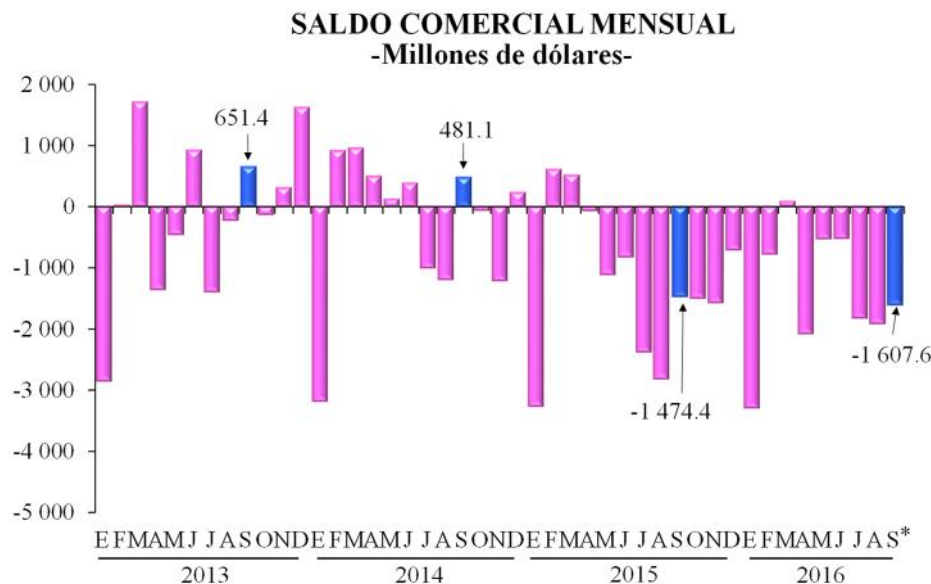


## 2. COMERCIO EXTERIOR

### Comercio Exterior (Banxico, INEGI, SAT, SE)

El 26 de octubre de 2016, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) informó que, de acuerdo con información oportuna de comercio exterior elaborada por el grupo de trabajo integrado por el Banco de México (Banxico), el INEGI, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la Secretaría de Economía (SE), en septiembre de 2016, se registró un déficit comercial de un mil 607.6 millones de dólares. Dicho saldo se compara con el déficit de un mil 913 millones de dólares reportado en agosto. El cambio en el saldo comercial entre agosto y septiembre fue resultado neto de una disminución en el déficit de la balanza de productos no petroleros, que pasó de 875 millones de dólares en agosto a 427 millones de dólares en septiembre, y de un incremento en el déficit de la balanza de productos petroleros, de un mil 38 millones de dólares a un mil 181 millones de dólares.



\* Cifras oportunas.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

En los nueve primeros meses del año en curso, la balanza comercial del país fue deficitaria en 12 mil 464.0 millones de dólares, monto que significó un incremento de 15.2% en el déficit respecto al mismo período del año anterior (10 mil 824.5 millones de dólares).



\* Cifras oportunas para septiembre.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

**BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS DE MÉXICO**  
**-Millones de dólares-**

Concepto	2014	2015	2016			
			Jul	Ago	Sep*	Ene-Sep*
<b>Exportaciones Totales</b>	<b>396 912</b>	<b>380 623</b>	<b>29 770</b>	<b>32 417</b>	<b>32 620</b>	<b>273 638</b>
Petroleras	42 369	23 173	1 601	1 751	1 893	13 348
No petroleras	354 542	357 450	28 169	30 665	30 727	260 290
<b>Importaciones Totales</b>	<b>399 977</b>	<b>395 232</b>	<b>31 597</b>	<b>34 330</b>	<b>34 228</b>	<b>286 102</b>
Petroleras	41 490	33 288	2 997	2 790	3 074	22 338
No petroleras	358 488	361 945	28 601	31 540	31 154	263 764
<b>Balanza Comercial Total</b>	<b>-3 066</b>	<b>-14 609</b>	<b>-1 827</b>	<b>-1 913</b>	<b>-1 608</b>	<b>-12 464</b>
Petrolera	880	-10 115	-1 396	-1 038	-1 181	-8 990
No petrolera	-3 945	-4 495	-431	-875	-427	-3 474

\* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

En el noveno mes de 2016, el valor de las exportaciones petroleras fue de un mil 892.7 millones de dólares. Este monto se integró por un mil 620 millones de dólares de ventas

de petróleo crudo<sup>1</sup> y por 273 millones de dólares de exportaciones de otros productos petroleros. En ese mes, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación se ubicó en 37.91 dólares por barril, cifra inferior en 0.21 dólares respecto a la del mes previo, pero similar a la de septiembre de 2015, cuando fue de 37.93 dólares por barril. En cuanto al volumen de crudo exportado, éste se colocó en el mes de referencia en 1.425 millones de barriles diarios, nivel mayor al de 1.261 millones de barriles diarios de agosto y al de 1.169 millones de barriles diarios de septiembre de 2015.

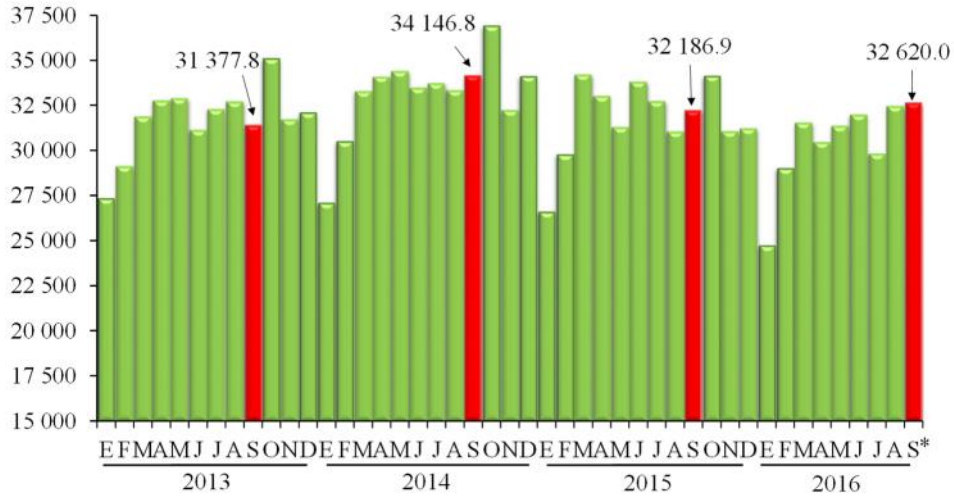
### **Exportaciones Totales de Mercancías**

En septiembre del año en curso, el valor de las exportaciones de mercancías sumó a 32 mil 620.0 millones de dólares, monto mayor en 1.4% al del mismo mes de 2015. Dicha tasa se originó de alzas de 1.1% en las exportaciones no petroleras y de 5.7% en las petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las dirigidas a Estados Unidos de Norteamérica presentaron un avance anual de 1.5%, en tanto que las canalizadas al resto del mundo registraron una caída anual de 1 por ciento.

---

<sup>1</sup> Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S. A. de C. V., que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

**EXPORTACIONES MENSUALES**  
-Millones de dólares-



\* Cifras oportunas.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

**EXPORTACIONES NO PETROLERAS A DISTINTOS MERCADOS**

Concepto	Estructura% Ene-Sep 2016*	Variación porcentual anual				
		2015	2016			
			Jul	Ago	Sep*	Ene-Sep*
<b>Total</b>	<b>100.00</b>	<b>0.8</b>	<b>-8.1</b>	<b>5.4</b>	<b>1.1</b>	<b>-2.1</b>
<b>Estados Unidos de Norteamérica</b>	<b>82.76</b>	<b>2.5</b>	<b>-8.9</b>	<b>4.1</b>	<b>1.5</b>	<b>-1.4</b>
Automotriz	27.39	6.3	-11.3	0.1	4.1	-1.8
Otras	55.37	0.7	-7.8	6.1	0.2	-1.3
<b>Resto del Mundo</b>	<b>17.24</b>	<b>-6.3</b>	<b>-4.1</b>	<b>11.8</b>	<b>-1.0</b>	<b>-5.0</b>
Automotriz	4.53	-3.7	-6.1	10.1	-2.5	-9.4
Otras	12.71	-7.3	-3.5	12.4	-0.5	-3.3

\* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

### Exportaciones por Tipo de Mercancía

Las exportaciones de productos manufacturados en septiembre de 2016 alcanzaron 29 mil 324.6 millones de dólares, lo que representó una variación de 0.7% a tasa anual. Los aumentos más importantes se observaron en las exportaciones de maquinaria y equipo especial para industrias diversas (15.4%), de productos de la minerometalurgia (9.7%), de alimentos, bebidas y tabaco (7.7%), de equipo profesional y científico

(5.2%) y de productos automotrices (3.2%). A su vez, el incremento anual en las exportaciones de productos automotrices fue resultado neto de un crecimiento de 4.1% en las ventas canalizadas a Estados Unidos de Norteamérica y de un descenso de 2.5% en las dirigidas a otros mercados.

El valor de las exportaciones agropecuarias y pesqueras en el noveno mes del año en curso alcanzó 986.5 millones de dólares, monto que implicó un alza de 21.6% a tasa anual. Los avances más importantes se reportaron en las exportaciones de mangos (147%), de aguacates (58.4%), de legumbres y hortalizas frescas (29.6%), de ganado vacuno (24.6%) y de jitomate (14.4%). En contraste, se presentaron retrocesos anuales en las exportaciones de uvas y pasas (50%), de miel (11.2%) y de camarón congelado (2.1%). En cuanto a las exportaciones extractivas, éstas se ubicaron en 416 millones de dólares en el mes de referencia con una tasa anual de 7.7 por ciento.

Durante enero-septiembre de 2016, el valor acumulado de las exportaciones de mercancías sumó 273 mil 638.0 millones de dólares. Esta cifra se integró de exportaciones no petroleras por 260 mil 290.2 millones de dólares y de petroleras por 13 mil 348 millones de dólares.



\* Cifras oportunas para septiembre de 2016.

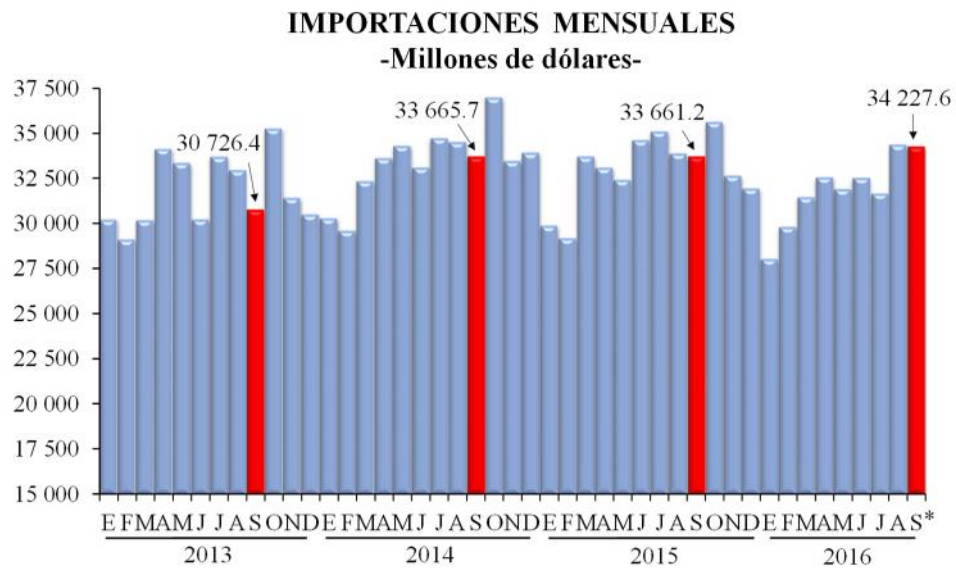
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

### Estructura de las Exportaciones

La estructura del valor de las exportaciones de mercancías durante los primeros nueve meses de 2016 fue la siguiente: bienes manufacturados 90.1%, productos petroleros 4.9%, bienes agropecuarios 3.9% y productos extractivos no petroleros 1.1 por ciento.

### Importaciones Totales de Mercancías

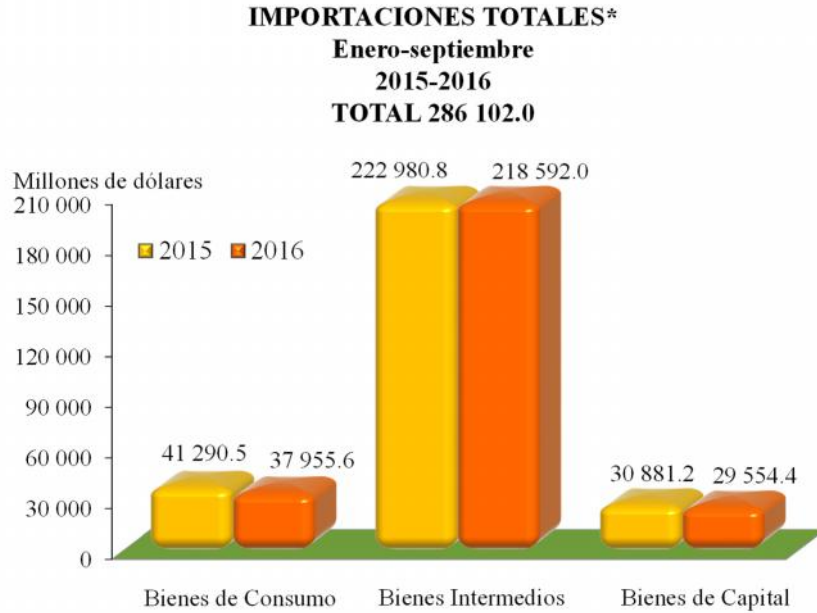
El valor de las importaciones de mercancías en el noveno mes de 2016 se ubicó en 34 mil 227.6 millones de dólares, lo que representó un aumento anual de 1.7 por ciento.



\* Cifras oportunas.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

Durante enero-septiembre de 2016, el valor de las importaciones totales ascendió a 286 mil 102.0 millones de dólares, monto menor en 3.1% al observado en igual período de 2015. A su interior, las importaciones no petroleras cayeron 2.1% a tasa anual y las petroleras lo hicieron en 13 por ciento.



\* Cifras oportunas para septiembre de 2016.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

### Importaciones por Tipo de Bien

Las importaciones de bienes de consumo sumaron 4 mil 755.4 millones de dólares, cifra que se tradujo en una reducción anual de 3.1%. Dicha tasa se originó de la combinación de una disminución de 7.7% en las importaciones de bienes de consumo no petroleros y de un incremento de 14.5% en las de bienes de consumo petroleros (gasolina y gas butano y propano).

Por su parte, en septiembre de 2016 se importaron bienes de uso intermedio por 25 mil 821.1 millones de dólares, nivel superior en 2.7% al registrado en septiembre de 2015. A su vez, esta tasa fue resultado de crecimientos de 1.7% en las importaciones de bienes de uso intermedio no petroleros y de 16.7% en las de productos de uso intermedio petroleros.



En lo que corresponde a las importaciones de bienes de capital, en el mes de referencia, éstas alcanzaron 3 mil 651.1 millones de dólares, lo cual implicó un alza anual de 1.3 por ciento.

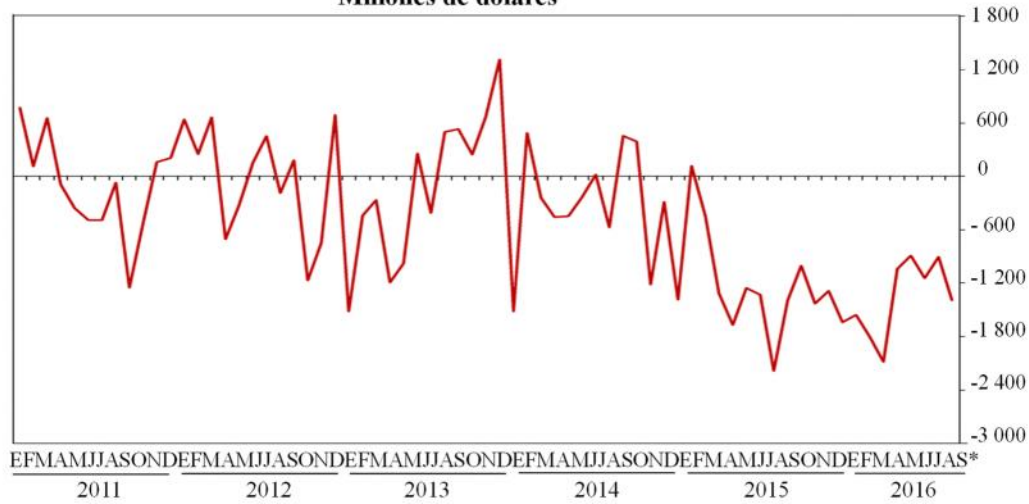
### **Estructura de las Importaciones**

La estructura del valor de las importaciones durante los primeros nueve meses de 2016 fue la siguiente: bienes de uso intermedio 76.4%, bienes de consumo 13.3% y bienes de capital 10.3 por ciento.

### **Cifras ajustadas por estacionalidad**

Con cifras desestacionalizadas, en septiembre de 2016, la balanza comercial registró un déficit de un mil 398 millones de dólares, en tanto que en agosto el déficit fue de 906 millones de dólares. El cambio en el saldo comercial ajustado por estacionalidad entre agosto y septiembre se originó de una disminución en el saldo de la balanza de productos no petroleros, que pasó de un superávit de 63 millones de dólares en agosto a un déficit de 173 millones de dólares en septiembre, y de un aumento en el déficit de la balanza de productos petroleros, el cual pasó de 969 millones de dólares a un mil 225 millones de dólares, en esa misma comparación.

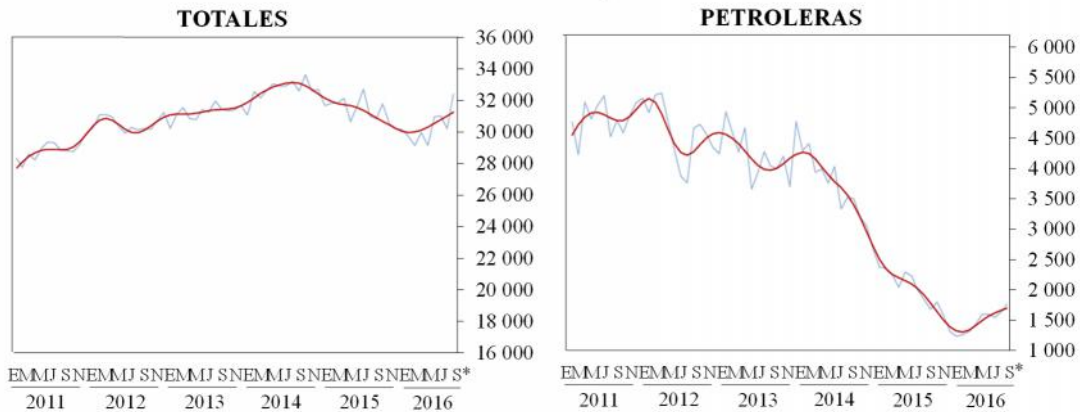
**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS**  
**-Serie desestacionalizada-**  
**Millones de dólares**

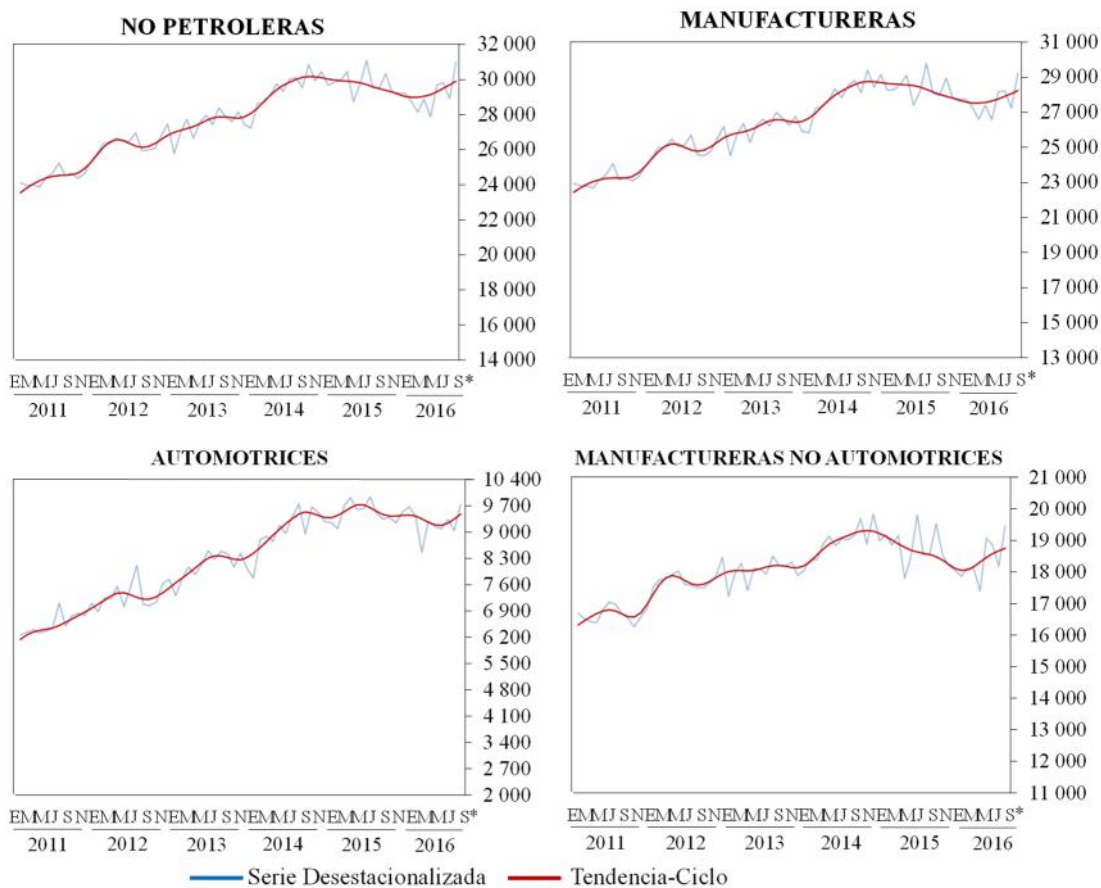


\*Cifras oportunas.  
 FUENTE: INEGI.

En el mes que se reporta, las exportaciones totales desestacionalizadas registraron un avance mensual de 7.38%, el cual se derivó de alzas de 7.29% en las exportaciones no petroleras y de 9.15% en las petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las manufactureras presentaron una variación mensual de 7.40%. A su vez, dicha tasa fue resultado de incrementos de 7.81% en las exportaciones automotrices y de 7.20% en las manufacturas no automotrices.

**EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS: MILLONES DE DÓLARES**  
**-Series desestacionalizadas y de tendencia-ciclo-**



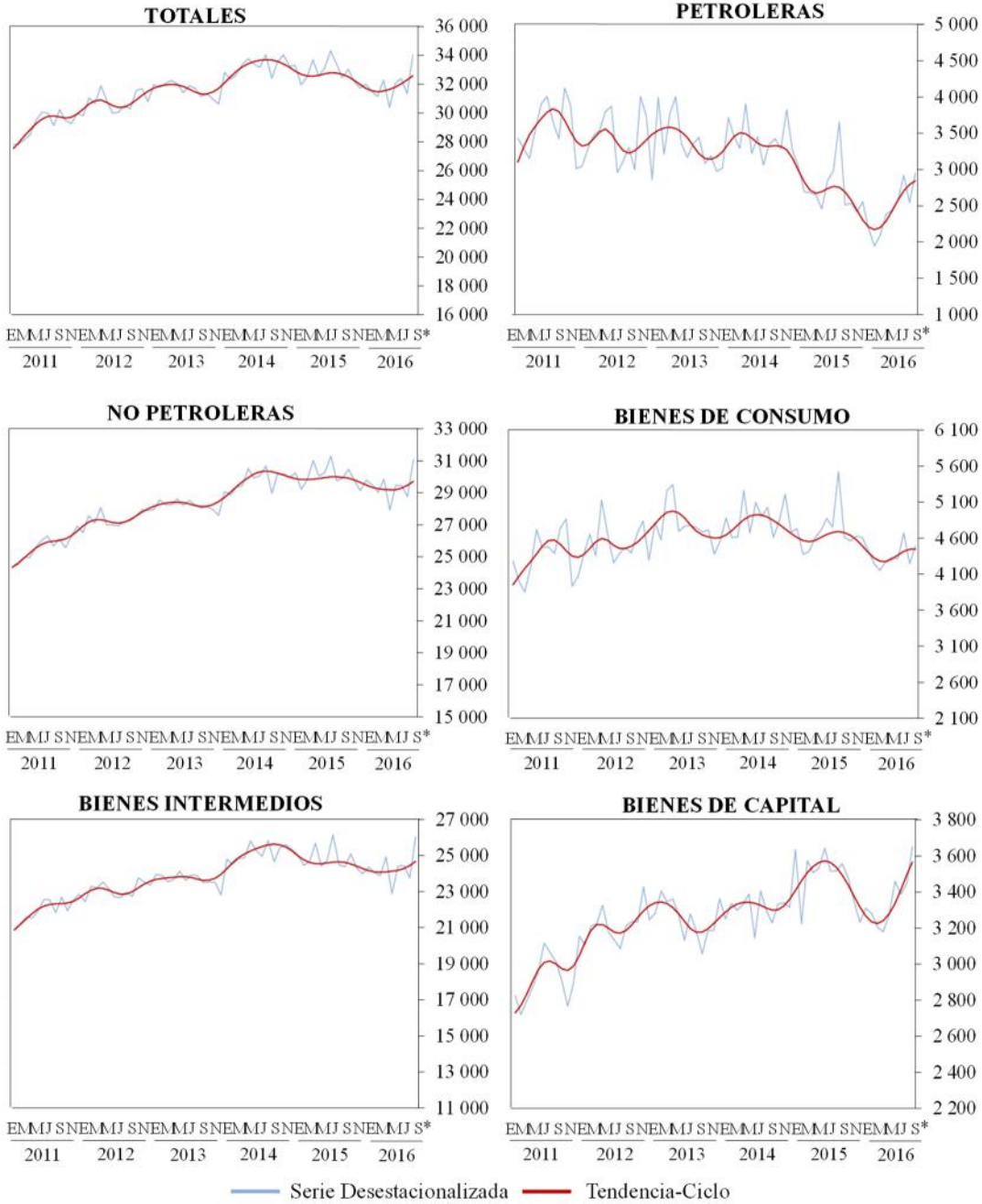


\* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

Las importaciones totales de mercancías en septiembre de 2016 mostraron un crecimiento mensual desestacionalizado de 8.74%. Esta cifra se originó de aumentos de 8.12% en las importaciones no petroleras y de 15.67% en las petroleras. Por tipo de bien, se observaron incrementos mensuales de 5.93% en las importaciones de bienes de consumo (de 0.71% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros), de 9.63% en las importaciones de bienes de uso intermedio (de 9.56% en las de bienes de uso intermedio no petroleros) y de 5.98% en las importaciones de bienes de capital.

**IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS: MILLONES DE DÓLARES**  
 -Series desestacionalizadas y de tendencia-ciclo-



\* Cifras oportunas.  
 FUENTE: INEGI.

**COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**  
**Enero-Septiembre**  
**2014-2016**  
**-Millones de dólares-**

Concepto	2014 (a)	2015 (b)	2016 (c)	Variación % (c/b)	Estructura % 2016
<b>SALDO COMERCIAL (Incluye maquila)</b>	<b>-2 018.1</b>	<b>-10 824.5</b>	<b>-12 464.0</b>	<b>15.2</b>	
<b>EXPORTACIONES TOTALES</b>	<b>293 749.9</b>	<b>284 328.1</b>	<b>273 638.0</b>	<b>-3.8</b>	<b>100.0</b>
Petroleras	33 702.0	18 569.5	13 347.9	-28.1	4.9
No petroleras	260 047.8	265 758.5	260 290.2	-2.1	95.1
Agropecuarias	8 961.7	9 615.7	10 728.2	11.6	3.9
Extractivas	3 972.0	3 477.5	3 070.8	-11.7	1.1
Manufactureras	247 114.1	252 665.4	246 491.1	-2.4	90.1
<b>IMPORTACIONES TOTALES</b>	<b>295 768.0</b>	<b>295 152.6</b>	<b>286 102.0</b>	<b>-3.1</b>	<b>100.0</b>
Bienes de consumo	42 433.6	41 290.5	37 955.6	-8.1	13.3
Bienes intermedios	224 487.0	222 980.8	218 592.0	-2.0	76.4
Bienes de capital	28 847.5	30 881.2	29 554.4	-4.3	10.3

Nota: Debido al redondeo, la suma de los parciales puede no coincidir con el total.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información revisada del Banco de México (Banxico).

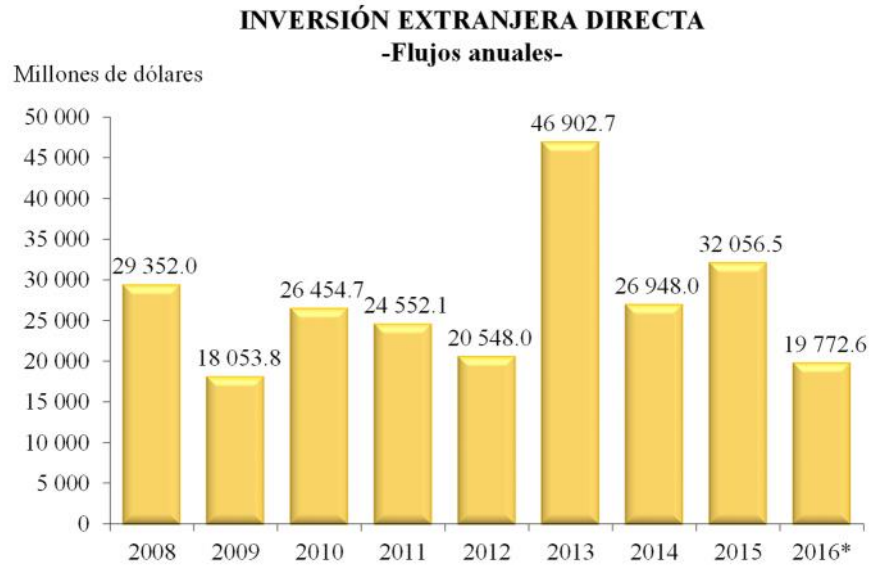
**Fuente de información:**

[http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/balcom\\_o/balcom\\_o2016\\_10.pdf](http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/balcom_o/balcom_o2016_10.pdf)

**De enero a septiembre de 2016, México registró 19 mil 772.6 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (SE)**

El 18 de noviembre de 2016, la Secretaría de Economía (SE) informó que de enero a septiembre de 2016 México registró 19 mil 772.6 millones de dólares por concepto de Inversión Extranjera Directa (IED). Este monto es 8.4% menor que la cifra preliminar del mismo período de 2015 (21 mil 585.6 millones de dólares).

La cifra de 19 mil 772.6 millones de dólares es el resultado neto de la suma de 23 mil 253.3 millones de dólares por concepto de flujos de entrada menos 3 mil 480.7 millones de dólares contabilizados como disminuciones de la IED.



\* Enero-septiembre.

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

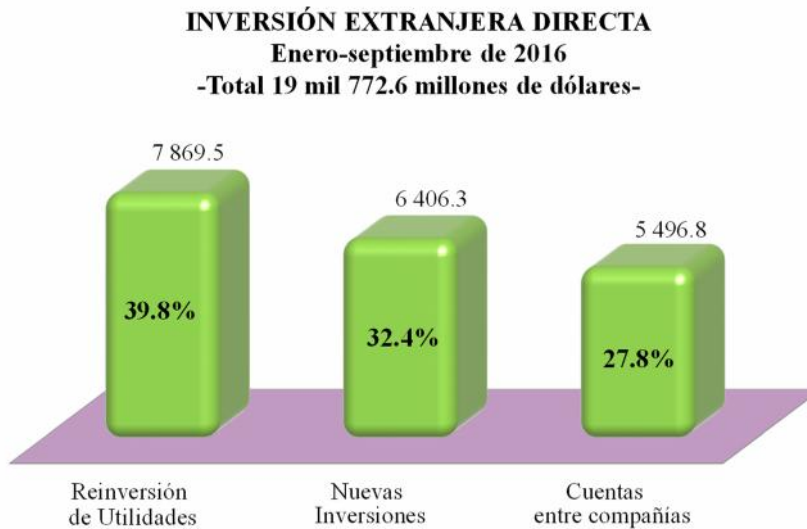
En la cifra preliminar de enero-septiembre de 2015 destacaron dos transacciones: una corresponde a la compra de Unefon y Iusacell, por parte de AT&T, por 2 mil 37 millones de dólares en el primer trimestre; la otra es la venta de una de las líneas de negocio de la firma mexicana Vitro a una empresa estadounidense por un monto de 2 mil 150 millones de dólares, concretada durante el tercer trimestre.

Por su parte, en 2016 sobresale una operación por 2 mil 11.7 millones de dólares derivada de la adquisición de la empresa mexicana RIMSA por parte de la farmacéutica israelí TEVA, durante el primer trimestre.

En la presente Administración la IED acumulada es de 127 mil 560.4 millones de dólares, cifra 54.0% mayor al monto originalmente reportado hace seis años y correspondiente al mismo período transcurrido en el sexenio anterior (82 mil 820.8 millones de dólares).

La IED registrada durante los primeros nueve meses de 2016 provino de 3 mil 58 sociedades con participación de capital extranjero y se integra de la siguiente manera:

- Por tipo de inversión (origen del financiamiento): 39.8% a través de reinversión de utilidades, 32.4% de nuevas inversiones y 27.8% por cuentas entre compañías.

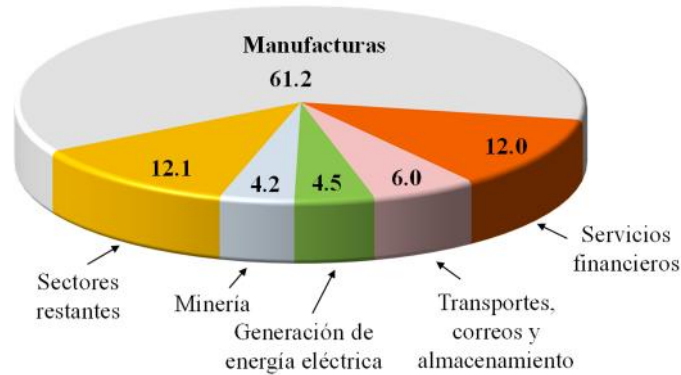


FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

- Por sector: las manufacturas, 61.2%; servicios financieros, 12.0%; transportes, correos y almacenamiento, 6.0%; generación de energía eléctrica, 4.5%; y minería, 4.2%. Los sectores restantes captaron 12.1 por ciento.



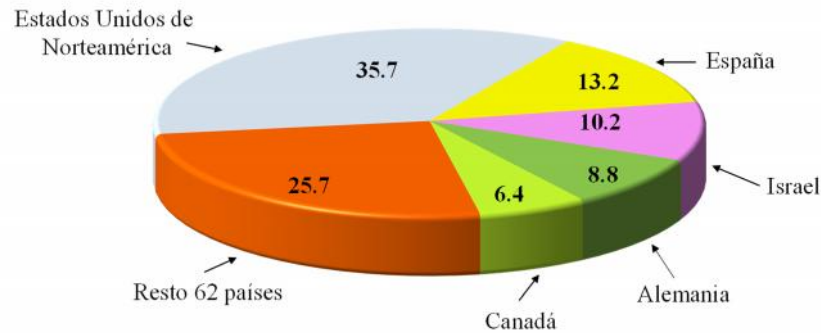
**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL SECTORIAL DE LA IED  
ENERO-SEPTIEMBRE DE 2016  
-Total 19 mil 772.6 millones de dólares-**



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

- Por país de origen: Estados Unidos de Norteamérica, 35.7%; España, 13.2%; Israel, 10.2%; Alemania, 8.8% y Canadá, 6.4%; otros 62 países aportaron el 25.7% restante.

**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR PAÍS DE  
ORIGEN DE LA IED ENERO-SEPTIEMBRE DE 2016  
Total 19 mil 772.6 millones de dólares-**



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Las cifras reportadas únicamente consideran inversiones realizadas y formalmente notificadas ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) de la SE; de



ahí su carácter preliminar y el que sufran actualizaciones a la alza en los trimestres sucesivos.

Se comparan únicamente cifras preliminares publicadas en su momento para evitar distorsiones. Lo anterior obedece a que los montos actualizados de períodos anteriores al reportado incluyen diversas revisiones a la alza de cada trimestre al contar con mayor información formalmente notificada sobre los movimientos de IED.

La metodología para determinar la IED se basa en estándares internacionales, contenidos tanto en el Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) como en la Definición Marco de Inversión Extranjera Directa de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Las cifras de IED fueron revisadas conjuntamente por la SE y el Banco de México y se integrarán al Informe de Balanza de Pagos de este último.

**Fuente de información:**

<http://www.gob.mx/se/prensa/de-enero-a-septiembre-de-2016-mexico-registro-19-772-6-millones-de-dolares-de-inversion-extranjera-directa>

## **Observatorio Económico México (BBVA Research)**

El 7 de noviembre de 2016, la sección de estudios económicos de BBVA Research dio a conocer su “Observatorio Económico México. Cambio tarifario menor al pasar del TLCAN a la OMC” que se presenta a continuación.

### **Uso de la cláusula de Nación Más Favorecida incrementaría en promedio las tarifas arancelarias un 2 por ciento**

#### **Paso del TLCAN a la OMC, un escenario probable**

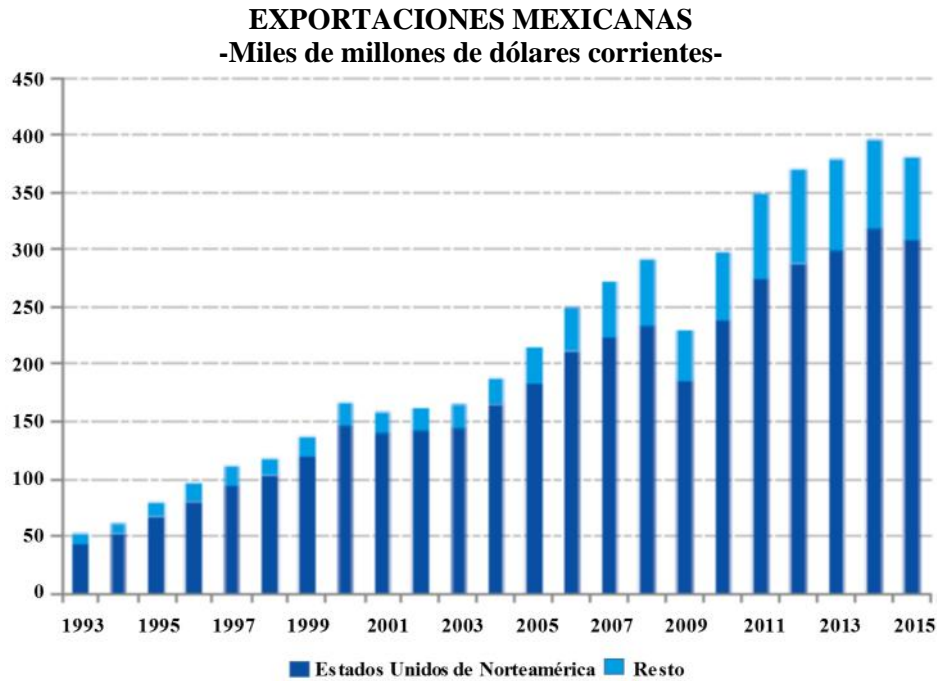
Las campañas políticas rumbo a la próxima elección presidencial en Estados Unidos de Norteamérica han planteado cambios en los tratados de libre comercio que tiene ese

país. De mayor relevancia para la economía mexicana es el caso de posibles cambios en la política comercial hacia México y en particular una posible salida de Estados Unidos de Norteamérica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o bien su renegociación. Hay que recordar que el presidente de Estados Unidos de Norteamérica no puede renegociar los términos del TLCAN por sí solo, pero sí puede retirar a su país del mismo: basta con una carta y que transcurran seis meses. Aquí presentamos un análisis de impacto para evaluar que significaría para la economía mexicana la salida del TLCAN en materia de tarifas arancelarias. Es importante señalar que, si esto ocurriera, el impacto económico sería mayor al del efecto arancelario aquí descrito. Entre otras cosas se podría dar: i) una reacción de México elevando sus tarifas a las exportaciones de Estados Unidos de Norteamérica, lo que encarecería los bienes de muchos productos y reduciría el nivel de competencia en muchos sectores de la economía, ii) una menor inversión extranjera directa, y iii) una disminución en las confianzas de consumidores y productores; entre otros.

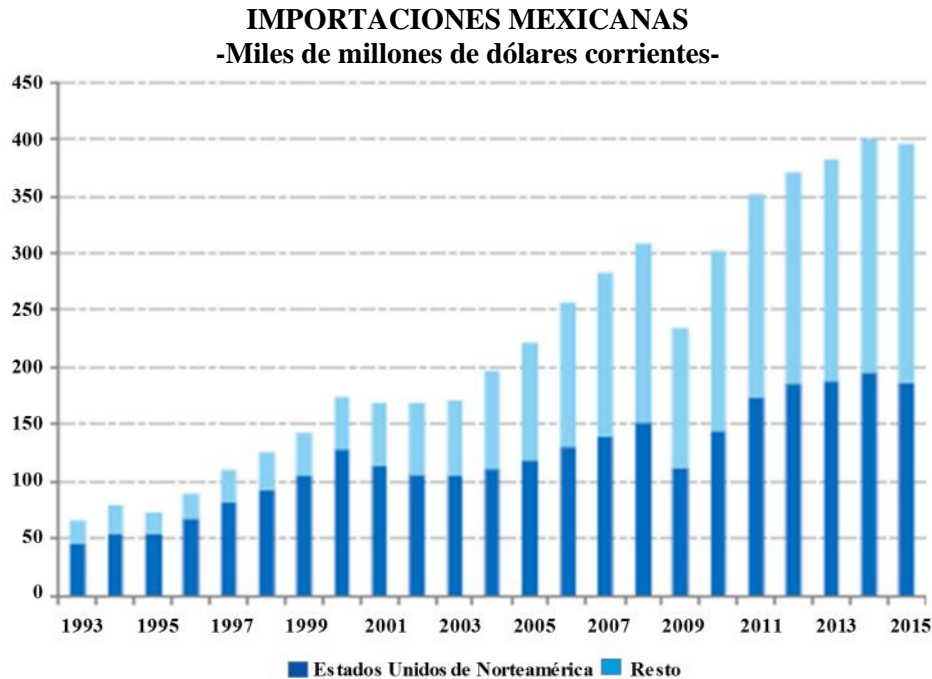
### **Comercio exterior se dispara a partir del TLCAN**

Con la entrada en vigor del TLCAN el comercio exterior mexicano comienza una senda ascendente, no solo con América del Norte. En 1993, el monto de las exportaciones totales era de 52 mil millones de dólares estadounidenses, del cual casi el 83% se dirigía a Estados Unidos de Norteamérica. La dependencia de las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense no ha cambiado en la actualidad pues al 2015 la participación es de 81%; pero el monto de las exportaciones totales sí se ha disparado hasta 397 mil millones de dólares en 2014 y 381 mil en 2015. Del lado de las importaciones la tendencia alcista es similar, pero la participación de los bienes provenientes de Estados Unidos de Norteamérica es mucho menor e incluso ha disminuido. En 1993, casi el 70% de las importaciones mexicanas provenían de ese país, para el 2015 esta cifra se redujo a poco más del 47%. En tanto, el monto de las importaciones pasó de 65 mil millones de dólares a 400 mil en 2014 y 395 mil durante 2015. Esto último es

probablemente un efecto del resto de tratados de libre comercio con los que cuenta México, como es el caso de Japón y la Unión Europea, pero también de países como China.



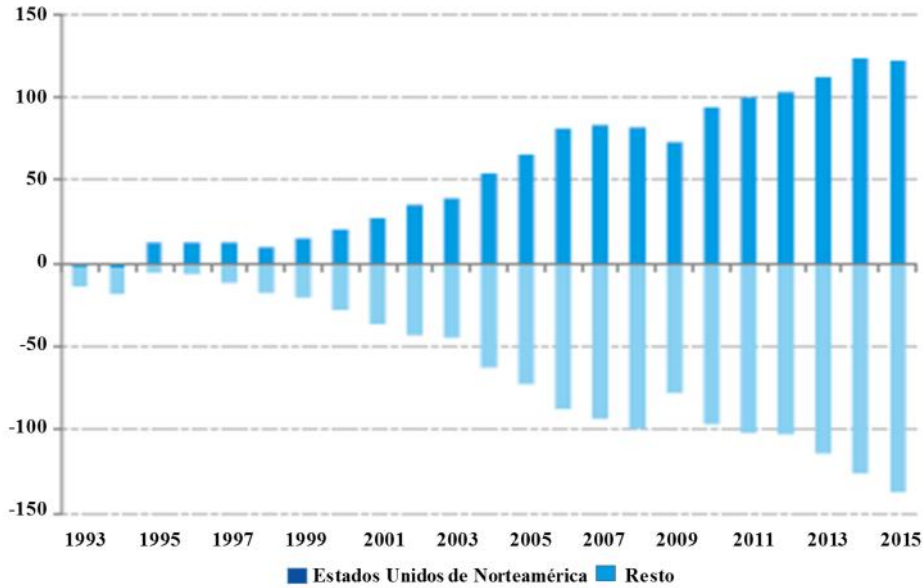
FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

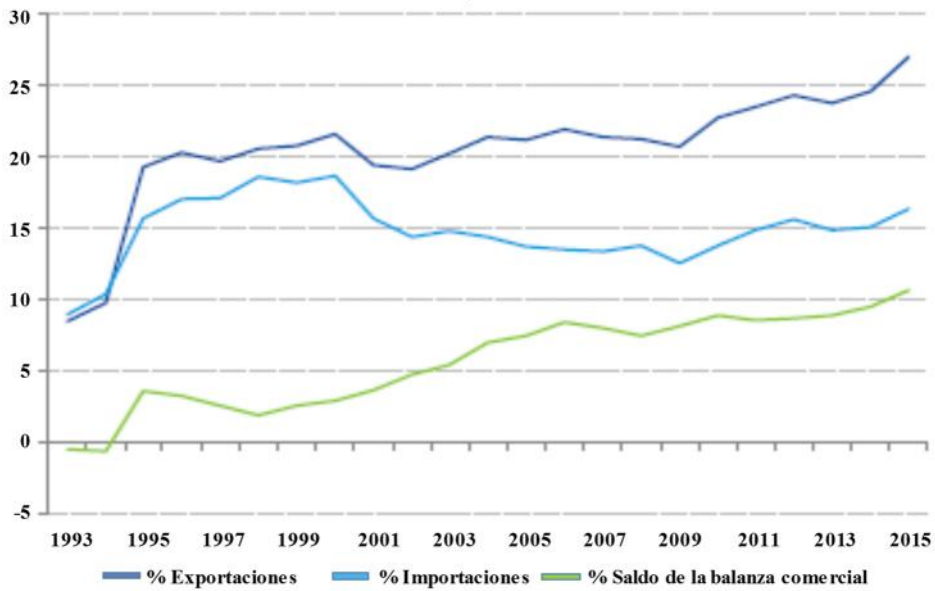
Uno de los resultados del TLCAN es el cambio del saldo de la balanza comercial entre México y Estados Unidos de Norteamérica. A partir de 1995, se pasó de un saldo deficitario a un superávit. En ese año, ese superávit fue de solo 12 mil millones de dólares, pero para el 2015 se disparó a 122 mil. Aunque el saldo de toda la balanza comercial de México cerró en ese año con déficit de 15 mil millones de dólares, principalmente por las importaciones provenientes de Asia. Con respecto al Producto Interno Bruto (PIB), las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos de Norteamérica pasaron de menos del 10% hasta superar el 25%; mientras que la participación de las importaciones desde ese país se ha mantenido estable alrededor del 15%. Como resultado, solo en 1993 y 1994 el saldo fue deficitario, pero en 2015 el superávit como proporción del PIB pasa ligeramente el 10 por ciento.

