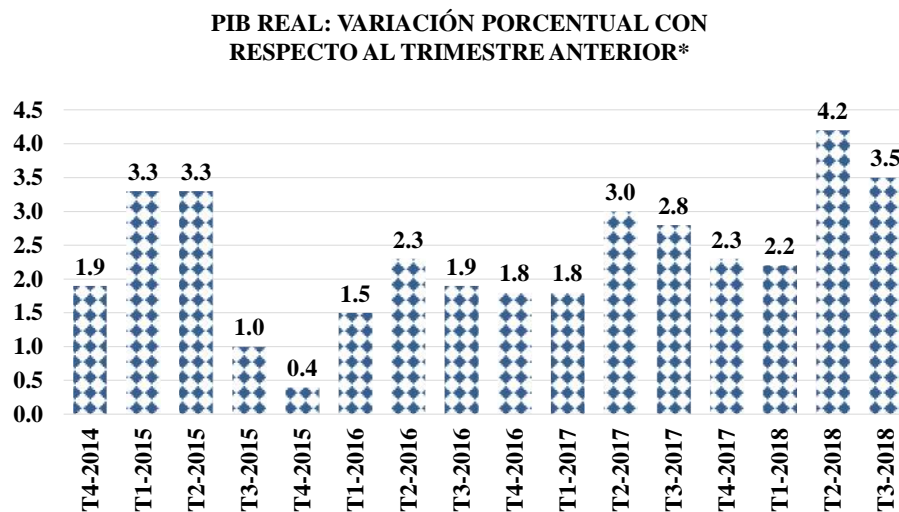

4. ECONOMÍA INTERNACIONAL

ECONOMÍA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Producto interno bruto, avance de estimación para el tercer trimestre de 2018 (BEA)

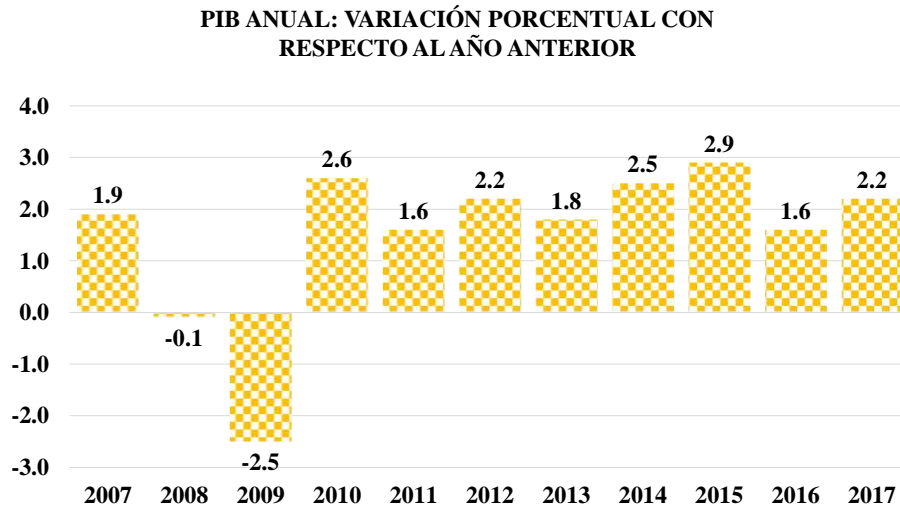
El 26 de octubre del 2018, de conformidad con información proporcionada por el Buró de Análisis Económico (*Bureau of Economic Analysis*, BEA) del Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, el producto interno bruto (PIB) real de esa nación, es decir, el valor de la producción de bienes y servicios producidos en territorio estadounidense menos el valor de los bienes y servicios utilizados en su producción, ajustado por la variación de precios, creció a una tasa anual¹ de 3.5% durante el tercer trimestre de 2018. Lo anterior, de conformidad con el avance estimado publicada por el BEA. Durante el segundo trimestre del presente año, el PIB real observó un crecimiento de 4.2 por ciento.



* Tasas anuales estacionalmente ajustadas.

FUENTE: Elaborado con datos del *U.S. Bureau of Economic Analysis*.

¹ El Buró de Análisis Económico de Estados Unidos de Norteamérica advierte de que las estimaciones trimestrales se expresan a tasas anuales ajustadas estacionalmente, a menos que otra cosa sea especificada.



FUENTE: Elaborado con datos del *U.S. Bureau of Economic Analysis*.

El aumento en el PIB real durante el tercer trimestre de 2018 es reflejo de contribuciones positivas de los gastos de consumo personal (GCP), de la inversión privada en inventarios, del gasto del gobierno en sus diferentes niveles: federal, estatal y local, así como la inversión fija no residencial; los cuales, fueron parcialmente compensados por un desempeño negativo observado en las exportaciones y en la inversión fija residencial. Por su parte, las importaciones, las cuales son consideradas como una sustracción en el cálculo del PIB, crecieron.

La aceleración en el crecimiento del PIB real durante el tercer trimestre de 2018 refleja merma en el comportamiento de las exportaciones y un menor dinamismo en la inversión fija no residencial. Las importaciones aumentaron en el tercer trimestre después de disminuir en el segundo. Estos movimientos fueron parcialmente compensados por un repunte en la inversión en inventarios privados.

El PIB valuado en dólares corrientes aumentó 4.9%, o en 247 mil 100 millones de dólares, durante el tercer trimestre de 2018 para situarse en un nivel de 20 billones 660 mil millones de dólares. Durante el segundo trimestre del presente año, el PIB valuado en dólares corrientes creció 7.6%, o en 370 mil 900 millones de dólares.

El índice de precios de las compras internas brutas creció 1.7% en el transcurso del tercer trimestre del año 2018, cifra por debajo al aumento de 2.4% registrado en el trimestre anterior. El índice de precios del GCP aumentó 1.6% en el tercer trimestre de 2018, en el trimestre anterior, el incremento fue de 2.0%. Al excluir los precios de alimentos y de los energéticos, el índice de precios del GCP aumentó 1.6%, cifra por abajo cuando se le compara con el aumento de 2.1% observado en el segundo trimestre del año 2018.

El ingreso personal, valuado en dólares corrientes, creció en 180 mil 400 millones de dólares durante el tercer trimestre de 2018, cifra similar cuando se le compara con un incremento por un importe de 180 mil 700 millones de dólares registrado en el segundo trimestre. Incrementos en el ingreso por arriendo, sueldos y salarios, e ingresos de los propietarios no agrícolas fueron compensados por una baja en el ingreso reportado por los propietarios agrícolas, así como por una baja en el ingreso por dividendos.

El ingreso personal disponible aumentó por 155 mil millones de dólares, equivalente a 4.1%, en el tercer trimestre; el monto es menor cuando se le compara con un aumento de 168 mil 900 millones de dólares, o 4.5%, en el segundo trimestre. El ingreso personal real disponible aumentó 2.5%, el mismo aumento al observado en el segundo trimestre del año 2018.

El ahorro personal ascendió a 999 mil 600 millones de dólares durante en el tercer trimestre del presente año, cifra menor cuando se le compara con un billón 54 mil 300 millones de dólares registrados en el segundo trimestre. La tasa de ahorro personal, es decir, el ahorro personal como porcentaje del ingreso personal disponible, fue de 6.4% en el tercer trimestre, dato que se sitúa por abajo cuando se le compara con el 6.8% observado en el segundo trimestre de 2018.

Fuente de información:

<https://www.bea.gov/data/gdp/gross-domestic-product>
https://www.bea.gov/system/files/2018-10/gdp3q18_adv_2_0.pdf

Anuncio de política monetaria (FOMC)

El 8 de noviembre de 2018, el Comité Federal de Mercado Abierto (*Federal Open Market Committee*, FOMC) de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica publicó su anuncio de política monetaria, el cual se presenta a continuación.

La información recibida desde que el Comité Federal de Mercado Abierto se reunió en septiembre de 2018 indica que el mercado laboral² continuó fortaleciéndose al tiempo que la actividad económica³ ha estado creciendo a un ritmo contundente. La creación de empleos se ha mostrado sólida, en promedio, en los meses recientes, en tanto que la tasa de desempleo sigue con su tendencia a la baja. El gasto de los hogares continuó creciendo de forma contundente, en tanto que la inversión fija de las empresas moderó su ritmo de crecimiento. Sobre una base anual, tanto la inflación general como la inflación para artículos distintos a los alimentos y a los energético se mantiene muy cerca de la meta inflacionaria de 2%. Los indicadores de expectativas de inflación a largo plazo han cambiado, en general, muy poco.

Acorde con su mandato estatutario, el Comité busca fomentar el máximo nivel de empleo con estabilidad de precios. El Comité espera que aumentos graduales adicionales en el intervalo objetivo para la tasa de fondos federales sean consistentes con la expansión sostenida de la actividad económica⁴, con las sólidas condiciones del mercado laboral y con un nivel inflacionario⁵ cercano al objetivo simétrico de 2% del Comité en el mediano plazo. Los riesgos para las perspectivas económicas parecen estar más o menos equilibrados.

² <https://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf>

³ <https://www.bea.gov/news/2018/gross-domestic-product-3rd-quarter-2018-advance-estimate>

⁴ <https://www.bea.gov/news/2018/gross-domestic-product-3rd-quarter-2018-advance-estimate>

⁵ <https://www.bls.gov/news.release/pdf/cpi.pdf>

**TASAS DE INTERES DE LOS FONDOS FEDERALES EN ESTADOS UNIDOS DE
NORTEAMÉRICA, 2004-2018**

-PUNTOS BASE-

AÑO/FECHA	AUMENTO	DISMINUCIÓN	INTERVALO (%)
2018			
27 de septiembre	25	0	2.00-2.25
14 de junio	25	0	1.75-2.00
22 de marzo	25	0	1.50-1.75
2017			
14 de diciembre	25	0	1.25-1.50
15 de junio	25	0	1.00-1.25
16 de marzo	25	0	0.75-1.00
2016			
15 de diciembre	25	...	0.50-0.75
2015			
17 de diciembre	25	...	0.25-0.50
2008			
16 de diciembre	...	75 - 100	0.00-0.25
29 de octubre	...	50	1.00
8 de octubre	...	50	1.50
30 de abril	...	25	2.00
18 de marzo	...	75	2.25
30 de enero	...	50	3.00
22 de enero	...	75	3.50
2007			
11 de diciembre	...	25	4.25
31 de octubre	...	25	4.50
18 de septiembre	...	50	4.75
2006			
29 de junio	25	...	5.25
10 de mayo	25	...	5.00
28 de marzo	25	...	4.75
31 de enero	25	...	4.50
2005			
13 de diciembre	25	...	4.25
1 de noviembre	25	...	4.00
20 de septiembre	25	...	3.75
9 de agosto	25	...	3.50
30 de junio	25	...	3.25
3 de mayo	25	...	3.00
22 de marzo	25	...	2.75
2 de febrero	25	...	2.50

FUENTE: Elaborado con información del *Federal Open Market Committee* (FOMC).

En vista de lo realizado y dadas las expectativas de las condiciones del mercado laboral y de la inflación, el Comité decidió mantener el intervalo objetivo para la tasa de fondos federales de 2.00 a 2.25 por ciento.

Para determinar el momento y el tamaño de los futuros ajustes al intervalo objetivo para la tasa de fondos federales, el Comité evaluará lo realizado hasta el momento, al igual que las condiciones económicas esperadas en relación con sus objetivos de máximo nivel de empleo y de una meta inflacionaria simétrica de 2%. Dicha evaluación tomará en cuenta una amplia gama de información, incluidas las mediciones de las condiciones del mercado laboral, los indicadores de presión inflacionaria, las expectativas de inflación, así como los reportes sobre la evolución internacional y financiera.

Votaron a favor de la decisión de política monetaria del FOMC: Jerome H. Powell, Presidente; John C. Williams, Vice Vicepresidente; Thomas I. Barkin; Raphael W. Bostic; Lael Brainard; Richard H. Clarida; Mary C. Daly; Loretta J. Mester; y Randal K. Quarles.

Fuente de información:

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20181108a.htm>

<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<https://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf>

<https://www.bea.gov/news/2018/gross-domestic-product-industry-second-quarter-2018>

<https://www.bea.gov/news/2018/personal-income-and-outlays-september-2018>

<https://www.bea.gov/news/2018/gross-domestic-product-3rd-quarter-2018-advance-estimate>

<https://www.census.gov/wholesale/pdf/mwts/currentwhl.pdf>

<https://www.bls.gov/news.release/cpi.toc.htm>

INDICADORES DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Concepto	2018						
	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov ^{*/}
PIB (Variación % trimestral)	4.2		3.5				
Producción Industrial (%)	-0.8	0.6	0.4	0.8	0.2	0.1	
Capacidad utilizada (%)	77.5	77.8	78.0	78.5	78.5	78.4	
Precios Productor (INPP)	0.5	0.3	0.0	-0.1	0.2	0.6	
Precios al Consumidor (INPC)	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.3	
Desempleo (millones de personas)	6 065	6 564	6 280	6 234	5 964	6 075	
Tasa de desempleo	3.8	4.0	3.9	3.9	3.7	3.7	
Tasa Líbor (Un mes)	1.93	2.09	2.08	2.10	2.26	2.30	2.30
Certificados del Tesoro a 30 días	1.69	1.75	1.89	1.93	2.11	2.18	2.17
Balanza Comercial (mddd)	-42.56	-45.74	-50.04	-53.31	-54.02		
Dow Jones (miles)	24.42	24.27	25.42	25.96	26.46	25.12	24.47
Paridad del dólar							
Yen/dólar	110.31	110.76	111.84	110.03	113.70	112.94	112.75
Euro/dólar	0.84	0.86	0.86	0.86	0.86	0.88	0.88
Libra/dólar	0.73	0.76	0.76	0.77	0.77	0.78	0.78

*/ Cifras al día 20.

FUENTE: Departamento de Comercio y Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica y Buró de Análisis Económico y el periódico el Financiero.

Fuente de información:

https://www.bea.gov/system/files/2018-10/gdp3q18_adv_2_0.pdf

<https://www.federalreserve.gov/releases/g17/Current/>

<https://www.federalreserve.gov/releases/g17/Current/table11.htm>

<https://www.bls.gov/eag/eag.us.htm>

<https://www.bls.gov/news.release/pdf/empst.pdf>

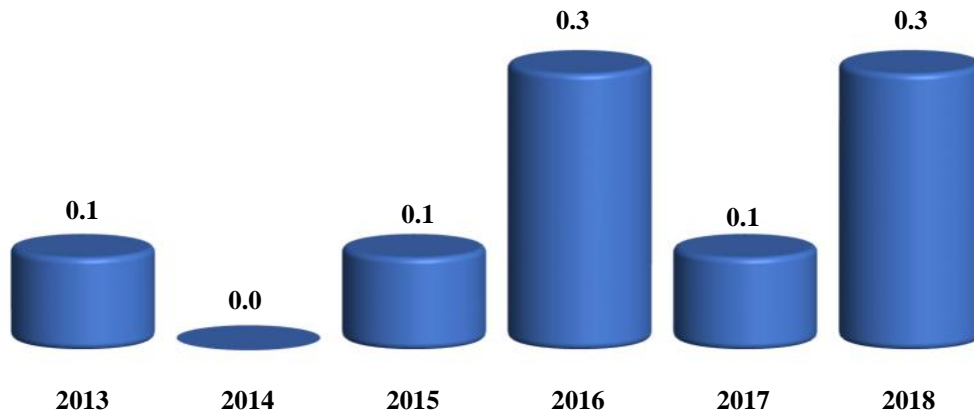
https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/ft900.pdf

Evolución de los precios en Estados Unidos de Norteamérica (BLS)

Variación mensual del IPC

El 14 de noviembre de 2018, el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica (BLS) publicó información, estacionalmente ajustada, respecto a la evolución del Índice de Precios al Consumidor a octubre de 2018, su variación se ubicó en 0.3%, mayor en 0.2 puntos porcentuales a la de octubre de 2017 (0.1%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS ^{1/} - Variación mensual, por ciento - Octubre



^{1/} Con ajuste estacional.

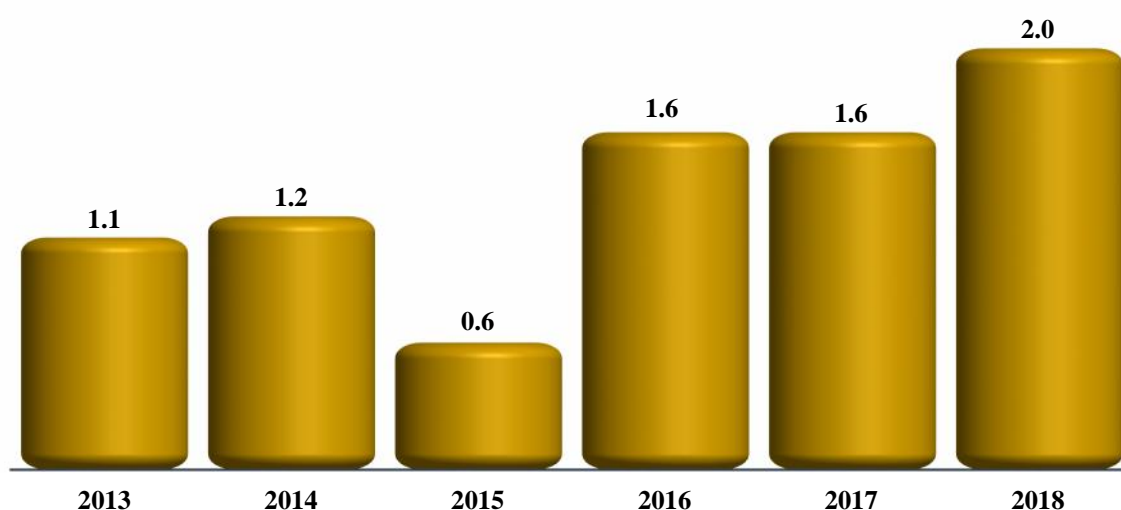
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron los incrementos de precios más importantes fueron: relojes (9.1%); trajes, chamarras y ropa para hombre (3.9%); y aceite combustible (3.7%). En sentido inverso, los que presentaron las disminuciones más sustanciales fueron: ropa exterior para mujer (6.4%); vestidos para mujer (4.3%); y papelería, accesorios de papelería y envoltura para regalos (3.5%).

Variación acumulada del IPC

En octubre de 2018, el Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, acumuló una variación de 2.0%, cifra mayor en 0.4 puntos porcentuales a la presentada en el mismo lapso del año anterior (1.6%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
PARA CONSUMIDORES URBANOS ^{1/}**
- Variaciones acumuladas, por ciento -
Enero - octubre



^{1/} Con ajuste estacional.

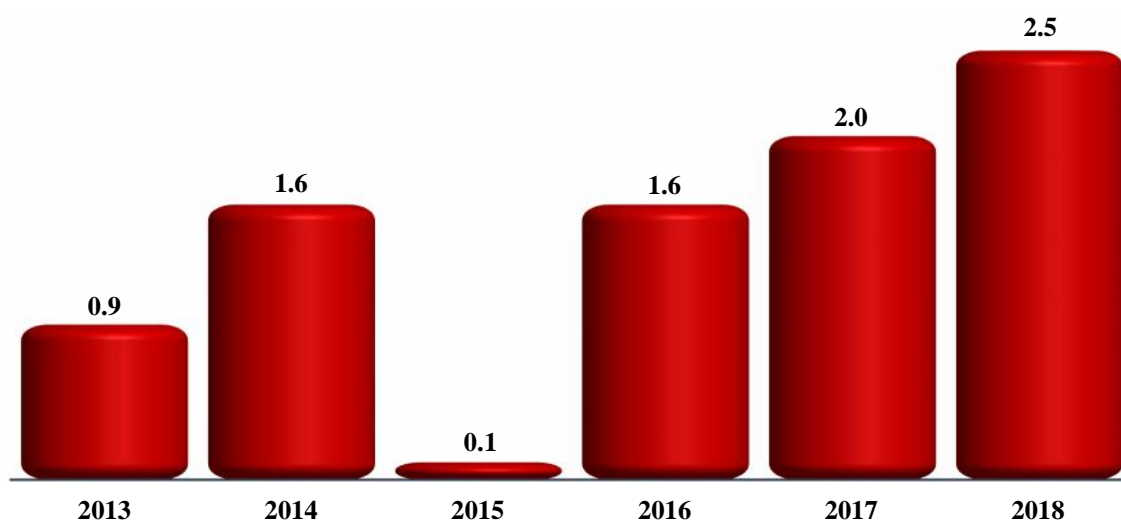
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las alzas de precios más importantes fueron: aceite combustible (18.4%), otros combustibles para motor (15.2%) y relojes (14.8%). En sentido inverso, los que presentaron las disminuciones más sustanciales fueron: pantallas (15.9%); jitomate (10.4%); y juguetes, juegos, hobbies y equipo para juegos (9.4%).