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL POR REGIÓN**  
**-Miles de millones de dólares corrientes-**



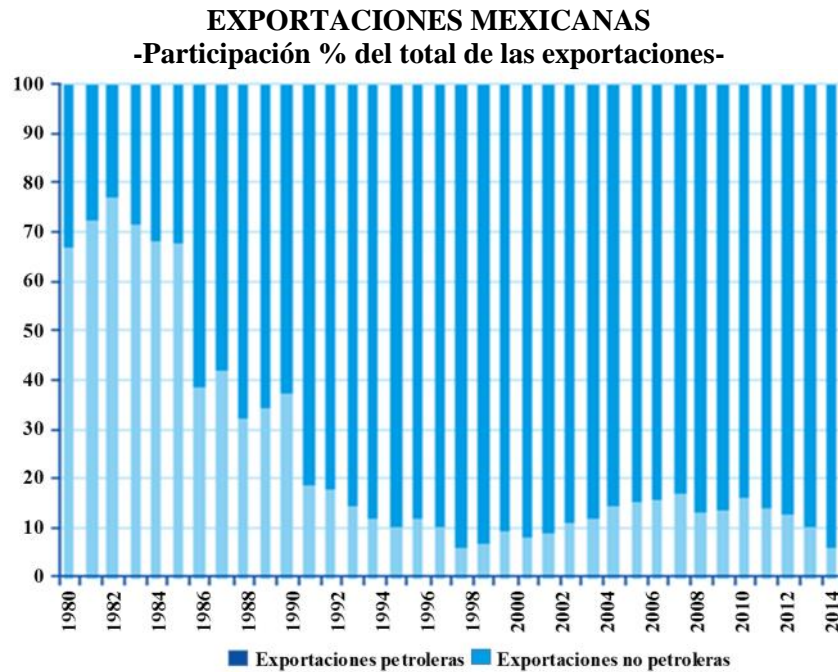
FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

**BALANZA COMERCIAL MÉXICO-EUN**  
**-Porcentaje del PIB-**



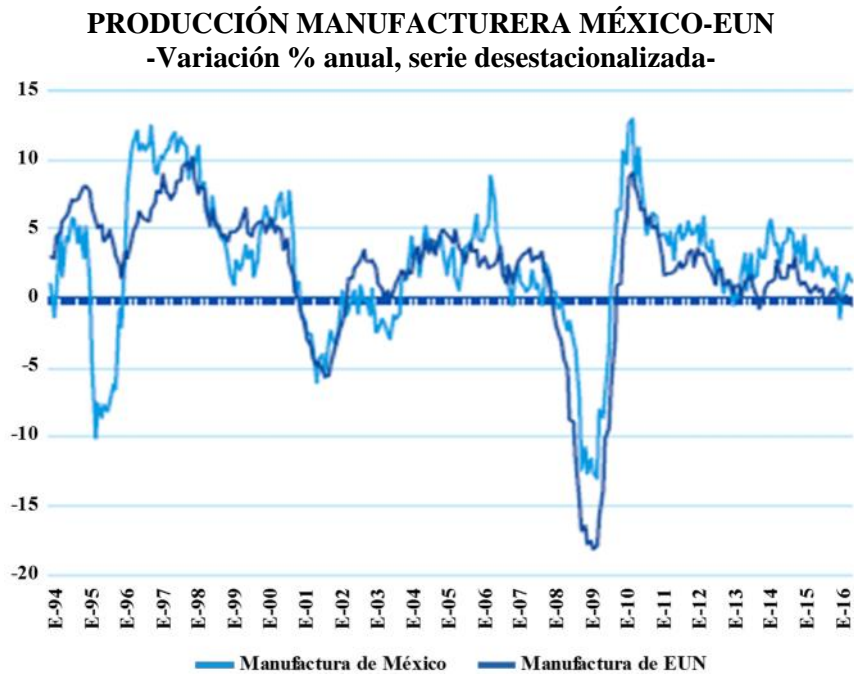
EUN: Estados Unidos de Norteamérica.  
 FUENTE: BBVA Research con datos del SCNM, INEGI.

Otro de los efectos de la apertura comercial que ha tenido México es el cambio en la composición de sus exportaciones. Hasta antes de la firma del TLCAN, del total de las exportaciones, las petroleras contaban con la mayor participación del total. La proporción de este tipo de exportaciones ha estado por debajo del 10%, incluso durante los años de bonanza en el precio internacional del petróleo no alcanzó el 20% del total de las exportaciones. En cambio, las manufacturas incrementaron su participación hasta ser el sector exportador de mayor relevancia. Ciertamente es que no ha habido una convergencia de ambas economías como muestran algunos estudios,<sup>2</sup> pero al menos en el sector manufacturero sí ha habido una mayor sincronización en la dinámica de este sector en ambos lados de la frontera. Esto es resultado de las cadenas globales de valor como es el caso de la industria automotriz, eléctrico y electrónico que producen distintas etapas de la cadena de valor en ambos países.



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

<sup>2</sup> Robert A. Blecker and Gerardo Esquivel, *NAFTA, Trade, and Development*, Working Paper 10-03, Center for U.S.-Mexican Studies, the Mexico Institute of the Woodrow Wilson Center, El Colegio de la Frontera Norte, y El Colegio de México, 2010.

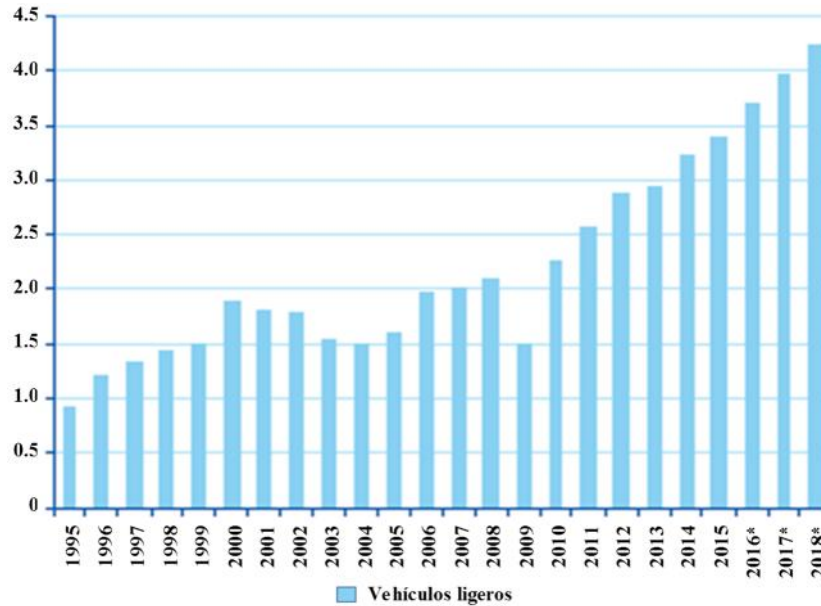


EUN: Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: BBVA Research con datos del SCNM, INEGI.

Más allá de la controversia de una evaluación de los efectos del TLCAN y sus promesas, lo que es claro es que el comercio entre México y Estados Unidos de Norteamérica ha aumentado de forma significativa con lo que los sectores involucrados han aumentado el tamaño de su mercado. Es el caso del sector manufacturero en México, en particular del sector automotriz, así como de material eléctrico y electrónico. En particular, el sector automotriz incluso ha ganado competitividad más allá de la zona del TLCAN, ya que la especialización de las distintas etapas de producción entre los países miembros de este acuerdo ha llevado a hacer más competitivos los productos de esta región y no sólo las de un país.

**PRODUCCIÓN VEHÍCULOS LIGEROS**  
-Millones de unidades-



\* Pronósticos de BBVA Research.

FUENTE: BBVA Research con datos de AMIA.

**INVERSIONES PROGRAMADAS POR EMPRESAS  
AUTOMOTRICES EN MÉXICO 2016-2019**  
-Millones de dólares-

Compañía	Ubicación	Apertura	Inversión
VW	Puebla (ampl. de planta)	2016	1 000
Audi	San José Chiapa Puebla	2016	2 000
Kia-Hyundai	Nuevo León	2016	1 500
Toyota	Baja California	2017	150
Daimler-Nissan	Aguascalientes	2017	1 360
Ford	Irapuato, Guanajuato	2017	1 200
Ford	Chihuahua	2017	1 300
Ford	San Luis Potosí	2018	1 600
BMW	San Luis Potosí	2019	1 000
Toyota	Irapuato, Guanajuato	2019	1 200

FUENTE: BBVA Research con datos del SCNM, INEGI.

Otro efecto de este tratado comercial es el incentivo a la inversión extranjera directa de países no miembros del TLCAN. Es el caso de las armadoras de autos europeas y asiáticas que buscan atender el mercado norteamericano a partir de una producción en México. El aumento de la producción de vehículos se hace evidente a partir del inicio



de esta década y de mantenerse abierto el mercado norteamericano la producción continuará creciendo con las inversiones realizadas y esperadas para la segunda mitad de esta década.

### **Medición del incremento tarifario del TLCAN a la OMC**

En este documento se busca conocer cuánto se incrementarían algunas tarifas arancelarias al pasar del marco del TLCAN a la cláusula de Nación Más Favorecida de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y no una evaluación de este tratado de libre comercio.

### **Agropecuario**

BBVA Research ha considerado 382 fracciones arancelarias dentro de los capítulos 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 18, 40, 41, 44, 51, 52 y 71 del Sistema Armonizado (SA) para el sector agropecuario. Al cierre del 2015, el saldo de la balanza comercial con Estados Unidos de Norteamérica fue de 3.1 mil millones de dólares. Si bien, los productos considerados dentro del sector agropecuario están libres de arancel en el marco del TLCAN, respecto a la OMC algunos productos superan el 100% de arancel como es el caso del cacahuete. En particular, este producto no tiene mayor relevancia en las exportaciones agropecuarias de México hacia Estados Unidos de Norteamérica, por lo que el efecto es limitado. Se estima un efecto ponderado por el monto de las exportaciones de 1.21% explicado porque 326 de las 382 fracciones no tienen arancel en ninguno de los casos con lo que el efecto es nulo.

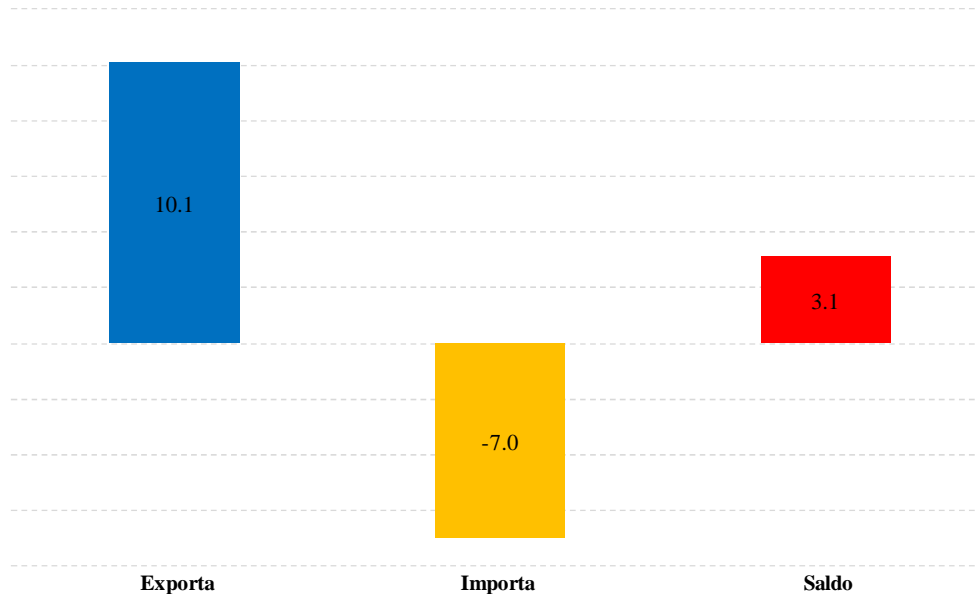
**FRACCIONES CON ARANCEL**  
**-Número de fracciones y millones de dólares-**

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Igual a cero	326	8 145	0
Entre 0 y 1	4	330	3
Entre 1 y 2	7	108	2
Entre 2 y 3	5	99	2
Entre 3 y 4	5	7	0
Entre 4 y 5	5	297	14
Más de 5	30	1 114	101
Total	382	10 100	122
Efecto %			1.21

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS**  
**DE NORTEAMÉRICA 2015**  
**-Miles de millones de dólares-**



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

En el comercio con Estados Unidos de Norteamérica existe un superávit de 3.1 mil millones de dólares al cierre del 2015. El monto de las exportaciones dirigidas a ese país superó los 10 mil millones de dólares, que representaron el 82% del total de las exportaciones de México. Con base en la matriz-insumo producto (MIP), solo el 15% de la producción se dirige al mercado externo.

## Carnes y Lácteos

Las ramas Elaboración de productos lácteos (3115) y Matanza, empacado y procesamiento de carne de ganado (3116) fueron consideradas en esta sección de Carne y Lácteos. Dichas ramas vinculan 128 fracciones de los capítulos 2, 4, 5, 15, 16, 17, 19, 21, 35 y 41 del SA. La mayoría de estas fracciones tienen una tasa arancelaria del 0% tanto en el TLCAN como en el contexto de la Nación Más Favorecida (NMF) de la OMC, además, algunas fracciones que sí pagan arancel no registran exportaciones. El arancel más alto en estas ramas es de 17% para leche condensada, yogur y helados. El efecto neto de pasar de las tarifas del TLCAN a la OMC sería de 3.83 por ciento.

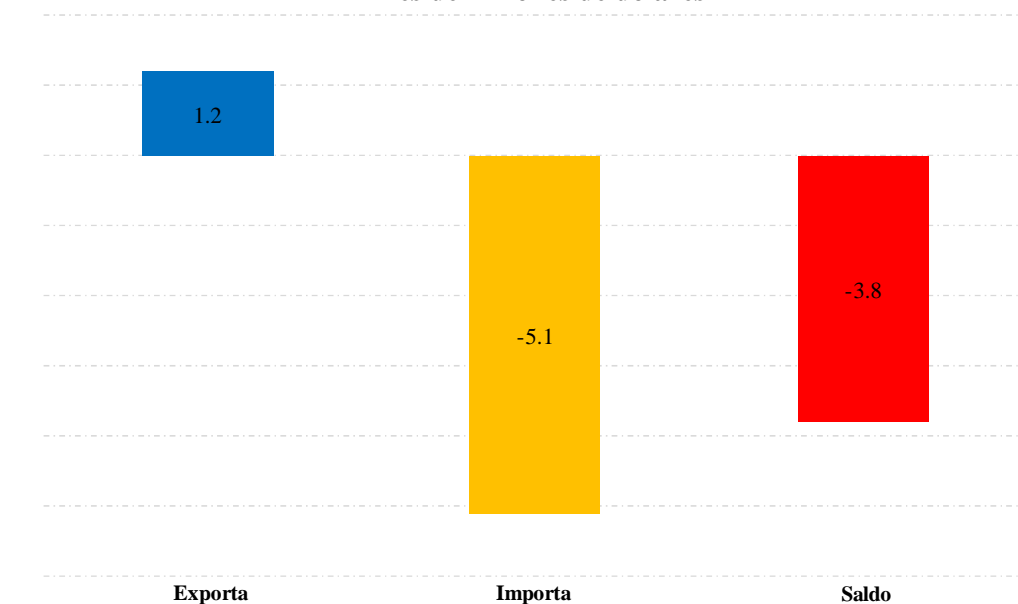
### FRACCIONES CON ARANCEL -Número de fracciones y millones de dólares-

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Igual a cero	84	127	0
Entre 0 y 1	0	0	0
Entre 1 y 2	1	0	0
Entre 2 y 3	4	0	0
Entre 3 y 4	12	1015	39
Entre 4 y 5	0	0	0
Más de 5	27	75	8
Total	128	1 218	47
Efecto %			3.83

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS  
DE NORTEAMÉRICA 2015**  
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

Sólo el 3.2% de la producción de estas ramas se dirige a la exportación con base en la MIP del 2012. En el 2015 se exportaron 1.2 mil millones de dólares, de los cuales el 71% fueron hacia Estados Unidos de Norteamérica. El saldo de la balanza comercial en estos productos es un déficit de 3.8 mil millones de dólares al cierre del 2015.

### **Minerales no metálicos**

El subsector de Fabricación de productos a base de minerales no metálicos, que considera productos como las arcillas, vidrio, cemento, concreto y otros. Las fracciones vinculadas a estas actividades económicas se encuentran dentro de los capítulos 25, 28, 38, 68, 69, 70, 71, 85 y 94 del SA. En este grupo, 187 fracciones de un total de 337 no tienen arancel en ninguno de los dos contextos comerciales analizados. Si bien, en este caso sí hay más fracciones gravadas con arancel en el caso de la OMC, el monto de exportación es relativamente pequeño por lo que el efecto neto que se estima es de 2.62 por ciento.

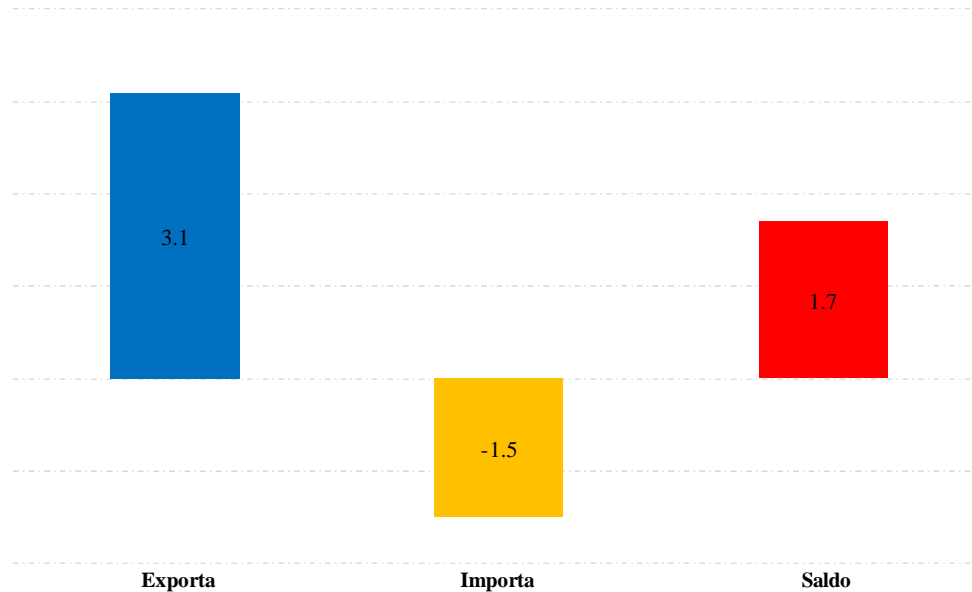
**FRACCIONES CON ARANCEL**  
-Número de fracciones y millones de dólares-

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Igual a cero	187	1 562	0
Entre 0 y 1	2	34	0
Entre 1 y 2	6	5	0
Entre 2 y 3	34	88	2
Entre 3 y 4	23	217	8
Entre 4 y 5	43	336	15
Más de 5	42	899	57
Total	337	3 141	82
Efecto %			2.62

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS  
DE NORTEAMÉRICA 2015**  
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

Las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos de Norteamérica durante el 2015 en este subsector fueron de 3.1 mil millones de dólares, lo que resultó en un superávit de 1.7 mil millones de dólares. Las exportaciones hacia ese país representan el 87% del

total de las ventas al exterior. No obstante, éstas solo alcanzan el 15% de la producción total con base en la MIP 2012.

### Industria Siderúrgica

En la clasificación del SA, los capítulos 72 Fundición, hierro y acero; y 73 Manufacturas de fundición, hierro o acero consideran a la industria siderúrgica. Durante el 2015, el saldo de nuestra balanza comercial con los Estados Unidos de Norteamérica alcanzó un déficit de 2 mil 589 millones de dólares para el primer capítulo. En el segundo caso el déficit fue de sólo 285 millones de dólares con base en cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Todas las fracciones de ambos capítulos están libres de arancel en el marco del TLCAN; pero algunas sí tienen tasas arancelarias distintas en el caso de la OMC. El arancel más alto es de 12.5% para la fabricación de tornillos llamados tirafondos. Aun así, el efecto ponderado por el monto de las exportaciones para los dos capítulos es de sólo 1.02% debido a que la mayoría de las fracciones cuenta con arancel cero en ambos contextos comerciales.

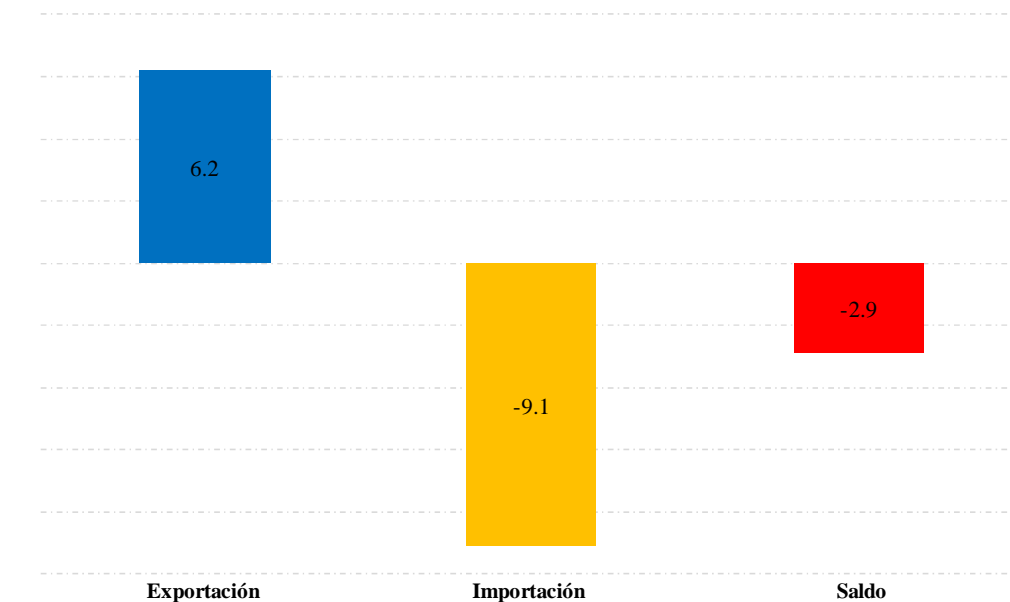
#### FRACCIONES CON ARANCEL -Número de fracciones y millones de dólares-

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Entre 0 y 1	480	3 375	0
Entre 1 y 2	17	80	1
Entre 2 y 3	53	382	10
Entre 3 y 4	43	1 509	47
Entre 4 y 5	11	16	1
Más de 5	21	62	3
S. D.	71	761	0
Total	696	6 186	63
Efecto %			1.02

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS  
DE NORTEAMÉRICA 2015**  
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

El saldo de la balanza comercial al cierre del 2015 fue de un déficit de casi 3 mil millones de dólares en el comercio específico con EUA, el saldo total de estos capítulos fue deficitario en 10.8 mil millones de dólares. Del total de las exportaciones, el 78% se dirige a este país y solo 2% a Canadá. De acuerdo con la matriz insumo-producto del 2012, las exportaciones representan 27% del total de la producción doméstica.

### **Equipo Eléctrico**

El sector de la industria eléctrica está integrado por diversas fracciones arancelarias pertenecientes a once capítulos del Sistema Armonizado. De acuerdo con esta clasificación el capítulo 85. Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes es el más representativo del sector con la mayoría de las fracciones arancelarias que lo integran, sin embargo, representa solo una parte del comercio total del capítulo. Todas las fracciones que integran este sector se encuentran libres de arancel bajo el esquema del TLCAN, sin embargo, bajo el esquema de la OMC se encuentran algunos productos

que tienen una tasa de hasta 12.5% de arancel como por ejemplo las lámparas de seguridad para mineros que entran en la fracción 8513.10.01. La mayor parte de los productos exportados del sector se encuentran en un rango arancelario de entre 2 y 3% lo que explica el efecto promedio de 2.84% de caída en las exportaciones debido a un posible cambio del TLCAN al esquema arancelario de la OMC.

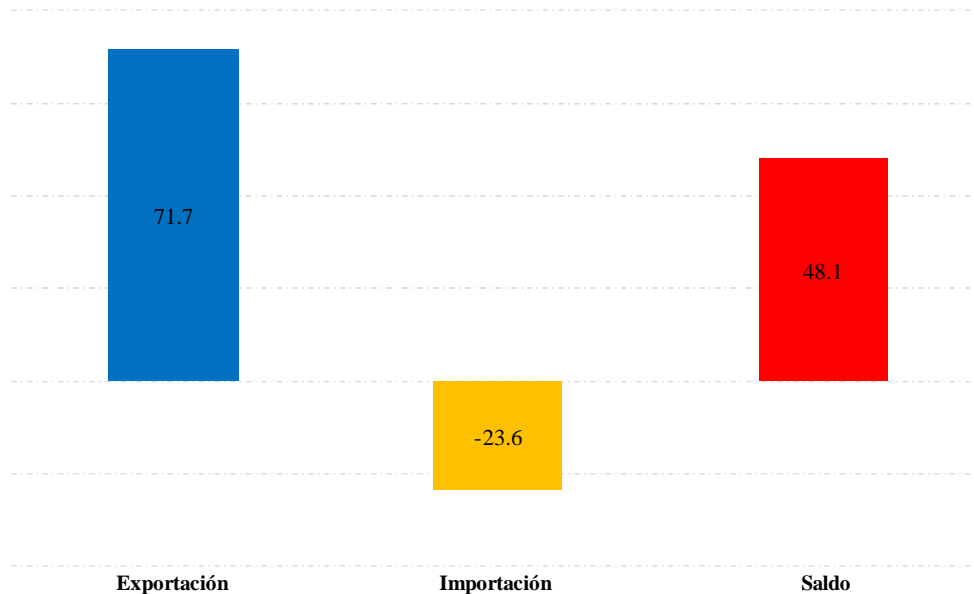
**FRACCIONES CON ARANCEL**  
-Número de fracciones y millones de dólares-

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Entre 0 y 1	95	4 410	0
Entre 1 y 2	28	1 102	15
Entre 2 y 3	232	10 739	278
Entre 3 y 4	56	2 819	95
Entre 4 y 5	76	2 024	79
Más de 5	74	4 193	252
S. D.	54	0	0
Total	615	25 288	719
Efecto %			2.84

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS  
DE NORTEAMÉRICA 2015**  
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con datos del SCNM, INEGI.



A diferencia de otros sectores económicos de la importancia de las exportaciones en la producción de la industria eléctrica es relevante dado que 45.7% de la producción doméstica del sector se destina al mercado exterior. Asimismo, se observa que la demanda de Estados Unidos de Norteamérica es de alta importancia para esta industria debido a que cerca del 90% de las exportaciones tienen como destino este país. Por otro lado, aunque las exportaciones por sector no necesariamente coinciden con las importaciones por sector, se observa que el capítulo 85 del Sistema Armonizado presenta un saldo de la balanza comercial positivo en el comercio con Estados Unidos de Norteamérica de 48.1 mil millones de dólares, lo cual es una muestra del saldo comercial que la industria eléctrica puede tener en su comercio con Estados Unidos de Norteamérica.

### **Industria Química**

De acuerdo con clasificación del SA, las fracciones arancelarias correspondientes a 23 capítulos integran el sector de la industria química entre los que se pueden destacar 28. Productos químicos inorgánicos, 29. Productos químicos orgánicos, 32. Extractos curtientes o tintoreros, 38. Productos diversos de las industrias químicas, entre otros. Este sector alcanzó unas exportaciones totales de 5 mil 388 millones de dólares, mientras que el saldo de la balanza comercial con Estados Unidos de Norteamérica de estos cuatro capítulos arancelarios se ubicó en un déficit de 8.4 mil millones de dólares. Prácticamente la totalidad de las fracciones arancelarias correspondientes al sector se encuentran libres de arancel bajo el esquema del TLCAN, solo algunas fracciones correspondientes al capítulo 29 les es aplicado un arancel de 5.8% bajo el esquema del TLCAN, sin embargo, es menor a la tarifa de 6.8% aplicada bajo el esquema de la nación más favorecida de la OMC.

El arancel más alto aplicado bajo el esquema de la OMC es de 8.0% aplicado a las fracciones 1518.00.01, 1518.00.02, 1518.00.99 referidas a la producción de aceites

vegetales y/o animales. El efecto promedio ponderado de un cambio de esquema del TLCAN a la OMC en el sector sería de 3.35% debido a que cerca de la mitad de las exportaciones de este sector tendrían un arancel menor a 5% y 466 fracciones arancelarias no cuentan con arancel bajo ambos esquemas comerciales.

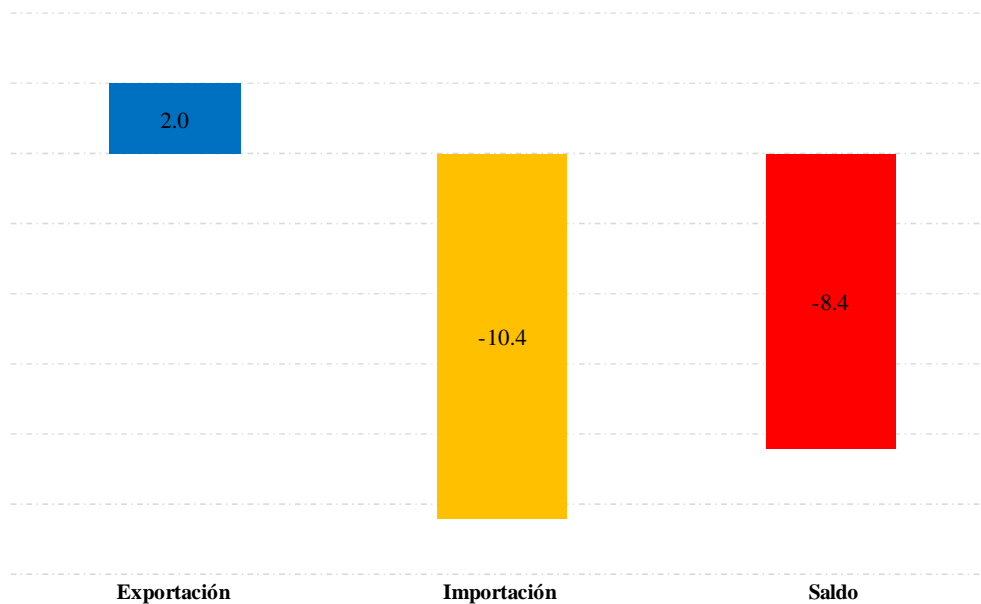
**FRACCIONES CON ARANCEL**  
-Número de fracciones y millones de dólares-

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Entre 0 y 1	466	1 917	0
Entre 1 y 2	57	127	2
Entre 2 y 3	30	85	2
Entre 3 y 4	234	292	10
Entre 4 y 5	125	526	21
Más de 5	1 158	2 440	145
S. D.	48	1	0
Total	2 118	5 388	180
Efecto %			3.35

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS  
DE NORTEAMÉRICA 2015**  
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

A diferencia de otros sectores económicos de la importancia de las exportaciones en la producción de la industria eléctrica es relevante dado que 45.7% de la producción doméstica del sector se destina al mercado exterior. Asimismo, se observa que la demanda de Estados Unidos de Norteamérica es de alta importancia para esta industria debido a que cerca del 90% de las exportaciones tienen como destino este país. Por otro lado, aunque las exportaciones por sector no necesariamente coinciden con las importaciones por sector, se observa que el capítulo 85 del Sistema Armonizado presenta un saldo de la balanza comercial positivo en el comercio con Estados Unidos de Norteamérica de 48.1 mil millones de dólares, lo cual es una muestra del saldo comercial que la industria eléctrica puede tener en su comercio con Estados Unidos de Norteamérica.

### **Industria de Autopartes**

En la clasificación SIAN se considera la rama 3363 Fabricación de partes para vehículos. Todas las fracciones de la rama están libres de arancel en el marco del TLCAN; pero algunas sí tienen tasas arancelarias distintas en el caso de la OMC. Para la rama 3363 el arancel más alto es de 5.7% y corresponde a tapones de gasolina. Aun así, el efecto ponderado por el monto de las exportaciones para la rama es de 0.1% debido a que la mayoría de las fracciones cuenta con arancel cero en ambos contextos comerciales. De acuerdo con la matriz insumo-producto de 2012, las exportaciones representan 37.9% del total de la producción doméstica.

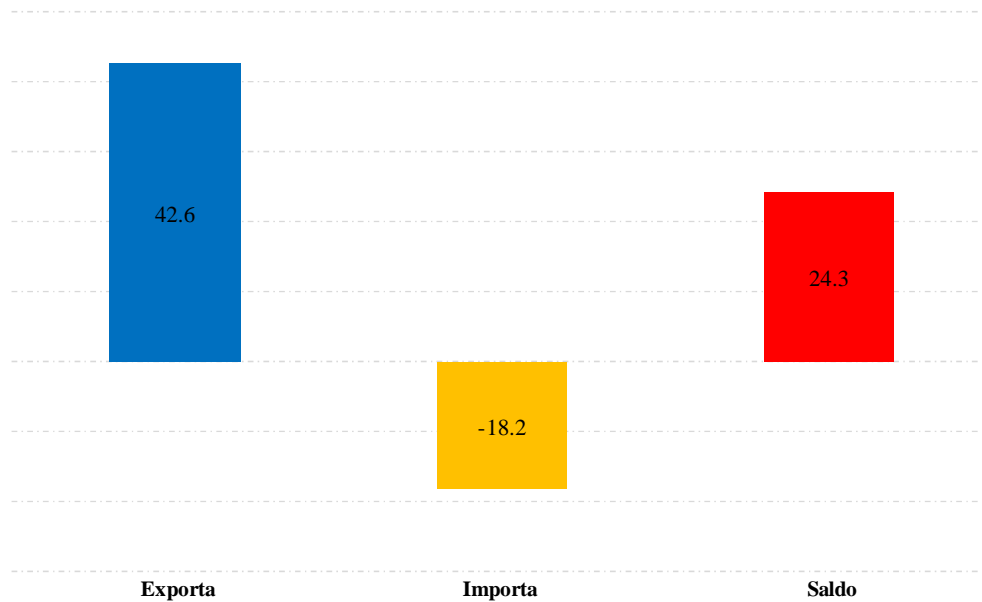
**FRACCIONES CON ARANCEL**  
**-Número de fracciones y millones de dólares-**

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Entre 1 y 2	1	164.3	2.3
Entre 2 y 3	13	931.0	23.0
Entre 3 y 4	2	57.8	1.8
Igual a cero	203	41 438.4	0.0
Más de 5	1	1.0	0.1
Total	220	42 592.5	27.1
Efecto %			0.1

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS  
DE NORTEAMÉRICA 2015**  
**-Miles de millones de dólares-**



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

En 2015, el saldo de la balanza comercial de la rama entre México y Estados Unidos de Norteamérica alcanzó un superávit de 24.3 mil millones de dólares. Del total de las exportaciones, el 85% se dirige a este país y 4% a Canadá.

## Maquinaria y Equipo

En la clasificación SCIAN el subsector de Maquinaria y equipo considera la rama de 3331 Fabricación de maquinaria y equipo agropecuario, para la construcción y para la industria extractiva; 3332 Fabricación de maquinaria y equipo para las industrias manufactureras, excepto la metalmecánica; 3333 Fabricación de maquinaria y equipo para el comercio y los servicios; 3334 Fabricación de equipo de aire acondicionado, calefacción, y de refrigeración industrial y comercial; 3335 Fabricación de maquinaria y equipo para la industria metalmecánica; 3336 Fabricación de motores de combustión interna, turbinas y transmisiones; y 3339 Fabricación de otra maquinaria y equipo para la industria en general. Todas las fracciones del subsector están libres de arancel en el marco del TLCAN; pero algunas sí están gravadas en el caso de la OMC. Para el subsector el arancel más alto 6% y corresponde a Fabricación de otra maquinaria y equipo para el comercio y los servicios. Aun así, el efecto ponderado por el monto de las exportaciones para la rama es de 0.2% debido a que la mayoría de las fracciones cuenta con arancel cero en ambos contextos comerciales. De acuerdo con la matriz insumo-producto de 2012, las exportaciones representan 42.7% del total de la producción doméstica.

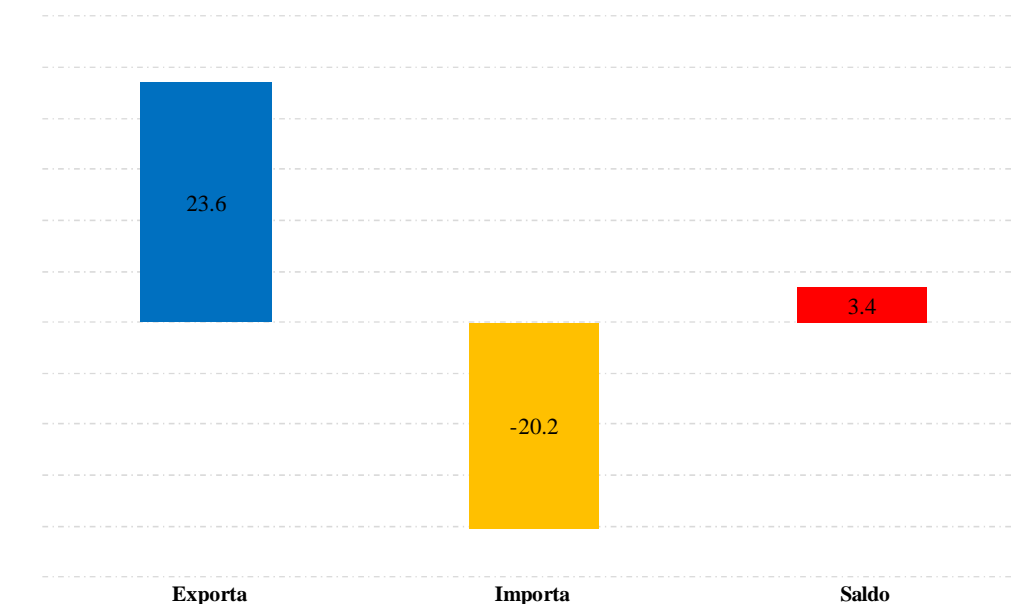
### FRACCIONES CON ARANCEL -Número de fracciones y millones de dólares-

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Entre 1 y 2	33	316.5	5.3
Entre 2 y 3	88	691.2	17.8
Entre 3 y 4	82	309.9	11.0
Entre 4 y 5	115	55.6	2.3
Igual a cero	1 039	22 247.1	0.0
Más de 5	4	4.0	0.2
Total	220	23 624.2	36.6
Efecto %			0.2

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS  
DE NORTEAMÉRICA 2015**  
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

En 2015, el saldo de la balanza comercial de la Industria entre México y Estados Unidos de Norteamérica alcanzó un superávit de 3.4 mil millones de dólares. Del total de las exportaciones, el 87% se dirigió a este país y 2% a Canadá.

### **Plásticos**

En la clasificación SCIAN se considera la rama 3261 Fabricación de productos de plástico. Todas las fracciones del subsector están libres de arancel en el marco del TLCAN; pero algunas sí tienen tasas arancelarias distintas en el caso de la OMC. Para la rama el arancel más alto 6.5% y corresponde a Fabricación de bolsas y películas de plástico flexible. Aun así, el efecto ponderado por el monto de las exportaciones para la rama es de 2.2% debido a que la mayoría de las fracciones cuenta con arancel cero en ambos contextos comerciales.

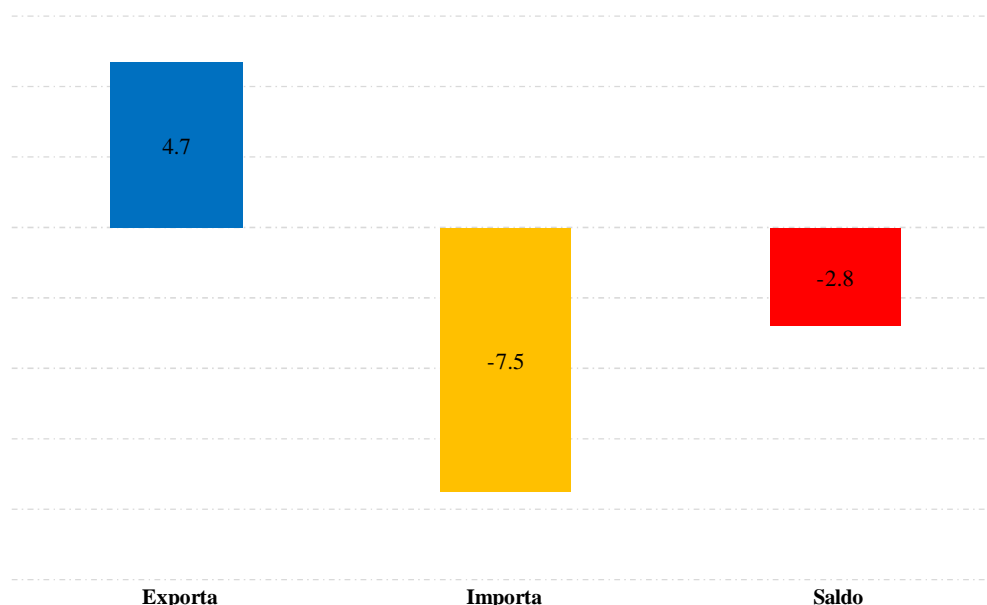
**FRACCIONES CON ARANCEL**  
**-Número de fracciones y millones de dólares-**

Arancel (%)	Fracciones (#)	Exportaciones (mdd)	Efecto (mdd)
Entre 1 y 2	17	1 624.4	47.3
Entre 2 y 3	17	207.6	6.5
Entre 3 y 4	39	549.6	22.2
Entre 4 y 5	79	1 693.3	0.0
Igual a cero	38	577.7	30.2
Más de 5	190	4 652.8	106.2
Total	387.0	6 170.4	137.4
Efecto %			2.2

mdd = millones de dólares.

FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI y OMC.

**BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS**  
**DE NORTEAMÉRICA 2015**  
**-Miles de millones de dólares-**



FUENTE: BBVA Research con datos del INEGI.

En 2015, el saldo de la balanza comercial de la rama entre México y Estados Unidos de Norteamérica alcanzó un déficit de 2.8 mil millones de dólares. Del total de las exportaciones, el 81% se dirigió a este país y 1% a Canadá.

### **Incremento tarifario menor al 3%**

El incremento tarifario promedio ponderado por el monto de las exportaciones del 2015 sería de 2%. Por otro lado, un impuesto de hasta 30% a todas las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos de Norteamérica, como establece una de las propuestas en la elección estadounidense, estaría fuera del marco de la OMC. Algunos estudios consideran que es legalmente factible cambiar las condiciones de comercio sin pasar por el Congreso de Estados Unidos de Norteamérica.<sup>3</sup> Una tarifa de 30% a todas las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos de Norteamérica sería regresar al nivel previo del TLCAN, pero el impacto podría ser mayor dada la alta competitividad internacional actual a diferencia de hace más de 20 años.

**Fuente de información:**

[https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2016/11/161107\\_Mexico\\_TLCAN.pdf](https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2016/11/161107_Mexico_TLCAN.pdf)

### **Registra México superávit agroalimentario superior a los 2 mil millones de dólares en enero-agosto (SAGARPA)**

El 24 de octubre de 2016, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que registra México superávit agroalimentario superior a los 2 mil millones de dólares en enero-agosto. A continuación se presenta la información.

México registró, entre enero y agosto de este año, un superávit agroalimentario por 2 mil 143 millones de dólares en su balanza comercial con el mundo, lo que es resultado de la promoción comercial, apertura de mercados y la destacada sanidad e inocuidad de los alimentos que se producen en el país, aseveró la SAGARPA.

---

<sup>3</sup> Noland, Marcus; et al. "Assessing Trade Agendas in the US Presidential Campaign". Peterson Institute for International Economics. 2016.



La dependencia indicó, con base en estadísticas del Banco de México, que el superávit comercial agroalimentario registró un crecimiento de 66.6%, en relación con lo reportado en el mismo período del año previo.

En lo que corresponde a la balanza comercial agropecuaria, ésta obtuvo un crecimiento anual en su superávit de 59% para situarse en 2 mil 68 millones de dólares.

Asimismo, la balanza comercial agroindustrial presentó un superávit de 75.2 millones de dólares, el cual contrasta con el déficit de 14.3 millones de dólares registrado en el mismo período del año previo.

Durante el lapso enero–agosto de 2016, las exportaciones agroalimentarias alcanzaron los 19 mil 174 millones de dólares, un aumento de 4.9%, lo que representa —en términos de valor— alrededor de 900 millones de dólares.

Las exportaciones agropecuarias totalizaron en este período los 9 mil 741 millones de dólares, un incremento a tasa anual de 10.6 por ciento.

En el sector agroindustrial, las ventas internacionales fueron de 9 mil 432 millones de dólares, similares a las registradas en 2015.

Las exportaciones agroalimentarias se ubicaron por encima de otros ingresos como petrolero (11 mil 455 millones de dólares) y las remesas (17 mil 660 millones de dólares).

La expectativa de cierre 2016 de la SAGARPA es de exportaciones agroalimentarias por el orden de los 30 mil millones de dólares, así como aumentar el superávit en la balanza comercial.

La dependencia federal dio a conocer también que durante el mes de agosto la producción alimentaria avanzó a una tasa anual de 4.5%, y la industria de bebidas y tabaco lo hizo a un ritmo de 6.5 por ciento.

Esto es superior al resto de los sectores que aportan a la producción industrial en el país, entre los que se encuentran la minería, manufacturas, construcción y generación, transmisión y distribución de energía eléctrica.

En lo que se refiere al acumulado enero–agosto 2016, la industria alimentaria registra un crecimiento anualizado de 2.7% y la de bebidas y tabaco de 6.4 por ciento.

**Fuente de información:**

<http://www.gob.mx/sagarpa/prensa/registra-mexico-superavit-agroalimentario-superior-a-los-dos-mil-millones-de-dolares-en-enero-agosto?idiom=es>

**Alcanzan exportaciones de melón, sandía y papaya 283 millones de dólares (SAGARPA)**

El 21 de octubre de 2016, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que “Alcanzan exportaciones de melón, sandía y papaya 283 millones de dólares”. A continuación se presenta la información.

Las exportaciones de melón, sandía y papaya alcanzaron los 283 millones de dólares en su acumulado al mes de julio de 2016, lo que ubica a estos tres frutos entre los cinco principales productos agrícolas que comercializa México en el mundo, informó la SAGARPA.

De acuerdo con un reporte de la dependencia federal, las ventas internacionales de estos tres productos se incrementaron 10.7% entre el lapso enero–julio de 2016, en relación al mismo lapso del año previo, con lo que se aprovecha la demanda internacional y se generan nuevas oportunidades de negocio para los productores.

Entre 2015 y 2016, las exportaciones de estos bienes agrícolas aumentaron en términos de valor 41 millones de dólares, debido a una intensa labor de apertura de mercados y promoción comercial, por parte de la SAGARPA.