Variación interanual del IPC

El Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, registró en octubre de 2018, una variación interanual de 2.5%, cifra mayor a la registrada en 2017 (2.0%) en 0.5 puntos porcentuales.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
PARA CONSUMIDORES URBANOS ^{1/}
- Variaciones interanuales, por ciento -
Octubre**



^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En la siguiente tabla se presentan los conceptos cuyas mayores variaciones de precios contribuyeron al comportamiento del indicador de octubre de 2017 a octubre de 2018, en comparación con el mismo período del año anterior.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS
BIENES Y SERVICIOS CON LAS MAYORES VARIACIONES
EN EL RITMO INFLACIONARIO ^{1/}
- Variaciones interanuales, por ciento -
Octubre**

Concepto	2017	2018	Diferencia en puntos porcentuales
Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos	2.0	2.5	0.5
Aceite combustible	11.5	26.2	14.7
Principales electrodomésticos	-3.5	8.1	11.6
Lavadora	-0.5	9.9	10.4
Plátanos	-4.8	3.1	7.9
Camisas y suéteres para hombre	-5.2	2.7	7.9
Renta de carros y camionetas	-4.2	3.4	7.6
Verduras enlatadas	-3.9	2.4	6.3
Gasolina sin plomo mediogrado	9.6	15.6	6.0
Otros combustibles para motor	14.4	20.0	5.6
Gasolina sin plomo regular	10.7	16.2	5.5

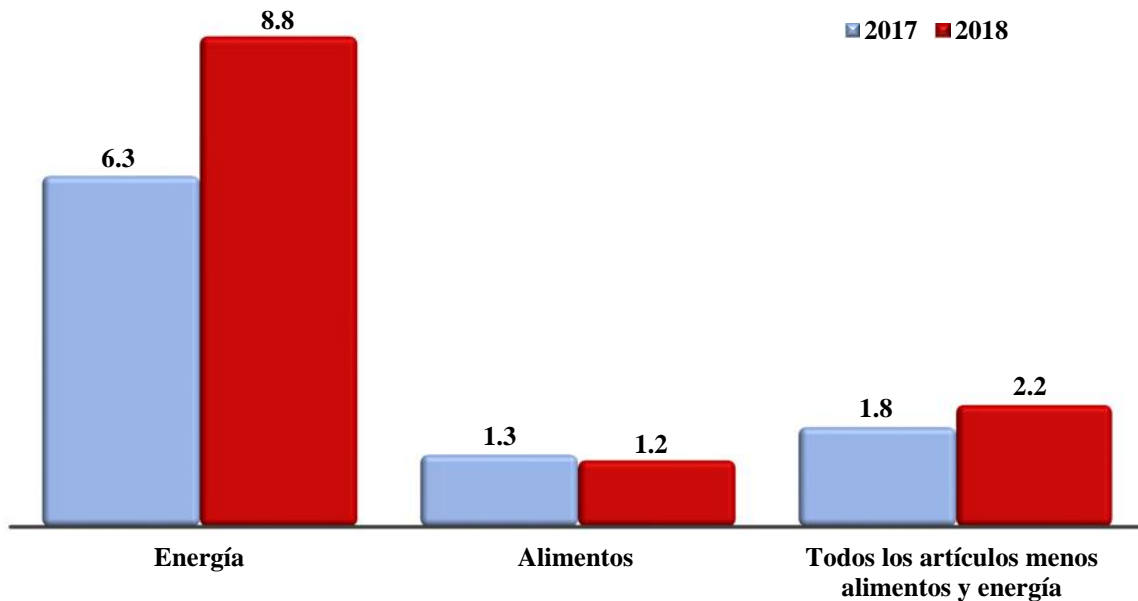
^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Evolución de los precios de los Índices Especiales

En octubre de 2018, el índice especial de energía presentó una variación interanual de 8.8%, mayor en 2.5 puntos porcentuales en contraste con la registrada en similar lapso de 2017 (6.3%). El índice de todos los artículos menos alimentos y energía se ubicó en 0.4 puntos porcentuales por arriba del registrado en el mismo período del año anterior, al pasar de 1.8 a 2.2%. El índice de alimentos (1.2%) resultó inferior en 0.1 punto porcentual en comparación con el 1.3% presentado en octubre de 2017.

ÍNDICES ESPECIALES ^{1/}
- Variaciones interanuales, por ciento -
Octubre



^{1/} Con ajuste estacional.

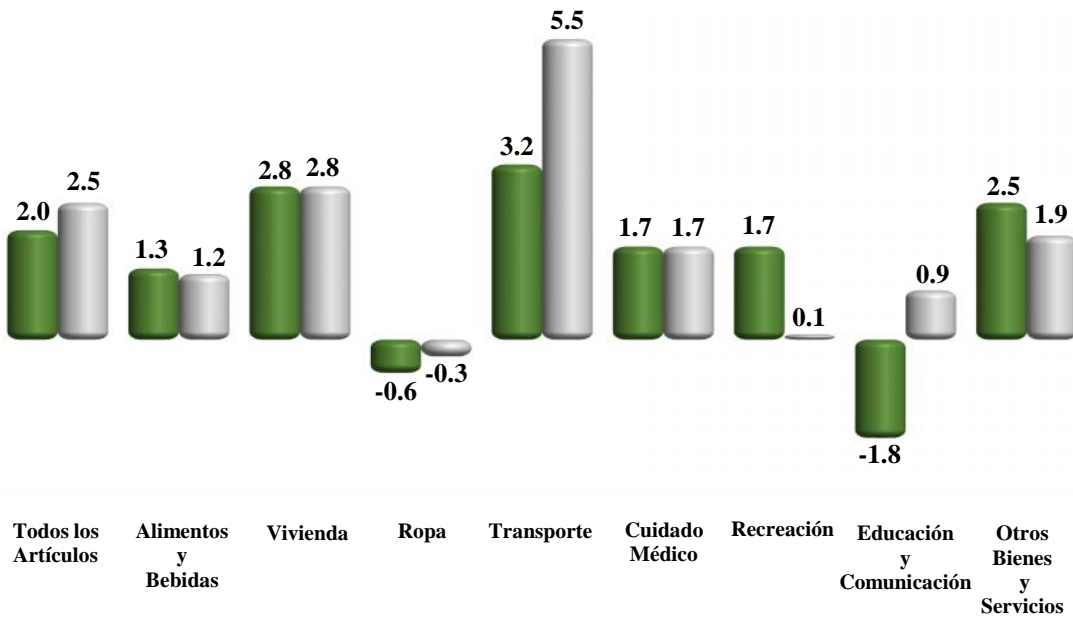
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Comportamiento del Índice de Precios por rubro de gasto

En el período de octubre de 2017 a octubre de 2018, tres de los ocho rubros que componen el gasto familiar presentaron variaciones de precios superiores a las del lapso de octubre de 2016 a octubre de 2017. Sobresalió el rubro de Educación y Comunicación (0.9%), con un aumento de 2.7 puntos porcentuales al observado en igual lapso de 2017 (-1.8%). En sentido inverso, la variación del rubro de Recreación (0.1%) fue menor en un 1.6 puntos porcentuales en contraste con la de igual ciclo de 2017 (1.7%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS POR RUBRO DE GASTO ^{1/} - Variaciones interanuales, por ciento - Octubre

■ 2017 ■ 2018



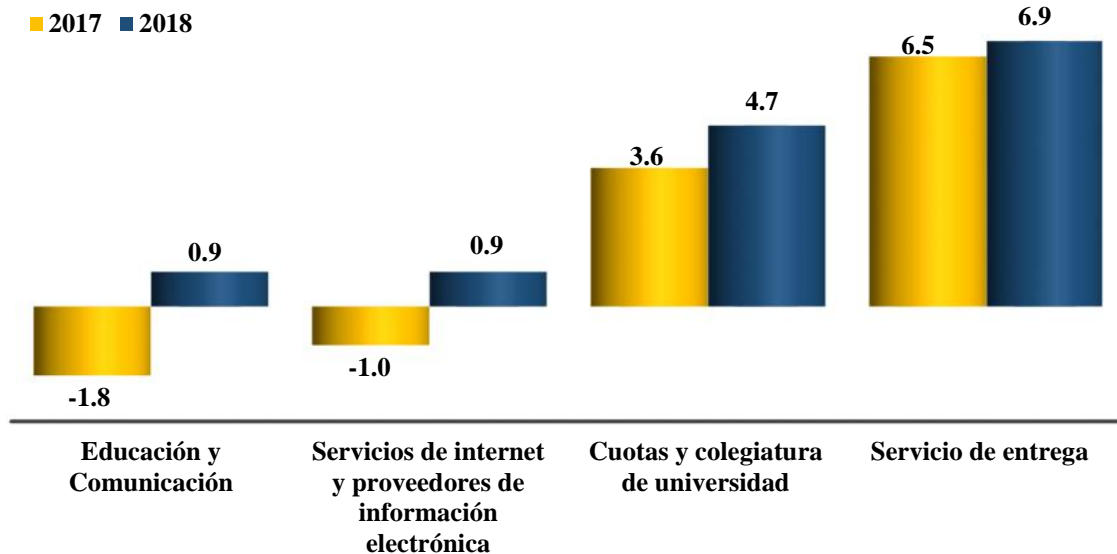
^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Comportamiento del rubro de Educación y Comunicación

En el mes de octubre de 2018, la mayor diferencia interanual a la alza en sus precios, en términos de puntos porcentuales (2.7), la registró el rubro de Educación y Comunicación, con respecto a igual período de 2017, propiciado por las variaciones interanuales en los precios de servicios de internet y proveedores de información electrónica (1.9 puntos); cuotas y colegiatura de universidad (1.1 puntos); y servicio de entrega (0.4 puntos porcentuales).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS RUBRO DE EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN ^{1/} - Variaciones interanuales, por ciento - Octubre



^{1/} Con ajuste estacional.

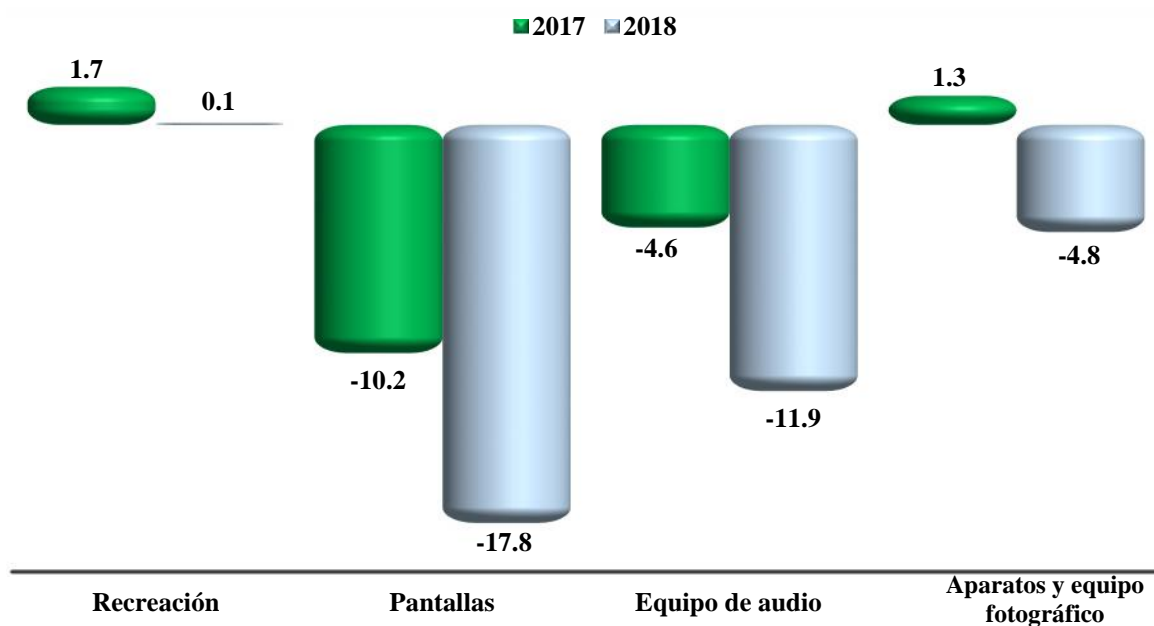
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En octubre de 2018, este rubro registró una variación mensual de -0.1% como resultado de los decrementos en computadoras personales y equipo periférico (1.6%); pago de niñeras y guardería; y servicios de internet y proveedores de información electrónica (0.4% en cada caso).

Comportamiento del rubro de Recreación

En octubre de 2018, la mayor diferencia interanual a la baja (1.6 puntos porcentuales) la presentó el rubro de Recreación comparada con similar período de 2017, al pasar de 1.7 a 0.1% y se originó por las disminuciones presentadas en los precios de pantallas (7.6 puntos); equipo de audio (7.3 puntos); y aparatos y equipo fotográfico (6.1 puntos).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS RUBRO DE RECREACIÓN ^{1/} - Variaciones interanuales, por ciento - Octubre



^{1/} Con ajuste estacional.

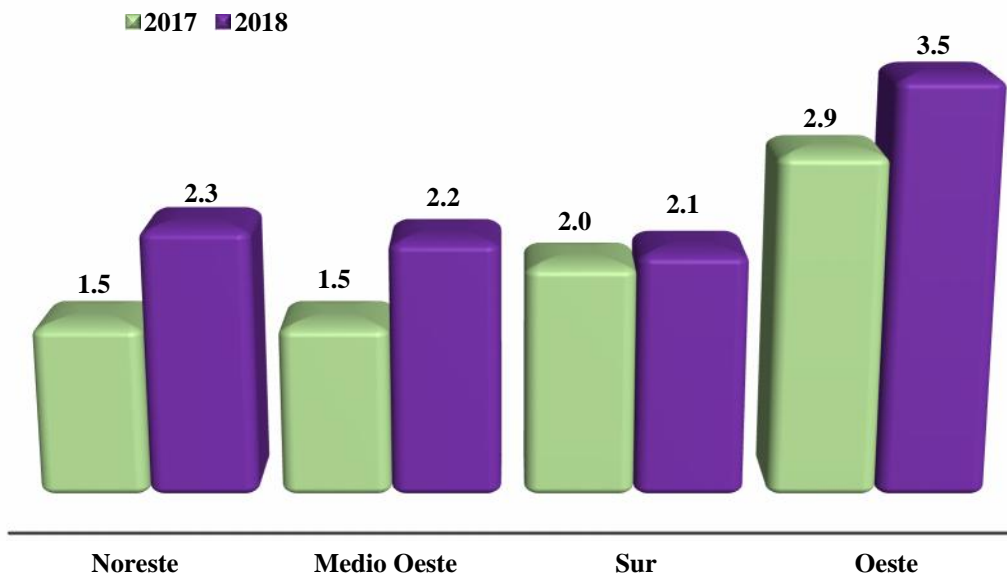
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En octubre de 2018, el rubro presentó una variación mensual de -0.1%, resultado de las disminuciones en los precios de juguetes, juegos, hobbies y equipo para juegos (2.0%); vehículos deportivos incluyendo bicicletas (1.7%); y admisión a eventos deportivos (1.5%).

Evolución de los precios por región

En octubre 2018, las cuatro regiones que integran el Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbano, sin ajuste estacional, presentaron variaciones anuales de precios mayores a las mostradas en el mismo lapso de 2017; se distinguió la región Noreste por haber registrado una variación de 2.3%, nivel superior en 0.8 puntos porcentuales a la de similar período de 2017 (1.5%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS POR REGIÓN ^{1/} - Variaciones interanuales, por ciento - Octubre



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Localidades que integran las regiones de Estados Unidos de Norteamérica:

Región Noreste: Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, New York, New Jersey, Pennsylvania, Rhode Island y Vermont.

Región Medio Oeste: Chicago, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, Ohio, South Dakota y Wisconsin.

Región Sur: Alabama, Arkansas, Delaware, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Maryland, Mississippi, North Carolina, Oklahoma, South Carolina, Tennessee, Texas, Virginia, West Virginia y el Distrito de Columbia.

Región Oeste: Alaska, Arizona, California, Colorado, Hawaii, Idaho, Los Ángeles, Montana, Nevada, New Mexico, Oregon, Utah, Washington y Wyoming.

**IPC DE LOS CONSUMIDORES URBANOS DE
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
- Variación porcentual -**

Categoría de Gasto	Cambio estacionalmente ajustado								
	Respecto al mes precedente							Variación	
	2018							Acumulada (Ene a oct 2018)	Interanual (Oct 2017 a oct 2018)
	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct		
Total de Bienes Incluidos	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.3	2.0	2.5
Alimentos y bebidas	0.3	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1	-0.1	1.0	1.2
Vivienda	0.3	0.2	0.0	0.2	0.3	0.1	0.3	2.3	2.8
Ropa	0.3	0.0	-0.9	-0.3	-1.6	0.9	0.1	0.9	-0.3
Transporte	0.2	0.4	0.4	0.3	0.9	-0.3	1.1	3.7	5.5
Cuidado médico	0.1	0.2	0.4	-0.2	-0.2	0.2	0.2	1.3	1.7
Recreación	-0.4	0.0	0.2	0.2	-0.1	0.3	-0.1	0.1	0.1
Educación y comunicación	0.0	0.4	0.2	0.2	0.2	0.1	-0.1	0.6	0.9
Otros bienes y servicios	0.8	0.1	-0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	2.0	1.9
Energía	1.4	0.9	-0.3	-0.5	1.9	-0.5	2.4	5.7	8.8
Alimentos	0.3	0.0	0.2	0.1	0.1	0.0	-0.1	1.0	1.2
Todos los artículos menos alimentos y energía	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	1.8	2.2

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Fuente de información:

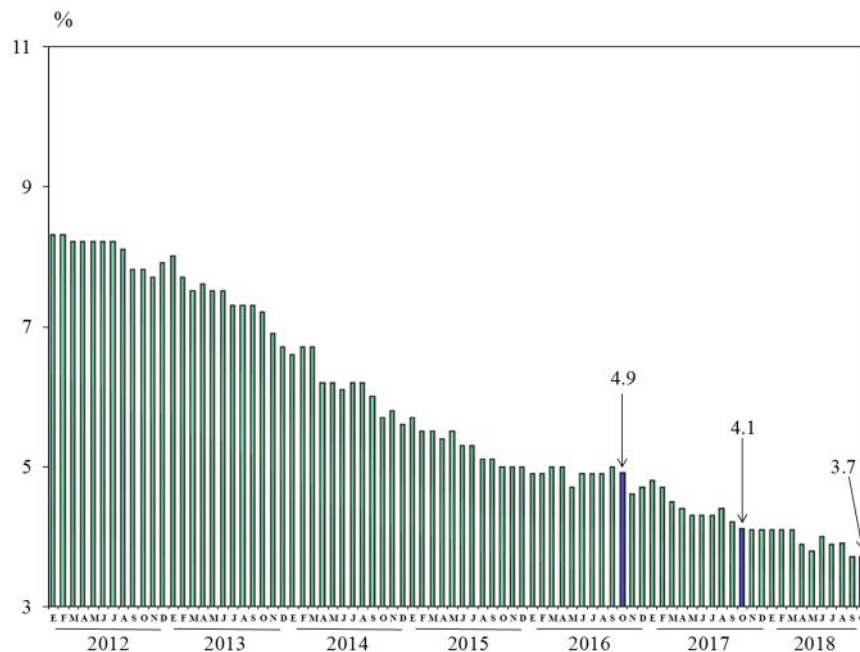
<http://www.bls.gov/news.release/cpi.nr0.htm>

Empleo y desempleo (BLS)⁶

De conformidad con la información publicada el 2 de noviembre de 2018, el Buró de Estadísticas Laborales de Estados Unidos de Norteamérica (BLS por sus siglas en inglés) informó que en octubre del año en curso, el empleo de la nómina no agrícola experimentó un incremento de 250 mil puestos de trabajo; así, la tasa de desocupación se mantuvo en 3.7 por ciento.

Los nuevos empleos se generaron principalmente en los servicios de esparcimiento y hospedaje, servicios de salud, servicios profesionales, industrias manufactureras, la construcción y el transporte y almacenamiento.

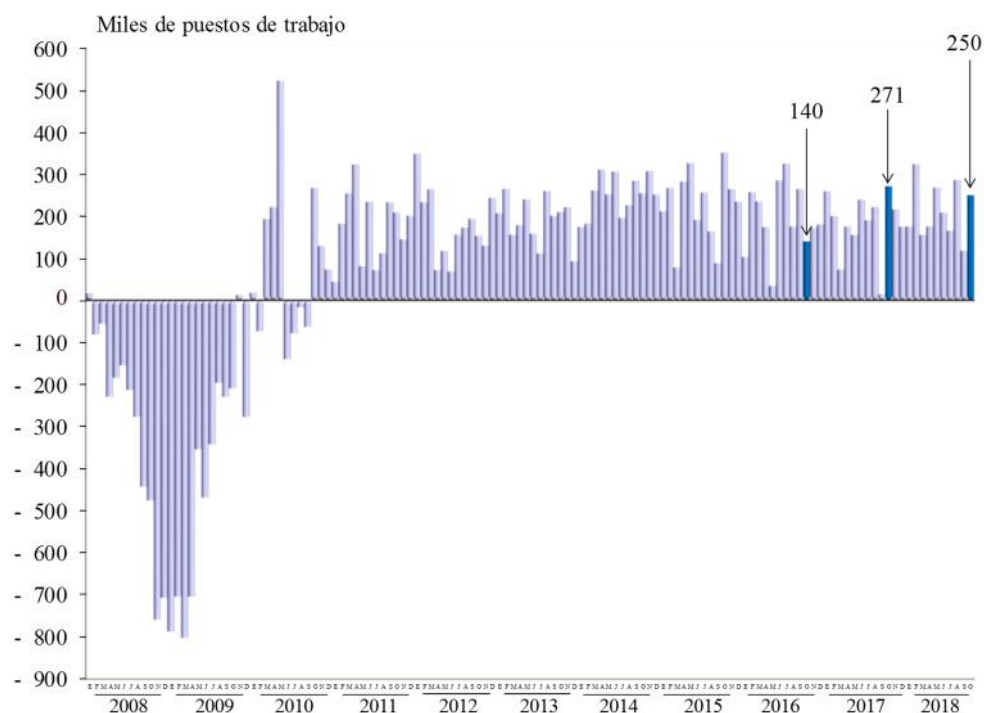
TASA DE DESEMPLEO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
Enero de 2012 – octubre de 2018
 > Promedio mensual >



FUENTE: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

⁶ El BLS advierte que el huracán Michael tocó tierra en Florida Panhandle el 10 de octubre de 2010, durante los períodos de referencia para las encuestas para establecimientos y para hogares. El huracán Michael no tuvo un efecto perceptible en las estimaciones nacionales de empleo y desempleo para octubre, por lo que las tasas de respuesta para las dos encuestas se ubicaron dentro de los rangos normales.

**VARIACIÓN MENSUAL DEL EMPLEO DESDE QUE INICIÓ
LA RECESIÓN ECONÓMICA EN LOS ESTADOS
UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
Enero de 2008 – octubre de 2018**



FUENTE: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

Resultados de la Encuesta en Hogares

En octubre de 2018, el total de personas desempleadas fue de 6 millones 75 mil, cantidad mayor a la del mes inmediato anterior en 111 mil personas, e inferior a la de octubre de 2017 en 449 mil personas. De igual forma, la tasa de desempleo disminuyó 0.4 puntos porcentuales con respecto al mismo mes del año anterior, al pasar de 4.1 a 3.7 por ciento.

La evolución de las tasas de desempleo durante octubre de 2018 mostró, respecto al mes previo, disminuciones en tres de los siete principales grupos de trabajadores: el descenso de mayor magnitud (0.9 puntos porcentuales) se registró en el grupo de adolescentes, al registrar una tasa de 11.9%; en el de asiáticos y en el de latinos disminuyó 0.3 y 0.1 puntos porcentuales en cada grupo, y sus respectivos indicadores

de desempleo se ubicaron en 3.2 y 4.4%; mientras que la tasa de desocupación del grupo de blancos se mantuvo en 3.3%. Por el contrario, el grupo de negros acusó un aumento de 0.2 puntos porcentuales en su tasa de desempleo (para una tasa de 6.2%); de igual forma, el grupo de hombres y de mujeres mostraron un aumento de una décima de punto porcentual cada uno, así sus tasas fueron de 3.5 y 3.4%, respectivamente.