Estadísticas del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) mostraron que hasta el mes de julio de 2016, la producción de sandía en el país presentaba un avance de 753 mil 817 toneladas, producidas, principalmente en 10 estados de la República.

El estimado de producción para 2016 es de un millón 279.5 mil toneladas, lo que representaría un incremento a tasa anual de 25.4% en relación al millón 20 mil toneladas registradas el año previo.

Las 10 principales entidades productoras de sandía en el país son Sonora (que aporta el 23% de la producción), Jalisco, Chihuahua, Veracruz, Nayarit, Guerrero, Chiapas, Campeche, Oaxaca y Coahuila.

En papaya, el SIAP reporta un avance al mismo mes de 548 mil toneladas, más del 50% de la producción estimada para 2016. Este año se prevé que se alcancen más de un millón de toneladas de papaya en el país, lo que significaría un aumento del 15% en relación con lo obtenido en 2015.

La principal entidad productora de papaya en el país es Oaxaca (que aporta un tercio del volumen nacional), le siguen Chiapas, Colima, Veracruz de Ignacio de la Llave, Michoacán de Ocampo, Guerrero, Campeche, Jalisco, Yucatán y Quintana Roo.

Finalmente, el SIAP informó que al mes de julio de este año, la producción de melón tenía un avance de 352.5 mil toneladas. El estimado para 2016 es de 603 mil toneladas de este producto, lo cual representa un incremento de 7.4%, en comparación con las 561 mil toneladas registradas en el ciclo previo.

Los principales estados productores son Coahuila de Zaragoza (con el 20.6% de la producción nacional), Michoacán de Ocampo, Guerrero, Sonora, Durango, Colima, Chihuahua, Oaxaca, Jalisco y Nayarit.

Durante 2016 se prevé que los niveles de producción de estos tres frutos rebasen el volumen promedio obtenido entre 2004 y 2014.

Estos tres productos de importancia social y económica se encontrarán presentes en la expo México Alimentaria *Food Show* 2016, a efectuarse del 8 al 11 de diciembre en la Ciudad de México, y en la que se exhibirán los métodos de cultivo y una degustación de estos alimentos.

**Fuente de información:**

<http://www.gob.mx/sagarpa/prensa/alcanzan-exportaciones-de-melon-sandia-y-papaya-283-millones-de-dolares?idiom=es>

## **Informe sobre el Comercio Mundial (OMC)**

El 27 de septiembre de 2016, la Organización Mundial para el Comercio (OMC) publicó el documento “Informe sobre el Comercio Mundial. Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes”. En el presente informe se presenta el Resumen, el apartado A. Introducción y el apartado F. Conclusiones.

### **Resumen**

#### **A. Introducción**

**El universo de las pequeñas y medianas empresas es muy heterogéneo.**

En la mayoría de los países, se consideran pequeñas y medianas empresas (pymes) las que emplean entre 10 y 250 personas. Se suele llamar microempresas a las empresas con no más de 10 empleados. Sin embargo, no hay una definición comúnmente

aceptada de lo que es una microempresa o una pyme. Estas empresas, por naturaleza heterogéneas, pueden ser desde pequeños proveedores de servicios no comerciables hasta proveedores de productos digitales, artesanías de gran calidad o instrumentos sofisticados con perspectiva de negocio mundial desde sus inicios.

**En la mayor parte de los países, las pymes representan una proporción considerable del empleo ...**

En una muestra de empresas de 99 países emergentes y en desarrollo (Encuestas de Empresas del Banco Mundial), las pymes representaban dos tercios del empleo en el sector privado estructurado no agrícola. Se han obtenido datos similares, aunque no estrictamente comparables, para los países desarrollados. En una muestra de empresas de 17 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) más Brasil, las microempresas y las pymes representaban el 63% del empleo total.

**... pero solo las pymes de elevado crecimiento contribuyen positivamente a la creación de empleo neto ...**

Estudios empíricos recientes muestran que no hay relación inversa sistemática entre las tasas de crecimiento del empleo neto y el tamaño de las empresas, siempre que se tenga debidamente en cuenta el factor de antigüedad de la empresa. Esto es así porque, entre las pymes, solo las empresas productivas nuevas (“gacelas”) contribuyen significativamente a las tasas de crecimiento del empleo neto. En Túnez por ejemplo son las grandes empresas, y no las pymes, las que más contribuyen a la creación de empleo en etapas posteriores a la entrada en el mercado.

Por su parte, las empresas con altos niveles de crecimiento crean la cuarta parte de todos los nuevos puestos de trabajo entre las pymes de las economías en desarrollo.

**... y la calidad del empleo es inferior en varios aspectos para los trabajadores de pymes en comparación con los de empresas de mayor tamaño.**

En los países en desarrollo, algunos datos apuntan a que los ingresos de los trabajadores de características similares aumentan con el tamaño de la empresa. En las economías desarrolladas, en cambio, la relación entre salarios y tamaño de empresa no es lineal dentro de la categoría de las microempresas y las pymes, y en general las microempresas pagan salarios más altos que las pequeñas empresas. Los datos empíricos muestran además que los empleados de las pymes tienen puestos de trabajo menos estables y seguros que los empleados de las grandes empresas, y que las pymes imparten formación a sus trabajadores con menos frecuencia que las empresas de mayor tamaño.

**Las pymes contribuyen comparativamente menos al PIB que al empleo, ya que, en general, son menos productivas que las grandes empresas.**

La contribución media de las pymes al Producto Interno Bruto (PIB), aproximadamente del 45%, es inferior a su contribución al empleo, lo que se explica en gran parte por su baja productividad. Sobre la base de los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, en el presente informe se calcula que, en los países en desarrollo, las empresas que emplean de 10 a 50 trabajadores son un 109% más productivas que las empresas con menos de 10 empleados. En general, las pymes son un 70% menos productivas que las grandes empresas.

**La contribución directa de las pymes a la innovación es menor que la de las grandes empresas, pero su entrada al mercado puede estimular la innovación de las empresas ya establecidas, así como el crecimiento de la productividad global.**

En general, las grandes empresas registran tasas de innovación más rápidas que las empresas pequeñas. Los datos empíricos sobre empresas tampoco confirman el recurrente argumento de que, dentro del universo de las pymes, las empresas incipientes

son más innovadoras que las ya establecidas. En este contexto, hay muchos datos acerca del efecto positivo de la innovación para las pymes que la practican.

La contribución de las pymes a la dinámica sectorial (el proceso de entrada y salida) puede tener efectos globales positivos en la productividad, no solo porque las empresas que consiguen entrar en el mercado suelen tener tasas de crecimiento de la productividad superiores a las de las empresas ya establecidas, sino también porque su entrada puede fomentar una mayor innovación por parte de las empresas establecidas.

### **B. Las pymes en el comercio internacional: hechos estilizados**

**El comercio es la forma más común de internacionalización elegida por las empresas, incluidas las pymes.**

La internacionalización puede adoptar diversas formas: 1) exportaciones directas; 2) exportaciones indirectas; 3) acuerdos contractuales no accionariales; y 4) inversión extranjera directa (IED) y otros tipos de acuerdos accionariales. El comercio (directo o indirecto) normalmente se considera el primer paso para ingresar en los mercados internacionales. Comparadas con el comercio, otras formas de internacionalización entrañan mayores costos fijos que son más difíciles de revertir, en especial para las pymes.

**La participación directa de las pymes de los países en desarrollo en el comercio no se corresponde con su importancia a nivel nacional.**

Según cálculos de la OMC basados en las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, que abarcan más de 25 mil pymes de países en desarrollo, las exportaciones directas representan solo el 7.6% de las ventas totales de las pymes del sector manufacturero, en comparación con el 14.1% en el caso de las grandes empresas manufactureras. Entre las regiones en desarrollo, África registra la proporción más baja de exportaciones (3%), en comparación con el 8.7% de las economías en desarrollo de Asia. La

participación de las pymes en las exportaciones directas de servicios en los países en desarrollo es insignificante y representa solamente el 0.9% de las ventas totales de servicios, en comparación con el 31.9% en el caso de las grandes empresas.

**Las pymes de los países desarrollados comercian relativamente poco en comparación con las empresas más grandes, a pesar de que constituyen la mayoría de los exportadores e importadores.**

Si se considera solamente la participación directa en el comercio, las microempresas y las pymes de los países desarrollados representan la inmensa mayoría de las empresas que comercian (más del 90% en muchos países). En general, las empresas con menos de 250 empleados representan el 78% de los exportadores en los países desarrollados, pero solo el 34% de las exportaciones. Los flujos comerciales de las microempresas y las pymes se componen fundamentalmente de servicios (representan el 68% de las exportaciones totales y el 83% de las importaciones totales).

**Es difícil cuantificar la participación indirecta en el comercio. Los conjuntos de datos existentes no distinguen claramente las exportaciones indirectas (suministro de bienes y servicios a empresas nacionales que exportan) de las pymes ni su participación en las cadenas de valor mundiales.**

El comercio en las cadenas de valor mundiales consiste en el intercambio de bienes y servicios a lo largo de redes de producción y distribución fragmentadas entre varios países. Las empresas pueden participar en las cadenas de valor mundiales mediante vínculos regresivos (la empresa utiliza insumos importados para producir y exportar bienes y servicios intermedios o finales) o vínculos progresivos (la empresa exporta bienes intermedios o finales a través de una cadena de producción o red de distribución). Los vínculos progresivos pueden ser directos (la empresa exporta ella misma la mercancía) o indirectos (la empresa suministra bienes intermedios o finales a una empresa nacional que exporta).



En las economías en desarrollo, las exportaciones indirectas de las pymes manufactureras representan el 2.4% de las ventas totales frente al 14.1% de las grandes empresas manufactureras. Aunque reducidas, las exportaciones indirectas de servicios de las pymes son superiores a sus exportaciones directas (2.6% en comparación con el 0.9%). En cambio, en el caso de las grandes empresas, las exportaciones indirectas de servicios son inferiores a las directas (4.2% en comparación con el 31.9%).

En el presente informe se utiliza el porcentaje de las ventas exportadas directa/indirectamente y el porcentaje de los insumos extranjeros utilizados en la producción, respectivamente, como valor representativo de los vínculos progresivos y regresivos de las pymes de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales. Según los cálculos de la OMC, incluso en la región con la mayor participación progresiva y regresiva de las pymes en las cadenas de valor mundiales (economías en desarrollo de Asia), la mayoría de las pymes manufactureras registran tasas de participación progresiva y regresiva bajas en las cadenas de valor mundiales en comparación con las grandes empresas. En África, tanto las grandes empresas como las pymes están, en su mayoría, fuera de las cadenas de valor mundiales.

**El desarrollo del comercio electrónico promete ampliar las oportunidades de exportación de las pymes y darles una presencia global antes reservada a las grandes empresas multinacionales.**

Datos de eBay sobre 22 países muestran que la inmensa mayoría de las pequeñas empresas que dependen de la tecnología exporta (en promedio el 97% y hasta el 100% en algunos países). En cambio, solo un pequeño porcentaje de las pymes tradicionales exporta (entre el 2 y el 28% en la mayoría de los países). Las pymes comerciales que dependen de Internet no solo exportan más, sino que también lo hacen a un número mayor de destinos extranjeros. Asimismo, las exportaciones están menos concentradas en los exportadores en línea que en los que no exportan en línea.

A pesar de las promesas del comercio electrónico, las pymes siguen estando menos representadas en línea que las grandes empresas. Las pymes van a la zaga de las grandes empresas en lo que se refiere a medidas tales como la creación de un sitio Web. En los países en desarrollo, por ejemplo, menos de la cuarta parte de las pymes formalmente registradas con menos de 10 empleados y menos de la mitad de las que tienen entre 10 y 50 empleados posee un sitio Web, frente al 85% de las empresas con más de 250 empleados.

**No hay una tendencia clara en cuanto a la participación de las pymes en el comercio a lo largo de los años, pero las empresas más pequeñas tardan más en comenzar a exportar.**

No se puede discernir una tendencia clara por lo que se refiere a la participación de las microempresas y las pymes en las exportaciones de los países desarrollados que abarca la base de datos TEC de la OCDE. Algo más de la mitad de los países abarcados registraron aumentos a lo largo de un período de menos de 10 años, pero esos datos distan mucho de ser concluyentes. También se observaron aumentos modestos, en general, en el caso de los países en desarrollo y de los países menos adelantados (PMA) entre su primera y segunda Encuestas de Empresas del Banco Mundial, pero esos cambios varían mucho de un país a otro.

Un análisis de los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial sobre las pymes de 85 economías en desarrollo revela que hay una correlación negativa entre el número de empleados en el momento en que se inician las operaciones y el número de años que transcurren antes de comenzar a exportar. Las grandes empresas que comenzaron siendo microempresas (de uno a cuatro empleados) necesitaron, como promedio, 17 años para empezar a exportar; en cambio, el número de años es menor cuanto mayor es el número inicial de empleados.

### **C. Dinámica de internacionalización de las pymes**

#### **Las estrategias en que se basan las decisiones de las pymes de participar o no en la internacionalización son heterogéneas.**

La bibliografía sobre la internacionalización de las pymes está fragmentada. No hay un solo marco teórico que pueda explicar por qué y cómo participan las pymes en actividades de internacionalización, ya que las estrategias en que se basa la decisión de las pymes de participar o no en la internacionalización a través de las exportaciones indirectas, las exportaciones directas, la subcontratación internacional (licencias o externalización) o la inversión son heterogéneas.

La internacionalización de las pymes tradicionales tiende a ser gradual, y empieza con exportaciones esporádicas. En cambio, muchas pymes basadas en la tecnología o llamadas “internacionales desde el principio” a menudo están orientadas internacionalmente desde su creación o poco después, y pueden internacionalizarse más rápidamente gracias a que tienen más conocimientos sobre los mercados y una red internacional. De modo análogo, algunas pymes pueden integrarse en las cadenas de valor mundiales exportando, directa o indirectamente, a través de grandes empresas exportadoras situadas en su país de origen.

#### **El tamaño de la empresa constituye un factor importante de la relación entre la productividad y la exportación.**

Entre las empresas exportadoras, las pymes suelen ser numéricamente importantes, pero representan solamente una pequeña proporción de las exportaciones totales de un país, y a menudo exportan solamente unos pocos productos a un grupo reducido de destinos. En gran medida, la relación entre la productividad, el tamaño y la experiencia de la exportación de una empresa explica la participación relativamente limitada de las pymes en el comercio internacional: las empresas más productivas no solo tienen mayor

tamaño, sino que también tienen más facilidad para acceder a los mercados extranjeros y crecer aún más gracias a la exportación.

Muchos obstáculos al comercio son particularmente gravosos para las pymes, en especial cuando dan lugar a costos fijos. Por ese motivo, varios estudios ponen de manifiesto que las pymes se beneficiarían enormemente de una mayor liberalización del comercio y coordinación de las políticas, en particular sobre las medidas no arancelarias. Otra conclusión es que, cuando tienen oportunidad de acceder a nuevos mercados, las pymes suelen responder con mayor rapidez y flexibilidad que las grandes empresas y, en consecuencia, pueden desempeñar una función esencial en la creación de nuevas exportaciones. Además, aunque las pequeñas empresas tienden en principio a tener menor probabilidad de sobrevivir, cuando lo consiguen crecen más rápidamente que las grandes empresas.

**Si bien las pymes que participan en los mercados internacionales tienden a ser más productivas e innovadoras que las que no lo hacen, aún pueden mejorar más sus resultados gracias a la internacionalización.**

La internacionalización, y en particular las exportaciones, suelen considerarse como una opción estratégica importante para la expansión de las pymes. Aunque limitados, los datos empíricos señalan que los efectos de la internacionalización en el rendimiento de las pymes en términos de beneficios, productividad, innovación y crecimiento de las ventas y del empleo tienden a ser específicos por empresas y dependen del tamaño de la empresa, su nivel de productividad, su capacidad técnica y su pertenencia sectorial.

Por una parte, la probabilidad de que las pymes decidan emprender actividades de exportación tiende a aumentar con el nivel de productividad e innovación. Por otra, las pymes que participan en actividades de exportación pueden mejorar su ritmo de crecimiento y empleo gracias a las economías de escala, y aumentar sus niveles de productividad e innovación por efecto del aprendizaje. La perspectiva de incrementar los ingresos de exportación puede ser también un aliciente para que las pymes se

anticipen a invertir más en innovación. Asimismo, se ha constatado que la adopción de estrategias de comercio electrónico suele tener un impacto positivo en las tasas medias de crecimiento de las ventas de las pymes.

Algunos datos apuntan a que las pymes que participan en las cadenas de valor mundiales pueden llegar a mejorar sus resultados gracias a la importación de bienes intermedios y a la movilización de sus recursos en aquellos ámbitos en los que tienen particulares ventajas. A su vez, las pymes que participan en cadenas de valor mundiales pueden beneficiarse de los vínculos comerciales con los clientes y proveedores, incluidos los proveedores extranjeros, así como de formación y una mayor competencia, lo que puede aumentar más la probabilidad de exportar. En última instancia, las posibilidades de que esas pymes se internacionalicen más dependerán de su capacidad para absorber los beneficios derivados de su participación en las cadenas de valor mundiales.

#### **D. Obstáculos comerciales a la participación de las pymes en el comercio**

**Las encuestas sobre empresas realizadas por varias organizaciones internacionales ponen de relieve la especial importancia que tienen determinadas medidas no arancelarias para las pymes.**

Una forma de hacerse una idea de los principales obstáculos al comercio a los que se enfrentan las pymes es mediante los datos procedentes de encuestas. El Centro de Comercio Internacional (ITC), la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de Norteamérica (USITC), la Comisión Europea, el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en colaboración con la OMC, han llevado a cabo una serie de encuestas que permiten clasificar a las empresas en función de su tamaño. Esas encuestas ponen de manifiesto que el acceso deficiente a la información, los requisitos onerosos, los procedimientos aduaneros gravosos y la falta de financiamiento del comercio son obstáculos importantes para el comercio internacional de las pymes.

**Un resultado inesperado es que las pymes —incluso más que las grandes empresas— perciben también los aranceles altos como un obstáculo importante al comercio.**

Los obstáculos no arancelarios resultan especialmente gravosos para las pymes, ya que entrañan costos fijos que no dependen del tamaño del exportador. Sin embargo, para las pymes del sector manufacturero, unos aranceles elevados representan un obstáculo a la exportación mayor que para las grandes empresas manufactureras. Eso se explica en parte porque las pymes son más sensibles a las variaciones de los aranceles que las grandes empresas, pero también es posible que las pymes estén concentradas en sectores de los mercados de exportación sujetos a aranceles más elevados.

**Las repercusiones de los aranceles y los obstáculos no arancelarios, como los reglamentos, en el comercio dependen del tamaño de los exportadores.**

Unos aranceles más altos en los mercados de destino hacen que las empresas tengan más dificultades para rentabilizar sus exportaciones. En un entorno de esas características, solo las empresas más productivas exportarán, mientras que las más pequeñas y menos productivas no podrán hacerlo. Los aranceles elevados no solo reducen la participación de las pymes en el comercio, sino también el volumen de sus exportaciones, más que en el caso de las grandes empresas.

Los estudios también ponen de manifiesto que los obstáculos técnicos al comercio (OTC) y las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) más estrictas resultan especialmente costosas para las empresas de menor tamaño. Cuando se introduce una nueva MSF restrictiva en un mercado extranjero, son las empresas exportadoras de menor tamaño las que más probabilidades tienen de abandonar ese mercado y las que más pierden en términos de volumen de comercio.

Las grandes empresas pierden comparativamente menos, ya que suelen tener más facilidad para cumplir requisitos más estrictos, y pueden hacerlo a un costo menor que las pymes.

**La falta de transparencia y los trámites aduaneros engorrosos son impedimentos importantes para las pymes.**

Los estudios empíricos muestran que la facilitación del comercio potencia el comercio tanto de las empresas grandes como de las pequeñas, pero facilita en especial la entrada en el mercado de exportación de las pequeñas empresas, que de lo contrario solo podrían vender en el mercado nacional. Un estudio relativo a las repercusiones previstas del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) muestra que este beneficiará en particular a las pymes, al posibilitar una mayor transparencia de la información sobre las normas y los reglamentos aplicables en el mercado extranjero.

**El acceso a la información y a los canales de distribución también son obstáculos importantes al comercio de las pymes.**

La recopilación de información sobre los reglamentos y las oportunidades de exportar en el mercado de destino es un proceso costoso, especialmente para las pymes. El acceso a redes de distribución es un elemento esencial para que las pymes puedan desarrollar su actividad empresarial, en especial para diversificar los clientes dentro de una región o en todo el mundo.

Los aspectos relacionados con la expedición y la logística plantean problemas, que afectan especialmente a las pymes, dado su “peso” relativamente bajo en las transacciones totales, ya sea como productoras o como intermediarias.

**La falta de acceso al financiamiento o su insuficiencia pueden frenar seriamente el desarrollo de las pymes y mermar sus oportunidades comerciales.**

Para vender en los mercados extranjeros hay que desarrollar canales de comercialización, adaptar los productos y envases a los gustos externos y aprender a tramitar procesos burocráticos nuevos, y es probable que los exportadores necesiten crédito para cubrir los costos asociados a esas actividades. Los problemas relacionados con la información y los costos de transacción suelen limitar la concesión de préstamos a las pymes y, con frecuencia, se traducen en tipos de interés y comisiones más elevados para las pymes que para las empresas más grandes.

**La dificultad para acceder a un financiamiento del comercio asequible figura entre las restricciones más frecuentemente mencionadas por las pymes, en especial en los países en desarrollo.**

Según un estudio reciente del Banco Asiático de Desarrollo, más de la mitad de las solicitudes de financiamiento del comercio presentadas por las pymes en todo el mundo son rechazadas, en comparación con solo el 7% en el caso de las empresas multinacionales. El acceso al financiamiento del comercio tiende a ser más complicado en los países en desarrollo.

Parte del problema se explica por el hecho de que los bancos locales pueden carecer de la capacidad, los conocimientos especializados, el entorno reglamentario, las redes internacionales y las divisas que se necesitan para financiar las actividades de importación y exportación. Los riesgos bancarios y el riesgo país también pueden ser un problema.

La reticencia de los bancos mundiales, con una posición dominante en los mercados de financiamiento del comercio, a invertir en los países en desarrollo tampoco ayuda. Muchos de esos bancos redujeron su presencia internacional después de la crisis financiera de 2009.



**Para las pymes que operan en el sector de los servicios, es probable que las restricciones a los modos 1 (suministro transfronterizo de servicios) y 4 (movimiento transfronterizo de personas para prestar un servicio) del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) sean especialmente gravosas. También lo son los obstáculos a la entrada o al establecimiento en comparación con las medidas que afectan a las operaciones.**

Los estudios empíricos disponibles indican que, a pesar de algunas variaciones sectoriales, las pymes proveedoras de servicios tienden a recurrir a formas “blandas” de internacionalización, y exportan fundamentalmente mediante el comercio transfronterizo y el movimiento de proveedores de servicios por contrato sin presencia comercial. Es probable que los obstáculos a esos modos de suministro, como el requisito de que se establezca una presencia comercial para prestar servicios transfronterizos o la aplicación de cupos al movimiento de profesionales independientes, resulten especialmente gravosos para las pymes proveedoras de servicios.

Las medidas que afectan a la capacidad de las empresas de servicios para entrar en un mercado extranjero o establecerse en él suelen conllevar costos fijos. En consecuencia, también en este caso es de suponer que impondrán una carga relativamente más pesada a las pymes proveedoras de servicios en lo que respecta a las medidas que afectan a sus operaciones, ya que es mucho más probable que impliquen solamente costos variables.

**La revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) favorece especialmente a las pymes, sobre todo si pueden incorporarse a plataformas comerciales en línea que reduzcan los costos de esa tecnología y mejoren la información y la confianza de los compradores.**

Algunas investigaciones recientes han puesto de relieve que el comercio electrónico reduce los costos derivados de la distancia física entre vendedores y compradores, ya que proporciona confianza e información a un costo muy bajo. Gracias a las plataformas comerciales, las empresas no se ven obligadas a adquirir sus propios equipos y programas de comercio electrónico. En consecuencia, las empresas que operan a través

de plataformas como eBay son, por término medio, más pequeñas que las empresas tradicionales que no venden en línea. El comercio electrónico ofrece oportunidades de crecimiento, especialmente a las pymes de los países en desarrollo.

**Sin embargo, las pymes siguen estando peor representadas que las grandes empresas. El principal escollo para la venta en línea es la escasa disponibilidad y asequibilidad de las infraestructuras de comunicaciones.**

En todos los países hay una diferencia en la conectividad a Internet entre las grandes y las pequeñas empresas. Esa diferencia es especialmente acusada en los PMA. Según estimaciones del ITC, la capacidad de conexión de las pequeñas empresas de los PMA equivale solo al 22% de la capacidad de las empresas grandes de los PMA, frente al 64% en el caso de los países desarrollados.

**Otros obstáculos que afectan al acceso a las plataformas de comercio electrónico.**

Los proveedores de las plataformas pueden restringir el ámbito geográfico de los vendedores o los compradores. Además, a menudo las plataformas no pueden abastecer plenamente los mercados en los que no se aceptan transferencias bancarias o no se pueden distribuir las mercancías. Esos obstáculos también restringen el acceso al comercio en línea y la participación en él.

Para las pymes de los países desarrollados, los principales obstáculos al comercio en línea son los costos de entrada, la logística, los sistemas de pago, la protección de datos y el marco jurídico. En los países en desarrollo, las pymes no siempre pueden aprovechar todo el potencial de las tecnologías y servicios que hacen posible el comercio electrónico debido a una combinación de factores como la falta de conocimientos, la ausencia de financiamiento o las restricciones locales a la transferencia internacional de fondos.

**Además del comercio electrónico, la integración en las cadenas de valor mundiales es otra manera de mejorar la participación de las pymes en el comercio mundial ...**

A través de las cadenas de valor mundiales, las pymes pueden acceder a redes de distribución extranjeras y explotar las economías de escala. Las cadenas de valor mundiales proporcionan a las pymes redes de distribución y marcas, lo que reduce significativamente los costos de distribución para ellas y, en consecuencia, hace que sus exportaciones como proveedoras de esas cadenas sean rentables.

Las cadenas de valor mundiales también reducen los costos que pagan las pymes por adquirir información sobre los requisitos en cuanto a productos, procedimientos, tecnología y normas en los mercados mundiales.

**... y aún así, las pymes se enfrentan a obstáculos específicos al explotar esas oportunidades.**

Las pymes tienen que hacer frente a obstáculos para participar en las cadenas de valor mundiales o pasar a actividades de mayor valor en la cadena. Esos obstáculos están relacionados en parte con factores internos de las empresas (por ejemplo, la falta de las competencias o tecnologías necesarias) y en parte con factores externos.

Cuando la producción de un bien depende en gran medida de la importación de insumos intermedios, la expedición puntual y la fiabilidad de esos insumos resultan esenciales. La logística y la infraestructura son factores clave que afectan a la participación en las cadenas de valor mundiales. Para participar en esas cadenas también es fundamental que haya aranceles de importación bajos, se apliquen medidas de facilitación del comercio y se hagan cumplir los derechos de propiedad.

### **E. Enfoques de cooperación para promover la participación de las pymes en el comercio**

**Las pymes se ven más perjudicadas por los fallos del mercado que las grandes empresas.**

Como ejemplos de esos fallos del mercado pueden citarse la asimetría de la información entre los prestamistas y los prestatarios en los mercados de crédito, los mercados de productos imperfectamente competitivos y los mercados laborales poco flexibles.

Muchos gobiernos, en particular en los países en desarrollo, carecen de los instrumentos de política adecuados para corregir esos fallos del mercado, por lo que utilizan los programas de apoyo a las pymes como instrumento de política alternativo. Los gobiernos también pueden tener objetivos de redistribución que quieran lograr apoyando a sus pymes. En consecuencia, es probable que quieran preservar esos programas incluso al firmar acuerdos internacionales.

**En muchos acuerdos comerciales regionales (ACR) se hace referencia expresa a las pymes.**

La mitad de los ACR notificados a la OMC (136 acuerdos en la fecha de redacción del presente informe) contienen por lo menos una disposición en la que se menciona expresamente a las pymes. Esas disposiciones relativas a las pymes son sumamente heterogéneas, ya que difieren en cuanto al lugar que ocupan en el ACR, el idioma, el ámbito de aplicación y los compromisos. Un número limitado, aunque cada vez mayor, de ACR contiene disposiciones específicas en artículos o incluso capítulos dedicados a las pymes. El número de disposiciones detalladas de ACR relacionadas con las pymes ha aumentado en los últimos años, aunque, en su mayor parte, esas disposiciones se formulan con arreglo a cláusulas de máximo empeño, que alientan más que exigen.

Las dos categorías de disposiciones relacionadas con las pymes más comunes en los ACR son las que 1) promueven la cooperación en favor de las pymes y 2) las que

especifican que las pymes o los programas de apoyo a las pymes no están abarcados por las obligaciones del ACR, incluso en el contexto de la contratación pública.

En otras disposiciones relacionadas con las pymes se exhorta a las partes a que hagan lo necesario para que los operadores económicos, incluidas las pymes, no se vean afectados negativamente. En algunas disposiciones se reconoce o confirma la importancia de las pymes, o se conviene en ella, por ejemplo, en el contexto del comercio electrónico. Un grupo reducido de ACR establece mecanismos institucionales, como comités, para examinar y supervisar el cumplimiento de determinados compromisos relacionados con las pymes, con inclusión de actividades de cooperación, o evaluar las repercusiones del ACR en las pymes.

### **Varias organizaciones internacionales trabajan activamente en el ámbito de las pymes.**

Las pymes no son una novedad para la comunidad internacional. Las actividades desempeñadas por las organizaciones internacionales en relación con las pymes se agrupan en torno a dos grandes ejes de investigación o acción: integración de las pymes en el comercio internacional, en particular en las cadenas de valor mundiales, e iniciativas de apoyo a las pymes de carácter más general.

### **Los Acuerdos de la OMC ayudan a las pymes al reducir los costos variables y fijos del comercio y aumentar la transparencia.**

Además de reducir los aranceles NMF, muchos Miembros de la OMC (desarrollados y en desarrollo) han concedido a los PMA acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes. Los Miembros de la OMC también han adoptado nuevas disposiciones sobre normas de origen preferenciales para facilitar la exportación de mercancías de los PMA a los países desarrollados y en desarrollo que ofrecen acceso preferencial a esos países.

La OMC también ha permitido a los Miembros que lo deseen otorgar acceso preferencial a sus mercados a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA. Esas reducciones de los costos del comercio variables probablemente beneficiarán a las pymes más que a las grandes empresas.

Los Acuerdos OTC y MSF contienen disciplinas que limitan los efectos sobre el costo del comercio de las medidas que utilizan los gobiernos para lograr objetivos de política pública, por ejemplo, para proteger la salud de las personas, cuando esas medidas pueden tener efectos indirectos sobre el comercio. Esos dos Acuerdos dan importancia a las normas internacionales, lo cual es especialmente pertinente para las pymes, ya que probablemente sea más gravoso para ellas cumplir un sinnúmero de normas.

Asimismo, pueden surgir problemas en la aplicación de esas medidas. Por ejemplo, la reglamentación puede ser poco clara, con la consiguiente incertidumbre para los proveedores y productores, o puede ser difícil evaluar y verificar el cumplimiento. Esa incertidumbre puede afectar a las pequeñas empresas más que a las grandes. Los trabajos que se realizan en los Comités OTC y MSF de la OMC ayudan a resolver esas cuestiones, al aumentar la transparencia y reducir los costos fijos del comercio conexos.

Cuando entre en vigor, el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) reducirá algunos de los costos fijos que suponen los procedimientos comerciales ineficientes, lo cual favorecerá la participación de las pymes en el comercio.

**En varios acuerdos, instrumentos plurilaterales y programas de trabajo de la OMC, así como en sus actividades de cooperación técnica, se reconoce y aborda la situación especial de las pymes.**

Algunas disposiciones del Acuerdo Antidumping reducen la carga que suponen para las pymes los requisitos en materia de información, y facilitan el ejercicio por un Miembro de la OMC de su derecho a iniciar una investigación cuando actúa en nombre de las pymes.

En el marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), los programas de apoyo a las pymes que cumplen determinadas estipulaciones, y cuyo apoyo es automático si se cumplen esas estipulaciones, por lo general están exentos de los derechos compensatorios impuestos por otros Miembros, así como de las disciplinas del Acuerdo SMC.

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) da a los Miembros un mayor margen para promover el desarrollo tecnológico de sus pymes, entre otras iniciativas, mediante la reducción de las tasas de solicitud de patente y los servicios de consultoría en materia de propiedad intelectual.

El Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) alienta la participación de las pymes en la contratación internacional de diversas maneras. El ACP mejora la legislación sobre contratación y los sistemas relacionados con la transparencia, la integridad y la competencia; otorga flexibilidad para implementar medidas relacionadas con prácticas de contratación que faciliten la participación de las pymes; y permite la adopción de medidas preferenciales para ayudar a las pymes a obtener un acceso preferente a los contratos de compra.

Los programas de trabajo de la OMC sobre el comercio electrónico y las pequeñas economías tienen un destacado componente relativo a las pymes que incluye, entre otras cosas, trabajos analíticos para examinar cómo pueden esas empresas aprovechar mejor el comercio electrónico o conectarse a las cadenas de valor mundiales.

Desde la crisis financiera, la OMC trabaja para que siga habiendo fondos para el comercio. Se ha prestado especial atención a las dificultades con que se encuentran los comerciantes de los PMA y los países en desarrollo, donde por lo general las empresas son pequeñas. En abril de 2016, el Director General de la OMC, Roberto Azevêdo, hizo un llamamiento para tratar de reducir el déficit de financiamiento del comercio que

afecta a las perspectivas comerciales de las pymes, en especial en África y Asia. Una de las medidas recomendadas consistía en inyectar 50 mil millones de dólares estadounidenses en los programas existentes de facilitación de financiamiento del comercio.

Por último, muchas de las actividades de creación de capacidad de la OMC, como la iniciativa de Ayuda para el Comercio, el Marco Integrado mejorado y el Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio, prestan especial atención a las pymes.

**Se pueden realizar progresos en diversos ámbitos para ayudar a liberar el potencial comercial de las pymes.**

Podrían potenciarse más los mecanismos de transparencia con miras a facilitar el acceso de las pymes a la información. Es posible seguir trabajando en diversos ámbitos, en particular los de creación de capacidad, adopción de medidas específicas de apoyo a las pymes de los PMA, y ayuda para mejorar el acceso al financiamiento del comercio. Convendría llevar a cabo más estudios para determinar con mayor claridad qué es lo que funciona y lo que no funciona en el caso de las disposiciones relacionadas con las pymes de los acuerdos comerciales, incluidos los multilaterales, ya que el resultado de esos estudios sería muy valioso para los encargados de formular las políticas y los negociadores comerciales. Asimismo, debería intensificarse la cooperación y coordinación entre las organizaciones internacionales, de modo que sus esfuerzos encaminados a la internacionalización de las pymes se complementasen mejor entre sí.

## **A. Introducción**

En la economía mundial actual, cada vez más interconectada, no solo están cambiando el contenido y la forma del comercio, sino también los agentes de ese comercio. Las grandes empresas siguen dominando el comercio internacional, ya que tienen la masa



crítica, el alcance institucional y las tecnologías que necesitan para acceder a los mercados extranjeros y suministrarles sus productos. Pero gracias a Internet, al surgimiento de nuevas plataformas comerciales y a la apertura creciente de la economía mundial, muchas pequeñas y medianas empresas (pymes) tienen ya el potencial necesario para convertirse también en comerciantes de éxito e importancia a nivel mundial. En el “Informe sobre el Comercio Mundial 2016” se examina la participación de las pymes en el comercio internacional. En particular, se analiza cómo está cambiando para las pymes el panorama comercial internacional, en el que surgen nuevas oportunidades y se mantienen los antiguos desafíos, y qué hace el sistema multilateral de comercio para lograr la participación inclusiva de las empresas en los mercados mundiales.

La economía mundial está cambiando con rapidez, tanto en lo que respecta a las empresas como a los bienes y servicios que producen. En los siglos XIX y XX, la escala solía ser decisiva para triunfar en el comercio internacional. Las empresas tenían que ser grandes para crear sistemas de producción integrados, crear redes de distribución mundiales y cubrir los costos relativamente elevados de transporte, comunicaciones y aranceles relacionados con el comercio internacional. Pero, a medida que la economía mundial se adentra en el siglo XXI, diversos e importantes cambios reducen las ventajas de la escala en el comercio internacional, con el resultado de que las “micromultinacionales” más pequeñas y ágiles están empezando también a tener éxito en un mercado mundial en el que antaño era abrumador el dominio de las grandes multinacionales.

Un cambio importante es la espectacular reducción de los costos comerciales. Tradicionalmente, el comercio solía ser un proceso costoso, complejo y lento. Como resultado, solo las grandes empresas —en general, fabricantes o productoras de recursos primarios— podían participar directamente en el comercio mundial, debido a las enormes inversiones en organización, financiamiento e infraestructuras requeridas;

las pequeñas empresas solían carecer de los recursos necesarios para anunciarse en los mercados extranjeros, enviar sus productos a esos mercados y distribuirlos en ellos, y superar los complejos y costosos obstáculos arancelarios y reglamentarios en la frontera. Pero las actuales condiciones de reducción drástica de los obstáculos al comercio, mejora de los transportes y las telecomunicaciones, y avances en la tecnología de la información permiten a las pequeñas empresas —desde programadores informáticos hasta fabricantes de instrumentos de precisión o productores de vinos selectos— tener el alcance comercial mundial de las grandes compañías a un costo significativamente más bajo. Esta evolución se refleja en la expansión de mercados en línea tales como eBay o Alibaba que, al poner en contacto a compradores y vendedores de todo el mundo, simplificar los pagos internacionales y aprovechar los sistemas de entrega urgente, han permitido a las pymes acceder a los mercados y suministrar a clientes de casi cualquier parte del mundo.

Otro importante cambio relacionado con los anteriores es la desagregación o “fragmentación” de la producción mundial. En el pasado, la mayor parte del comercio consistía en productos acabados que fabricaban grandes conglomerados empresariales integrados verticalmente. En la actualidad, casi dos terceras partes del comercio mundial consisten en productos intermedios y servicios que ofrecen empresas especializadas únicamente en una fase del proceso de producción, desde la fabricación de componentes hasta su ensamblaje o el suministro de servicios auxiliares.

Esas cadenas de valor se extienden dentro de los países y entre ellos, lo que significa que muchas pequeñas y medianas empresas participan directamente en el comercio internacional, aun cuando sus productos nunca se exporten directamente. No solo las ventajas competitivas de la integración industrial, la burocracia y las infraestructuras a gran escala disminuyen en los distintos sectores comerciales, sino que las grandes empresas multinacionales pueden estar frecuentemente en desventaja cuando mercados muy cambiantes exigen innovaciones rápidas y flexibilidad organizativa.

En muchos aspectos, esos cambios no han hecho más que empezar. Aunque algunas pymes pueden beneficiarse considerablemente del acceso a los mercados mundiales en general, y a los mercados especializados en particular, la realidad es que las grandes empresas siguen dominando el panorama comercial mundial. La penetración directa o indirecta de las pymes en los mercados extranjeros se limita aún a ciertos sectores y unos pocos países. Conectarse a los mercados mundiales es importante. Las pymes que logran vender con éxito sus productos en el extranjero pueden aprovechar sus crecientes rendimientos a escala, mejorar su ventaja competitiva e innovadora y, con ello, aumentar su productividad y convertirse, sino en empresas más grandes, en empresas pequeñas incluso más valiosas.

Las pequeñas empresas siguen enfrentándose a obstáculos al comercio desproporcionados, que pueden consistir en medidas arancelarias y no arancelarias, reglamentaciones innecesarias, burocracia aduanera, insuficiente financiamiento o escasez de información, por lo que la adopción de políticas nacionales e internacionales coherentes mejoraría la capacidad de las pymes para participar en los mercados mundiales de forma más eficiente. Para que la apertura del comercio y la integración mundial beneficien a una porción mayor de la población, es importante asegurar que las pymes con potencial para triunfar —y no solo las grandes corporaciones— tengan acceso al mercado mundial.

En el presente informe se examina la participación de las pymes en el actual sistema de comercio en rápido cambio y se promueve el entendimiento de los determinantes y las consecuencias de esa participación, con miras a enriquecer el debate sobre la importancia de las pymes para hacer el crecimiento más inclusivo.

Esta sección introductoria consta de tres partes. En la primera se define el concepto de pymes para los fines del presente informe y se examina por qué las pymes son importantes en sus respectivas economías nacionales. En segundo lugar, se explica de

qué trata el informe, por qué es oportuno y cómo contribuye al debate sobre la función de las pymes. Por último, se presenta la estructura del informe y se destacan algunas importantes conclusiones.

## **1. Las pymes en las economías nacionales**

El objetivo de esta sección es evaluar la contribución de las microempresas y las pymes a sus economías nacionales. En cada país, la mayoría de las empresas pertenecen a la categoría de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (mipymes). Las empresas de esa categoría registradas formalmente representan una porción considerable del empleo total, que es aún mayor si se tienen en cuenta las empresas informales (en su mayoría, pequeñas). Especialmente en los países en desarrollo, las pequeñas empresas pueden ser instrumentos esenciales de inclusión social, por ejemplo, ofreciendo oportunidades a las mujeres para participar en actividades económicas. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas destacan la dimensión de reducción de la pobreza asociada a las microempresas y las pymes, lo que pone de relieve la importancia de este tema.

Sin embargo, las microempresas y las pymes son menos productivas que las empresas de mayor tamaño. A causa de esa baja productividad y las mayores tasas de abandono de la actividad que registran las pymes, el empleo en ellas es menos estable y está peor remunerado que en las grandes empresas. En realidad, la mayor parte de los puestos de trabajo que se destruyen corresponden a pequeñas empresas. Por otra parte, solo algunas pymes participan en la innovación, que es la fuente esencial del crecimiento económico.

**(a) Tamaño y características del sector de las “microempresas y pequeñas y medianas empresas”**

El acrónimo “pymes” (pequeñas y medianas empresas) se utiliza en la mayoría de los contextos como término genérico para referirse a todas las empresas que no sean grandes. En la mayor parte de los casos, el término no se define con precisión, en el sentido de que no se indican los límites de tamaño superior o inferior. Además, el acrónimo “mipymes” (microempresas y pequeñas y medianas empresas) se utiliza para destacar la inclusión de las empresas más pequeñas. En el presente informe se adopta el enfoque habitual de utilización del acrónimo “pymes” como término genérico. La distinción entre pymes y mipymes, en la que el primer concepto excluye a las microempresas y el segundo las incluye, solo se hará cuando se requieran definiciones precisas, es decir, cuando se utilicen estadísticas o cuando la fuente original haga expresamente esa distinción<sup>4</sup>.

No hay una definición generalmente acordada de “microempresas”, ni tampoco de “pequeñas” o “medianas” empresas. Las diferentes definiciones utilizadas por los gobiernos nacionales y las organizaciones internacionales suelen establecer umbrales relativos al número de empleados o al volumen de negocio anual<sup>5</sup>. En algunos casos, esos umbrales son específicos por sectores, lo que complica aún más las comparaciones entre países. El examen de los indicadores nacionales sobre mipymes de la Corporación

---

<sup>4</sup> En la sección B del presente informe se utilizan dos conjuntos de datos diferentes para establecer conclusiones generales acerca de la participación en el comercio internacional de empresas de los países desarrollados y los países en desarrollo, respectivamente. Mientras que la base de datos de la OCDE sobre el comercio por características de las empresas (*Trade by Enterprise Characteristics* (TEC)) —utilizada para los países desarrollados— comprende las microempresas (clasificadas como empresas con un máximo de nueve empleados), las Encuestas de Empresas (*Enterprise Surveys*) del Grupo del Banco Mundial —utilizadas para los países en desarrollo— excluyen a las microempresas (clasificadas como empresas con un máximo de cuatro empleados). Sin embargo, las empresas con un mínimo de cinco empleados se incluyen en las Encuestas de Empresas del Grupo del Banco Mundial. Es decir, no se excluyen todas las microempresas si se utiliza la definición de la base de datos TEC de la OCDE.

<sup>5</sup> Por ejemplo, en la definición utilizada en la Unión Europea, hay umbrales de empleo (menos de 10 empleados para las microempresas, entre 10 y 50 para las pequeñas empresas, y entre 50 y 250 para las medianas empresas) y umbrales de volumen de negocio o balance (volumen de negocio o balance de una cuantía inferior a 2 millones de euros para las microempresas; volumen de negocio o balance de 2 a 10 millones de euros para las pequeñas empresas; y volumen de negocio de 10 a 50 millones de euros, o balance de 10 a 43 millones de euros para las medianas empresas). Véase el cuadro 1 en Comisión Europea (2013).

Financiera Internacional (CFI), disponibles para 132 economías de diferentes niveles de desarrollo económico y correspondientes principalmente a los años 2007 y 2008, apunta a que la mayoría de los países utilizan las definiciones siguientes:

- las microempresas tienen 10 empleados como máximo,
- las pequeñas empresas tienen un número de empleados que varía entre 10 y 50, y
- las medianas empresas tienen un número de empleados que varía entre 50 y 250<sup>6,7</sup>

Según se muestra en el cuadro siguiente, las microempresas constituyen la mayoría de las mipymes en todos los países. Como promedio, el 83% de los más de 12 millones de empresas abarcados por los indicadores nacionales sobre mipymes son microempresas<sup>8</sup>. Del cuadro se desprende que podría haber un fenómeno de “vacío intermedio” en el caso de los países menos adelantados (PMA), con muy pocas empresas clasificadas como “medianas” dentro del conjunto de las mipymes. Sin embargo, según un reciente estudio de Hsieh y Olken (2014) en el que se utilizan microdatos sobre la distribución total de las empresas manufactureras de los sectores estructurado y no estructurado de la India, Indonesia y México, no hay “vacío intermedio”. Es cierto que no hay medianas empresas, pero tampoco las hay grandes, y la fracción de empresas de determinado tamaño se reduce progresivamente al disminuir el tamaño de las empresas. Resultados similares se desprenden del trabajo de Fernandes *et al.* (2016), que muestra indicios de un “vértice truncado”, es decir, un modelo en el que es relativamente mayor la ausencia

---

<sup>6</sup> De los 121 países para los que hay información disponible, el intervalo que abarca hasta 10 empleados se utiliza para la definición de “microempresas” en 80 países; el intervalo de 10 a 50 empleados se utiliza para la definición de “pequeñas” empresas en 63 países; y el intervalo de 50 a 250 empleados se utiliza para la definición de “medianas” empresas en 38 países. En otros 27 países, el límite superior para definir a una empresa como “mediana” es de 100 empleados.

<sup>7</sup> Véase en Gibson y van der Vaart (2008) un resumen general de la definición de pymes utilizada por las organizaciones internacionales.

<sup>8</sup> Según explican Kushnir *et al.* (2010), es preciso obrar con cautela al comparar esa distribución de empresas entre los distintos países, debido a las diferentes definiciones utilizadas.

de grandes empresas que la de empresas de tamaño medio, sobre la base de una muestra de empresas de 45 países.

La mayoría de las empresas de cada país son pequeñas empresas. Criscuolo *et al.* (2014) muestran que las microempresas y las pymes representan más del 95% de todas las empresas en 17 países de la OCDE<sup>9</sup> y Brasil. En los países en desarrollo, el porcentaje de mipymes dentro del conjunto total de empresas puede considerarse incluso superior. El cuadro siguiente del apéndice de la publicación de la Asociación de Contadores Colegiados Habilitados (ACCA) (2010) muestra que, en 14 países de elevados ingresos no pertenecientes a la OCDE<sup>10</sup>, las pymes (definidas de modo diferente en los distintos países) representan, como promedio, el 93% del número total de empresas. Sin embargo, esas estadísticas excluyen a las microempresas, a las empresas sin empleados y a las empresas del sector no estructurado.