**TASAS DE DESEMPLEO POR PRINCIPALES GRUPOS DE TRABAJADORES,
POR EDAD Y POR NIVEL EDUCATIVO**
> Porcentajes >

Grupo	2017	2018			Variación absoluta septiembre vs. octubre de 2018
	Octubre	Agosto	Septiembre	Octubre	
Todos los trabajadores mayores de 16 años de edad	4.1	3.9	3.7	3.7	0.0
Hombres adultos (mayores de 20 años)	3.8	3.5	3.4	3.5	0.1
Mujeres adultas (mayores de 20 años)	3.6	3.6	3.3	3.4	0.1
Adolescentes (de 16 a 19 años)	13.7	12.8	12.8	11.9	-0.9
Blancos	3.5	3.4	3.3	3.3	0.0
Negros o afroamericanos	7.3	6.3	6.0	6.2	0.2
Asiáticos	3.0	3.0	3.5	3.2	-0.3
Hispano o de etnicidad latina	4.8	4.7	4.5	4.4	-0.1
Todos los trabajadores mayores de 25 años de edad	3.3	3.2	3.0	3.1	0.1
Menor a un diploma de escuela secundaria	6.1	5.7	5.5	6.0	0.5
Graduados de secundaria	4.3	3.9	3.7	4.0	0.3
Preparatoria o grado similar	3.6	3.5	3.2	3.0	-0.2
Con título de licenciatura y/o superior	2.0	2.1	2.0	2.0	0.0

Nota: Las personas cuyo origen étnico se identifican como hispano o latino pueden ser de cualquier raza.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En octubre, el número de personas desocupadas de largo plazo, es decir, aquellas que han permanecido en esa situación por 27 semanas o más, disminuyó en 11 mil trabajadores, con lo que el total de este grupo fue de 1 millón 373 mil personas, y su participación en el total de desempleados se ubicó en 22.5 por ciento.

En octubre de 2018, la fuerza laboral civil se conformó por 162 millones 637 mil personas, lo que significó un incremento en su número de 711 mil; asimismo, la tasa

de participación de esa fuerza laboral y la de la relación empleo/población aumentaron 0.2 puntos porcentuales cada una, ubicándose en 62.9 y 60.6%, respectivamente.

En octubre, el número de trabajadores que laboraron tiempo parcial por razones económicas⁷ disminuyó en 21 mil personas; así, el total de esta población fue de 4 millones 621 mil trabajadores.

SITUACIÓN DE LA FUERZA LABORAL
> Cifras en miles >

Grupo	2017	2018			Variación absoluta septiembre vs. octubre de 2018
	Octubre	Agosto	Septiembre	Octubre	
Población civil no institucional	255 766	258 066	258 290	258 514	224
Fuerza laboral civil	160 371	161 776	161 926	162 637	711
Tasa de participación (%)	62.7	62.7	62.7	62.9	0.2
Empleados	153 846	155 542	155 962	156 562	600
Proporción empleo/población (%)	60.2	60.3	60.4	60.6	0.2
Desempleados	6 524	6 234	5 964	6 075	111
Tasa de desempleo (%)	4.1	3.9	3.7	3.7	0.0
No incluido en la Fuerza Laboral (Inactivos)	95 395	96 290	96 364	95 877	-487

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Con relación a la población no incluida en la fuerza laboral, en octubre de 2018 se observó que el número de aquellos con disposición para trabajar fue de 1 millón 491 mil personas, cifra menor a la del mismo mes del año anterior en 44 mil personas (datos sin ajuste estacional). Esta población, que no fue considerada en la fuerza laboral, estuvo disponible para trabajar y buscó empleo en algún momento en los últimos 12 meses; sin embargo, no fueron contabilizados como desempleados debido a que no buscaron activamente un empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta.

⁷ Se refiere a la población trabajadora que laboró tiempo parcial debido a que su jornada laboral fue reducida o porque no pudo encontrar un trabajo de tiempo completo.

**PERSONAS NO INCORPORADAS EN LA FUERZA LABORAL
INACTIVOS DISPONIBLES PARA TRABAJAR**
> Cifras en miles, sin ajuste estacional >

Categoría	2017	2018		
	Octubre	Agosto	Septiembre	Octubre
Inactivos disponibles para trabajar	1 535	1 443	1 577	1 491
Inactivos desalentados	524	434	383	506

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Del segmento de personas inactivas con disposición para trabajar, pero que no buscaron empleo durante el mes de referencia, se observó que 506 mil de ellas fueron inactivos desalentados, cifra menor a la de un año antes en 18 mil personas (cantidades sin ajuste estacional). Los inactivos desalentados son personas que actualmente no buscan empleo porque consideran que no existen plazas de trabajo disponibles para ellos. Los restantes, 984 mil personas no incorporadas en la fuerza laboral, no estaban disponibles para incorporarse a algún empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta, por atender compromisos escolares u otras responsabilidades familiares.

Resultados de la Encuesta en Establecimientos

Como ya fue comentado, el total de ocupados incluidos en la nómina no agrícola aumentó en 250 mil personas durante octubre de 2018. Los principales eventos son:

La población ocupada en el sector de cuidados de la salud creció en 36 mil puestos de trabajo durante octubre de 2018, principalmente en hospitales (13 mil nuevos puestos), atención en asalariados y a domicilio (8 mil); sobresale la rama de servicios de cuidados ambulatorios de la salud (que incluye servicios de atención de la salud en domicilio y en centros de atención a pacientes externos) con 14 mil trabajadores más. En los últimos 12 meses, la creación de empleos en el sector de cuidados de la salud ascendió a 323 mil puestos de trabajo.

La industria manufacturera incorporó 32 mil trabajadores adicionales en el mes de referencia; destaca la manufactura de bienes durables, particularmente en el equipo de transporte, el cual aportó 10 mil puestos de trabajo. En la industria manufacturera se crearon 296 mil empleos a lo largo del año, principalmente en las industrias de bienes duraderos.

En la industria de la construcción se crearon 30 mil puestos de trabajo en el mes objeto de análisis, casi la mitad de dichas plazas fueron abiertas entre los contratistas especializados en trabajo (14 mil). En lo que va del año, la industria de la construcción agregó 330 mil nuevos colaboradores.

El transporte y almacenamiento registró 25 mil empleos más durante octubre. Destacan por su importancia correos y mensajería (8 mil plazas), y almacenamiento y bodegas

(8 mil). Durante el año, en la rama de transporte y almacenamiento se generaron 184 mil puestos de trabajo.

En la rama de servicios de esparcimiento y hospedaje, el personal ocupado aumentó en 42 mil empleos durante octubre. Durante el mes anterior, septiembre, la creación de empleos no se modificó sustancialmente, probablemente como reflejo del impacto del huracán Florence. La creación de empleo promedio para estos dos meses (septiembre y octubre) ascendió a 21 mil.

En octubre, los servicios profesionales y empresariales continuaron con su tendencia ascendente al crear 35 mil plazas laborales. En lo que va del año, esta industria contrató a 516 mil colaboradores adicionales.

La industria minera absorbió 5 mil empleos durante octubre del presente año. En lo que va del año, contrató a 65 mil nuevos colaboradores; la mayoría de dichas contrataciones se observó en las actividades de apoyo a la minería.

El comportamiento en otros sectores importantes —incluyendo comercio al mayoreo, comercio al menudeo, servicios informativos, servicios financieros, y el gobierno— mostró cambios poco significativos durante el mes de referencia.

EMPLEO POR INDUSTRIA SELECCIONADA
> Variación mensual en miles >

Sector, industria, rama	2017	2018		
	Octubre	Agosto	Septiembre*	Octubre*
Total del empleo no agrícola	271	286	118	250
Total privado	277	267	121	246
1) Sector Industrial	38	49	42	67
Minería y explotación forestal	1	7	4	5
Construcción	17	31	20	30
Manufacturas	20	11	18	32
Bienes durables**	10	11	14	21
Industria automotriz y de autopartes	-1.6	2.7	1.0	6.8
Bienes no durables	10	0	4	11
2) Sector Servicios Privados	239	218	79	179
Comercio al mayoreo	7.5	20.6	3.3	9.1
Comercio al menudeo	6.5	9.1	-32.4	2.4
Transporte y almacenamiento	13.7	23.1	20.8	24.8
Servicios públicos	0.0	0.9	0.1	1.2
Servicios de información	0	-4	-4	7
Actividades financieras	9	9	15	7
Servicios profesionales y empresariales**	60	54	46	35
Servicios de apoyo temporal	19.8	10.8	7.6	3.3
Servicios educativos y de la salud**	15	67	26	44
Cuidados de la salud y asistencia social	35.7	52.5	34.9	46.7
Esparcimiento y hospedaje	110	30	0	42
Otros servicios	17	8	4	7
3) Gobierno	-6	19	-3	4

* Preliminar.

** Incluye otras industrias no mostradas por separado.

Nota: La información ha sido revisada para que refleje los niveles de comparación desde marzo de 2014, y los factores de ajuste estacional actualizados.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En octubre de 2018, en relación con la semana laboral promedio para los trabajadores registrados en las nóminas privadas no agrícolas, ésta ascendió a 34.5 horas, es decir, 0.1 horas más. Mientras que la semana laboral en la industria manufacturera experimentó un descenso de 0.1 horas, registrando un promedio de 40.8 horas; el tiempo extra en esta industria se mantuvo en 3.5 horas en promedio. Para los empleados en producción y trabajadores no supervisores en la nómina privada no agrícola, la semana laboral promedio permaneció en 33.7 horas.

En octubre de 2018, el ingreso promedio por hora para los empleados en el sector privado no agrícola fue de 27.30 dólares, lo que significó cinco centavos más que en

el mes anterior. En los últimos 12 meses, este indicador se incrementó en 83 centavos (3.1%). De igual forma, el ingreso promedio por hora para los empleados en producción y trabajadores no supervisores del sector privado fue de 22.89 dólares, es decir, siete centavos más.

HORAS E INGRESOS: TODOS LOS EMPLEADOS

> Total privado >

	2017	2018		
	Octubre	Agosto	Septiembre*	Octubre*
Promedio de horas semanales	34.4	34.5	34.4	34.5
Ingreso promedio por hora (en dólares)	26.47	27.17	27.25	27.30
Ingreso promedio semanal (en dólares)	910.57	937.37	937.40	941.85

HORAS E INGRESOS: PARA PRODUCCIÓN Y EMPLEADOS NO SUPERVISORES

> Total privado >

	2017	2018		
	Octubre	Agosto	Septiembre*	Octubre*
Promedio de horas semanales	33.7	33.8	33.7	33.7
Ingreso promedio por hora (en dólares)	22.18	22.76	22.82	22.89
Ingreso promedio semanal (en dólares)	747.47	769.29	769.03	771.39

* Preliminar

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Es oportuno señalar que el Buró de Estadísticas Laborales informó que las cifras del empleo total en las nóminas no agrícolas fueron revisadas y actualizadas; así, para el mes de septiembre, éstas pasaron de 134 mil a 118 mil; en tanto que las cifras de agosto variaron de 270 mil a 286 mil plazas. Durante los últimos tres meses, el empleo se ha incrementado en promedio en 218 mil puestos de trabajo por mes.

INDICADORES DEL MERCADO LABORAL EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Período	Mercado de trabajo				Horas, ingresos y productividad				Precios	
	Fuerza laboral civil ^{1/}	Desempleo ^{1/}	Tasa de desempleo ^{2/}	Empleos no agrícolas ^{1/}	Promedio de horas a la semana ^{3/}	Promedio de ingresos por hora ^{3/}	De costo por empleo ^{4/}	Productividad ^{5/}	Índice de precios al consumidor ^{6/}	Índice de precios al productor ^{7/}
2016										
Enero	158 387	7 811	4.9	143 196	33.8	21.31	0.6	0.3	0.1	0.5
Febrero	158 811	7 806	4.9	143 453	33.6	21.34			-0.2	-0.3
Marzo	159 253	8 024	5.0	143 688	33.6	21.41			0.2	-0.1
Abril	158 919	7 942	5.0	143 862	33.6	21.46	0.6	0.9	0.3	0.2
Mayo	158 512	7 465	4.7	143 896	33.6	21.48			0.2	0.3
Junio	158 976	7 812	4.9	144 181	33.6	21.52			0.3	0.5
Julio	159 207	7 723	4.9	144 506	33.6	21.58	0.6	1.3	0.0	0.0
Agosto	159 514	7 827	4.9	144 681	33.5	21.61			0.2	-0.3
Septiembre	159 734	7 919	5.0	144 945	33.6	21.64			0.2	0.3
Octubre	159 700	7 761	4.9	145 085	33.6	21.70	0.5	1.3	0.3	0.3
Noviembre	159 544	7 419	4.6	145 257	33.6	21.72			0.2	0.1
Diciembre	159 736	7 502	4.7	145 437	33.6	21.78			0.3	0.4
2017										
Enero	159 718	7 642	4.8	145 696	33.6	21.81	0.8	0.4	0.5	0.5
Febrero	159 997	7 486	4.7	145 896	33.6	21.85			0.0	-0.1
Marzo	160 235	7 171	4.5	145 969	33.6	21.89			-0.2	0.1
Abril	160 181	7 021	4.4	146 144	33.7	21.94	0.5	1.6	0.2	0.4
Mayo	159 729	6 837	4.3	146 299	33.6	21.98			-0.1	0.1
Junio	160 214	6 964	4.3	146 538	33.7	22.02			0.0	0.1
Julio	160 467	6 956	4.3	146 728	33.7	22.06	0.7	2.3	0.1	0.1
Agosto	160 598	7 127	4.4	146 949	33.6	22.11			0.4	0.3
Septiembre	161 082	6 759	4.2	146 963	33.6	22.20			0.5	0.3
Octubre	160 371	6 524	4.1	147 234	33.7	22.18	0.6	-0.3	0.1	0.4
Noviembre	160 533	6 616	4.1	147 450	33.7	22.23			0.3	0.4
Diciembre	160 597	6 576	4.1	147 625	33.8	22.31			0.2	0.0
2018										
Enero	161 115	6 684	4.1	147 801	33.6	22.34	0.8	0.3	0.5	0.5
Febrero	161 921	6 706	4.1	148 125	33.8	22.39			0.2	0.2
Marzo	161 763	6 585	4.1	148 280	33.7	22.46			-0.1	0.2
Abril	161 527	6 346	3.9	148 455	33.8	22.52	0.8	0.3	0.2	0.2
Mayo	161 539	6 065	3.8	148 723	33.8	22.58			0.2 ^{p/}	0.5 ^{p/}
Junio	162 140	6 564	4.0	148 931	33.8	22.63			0.1 ^{p/}	0.3 ^{p/}
Julio	162 245	6 280	3.9	149 096 ^{p/}	33.8 ^{p/}	22.67 ^{p/}	0.8	2.2	0.2 ^{p/}	0.0 ^{p/}
Agosto	161 776	6 234	3.9	149 382 ^{p/}	33.7 ^{p/}	22.76 ^{p/}			0.2 ^{p/}	-0.1 ^{p/}
Septiembre	161 926	5 964	3.7	149 500 ^{p/}	33.7 ^{p/}	22.82 ^{p/}			0.1 ^{p/}	0.2 ^{p/}
Octubre	162 637	6 075	3.7	149 750 ^{p/}	33.7 ^{p/}	22.89 ^{p/}	--	--	--	--

^{1/} Ajuste estacional, en miles.

^{2/} Ajuste estacional, en porcentaje.

^{3/} Por producción y trabajadores no supervisores en empresas privadas no agrícolas, ajustado estacionalmente.

^{4/} Compensación, todos los trabajadores civiles, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

^{5/} Producto por hora, empresas no agrícolas, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

^{6/} Todos los conceptos, en promedio, de las ciudades de los Estados Unidos de Norteamérica, de todos los consumidores urbanos, ajustado estacionalmente, 1982-84=100, cambio porcentual mensual.

^{7/} Bienes finales, ajustado estacionalmente, 1982=100, cambio porcentual mensual.

^{p/} Cifras preliminares.

^{r/} Cifras revisadas por la fuente.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales (BLS) de los Estados Unidos de Norteamérica.

Fuente de información:

<https://www.bls.gov/news.release/pdf/empst.pdf>

Tasa de desempleo, septiembre de 2018 (OCDE)

El 13 de noviembre del año en curso, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) difundió el análisis mensual sobre la evolución de los indicadores de desocupación de los países miembros de la misma. En el documento se informa que en septiembre de 2018, la tasa de desempleo que en promedio registraron los países que integran la OCDE descendió 0.1 puntos porcentuales al ubicarse en 5.2%. De igual forma, señala que el total de personas desempleadas en los países pertenecientes a la organización fue de 33 millones 51 mil en el mes de referencia, cantidad que supera sólo en 400 mil personas el nivel registrado en abril de 2008, es decir, antes de que la crisis financiera mundial generara efectos sobre el mercado laboral mundial.

En la zona del euro, la tasa de desempleo se ubicó en 8.1% durante septiembre, cifra similar a la observada en julio y agosto previos. Los principales descensos en la tasa de desempleo se observaron en Portugal, cuyo indicador disminuyó 0.3 puntos porcentuales al ubicarse en 6.6%; para los casos de Bélgica (con una tasa de desempleo de 6.3%), Irlanda (5.4%), Letonia (7.2%), Luxemburgo (5.0%) y Países Bajos (3.7%) se observaron descensos de 0.2 puntos porcentuales en cada país.

En contraste, la tasa de desempleo en Italia creció en 0.3 puntos porcentuales para situarse en 10.1%; esto después de que en el mes anterior había observado una disminución de 0.4 puntos porcentuales.

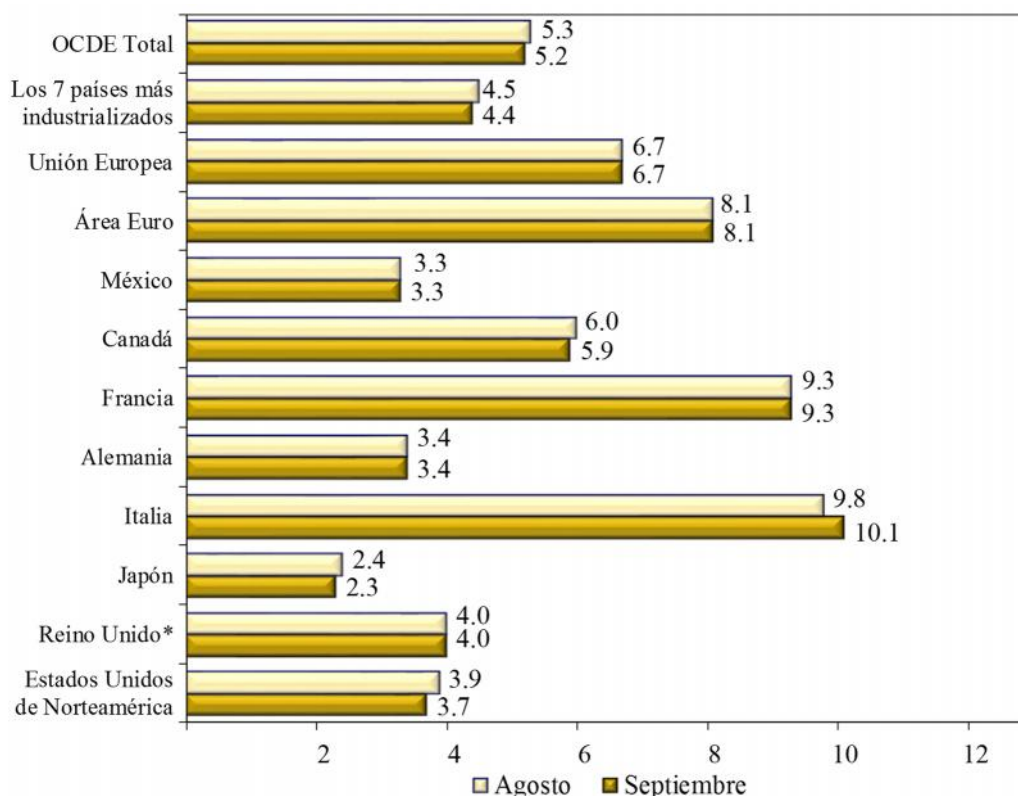
El comportamiento de la tasa de desempleo durante el mes de referencia en otros países integrantes de la OCDE fuera de Europa es el siguiente: disminución de 0.3 puntos porcentuales en Australia (su tasa de desempleo se ubicó en 5.0%); reducción de 0.2 puntos porcentuales en Corea del Sur (4.0%) y en Estados Unidos de Norteamérica (3.7%), el nivel más bajo desde diciembre de 1969); disminuyó 0.1

punto porcentual en Canadá (5.9%) y en Japón (2.3%); por su parte, la tasa de desempleo se reportó estable en México (3.3%). Cifras más recientes, al mes de octubre señalan que la tasa de desempleo experimentó una disminución de 0.1 punto porcentual en Canadá (para situarse en 5.8%), en tanto que en Estados Unidos de Norteamérica permaneció estable (3.7%).

En los países pertenecientes a la OCDE, la tasa de desempleo juvenil para las personas cuyas edades oscilan de 15 a 24 años, permaneció estable en 11.0% durante septiembre de 2018. Para las personas de 25 años de edad y más, la tasa de desempleo se redujo en 0.1 punto porcentual para ubicarse en 4.5%. Debe señalarse que la tasa de desempleo juvenil permaneció por arriba del 30.0% en Italia (31.6%), España (34.3%) y Grecia (37.9% en julio, último dato disponible).

TASAS DE DESEMPLEO EN PAÍSES SELECCIONADOS

Agosto > septiembre de 2018
> Cifras estacionalmente ajustadas >



* La información corresponde a los meses de junio y julio de 2018.