**PORCENTAJE DE MICROEMPRESAS Y PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS  
EN EL CONJUNTO TOTAL DE MIPYMES**

	Microempresas	Pequeñas empresas	Medianas empresas
Países desarrollados	87.1	10.7	2.2
Países en desarrollo	80.5	15.6	3.9
Países en desarrollo del G-20	82.1	13.2	4.7
Otros países en desarrollo	80.5	14.9	4.5
PMA	78.6	20.7	0.6
Total	82.9	13.8	3.3

Nota: Grupos de países definidos en el cuadro B.1 del apéndice de OMC (2014).

FUENTE: Indicadores nacionales sobre mipymes de la CFI.

En ese contexto es muy importante la distinción entre empresas según pertenezcan o no al sector estructurado. En general, las mipymes se definen como pertenecientes al sector estructurado o al sector no estructurado en función de que estén oficialmente registradas o no. Los datos sobre el sector no estructurado son claramente fragmentarios y difícilmente comparables entre países. Según la Oficina Internacional del Trabajo (OIT,

<sup>9</sup> Los 17 países de la OCDE incluidos en el conjunto de datos son los siguientes: Austria, Bélgica, Canadá, España, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Hungría, Islandia, Italia, Luxemburgo, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. En general, el período abarcado es 2001-2011.

<sup>10</sup> China; Emiratos Árabes Unidos; Ghana; Hong Kong, China; India; Indonesia; Malasia; Mauricio; Paquistán; Rusia; Singapur; Sri Lanka; Trinidad y Tobago; y Ucrania.

2015, gráfico 2.3), el 26% de las mipymes del mundo pertenecen al sector estructurado; el 74% restante son empresas del sector no estructurado (es decir, no registradas) o carentes de empleados (es decir, empresas unipersonales, registradas o no). Si se excluyen los países de la OCDE de ingresos altos, la porción de mipymes del sector estructurado de todo el mundo desciende al 23%, y la de empresas del sector no estructurado y carentes de empleados aumenta al 77%. Sin embargo, de acuerdo con la OIT (2015), la importancia del sector no estructurado se sobreestima en esas cifras, que abarcan también a las empresas registradas cuyo único empleado es el dueño de la empresa.

De acuerdo con la información contenida en los indicadores nacionales sobre mipymes de la CFI correspondientes a cinco países en desarrollo (Chile, Etiopía, Nigeria, Tanzania y Uganda), la inmensa mayoría de las empresas del sector no estructurado son microempresas (80% en Chile y Nigeria, 95% o más en los otros tres países). El mismo conjunto de datos ofrece también información limitada sobre el número de empresas del sector no estructurado, en comparación con las del sector estructurado. Por ejemplo, en la India había en 2007 menos de 1.6 millones de mipymes registradas y 26 millones de mipymes no registradas, es decir, por cada mipymes registrada había unas 17 no registradas (Kushnir *et al.*, 2010). La razón entre ambos tipos de empresa equivale aproximadamente a 2 en Chile (725 mil mipymes registradas en 2006, y 1.5 millones de mipymes no registradas en 2008) y Bangladesh (3 millones de mipymes registradas y 6 millones de mipymes no registradas en 2003). Debido a los problemas de disponibilidad de datos, y salvo que se indique expresamente otra cosa, el presente informe se centrará en las empresas registradas oficialmente.

En el cuadro siguiente se muestra la distribución de las microempresas (parte superior) y de las pequeñas y medianas empresas (parte inferior) por grupos de países en cuatro sectores: manufacturas, comercio (mayorista y minorista), servicios y agricultura/otras actividades. Se aprecian dos tendencias principales. En primer lugar, en los 34 países



para los que hay datos disponibles, la mayoría de las mipymes (85% de las microempresas y 72% de las pymes) ejercen su actividad en los sectores del comercio y de los servicios; el 11% de las microempresas y el 20% de las pymes pertenecen al sector manufacturero; y el 5% de las microempresas y el 8% de las pymes desempeñan actividades agrícolas o de otro tipo. Por consiguiente, las pymes están sobrerrepresentadas en los sectores de uso intensivo de mano de obra, caracterizados por una combinación de obstáculos al acceso relativamente pequeños y costos de producción fijos relativamente bajos.

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS MIPYMES**  
**-Porcentajes-**

	Manufacturas	Comercio	Servicios	Agricultura/otros
% de microempresas				
Países desarrollados	8.0	35.0	56.0	1.0
Países en desarrollo	11.5	44.3	38.9	5.3
Países en desarrollo del G-20	14.0	33.0	40.0	14.0
Otros países en desarrollo	10.0	46.0	40.0	3.0
PMA	15.0	45.0	31.0	9.0
Total	11.0	43.0	42.0	5.0
% de pequeñas y medianas empresas				
Países desarrollados	22.0	25.0	52.0	1.0
Países en desarrollo	19.9	30.6	41.0	8.5
Países en desarrollo del G-20	21.0	31.0	44.0	3.0
Otros países en desarrollo	18.0	32.0	41.0	8.0
PMA	24.0	23.0	37.0	16.0
Total	20.0	30.0	42.0	8.0

Nota: Grupos de países definidos en el cuadro B.1 del apéndice de OMC (2014).

FUENTE: Indicadores nacionales sobre mipymes de la CFI.

En segundo lugar, los países en desarrollo tienen mayor presencia de microempresas y pymes en los sectores de la agricultura y otras actividades, lo que podría deberse a una mayor intensidad de mano de obra del sector agrícola en los países en desarrollo (especialmente en los PMA), en contraposición con los países desarrollados, así como al hecho de que las pequeñas empresas tienden a hacer un uso más intensivo de la mano

de obra que las grandes empresas, incluso en el mismo sector (Cabral y Mata, 2003; Yang y Chen, 2009)<sup>11</sup>.

### **(b) Contribución de las pymes al empleo**

En la mayoría de los países, las pymes representan una proporción significativa del empleo. Ayyagari *et al.* (2011) utilizan las Encuestas de Empresas del Banco Mundial<sup>12</sup> para analizar la contribución de las pymes (definidas como empresas cuyo número de empleados se sitúa entre 5 y 250, lo que excluye a la mayoría de las microempresas) al empleo en el sector privado estructurado no agrícola. En su conjunto de datos de 99 países emergentes y en desarrollo (una serie de datos por país, para años que varían entre 1996 y 2010), el valor medio de empleo en la categoría de las pymes es del 67%. Es decir, en la mayoría de los 99 países, las pymes representan más de dos terceras partes del empleo privado no agrícola del sector estructurado (véase de Kok *et al.*, 2013). Los datos resultantes para los países desarrollados son similares, aunque no estrictamente comparables. Utilizando una muestra de 17 países de la OCDE<sup>13</sup> y Brasil en la que se incluyen las microempresas, Criscuolo *et al.* (2014) comprueban que las mipymes representan el 63% del empleo total. El 37% restante corresponde a las grandes empresas.

En lo que respecta a los países en desarrollo, hasta la fecha no hay estudios exhaustivos sobre la contribución de las microempresas al empleo, especialmente en el sector no

---

<sup>11</sup> La inclusión de empresas del sector no estructurado aumentaría, con toda probabilidad, la proporción de microempresas en el sector agrícola.

<sup>12</sup> Las Encuestas de Empresas del Banco Mundial son estudios sobre empresas basados en una muestra representativa del sector privado de una economía. Las entrevistas pueden aplicarse a las empresas (registradas) del sector estructurado con cinco o más empleados, mediante muestreo aleatorio estratificado. Los estratos son el tamaño de la empresa, el sector empresarial y la región geográfica dentro de un país. Los niveles de tamaño de las empresas son 5-19 empleados (pequeñas), 20-99 empleados (medianas) y más de 100 empleados (grandes). Puesto que, en casi todas las economías, la mayor parte de las empresas son de tamaño pequeño y mediano, las grandes empresas están sobrerrepresentadas en las muestras de las Encuestas de Empresas (véase <http://www.enterprisesurveys.org/methodology>).

<sup>13</sup> Los 17 países de la OCDE incluidos en el conjunto de datos son los siguientes: Austria, Bélgica, Canadá, España, Estados Unidos de Norteamérica, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Luxemburgo, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. En general, el período abarcado es 2001-2011.

estructurado. El Banco Mundial (2012) señala que el subgrupo de las microempresas y las pequeñas empresas representa la mayor proporción de empleo entre las mipymes, incluso en los países de ingresos medianos. Además, esa proporción se estima frecuentemente a la baja porque los datos disponibles raramente abarcan el segmento no estructurado de la economía, en el que las empresas son especialmente pequeñas. Utilizando datos de encuestas de 13 países del África Subsahariana, Fox y Sohnesen (2012) muestran que —tras el sector agrícola, que representa cerca del 70% del empleo primario total— las empresas del sector no estructurado y no agrícola son el segundo mayor creador de empleo, con el 15%. Las empresas del sector estructurado privado no agrícola (tanto pymes como grandes empresas) representan el 9% y las empresas públicas el 4% del empleo primario total.

Más allá de su participación en el empleo total, es importante determinar cómo y en qué medida contribuyen las pymes al crecimiento de ese empleo. El aspecto prioritario es la creación de empleo neto<sup>14</sup> porque, si bien es cierto que las nuevas empresas son pequeñas en sus inicios<sup>15</sup> y, por consiguiente, la inmensa mayoría de los empleos en nuevas empresas corresponden a pymes, también lo es que la probabilidad de abandonar el mercado es mayor en las empresas recién creadas (Haltiwanger *et al.*, 2013). Los datos son dispares a ese respecto. Utilizando datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial correspondientes a 104 países (en su mayoría, países en desarrollo y unos pocos países de ingresos altos), Ayyagari *et al.* (2014) muestran que más del 50% de la creación total de empleo neto puede atribuirse a las categorías de empresas de menor tamaño, es decir, empresas que tienen de 5 a 99 empleados. Los datos de la

---

<sup>14</sup> La creación neta de empleo se define como la diferencia entre los empleos creados por empresas nuevas o ya existentes y los empleos destruidos mediante la reducción de empresas existentes o su cierre (OIT, 2015).

<sup>15</sup> En las publicaciones especializadas se indican dos razones principales por las que las empresas nuevas son pequeñas. En primer lugar, el proceso de entrada en el mercado está rodeado de incertidumbres (Nelson y Winter, 1978; Nelson y Winter, 1982; Jovanovic, 1982; Hopenhayn, 1992; Ericson y Pakes, 1995). Es posible que los empresarios no conozcan de antemano cómo será su rendimiento en el mercado. Aunque conlleve costos medios más altos, puede ser lógico empezar con un tamaño pequeño para limitar las pérdidas relacionadas con los costos irreversibles en caso de bajo rendimiento, e invertir más tras haber reunido información sobre el rendimiento potencial. Además, los nuevos participantes pueden empezar con un tamaño pequeño debido a las imperfecciones del mercado de capitales (Taymaz, 2005).

Unión Europea analizados por de Kok *et al.* (2011) muestran que el 85% de la creación de empleo neto es atribuible a pymes cuyo tamaño varía entre 1 y 250 empleados<sup>16</sup>.

En el caso de los Estados Unidos de Norteamérica, Neumark *et al.* (2011), con datos sobre empresas del sector privado de 1992 a 2004, comprueban que hay una relación inversa entre las tasas de crecimiento netas y el tamaño de las empresas. En su análisis indican también que las pequeñas empresas contribuyen de modo desproporcionado al crecimiento del empleo neto, en contradicción con la Ley de Gibrat<sup>17</sup>. Sin embargo, Haltiwanger *et al.* (2013) muestran que, una vez controlado el factor de antigüedad de la empresa, no hay relación inversa sistemática entre las tasas de crecimiento del empleo neto y el tamaño de las empresas. Lo que más contribuye a la creación de empleo tanto bruto como neto es la creación de nuevas empresas, que, como ya se ha explicado, suelen ser pymes. Por consiguiente, esos autores sostienen que cualquier relación inversa sistemática entre el tamaño de las empresas y las tasas de crecimiento del empleo neto es totalmente atribuible al hecho de que la mayoría de las nuevas empresas se caracterizan por su pequeño tamaño. Rijkers *et al.* (2014) obtienen resultados similares al analizar la creación de empleo en Túnez durante el período 1996-2010. En particular, los autores comprueban que hay una correlación fuertemente negativa entre la antigüedad de la empresa y su crecimiento, de forma que las empresas jóvenes son las de crecimiento más rápido y las que más contribuyen a la creación de empleo neto, a pesar de sus mayores tasas de abandono. Por ello, en etapas posteriores a la entrada en el mercado, son las grandes empresas, y no las pymes, las que más contribuyen a crear empleo (Rijkers *et al.*, 2014).

Al margen del tamaño y la antigüedad, otras características de las empresas que, según se ha comprobado, guardan una correlación significativa (y positiva) con el crecimiento

---

<sup>16</sup> De Kok *et al.* (2011) muestran también que las pymes tienen menos capacidad de recuperación frente a las crisis económicas. Durante la gran recesión de 2007-2009, el número de empleos en las pymes descendió a un ritmo medio del 2.4% anual, en comparación con el 1% en las grandes empresas.

<sup>17</sup> La Ley de Gibrat establece que la tasa proporcional de crecimiento de una empresa es independiente de su tamaño absoluto.

del empleo son las siguientes: i) orientación exportadora de una empresa, así como del sector en el que ejerce su actividad (véase también el análisis de esta cuestión hecho en la sección C); ii) innovación en materia de productos y procesos; iii) intensidad de capital; iv) nivel de mano de obra especializada; v) propiedad extranjera; y vi) edad del propietario de la empresa (de Kok *et al.*, 2013, cuadro 4)<sup>18</sup>. Varias características del entorno comercial en el que desempeñan su actividad afectan también a las tasas de crecimiento del empleo de las pymes. En particular, el acceso al financiamiento, la calidad de las infraestructuras (fiabilidad de la red eléctrica) y la simplicidad de la reglamentación empresarial afectan positivamente a las tasas de crecimiento del empleo (de Kok *et al.*, 2013, cuadro 4).

En varios trabajos recientes (Haltiwanger *et al.*, 2010; Hurst y Pugsley, 2011; Mazzucato, 2013) se sugiere que el debate sobre la creación de empleo debería centrarse en las empresas incipientes que tienen buenos resultados y las empresas con altos niveles de crecimiento. Las empresas con altos niveles de crecimiento se definen como empresas que tienen no menos de 10 empleados durante el año inicial (sin ser necesariamente pymes, aunque con gran probabilidad de serlo) y tasas de empleo anualizadas superiores al 20% durante un período de tres años (Eurostat y OCDE, 2007). Daunfeldt *et al.* (2013) muestran que el 6% de las empresas de crecimiento más rápido de la economía sueca contribuyeron al 42% del empleo creado en Suecia entre 2005 y 2008. Según la OIT (2015), las empresas con altos niveles de crecimiento crean la cuarta parte de todos los nuevos puestos de trabajo entre las pymes de las economías en desarrollo.

---

<sup>18</sup> Por otra parte, las pymes del sector no estructurado tienden a crecer más lentamente que las del sector estructurado. Según un estudio empírico sobre Costa de Marfil (Sleuwaegen y Goedhuys, 2002) la pertenencia al sector estructurado tiene un efecto positivo en el crecimiento de las empresas, tras haberse controlado los factores de tamaño, antigüedad y eficiencia.

### (i) La calidad y la no exclusión del empleo en las pymes

Se considera que la calidad del empleo es inferior en varios aspectos para los trabajadores de pymes en comparación con los de empresas de mayor tamaño. En primer lugar, suele sostenerse que las pymes pagan salarios más bajos que las grandes empresas. En el caso de los países en desarrollo, los datos empíricos son bastante limitados a ese respecto. Para 24 países del África Subsahariana, La Porta y Shleifer (2014) no hallan una correlación clara entre tamaño y salarios<sup>19</sup>. En cambio, Falco *et al.* (2011) constatan que, en los mercados laborales urbanos de Ghana y Tanzania, hay una brecha salarial relacionada con el tamaño de las empresas. En otras palabras, es el tamaño de la empresa lo que determina la cuantía de los ingresos de un trabajador, que aumentan con el tamaño de las empresas si los trabajadores reúnen características similares. Un aspecto importante es que ese resultado es válido para los trabajadores tanto del sector estructurado como del sector no estructurado.

En el caso de los países desarrollados, hay indicios más sólidos de que los empleados de las pymes suelen recibir salarios más bajos que los empleados de grandes empresas<sup>20</sup>. Según de Kok *et al.* (2011), los factores que explican esa mejora salarial relacionada con el tamaño de las empresas son los siguientes: la mayor productividad laboral de las grandes empresas; sus mayores recursos financieros; su menor capacidad de vigilancia (lo que incrementa los salarios de eficiencia); y la mayor incidencia, en las empresas más pequeñas, de la propiedad familiar, raramente unida a sistemas de remuneración relacionada con el rendimiento. Sin embargo, la relación entre los salarios y el tamaño de las empresas no es lineal en la categoría de las mipymes, ya que

---

<sup>19</sup> No obstante, las empresas no registradas pagan salarios sistemáticamente más bajos que las empresas registradas. Como promedio, los salarios equivalen a 1.96 veces la renta per cápita en las empresas no registradas y 3.32 veces la renta per cápita en las empresas registradas (La Porta y Shleifer, 2014).

<sup>20</sup> Abundantes datos atestiguan que las empresas exportadoras pagan salarios más elevados que las no exportadoras (por ejemplo, Bernard *et al.*, 2007 hacen referencia a una brecha salarial del 6% en las empresas estadounidenses), lo que está también en consonancia con la idea de que las grandes empresas pagan salarios más elevados que las pymes, ya que, según lo expuesto en la sección B del documento original, las segundas participan menos en el comercio que las primeras.

las microempresas pagan, como promedio, salarios más elevados que las pequeñas empresas (véase Butani *et al.*, 2006 para los Estados Unidos de Norteamérica; y de Kok *et al.*, 2011 para la UE).

Un segundo e importante aspecto de la calidad del empleo en las pymes es el de la estabilidad. Los datos empíricos muestran que los empleados de las mipymes (especialmente los que trabajan en microempresas) tienen puestos de trabajo menos estables y seguros que los empleados de las grandes empresas. En tercer lugar, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, las pymes imparten formación a sus trabajadores con menos frecuencia que las empresas de mayor tamaño<sup>21</sup>.

Por último, hay indicios de que las iniciativas empresariales femeninas se orientan hacia las pymes. Para los países en desarrollo, la CFI (2011) estima que hay entre 8 y 10 millones de pymes del sector estructurado pertenecientes a mujeres, lo que representa del 31 al 38% de todas las pymes de ese sector en los mercados emergentes y significa que las mipymes pueden ser instrumentos de generación de ingresos e inclusión social para las mujeres. Sin embargo, el empresariado femenino se concentra en las microempresas. La tercera parte de las empresas muy pequeñas, y solo el 20% de las empresas de tamaño mediano, pertenecen a mujeres (CFI, 2011). Como ya se ha indicado, hay una correlación negativa entre el tamaño de una empresa y la probabilidad de que esa empresa ejerza su actividad en el sector no estructurado, por lo que es más probable hallar mujeres empresarias en ese sector. Los datos a ese respecto son escasos. Las estimaciones del Banco Mundial a las que hace referencia la OIT (2015) muestran que, a nivel mundial, más del 30% de las mujeres que desempeñan su actividad en sectores distintos del agrícola trabajan por cuenta propia en la economía no estructurada, y que la cifra puede llegar hasta el 63% en las economías africanas.

---

<sup>21</sup> Véase en de Kok *et al.* (2013) un análisis de las publicaciones especializadas sobre la estabilidad y la seguridad del trabajo y sobre la formación de empleados en las pymes.

### (c) Contribución de las pymes al PIB y al crecimiento económico

Los datos disponibles no permiten tener una visión global de la contribución de las pymes al PIB. El estudio más exhaustivo realizado hasta la fecha es el de Ayyagari *et al.* (2007), que utilizan una muestra de 76 países (33 desarrollados y 43 en desarrollo) y promedios de datos correspondientes al período 1990-1999. En su muestra solo se incluyen pymes del sector estructurado, principalmente manufactureras, y se excluyen las microempresas. En el estudio de Ayyagari *et al.* (2007), la contribución media de las pymes al PIB es del 45% (49% en los países desarrollados y 35% en los países en desarrollo). Estadísticas descriptivas muy similares se obtienen a partir de un conjunto de datos completamente distinto que combina información de las fuentes siguientes: ACCA (2010), *Economist Intelligence Unit* (EIU) (2010), Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) (2013), *Edinburgh Group* (2013) y Comisión Europea (2013). En la muestra resultante de 33 países (10 desarrollados y 23 en desarrollo), la contribución media de las pymes al PIB equivale al 45% (55% en los países desarrollados y 35% en los países en desarrollo).

La interpretación de esos datos está sujeta a dos importantes salvedades. La primera, como ya hemos señalado, que no se ha incluido la contribución de las microempresas (tanto del sector estructurado como del no estructurado) al PIB. La segunda, que tampoco se ha tenido en cuenta la contribución de las pymes del sector no estructurado. Ayyagari *et al.* (2007) ofrecen también datos sobre la contribución del sector no estructurado al PIB en 55 países (29 desarrollados y 26 en desarrollo). La contribución media del sector no estructurado al PIB equivale al 20% (14% en los países desarrollados y 34% en los países en desarrollo). Si, en determinado país, las pymes representan el  $x\%$  del sector no estructurado, la contribución de las pymes al PIB global (estructurado y no estructurado), en comparación con la contribución al PIB estructurado, multiplicará por  $x$  la contribución del sector no estructurado al PIB.



Incluso teniendo presentes esas salvedades, cabe señalar que la contribución media de las pymes al PIB, aproximadamente igual al 45%, es inferior a su participación media en el empleo, que, como se indicó anteriormente, equivale a unas dos terceras partes. Al menos en parte, esa diferencia se explica porque las pymes son, como promedio, menos productivas que las grandes empresas (Maksimovic y Phillips, 2002; Banerjee y Duflo, 2005; Bartelsman *et al.*, 2013). Baldwin *et al.* (2002) ponen el ejemplo de las fábricas canadienses, y muestran que la producción por empleado en fábricas con 100 empleados o menos representa el 62% del promedio del sector, mientras que la producción por empleado en fábricas con más de 500 empleados equivale al 165% de ese promedio. En el cuadro siguiente se muestran las diferencias en la productividad total de los factores entre empresas de diferentes tamaños en los países en desarrollo<sup>22</sup>, y se aprecia un claro desfase entre la productividad en las grandes empresas y en las pymes (empresas con no menos de 5 empleados ni más de 250). Según se expone en el apéndice de esta sección del documento original, el análisis econométrico confirma la realidad de esos datos descriptivos.

**ESTADÍSTICAS SOBRE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES (PTF) EN LAS EMPRESAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

	Grandes empresas (+250 empleados)		Pymes (< 250 empleados)	
	Promedio PTF	Casos observados	Promedio PTF	Casos observados
Países en desarrollo	1.04	2 706	-0.12	21 455
Países en desarrollo del G-20	1.06	1 226	-0.12	9 631
Otros países en desarrollo	1.03	1 123	-0.12	8 873
PMA	1.03	357	-0.11	2 951

Nota: La productividad total de los factores se calcula como el valor residual de una regresión logarítmica (ventas) a nivel de empresa respecto de la participación del capital, la participación del trabajo y los efectos fijos de países y sectores, realizada a partir de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial (última encuesta disponible por país).

FUENTE: Encuestas de Empresas del Banco Mundial (última encuesta disponible por país), y cálculos propios.

La menor productividad de las pymes suele atribuirse a su incapacidad para aprovechar las economías de escala, las dificultades a las que se enfrentan para tener acceso al

<sup>22</sup> La productividad total de los factores es una medida de la eficiencia de todos los recursos utilizados en un proceso de producción. En este caso, por razones de disponibilidad de datos, se consideran dos recursos: el capital y el trabajo.

crédito o las inversiones, la falta de mano de obra especializada y la informalidad de sus contratos con clientes y proveedores (Álvarez y Crespi, 2003). En cambio, las grandes empresas son más eficientes en su producción debido a que pueden utilizar insumos más especializados (incluso mediante subcontratación), coordinar mejor sus recursos, invertir más en maquinaria y mano de obra especializada, y aprovechar las ventajas de las economías de escala (Álvarez y Crespi, 2003; OIT, 2015). En los países en desarrollo, la existencia de un amplio sector no estructurado integrado por microempresas exacerba las diferencias de productividad entre empresas de diferentes tamaños. En el caso de 24 países africanos subsaharianos, La Porta y Shleifer (2014) hacen referencia a un desfase de productividad del 120%, como promedio, entre las empresas no registradas y las pymes registradas. Ese desfase equivale aún al 80% cuando se comparan las microempresas de la muestra (que comprende un 62% de empresas con menos de cinco empleados) según estén o no registradas.

La innovación es el principal medio de las empresas para aumentar su productividad (véase Love y Roper, 2015; Zanello *et al.*, 2015). En principio, las pymes se benefician de estructuras orgánicas más sencillas y cauces de comunicación más rápidos que las grandes empresas, lo que puede representar una ventaja con respecto a la innovación cuando se trata de responder con rapidez a los cambios en las necesidades de los clientes y en el entorno empresarial (Rogers, 2004). Sin embargo, habida cuenta de los costos fijos que conllevan las actividades de investigación y desarrollo (I+D), la innovación basada en I+D solo es rentable si los resultados pueden aplicarse a una producción suficientemente grande. Las empresas de gran tamaño, al explotar las economías de escala, pueden pagar esos costos fijos más fácilmente que las empresas pequeñas. Además, las pequeñas empresas suelen carecer de fuentes de financiamiento externo para las inversiones en I+D y la compra de tecnología avanzada. Por consiguiente, en la inmensa mayoría de los casos, la innovación de las pymes tiende a no estar basada en I+D (Edler *et al.*, 2003) y consiste en pequeñas adaptaciones a productos existentes o innovación en los diseños, los modos de suministro de los servicios o las prácticas de

gestión y comercialización (Fernández-Ribas, 2010). En conjunto, y según muestran las publicaciones especializadas, las grandes empresas registran tasas medias de innovación más elevadas que las pequeñas empresas<sup>23</sup>.

Hay abundantes pruebas del efecto positivo de la innovación para las pymes que participan en ella en los países desarrollados. Engel *et al.* (2004) constatan el efecto positivo de la innovación en el crecimiento de las ventas de las pequeñas empresas en sectores de manufacturas especializadas de la economía alemana. Lumiste *et al.* (2004) consideran que la innovación ayudó a las pymes estonias a mejorar su rendimiento en lo que respecta a su cuota de mercado y la diversificación de sus bienes y servicios. Coad y Rao (2008) muestran que la innovación tiene crucial importancia para algunas empresas en rápido crecimiento de sectores de alta tecnología de los Estados Unidos de Norteamérica<sup>24</sup>. Los datos correspondientes a los países en desarrollo son más limitados, pero cualitativamente similares. En un estudio de 79 pymes de la India, la NKC (2007) señala que la innovación relativa a nuevos productos, nuevos procesos y nuevos servicios representa más de la mitad del incremento de la cuota de mercado, la competitividad, la rentabilidad y la reducción de costos. Donner y Escobari (2010) examinan 14 estudios sobre el uso de la telefonía móvil por las microempresas y las pequeñas empresas en el mundo en desarrollo (principalmente, en economías africanas

---

<sup>23</sup> Véase Pagano y Schivardi (2003) y la bibliografía que citan. Los datos empíricos sobre empresas tampoco confirman el recurrente argumento de que, dentro del universo de las pymes, las empresas incipientes son más innovadoras que las ya establecidas. Criscuolo *et al.* (2012) comparan la capacidad de innovación de empresas incipientes del Reino Unido con una muestra pareada de empresas ya establecidas para el período 2002-2004. Sus resultados indican que solo en el sector de los servicios las empresas incipientes tienen ventaja sobre las empresas establecidas. En el sector manufacturero, es menos probable que las empresas incipientes introduzcan productos innovadores, en comparación con las empresas establecidas

<sup>24</sup> Véase también en Hoffman *et al.* (1998) un análisis de estudios sobre pymes del Reino Unido. En una muestra de pymes italianas del período 1995-2003, Hall *et al.* (2009) comprueban que tanto la innovación en procesos como la innovación en productos —sobre todo la primera— tienen un efecto positivo en la productividad de las empresas. Colombelli *et al.* (2016) llegan a conclusiones similares en relación con empresas francesas jóvenes (con una antigüedad de cinco años o menos). Según los autores, esas empresas muestran tasas de supervivencia más elevadas cuando participan en la innovación, en particular en la innovación de procesos. Utilizando una muestra de empresas españolas para el período 2004-2012, Coad *et al.* (2016) muestran que las empresas jóvenes obtienen un mejor rendimiento a partir de la innovación (medida con arreglo a las inversiones en I+D) en los cuantiles superiores de la distribución de las tasas de crecimiento, pero registran una contracción mayor en los cuantiles inferiores. Por consiguiente, las inversiones de empresas jóvenes (que sean pymes) en I+D tienden a ser más arriesgadas que las inversiones en I+D de empresas más maduras.

y en la India). En general, esos estudios destacan los significativos beneficios de la telefonía móvil, sobre todo (aunque no exclusivamente) para las empresas ya existentes, más que para las nuevas<sup>25</sup>.

Al participar en concentraciones de actividad económica, las pymes pueden incrementar su productividad gracias a los efectos de difusión de conocimientos. Romer (1986), Lucas (1988; 1993), y Grossman y Helpman (1991) han establecido que esos efectos son un importante mecanismo de crecimiento económico. La proximidad geográfica a través de las concentraciones es un factor importante en la transmisión de conocimientos, porque reduce el costo y la comercialización de las innovaciones (Autant-Bernard, 2001a; 2001b; Orlando, 2000). Además, las concentraciones pueden aumentar la productividad de una empresa debido a su proximidad con otras empresas innovadoras (incluso mediante la utilización de Internet, como muestran Paunov y Rollo, 2016). Mientras que diversos estudios han llegado a la conclusión de que las concentraciones aumentan la probabilidad de entrada, permanencia y crecimiento de nuevas empresas (Beaudry y Swann, 2001; Dumais *et al.*, 2002; Rosenthal y Strange, 2005; Pe'er y Vertinsky, 2006), otros estudios indican que la ubicación en una concentración reduce las posibilidades de permanencia de nuevas empresas debido a la hipercompetencia por los recursos y el personal entre empresas (Beaudry y Swann, 2001; Sorenson y Audia, 2000; Folta *et al.*, 2006).

Como se expone más detenidamente en la sección C del documento original, la participación en las cadenas de valor es otra forma de incrementar la productividad de las pymes. En primer lugar, la división de la producción basada en la ventaja comparativa puede mejorar la eficiencia técnica (Yang y Chen, 2009). En segundo lugar, los efectos de difusión de conocimientos se transmiten a lo largo de las cadenas de valor mundiales (Piermartini y Rubínová, 2014). Por ejemplo, en los países en

---

<sup>25</sup> Otros estudios sobre las ventajas de la innovación para las pymes de los países en desarrollo son los de Bala Subrahmanya *et al.* (2010) y Egbetokun *et al.* (2012), para la India y Nigeria, respectivamente.

desarrollo, las grandes empresas exportadoras suelen ser mecanismos primarios a partir de los cuales se transmiten las tecnologías desde el extranjero a los sectores locales. La subcontratación externa constituye una importante vía de transferencia de conocimientos y adquisición de tecnologías extranjeras.

Por último, la contribución de las pymes a la dinámica sectorial (el proceso de entrada y salida) puede tener efectos globales positivos en la productividad, debido a las repercusiones de las empresas ya establecidas en la innovación. Más arriba se hizo referencia al pequeño tamaño de las empresas recién establecidas y a su mayor probabilidad de abandonar el mercado. Los nuevos participantes que logran sobrevivir registran tasas de aumento de la productividad generalmente superiores a las que ofrecen las empresas ya establecidas. Ello se debe a que esos nuevos participantes tienden a adoptar las tecnologías más modernas (Leung *et al.*, 2008). Por consiguiente, las empresas ya establecidas tienen el incentivo de mejorar su productividad para preservar sus cuotas de mercado, lo que debería contribuir a aumentar la productividad global en la economía (Luttmer, 2007).

## **2. Participación de las pymes en el comercio: oportunidades y desafíos**

El objetivo de esta subsección es explicar qué temas se abordan en el *Informe sobre el Comercio Mundial 2016*, por qué es un informe oportuno y cómo contribuye al debate sobre las pymes. La subsección tiene tres partes. En la primera se sostiene que, a pesar de las nuevas oportunidades que tienen las pymes para conectarse a los mercados mundiales, su participación en el comercio sigue siendo relativamente limitada. En la segunda se enumeran los principales beneficios de la participación de las pymes en el comercio. En la tercera se presta especial atención a los problemas que tienen las pymes para conectarse a los mercados mundiales y se explica de qué forma los costos relacionados con las políticas comerciales obstaculizan la participación de las pymes en el comercio y cómo la cooperación internacional puede ayudar a las pymes más

eficientes a aprovechar el sistema de comercio y beneficiarse de las nuevas oportunidades que ofrecen el comercio electrónico y las cadenas de valor mundiales.

**(a) Nuevas oportunidades para que las pymes se conecten a los mercados mundiales**

El comercio electrónico y, de modo más general, los servicios basados en la tecnología de la información y las comunicaciones ofrecen nuevas oportunidades para acceder a los mercados internacionales y salvar los obstáculos al comercio. En los últimos años, la tecnología digital e Internet han facilitado muchos más medios a las pymes para llegar a los clientes en los mercados nacional y mundial. Como se mostrará en la sección D, las ventajas de la revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones son particularmente grandes para las pymes. En primer lugar, el acceso a la infraestructura de telecomunicaciones es esencial para reducir los costos de información y distribución, promover el comercio, mejorar la eficiencia del mercado y mantenerse a la altura de un entorno comercial cambiante. Investigaciones recientes sobre las exportaciones de mercancías comercializadas a través de eBay muestran que el comercio electrónico reduce los costos relacionados con la distancia física entre vendedores y consumidores al crear confianza y facilitar información con un costo muy bajo (Lendle *et al.*, 2016). Los costos de investigación en línea no se corresponden necesariamente con la forma que adoptan los mercados remotos y la tecnología en línea aumenta la confianza de los importadores en los exportadores (por ejemplo, mediante los mecanismos de calificación de los vendedores). En segundo lugar, a través de las plataformas en línea, las empresas más pequeñas y menos productivas pueden conectarse con clientes distantes. En realidad, y tal como han señalado Lendle y Olarreaga (2014), las empresas que tienen actividad en eBay son, como promedio, más pequeñas que las empresas tradicionales que no realizan ventas a través de Internet. Esos autores consideran también que el comercio electrónico ofrece a las pymes oportunidades de crecimiento que parecen significativas para los países en desarrollo.

Internet está creando nuevas oportunidades para la participación de las pymes en el comercio internacional, aunque el tamaño de las empresas sigue determinando en gran medida el uso del comercio electrónico y, en la mayoría de los países, las pymes van a la zaga de las empresas de mayor tamaño en lo que respecta a las compras y ventas en línea (ITC, 2015c; UNCTAD, 2015). A veces se describe Internet como un mercado mundial que no conoce fronteras y en el que los empresarios pueden encontrar clientes en todo el mundo. Sin embargo, esa descripción no es del todo exacta. La captación de un mercado especializado mundial sigue siendo difícil. Algunas de las fricciones que tienen lugar fuera de Internet persisten también en el comercio en línea. Para las pymes suele ser más difícil que para las grandes empresas mantenerse al día en lo que respecta a los cambios tecnológicos, sobre todo porque emplean menos especialistas técnicos y no disponen de los recursos financieros necesarios para modernizar continuamente la tecnología. Las microempresas y las pequeñas empresas se enfrentan a diversos obstáculos al comercio en línea, tales como la falta de conocimientos especializados para identificar sus necesidades en materia de comercio electrónico, los beneficios potenciales que pueden obtener de ese comercio y la forma de participar en él (Sandberg y Hakansson, 2014). La UNCTAD (2015) muestra que las pequeñas empresas siguen enfrentándose a obstáculos cuando tratan de aprovechar las plataformas y soluciones internacionales de comercio electrónico. En los PMA, soluciones sencillas de tecnología de la información y las comunicaciones, tales como el acceso a Internet o la creación de un sitio Web comercial, representan a menudo un importante desafío para las pymes.

La revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones no solo ha hecho posible el desarrollo del comercio electrónico, sino que, unida a la reducción de los obstáculos al comercio, ha cambiado más profundamente la producción y la actividad comercial y ha dado lugar al surgimiento de las redes de producción internacionales y al comercio en cadenas de valor mundiales, es decir, al intercambio de bienes intermedios y servicios a lo largo de la cadena de producción vertical. El surgimiento

de las cadenas de valor mundiales tiene también potencial para facilitar la internacionalización de las pymes. Las cadenas de valor mundiales permiten a las empresas especializarse en una pequeña parte de la cadena de suministro, lo que da a las pymes más oportunidades para participar en el comercio internacional (Lim y Kimura, 2010; Arudchelvan y Wignaraja, 2015). Para las pymes es difícil competir en una cadena completa de actividades, pero pueden integrarse más fácilmente en las cadenas de valor mundiales desempeñando tareas en las que tienen ventaja comparativa. A través de las cadenas de valor mundiales, las pymes pueden superar las deficiencias de conocimientos, hallar clientes y reducir las incertidumbres y los riesgos que entraña la actividad en los mercados extranjeros (Terjesen *et al.*, 2008). Una pyme que se integre en una cadena de valor mundial puede tener más facilidades para acceder a la información sobre los mercados extranjeros o encontrar clientes en esos mercados. Para las empresas de países en desarrollo, la inclusión en una cadena de valor mundial no solo aporta nuevos mercados para sus productos, sino que también desempeña una función cada vez más importante y esencial de acceso a los conocimientos y mejora del aprendizaje y la innovación (Pietrobelli y Rabellotti, 2011). En el caso de las pequeñas empresas de los PMA, la participación en las cadenas de valor mundiales es un medio fundamental para obtener información sobre el tipo y la calidad de los productos y tecnologías requeridos por los mercados mundiales y para acceder a esos mercados.

A pesar de las nuevas oportunidades comerciales creadas por la revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones, los datos disponibles no muestran claramente que haya aumentado la participación de las pymes en el comercio. Esto puede deberse en parte al hecho de que esa participación —en particular, en las formas indirectas de comercio en el contexto de las cadenas de valor mundiales— no está bien documentada ni ha sido bien entendida. Como se indica en la sección B, medir la participación de las pymes —y en particular de las mipymes— en el comercio y comparar esa participación entre los distintos países plantea serias dificultades. En primer lugar, no hay una definición homogénea de mipymes o de pymes. En segundo



lugar, hay una escasez general de datos comparables a nivel internacional. Y, en tercer lugar, la participación de las pymes en el comercio a través de las cadenas de valor mundiales no se ha medido adecuadamente. La información basada en las estadísticas comerciales tradicionales, según la cual parece que son sobre todo las grandes empresas las que participan en el comercio y las cadenas de valor mundiales, subestima la participación en esas cadenas de empresas más pequeñas que, con frecuencia, suministran bienes intermedios a las empresas exportadoras en sus países y, de ese modo, se integran indirectamente en las cadenas de valor mundiales.

Dicho lo cual, los datos disponibles apuntan a que, en todas las economías —en desarrollo o desarrolladas—, la participación de las pymes en el comercio internacional es escasa en comparación con la de las grandes empresas y su contribución al empleo. En las economías en desarrollo, la participación directa de las pymes en el comercio internacional dista de ser proporcional a su importancia a nivel nacional. Según estimaciones de la OMC basadas en datos del Banco Mundial, en los países en desarrollo, las exportaciones directas de las pymes representan, como promedio, apenas el 7.6% de las ventas totales del sector manufacturero, en comparación con el 14.1% correspondiente a las grandes empresas de ese sector. En cuanto a la participación indirecta de las pymes en el comercio, los datos sobre el comercio de esas empresas en las cadenas de valor mundiales son escasos. Según las estimaciones, las pymes del sector manufacturero de las economías en desarrollo no participan activamente en esas cadenas. Las exportaciones indirectas de las pymes del sector manufacturero se estiman únicamente en el 2.4% de las ventas totales. En conjunto, en las economías en desarrollo, la participación de las pymes en las exportaciones —directas e indirectas— de manufacturas se estima solo en el 10% de las ventas totales, en comparación con el 27% atribuido a las empresas de mayor tamaño. En el sector de los servicios, se estima que la participación de las pymes es algo mayor para las exportaciones indirectas que para las directas, pero su participación global en las exportaciones (directas e indirectas) de servicios sigue siendo poco importante, inferior al 4% de las ventas totales de

servicios. En las economías desarrolladas, la participación de las pymes en las exportaciones es también relativamente pequeña. Las exportaciones directas de las pymes suelen representar menos de la mitad del valor de las exportaciones totales. En cuanto a las exportaciones indirectas, los datos disponibles no permiten extraer conclusiones generales.

De modo similar, la escasa información disponible sobre la participación de las pymes en el comercio electrónico no permite hacer una descripción general clara. Los datos confirman que el comercio electrónico ofrece a las pymes nuevas oportunidades de exportación y podría llegar a revolucionar la participación de esas empresas. Sin embargo, no es posible cuantificar el efecto que el comercio electrónico ha tenido ya en las actividades de exportación de las pymes.

#### **(b) Ventajas de conectarse a los mercados mundiales**

La participación relativamente limitada de las pymes en el comercio ha suscitado la atención de los responsables de las políticas, que consideran que las pymes tienen potencial de crecimiento y empleo y que la participación en el comercio es uno de los elementos que pueden ayudar a desarrollar ese potencial. A decir verdad, la actividad comercial —directa o indirecta— se relaciona con una mayor productividad, salarios más altos y más innovación<sup>26</sup>.

Sin embargo, la principal razón de la correlación positiva entre la productividad y la participación en el comercio es que solo las empresas más productivas pueden realizar exportaciones. Ello se debe a que las empresas exportadoras tienen que hacer frente a los costos adicionales que conllevan, entre otros factores, por los estudios de mercado, la adaptación de los productos a las reglamentaciones locales o los costos de transporte,

---

<sup>26</sup> Aw y Hwang (1995), Roberts y Tybout (1997), Clerides *et al.* (1998), y Bernard y Wagner (1997) muestran que las empresas exportadoras son, como promedio, más productivas que las no exportadoras. López González *et al.* (2015) señalan que la participación en las cadenas de valor mundiales guarda relación con la mayor productividad. Véase también el análisis realizado en la sección C del documento original.

que solo las empresas más productivas pueden pagar. El hecho de que la mayor productividad sea más un determinante que una consecuencia de la participación en el comercio tiene un efecto importante, a saber, que no hay razón para prever que la participación de las pymes alcance el mismo nivel que la de las grandes empresas. Como se señaló anteriormente, las pymes son, como promedio, menos productivas que las grandes empresas, lo que explica su menor grado de participación y, en cualquier caso, muchas de ellas son locales por naturaleza.

No obstante, también hay buenas razones para creer que la actividad exportadora puede aumentar la productividad y el crecimiento de las pymes. La participación en el comercio internacional puede, sin duda, mejorar el rendimiento de las empresas y ayudar a las pymes mediante diversos mecanismos. La participación en las exportaciones amplía el tamaño del mercado de una empresa y le permite explotar las economías de escala y absorber el exceso de capacidad o de producción. Además, esa participación pone a las empresas en contacto con las mejores prácticas internacionales, promueve su aprendizaje, estimula su modernización tecnológica y fomenta el desarrollo de productos diferentes o de mayor calidad (Baldwin y Gu, 2003). La participación de las pymes en las cadenas de valor mundiales puede reportar beneficios similares (Avendano *et al.*, 2013).

Más específicamente, las economías de escala parecen importantes para explicar el desfase de productividad entre empresas exportadoras y no exportadoras. El acceso a un mercado más amplio permite a las empresas vender más productos y distribuir los costos fijos de producción entre un mayor número de unidades. En los países en desarrollo, en particular, las limitaciones en el desempeño de la actividad empresarial, así como las dificultades de acceso al crédito y los problemas de incumplimiento de los contratos, impiden a las empresas que solo producen para el mercado local explotar plenamente las economías de escala (Van Biesebroeck, 2005).

La innovación y la exportación avanzan en paralelo y, juntas, pueden promover el crecimiento de las pymes. Hay indicios de que las pymes que han sido innovadoras antes de acceder al mercado internacional tienen más probabilidades de exportar, de obtener buenos resultados de exportación y de generar crecimiento con sus exportaciones, en comparación con las empresas no innovadoras. En un estudio sobre empresas españolas se seleccionan varios de esos factores y se examina la complementariedad de la innovación y la exportación como impulsoras del crecimiento de las pymes. Los datos dan un sólido apoyo a la teoría del efecto de refuerzo de la innovación y la exportación en el crecimiento de las pymes y el potencial de formación de un “círculo virtuoso” en el que la innovación favorece las exportaciones, al tiempo que los conocimientos externos adquiridos en los mercados de exportación impulsan a su vez la innovación y el crecimiento (Golovko y Valentini, 2011). De modo similar, se ha demostrado que la reasignación de la cuota de mercado a los exportadores tras la liberalización del comercio en los países interlocutores puede crear un incentivo para que las empresas adopten la tecnología más reciente a fin de seguir siendo competitivas (Bustos, 2011).

Aunque la información sobre el aprendizaje mediante la exportación no es muy abundante, los resultados de estudios recientes relativos a empresas africanas son compatibles con esa hipótesis. Atkin *et al.* (2014), centrándose en los fabricantes de alfombras de Egipto y adoptando una cuidadosa estrategia empírica para aislar las relaciones causa-efecto, hallan indicios de que la exportación mejora la eficiencia técnica y genera efectos positivos en los beneficios y la productividad. Utilizando datos sobre empresas manufactureras de cuatro países africanos (Camerún, Ghana, Kenya y Zimbabue) que abarcan el período 1992-1995, Bigsten *et al.* (2004) muestran que, en consonancia con el mecanismo de aprendizaje mediante la exportación, la actividad exportadora tiene efectos positivos en la productividad, y sostienen que, en la muestra utilizada en su estudio, hay pocos indicios directos que favorezcan la hipótesis de la autoselección. Por último, en un grupo de empresas manufactureras de nueve países

africanos<sup>27</sup>, Van Biesebroeck (2005) halla indicios compatibles tanto con la autoselección como con el aprendizaje mediante la exportación. Las empresas exportadoras tienen niveles de productividad más elevados antes de la entrada en el mercado, pero también registran tasas de crecimiento de la productividad más altas después de esa entrada. En particular, se considera que la exportación aumenta la productividad en un porcentaje situado entre el 25 y el 28 por ciento.

La calidad de los productos de las pymes puede también mejorar mediante la participación en el comercio internacional, como efecto de las preferencias de los consumidores por productos de mayor calidad en los mercados de exportación de países de ingresos elevados. Los productos tienen calidades diferentes, y los consumidores se diferencian por sus ingresos y, por lo tanto, por su disposición a pagar más por productos de calidad en los distintos países, lo que significa que una empresa exportadora de determinado país pobre puede producir bienes de mayor calidad para la exportación que para el mercado nacional. De hecho, en la bibliografía especializada se establece una relación positiva entre la calidad y la renta per cápita de los interlocutores comerciales (Hallak, 2010; Verhoogen, 2004; Kugler y Verhoogen, 2008).

El acceso a los bienes intermedios extranjeros puede aumentar también la eficiencia de las empresas, ya que les permite utilizar insumos más variados y de mayor calidad (Bas y Strauss-Kahn, 2014). Si las importaciones aumentan la productividad, las empresas estarán en mejores condiciones de sufragar los costos de entrada en los mercados de exportación y podrán iniciar su actividad exportadora, así como exportar una mayor variedad de productos y mejorar en general sus resultados en los mercados de exportación (Kasahara y Lapham, 2006; Bas y Strauss-Kahn, 2014).

También hay indicios empíricos de una correlación positiva entre las importaciones y la productividad, basados en la significativa diferencia de productividad entre las

---

<sup>27</sup> Burundi, Camerún, Costa de Marfil, Etiopía, Ghana, Kenia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

empresas que realizan importaciones y las empresas sin actividad comercial internacional (Vogel y Wagner, 2010). Otro estudio que utiliza datos de empresas de Chile (Kasahara y Rodrigue, 2008) llega a la conclusión de que el paso de no importar a importar bienes intermedios extranjeros puede mejorar la productividad de una empresa entre 3.4 y 22.5 puntos porcentuales. Otros datos muestran que la internacionalización favorece la importación de bienes intermedios de mayor calidad, lo que permite a las pymes aumentar su productividad gracias a los efectos de aprendizaje, diversidad y calidad (Amiti y Konings, 2007) o mejorar la calidad de sus exportaciones (Bas y Strauss-Kahn, 2012). El efecto positivo de importar bienes intermedios del extranjero contribuye a explicar la observación de que las empresas a la vez importadoras y exportadoras son, como promedio, las más productivas (Castellani et al., 2010; Halpern *et al.*, 2005; Muûls y Pisu, 2009).

El análisis llevado a cabo para el presente informe muestra que las empresas exportadoras tienen mayor tendencia a utilizar insumos extranjeros. La hipótesis de que los exportadores se abastecen en mayor medida mediante importaciones se contrastó utilizando el conjunto de datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, que abarcan más de 75 mil empresas de 80 países. En el análisis se examinó si las pymes exportadoras utilizan bienes intermedios importados y, en caso afirmativo, si su uso de insumos difiere del de las demás empresas. Los resultados indican que la condición de exportador se relaciona positiva y significativamente con la actividad importadora para las empresas de todos los tamaños. De hecho, las empresas exportadoras utilizan en promedio un 14% más de insumos extranjeros que las no exportadoras, y las pymes exportadoras utilizan un 12% más de insumos extranjeros que las pymes no exportadoras. Esta interacción entre importación y exportación es interesante en relación con las cadenas de valor mundiales, en el sentido de que la integración en la economía mundial a través tanto de las importaciones como de las exportaciones puede considerarse como una característica de participación en esas cadenas. Desde esa perspectiva, los resultados sugieren que la participación en las cadenas de valor

mundiales podría ayudar a las pymes a incrementar su productividad en comparación con las pymes no exportadoras, pero también en comparación con las empresas exportadoras, grandes o pequeñas, que no utilizan insumos extranjeros.

Aparte de las mejoras de eficiencia en la oferta examinadas hasta ahora, la participación en el comercio reporta otras ventajas a las pymes. Por ejemplo, los consumidores pueden beneficiarse de la mayor participación de las pymes en el comercio debido a la variedad más amplia de productos disponibles. Además, la producción de las pymes puede más fácilmente dar cabida a la artesanía y los productos especializados. Como es de esperar, los consumidores refinados preferirán cada vez en mayor medida productos adaptados a sus necesidades específicas y fabricados por pequeñas empresas artesanales, en lugar de productos de gran consumo.

Por último, y sin ser menos importante, hay una firme creencia en que la mejora del rendimiento de las pymes contribuirá a su vez a mejorar la distribución de los ingresos. Por ejemplo, según se refleja en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas y en sus metas (en particular en las metas 8.3 y 9.3), debe fomentarse la estructuración de las pymes y su crecimiento, ya que se espera que esas empresas desempeñen una función esencial para “promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” (Objetivo 8).

La cuestión de si las pymes desempeñan una función primordial en la creación de nuevos empleos y la reducción de la pobreza en las economías en desarrollo y emergentes no ha recibido aún una respuesta definitiva (véase la subsección A.1 y de Kok *et al.*, 2013). Es más, incluso si estuviera claro que las pymes desempeñan esa función primordial en la creación de empleo y la reducción de la pobreza, seguiría planteándose la cuestión de cómo fomentar su crecimiento. Según se indicó en la sección E, los argumentos a favor de las políticas de apoyo de las pymes se basan en la

opinión de que ciertas disfunciones del mercado, por ejemplo, las imperfecciones del mercado de crédito, afectan a las pymes más adversamente que otras, y requieren una intervención pública, lo que significa que las intervenciones de política deben tener como finalidad subsanar esas disfunciones del mercado. Por consiguiente, promover activamente la participación de las pymes en el comercio puede no ser la forma más directa de reducir la pobreza.

No obstante, la eliminación de los obstáculos que impiden a las pymes productivas participar en el comercio debería permitir a más pymes iniciar su actividad comercial. Una vez iniciada esa actividad, las empresas pueden entrar en un círculo virtuoso en el que el comercio aumente la productividad y facilite el crecimiento, lo que a su vez aumentará los beneficios del comercio. Si la participación directa en el comercio está fuera del alcance de muchas empresas de países en desarrollo, la participación indirecta en forma de integración en una cadena de valor puede ser una opción. En muchos países en desarrollo, el sector productivo nacional ha pasado a ser cada vez más “dual”, con escasa interacción entre un número limitado de empresas internacionalmente competitivas, por una parte, y un gran número de pymes que producen para el mercado nacional y se enfrentan a grandes desafíos de competencia, por otra. Reforzar los vínculos entre el sector de las pymes y las grandes empresas exportadoras permitiría que las ventajas de la conexión a los mercados mundiales alcanzasen a una parte mayor de la economía.

La mayor participación de las pymes en el comercio puede promover el paso al sector estructurado y crear empleos mejor remunerados. Para las pymes que pueden conectarse a los mercados internacionales, el comercio significa un aumento de la productividad y el crecimiento, lo que a su vez conlleva salarios más elevados e incluso puede redundar en empleos de mayor calidad. Como ya se ha explicado, en muchos países en desarrollo, tres cuartas partes o más de los trabajadores están empleados en mipymes, una gran mayoría de las cuales pertenecen al sector no estructurado. La



pertenencia a ese sector y los bajos niveles de productividad coexisten frecuentemente con unas condiciones de trabajo precarias. En muchos países, el empleo en el sector estructurado o en el sector no estructurado es el principal determinante de acceso a la seguridad social para los trabajadores de las pymes. Al mismo tiempo, los empleos del sector no estructurado son, con frecuencia, el último recurso, a falta de redes de seguridad social. Las pymes que se conectan a los mercados internacionales y crecen tienen más probabilidades de incorporarse al sector estructurado.

La participación en una cadena de valor mundial no se traduce automáticamente en mejores condiciones de trabajo y empleos de mayor calidad. Sin embargo, las nuevas exigencias sociales y ambientales planteadas por los consumidores, los gobiernos y las organizaciones internacionales y no gubernamentales a las empresas que subcontratan sus actividades han determinado a un número creciente de corporaciones multinacionales a adoptar códigos de conducta y programas voluntarios para la gestión sostenible de las cadenas de suministro. Esos códigos de conducta y programas regulan la actuación de los proveedores en aspectos tales como la salud y la seguridad, los derechos laborales, los derechos humanos, las prácticas de lucha contra la corrupción o la contaminación (Lensson *et al.*, 2006).

También cabe destacar, como ya se ha indicado antes en esta sección, que muchas pymes pertenecen a mujeres y son gestionadas por ellas, y la internacionalización de esas pymes potenciaría aún más algunos de los beneficios ya mencionados. Fomentar el espíritu empresarial femenino es fundamental para acabar con las desigualdades y la pobreza. Algunos de los beneficios que conlleva la participación de las pymes en el comercio podrían ser mayores en los casos de pymes pertenecientes a mujeres. Por ejemplo, diversos estudios han mostrado que los puestos de trabajo que aportan más recursos al hogar bajo control de la mujer dan lugar a mayores inversiones en sanidad y educación (véase, entre otros, Korinek, 2005).

Para finalizar esta subsección hay que tener presente un aspecto importante. Si la mayor participación en el comercio se logra mediante una reducción de los costos del comercio, los modelos comerciales de uso corriente (Melitz, 2003b) predicen que esa participación no solo puede crear nuevas oportunidades para las pymes más productivas, sino también aumentar la competencia de las exportaciones y presionar a las pymes menos eficientes. En otras palabras, siempre que los costos del ajuste no sean demasiado elevados, la reducción de los costos comerciales mejoraría al mismo tiempo la eficiencia y la distribución, sustituyendo los empleos de poca calidad y mal pagados por empleos más formales y mejor remunerados. Este resultado no es solo una posibilidad teórica. Por ejemplo, se ha demostrado que la actividad agrícola mejora cuando los países en desarrollo se integran en cadenas de valor mundiales, con el consiguiente efecto positivo en la reducción de la pobreza (Maertens *et al.*, 2011).

**(c) Dificultades a las que se enfrentan las pymes al conectarse a los mercados mundiales**

Dada la participación relativamente escasa de las pymes en el comercio a pesar del surgimiento de nuevas oportunidades, y habida cuenta de las ventajas que puede acarrear la conexión de las pymes a los mercados mundiales, es preciso analizar la cuestión de los factores que determinan la internacionalización de esas empresas. El presente informe tiene como objetivo contribuir al mejor entendimiento de esos factores determinantes de la internacionalización de las pymes y, en particular, de la función desempeñada por las normas comerciales internacionales en ese contexto. Sin embargo, debido a los numerosos modos de internacionalización de las pymes y los múltiples factores que afectan a ese proceso, el informe se centra en los factores relacionados con las políticas comerciales que influyen en la participación directa o indirecta de las pymes en el comercio.

Los factores que determinan la participación de una empresa en el comercio o en las cadenas de valor mundiales son múltiples, pero la productividad de la empresa es el

elemento esencial de una conexión eficaz a los mercados mundiales. Los determinantes de la participación de las pymes en el comercio o en las cadenas de valor mundiales pueden ser internos o externos. Entre los principales factores internos que afectan al nivel de productividad y facilitan la participación en el comercio o en las cadenas de valor mundiales figuran la pertenencia al sector estructurado, las competencias de gestión y la preparación de la fuerza de trabajo, y la capacidad de adopción de nuevas tecnologías y de innovación (OCDE y Banco Mundial, 2015). Aunque conviene tener presente que la productividad es esencial para la participación en el comercio y que esa participación depende de múltiples factores, el examen exhaustivo de los factores que explican la productividad de las pymes y de las políticas que mejoran esa productividad está fuera del alcance del presente informe.

Los factores externos que determinan la participación de las pymes en el comercio y en las cadenas de valor mundiales varían desde la política comercial -medidas arancelarias y no arancelarias- hasta el acceso al financiamiento y las redes de tecnología de la información, y abarcan una diversidad de costos comerciales. Se conoce relativamente poco sobre la forma en que las medidas de política comercial o los demás costos comerciales afectan a la participación de las pymes en el comercio y en las cadenas de valor mundiales. En el presente informe se examina la información disponible sobre esos efectos y se analizan las oportunidades y las dificultades que conlleva la participación en el comercio electrónico y en las cadenas de valor mundiales. Además, se aclaran no solo los diversos obstáculos a la participación de las pymes, sino también por qué y cómo esos obstáculos afectan más a las pymes que a las grandes empresas. Lo que parece estar claro es que la política comercial y, de modo más general, los costos comerciales tienden a afectar más a las empresas pequeñas que a las de mayor tamaño. Sin duda, ese es el caso de los costos que no dependen del tamaño de los envíos —los denominados costos “fijos”—, tales como el costo de hallar un interlocutor extranjero o de certificar un producto. Sin embargo, y de modo más sorprendente, en el informe

se sugiere que ese es también el caso de ciertos costos variables, tales como los costos de transporte o logística, o incluso de los aranceles.

Desde la perspectiva de la OMC, una cuestión importante es la forma en que las normas comerciales internacionales y la cooperación en ese ámbito afectan a las políticas gubernamentales que determinan la participación de las pymes. Como ya se ha indicado, la mayoría de las políticas comerciales y relacionadas con el comercio —medidas arancelarias y no arancelarias— pueden afectar a la participación de las pymes, aun cuando no sea su objetivo primario. Sin embargo, los gobiernos aplican simultáneamente “políticas para las pymes” que suelen tener como objetivo mejorar la eficiencia de esas empresas o hacer frente a los problemas de distribución, por ejemplo, mediante el establecimiento de condiciones igualitarias para las pequeñas empresas en comparación con las de mayor tamaño. Los acuerdos comerciales imponen disciplinas a las políticas comerciales y relacionadas con el comercio de los gobiernos y pueden afectar también a las políticas relativas a las pymes. En el informe se examina de qué forma las disposiciones de los acuerdos comerciales regionales (ACR) y el sistema multilateral de comercio afectan a los costos comerciales a través de su efecto en las políticas y, en definitiva, si hacen más fácil o más difícil la participación de las pymes en el comercio.

El informe contiene también una relación de las flexibilidades otorgadas a los gobiernos para aplicar políticas relativas a las pymes, pero se centra sobre todo en la forma en que los acuerdos comerciales afectan a los costos del comercio que penalizan de modo desproporcionado a las pymes. En el informe se muestra que, aunque es raro que mencionen expresamente a las pymes, las normas multilaterales pueden afectar de hecho a los costos comerciales a los que se enfrentan esas empresas. También se muestra que solo recientemente las referencias explícitas a las pymes se han hecho más frecuentes en los ACR. Asimismo, en el informe se describen los programas destinados

a fomentar la participación comercial de las pymes en los que participan la mayoría de las organizaciones internacionales con actividad en el ámbito del comercio.

### **3. Estructura del informe**

En la sección B del documento original del presente informe se examinan todos los datos disponibles sobre las diversas formas de participación de las pymes en el comercio y su evolución en los últimos años, con especial atención a la forma en que las nuevas tecnologías (en particular, la tecnología de la información y las comunicaciones) y el desarrollo de las cadenas de valor mundiales han afectado a esa participación. Asimismo, se facilita una relación de las principales fuentes de información sobre la participación de las pymes en el comercio y se enumeran exhaustivamente las características de esa participación y su progreso durante los últimos años. Esa relación pone de manifiesto importantes deficiencias de información, en particular en lo que respecta a la participación en las cadenas de valor mundiales, mientras que los datos disponibles sugieren que, en conjunto, la participación de las pymes en las exportaciones es relativamente escasa.

En la sección C del documento original se considera cómo, cuándo y por qué las pymes deciden exportar o internacionalizarse y de qué forma esa decisión afecta a su productividad y su crecimiento. Asimismo, se hace un repaso exhaustivo de la bibliografía económica sobre los determinantes y las consecuencias de la participación de las pymes en el comercio y se muestra que solo las empresas más productivas toman parte en ese comercio, pero que, al mismo tiempo, su participación tiene diversos efectos positivos.

En la sección D del documento original se estudian los diversos obstáculos que siguen dificultando la participación de las pymes en el comercio internacional y, en particular, los que impiden que esas empresas aprovechen las nuevas oportunidades que ofrece el desarrollo del comercio electrónico y de las cadenas de valor mundiales. Esa

enumeración y el análisis de los determinantes de la participación de las pymes relacionados con la política comercial sugieren que los costos comerciales son, en general, más elevados para las pymes que para las grandes empresas. Al mismo tiempo, muestran que el acceso a la información relativa a las redes extranjeras de distribución y las reglamentaciones y normas aplicables en la frontera figura entre los principales obstáculos a la participación de las pymes en las exportaciones. Más concretamente, los principales problemas a los que se enfrentan las pymes con respecto a las ventas en línea se refieren a: i) la logística necesaria para enviar un producto o suministrar un servicio; ii) la seguridad de la tecnología de la información y las comunicaciones y la protección de los datos; y iii) los pagos. En cambio, los principales desafíos a los que se enfrentan las pymes al incorporarse a las redes de producción son: i) los costos de logística e infraestructuras; ii) la incertidumbre en materia de reglamentación; y iii) el acceso a la mano de obra especializada.

Por último, en la sección E del documento original se examina de qué forma las disciplinas e iniciativas comerciales de alcance regional y multilateral y las organizaciones internacionales afectan a los obstáculos normativos a la participación de las pymes en el comercio. El análisis sistemático de todas las disposiciones, incluidas las referencias explícitas a las pymes de todos los ACR notificados a la OMC, muestra que tales disposiciones se han incorporado a un número creciente de ACR; que el número de disposiciones pormenorizadas sobre pymes incluidas en determinados ACR ha aumentado en los últimos años; y que las disposiciones más frecuentes sobre pymes son las que fomentan la cooperación entre gobiernos con respecto a esas empresas, por una parte, y establecen flexibilidades para que los gobiernos apliquen políticas favorables a las pymes, por otra. Ese análisis muestra también que, aunque las pymes no siempre se mencionan expresamente en los acuerdos de la OMC, las normas multilaterales tienen de hecho el efecto de reducir los costos comerciales que obstaculizan el acceso de las pymes a los mercados extranjeros. Otras conclusiones son que las normas otorgan flexibilidad a los gobiernos nacionales para adoptar medidas

correctoras de las disfunciones del mercado que impiden la participación de las pymes en el comercio internacional, y que la labor de la OMC en materia de creación de capacidad, que trata de ampliar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo Miembros, contiene componentes significativos relacionados con la internacionalización de las pymes.

## **F. Conclusiones**

Las microempresas y las pymes son heterogéneas por naturaleza, y abarcan desde pequeños productores de servicios no comerciables hasta proveedores de productos digitales que empiezan su actividad ya con perspectivas de negocio mundial, desde agricultores con baja productividad hasta productores de cultivos selectos, y desde sastrerías del sector no estructurado hasta fábricas formales de confección.

Desde hace mucho tiempo, el comercio internacional ha estado dominado por las grandes empresas, que cuentan con la masa crítica, la capacidad institucional y las tecnologías necesarias para acceder a los mercados extranjeros y suministrarles sus productos. Pero, gracias a Internet y al auge de las redes internacionales de producción, muchas pequeñas empresas innovadoras y productivas tienen ahora la posibilidad de convertirse también en prósperos comerciantes internacionales. La participación en el comercio internacional, antes reservada a unos pocos, puede, por lo tanto, ser cada vez más inclusiva.

Las oportunidades de conectarse a los mercados mundiales generadas por la revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) son especialmente pertinentes para las pymes. El comercio electrónico reduce los costos asociados a la distancia física entre los vendedores y los consumidores, al proporcionar información a un costo muy bajo. A través de plataformas en línea, las empresas más pequeñas, incluso las de países en desarrollo, pueden conectarse con consumidores de mercados lejanos. El auge de las redes internacionales de producción y de las cadenas de valor mundiales, que en gran medida deben su existencia a la revolución de las TIC, también

puede facilitar enormemente la internacionalización de las pymes. Si bien es cierto que esas empresas pueden tener dificultades para competir a lo largo de una línea entera de actividades, también lo es que pueden integrarse más fácilmente en las cadenas de valor mundiales si realizan tareas en las que tengan una ventaja comparativa.

La participación más inclusiva de las empresas en el comercio internacional reporta diversos beneficios. Por ejemplo, la productividad de las empresas puede mejorar gracias a la actividad exportadora. Esto es especialmente cierto en el caso de los países africanos, donde se ha constatado que la exportación ha aumentado la productividad entre un 25% y un 28%. También la calidad de los productos de las pymes puede mejorar mediante la participación en el comercio internacional. Asimismo, el acceso a insumos intermedios extranjeros puede aumentar la eficiencia de las empresas, ya que les permite utilizar una mayor diversidad de insumos de más calidad. También los consumidores pueden beneficiarse de una participación de las empresas más inclusiva en el comercio internacional, debido a la mayor variedad de productos disponibles, entre ellos, productos artesanales y productos hechos a medida. Por otro lado, la participación de las pymes es una manera de repartir los beneficios del comercio de forma más amplia en la sociedad, lo que genera beneficios distributivos del comercio.

Las formas indirectas de internacionalización a través de la participación en cadenas de valor mundiales pueden también beneficiar enormemente a las pymes. A través de esas cadenas, las pymes pueden suplir la falta de conocimientos sobre el tipo y la calidad de los productos y las tecnologías que requieren los mercados mundiales. Además, pueden encontrar clientes y reducir la incertidumbre y los riesgos asociados a la participación en mercados extranjeros. Esto es especialmente útil para las pymes de los países en desarrollo, que suelen tener más dificultades para obtener información. La perspectiva de participar en cadenas de valor mundiales ofrece incentivos para innovar. Asimismo, para convertirse en proveedoras de grandes multinacionales, cada vez se exige más a las pymes que se adhieran a códigos de conducta y programas de gestión sostenible de la cadena de suministro, lo que incluye prácticas óptimas en esferas tales como la salud



y la seguridad, los derechos laborales, los derechos humanos, las prácticas anticorrupción y los efectos ambientales. Esto puede generar beneficios para el conjunto de la sociedad.

Las nuevas teorías del comercio señalan que solo las empresas más productivas exportan y que la actividad exportadora está concentrada: unas pocas empresas muy grandes realizan la mayoría de las exportaciones. En general, las pymes son menos productivas que las grandes empresas. En consecuencia, en el presente informe se ha mostrado que las pymes que exportan son relativamente pocas (en comparación con las grandes empresas) y que representan una fracción relativamente pequeña de las exportaciones totales. En los países en desarrollo, la suma de las exportaciones directas e indirectas de las pymes representa en promedio solo el 10% de las ventas totales de productos manufacturados, en comparación con el 27% en el caso de las grandes empresas manufactureras. En las economías desarrolladas, la participación de las pymes en las exportaciones brutas oscila entre el 28% (teniendo en cuenta solamente las exportaciones directas) y el 41% (incluidas las exportaciones indirectas).

Sin embargo, en el presente informe se sostiene que la participación de las pymes en el comercio no está bien documentada y tampoco se conoce bien. En primer lugar, no hay una única definición de pyme. En segundo lugar, hay una carencia general de datos comparables a nivel internacional. En tercer lugar, la participación de las pymes en el comercio a través de las cadenas de valor mundiales puede subestimarse si no se tienen debidamente en cuenta las ventas directas o indirectas de productos intermedios de las pymes a las empresas exportadoras en su país de origen (una forma de integración indirecta en las cadenas de valor mundiales a través de las cadenas de valor nacionales). En cuarto lugar, los datos existentes sobre el comercio electrónico no permiten cuantificar los efectos de este tipo de comercio en las actividades de exportación de las pymes. Por consiguiente, hacen falta mejores datos y más estudios para poder caracterizar las diversas formas en que las pymes participan en el comercio.

Varios obstáculos dificultan la participación de las pymes en el comercio, a pesar de que han surgido nuevas oportunidades y de los beneficios que cabe esperar de la conexión de las pymes a los mercados mundiales. La mayor parte de los obstáculos son internos de las empresas, ya que guardan relación con las técnicas de gestión, la capacidad de la mano de obra y las posibilidades de adoptar nuevas tecnologías, de innovar y, en última instancia, de aumentar la productividad. Otros obstáculos son externos. El acceso a información sobre las redes de distribución extranjeras, los reglamentos aplicables en la frontera y las normas son algunos de los principales obstáculos a la participación de las pymes en las exportaciones. Todos estos costos del comercio entrañan sobre todo un componente fijo. No es de extrañar que afecten de forma desproporcionada a las pequeñas empresas, y no a las grandes. Lo que es más sorprendente es que el presente informe aporta datos que indican que los costos variables (como los costos de transporte y logística y los aranceles) también afectan desproporcionadamente a las pymes.

También hay obstáculos que afectan específicamente al acceso al comercio electrónico y a la participación en las cadenas de valor mundiales. Los principales problemas que encuentran las pymes para la venta a través de Internet son los relacionados con la logística de envío del producto o prestación del servicio, la seguridad de las TIC y la protección de los datos, así como problemas relacionados con los pagos. Los costos de logística e infraestructura, la incertidumbre en materia de reglamentación y el acceso a mano de obra especializada son algunos de los problemas más importantes de las pymes que intentan ingresar en las redes de producción.

La literatura sobre los acuerdos comerciales solo comenzó a ocuparse de la heterogeneidad de las empresas hace poco, pero las pymes ocupan un lugar prominente en los acuerdos comerciales multilaterales y preferenciales, así como en los programas de trabajo de las organizaciones internacionales. Muchos gobiernos, en particular en los países en desarrollo, utilizan los programas de apoyo a las pymes como instrumentos de política alternativos para subsanar los fallos del mercado que afectan especialmente

a esas empresas. Los gobiernos tal vez quieran preservar esos programas, incluso cuando firman acuerdos internacionales. Esto se refleja en las diversas excepciones relativas a las pymes que figuran en los acuerdos comerciales regionales y en los Acuerdos de la OMC.

Sin embargo, el objetivo principal de la cooperación internacional sobre las pymes es la creación de un sistema de comercio más inclusivo que contribuya a liberar el potencial comercial de esas empresas. Las normas multilaterales que reducen tanto los costos variables como los fijos, por ejemplo, las contenidas en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF), el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC, permiten crear condiciones de igualdad en el comercio, al mitigar algunas de las principales dificultades con que tropiezan las pymes que desempeñan una actividad comercial. Las disposiciones sobre transparencia ayudan a reducir la carga en materia de información que la mayoría de los Acuerdos de la OMC imponen a las pymes, lo mismo en los países en desarrollo que en los desarrollados. Las actividades de la OMC en el ámbito de la creación de capacidad, cuyo objetivo es ampliar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo Miembros, tienen un componente importante relacionado con las pymes. Como se argumenta en la sección E del documento original, las pymes internacionalmente orientadas de los países menos adelantados (PMA) probablemente también se beneficiarán de forma especial del acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes, de las normas de origen preferenciales para las exportaciones de los PMA y de la exención relativa a los servicios adoptada en la Décima Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Nairobi en 2015, así como de la reciente iniciativa encaminada a mejorar los programas existentes de facilitación de financiamiento del comercio.

En el presente informe se argumenta que es posible avanzar en muchos ámbitos. Podrían potenciarse más los mecanismos de transparencia con miras a facilitar el acceso de las pymes a la información. Hacen falta más estudios para establecer claramente lo

que funciona y lo que no cuando se trata de las disposiciones relacionadas con las pymes de los acuerdos comerciales, incluidos los multilaterales. El resultado de estos estudios sería de gran valor para los encargados de la formulación de políticas y los negociadores comerciales. Por último, aunque no por ello menos importante, debe intensificarse la cooperación y coordinación entre las organizaciones internacionales, de modo que sus esfuerzos encaminados a la internacionalización de las pymes se complementen mejor entre sí.

**Fuente de información:**

[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/world\\_trade\\_report16\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf)

### **Monitor de comercio e integración 2016 (BID)**

El 17 de noviembre de 2016, en el marco de la presentación del documento “Monitor de comercio e integración 2016” el Banco Interamericano de Desarrollo comunica que la contracción de las exportaciones de América Latina y el Caribe (ALyC) es más marcada que en el resto del comercio mundial. En lo que sigue se presenta el comunicado de prensa y los rasgos más sobresalientes del resumen ejecutivo.

#### **1. Los países sudamericanos y del Caribe fueron los más afectados**

Después de dos años de caída, las exportaciones de bienes de América Latina se contrajeron a tasas anualizadas de 14.8% en 2015 y de 8.5%, en los primeros siete meses de 2016, según el “Monitor de comercio e integración 2016<sup>28</sup>”.

Así mismo, las exportaciones de servicios, que en años anteriores habían logrado compensar en parte la caída de las ventas externas de mercancías, se redujeron por primera vez desde la crisis financiera de 2009 en 2.4% en 2015.

---

<sup>28</sup> <https://publications.iadb.org/handle/11319/7942>

En el reporte se indica que la contracción de las exportaciones de ALyC, más marcada que la del comercio mundial, es resultado de la fuerte caída de los precios, principalmente de los productos básicos y del petróleo, y de la más severa recesión regional de las últimas décadas.

La contracción del valor de las exportaciones de la región en 2015 se deriva de reducciones en las ventas externas de prácticamente todos los países y subregiones, aunque en diferentes intensidades. Los países sudamericanos y del Caribe fueron los más afectados, registrando una contracción de 22.8% en ambos casos. La tasa para el conjunto de Mesoamérica fue de -4.2%, resultado de una reducción de 5.0% en Centroamérica y de 4.1% en **México**.

“La intensidad y la duración de la recaída señalan que el comercio mundial está entrando en una nueva normalidad de bajo crecimiento, lo cual requiere a su vez un cambio de marcha en las políticas de apoyo a la inserción internacional por parte de los países de la región”, aseveró el Coordinador del informe y Economista Principal del Sector de Integración Comercio del BID.

En el informe se analiza cómo el deterioro en los términos de intercambio y las fluctuaciones del ya débil crecimiento de las cantidades exportadas han reducido el valor de las exportaciones regionales y generado déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos en la mayoría de los países. Igualmente, analiza las perspectivas comerciales de la región en el corto y el largo plazo, considerando el impacto de las realineaciones cambiarias y las transformaciones estructurales del comercio ocurridas en las últimas dos décadas.

El análisis de largo plazo revela que el desempeño comercial de América Latina se ha visto afectado por la creciente especialización en productos básicos y derivados. En el corto plazo, el escenario cambiario actual no favorece el crecimiento de las

exportaciones intrarregionales, más intensivas en manufacturas, y por lo tanto, el camino hacia la diversificación de las exportaciones.

El estudio fue dado a conocer en un evento organizado en Buenos Aires por el Sector de Integración y Comercio del BID y su Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). El informe, que se basa en los indicadores de INTrade<sup>29</sup>, el sistema de información sobre comercio e integración del BID, resalta la urgencia de asignar la más alta prioridad a políticas que promuevan la diversificación comercial.

El Monitor 2016 provee una inédita perspectiva del caso latinoamericano en el marco de la desaceleración comercial global, enfatizando que las políticas de inserción internacional de la región necesitan urgentemente un giro radical para adaptarse al cambio de marcha de la globalización.

## **2. Monitor de Comercio e Integración 2016: Cambio de Marcha, América Latina y el Caribe en la nueva normalidad del comercio global**

### **Prólogo**

El comercio mundial de bienes, que había permanecido estancado desde mediados de 2011, entro en una fase de recesión en el segundo semestre de 2014. Desde entonces, el valor del intercambio global de mercancías ha venido contrayéndose, caracterizando una recaída más prolongada que la provocada por la crisis financiera internacional de 2008–2009. Asimismo, las exportaciones de servicios cayeron por primera vez desde la crisis.

En sintonía estrecha con el comercio mundial, el valor de las exportaciones de América Latina y del Caribe (ALyC) comenzó a hundirse desde la segunda parte de 2014, y la tendencia se aceleró en los dos últimos años. La recaída fue resultado de un débil

---

<sup>29</sup> <https://www.intradebid.org/site/>

crecimiento en los principales socios comerciales de la región que afectó los volúmenes demandados, y de una histórica corrección de los términos de intercambio determinada por la reducción de los precios de los productos que componen las canastas exportadoras de la mayoría de los países.

El “Monitor de comercio e integración 2016” analiza distintos aspectos del cambio de marcha del comercio mundial y sus efectos para la región. Esta edición es la más reciente de una serie de informes elaborados por el Sector de Integración y Comercio del BID que estudian la evolución de la inserción de ALyC en el sistema comercial mundial, haciendo uso de los datos disponibles en INTrade, el sistema de información del BID sobre integración y comercio.

El presente estudio explica como el deterioro en los términos de intercambio y las fluctuaciones en el ya débil crecimiento de los volúmenes han mermado el valor de las exportaciones regionales y generado déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos en la mayoría de los países. Posteriormente, se desagregan esas tendencias por país, subregión, producto y mercado de destino y se evalúan las perspectivas comerciales de la región en el corto y el largo plazo, considerando el impacto de las realineaciones cambiarias y las transformaciones estructurales del comercio ocurridas en las últimas dos décadas.

Dada la magnitud de los desafíos y la fragilidad del cuadro económico global, se espera que esta edición del “Monitor de comercio e integración” provea a los países de la región información útil para diseñar e implementar políticas que faciliten la diversificación exportadora y contribuyan a retomar la senda del crecimiento por medio de una mayor y mejor integración competitiva en la economía mundial.

El Gerente, Sector de Integración y Comercio

## Resumen ejecutivo

A mediados de 2014, el comercio global entró en una segunda fase de contracción después del colapso comercial generado por la crisis financiera de 2008–2009. En la recaída de las exportaciones de ALyC, que se caracterizaron por un ajuste mayor al del promedio mundial, confluyeron dos factores específicos: un histórico choque de los términos de intercambio y la recesión regional más severa de las últimas décadas. Como consecuencia se agudizaron los desequilibrios de la cuenta corriente en la mayoría de los países en una coyuntura donde es previsible el endurecimiento de las condiciones de financiamiento internacional. De cara al futuro, la realineación de las paridades cambiarias traza un cuadro adverso al crecimiento de las exportaciones intrarregionales. Se intensifica por tanto la tendencia de largo plazo hacia una mayor especialización en productos primarios. En este contexto se realiza la urgencia de adoptar políticas orientadas a sostener la diversificación de las exportaciones para compensar la reducción de marcha del comercio global.

El “Monitor de comercio e integración 2016” analiza las tendencias del sector externo de la región con el fin de contribuir al diseño de políticas que permitan mejorar su desempeño de largo plazo. Se utilizan indicadores referidos al comercio y al acervo de acuerdos comerciales de la región sistematizados por el Sector de Integración y Comercio del BID, y disponibles públicamente en INTrade ([www.intradebid.org](http://www.intradebid.org)), para mostrar los hallazgos siguientes:

- a) **El retroceso de las exportaciones globales y regionales resultó de reducciones en el valor de las importaciones tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo y de intensas presiones deflacionarias que afectaron los precios de las ventas externas.**

A diferencia de lo ocurrido después de la crisis financiera internacional de 2008–2009, en el escenario actual los retrocesos de la demanda externa de los países



desarrollados y de los países en desarrollo se han retroalimentado en lugar de compensarse. El nuevo rasgo de fragilidad del comercio global surgió por tanto de la desaceleración de la demanda de los países emergentes, y particularmente de la de China.

Sin embargo, el factor explicativo dominante de la contracción comercial es la reducción de los precios de los bienes comerciados, principalmente los productos primarios y el petróleo. A su vez, el comercio mundial de servicios que estuvo estancado en 2014 entró en recesión en 2015. En la región, la contracción del valor de las exportaciones de bienes ha sido aún más marcada y las exportaciones de servicios sufrieron un embate recesivo, aunque menor al del promedio mundial. La dinámica deflacionaria del comercio mundial resultó en una histórica contracción de los términos de intercambio de la región, reflejada en déficit crecientes y generalizados de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

- b) Las exportaciones regionales siguieron contrayéndose, si bien a un ritmo menor gracias a la desaceleración en la caída de los precios en el primer semestre de 2016. El crecimiento de los volúmenes de las exportaciones de bienes se caracterizó sin embargo por una tendencia a la baja, así como las exportaciones de servicios que cayeron por primera vez desde la crisis financiera.**

El valor de las exportaciones de bienes de la región viene contrayéndose desde la segunda mitad de 2014. Con 23 meses de caída consecutiva desde agosto de ese año, se trata del peor desempeño desde la crisis financiera internacional, producto de una fuerte caída de los precios y de bajos crecimientos de los volúmenes exportados. Sin embargo, la dinámica de reducción de los precios se atenuó en los primeros siete meses de 2016, lo que amortiguó la caída del valor de las exportaciones de bienes de América Latina (-8.5% en la medición interanual de ese período contra -14.8% en 2015), pero el crecimiento de los volúmenes mostró un ulterior debilitamiento (0.2% en el primer semestre de 2016 contra 2.0% en 2015). Aunque en años previos las ventas internacionales de servicios habían logrado

compensar en parte la caída de los envíos de bienes, la región experimentó en 2015, según el último dato disponible, una contracción en este rubro (-2.4%). A pesar de esta reducción, las exportaciones de servicios siguieron siendo más resistentes a la caída generalizada que las de bienes.

- c) **Los tipos de cambio de la mayoría de los países de la región sufrieron marcadas depreciaciones a raíz de la corrección de los términos de intercambio. Aunque las depreciaciones podrían estimular el crecimiento de las ventas externas, la configuración actual de los tipos de cambio reales no favorece las perspectivas de expansión y diversificación de las exportaciones por medio del canal intrarregional.**

La mayoría de los países de la región han experimentado depreciaciones reales, lo que debería reflejarse en una mejora de la competitividad-precio. Estimaciones de la elasticidad de las exportaciones al tipo de cambio real indican que, aunque el efecto ha disminuido en los últimos años, las depreciaciones siguen estimulando el crecimiento de las ventas externas, particularmente las de manufacturas. Sin embargo, contrariamente a lo ocurrido con respecto a los socios extrarregionales, entre los países de la región se han observado notables apreciaciones reales, en gran parte debido a la fuerte depreciación de Brasil. Además, la volatilidad de los tipos de cambio ha aumentado, con repercusiones negativas sobre el posible efecto de estímulo de las exportaciones. Las sustanciales realineaciones de las paridades cambiarias reales ocurridas en los últimos semestres conspiran por tanto en contra del canal de crecimiento intrarregional de las exportaciones. Asimismo, se delinea un escenario adverso para la diversificación de la canasta exportadora, ya que es el comercio intrarregional el que cuenta con mayor participación de manufacturas.

- d) En una perspectiva de largo plazo, aparece evidente la vulnerabilidad del perfil de inserción externa de la región. El auge exportador se debió esencialmente a un efecto precio, y la oferta exportable no se ha ajustado a los segmentos más dinámicos de la demanda global. La creciente especialización en productos básicos y derivados ha estado caracterizada además por una creciente concentración en los eslabones menos elaborados de las cadenas productivas.**

Un análisis de las exportaciones a precios constantes revela que el auge que precedió a la crisis se debió esencialmente a un efecto precio. La cuota de la región en el comercio mundial se ha mantenido sustancialmente estancada. Con pocas excepciones, el desempeño comercial ha sufrido por la creciente especialización en productos básicos y derivados. La participación de estos productos en la canasta exportadora de la región ha aumentado, a la vez que las cuotas de los mercados globales controladas por la región se han reducido o concentrado en los segmentos menos dinámicos de la demanda mundial. Además, la región se movió hacia una especialización en productos primarios de bajo valor agregado, en detrimento de aquellos de mayor elaboración y mejor posicionamiento en las cadenas de valor.

El agotamiento del superciclo de los precios de los bienes básicos pone por tanto de manifiesto algunos rasgos de vulnerabilidad del desempeño comercial de la región que pasaron desapercibidos durante el período de auge. Este desajuste entre la evolución de la demanda global y la oferta exportable de la región no solo contribuye a explicar el débil desempeño comercial reciente de la mayoría de los países, sino que señala la urgencia de profundizar una agenda de diversificación, en particular en aquellas economías con un componente relevante de productos primarios en las canastas exportadoras.

## **Introducción**

En los últimos dos años ALyC han enfrentado vientos adversos originados en la economía mundial, a los cuales se sumaron los efectos de una prolongada recesión regional. El volumen de las exportaciones de bienes de la región creció a tasas más

bajas en la primera parte de 2016, y arrastró al comercio de servicios, que ya no sostiene contra-cíclicamente el desempeño comercial regional. A casi diez años del inicio de la fase contractiva del ciclo comercial iniciada en víspera de la crisis financiera internacional, ALyC enfrenta un ajuste de los términos de intercambio que, si bien por el momento se ha estabilizado en una meseta, parece indicar la necesidad de adaptarse a un cambio de marcha y a una nueva normalidad del comercio global.

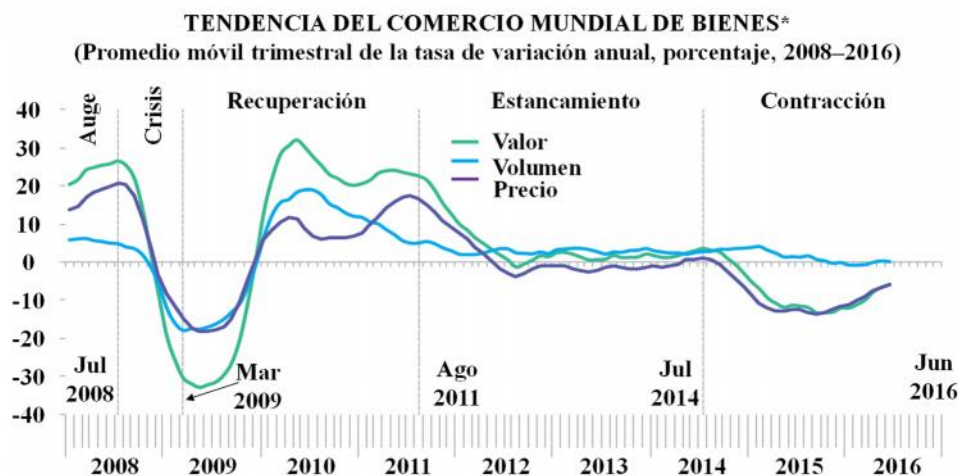
Este documento provee un análisis detallado de las principales características de la recaída de las exportaciones de bienes y servicios de ALyC en la coyuntura reciente. Si bien la contracción comercial fue principalmente derivada de tensiones deflacionarias que han causado una corrección histórica de los precios de los bienes básicos y de los valores exportados, aparecieron también nuevos efectos de transformaciones no transitorias en las relaciones comerciales internacionales. La desaceleración de la demanda de China debida a la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo, el débil e inestable patrón de crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica, progresivamente menos intensivo en importaciones latinoamericanas, y una nueva matriz de las paridades cambiarias intrarregionales delinear un escenario adverso a la expansión y a la diversificación de las exportaciones de la región. Aparecen, además incentivos para la adopción de políticas comerciales restrictivas.

En el **primer** capítulo del informe se examinan los principales rasgos del cambio de tendencia del comercio mundial y regional desde mediados de 2014, documentando en que medida se vislumbraron señales de estabilización en 2016. En el **segundo**, se brinda un panorama detallado del reciente desempeño comercial regional, destacando las singularidades de cada subregión y país y la especificidad de los efectos de las variaciones de los precios y de los volúmenes exportados. En el **tercero** se analiza empíricamente el efecto de las variaciones de los tipos de cambio reales sobre las corrientes comerciales y se da cuenta de cómo el reajuste de las paridades cambiarias debido al choque de términos de intercambio proyecta en el corto plazo un ambiente

adverso al crecimiento y a la diversificación comercial. En el **último** capítulo, con una perspectiva de largo plazo, se aprovecha una base de datos sobre las exportaciones estimadas a precios constantes que permite poner en perspectiva el posicionamiento de la región frente a las transformaciones del comercio global ocurridas en las dos últimas décadas. Se provee de esta manera una perspectiva latinoamericana en el debate concerniente a la desaceleración del comercio global. Además, se llama la atención sobre la fragilidad de los fundamentos de la competitividad comercial de ALyC con el objetivo de derivar recomendaciones de políticas que apoyen el relanzamiento del potencial exportador regional.

### **Capítulo 1: La desaceleración del comercio mundial**

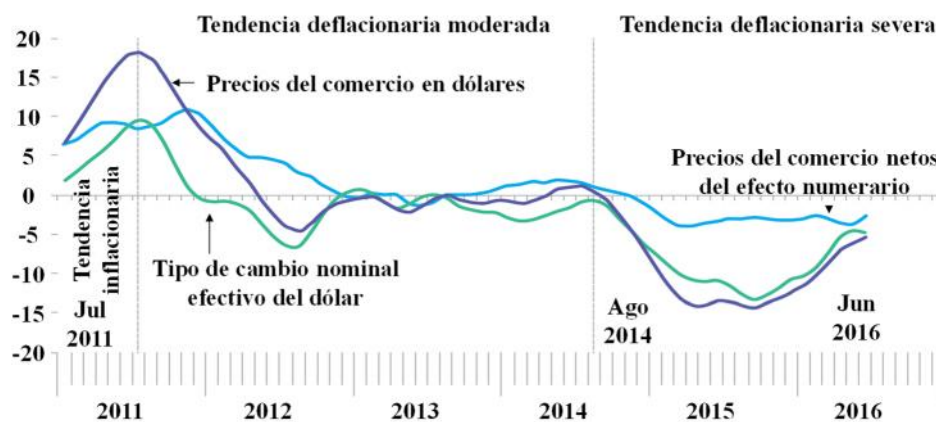
Desde mediados de 2014 el comercio mundial de bienes ha entrado en una fase de contracción. Aunque no tan aguda como la ocurrida durante el colapso comercial de 2008–2009, la presente recaída ha sido más prolongada y caracterizada por una fuerte baja de los precios y un débil crecimiento de los volúmenes. A su vez, el comercio mundial de servicios que estuvo estancado en 2014 entró en recesión en 2015. En ALyC, la contracción del valor de las exportaciones de bienes ha sido aún más marcada. Las exportaciones de servicios de la región también sufrieron un embate recesivo, aunque menor al del promedio mundial. La mayoría de los países experimento un histórico deterioro de los términos de intercambio, reflejado en déficit crecientes y generalizados de la cuenta corriente de la balanza de pagos.



\* El comercio mundial corresponde al promedio de exportaciones e importaciones mundiales. Los flujos entre miembros de la Zona Euro fueron excluidos (ver Anexo Metodológico 1).

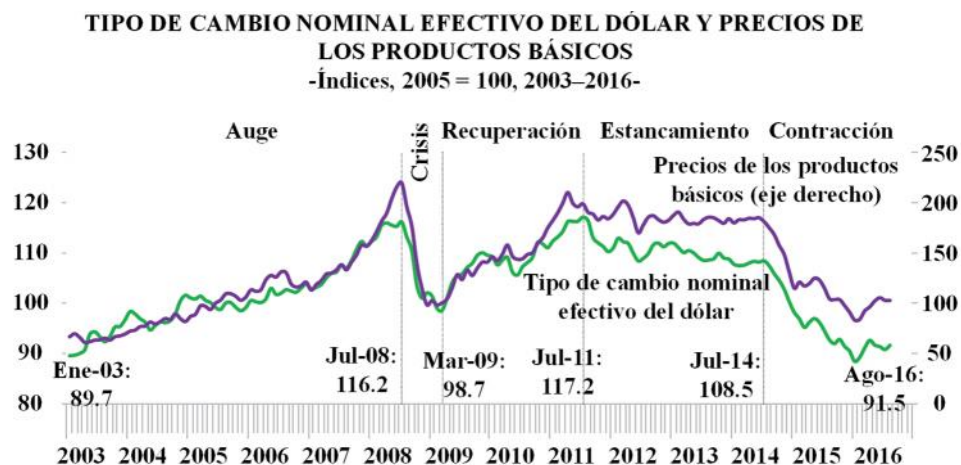
FUENTE: BID, Sector de Integración y Comercio, con datos de la Oficina Holandesa de Análisis de Política Económica, Eurostat, Oficina de Estadísticas del Trabajo de Estados Unidos de N., Organización de Países Exportadores de Petróleo y Banco Central de Venezuela.