FUENTE: *OECD Harmonised Unemployment Rates* (13 de noviembre de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE*
> Porcentaje de la PEA >

	2015	2016	2017	2017	2018			2018					
				T4	T1	T2	T3	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.
OCDE TOTAL	6.8	6.3	5.8	5.5	5.4	5.3	5.3	5.3	5.2	5.4	5.3	5.3	5.2
G7 ^{1/}	5.8	5.5	5.0	4.8	4.7	4.6	4.5	4.6	4.4	4.6	4.5	4.5	4.4
Unión Europea	9.4	8.6	7.6	7.3	7.1	6.9	6.7	7.0	6.9	6.8	6.8	6.7	6.7
Zona Euro	10.9	10.0	9.1	8.7	8.5	8.3	8.1	8.4	8.2	8.2	8.1	8.1	8.1
Australia	6.1	5.7	5.6	5.5	5.5	5.4	5.2	5.6	5.4	5.3	5.3	5.3	5.0
Austria	5.7	6.0	5.5	5.4	5.1	4.8	4.9	4.8	4.7	4.8	4.9	4.9	4.9
Bélgica ^{2/}	8.5	7.9	7.1	6.4	6.1	6.3	6.5	6.3	6.3	6.4	6.6	6.5	6.3
Canadá ^{3/}	6.9	7.0	6.3	6.0	5.8	5.9	5.9	5.8	5.8	6.0	5.8	6.0	5.9
Chile	6.2	6.5	6.7	6.9	6.9	6.8	6.9	6.7	6.8	7.0	7.0	6.9	
República Checa	5.1	4.0	2.9	2.4	2.3	2.3	2.3	2.3	2.3	2.4	2.3	2.3	2.3
Dinamarca	6.2	6.2	5.7	5.4	5.0	5.1	4.9	5.2	5.1	4.9	5.0	4.8	4.8
Estonia	6.2	6.8	5.8	5.5	6.1	5.1		5.2	5.1	5.0	5.3	5.4	
Finlandia	9.4	8.8	8.6	8.3	8.0	7.6	7.4	7.7	7.6	7.6	7.5	7.4	7.3
Francia	10.4	10.1	9.4	9.1	9.2	9.1	9.3	9.1	9.1	9.1	9.2	9.3	9.3
Alemania	4.6	4.1	3.8	3.6	3.5	3.4	3.4	3.5	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4
Grecia	25.0	23.6	21.5	21.0	20.5	19.5		19.9	19.4	19.1	19.0		
Hungría	6.8	5.1	4.2	3.9	3.7	3.7		3.7	3.6	3.7	3.7	3.8	
Islandia	4.0	3.0	2.8	3.0	2.9	2.8	2.7	2.8	2.8	2.8	2.7	2.7	2.6
Irlanda	9.9	8.4	6.7	6.4	5.8	5.8	5.6	5.8	5.8	5.8	5.8	5.6	5.4
Israel	5.2	4.8	4.2	4.1	3.7	4.0	4.1	4.0	4.0	4.0	4.1	4.0	4.0
Italia	11.9	11.7	11.2	11.0	10.9	10.6	10.0	10.9	10.4	10.6	10.2	9.8	10.1
Japón	3.4	3.1	2.8	2.7	2.5	2.4	2.4	2.5	2.2	2.4	2.5	2.4	2.3
Corea	3.6	3.7	3.7	3.7	3.7	3.8	4.0	3.8	4.0	3.7	3.8	4.2	4.0
Letonia	9.9	9.6	8.7	8.3	7.8	7.7	7.4	7.7	7.7	7.7	7.6	7.4	7.2
Lituania	9.1	7.9	7.1	6.7	6.4	5.8	6.2	5.9	5.8	5.8	6.3	6.2	6.2
Luxemburgo	6.5	6.3	5.6	5.4	5.3	5.2	5.1	5.3	5.2	5.2	5.2	5.2	5.0
México	4.4	3.9	3.4	3.4	3.3	3.4	3.3	3.4	3.2	3.4	3.3	3.3	3.3
Países Bajos	6.9	6.0	4.9	4.4	4.1	3.9	3.8	3.9	3.9	3.9	3.8	3.9	3.7
Nueva Zelanda	5.4	5.1	4.7	4.5	4.4	4.4	3.9						
Noruega	4.5	4.8	4.2	4.0	3.9	3.8		3.8	3.8	3.8	4.0	4.0	
Polonia	7.5	6.2	4.9	4.5	4.0	3.7	3.5	3.8	3.7	3.7	3.5	3.5	3.4
Portugal	12.7	11.2	9.0	8.1	7.7	7.0	6.8	7.1	7.0	6.8	6.8	6.9	6.6
República Eslovaca	11.5	9.7	8.1	7.6	7.2	6.8	6.6	6.9	6.8	6.8	6.7	6.6	6.6
Eslovenia	9.0	8.0	6.6	5.8	5.6	5.3	5.3	5.4	5.3	5.3	5.3	5.3	5.2
España	22.1	19.7	17.2	16.5	16.2	15.4	15.0	15.7	15.4	15.2	15.0	15.0	14.9
Suecia	7.4	7.0	6.7	6.5	6.2	6.2	6.5	6.3	6.1	6.3	6.4	6.6	6.5
Suiza	4.8	4.9	4.8	4.8	4.9	4.9							
Turquía	10.3	10.9	10.9	10.1	9.9	10.6		10.3	10.7	10.9	11.0		
Reino Unido	5.3	4.8	4.4	4.2	4.2	4.0		4.0	3.9	4.0	4.0		
Estados Unidos de N. ^{4/}	5.3	4.9	4.4	4.1	4.1	3.9	3.8	3.9	3.8	4.0	3.9	3.9	3.7

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral de Bélgica, a partir del primer trimestre de 2017 las cifras no son comparables con las reportadas previamente.

^{3/} La tasa de desempleo para octubre de 2018 fue de 5.8 por ciento.

^{4/} La tasa de desempleo para octubre de 2018 fue de 3.7 por ciento.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (13 de noviembre de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE* POR GÉNERO

> Porcentaje respecto de la PEA >

	Mujeres						Hombres					
	2017	2018		2018			2017	2018		2018		
		T2	T3	Jul.	Ago.	Sep.		T2	T3	Jul.	Ago.	Sep.
OCDE TOTAL	5.9	5.4	5.4	5.5	5.4	5.3	5.6	5.2	5.1	5.1	5.1	5.1
G7 ^{1/}	4.9	4.5	4.4	4.5	4.4	4.3	5.0	4.7	4.5	4.6	4.5	4.5
Unión Europea	7.9	7.1	6.9	7.0	6.9	6.9	7.4	6.7	6.6	6.6	6.6	6.6
Zona Euro	9.5	8.7	8.4	8.5	8.4	8.4	8.7	7.9	7.8	7.8	7.8	7.8
Australia	5.7	5.4	5.3	5.2	5.4	5.2	5.5	5.5	5.1	5.3	5.2	4.9
Austria	5.0	4.5	4.9	4.8	5.0	5.0	5.9	4.9	4.9	5.0	4.7	4.9
Bélgica ^{2/}	7.1	6.1	6.4	6.4	6.4	6.3	7.1	6.5	6.6	6.7	6.6	6.4
Canadá	5.9	5.6	5.6	5.5	5.8	5.6	6.8	6.2	6.2	6.2	6.3	6.2
Chile	7.2	7.6	7.4	7.8	7.4		6.3	6.2	6.5	6.5	6.5	
República Checa	3.6	2.9	2.8	2.7	2.9	2.7	2.4	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9
Dinamarca	5.9	5.3	5.0	5.2	4.9	4.9	5.6	4.8	4.7	4.7	4.7	4.7
Estonia	5.4	5.0		5.2	5.3		6.2	5.2		5.4	5.5	
Finlandia	8.4	7.6	7.5	7.5	7.5	7.5	8.9	7.7	7.3	7.5	7.3	7.1
Francia	9.3	9.1	9.1	9.1	9.1	9.1	9.5	9.0	9.4	9.3	9.4	9.4
Alemania	3.3	3.0	2.9	2.9	2.9	2.9	4.1	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8
Grecia	26.1	24.2		23.7			17.8	15.6		15.1		
Hungría	4.6	3.9		4.1	4.3		3.8	3.5		3.5	3.5	
Islandia	2.9	2.6	2.4	2.5	2.4	2.3	2.8	3.0	2.9	2.9	2.9	2.8
Irlanda	6.3	5.6	5.4	5.7	5.4	5.1	7.1	6.0	5.8	5.9	5.8	5.7
Israel	4.3	3.9	4.0	4.2	3.8	4.0	4.1	4.1	4.1	4.1	4.1	4.1
Italia	12.4	11.8	11.1	11.3	10.8	11.1	10.4	9.8	9.3	9.4	9.1	9.3
Japón	2.6	2.1	2.3	2.3	2.3	2.3	3.0	2.6	2.5	2.7	2.5	2.4
Corea	3.5	3.6	4.0	3.8	4.2	4.0	3.8	4.0	4.1	3.9	4.3	4.0
Letonia	7.7	6.4	6.3	6.3	6.3	6.2	9.8	9.0	8.5	8.8	8.5	8.3
Lituania	5.7	5.5	5.6	5.7	5.5	5.6	8.5	6.3	6.8	6.8	6.8	6.9
Luxemburgo	5.6	5.6	5.5	5.6	5.6	5.4	5.6	4.9	4.8	4.8	4.9	4.7
México	3.6	3.3	3.6	3.6	3.5	3.6	3.3	3.4	3.2	3.1	3.1	3.2
Países Bajos	5.3	4.0	3.9	3.9	3.9	3.8	4.5	3.8	3.8	3.8	3.8	3.7
Nueva Zelanda	5.2	4.6	4.0				4.2	4.2	3.9			
Noruega	3.8	3.4		3.6	3.5		4.6	4.2		4.4	4.4	
Polonia	4.9	3.7	3.3	3.4	3.3	3.1	4.9	3.7	3.6	3.7	3.6	3.6
Portugal	9.5	7.3	7.2	7.2	7.4	7.1	8.6	6.7	6.3	6.4	6.5	6.1
República Eslovaca	8.4	7.5	7.4	7.4	7.4	7.4	7.9	6.3	5.9	6.0	5.9	5.9
Eslovenia	7.5	5.8	5.4	5.5	5.4	5.3	5.8	5.0	5.1	5.1	5.1	5.1
España	19.0	17.2	16.6	16.8	16.6	16.5	15.7	13.9	13.5	13.5	13.5	13.5
Suecia	6.4	6.0	6.6	6.6	6.5	6.8	6.9	6.5	6.4	6.3	6.7	6.3
Suiza	5.1	5.5					4.6	4.4				
Turquía ^{3/}	14.0	13.6		14.1			9.5	9.2		9.5		
Reino Unido	4.2	4.0		3.9			4.5	4.0		4.1		
Estados Unidos de N.	4.3	3.8	3.8	3.9	3.9	3.6	4.4	4.0	3.8	3.8	3.9	3.7

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral de Bélgica, a partir del primer trimestre de 2017 las cifras no son comparables con las reportadas previamente.