**DETERMINANTES DE LA DINÁMICA DE LOS PRECIOS DEL COMERCIO MUNDIAL**  
(Promedio móvil trimestral de la tasa de variación anual, porcentaje, 2011–2016)



\* Los precios corresponden al promedio de las exportaciones e importaciones mundiales. Los flujos entre miembros de la Zona Euro fueron excluidos del comercio mundial. El tipo de cambio nominal efectivo del dólar corresponde al promedio de una canasta amplia de monedas. Una tasa negativa/positiva de variación indica apreciación/depreciación del dólar. Los precios netos del efecto numerario se estiman con un tipo de cambio constante del dólar (2005 = 100).

FUENTE: BID Sector de Integración y Comercio con datos de la Oficina Holandesa de Análisis de Política Económica (CPB), Comisión de Comercio Internacional (USITC) y Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica, Eurostat, Oficina de Estadísticas del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica (BLS), OPEP y Banco Central de Venezuela (BCV).



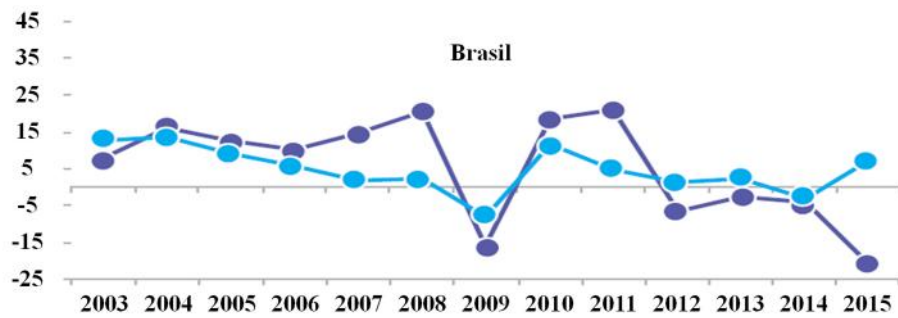
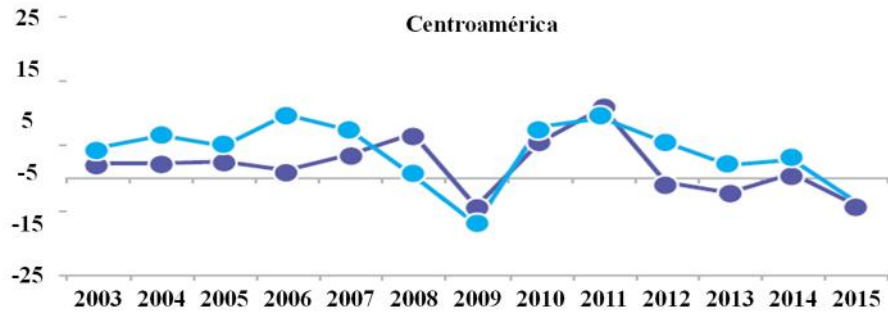
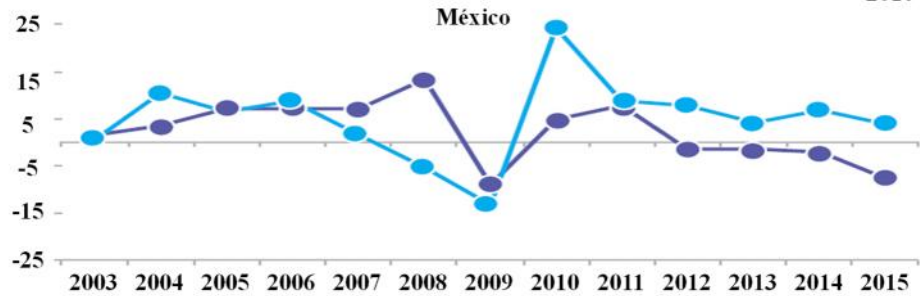
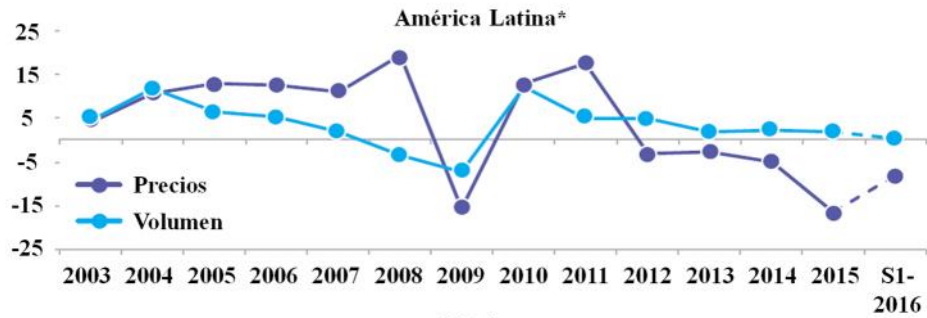
\* Notas: El tipo decambio del dólar corresponde al promedio nominal efectivo respecto a una canasta amplia de monedas. Una pendiente negativa positiva indica apreciación/depreciación del dólar. Las cifras que acompañan a los meses corresponden a los niveles del tipo de cambio. Fuente: BID, Sector de Integración y Comercio, con datos de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica y FMI.

## Capítulo 2: El impacto sobre las exportaciones regionales

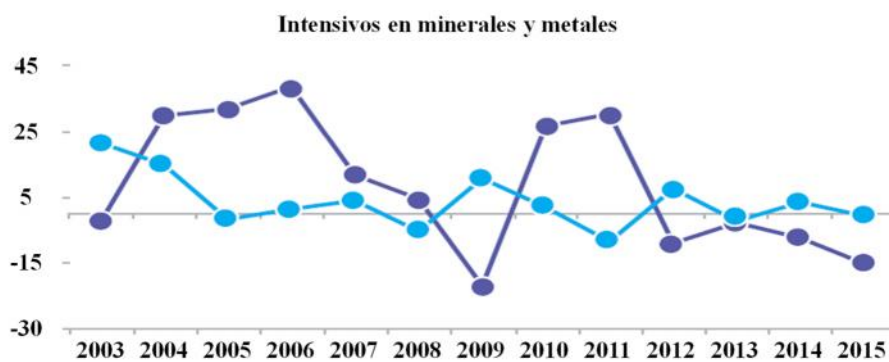
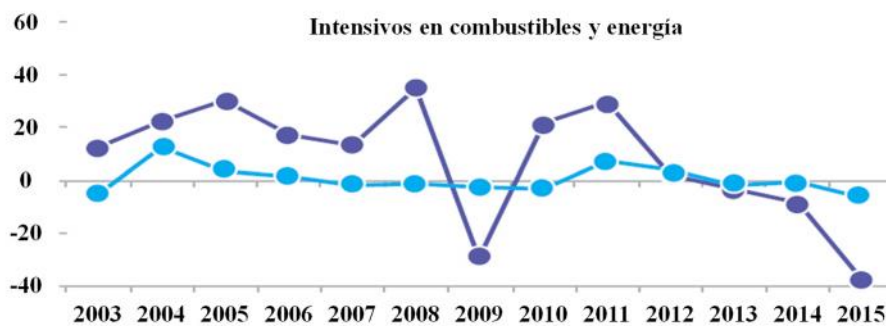
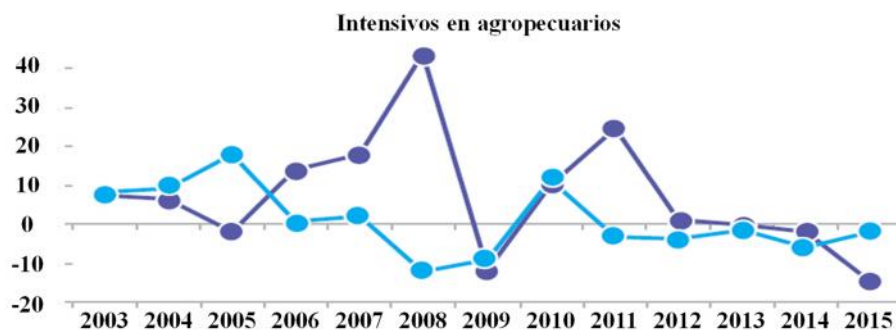
El bajo crecimiento de las principales economías mundiales y la consecuente contracción del comercio mundial de bienes afectaron fuerte y negativamente el valor de las exportaciones de ALyC en 2015. El principal factor de retracción fue la caída de los precios, conjugado con un débil incremento de los volúmenes exportados. A inicios de 2016, se observó una disminución en el ritmo de caída de los precios, lo que atenuó la tendencia negativa de las exportaciones regionales de bienes, aunque el crecimiento de los volúmenes siguió desacelerándose. Asimismo, las exportaciones de servicios cayeron por primera vez desde la crisis financiera, parcialmente influenciadas por las exportaciones de bienes.



**PRECIOS Y VOLÚMENES DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA**  
 -Tasa de variación anual, porcentaje, 2003-2016-







\* América Latina incluye a los 18 países mencionados en la nota 6. El Anexo Metodológico 2 detalla los procedimientos de la estimación de las series a precios constantes. El año base de los correspondientes índices en 2005.

Fuente: BID, Sector de Integración y Comercio, con datos de INTrade DataINTAL, BLS, BCV y OPEP.

**EXPORTACIONES DE BIENES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**  
**-Tasa de variación anual y miles de millones de dólares estadounidenses, períodos seleccionados-**

País/Región*	Miles de millones de US\$			Tasas de variación (%)			
	2013	2014	2015	De 2003 a 2008	2014	2015	Acum. julio 2016
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>1 090.3</b>	<b>1 058.8</b>	<b>900.0</b>	<b>16.8</b>	<b>-2.9</b>	<b>-15.0</b>	<b>n.d.</b>
<b>América Latina</b>	<b>1063.9</b>	<b>1037.3</b>	<b>883.3</b>	<b>16.6</b>	<b>-2.5</b>	<b>-14.8</b>	<b>-8.5</b>
<b>Mesoamérica</b>	<b>423.5</b>	<b>442.4</b>	<b>423.8</b>	<b>10.3</b>	<b>4.5</b>	<b>-4.2</b>	<b>-5.2</b>
México	380.0	396.9	380.6	10.4	4.4	-4.1	-5.7
<b>Centroamérica</b>	<b>43.5</b>	<b>45.5</b>	<b>43.2</b>	<b>9.6</b>	<b>4.6</b>	<b>-5.0</b>	<b>-1.7</b>
Costa Rica	8.6	9.2	9.2	10.3	6.8	0.0	6.2
El Salvador	5.5	5.3	5.5	7.6	-4.0	4.0	-4.7
Guatemala	10.0	10.8	10.7	10.9	7.8	-1.2	-5.2
Honduras	3.9	4.1	3.9	13.6	4.7	-3.6	-8.3
Nicaragua	5.2	5.4	4.8	28.7	4.4	-10.8	-1.6
Panamá	0.8	0.8	0.7	7.3	-3.2	-14.9	-7.3
República Dominicana	9.4	9.9	8.4	4.1	5.0	-15.3	-0.2
<b>Sudamérica</b>	<b>640.4</b>	<b>594.9</b>	<b>459.5</b>	<b>22.1</b>	<b>-7.1</b>	<b>-22.8</b>	<b>-11.5</b>
Argentina	76.0	68.4	56.8	18.2	-9.9	-17.0	-3.9
Bolivia	12.3	12.9	8.7	31.7	5.2	-32.3	-25.7
Brasil	242.0	225.1	191.1	21.9	-7.0	-15.1	-5.6
Chile	76.4	74.9	62.2	23.5	-1.9	-16.9	-9.0
Colombia	58.8	54.8	35.7	21.1	-6.8	-34.9	-25.9
Ecuador	24.8	25.7	18.3	24.6	3.6	-28.8	-17.4
Paraguay	9.5	9.6	8.3	18.4	1.9	-13.6	2.4
Perú	42.9	39.5	34.2	26.1	-7.8	-13.4	-3.1
Uruguay	9.1	9.1	7.7	21.3	0.7	-15.8	-10.9
Venezuela	88.8	74.7	36.4	23.7	-15.8	-51.3	-44.2
<b>El Caribe</b>	<b>26.4</b>	<b>21.5</b>	<b>16.6</b>	<b>24.4</b>	<b>-18.3</b>	<b>-22.8</b>	<b>n.d.</b>
Bahamas	0.8	0.7	0.5	10.3	-15.1	-29.1	n.d.
Barbados	0.3	0.3	0.3	8.1	6.6	-9.4	n.d.
Belice	0.3	0.3	0.3	9.7	-8.1	-12.9	n.d.
Guyana	1.4	1.2	1.1	7.0	-15.2	-4.8	n.d.
Haití	0.9	1.0	0.9	12.9	7.0	-5.7	n.d.
Jamaica	1.6	1.4	1.3	16.1	-8.3	-12.6	n.d.
Suriname	2.4	2.1	1.7	29.5	-11.2	-23.0	n.d.
Trinidad y Tobago	18.7	14.5	10.7	29.8	-22.3	-26.6	n.d.

n.d.: datos no disponibles.

\* El Anexo Metodológico 3 detalla la cobertura conceptual, geográfica y temporal de las exportaciones de bienes.

FUENTE: BID, Sector de Integración y Comercio con datos de INTrade/DataINTAL y fuentes nacionales.

**EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**  
**-Tasa de variación anual y miles de millones de dólares estadounidenses, períodos**  
**seleccionados-**

País/Región*	Miles de millones de US\$			Tasas de variación (%)		
	2013	2014	2015	De 2003 a 2008	2014	2015
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>140.5</b>	<b>143.8</b>	<b>140.4</b>	<b>14.3</b>	<b>2.4</b>	<b>-2.4</b>
<b>América Latina</b>	<b>132.5</b>	<b>135.5</b>	<b>131.9</b>	<b>15.0</b>	<b>2.2</b>	<b>-2.6</b>
<b>Mesoamérica</b>	<b>48.0</b>	<b>51.0</b>	<b>54.1</b>	<b>8.8</b>	<b>6.3</b>	<b>6.0</b>
México	20.2	21.1	22.6	6.3	4.4	7.2
<b>Centroamérica</b>	<b>27.8</b>	<b>29.9</b>	<b>31.5</b>	<b>11.7</b>	<b>7.7</b>	<b>5.2</b>
Costa Rica	6.3	6.5	7.1	14.0	3.7	8.2
El Salvador	1.4	1.7	1.7	5.4	15.8	-0.4
Guatemala	2.4	2.7	2.6	11.5	11.6	-1.3
Honduras	1.0	1.0	1.1	9.8	7.6	1.5
Nicaragua	0.6	0.7	0.8	15.7	5.3	14.2
Panamá	10.0	10.7	11.2	15.2	6.9	4.2
República Dominicana	6.0	6.6	7.1	8.6	9.8	7.4
<b>Sudamérica</b>	<b>84.5</b>	<b>84.5</b>	<b>77.9</b>	<b>19.9</b>	<b>-0.1</b>	<b>-7.8</b>
Argentina	14.4	13.5	13.7	23.2	-5.8	1.5
Bolivia	1.1	1.2	1.4	12.1	12.6	15.0
Brasil	36.4	38.4	32.5	22.9	5.4	-15.4
Chile	12.4	11.0	9.8	16.4	-10.9	-11.2
Colombia	6.7	6.8	7.0	16.4	1.1	3.5
Ecuador	1.9	2.2	2.2	8.7	15.8	-0.1
Paraguay	0.7	0.7	0.7	12.1	4.7	-5.2
Perú	5.7	5.7	6.1	17.4	1.0	6.1
Uruguay	3.4	3.3	3.0	19.8	-3.9	-10.4
Venezuela	1.8	1.6	1.5	13.6	-15.6	-4.6
<b>El Caribe</b>	<b>8.0</b>	<b>8.3</b>	<b>8.5</b>	<b>7.4</b>	<b>4.5</b>	<b>1.8</b>
Bahamas	2.6	2.7	2.7	3.4	1.5	0.8
Barbados	1.4	1.4	1.4	11.2	-0.3	4.9
Belice	0.4	0.5	0.5	14.1	10.4	0.7
Guyana	0.2	0.2	0.1	3.5	9.8	-21.0
Haití	0.6	0.6	0.7	20.0	8.1	5.2
Jamaica	2.6	2.8	2.9	6.6	7.1	3.0
Suriname	0.2	0.2	0.2	41.6	16.0	-11.2
Trinidad y Tobago	n.d.	n.d.	n.d.	6.6	n.d.	n.d.

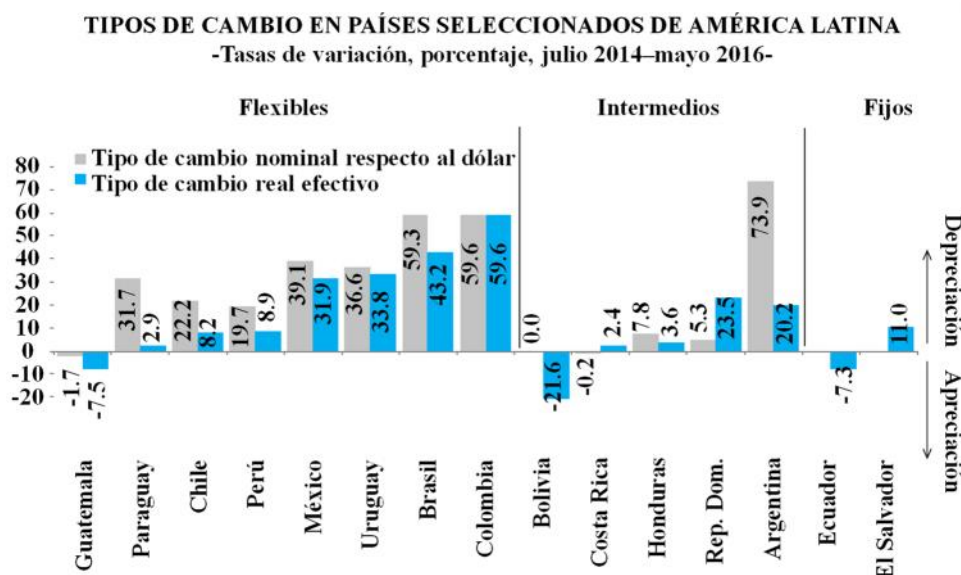
n.d.: datos no disponibles.

\* La definición de las exportaciones de servicios excluye los servicios de construcción, manufactura, mantenimiento y los servicios de gobierno (ver Anexo Metodológico 3 del documento original).

FUENTE: BID Sector de Integración y Comercio con datos del FMI y OMC.

### Capítulo 3: La realineación de los tipos de cambio

Los tipos de cambio de la mayoría de los países de América Latina sufrieron marcadas depreciaciones durante la reciente fase contractiva del comercio mundial. A raíz de estos movimientos cambiarios se han producido variaciones significativas de la competitividad-precio de los países de la región. Estimaciones de la elasticidad de las exportaciones al tipo de cambio real muestran que, aunque el efecto ha disminuido en los últimos años, las depreciaciones podrían estimular el crecimiento de las ventas externas, particularmente las de manufacturas. Sin embargo, en el caso de los flujos intrarregionales, la configuración actual de los tipos de cambio reales no favorece las perspectivas de expansión y diversificación de las exportaciones. Además, la volatilidad de los tipos de cambio representa un riesgo adicional en el actual contexto de incertidumbre macroeconómica.



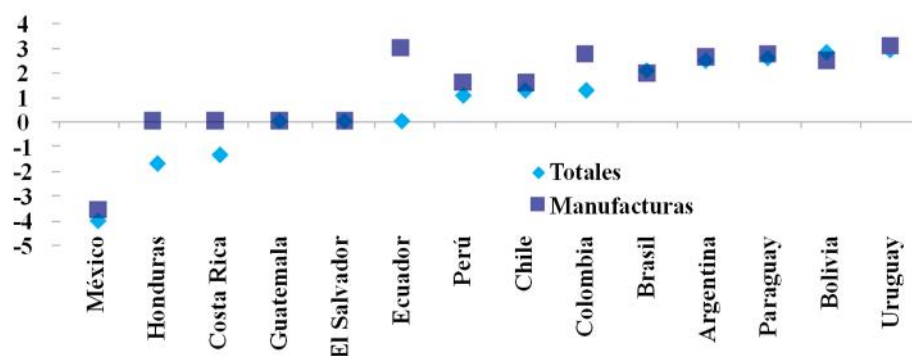
\* Corresponde a la variación de los índices que utilizan como año base el 2005. Los países se agrupan por régimen cambiario que puede ser flexible, intermedio o fijo. Las barras color gris indican la tasa de variación del tipo de cambio nominal respecto al dólar entre julio de 2014 y mayo de 2016. Las barras de color azul indican la tasa de variación del tipo de cambio real efectivo para el mismo período. Una tasa positiva/negativa indica depreciación/apreciación. Para los países con tipo de cambio fijo, no se incluye la barra correspondiente a la variación del tipo de cambio nominal con respecto al dólar, dado que es constante. En el cálculo del tipo de cambio real efectivo, para el indicador de precios se utilizó el índice de precios al consumidor (IPC), salvo en el caso de Argentina, donde se empleó el deflactor implícito del PIB mensualizado. La ponderación se realizó con datos de comercio de 49 socios principales que representan al menos el 80% de los flujos totales.

Fuente: BID, Sector de Integración y Comercio, con datos del INTrade/DataINTAL, FMI y fuentes nacionales.

### El efecto diferenciado por país exportador

Dadas las correcciones cambiarias particulares en cada país, los efectos sobre las exportaciones nacionales han sido muy variados. Para la mayoría de los casos la elasticidad de las exportaciones de manufacturas fue mayor que la elasticidad de las exportaciones totales. En general, los países sudamericanos presentaron elasticidades positivas tanto para las exportaciones de manufacturas como para las exportaciones totales, mientras que los centroamericanos y **México** exhibieron elasticidades nulas o negativas al tipo de cambio real para el promedio del período 2003–2015. Una explicación para este fenómeno puede ser la integración de estos países en cadenas mundiales de valor. En este contexto, la sensibilidad de las exportaciones a las variaciones de los tipos de cambio es solo uno de los factores dentro de una estrategia de optimización global de costos que puede involucrar decisiones de largo plazo de las firmas.

ELASTICIDAD DE LAS EXPORTACIONES AL TIPO DE CAMBIO REAL POR PAÍS  
-Coeficiente estimado, de 2003 a 2015-



\* Notas: Los rombos muestran la elasticidad de las exportaciones totales y los cuadros la elasticidad de las exportaciones de manufacturas. Si el coeficiente de la elasticidad no es estadísticamente significativo al 10%, como mínimo, se reporta como cero en el gráfico. República Dominicana se excluye de la estimación (ver Anexo Metodológico 4).

Fuente: BID, Sector de Integración y Comercio, con datos del INTrade/DataINTAL, FMI y fuentes nacionales.

## Capítulo 4: Las exportaciones regionales en el largo plazo

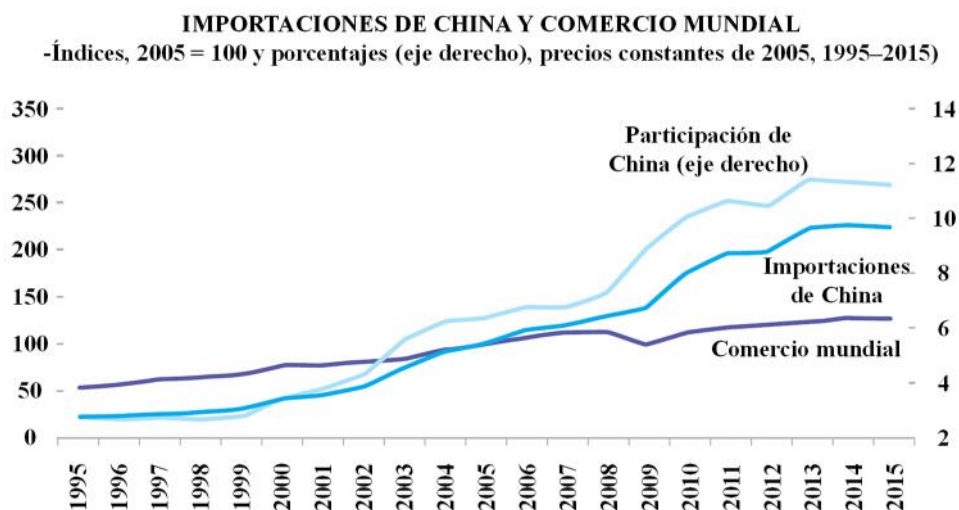
Un análisis de las exportaciones mundiales y regionales a precios constantes revela que el auge que precedió a la crisis se debió esencialmente a un efecto precio. Con la excepción de **México**, el desempeño comercial de América Latina ha sufrido por la creciente especialización en productos básicos y derivados. La participación de estos productos en la canasta exportadora ha aumentado, a la vez que las cuotas de los mercados globales controladas por la región se han reducido o concentrado en los segmentos menos dinámicos de la demanda mundial. Asimismo, hubo un repliegue hacia los eslabones menos elaborados de las cadenas productivas. El agotamiento del superciclo de los precios de los bienes básicos pone por tanto de manifiesto algunos rasgos de vulnerabilidad del desempeño comercial que pasaron desapercibidos durante el período de auge.

### **La desaceleración de la demanda de CHINA**

Uno de los principales acontecimientos de las últimas dos décadas fue la irrupción de China como protagonista del comercio mundial. Entre 1995 y 2008, el volumen del comercio mundial presentó un patrón de crecimiento lineal con una tasa anual de 6.2%. En contraste, el componente correspondiente al volumen de las importaciones de China siguió una trayectoria ajustadamente exponencial entre 1995 y 2011, con un ritmo de incremento anual de 14.5%. Este patrón no fue en principio afectado por la crisis, la cual sí estuvo asociada con una severa discontinuidad en la trayectoria del agregado mundial.

Sin embargo, después de 2011, el crecimiento de las importaciones reales de China perdió impulso: con el nivel de ese año como referencia, la expansión media anual se redujo a 3.5% en el cuatrienio siguiente. La desaceleración se expresó también en la interrupción de la tendencia que exhibían las importaciones de China a ganar participación en el comercio mundial. En efecto, en 2013, esta proporción alcanzó

un máximo de 11.4% para llegar al 11.2% en 2015. El nuevo escenario de la post-crisis indica por tanto una tendencia más moderada del impulso de China al intercambio global.



\* Las importaciones de China y el comercio mundial se estimaron a precios constantes de 2005. El comercio mundial se define como las importaciones mundiales excluyendo los flujos intrarregionales de la Zona Euro. La participación indica la proporción del comercio mundial representada por el volumen importado por China.

FUENTE: BID, con datos de la BACI, COMTRADE, CPB y UNCTAD.

### El despegue de las exportaciones de México

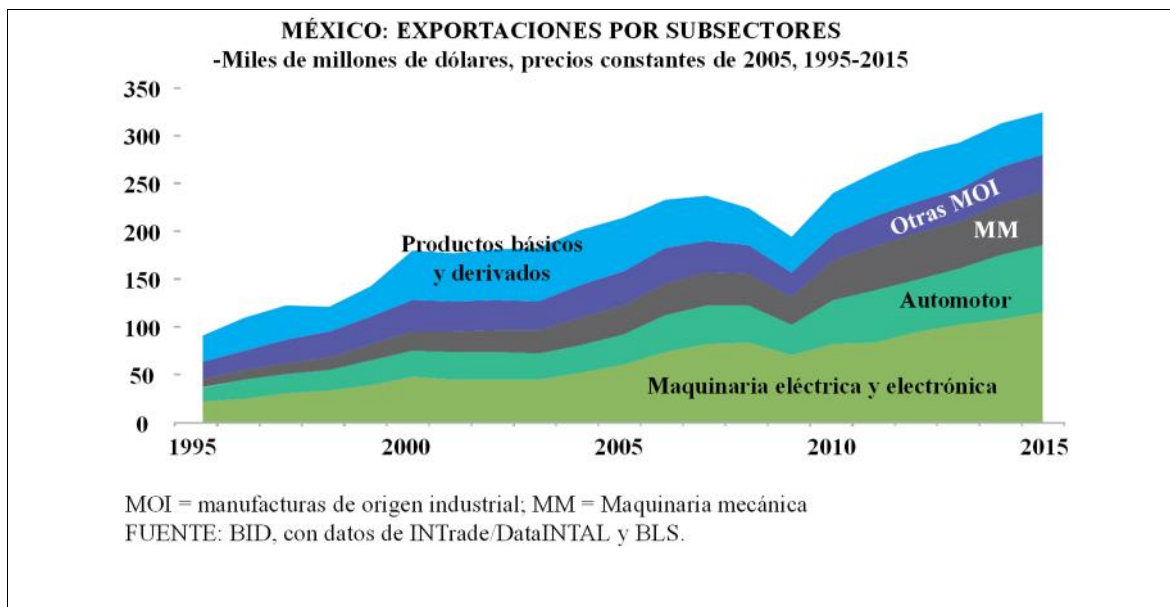
Entre 1995 y 2015, período que coincide con la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las exportaciones reales totales de México pasaron de representar el 1.7% del comercio mundial al 2.5%. Este significativo resultado se derivó directamente del desempeño de las manufacturas de origen industrial (MOI). Las ventas externas mexicanas de este rubro se expandieron a una tasa promedio de 7.8% anual durante todo el período, un ritmo superior a 5.4% correspondiente al total mundial respectivo. Como resultado, la

proporción del comercio global de MOI controlada por México paso de 2.0 a 3.1 por ciento.

Entre 1995 y 2008, el volumen de las exportaciones reales de MOI creció 8.7%, una tasa superior a la del comercio mundial (6.2%). Además, entre 2010 y 2015, el volumen de esas colocaciones se incrementó a un ritmo de 7.2%, indicando que México no experimento la desaceleración que atravesó el comercio mundial, que creció 2.6% por año. En ese período, la contribución de los distintos rubros al crecimiento del volumen de MOI exportado por México fue la siguiente: 43.1% maquinaria eléctrica y electrónica, 26.0% sector automotor, 21.6% maquinaria mecánica y 9.4% otras manufacturas.

Durante la post-crisis, el rubro automotor ganó protagonismo frente a los demás, ya que explicó el 31% del incremento entre 2010 y 2015, comparado con 19.1% en el período previo a la crisis. El crecimiento promedio del volumen de exportaciones de autos y partes fue de 9.2%, mientras que el de maquinaria eléctrica y electrónica —el rubro que más contribuye al crecimiento de las manufacturas— fue menor (6.9%). Es además significativo que México haya logrado mantener su posición como proveedor de MOI incluso frente a la irrupción de China en esos mercados.





## Conclusiones

A mediados de 2014, el comercio global entro en una segunda fase de contracción después del colapso comercial generado por la crisis financiera de 2008–2009. En la recaída de las exportaciones de ALyC, que se caracterizaron por un ajuste mayor al del promedio mundial, confluyeron dos factores específicos: un histórico choque de los términos de intercambio y la recesión regional más severa de las ultimas décadas. Como consecuencia se agudizaron los desequilibrios de la cuenta corriente en la mayoría de los países en una coyuntura donde es previsible el endurecimiento de las condiciones de financiamiento internacional. De cara al futuro, la realineación de las paridades cambiarias traza un cuadro adverso al crecimiento de las exportaciones intrarregionales. Se intensifica por tanto la tendencia de largo plazo hacia una mayor especialización en productos primarios, particularmente en América del Sur. En este contexto se realza la urgencia de otorgar prioridad a políticas orientadas a sostener la diversificación de las exportaciones.

La intensidad y la duración de la recaída indican que el sistema comercial global parece caracterizarse por una nueva normalidad. La desaceleración de la globalización comercial se origina en fenómenos reales y nominales que tienen profundas implicancias para las perspectivas de inserción externa de ALyC. En el plano real, la debilidad de la demanda de los países desarrollados ya no se ve compensada por el dinamismo de los países emergentes —tanto China como los mismos países de la región— que enfrentan, por motivos diferentes, ajustes profundos que tomaran tiempo en completarse. En el plano nominal, el choque de los términos de intercambio de la región, determinado por la fuerte corrección de los precios de los productos básicos, refleja no solamente los mencionados ajustes coyunturales reales, sino también transformaciones cualitativas de los procesos productivos globales. En el mediano plazo la presión sobre las cotizaciones de estos productos podría estar, además, amplificada por la previsible apreciación del dólar debida al progresivo endurecimiento de la política monetaria de Estados Unidos de Norteamérica. Estas tendencias reales y nominales instalan un escenario externo que, al igual de lo que ocurre con el comercio mundial, requiere un cambio de marcha por parte de los países de la región en lo que hace a las políticas de apoyo a la inserción internacional.

En el corto plazo, la región enfrenta una nueva configuración de los tipos de cambios reales que no favorecen el crecimiento de las exportaciones por medio del canal intrarregional, particularmente en América del Sur. Se delinean por tanto incentivos adversos para la diversificación, ya que es en el comercio intrarregional donde se da la mayor participación de manufacturas. Asimismo, es probable que el aumento de la incertidumbre generada por la volatilidad cambiaria ejerza un efecto depresivo sobre las ventas externas. En cambio, en México y Centroamérica, que a diferencia del resto de la región se han posicionado de manera competitiva en las exportaciones de manufacturas, el reto será preservar su competitividad más allá del nuevo escenario cambiario que podría favorecerlos. Lejos de constituir un llamado a la intervención en los mercados cambiarios con el fin de alterar la competitividad de los exportadores, se

pretende más bien resaltar el impacto que podrían tener las variaciones en los niveles y en la volatilidad de los tipos de cambio sobre el desempeño comercial regional. Por otra parte, será oportuno evitar ceder a tentaciones proteccionistas orientadas a salvaguardar de manera ineficiente la competitividad de los exportadores.

En una perspectiva de más largo plazo, se realza la urgencia de asignar la más alta prioridad a políticas que promuevan la diversificación comercial. El agotamiento del superciclo de los precios de los productos básicos evidencia la dualidad de la región en términos de especialización comercial y la vulnerabilidad de la concentración en productos básicos y derivados, acentuada además por el repliegue de ciertas economías hacia los segmentos de menor valor agregado de las cadenas productivas. Se deriva por tanto la necesidad de acelerar la agenda de negociaciones comerciales internacionales en los países que aún no disponen de una red de acuerdos preferenciales suficientemente articulada y profunda. Por otra parte, en aquellos que necesitan preservar y ampliar sus márgenes de preferencia será fundamental adoptar medidas complementarias de aprovechamiento y facilitación comercial. En todos los casos, será oportuno considerar que el contexto externo de los próximos años será más desafiante para la región que en las últimas dos décadas, no solamente por los factores económicos analizados en este informe, sino también por el ambiente político crecientemente adverso a la apertura de los mercados, en particular en los países desarrollados.

Éstos son solo algunos de los elementos que debe priorizar una ambiciosa agenda de políticas que haga frente a los elementos adversos en el contexto externo enfrentado por ALyC.

Pero es evidente que para adaptarse a la desaceleración de la globalización la región requerirá una alta dosis de voluntad política e instrumentos eficaces y eficientes capaces de acompañar el sector privado en un rápido e incisivo proceso de internacionalización.

**Fuente de información:**

[http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2016-11-17/monitor-de-comercio-e-integracion-2016,11645.html?WT.mc\\_id=NewsEmail\\_Short\\_11645&wtSrc=Email&wtType=Short&wtArticleID=11645](http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2016-11-17/monitor-de-comercio-e-integracion-2016,11645.html?WT.mc_id=NewsEmail_Short_11645&wtSrc=Email&wtType=Short&wtArticleID=11645)  
<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7942/Monitor-de-Comercio-e-Integracion-2016-Cambio-de-marcha-America-Latina-y-el-Caribe-en-la-nueva-normalidad-del-comercio-global.pdf?sequence=3> Resumen ejecutivo

**Convergencia entre Alianza del Pacífico y Mercosur es clave para el desarrollo del comercio y la integración productiva en la región (CEPAL)**

El 7 de noviembre de 2016, la Secretaria Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) afirmó que la convergencia entre los distintos esquemas de integración latinoamericanos resulta no sólo necesaria, sino urgente para enfrentar la realidad de una economía mundial que opera cada vez más sobre la base de macro-regiones integradas. A continuación se presenta la información.

Durante su participación en el seminario internacional América Latina en los Nuevos Escenarios Regionales y Globales, organizado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile en el marco del Ciclo de Conversaciones Orlando Letelier, la máxima representante del organismo regional de las Naciones Unidas precisó que la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (Mercosur) “es un paso clave para el desarrollo del comercio y la integración productiva en América Latina y el Caribe”.

La Secretaria Ejecutiva recordó que América Latina y el Caribe atraviesa hoy momentos complejos con un crecimiento negativo este año en torno a -0.9% y un 2017 con proyecciones de un modesto crecimiento en torno al 1.5 por ciento.

“Salir del momento duro que vivimos y lograr alinear nuestra trayectoria de desarrollo con aspiraciones como las contenidas en la Agenda 2030 requiere la implementación integrada de políticas económicas, industriales, sociales y ambientales en sintonía con un cambio estructural progresivo y un gran impulso ambiental con senderos de crecimiento bajos en carbono”, afirmó.

La Secretaria Ejecutiva de la CEPAL destacó que la convergencia es mucho más que eliminar aranceles al comercio intrarregional y subrayó que, hoy en día, la competitividad de las cadenas de valor depende de muchos otros factores, en particular, la calidad de la infraestructura regional de transporte, logística, energía y digital.

“También es crucial avanzar en la convergencia regulatoria y en la facilitación del comercio. Trabajar conjuntamente en todas esas áreas contribuiría a dinamizar los flujos intrarregionales de comercio e inversión, favoreciendo así una mayor integración productiva”, afirmó.

La alta funcionaria de la ONU puntualizó que la Alianza del Pacífico y el Mercosur representan conjuntamente alrededor del 90% del PIB, población, comercio y flujos de inversión extranjera directa de la región. Por consiguiente, señaló, la convergencia entre estas dos agrupaciones se convertiría en un poderoso catalizador de la convergencia a nivel de la región como un todo.

En el seminario, co-organizado por la CAF-Banco de Desarrollo de América Latina y la Secretaría General Iberoamericana, participaron también el Ministro de Relaciones Exteriores de Uruguay, la Secretaria General Iberoamericana, el Presidente del Banco de Desarrollo de América Latina, el ex Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo y el Director del Instituto de Comercio Internacional – ICBC de Argentina.

La máxima representante de la CEPAL reafirmó el apoyo del organismo a la propuesta de “convergencia en la diversidad” entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur formulada por el gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet en marzo de 2014.

Recordó que en noviembre de ese mismo año, el organismo regional presentó el documento “La Alianza del Pacífico y el Mercosur. Hacia la convergencia en la diversidad”, como una forma de apoyar ese proceso.

El Canciller uruguayo, por su parte, coincidió en que la convergencia entre ambos esquemas de integración “es imprescindible” para el avance económico de la región y destacó que es hoy un buen momento para que América Latina se presente como una sola ante el mundo.

La Secretaria General Iberoamericana, en tanto, instó a aprovechar la condición bioceánica de la región e impulsar una integración regional sin proyectos hegemónicos.

En la misma línea, el Presidente de la CAF, aseveró que la integración regional ya no es un lujo sino una necesidad, además de un pilar fundamental para que la región avance hacia el desarrollo con competitividad y equidad.

La Alianza del Pacífico, creada en 2011, es un mecanismo de integración regional conformado por Chile, Colombia, México y Perú, que cuenta con 49 países observadores y apunta a la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

El Mercosur, en tanto, está conformado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, y tiene como países asociados a Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú.

**Fuente de información:**

<http://www.cepal.org/es/comunicados/alicia-barcena-convergencia-alianza-pacifico-mercosur-es-clave-desarrollo-comercio-la>

## Resultados de la Encuesta Latinobarómetro (BID)

El 25 de octubre de 2016, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) dio a conocer que el 77% de los latinoamericanos respalda la integración regional. A continuación se presenta el comunicado de prensa, el Prefacio, el Resumen Ejecutivo, un recuadro, y las Reflexiones finales de la encuesta en cuestión.

A partir de una alianza entre el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) del BID y Latinobarómetro, se presentaron los resultados de la encuesta “El ADN de la integración regional<sup>30</sup>”, el cual mide de forma permanente la opinión de los latinoamericanos sobre aspectos sensibles para el diseño de las políticas públicas, democracia, integración regional, condiciones de vida, infraestructura, servicios, seguridad ciudadana y medio ambiente, entre otros temas.

Del informe se desprende que los latinoamericanos comparten un enorme consenso para profundizar los procesos de integración. En la región, la integración recibe un apoyo promedio de 77% con máximos de 89% en algunos países. Esto reflejan la clara vocación integracionista de muchas naciones, y marcando una característica distintiva en relación con otras regiones del mundo, donde crecieron las tendencias proteccionistas.

Otro dato destacado indica que la inversión extranjera es bienvenida en América Latina. El 71% de los latinoamericanos asegura que los capitales externos son beneficiosos para las economías domésticas, mientras que apenas el 15% opina que son perjudiciales. En las últimas dos décadas, la resistencia a la inversión externa se redujo cinco puntos porcentuales (al pasar de 20 a 15%), reflejando así, una menor antipatía al inversionista foráneo, un aspecto clave del clima de negocios que impera en cada país.

---

<sup>30</sup> <https://publications.iadb.org/handle/11319/7896>

Paralelamente, en una escala de 1 a 10, la disposición a pagar impuestos o tomar créditos por mejorar la infraestructura que facilite la integración fue de 3.8 en el promedio regional. Esta disposición es mayor en los países con una infraestructura menos competitiva.

La sustentabilidad es otra de las prioridades para los latinoamericanos, tanto en su aspecto social como ambiental. El 51% considera que las políticas sociales deberían ser la prioridad del desarrollo.

Por otro lado, el 40% asegura que la integración impactó positivamente el empleo, a contramano del prejuicio vinculado a que “los extranjeros vienen a quitarnos nuestro empleo”.

Con relación a la sustentabilidad ambiental, el 49% de los latinoamericanos se mostró dispuesto a pagar hasta 20% más por sus productos si en la producción se cuida el medio ambiente.

## **El ADN de la integración regional**

### **I. Prefacio**

Este informe es resultado de un bien público regional (BPR) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) edificado con la participación de los países de la región, que identificaron sus propias necesidades de información para perfeccionar la toma de decisiones en cuestiones comerciales y de integración.

El mecanismo previsto por el BID responde a un proceso tripartito, donde las decisiones se toman en conjunto entre las instituciones técnicas y los países que aportan su experiencia y su conocimiento sobre las demandas sociales. En este caso, los países fueron actores protagónicos en el diseño de un cuestionario de opinión en temas de



comercio e integración, cuyos resultados se contrastan con los indicadores de las estadísticas nacionales. La instrumentación fue posible a través de la alianza estratégica entre el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-INTAL), del sector de Integración y Comercio, y Latinobarómetro, iniciando un diálogo entre dos bases de datos de características singulares. Por un lado, la información más completa sobre integración y comercio que el INTAL, con sus cincuenta y un años de historia, posee entre sus activos, y por otro lado la percepción de los ciudadanos que Latinobarómetro, pionero en medición de opinión pública en la región, mide desde hace más de dos décadas.

Al colocar el análisis de más de veinte mil encuestas exclusivas realizadas en dieciocho países de América Latina en contraposición con las estadísticas nacionales surge una potente herramienta para el diseño de estrategias de integración y comercio.

La comparación entre la opinión de los ciudadanos y las estadísticas nacionales permite verificar correspondencias y asimetrías entre esta opinión y el desempeño efectivo de la región, y contribuye así a mejorar la planificación y la evaluación de impacto de las políticas públicas.

Entendemos que todo proceso de integración debe reflejar ambas dimensiones. Sin dejar de lado la observación de indicadores clásicos, debe incorporar la voz de los latinoamericanos, indispensable para cualquier estrategia regional que busque construir una gobernabilidad sustentada en las demandas de la sociedad.

Se tiene conocimiento de la existencia de asimetrías en el desempeño efectivo de las políticas públicas. De allí la necesidad de identificar las diferencias, potenciar las similitudes, establecer metas precisas, segmentar las audiencias y crear mensajes claros que posibiliten avanzar a paso firme en el comercio entre las naciones del área. El

objetivo quedará cumplido si logramos diseñar un “Waze”<sup>31</sup> de la integración, el cual indique donde están los caminos más despejados y donde existe una coestión que dificulta el progreso.

Se concibe una integración en sentido amplio, donde a la tradicional cuestión arancelaria se suman otros factores cada vez más presentes en toda negociación comercial, como los estándares laborales y ambientales, la transferencia de tecnología o la cooperación en materia de inversiones y de infraestructura. Por esta razón se incluyen también preguntas específicas sobre innovación o marca país, aspectos vinculados a la incorporación de valor agregado a la producción y a la diversificación exportadora.

Los resultados que se presentan se complementan con un análisis de coyuntura sobre las distintas dimensiones de la integración regional, y el estado de las negociaciones comerciales entre países y bloques regionales.

A lo largo de estas páginas quedará en claro que los latinoamericanos también asocian a la integración con factores ambientales, sociales y de intercambio académico, científico y tecnológico, y que demandan una integración de calidad que mejore su acceso a bienes y servicios sustentables y nuevas tecnologías.

En un mundo donde afloran tendencias proteccionistas, los latinoamericanos siguen apostando por la integración. El mapa de información y conocimiento en cada área que se presenta, el ADN de la integración regional muestra además un continente heterogéneo, necesitado de alcanzar una convergencia en cuestiones fundamentales y

---

<sup>31</sup> *Waze* es la aplicación de tráfico y navegación. Los conductores del área por donde uno circula comparten información sobre el tráfico e información de ruta en tiempo real ahorrando a todos tiempo y dinero en sus desplazamientos diarios: <https://www.waze.com/es-419>

consensos válidos que apuntalen procesos de integración multifacéticos y prioricen el bien común.

El Gerente del Departamento de Integración y Comercio del BID  
El Director del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe  
La Directora Latinobarómetro

## II. Resumen Ejecutivo

### Integración y desarrollo

**Los latinoamericanos comparten un enorme consenso para profundizar los procesos de integración.** En la región, la integración recibe apoyos máximos de 89%, reflejando la clara vocación integracionista de muchos países, y marcando una característica distintiva en relación con otras regiones. En un mundo donde las tendencias proteccionistas cobran protagonismo, los latinoamericanos apuestan por la integración.

Además de esta creencia de acuerdo compartida, la integración a la región y al mundo aún aparece como una prioridad para el desarrollo para casi uno de cada cuatro latinoamericanos, que tienen a las políticas sociales al tope de sus demandas. En el promedio regional, el 77% de los latinoamericanos apoya a la integración económica, incluso por encima del 60% que apoya la integración política. Se trata de resultados elevados en comparación con otras respuestas, como el sustento a la democracia, que recibe un apoyo promedio de 54%, y que definen la pertenencia a un “ser latinoamericano” más allá de banderas ideológicas y políticas.

**Este sentido de pertenencia arraigado no tiene un correlato estricto en la evaluación que hacen los ciudadanos de las políticas de integración en cada país.** El 55% aprueba la estrategia de integración de su país, mientras que el 36% sostiene

que su país hizo “muy poco” o “nada” por integrarse a la región y al mundo. Las políticas de integración deben realizar entonces un esfuerzo adicional para estar a la altura de las demandas de integración de la población.

En relación con la estructura del vínculo con el resto del mundo, la demanda por una mayor integración cobra más fuerza en los países que tienen más concentradas sus exportaciones (en términos de cantidad de productos) y que han firmado menos acuerdos comerciales. Se trata de un punto de partida crucial para avanzar en políticas de diversificación exportadora que permitan una participación más amplia de sectores productivos en los procesos de integración. La inversión extranjera es bienvenida en América Latina. El 71% de los latinoamericanos asegura que los capitales externos son beneficiosos para las economías domésticas, mientras que apenas el 15% sostiene que son perjudiciales. En las últimas dos décadas, la resistencia a la inversión externa se redujo cinco puntos porcentuales (al pasar de 20 al 15%), reflejando así, una menor antipatía al inversionista foráneo, un aspecto clave del clima de negocios que impera en cada país.

### **Conectividad física**

En una escala de 1 a 10, la disposición a pagar impuestos o tomar créditos por mejorar la infraestructura que facilite la integración fue de 3.8 en el promedio regional. Esta disposición es mayor en los países con una infraestructura menos **competitiva**. América Latina y el Caribe invierte en infraestructura apenas el 3% del producto interno bruto (PIB), la mitad de la inversión que hacen los países más desarrollados. Para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de la región, los costos logísticos pueden incluso superar el 40% del valor del producto, cuando en las regiones avanzadas apenas llegan a 8%. A pesar de este déficit y su consecuente pérdida de competitividad, los latinoamericanos aún no están suficientemente dispuestos a realizar el esfuerzo necesario para mejorar su infraestructura y tienen por delante otras prioridades

vinculadas a las políticas sociales. En los países con infraestructura más deficiente se requieren mayores esfuerzos por mejorar la conectividad física (el *hardware* de la integración) y resulta un punto de partida esperanzador que la población de estos países esté más dispuesta a acompañar estos esfuerzos.

### **Innovación y nuevas tecnologías**

La innovación es un rubro muy valorado por los latinoamericanos. En los diversos aspectos de la vida cotidiana –la educación de los niños, la creatividad en el trabajo o incluso a nivel país–, **la innovación tuvo un apoyo superior a 9 puntos en una escala de 1 a 10**. Se trata de una innovación que lejos de ser ajena a los procesos de integración cada vez se asocia más con ellos. **Casi cuatro de cada diez latinoamericanos aseguran que la integración tuvo un impacto positivo en el acceso a tecnología**. Las expectativas sobre las tecnologías se centran en el área de la salud. El 48% de los latinoamericanos sostuvo que el cuidado de la salud y la atención médica será el área donde la tecnología realizará más avances y, al mismo tiempo, el rubro que debería ser prioritario para la investigación científica. **El 32% sostuvo que sería bueno generalizar el uso de robots que puedan cuidar enfermos y ancianos**.

Sin embargo, otras tecnologías de vanguardia no gozan del mismo nivel de aprobación. **Es el caso de la carne artificial o sintética** (de los drones y los autores sin conductor, entre otras tecnologías), **que solo fue considerada como un invento positivo para el 8% de los latinoamericanos**. Puede ocurrir que estas valoraciones menos positivas estén relacionadas con las amenazas que las nuevas tecnologías representan para algunas actividades productivas, como la carne artificial para la ganadería tradicional. Una alternativa para hacer frente a estos temores sería observar el impacto de las nuevas tecnologías en la producción y el empleo con fines prospectivos, de modo de tomar los recaudos necesarios que permitan amortiguar posibles sobresaltos en los mercados, una asignatura pendiente a nivel regional.

## Marca país y marca región

**Deporte, turismo y alimentos conforman los pilares de la “Marca América Latina”.** El 57% de los latinoamericanos cree que el resto del mundo reconoce a su país a partir de logros deportivos. También los carnavales y la violencia aparecen como etiquetas frecuentes que se atribuyen los latinoamericanos. Las preferencias de consumo están centradas en Estados Unidos de Norteamérica, desde donde los latinoamericanos prefieren que provenga la música (12% de las preferencias regionales), la vestimenta (27%), el turismo (25%) y la gastronomía (10%). En tanto que las telenovelas preferidas son mexicanas (con 23% de las preferencias), los aparatos electrónicos chinos (21%) y los deportistas brasileños (13%).

En general, la marca país coincide con las características objetivas de las economías nacionales. **Repensar cómo escalar posiciones en la valoración internacional de cada uno de los diversos rubros es fundamental para apuntar el proceso de diversificación exportadora.** Una marca país consolidada sumada a una buena reputación brinda un incentivo a los emprendedores locales y facilita la apertura de nuevos mercados.

## Sustentabilidad social y ambiental

La sustentabilidad es otra de las prioridades para los latinoamericanos, tanto en su aspecto social como ambiental. **El 51% sostiene que las políticas sociales deberían ser la prioridad del desarrollo y el 40% asegura que la integración impactó positivamente sobre el empleo, a contramano del prejuicio vinculado a que “los extranjeros vienen a quitarnos nuestro empleo”.** Los países donde hay mayor tolerancia a los inmigrantes son a su vez los que están más dispuestos a pagar más por productos que se fabriquen respetando los derechos de trabajadores nacionales y extranjeros. En el promedio regional, el 46% está dispuesto a pagar más por productos si en la producción se respetan los derechos de los trabajadores. América Latina es una

de las regiones más desiguales del planeta y enfrenta el desafío de quebrantar un núcleo duro de la inequidad que se manifiesta en el hecho de que los países más desiguales sean a la vez los menos dispuestos a pagar más por productos socialmente sustentables.

**En relación con la sustentabilidad ambiental, el 49% de los latinoamericanos se mostró dispuesto a pagar hasta 20% más por sus productos si en la producción se cuida el medio ambiente.** En la era del consumo inteligente, la sustentabilidad es un activo valorado por los consumidores latinoamericanos. La preocupación por el cuidado ambiental también se relaciona con la estructura de la matriz energética o con los niveles de contaminación: son los países con mayores niveles de contaminación los que demandan una respuesta tecnológica para ese problema. En tanto, el 31% de los latinoamericanos confía en que las innovaciones tecnológicas tendrán un impacto positivo en la oferta energética.

### **Resultados 2016 VS. 2015**

Una comparación entre la medición de 2015 y 2016 muestra que la opinión de los latinoamericanos en temas de integración posee cierta estabilidad. Las creencias sobre la importancia brindada a la integración, el apoyo al intercambio de bienes y servicios, y la disposición a pagar impuestos o tomar créditos para mejorar la infraestructura que facilite la integración permanecieron en los mismos valores en promedio respecto al año anterior. En tanto, creció la disposición a pagar más por productos que respeten el medio ambiente y los derechos de los trabajadores. En ambos casos el incremento fue de cinco puntos porcentuales, pasando de 44 a 49% en cuidado ambiental y de 41 a 46% en la cuestión de empleo.

## Evolución de las actitudes hacia la integración INTAL – Latinobarómetro 2015 y 2016

### a) Integración a la región y al mundo

De la siguiente lista de temas, dígame ¿cuáles son los más importantes para el desarrollo de su país?

Respuestas para integración a la región y al mundo

Año 2015:	24%	24%	Año 2016
-----------	-----	-----	----------

### b) Intercambio de bienes y servicios

¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con que su país pueda comprar bienes y servicios de cualquier otro país de la región y que cualquier otro país de la región pueda vender bienes y servicios en su país? Respuestas solo “Muy de acuerdo” más “de acuerdo”

Año 2015:	69%	69%	Año 2016
-----------	-----	-----	----------

### c) Infraestructura

En una escala de 1 a 10, donde 1 es “nada dispuesto” y 10 es “totalmente dispuesto”, ¿Cuán dispuesto está usted a que se aumenten los impuestos y/o el país se endeude para financiar obras de infraestructura que faciliten la integración?

Año 2015:	3.8%	3.8%	Año 2016
-----------	------	------	----------

### d) Medio ambiente

¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con que se incluyan compromisos relativos al cuidado del medio ambiente, aunque esto implique pagar cerca de 20% más por los productos? Respuestas solo “Muy de acuerdo” más “de acuerdo”



Año 2015:	44%	49%	Año 2016
-----------	-----	-----	----------

### e) **Inclusión social**

**¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con que se incluyan compromisos sobre los derechos de los trabajadores nacionales y extranjeros, aunque esto implique pagar un 20% más por los productos? Respuestas solo “Muy de acuerdo” más “de acuerdo”**

Año 2015:	41%	46%	Año 2016
-----------	-----	-----	----------

Sin avanzar en explicaciones causales, este trabajo enumera una serie de hechos estilizados y conclusiones de interés. Los ejercicios de juntar las dos tablas, datos subjetivos de las encuestas y datos de las estadísticas nacionales, permiten también delinear tipologías y hechos estilizados, como por ejemplo, los países con mayores exportaciones per cápita y economías cuyos productos de exportación son productos primarios (más primarizadas) son los que tienen mayor demanda de inversiones externas.

### **Dimensiones subjetivas y objetivas**

A partir de estos ejercicios se construye un mapa dinámico de la integración de los países de la región para saber cómo impactan las políticas públicas a la opinión ciudadana y viceversa: las consideraciones de opinión pública que pueden ser útiles en la formulación de políticas de integración.

En el siguiente cuadro se resumen las preguntas realizadas en la encuesta y los 21 indicadores de la economía real puestos en contraposición con los resultados de percepción subjetiva.

## LAS DOS TABLAS: OPINIÓN PÚBLICA Y ESTADÍSTICAS NACIONALES

DIMENSIÓN	INTAL-LATINO BARÓMETRO	ESTADÍSTICAS NACIONALES
<b>Comercio</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– ¿Qué importancia tiene la integración política y económica para el desarrollo?</li> <li>– ¿En qué aspectos de la vida impacta la integración?</li> <li>– ¿Qué respaldo tiene el comercio de bienes y servicios?</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proporción de las exportaciones cubierta por los cinco productos principales (en por ciento).</li> <li>• Tratados de Libre Comercio firmados.</li> <li>• Arancel promedio (en por ciento) Nación Más Favorecida.</li> <li>• Índice de concentración de <i>Herfindal-Hirschmann</i> para las exportaciones.</li> </ul>		
<b>Inversión</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– ¿Cuáles son las economías más dispuestas a recibir capital?</li> <li>– ¿Cuál es el impacto percibido de la integración en la inversión?</li> <li>– ¿Qué importancia damos al capital extranjero y en qué sectores lo preferimos?</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportaciones per cápita (en miles de dólares estadounidenses)<sup>32</sup>.</li> <li>• Agricultura y pesca como porcentaje del PIB.</li> <li>• Inversión extranjera directa (como porcentaje del PIB).</li> </ul>		
<b>Infraestructura</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>— ¿Qué importancia damos a la infraestructura para el desarrollo?</li> <li>— ¿Cuánto estamos dispuestos a pagar por mejorar nuestra infraestructura?</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clasificación de competitividad en infraestructura.</li> <li>• Ingreso originado en transporte, almacenamiento y comunicación (en dólares estadounidenses per cápita).</li> </ul>		
<b>Innovación</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>— ¿Qué importancia brindamos a la innovación para el desarrollo?</li> <li>— ¿Cuánto nos preocupa la creatividad en la educación de los niños?</li> <li>— ¿Cuánto conocemos de las nuevas tecnologías y su potencial impacto?</li> <li>— ¿Cuáles deben ser las prioridades para la innovación científica en el futuro?</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gasto en investigación y desarrollo (como porcentaje del PIB).</li> <li>• Exportaciones de productos de alta tecnología (como porcentaje de exportaciones de productos manufacturados).</li> <li>• Abonados a internet por banda ancha fija (por cada 100 personas).</li> </ul>		

<sup>32</sup> Si bien las “exportaciones per cápita” e “importancia de la agricultura en la economía” son indicadores que no refieren directamente a inversiones, ofrecen indicios de algunas características distintivas que tienen las economías según su preferencia en materia de inversión.

<b>Marca país</b>
— ¿Cuáles son las características principales de nuestros países para el resto del mundo?
— ¿De qué país preferimos que provengan los bienes y servicios que compramos?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos por turismo internacional (como porcentaje del total de exportaciones).</li> <li>• Tasa de homicidio por cada 100 mil habitantes.</li> </ul>
<b>Medio ambiente</b>
— ¿Qué importancia brindamos al cuidado ambiental para el desarrollo?
— ¿Estamos dispuestos a pagar más por productos que sean sustentables?
— ¿Cuál será el impacto de las innovaciones en materia energética?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Emisiones (CO<sub>2</sub>) per cápita (toneladas por habitante) Huella de carbono (hectáreas por persona).</li> <li>• Uso de energía alternativa y nuclear (como porcentaje del total de uso de energía).</li> <li>• Producción de electricidad a partir de fuentes renovables, excluida la hidroeléctrica (por ciento del total).</li> </ul>
<b>Inclusión social</b>
— ¿Estamos dispuestos a pagar más por productos que respeten los derechos de trabajadores?
— ¿Cuál es el impacto percibido de la integración en el empleo?
— ¿Cuál es la importancia de las políticas sociales para el desarrollo?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Total de inmigrantes procedentes de otros países de América Latina.</li> <li>• Índice de controles a la movilidad de personas y de capital.</li> <li>• Índice de Gini.</li> </ul>

FUENTE: Elaborado con base a Latinobarómetro 2015 y 2016.

Los latinoamericanos ya no asocian exclusivamente a la integración con aspectos tradicionales del comercio, sino que demandan una relación de sus países con el resto del mundo que sea inteligente, una integración de calidad que contribuya a mejorar vidas y donde también son importantes los factores ambientales, sociales y de intercambio académico, tecnológico o científico.

La voz de los latinoamericanos que se despliega en este trabajo, en sus diversas facetas y dimensiones, constituye un nuevo paso hacia la codificación del ADN de la integración en la región.

## EL ADN DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN AMÉRICA LATINA

<p><b>1. Un espacio para la integración.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Los procesos de integración reciben un fuerte respaldo con máximos de 89% y mínimos de 46 por ciento.</li> <li>— La integración económica tiene 77% de respaldo promedio, mayor al 60% de apoyo que recibe la integración política.</li> </ul>
<p><b>2. Integración + democracia.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Países con mayor apoyo a la integración muestran también mayor apoyo a la democracia.</li> <li>— Países con mayor apoyo a la integración muestran también mayor confianza en el gobierno.</li> </ul>
<p><b>3. Brecha de integración y políticas públicas.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Los países con canastas exportadoras menos diversificadas demandan más integración.</li> <li>— Las poblaciones de los países con menos acuerdos comerciales firmados demandan más integración.</li> </ul>
<p><b>4. Integración a dos velocidades.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Los países especializados en productos agropecuarios tienen una mayor demanda de integración económica.</li> <li>— El 71% cree que la inversión extranjera es beneficiosa para el país. A nivel sectorial, el apoyo es mayor en el agro y menor en servicios financieros.</li> </ul>
<p><b>5. El hardware de la integración.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— El 43% de los latinoamericanos cree que la infraestructura es importante para el desarrollo.</li> <li>— En una escala de 1 a 10, estamos dispuestos a pagar o tomar créditos en 3.8 para financiar mejor infraestructura.</li> </ul>
<p><b>6. Integración y marca país.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Deporte, turismo y alimentos conforman los pilares de la “Marca América Latina”.</li> <li>— Estados Unidos de Norteamérica es el país preferido para hacer compras de vestimenta, música, turismo y gastronomía.</li> </ul>
<p><b>7. INN-Tegración = Innovación + Integración.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Países con mayor contenido tecnológico en sus exportaciones asignan una mayor importancia a la integración.</li> <li>— Valoramos la creatividad a nivel personal y la innovación en el país en más de 9 puntos sobre 10.</li> </ul>
<p><b>8. Integración solidaria.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— El 46% está dispuesto a pagar más por productos si en la producción se respetan los derechos de los trabajadores.</li> <li>— Los países más tolerantes con la inmigración son más propensos a exigir el cumplimiento de estándares laborales.</li> </ul>
<p><b>9. Integración verde.</b></p>

- El 49% de los latinoamericanos cree que el medio ambiente es importante para el desarrollo.
- En los países que más contaminan es mayor la disposición a pagar más por productos que respeten el medio ambiente.

#### **10. Integración post-contenedor.**

- El 83% considera prioritaria la integración en alguna de sus dimensiones: física, ambiental, laboral, tecnológica.
- Crece la disposición a pagar un adicional por productos sustentables en materia ambiental y social.

### **MULTILATINAS<sup>33</sup> INVERSIONES DE EMPRESAS LATINOAMERICANAS**

La presencia de las empresas multilatinas en la economía global ha crecido notablemente. Bajo el escenario de la globalización y las reformas estructurales muchas grandes empresas originarias de Argentina, Brasil, Chile, y **México** adoptaron estrategias de internacionalización más agresivas durante la década del 1990. El nuevo contexto global impone en una creciente cantidad de sectores la necesidad de internacionalización de las firmas para su propia supervivencia y expansión. Asimismo, invertir en el exterior se convirtió en un camino ineludible para mejorar la posición competitiva de las empresas, ya que les permite no sólo acceder a nuevos mercados, sino también a mejor conocimiento tecnológico, productivo y comercial.

La internacionalización de las multilatinas continuó progresando durante los años 2000, período en el que empresas colombianas y peruanas se sumaron con fuerza a esta tendencia. Este proceso implicó para las firmas el desarrollo de nuevas capacidades de gestión productiva, tecnológica, de calidad, organizacional, comercial y financiera.

Sin embargo, tras sufrir los efectos de la crisis internacional de 2008-2009 y lograr recuperarse en los dos años siguientes, a partir de 2012 los flujos de inversión

<sup>33</sup> Multilatina es el nombre que reciben las empresas transnacionales originarias de América Latina.

extranjera directa (IED) comenzaron a reducirse como consecuencia de la desaceleración del crecimiento regional y a los cambios en los mercados internacionales de materias primas donde operaban la mayor parte de las empresas translatinas.

EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE IED DE LA REGIÓN EN EL EXTERIOR, 1991-2015



FUENTE: UNCTAD.

Si bien por problemas de registro, las cifras oficiales no siempre reflejan exactamente la verdadera dimensión de estos procesos, resultan de todos modos ilustrativas de su evolución. A principios de la década del noventa la IED saliente de toda América Latina sumaba poco más que 1 mil 300 millones de dólares estadounidenses. En 2010 esa cifra llegó a un récord de 57 mil millones de dólares. La tendencia ascendente se interrumpió, no obstante, en 2015 la región invirtió en el exterior cerca de 33 mil millones de dólares.

En 2015 se profundizó la caída de los precios de las materias primas que exportan muchos países de la región y empeoraron las condiciones económicas de sus países, llevando las inversiones directas latinoamericanas en el exterior a su nivel más bajo desde 2010.

Sin embargo, en la actualidad, las empresas latinoamericanas operan en todos los continentes: aunque sus negocios se concentran en la propia región, cuentan con inversiones importantes en Europa, América del Norte, Asia, África y Oceanía.

Pese a estos promisorios avances, son pocas las multilatinas que pueden considerarse como jugadores verdaderamente globales, tanto por limitaciones de tamaño como por la todavía insuficiente acumulación de capacidades internas para competir en las fronteras de sus respectivas industrias. A ello se suma que, salvo en Brasil, no hay políticas explícitas de apoyo a estas empresas en la región. Por otro lado, son escasos los ejemplos de multilatinas que operan en actividades intensivas en conocimiento, reflejando el patrón de especialización productiva predominante en la región. Finalmente, no siempre la internacionalización de las multilatinas genera derrames y encadenamientos sobre sus economías de origen, por ejemplo, sobre el desarrollo de proveedores. Ello requiere una agenda a futuro tanto para consolidar la presencia global de estas empresas como para mejorar sus impactos sobre sus respectivos países.

FUENTE: INTAL Interactivo, La Locomotora Mundial / Sube Y Baja / Fondos Emergentes / Exportando Multilatinas / Multilatinas En Rr.Nn.

### III. Reflexiones finales

El valor agregado del Sistema Permanente de Seguimiento de los Proceso de Integración (SEPI) como bien público regional es el de observar y medir qué piensan las sociedades de América Latina sobre los procesos de integración, procesos que en la actualidad se encuentran en plena ebullición transformando los mapas del comercio regional.

En esta segunda aproximación, continuando el sendero iniciado con el trabajo exploratorio INTAL (2016), se amplió la posibilidad de examinar las diferentes

dimensiones de la integración de los países latinoamericanos a través de las opiniones de sus ciudadanos y las condiciones objetivas de integración a la región y al mundo.

Al igual que en la medición de 2015 de INTAL-Latinobarómetro, en 2016 se mantuvo una gran dispersión en los resultados dificultando así la generalización de conclusiones para la región en su conjunto. Sin embargo, los promedios regionales muestran cierta estabilidad en ambas mediciones, con la excepción de la disposición al pago de productos sustentables (que crece de 44 a 49), y la disposición al pago de productos que cumplan reglamentaciones laborales (que sube de 41 a 45%).

### **Evolución de las actitudes hacia la integración INTAL – Latinobarómetro 2015 y 2016**

#### **a) Integración a la región y al mundo**

**De la siguiente lista de temas, dígame ¿cuáles son los más importantes para el desarrollo de su país?**

Respuestas para integración a la región y al mundo

Año 2015:	24%	24%	Año 2016
-----------	-----	-----	----------

#### **b) Intercambio de bienes y servicios**

**¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con que su país pueda comprar bienes y servicios de cualquier otro país de la región y que cualquier otro país de la región pueda vender bienes y servicios en su país? Respuestas solo “Muy de acuerdo” más “de acuerdo”**

Año 2015:	69%	69%	Año 2016
-----------	-----	-----	----------



### c) Infraestructura

En una escala de 1 a 10, donde 1 es “nada dispuesto” y 10 es “totalmente dispuesto”,  
**¿Cuán dispuesto está usted a que se aumenten los impuestos y/o el país se endeude para financiar obras de infraestructura que faciliten la integración?**

Año 2015:	3.8%	3.8%	Año 2016
-----------	------	------	----------

### d) Medio ambiente

**¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con que se incluyan compromisos relativos al cuidado del medio ambiente, aunque esto implique pagar cerca de 20% más por los productos?** Respuestas solo “Muy de acuerdo” más “de acuerdo”

Año 2015:	44%	49%	Año 2016
-----------	-----	-----	----------

### e) Inclusión social

**¿Usted está de acuerdo o en desacuerdo con que se incluyan compromisos sobre los derechos de los trabajadores nacionales y extranjeros, aunque esto implique pagar un 20% más por los productos?** Respuestas solo “Muy de acuerdo” más “de acuerdo”

Año 2015:	41%	46%	Año 2016
-----------	-----	-----	----------

En 2016 se incorporaron otros temas, como marca país y el capítulo de innovación. De allí se deriva una muy baja dispersión, unida a una alta valoración, de la innovación y la creatividad en la región brindando un excelente punto de partida para que el capital humano siga siendo una nota distintiva de los latinoamericanos. Esta cuestión es particularmente importante para la calidad del comercio, puesto que una mayor importancia asignada a la innovación está asociada a mayores exportaciones con

contenido tecnológico. En relación con el impacto en la producción y el empleo de las nuevas tecnologías, aún es bajo el conocimiento al respecto, y por lo tanto no puede ser alto el consenso para apuntalar a través de asociaciones público-privadas el uso de tecnologías de punta si no se conoce la implicancia que tienen estos avances tecnológicos en nuestras economías.

Sin avanzar en explicaciones causales, el trabajo enumera una serie de hechos estilizados y conclusiones interesantes:

- Mayor apoyo a la integración se relaciona con mayor apoyo a la democracia y confianza en el gobierno.
- Mayor concentración de la canasta exportadora se relaciona con un mayor apoyo que recibe la integración económica.
- Mayor importancia brindada a la inversión se vincula con mayor inversión externa recibida.
- Mayor déficit de infraestructura se relaciona con mayor disposición a tomar créditos o pagar impuestos para financiar obras de infraestructura que facilite la integración.
- Mayor importancia asignada a la innovación se vincula con mayor proporción de exportaciones con contenido tecnológico.
- Mayor importancia asignada al medio ambiente se relaciona con mayor uso de energías alternativas.
- Mayor disposición a pagar por productos que respeten los derechos laborales se vincula con mayor igualdad en la distribución del ingreso.

El ejercicio de juntar las dos tablas (de los dos estudios generados en 2015 y 2016) permite bosquejar algunas tipologías, como por ejemplo que son los países con mayores exportaciones per cápita y economías más primarias (países exportadores de materias primas) los que tienen mayor demanda de inversiones externas. Además, deporte, turismo y alimentos conforman la “Marca América Latina”, actividades que se encuentran asociadas tanto a la producción de servicios (deporte y turismo) como de bienes (alimentos).

Confirmando la tendencia encontrada en INTAL (2016), son las sociedades con mayores desigualdades las que están menos dispuestas a hacer un esfuerzo adicional para fortalecer los derechos laborales, formando un núcleo duro de desigualdad que invita a redoblar los esfuerzos en busca de mayor equidad. Según estos resultados, la desigualdad se presenta como enemiga de la integración, una hipótesis que indagaremos en futuros análisis.

Las políticas sociales y el medio ambiente están al tope de las prioridades: el 49% de los latinoamericanos cree que el medio ambiente es importante.

**Fuente de información:**

[http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2016-10-25/encuesta-latinobarometro-2016.11615.html?WT.mc\\_id=NewsEmail\\_Short\\_11615&wtSrc=Email&wtType=Short&wtArticleID=11615](http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2016-10-25/encuesta-latinobarometro-2016.11615.html?WT.mc_id=NewsEmail_Short_11615&wtSrc=Email&wtType=Short&wtArticleID=11615)

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www19.iadb.org/intal/alianzalb/proximamente.php>

<http://www19.iadb.org/intal/alianzalb/>

**La Comisión pide urgentemente a los Estados miembro que apoyen las propuestas de refuerzo de los instrumentos de defensa europeos contra el comercio desleal (CE)**

El 19 de octubre de 2016, la Comisión Europea (CE) publicó en Bruselas, Bélgica, el artículo “La Comisión Europea pide urgentemente a los Estados miembro que apoyen

las propuestas de refuerzo de los instrumentos de defensa europeos contra el comercio desleal”. A continuación se presenta el contenido.

La Comisión ha pedido a los Estados miembro que apoyen sus esfuerzos por dotar a la Unión Europea de instrumentos de defensa comercial actualizados, reforzados y más solventes.

A pesar de que la Comisión Europea ha utilizado el arsenal de instrumentos de defensa comercial de que dispone al máximo de sus posibilidades, ha quedado demostrado que no es suficiente para hacer frente a enormes excesos de capacidad cuya consecuencia es la llegada al mercado de la UE de exportaciones objeto de *dumping*.

La UE es y quiere seguir siendo el mayor bloque comercial del mundo. Pero el comercio debe basarse en condiciones justas. La UE recibe el 15% de las importaciones mundiales (solo por detrás de Estados Unidos de Norteamérica) y, sin embargo, sus medidas de defensa comercial representan solo el 7.8% de las aplicadas en el mundo y afectan a tan solo el 0.21% de las importaciones. A la hora de aplicar medidas para defender puestos de trabajo en su territorio, ningún otro bloque comercial observa este nivel moderación, que resulta de las limitaciones que impone la legislación vigente.

La necesaria modernización de los instrumentos de defensa comercial puede lograrse mediante la rápida adopción de la propuesta presentada en 2013.

El Presidente Jean-Claude Juncker declaró: “El comercio es fundamental para nuestro crecimiento económico y la creación de empleo, pero no debemos ser ingenuos. Nuestras reglas actuales resultan insuficientes para combatir el daño que causa la competencia extranjera desleal. Algunas industrias de la UE han perdido miles de puestos de trabajo. No podemos quedarnos de brazos cruzados. Las reglas de defensa comercial de la UE necesitan una actualización urgente. La Comisión ha hecho su parte, desplegando plenamente los instrumentos de defensa comercial. Pero hemos llegado al

límite de lo posible con la legislación vigente. Hemos presentado medidas que aumentarían considerablemente nuestro margen de maniobra. Es hora de que los Estados miembros adopten las decisiones necesarias y doten a la Comisión de los instrumentos adecuados para hacer frente a las realidades del actual entorno comercial internacional.”

El Vicepresidente Katainen declaró: “La política comercial es uno de los mayores motores de empleo, crecimiento e inversión en la UE. Treinta millones de puestos de trabajo están vinculados directamente a nuestras exportaciones, cantidad que ha aumentado en dos tercios en los últimos quince años. Los acuerdos comerciales celebrados recientemente arrojan resultados impresionantes: El acuerdo con Corea ha permitido aumentar en un 55% las exportaciones de la UE en cinco años, incrementando su valor en 15 mil millones de euros. Este aumento se traduce en más de 200 mil puestos de trabajo en la UE. Nuestra prosperidad y nuestro bienestar dependen del comercio. El libre comercio debe ser justo, y solo el comercio justo puede ser libre”.

Cecilia Malmström, comisaria de Comercio, declaró: “El comercio es clave para el crecimiento y el empleo en Europa. Tenemos una ambiciosa agenda para abrir mercados y lograr oportunidades de negocio y ventajas para los ciudadanos y las empresas. El comercio necesita también la confianza del público, razón por la cual la Comisión trabaja sin desmayo por un comercio inclusivo, transparente, justo y basado en valores”.

En una Comunicación específica titulada “Hacia una política comercial sólida para la UE, en beneficio del empleo y el crecimiento”, la Comisión destaca asimismo cómo utilizar la nueva metodología antidumping que tiene previsto proponer para abordar situaciones en las que no prevalecen las condiciones de mercado, teniendo en cuenta

además los futuros cambios del marco jurídico de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las modificaciones propuestas —dentro del respeto de las reglas de la OMC— permitirían a la UE imponer derechos antidumping más elevados en algunos casos, por ejemplo: cuando los países exportadores tienen enormes excesos de capacidad de producción. Asimismo, la nueva metodología antidumping prevista permitiría a la UE reflejar las distorsiones del mercado vinculadas a la intervención pública en los terceros países que ocultan el verdadero alcance de las prácticas de dumping.

### **Modernización de los IDC<sup>34</sup>**

La actual legislación de la UE fija límites en los derechos antidumping, lo que entorpece los esfuerzos de la Comisión por resolver las dificultades que sufren las industrias —como el sector del acero— a consecuencia del enorme incremento de las importaciones de productos objeto de dumping.

Esto se debe a la aplicación sistemática de la denominada regla del derecho inferior (RDI). Para imponer medidas antidumping provisionales es preciso probar la existencia de dumping por parte de un tercer país y demostrar un perjuicio para la industria de la UE, con una relación de causalidad entre ambos. El nivel del derecho antidumping que se impone es igual al margen de dumping o al nivel que elimine el perjuicio, si este último es inferior (la “regla del derecho inferior”). En la práctica, esto significa que respecto a productos comparables objeto de dumping originarios de China, como determinados productos planos de acero laminados en frío, el derecho antidumping medio de la UE ha sido del 21.1%, mientras que el de los Estados Unidos de

---

<sup>34</sup> Corporaciones de desarrollo industrial.

Norteamérica, país que no aplica la regla del derecho inferior, ha sido del 265.8 por ciento.

En las condiciones actuales, las herramientas existentes ya no son adecuadas para los fines perseguidos. En la propuesta que presentó la Comisión en 2013 se establecen instrumentos de defensa comercial caracterizados por una mayor transparencia, procedimientos más rápidos y una garantía de cumplimiento más efectiva, y se proponen cambios en la aplicación de la regla del derecho inferior en determinadas circunstancias bien definidas. A pesar de la presentación de posibles soluciones intermedias sobre dicha regla (adaptándola a los casos en que existen enormes excesos de capacidad o distorsiones del mercado de materias primas, por ejemplo, en los precios de la energía), el Consejo aún no ha podido llegar a un acuerdo.

En su Comunicación sobre el acero, de marzo de 2016, la Comisión expuso otras ideas para reducir en dos meses las investigaciones de defensa comercial y para modificar la actual metodología de cálculo del objetivo de beneficio.

### **Nueva metodología *antidumping***

La nueva metodología *antidumping* se perfiló en julio, tras el segundo debate de orientación del Colegio de Comisarios, para tener en cuenta los cambios del marco jurídico internacional, con la próxima expiración de determinadas disposiciones del Protocolo de Adhesión de China a la OMC.

Según la propuesta, no se otorgará el “estatus de economía de mercado” a cualquier país, sino que se garantizará que los instrumentos de defensa comercial de la UE se adapten para hacer frente a los nuevos retos y a las nuevas realidades jurídicas y económicas, manteniendo un nivel equivalente de protección.

La Comisión Europea propondrá un nuevo método para calcular el dumping en las importaciones procedentes de países en los que existen distorsiones del mercado, o en los que el Estado tiene una influencia dominante en la economía.

La aplicación de esta nueva metodología incluiría un período transitorio durante el cual todas las medidas *antidumping* y antisubvenciones vigentes seguirían estando sujetas a la legislación actual y no resultarían afectadas las investigaciones en curso. La Comisión propondrá también un mayor fortalecimiento de la legislación antisubvenciones de la UE para que en los futuros casos, toda nueva subvención descubierta en el transcurso de una investigación pueda también investigarse y tenerse en cuenta en los derechos finales impuestos.

Debería presentarse una propuesta antes de que finalice el año.

**Fuente de información:**

[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-3475\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3475_es.htm)

### **La amenaza proteccionista (PS)**

El 20 de octubre de 2016, la organización *Project Syndicate* (PS) publicó el artículo “La amenaza proteccionista”, elaborado por Otaviano Canuto<sup>35</sup>. A continuación se presenta el contenido.

Los pronósticos de crecimiento del comercio internacional en 2016 y 2017 nuevamente se han revisado a la baja. La Organización Mundial del Comercio (OMC) ahora prevé

---

<sup>35</sup> Otaviano Canuto, ex Secretario de Estado de Asuntos Internacionales en el Ministerio de Hacienda de Brasil, es el Director Ejecutivo de la Junta del Banco Mundial para Brasil, Colombia, República Dominicana, Ecuador, Haití, Panamá, Filipinas, Surinam, y Trinidad y Tobago. Vicepresidente y ex asesor del Banco Mundial, se desempeñó anteriormente como director ejecutivo del FMI, y vicepresidente del Banco Interamericano de Desarrollo.



que el crecimiento de este año será el más lento desde la recesión global posterior a 2008. ¿Qué está sucediendo?

No es sólo resultado de una pobre recuperación económica global: en general, el comercio siempre creció más que el PIB; en los años previos a la crisis financiera global de 2008, el incremento promedio superó dos veces al de la producción. Pero la relación entre crecimiento del comercio y crecimiento del PIB viene cayendo desde 2012, tendencia que culminará este año, cuando por primera vez en quince años lo primero será inferior a lo segundo.

Este retroceso se debe en parte a factores estructurales, entre ellos el amesetamiento de la expansión de las cadenas de valor globales y que el proceso de transformación estructural de China y otras naciones en la vanguardia del crecimiento llegó a un punto de inflexión. Otro motivo probable de presión a la baja sobre los flujos de comercio es la creciente participación del sector servicios en el PIB de los países, dado que la propensión al comercio internacional de los servicios es inferior respecto de los bienes fabriles.

Pero no todas las fuerzas que debilitan el comercio internacional son tan permanentes. También inciden otros factores relacionados con la crisis, temporales y potencialmente reversibles. Por ejemplo, el malestar económico sufrido desde 2008 por muchos países de la eurozona (que tradicionalmente han sido fuente de una parte importante del comercio internacional) desalentó el consumo y la contratación (entre muchas otras cosas). La débil recuperación de la inversión en capital fijo de las economías avanzadas también debilitó el comercio internacional, porque esa clase de bienes supone más intercambio transfronterizo que los bienes de consumo.

Pero tal vez sea más peligrosa la creciente corriente política de rechazo al libre comercio, que se refleja en una falta de progreso en las últimas rondas de liberalización y en la implementación de medidas proteccionistas en la forma de barreras no

arancelarias. Si bien este proteccionismo incipiente no tiene todavía un impacto cuantitativo sustancial sobre el comercio internacional, su aparición genera mucha inquietud en momentos de aumento de la globalifobia en las economías avanzadas.

Los ataques actuales al comercio internacional son lo que sucede cuando inquietudes económicas (entre ellas el estancamiento de los ingresos medios y, en algunos países, altas tasas de desempleo) se tornan políticas. Viendo en la insatisfacción económica una oportunidad para ganar partidarios, algunos políticos astutos, sobre todo en las economías avanzadas, acusan a las nebulosas y amenazantes fuerzas de la “globalización”, y aseguran que la inmigración y el comercio internacional son la causa de la inseguridad económica de los ciudadanos.

La mejor prueba es la campaña presidencial en Estados Unidos de Norteamérica, donde se habló más de comercio internacional que en cualquier otra campaña en la historia reciente del país. En un entorno político difícil, tanto Hillary Clinton como Donald Trump proponen políticas comerciales que se apartan de la larga tradición estadounidense de liberalización, con derivaciones económicas potencialmente graves.

Clinton, la candidata demócrata, ahora se opone al Acuerdo Transpacífico (ATP), un tratado comercial que el gobierno del presidente Barack Obama negoció con otros once países de la Cuenca del Pacífico y que ahora aguarda ratificación del Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica. También se opuso a otorgar “estatus de economía de mercado” a China, porque eso dificultaría entablarle demandas por *dumping*. Y defendió la imposición de aranceles compensatorios a los bienes de países que manipulen el tipo de cambio.

Trump, uno de los líderes de la embestida proteccionista, lleva estas ideas mucho más lejos. Como Clinton, se opone al ATP y apoya los aranceles compensatorios mencionados. Pero también se expresó en forma sumamente despectiva respecto de México y China, y está pidiendo que Estados Unidos de Norteamérica aplique aranceles

punitivos a ambos. Además, promete renegociar y quizá derogar los tratados de libre comercio ya firmados, e insinuó la posibilidad de que Estados Unidos de Norteamérica se retire de la OMC.

Las medidas propuestas por Clinton llevarían a que Estados Unidos de Norteamérica pierda algunas ventajas del comercio, con consecuencias para la economía mundial. Pero ese daño no es nada en comparación con el que provocarían las propuestas de Trump. Después de todo, es casi seguro que la aplicación de medidas proteccionistas por Estados Unidos de Norteamérica causaría acciones recíprocas de sus socios comerciales, pudiendo incluso iniciar una guerra comercial que agravaría las dificultades económicas de todos.

Como destacó el mes pasado el Instituto Peterson de Economía Internacional, los más perjudicados serían los trabajadores poco cualificados de bajos ingresos (precisamente los más convencidos de que hay que reducir el comercio internacional). El informe también muestra otro dato preocupante: el ejecutivo estadounidense tiene mucho margen de acción para limitar el comercio internacional, sin control del Congreso o de los jueces.

Obviamente, las inquietudes causantes de la globalifobia deben ser resueltas, y los políticos (en Estados Unidos de Norteamérica y otros países) deben idear políticas que ayuden realmente a los ciudadanos más vulnerables. Pero demonizar el comercio internacional no es la manera de hacerlo. Por el contrario, como mostró la experiencia de los años treinta, una guerra comercial proteccionista sería el modo más fácil de frustrar una recuperación económica global que ya es incierta.

**Fuente de información:**

<https://www.project-syndicate.org/commentary/slowing-trade-growth-and-creeping-protectionism-by-otaviano-canuto-2016-10>

## **La Comisión propone cambios en la legislación antidumping y antisubvenciones de la UE (CE)**

El 9 de noviembre de 2016, la Comisión Europea (CE) publicó en Bruselas, Bélgica, el artículo “La Comisión propone cambios en la legislación antidumping y antisubvenciones de la UE”. A continuación se presenta el contenido.

Un nuevo método de evaluación de las distorsiones del mercado en los terceros países garantizará que las importaciones en la UE se hagan en condiciones comerciales justas. La Comisión Europea ha presentado hoy una propuesta de nuevo método para calcular el dumping en las importaciones procedentes de países en los que existen distorsiones importantes del mercado, o en los que el Estado tiene una influencia omnipresente en la economía. El propósito es garantizar que Europa disponga de instrumentos de defensa comercial con los que pueda hacer frente a la situación actual (en particular, el exceso de capacidad) en el entorno comercial internacional, respetando al mismo tiempo plenamente las obligaciones internacionales de la UE en el marco jurídico de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La propuesta, que introduce cambios en la legislación antidumping y antisubvenciones de la UE, es el resultado de una amplia consulta pública y va acompañada de una evaluación de impacto.

La Unión Europea debe asegurarse de que sus instrumentos de defensa comercial sigan siendo eficaces para hacer frente a las importantes distorsiones del mercado en determinados países, que pueden desembocar en un exceso de capacidad industrial y que alientan a los exportadores a vender sus productos a precios de dumping en el mercado de la UE. Esto perjudica a las industrias europeas, lo cual, en última instancia, puede dar lugar a la pérdida de puestos de trabajo y al cierre de fábricas, como ha sido recientemente el caso en el sector siderúrgico de la UE.

La propuesta de hoy debe situarse en el contexto del llamamiento, hecho en el Consejo Europeo de octubre, por un acuerdo urgente y equilibrado en torno a la posición del

Consejo sobre la modernización general de todos los instrumentos de defensa comercial para finales de 2016. La reforma de la metodología antidumping sería una parte importante de las reformas necesarias, además de la modernización de todos los instrumentos de defensa comercial que la Comisión propuso ya en 2013.

Este nuevo método antidumping se aplicaría a los casos iniciados una vez que las normas modificadas entren en vigor. La propuesta también incluye un período transitorio durante el cual todas las medidas antidumping actualmente vigentes y las investigaciones en curso seguirían estando sujetas a la legislación actual. La Comisión ha propuesto también un fortalecimiento de la legislación antisubvenciones de la UE para que, en los futuros casos, toda nueva subvención descubierta en el transcurso de una investigación pueda también investigarse y tenerse en cuenta en los derechos finales impuestos. El Parlamento Europeo y el Consejo han de decidir ahora sobre la propuesta por el procedimiento legislativo ordinario.

Jyrki Katainen, vicepresidente de la Comisión y responsable de Fomento del Empleo, Crecimiento, Inversión y Competitividad, ha declarado: “El comercio es el principal motor del crecimiento de Europa. Pero el libre comercio debe ser justo, y solo el comercio justo puede ser libre. Hoy presentamos una propuesta que adaptará nuestros instrumentos de defensa comercial para afrontar las nuevas realidades de exceso de capacidad y un marco jurídico internacional cambiante. Más de 30 millones de puestos de trabajo en Europa, incluidos 6 millones en pequeñas y medianas empresas, dependen de un comercio libre y justo, que sigue estando en el centro de la estrategia de la UE para el empleo y el crecimiento.”

Cecilia Malmström, comisaria de Comercio, ha observado: “La propuesta es importante, porque significa que la UE responde a sus compromisos con la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este método es neutral por lo que atañe a los países, y no concede el estatuto de economía de mercado a ningún país. La

propuesta, una vez que sea adoptada por el Parlamento Europeo y el Consejo, garantizará que los instrumentos de defensa comercial de la UE sean adecuados para responder a los nuevos retos y a nuestras realidades económicas y jurídicas. Además, mantiene un nivel equivalente de protección.”

Según las normas actuales, en circunstancias de mercado normales, el dumping se calcula comparando el precio de exportación de un producto a la UE con los precios o costos internos del producto en el país de exportación. Conviene mantener este enfoque y complementarlo con el nuevo método, que es neutral por lo que respecta a los países. Este método se aplicará de la misma manera a todos los miembros de la OMC y tendrá en cuenta las distorsiones importantes que existen en determinados países debido a la influencia del Estado en la economía. Los miembros de la OMC dejarán de formar parte de una lista de países sujetos a la denominada “metodología del país análogo”. Este enfoque se reservará para los países sin economía de mercado que no sean miembros de la OMC.

Al determinar las distorsiones se tomarán en consideración varios criterios, como las políticas del Estado y la influencia de este, la presencia generalizada de empresas de propiedad estatal, la discriminación en favor de empresas nacionales y la independencia del sector financiero. La Comisión elaborará proyectos de informes específicos por países o sectores en los que identificará las distorsiones. Como ya se hace ahora, corresponderá a la industria de la UE presentar las denuncias, que, no obstante, podrán estar basadas en tales informes de la Comisión para exponer los casos.

La evaluación de impacto de la Comisión muestra que el nuevo método dará lugar a un nivel de derechos antidumping equivalente en gran medida, como es el caso actualmente.

La decisión de hoy es la continuación de los debates de orientación celebrados por el Colegio sobre este tema en enero y julio. Asimismo, se basa en amplios contactos con

las partes interesadas y los interlocutores sociales y una consulta pública (de la que se recibieron más de 5 300 respuestas). Se efectuó una evaluación de impacto completa con el fin de evaluar las implicaciones de cualquier decisión en cada Estado miembro y en cada sector económico.

El enfoque adoptado asegurará que la UE cumpla sus obligaciones jurídicas internacionales, garantice la eficacia continua de sus instrumentos de defensa comercial y los siga reforzando, manteniendo al mismo tiempo los niveles globales de empleo existentes.

Esta propuesta no sustituye la propuesta de 2013 sobre la modernización de los instrumentos de defensa comercial de la UE. La propuesta anterior racionalizaría los procedimientos y permitiría a la UE imponer derechos más elevados en determinadas circunstancias. El Parlamento Europeo adoptó su informe en primera lectura, y la Comisión espera que el Consejo supere rápidamente las diferencias que impiden su adopción. El Consejo debatirá esta propuesta el viernes 11 de noviembre.

Ambas propuestas se abordaron en la Comunicación “Hacia una política comercial sólida para la Unión Europea, en beneficio del empleo y el crecimiento”, presentada por la Comisión antes del Consejo Europeo de octubre.

**Fuente de información:**

[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-3604\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3604_es.htm)

## Los desafíos de política exterior de Donald Trump (PS)

El 9 de noviembre de 2016, la organización *Project Syndicate* (PS) publicó los comentarios de Joseph S. Nye<sup>36</sup> sobre los desafíos de política exterior de Donald Trump. A continuación se presenta su opinión.

Durante su campaña, el Presidente electo de Estados Unidos de Norteamérica cuestionó las alianzas e instituciones que apoyaban el orden mundial liberal, pero no hizo demasiada mención a políticas específicas. Quizás el interrogante más importante que plantea su victoria sea si la extensa fase de globalización que comenzó al finalizar la Segunda Guerra Mundial esencialmente terminó.

No necesariamente. Aún si los acuerdos comerciales como el Acuerdo Transpacífico y el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) fracasan y la globalización económica se desacelera, la tecnología está promoviendo una globalización ecológica, política y social en la forma de cambio climático, terrorismo transnacional y migración —le guste o no a Trump—. El orden mundial excede a la economía y el papel de Estados Unidos de Norteamérica allí sigue siendo central.

Con frecuencia, los estadounidenses no entendemos bien cuál es nuestro lugar en el mundo. Oscilamos entre el triunfalismo y el derrotismo. Después de que los soviéticos lanzaron el Sputnik en 1957, creímos que estábamos en decadencia. En los años 1980, pensábamos que los japoneses medían 3 metros. En el período posterior a la Gran Recesión de 2008, muchos estadounidenses por error creyeron que China se había vuelto más poderosa que Estados Unidos de Norteamérica.

---

<sup>36</sup> Joseph S. Nye, Jr., fue secretario adjunto de defensa de Estados Unidos de Norteamérica y presidente del Consejo de Inteligencia Nacional de ese mismo país, es profesor en la Universidad de Harvard. Es el autor de *¿Está el siglo americano obsoleto?*



A pesar de la retórica de campaña de Trump, Estados Unidos de Norteamérica no está en decadencia. Debido a la inmigración, es el único país desarrollado importante que no sufrirá una declinación demográfica a mediados de siglo; su dependencia de las importaciones de energía está disminuyendo, no aumentando; se encuentra a la vanguardia de las tecnologías relevantes (biotecnología, nanotecnología, tecnología de la información) que darán forma a este siglo, y sus universidades dominan los primeros lugares mundiales.

Muchas cuestiones importantes poblarán la agenda de política exterior de Trump, pero probablemente predominarán unas pocas cuestiones —concretamente las relaciones con grandes potencias como China y Rusia y la agitación en Oriente Medio—. Un ejército estadounidense fuerte sigue siendo necesario, pero no basta para ocuparse de las tres. Mantener el equilibrio militar en Europa y el este de Asia es una fuente importante de influencia norteamericana, pero Trump está en lo cierto al decir que intentar controlar la política interna de poblaciones nacionalistas en Oriente Medio es una receta para el fracaso.

Oriente Medio está atravesando un conjunto complejo de revoluciones que surgen de fronteras poscoloniales artificiales, de un conflicto sectario religioso y de la modernización postergada que se describe en los Informes de Desarrollo Humano Árabe de las Naciones Unidas. La agitación resultante puede durar décadas y continuará alimentando el terrorismo yihadista radical. Europa se mantuvo inestable durante 25 años después de la Revolución Francesa y las intervenciones militares de potencias externas no hicieron más que empeorar las cosas.

Sin embargo, aún con menos importaciones energéticas provenientes de Oriente Medio, Estados Unidos de Norteamérica no puede darle la espalda a la región, considerando sus intereses en Israel, la no proliferación y los derechos humanos, entre otros. La guerra civil en Siria no sólo es un desastre humanitario; también está desestabilizando

a la región y a Europa. Estados Unidos de Norteamérica no puede ignorar estos acontecimientos, pero su política debería ser una política de contención, que influya en los resultados alentando y fortaleciendo a sus aliados, en lugar de intentando ejercer un control militar directo, que sería costoso y a la vez contraproducente.

Por el contrario, el equilibrio regional de poder en Asia hace que Estados Unidos de Norteamérica sea bienvenido allí. El ascenso de China ha alimentado la preocupación en India, Japón, Vietnam y otros países. Manejar el ascenso global de China es uno de los grandes desafíos en materia de política exterior de este siglo, y la estrategia bipartidaria de doble vía de Estados Unidos de Norteamérica de “integrar pero asegurar” —según la cual Estados Unidos de Norteamérica invitó a China a sumarse al orden mundial liberal, reafirmando a la vez su tratado de seguridad con Japón— sigue siendo la estrategia correcta.

A diferencia de hace un siglo, cuando una Alemania en ascenso (que había superado a Gran Bretaña en 1900) atizó los temores que ayudaron a precipitar el desastre de 1914, China no va a superarnos en poder general. Aún si la economía de China superara a la de Estados Unidos de Norteamérica en tamaño total para 2030 o 2040, su ingreso per cápita (una mejor medida de la sofisticación de una economía) decaerá. Es más, China no igualará el “poder duro” militar de Estados Unidos de Norteamérica o su “poder blando” de atracción. Como dijo alguna vez Lee Kuan Yew, mientras Estados Unidos de Norteamérica siga abierto y atraiga los talentos del mundo, China “le va a hacer competencia”, pero no va a reemplazar a Estados Unidos de Norteamérica.

Por esas razones, Estados Unidos de Norteamérica no necesita una política de contención de China. El único país que puede contener a China es China. Al intensificar sus conflictos territoriales con sus vecinos, China se contiene a sí misma. Estados Unidos de Norteamérica necesita lanzar iniciativas económicas en el sudeste de Asia, reafirmar sus alianzas con Japón y Corea y seguir mejorando las relaciones con India.

Finalmente, está Rusia, un país en decadencia, pero con un arsenal nuclear suficiente para destruir a Estados Unidos de Norteamérica —y, en consecuencia, todavía una amenaza potencial para Estados Unidos de Norteamérica y otros—. Rusia, que prácticamente depende por completo de los ingresos de sus recursos energéticos, es una “economía de monocultivo” con instituciones corruptas y problemas demográficos y sanitarios insuperables. Las intervenciones del presidente ruso en los países vecinos y en Oriente Medio, y sus ataques cibernéticos contra Estados Unidos de Norteamérica y otros, si bien están destinados a hacer que Rusia se vea grande otra vez, no hacen más que empeorar las perspectivas de largo plazo del país. En el corto plazo, sin embargo, los países en decadencia suelen asumir más riesgos y, por lo tanto, son más peligrosos —un ejemplo es el imperio austrohúngaro en 1914—.

Esto ha creado un dilema político. Por un lado, es importante resistir el enorme desafío del mandatario ruso a la prohibición del orden liberal post-1945 del uso de la fuerza por parte de los estados para apropiarse de territorio de sus vecinos. Al mismo tiempo, Trump tiene razón al evitar el aislamiento completo de un país con el cual se tiene intereses superpuestos en lo que concierne a la seguridad nuclear, la no proliferación, el antiterrorismo, el Ártico y cuestiones regionales como Irán y Afganistán. Las sanciones financieras y energéticas son necesarias para la disuasión; pero también hay intereses genuinos que se podrían promover mejor si se enfrentaran junto con Rusia. Nadie saldría ganando con una nueva Guerra Fría.

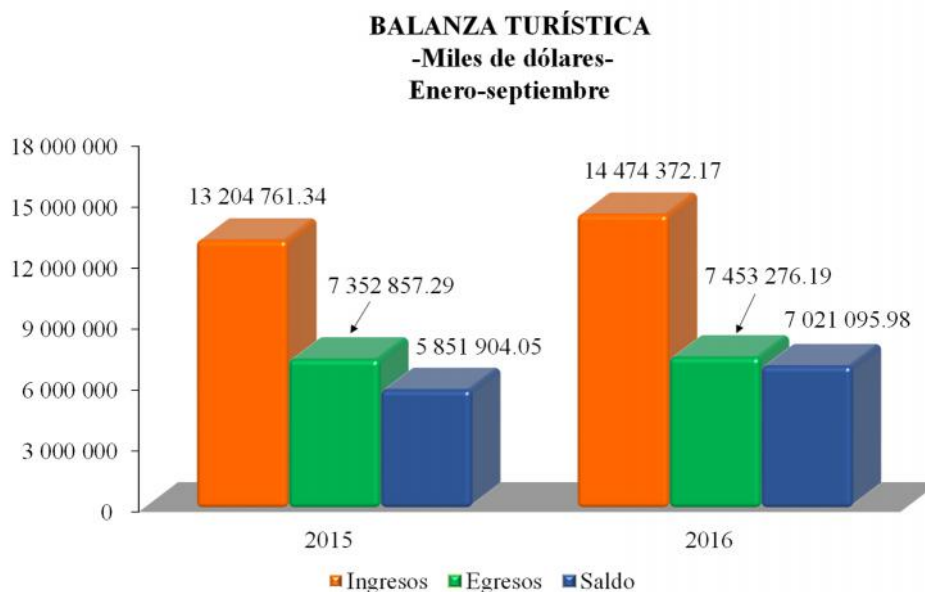
Estados Unidos de Norteamérica no está en decadencia. La tarea inmediata en el ámbito de la política exterior para Trump será la de ajustar su retórica y garantizarles a sus aliados y a otros que el papel de Estados Unidos de Norteamérica en el orden mundial liberal continuará.

**Fuente de información:**

<https://www.project-syndicate.org/commentary/donald-trump-foreign-policy-challenges-by-joseph-s--nye-2016-11/spanish>

## Turismo (Banxico-Sectur)

El 11 de noviembre de 2016, el Banco de México (Banxico) y la Secretaría de Turismo (Sectur) informaron que, con base en la Cuenta de Viajeros Internacionales, que sustenta los Resultados Acumulados de la Actividad Turística, durante el período enero-septiembre de 2016 se registraron ingresos turísticos por 14 mil 474 millones 372.17 mil dólares, monto que significó un aumento de 9.61% con respecto al mismo lapso de 2015.



Durante el período enero-septiembre de 2016, llegaron al interior del país 14 millones 776 mil 320 turistas de internación, lo que representó un aumento de 11.99% con relación al mismo período del año anterior y significó un ingreso de 12 mil 474 millones 96 mil 200 dólares, lo que se tradujo en una derrama económica mayor en 11.43%, a la reportada en el lapso de referencia.

Cabe señalar que los excursionistas en cruceros, durante el período enero-septiembre de 2016 sumaron un total de 4 millones 608 mil 890 turistas, cifra 6.49% mayor a la

observada en igual lapso de 2015. Asimismo, por este concepto se registró un ingreso de 276 millones 175 mil 170 dólares por este rubro, lo que significó una disminución de 4.54 por ciento.

Por su parte, el gasto medio de los turistas de internación que se internaron en el país, durante el período enero-septiembre de 2016, ascendió a 844.19 dólares, cantidad 0.49% menor a la observada en el mismo lapso de 2015. Asimismo, se registró una reducción de 7.44% en el gasto medio de los turistas fronterizos y una disminución de 10.36% de los excursionistas en crucero.

**VIAJEROS INTERNACIONALES**  
**-Saldo e ingresos-**

Concepto	Enero-Septiembre		Variación Relativa (%) (B/A)
	2015 (A)	2016 (B)	
Saldo <sup>1/</sup>	5 851 904.05	7 021 095.98	19.98
Ingresos <sup>1/</sup>	13 204 761.34	14 474 372.17	9.61
Turistas internacionales	11 785 978.24	13 043 799.15	10.67
Turistas de internación	11 194 116.21	12 474 096.20	11.43
Turistas fronterizos	591 862.03	569 702.95	-3.74
Excursionistas internacionales	1 418 783.10	1 430 573.02	0.83
Excursionistas fronterizos	1 129 462.52	1 154 397.85	2.21
Excursionistas en cruceros	289 320.58	276 175.17	-4.54
Número de viajeros <sup>2/</sup>	63 881.34	69 420.96	8.67
Turistas internacionales	23 360.68	25 348.55	8.51
Turistas de internación	13 194.55	14 776.32	11.99
Turistas fronterizos	10 166.13	10 572.22	3.99
Excursionistas internacionales	40 520.66	44 072.41	8.77
Excursionistas fronterizos	36 192.46	39 463.53	9.04
Excursionistas en cruceros	4 328.20	4 608.89	6.49
Gasto medio <sup>3/</sup>	206.71	208.50	0.87
Turistas internacionales	504.52	514.58	1.99
Turistas de internación	848.39	844.19	-0.49
Turistas fronterizos	58.22	53.89	-7.44
Excursionistas internacionales	35.01	32.46	-7.29
Excursionistas fronterizos	31.21	29.25	-6.26
Excursionistas en cruceros	66.85	59.92	-10.36

<sup>1/</sup> Los conceptos referentes a saldo e ingresos se expresan en miles de dólares.

<sup>2/</sup> Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

<sup>3/</sup> Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

En lo que respecta al turismo egresivo, éste realizó erogaciones por 7 mil 453 millones 276 mil 190 dólares en el período enero-septiembre de 2016, lo que representó un aumento de 1.37% con relación a lo observado en el mismo lapso de 2015. Asimismo, el gasto medio que realizó el turismo de internación en el exterior fue de 576.84 dólares, lo que evidenció una disminución de 2.02%; mientras que el gasto medio de los turistas fronterizos fue de 62.77 dólares, cifra 3.75% menor a la registrada en el período de referencia.

### VIAJEROS INTERNACIONALES

#### -Egresos-

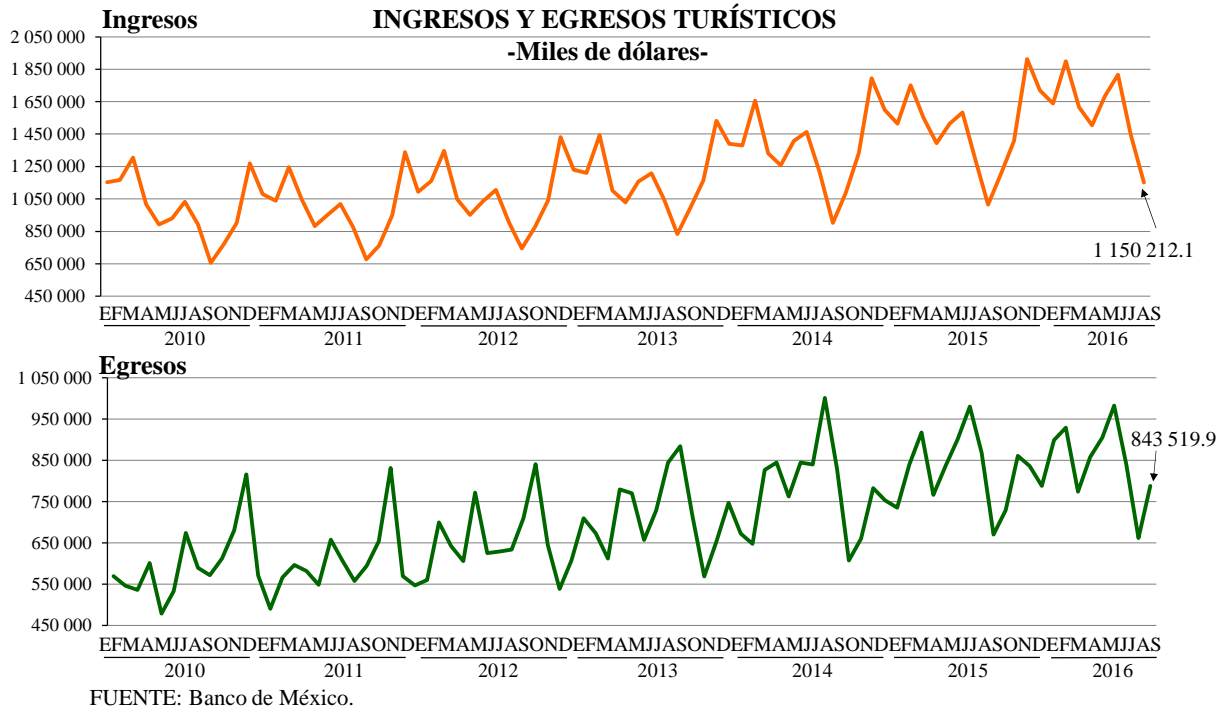
Concepto	Enero-Septiembre		Variación Relativa (%) (B/A)
	2015	2016	
	(A)	(B)	
Egresos <sup>1/</sup>	7 352 857.29	7 453 276.19	1.37
Turistas internacionales	5 071 081.10	5 157 373.23	1.70
Turistas de internación	4 682 747.28	4 754 678.82	1.54
Turistas fronterizos	388 333.82	402 694.41	3.70
Excursionistas internacionales	2 281 776.19	2 295 902.96	0.62
Excursionistas fronterizos	2 281 776.19	2 295 902.96	0.62
Número de viajeros <sup>2/</sup>	70 218.13	71 808.13	2.26
Turistas internacionales	13 907.81	14 657.70	5.39
Turistas de internación	7 953.58	8 242.67	3.63
Turistas fronterizos	5 954.23	6 415.03	7.74
Excursionistas internacionales	56 310.32	57 150.43	1.49
Excursionistas fronterizos	56 310.32	57 150.43	1.49
Gasto medio <sup>3/</sup>	104.71	103.79	-0.88
Turistas internacionales	364.62	351.85	-3.50
Turistas de internación	588.76	576.84	-2.02
Turistas fronterizos	65.22	62.77	-3.75
Excursionistas internacionales	40.52	40.17	-0.86
Excursionistas fronterizos	40.52	40.17	-0.86

<sup>1/</sup> Los conceptos referentes a los egresos se expresan en miles de dólares.

<sup>2/</sup> Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

<sup>3/</sup> Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.



En este entorno, durante el período enero-septiembre de 2016, la balanza turística de México reportó un saldo de 7 mil 21 millones 95 mil 980 dólares, cantidad 19.98% superior con respecto al mismo período del año anterior.

**Fuente de información:**

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA198&sector=1&locale=es>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA199&sector=1&locale=es>

### **Indicadores Trimestrales de la Actividad Turística durante el Segundo Trimestre de 2016 (INEGI)**

El 10 de noviembre de 2016, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) presentó los resultados de los Indicadores Trimestrales de la Actividad Turística (ITAT) para el período abril-junio de 2016, a continuación se presenta la información.



**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO Y CONSUMO  
TURÍSTICO INTERIOR DURANTE EL SEGUNDO  
TRIMESTRE DE 2016**

**Cifras desestacionalizadas por componentes**

Concepto	Variación % respecto al trimestre previo	Variación % respecto a igual trimestre de 2015
<b>PIB Turístico</b>	<b>1.5</b>	<b>3.4</b>
Bienes	2.4	4.5
Servicios	1.1	3.2
<b>Consumo Turístico Interior</b>	<b>1.8</b>	<b>6.1</b>
Interno	1.7	3.6
Receptivo	3.8	19.6

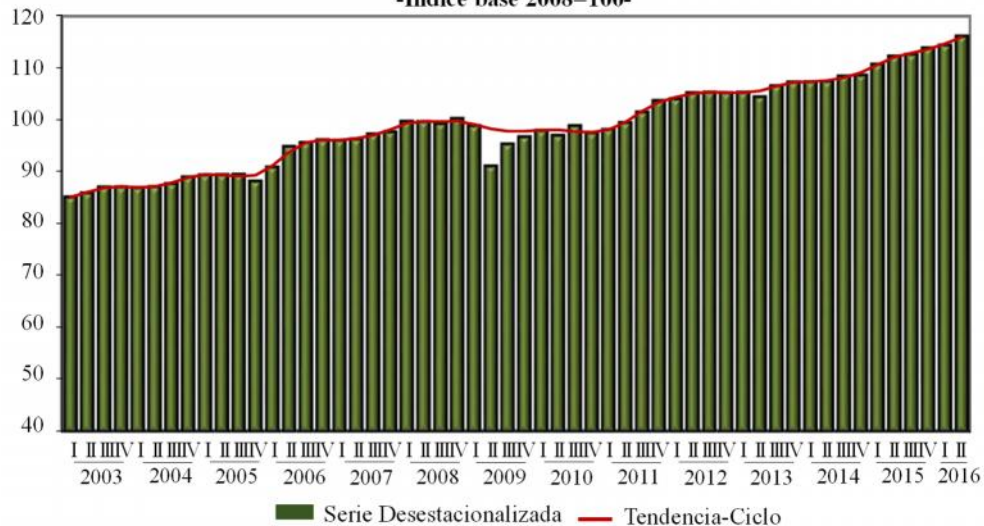
Nota: La series desestacionalizadas del Indicador Trimestral del PIB Turístico y del Consumo Turístico Interior se calculan de manera independiente a las de sus componentes.

FUENTE: INEGI.

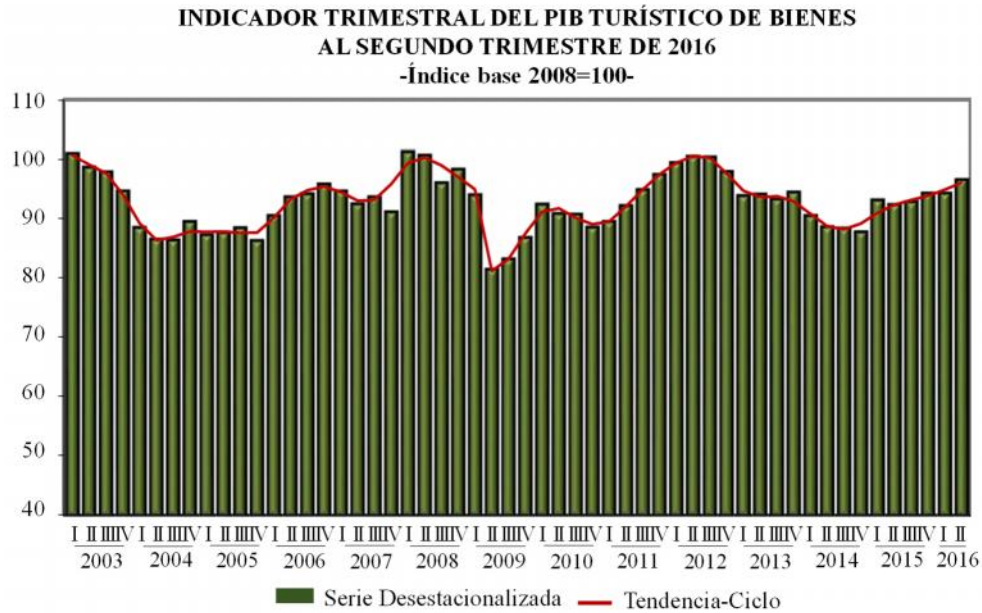
### Indicador Trimestral del Producto Interno Bruto Turístico (ITPIBT)

El ITPIBT creció 1.5% en términos reales en el segundo trimestre de 2016, frente al trimestre previo. A su interior, los Bienes avanzaron 2.4% y los Servicios Turísticos asociados al sector aumentaron 1.1 por ciento.

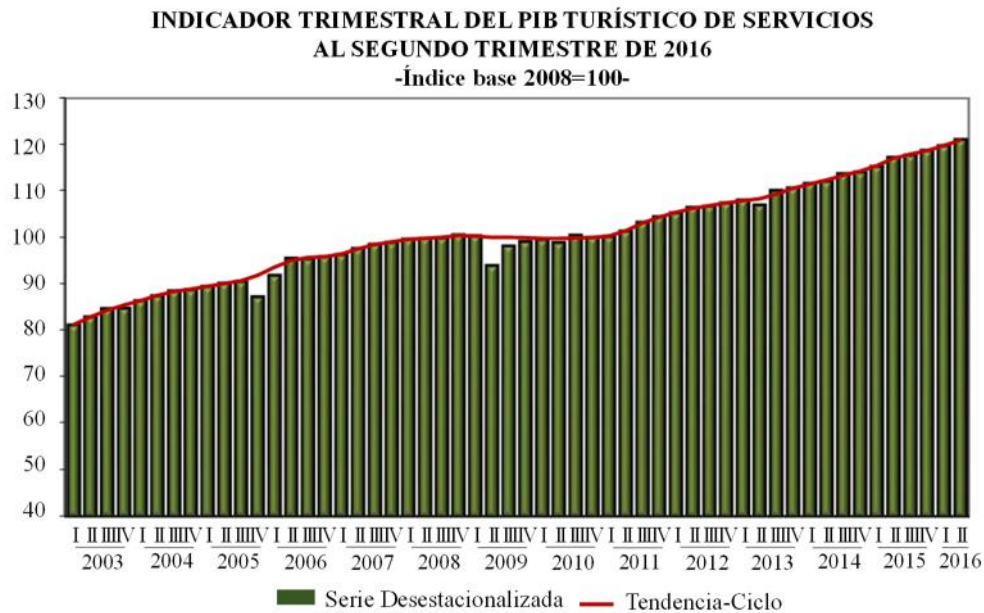
**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO  
AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2016**  
-Índice base 2008=100-



FUENTE: INEGI.



FUENTE: INEGI.

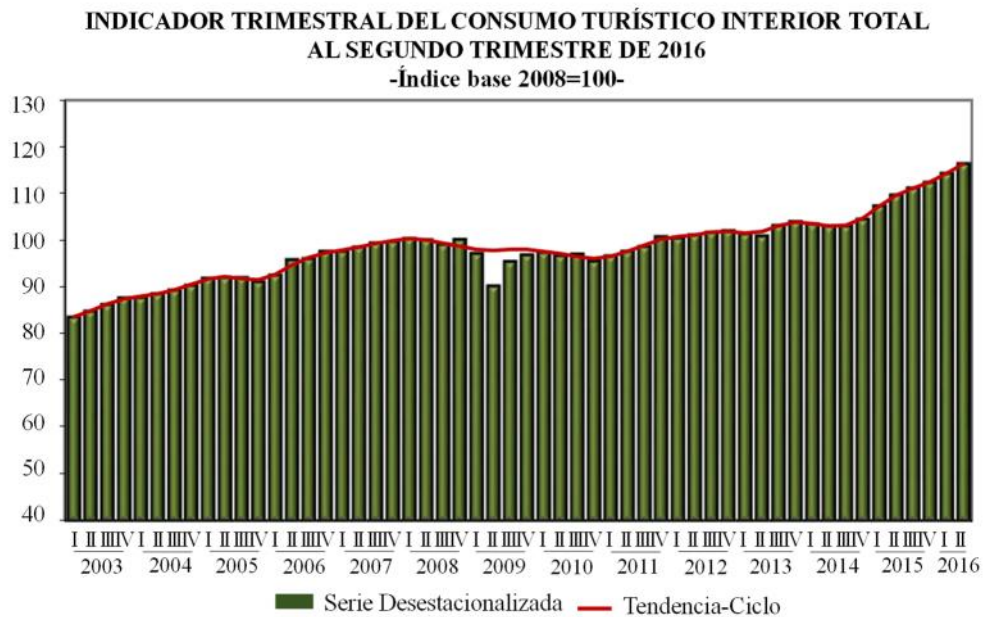


FUENTE: INEGI.

En su comparación anual, el ITPIBT se incrementó 3.4% con cifras desestacionalizadas en el trimestre abril-junio de 2016. Por componentes, los Bienes crecieron 4.5% y los Servicios 3.2 por ciento.

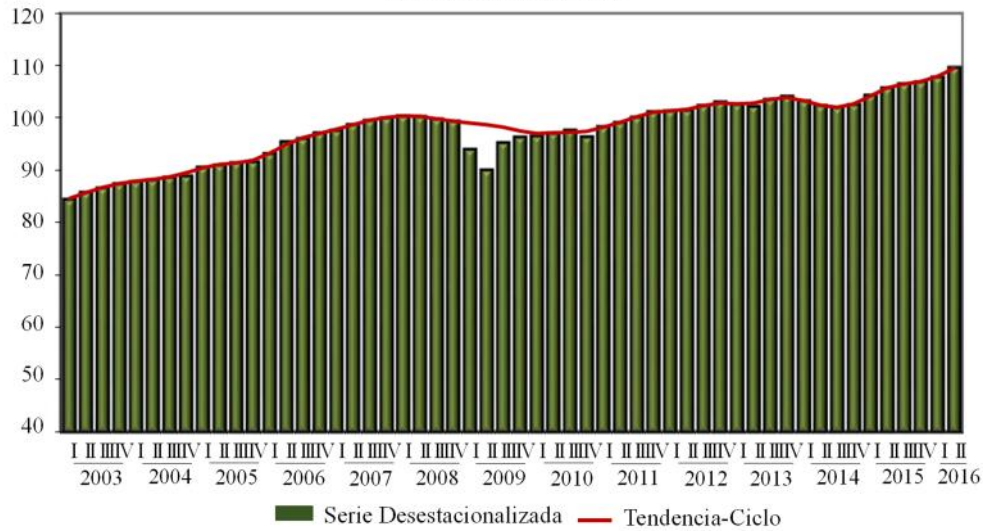
## Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior (ITCTI)

El Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior aumentó 1.8% en el segundo trimestre de 2016, respecto al trimestre previo. De manera desagregada, el Consumo del Turismo Receptivo fue mayor en 3.8% y el del Turismo Interno ascendió 1.7 por ciento.



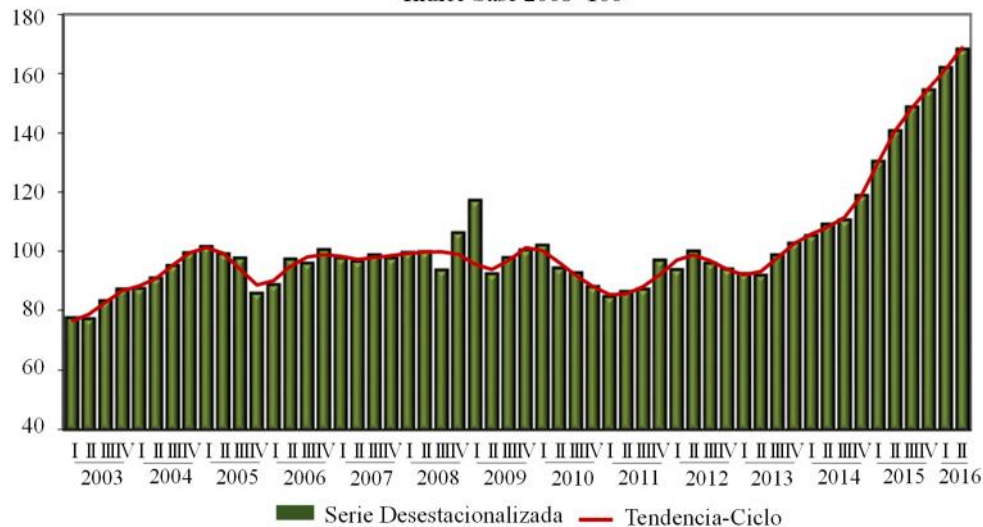
FUENTE: INEGI.

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL CONSUMO TURÍSTICO INTERIOR  
INTERNO AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2016**  
-Índice base 2008=100-



FUENTE: INEGI.

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL CONSUMO TURÍSTICO INTERIOR  
RECEPTIVO AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2016**  
-Índice base 2008=100-



FUENTE: INEGI.

En su comparación anual con datos desestacionalizados, el Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior registró un avance de 6.1%, comparado con el del segundo trimestre de 2015. Por componentes, el Consumo del Turismo Receptivo se elevó 19.6% y el del Turismo Interno ascendió 3.6 por ciento.

## Cifras Originales

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB  
TURÍSTICO Y CONSUMO TURÍSTICO  
INTERIOR POR COMPONENTES  
DURANTE EL SEGUNDO  
TRIMESTRE DE 2016  
-Variación porcentual respecto a igual  
período de un año antes-**

Concepto	II <sup>o</sup> Trimestre
<b>PIB Turístico</b>	<b>3.7</b>
Bienes	4.6
Servicios	3.5
<b>Consumo Turístico Interior</b>	<b>6.3</b>
Interno	3.9
Receptivo	20.0

p/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

### Fuente de información:

[http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/itat/itat2016\\_11.pdf](http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/itat/itat2016_11.pdf)

### No todos padecen dólar caro, industria aérea vuela alto (Sentido Común)

El 21 de octubre de 2016, la revista electrónica Sentido Común informó que el alza del dólar, o la debilidad del peso frente a la divisa estadounidense, ha significado un dolor de cabeza para un sinnúmero de industrias, principalmente aquellas que importan partes o componentes.

No todas, sin embargo, se quejan. Una en particular que indirectamente se ha beneficiado del alza del dólar de más de 8.3% este año y 16.8% el año pasado, es la del transporte aéreo incluyendo a empresas aeroportuarias y líneas aéreas.

Los movimientos al alza del dólar a lo largo de poco más de año y medio han abaratado, de alguna manera, el país a los ojos de los viajeros internacionales y atraído a más visitantes al país.

Diversas empresas se han visto beneficiadas “a medida que los turistas extranjeros se ven atraídos por los paquetes turísticos más baratos” en México, escribieron recientemente Stephen Trent y María Magdalena Santana, analistas de Citibanamex Casa de Bolsa, en un reporte.

Así, los grupos aeroportuarios y las aerolíneas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores han reportado constantes crecimientos en los tráficos de pasajeros que, o bien visitan sus terminales aéreas, o vuelan al país.

“Ante la reciente volatilidad cambiaria, estimulada por los temores sobre la economía mexicana, las próximas elecciones presidenciales y otros factores, vemos a los grupos aeroportuarios mexicanos como beneficiarios relativos de la mayor debilidad del peso”, agregaron Trent y Santana en su reporte.

Por ejemplo, el Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP), la empresa propietaria de 12 terminales en México, ha visto una mejora en el tráfico de pasajeros en sus aeropuertos de 16.5% en los primeros nueve meses del año, el mayor avance acumulado desde al menos los últimos tres años.

Por su parte, Volaris, la principal aerolínea mexicana de costos bajos, ha experimentado un crecimiento de 26.3% también en su tráfico de pasajeros de enero a septiembre de este año, un avance no visto en ese lapso desde que la compañía de aviación comenzó a publicar sus cifras en septiembre de 2013 cuando salió a bolsa.

Un elemento que además pudo haber impactado la composición de los tráficos de pasajeros, tanto para aerolíneas como para aeropuertos, es el hecho de que el encarecimiento del dólar quizás también ha provocado que algunos viajeros mexicanos en lugar de ir al extranjero estén optando por visitar zonas turísticas en el país.

En ese sentido, GAP registró el mes pasado un avance 25.2% en el número de personas que visitaron sus terminales aéreas provenientes de vuelos domésticos, el mayor crecimiento para un mes desde al menos enero de 2014.

Claro que no sólo han sido los movimientos cambiarios los que explican los altos crecimientos de tráfico aéreo o en aeropuertos.

En el último año, las aerolíneas mexicanas han abierto una infinidad de rutas hacia y desde Estados Unidos, gracias en parte a la aprobación el año pasado y entrada en vigor en agosto de un nuevo convenio aéreo entre México y Estados Unidos de Norteamérica.

Ese convenio permite mayores libertades aéreas entre los dos países, como el que no sólo dos compañías aéreas de cada país puedan volar a un mismo destino.

Ante estas mayores rutas, las dos aerolíneas más grandes de México, Grupo AeroMéxico y Volaris han también aumentado y renovado sus flotas aéreas. Los analistas, como Mauricio Arellano, de Actinver, estiman que las dos compañías de aviación tendrán 14 y 47% más aeronaves en dos años, respectivamente.

Claro que lo que hoy es una ventaja para la industria aérea —el encarecimiento del dólar por los temores a que el candidato republicano Donald J. Trump gane la elección presidencial de Estados Unidos de Norteamérica— podría tornarse en un problema.

Si Trump llegase a ganar la contienda electoral del país vecino del norte, posibilidad que parece cada vez más remota, y lleva a la práctica su propuesta de modificar o cancelar el tratado de libre comercio que tiene Estados Unidos de Norteamérica con México, los flujos de pasajeros entre las dos naciones podrían verse quizás alterados por las posibles tensiones que emerjan entre ambas naciones.

**Fuente de información:**

<http://www.sentidocomun.com.mx/articulo.phtml?id=34988>

### **Turismo urbano y planificación urbanística deben “ir de la mano”, concluye la Cumbre de la OMT en Luxor (OMT)**

El 3 de noviembre de 2016, en Luxor, Egipto, la Organización Mundial del Turismo (OMT) celebró el 1-2 de noviembre de 2016, la quinta Cumbre Mundial sobre Turismo Urbano en la que reunió a 400 expertos de 40 países para debatir acerca del tema “Ciudades: cultura local para viajeros globales”. En el evento, organizado por la Organización Mundial del Turismo y el Ministerio de Turismo de Egipto, se destacó la importancia de garantizar la total coordinación de la planificación urbanística y el turismo urbano. Los factores clave para el éxito que se señalaron fueron la autenticidad, la cultura local, la participación de las comunidades locales y el uso de la tecnología.

Los participantes analizaron las tendencias del turismo urbano, incluidos aspectos tales como los nuevos modelos de negocio —entre ellos la denominada “economía colaborativa”—, la importancia de los milénicos, los nichos de mercado emergentes, cómo crear experiencias culturales auténticas y hacer partícipes a las comunidades locales, la seguridad y la gestión de la saturación.

En la reunión intervinieron el Ministro de Antigüedades de Egipto, Khaled El-Enany, el ministro de Turismo, Mohamed Yehia Rashed, el gobernador de Luxor, Mohamed Sayed Badr, el ministro adjunto de Asuntos Exteriores para las Organizaciones Internacionales de Egipto, Hisham Badr, el secretario general de la OMT, Taleb Rifai, y el presidente y director ejecutivo del Consejo Mundial de Viajes y Turismo, David Scowsill.

“Celebrar este evento en Luxor demuestra que Egipto y su sociedad están comprometidos con el turismo, y envía una señal muy positiva de que el país volverá a ser ese destino turístico de primera fila que siempre ha sido”, señaló el ministro Rashed.



El secretario general de la OMT expresó la plena confianza que la Organización tiene en la recuperación del turismo en Egipto y recordó que celebrar una reunión de semejante envergadura en Luxor demuestra la confianza de la comunidad turística internacional en este destino.

El grupo de expertos de alto nivel de la Cumbre —moderado por el presentador del programa Travel Show de la BBC, Rajan Datar—, subrayó la importancia de dar al turismo un lugar destacado en el programa urbanístico y de crear mecanismos de coordinación y planificación conjunta. También se analizaron cuestiones como la gestión de la saturación, la seguridad y la participación de las comunidades locales.

“No debemos temer nunca el crecimiento del sector turístico; será la manera en que lo gestionemos lo que marcará la diferencia”, dijo el secretario general de la OMT durante el debate. Asimismo, señaló que “una ciudad que no está al servicio de sus ciudadanos, no estará al servicio de sus visitantes; de ahí la importancia de hacer partícipes tanto a las comunidades locales como a los turistas”.

Los participantes también destacaron la necesidad de maximizar los recursos generados por el turismo para la preservación y renovación del patrimonio, el papel de la gastronomía y la cultura creativa para atraer y captar turistas, y las exigencias de los 270 millones de jóvenes viajeros de hoy, que están demandando nuevos productos auténticos y conectividad permanente.

El arqueólogo egipcio, Zahi Hawass, compartió su loable experiencia y puso el broche final al encuentro.

Durante la Cumbre, la OMT presentó el Plan de Acción para la Red de Turismo Urbano, así como la nueva iniciativa “Alcaldes por el Turismo”, cuyo objetivo es reunir a los alcaldes y responsables políticos de ciudades de todo el mundo para colaborar en cuestiones turísticas.

**Fuente de información:**

<http://media.unwto.org/es/press-release/2016-11-09/turismo-urbano-y-planificacion-urbanistica-deben-ir-de-la-mano-concluye-la->

Para tener acceso al Plan de acción, visitar:

[http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto\\_action\\_plan\\_2017.pdf](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_action_plan_2017.pdf)

### Remesas Familiares (Banxico)

El 1° de noviembre de 2016, el Banco de México (Banxico) informó que, durante el período enero-septiembre de 2016, las remesas del exterior de los residentes mexicanos en el extranjero sumaron 20 mil 46.28 millones de dólares, monto 7.66% superior al reportado en el mismo período de 2015 (18 mil 620.04 millones de dólares).



\* Enero-septiembre.

FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-septiembre de 2016, del total de remesas del exterior, el 97.94% se realizó a través de transferencias electrónicas, lo que significó un aumento de 8.06% con respecto al mismo lapso de 2015. Asimismo, el 0.61% de ellas se efectuó mediante *Money Orders*, mismas que registraron una reducción de 0.08%; y el 1.45% se realizó en efectivo y especie, lo que representó una disminución de 11.74 por ciento.

Por otra parte, durante el período enero-septiembre de 2016, el promedio de las remesas se ubicó en 295 dólares, cantidad 0.21% inferior a la registrada en el mismo lapso de 2015 (295 dólares).

**REMESAS FAMILIARES**  
-Millones de dólares-

Concepto	Enero-Septiembre		Variación Relativa (B/A)
	2015 (A)	2016 (B)	
Remesas Totales <sup>1/</sup>	18 620.04	20 046.28	7.66
Transferencias Electrónicas	18 168.81	19 633.64	8.06
<i>Money Orders</i>	121.76	121.86	0.08
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	329.47	290.78	-11.74
Número de Remesas Totales <sup>2/</sup>	63.09	68.06	7.88
Transferencias Electrónicas	62.00	67.10	8.22
<i>Money Orders</i>	0.23	0.21	-8.34
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	0.85	0.75	-12.22
Remesa promedio <sup>3/</sup>	295	295	-0.21
Transferencias Electrónicas	293	293	-0.14
<i>Money Orders</i>	525	574	9.19
Cheques Personales	0	0	N/E
Efectivo y Especie	386	388	0.54

Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

1/ Los conceptos referentes a remesas totales se expresan en millones de dólares.

2/ Los conceptos referentes a número de remesas se expresan en millones de operaciones.

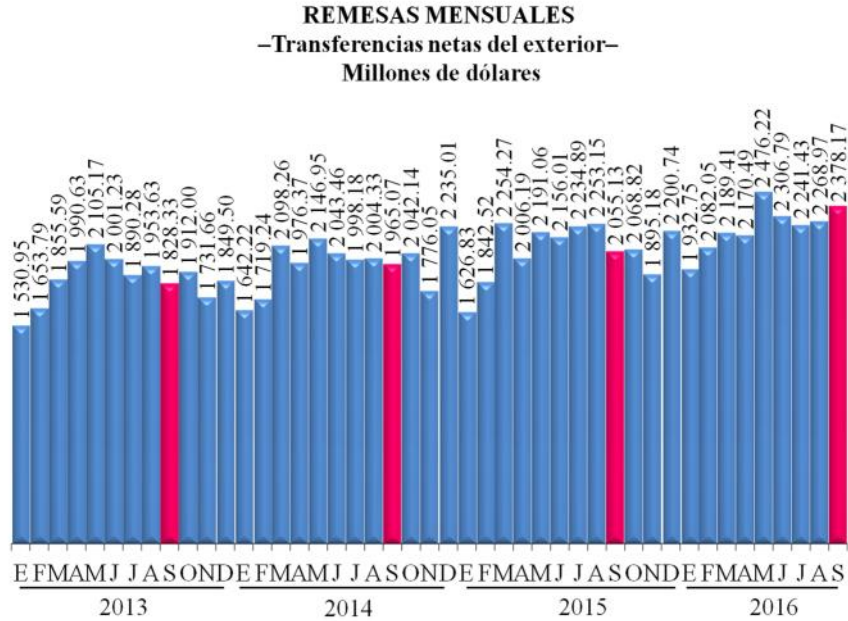
3/ Los conceptos referentes a remesa promedio se expresan en dólares.

N/E = No existe.

FUENTE: Banco de México.

## Remesas mensuales

Durante septiembre de 2016, las remesas del exterior ascendieron a 2 mil 378.17 millones de dólares, cifra 4.81% mayor a la observada en el mes inmediato anterior (2 mil 268.97 millones de dólares).



FUENTE: Banco de México.

## INGRESOS POR REMESAS FAMILIARES

	2015	2016			
	Diciembre	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
<b>Remesas Totales (Millones de dólares)</b>	<b>2 200.74</b>	<b>2 306.79</b>	<b>2 241.43</b>	<b>2 268.97</b>	<b>2 378.17</b>
<i>Money Orders</i>	19.28	13.11	13.22	12.69	11.90
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	2 097.58	2 257.58	2 181.89	2 231.13	2 339.45
Efectivo y Especie	83.88	36.08	46.32	25.14	26.82
<b>Número de Remesas Totales (Miles de operaciones)</b>	<b>7 563.40</b>	<b>7 669.35</b>	<b>7 628.99</b>	<b>7 783.97</b>	<b>7 803.25</b>
<i>Money Orders</i>	32.61	22.41	22.76	23.00	20.87
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	7 312.84	7 550.82	7 484.33	7 688.22	7 705.65
Efectivo y Especie	217.95	96.12	121.89	72.76	76.73
<b>Remesa Promedio Total (Dólares)</b>	<b>291.00</b>	<b>301.00</b>	<b>294.00</b>	<b>291.00</b>	<b>305.00</b>
<i>Money Orders</i>	591.00	585.0	581.00	552.00	570.00
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	287.00	299.00	292.00	290.00	304.00
Efectivo y Especie	385.00	375.00	380.00	346.00	350.00

Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

FUENTE: Banco de México.

**Fuente de información:**

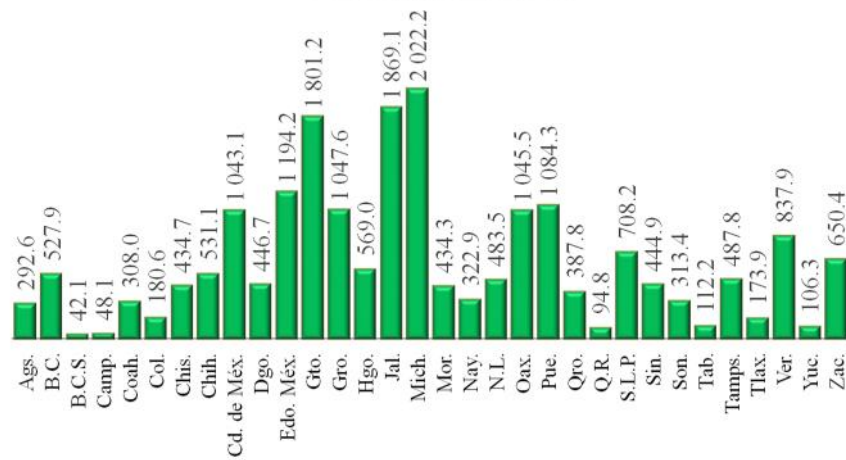
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA11&sector=1&locale=es>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE81&sector=1&locale=es>

**Remesas por Entidad Federativa**

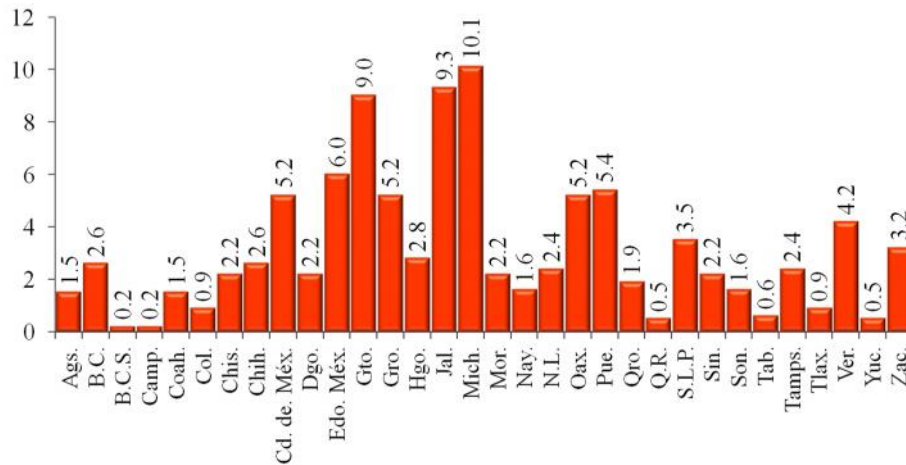
Las remesas totales del exterior durante el período enero-septiembre de 2016 se distribuyeron, en su mayor parte, en las siguientes entidades federativas: Michoacán, 2 mil 22.2 millones de dólares (10.1%); Jalisco, un mil 869.1 millones de dólares (9.3%); Guanajuato, un mil 801.2 millones de dólares (9.0%); Estado de México, un mil 194.2 millones de dólares (6.0%); Puebla, un mil 84.3 millones de dólares (5.4%); Guerrero, un mil 47.6 millones de dólares (5.2%); Oaxaca, un mil 45.5 millones de dólares (5.2%), Ciudad de México, un mil 43.1 millones de dólares (5.2%); Veracruz de Ignacio de la Llave, 837.9 millones de dólares (4.2%); y San Luis Potosí, 708.2 millones de dólares (3.5%). Cabe puntualizar que las 10 entidades federativas concentraron el 63.1% de las remesas totales.

**REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA**  
**-Millones de dólares-**  
**Enero-septiembre 2016**



FUENTE: Banco de México.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS REMESAS**  
**FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA**  
**Enero-septiembre 2016**



FUENTE: Banco de México.

**Fuente de información:**

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA79&sector=1&locale=es>

**Ingresos por remesas provenientes de Estados Unidos de Norteamérica (Banxico)**

Los ingresos por remesas provenientes de Estados Unidos de Norteamérica durante el trimestre de julio-septiembre de 2016, en su mayor parte, provienen de los siguientes estados: California 2 mil 9.39 millones de dólares, Texas 956.76 millones de dólares, Illinois 321.97 millones de dólares, Nueva York 271.30 millones de dólares, Florida 248.53 millones de dólares, Georgia 244.34 millones de dólares, Carolina del Norte 177.55 millones de dólares, Washington 168.45 millones de dólares, Colorado 159.97 millones de dólares y Arizona 156.26 millones de dólares.

**Fuente de información:**

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE168&sector=1&locale=es>