^{3/} Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, a partir de enero de 2014, los datos por género son estimaciones de la OCDE.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (13 de noviembre de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE* POR EDAD
> Porcentaje respecto de la PEA >

	Jóvenes (15 a 24 años)						Adultos y trabajadores mayores (25 años y más)					
	2017	2018		2018			2017	2018		2018		
		T2	T3	Jul.	Ago.	Sep.		T2	T3	Jul.	Ago.	Sep.
OCDE TOTAL	11.9	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	5.0	4.6	4.5	4.6	4.6	4.5
G7 ^{1/}	10.6	9.8	9.7	9.7	9.6	9.6	4.3	3.9	3.9	3.9	3.9	3.8
Unión Europea	16.8	15.2	14.9	14.9	14.9	14.9	6.7	6.0	5.9	6.0	5.9	5.9
Zona Euro	18.8	17.0	16.8	16.8	16.8	16.8	8.1	7.4	7.2	7.3	7.2	7.2
Australia	12.6	11.8	11.4	11.1	11.6	11.4	4.2	4.2	4.0	4.1	4.0	3.7
Austria	9.8	9.7	8.9	8.9	8.6	9.1	4.9	4.1	4.4	4.4	4.4	4.4
Bélgica ^{2/}	19.3	19.1	18.9	18.9	18.9	18.9	6.1	5.3	5.4	5.5	5.4	5.3
Canadá	11.6	11.3	11.0	11.1	10.9	11.0	5.5	5.0	5.1	5.0	5.2	5.1
Chile	16.9	17.9	17.6	18.1	17.6		5.5	5.5	5.7	5.8	5.7	
República Checa	7.9	8.1	6.3	6.4	6.2	6.3	2.6	2.0	2.1	2.1	2.1	2.0
Dinamarca	11.0	9.6	9.4	9.3	9.5	9.5	4.8	4.2	4.1	4.2	4.0	4.0
Estonia	12.2	8.7		13.1	16.7		5.2	4.8		4.6	4.4	
Finlandia	19.9	17.5	17.4	17.3	17.5	17.5	7.1	6.3	6.1	6.2	6.1	6.0
Francia	22.3	20.6	20.4	20.4	20.3	20.4	8.1	7.9	8.1	8.0	8.1	8.1
Alemania	6.8	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	3.4	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1
Grecia	43.6	39.1		37.9			20.2	18.4		17.9		
Hungría	10.8	9.9		9.7	10.0		3.6	3.2		3.3	3.4	
Islandia	8.2	6.7	6.7	6.8	6.7	6.5	1.8	2.1	1.9	2.0	1.9	1.9
Irlanda	14.4	14.1	13.7	14.4	13.9	12.9	5.7	4.7	4.6	4.7	4.6	4.5
Israel *	7.3	6.2	9.2	10.6	9.7	7.4	3.6	3.4	3.3	3.1	3.4	3.5
Italia	34.9	31.9	31.3	31.1	31.3	31.6	9.8	9.3				
Japón	4.7	3.7	3.8	3.8	4.1	3.4	2.7	2.3	2.3	2.4	2.3	2.2
Corea	10.3	10.3	11.5	10.8	12.5	11.1	3.2	3.4	3.6	3.4	3.7	3.6
Letonia	17.0	11.3	8.9	9.6	8.6	8.6	8.1	7.4	7.3	7.4	7.3	7.1
Lituania	13.3	11.0	12.4	12.4	12.2	12.6	6.6	5.4	5.8	5.8	5.7	5.8
Luxemburgo	15.5	13.8	13.0	13.3	13.4	12.2	4.8	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
México	6.9	7.0	6.9	6.7	6.8	7.1	2.7	2.6	2.6	2.6	2.5	2.6
Países Bajos	8.9	7.0	7.5	7.3	7.7	7.5	4.1	3.3	3.1	3.2	3.1	3.0
Nueva Zelanda	12.7	11.7	9.6				3.2	3.1	2.9			
Noruega	10.7	9.5		10.1	9.7		3.2	2.9		3.1	3.2	
Polonia	14.8	11.1	9.9	10.3	9.9	9.6	4.1	3.1	2.9	3.0	2.9	2.9
Portugal	23.8	20.2	19.9	19.7	20.3	19.6	7.9	6.0	5.8	5.8	5.9	5.6
República Eslovaca	18.9	15.3	14.3	14.3	14.1	14.5	7.3	6.2	6.0	6.1	6.0	6.0
Eslovenia ^{3/}	11.3	8.9	8.5	8.5	8.5	8.5	6.2	5.0	5.0	5.0	5.0	4.9
España	38.7	34.5	34.3	34.3	34.4	34.3	15.7	14.1	13.6	13.7	13.6	13.5
Suecia	17.7	16.1	17.4	17.6	17.9	16.8	5.2	5.0	5.1	5.0	5.2	5.2
Suiza	8.1	7.9					4.3	4.5				
Turquía	20.7	19.3		19.8			9.0	9.0		9.4		
Reino Unido	12.1	11.1		11.0			3.2	2.9		3.0		
Estados Unidos de N.	9.2	8.7	8.5	8.6	8.4	8.5	3.6	3.2	3.1	3.2	3.2	3.0

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral de Bélgica, a partir del primer trimestre de 2017 las cifras no son comparables con las reportadas previamente.

^{3/} La información trimestral de Eslovenia muestra cifras para el desempleo juvenil.

* Cifras ajustadas estacionalmente, excepto para Israel.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (13 de noviembre de 2018).

NIVELES DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE*

> Miles de personas >

	2016	2017	2018			2018			
			T1	T2	T3	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.
OCDE TOTAL	39 454	36 284	34 243	33 655	33 368	33 920	33 589	33 482	33 051
G7^{1/}	20 546	18 891	17 964	17 416	17 160	17 694	17 365	17 203	16 910
Unión Europea	20 940	18 779	17 564	16 979	16 641	16 855	16 741	16 609	16 574
Zona Euro	16 255	14 751	13 938	13 497	13 191	13 401	13 270	13 151	13 153
Australia	726	726	730	721	689	710	700	703	666
Austria	270	248	228	214	222	215	222	220	223
Bélgica ^{2/}	390	354	308	317	326	321	331	327	319
Canadá	1 361	1 247	1 147	1 167	1 176	1 195	1 160	1 195	1 171
Chile	563	592	621	617	619	629	635	619	
República Checa	212	155	124	125	123	128	123	125	122
Dinamarca	187	171	149	153	146	149	150	144	145
Estonia	47	41	43	36		35	37	38	
Finlandia	237	234	219	210	203	208	206	203	201
Francia	2 972	2 788	2 746	2 704	2 755	2 705	2 740	2 763	2 761
Alemania	1 774	1 621	1 511	1 482	1 459	1 474	1 467	1 459	1 451
Grecia	1 131	1 027	968	925		911	898		
Hungría	234	192	172	170		170	174	178	
Islandia	6	6	6	6	5	6	6	5	5
Irlanda	195	158	138	139	135	139	140	135	130
Israel	188	168	151	161	165	161	168	162	166
Italia	3 009	2 909	2 837	2 776	2 598	2 769	2 648	2 532	2 613
Japón	2 080	1 896	1 673	1 630	1 663	1 660	1 720	1 670	1 600
Corea	1 009	1 023	1 041	1 067	1 123	1 018	1 067	1 179	1 122
Letonia	95	85	77	76	72	76	74	72	70
Lituania	116	103	92	85	90	84	91	90	90
Luxemburgo	18	16	16	15	15	15	15	15	15
México	2 085	1 854	1 805	1 865	1 840	1 893	1 836	1 823	1 863
Países Bajos	539	438	368	354	348	354	348	353	343
Nueva Zelanda	133	127	120	122	109				
Noruega	132	116	109	107		108	113	113	
Polonia	1 063	844	693	641	591	624	606	590	577
Portugal	572	465	396	361	350	352	350	359	340
República Eslovaca	267	224	197	187	181	185	182	181	180
Eslovenia	80	67	57	55	55	55	55	55	54
España	4 481	3 917	3 687	3 516	3 407	3 460	3 424	3 412	3 386
Suecia	366	359	337	341	358	345	353	361	359
Suiza	238	234	241	241					
Turquía	3 330	3 451	3 187	3 414		3 512	3 570		
Reino Unido	1 599	1 448	1 391	1 331		1 327	1 350		
Estados Unidos de N.	7 751	6 982	6 658	6 325	6 159	6 564	6 280	6 234	5 964

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico realizado en la encuesta de la Fuerza Laboral de Bélgica, los datos a partir de primer trimestre de 2017 no son comparables con las cifras de años anteriores.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (13 de noviembre de 2018).

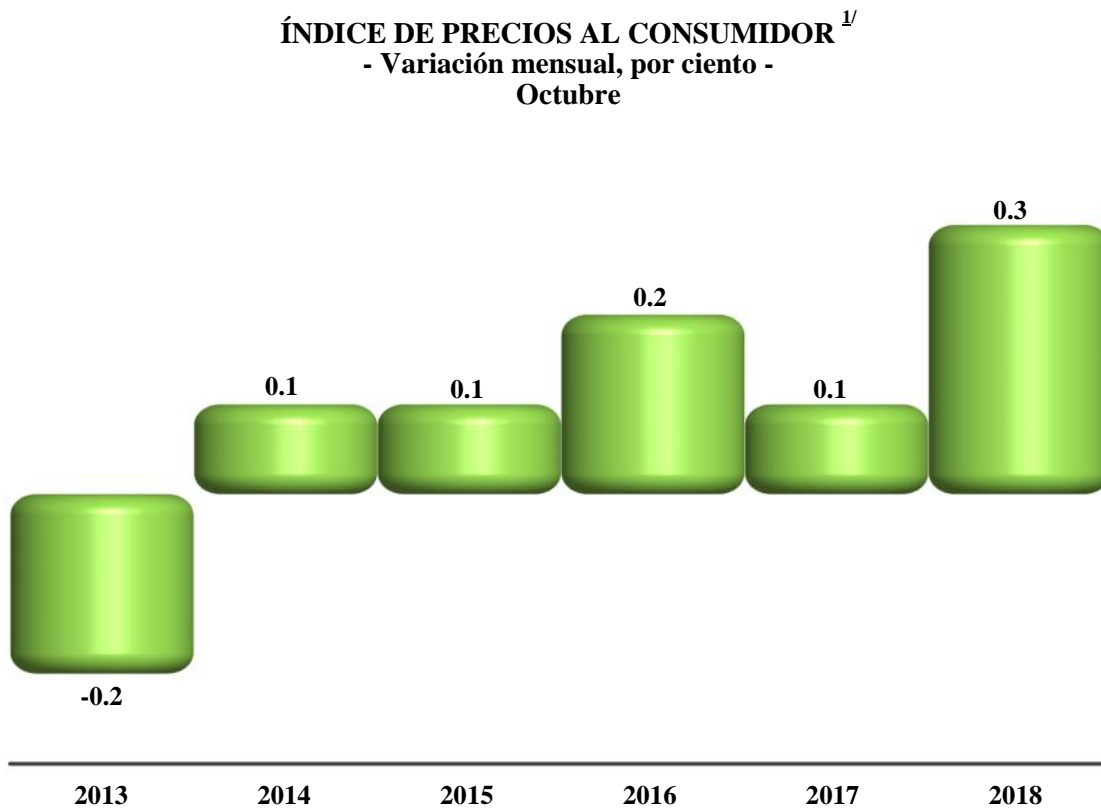
Fuente de información:

<http://www.oecd.org/sdd/labour-stats/OECD-HUR-11-2018.pdf>

Evolución de los precios en Canadá (Banco de Canadá)

Variación mensual del IPC

El 23 de noviembre de 2018, el Banco de Canadá informó que, en octubre de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, registró una variación de 0.3%, cantidad mayor en 0.2 puntos porcentuales a la presentada en octubre de 2017 (0.1%).

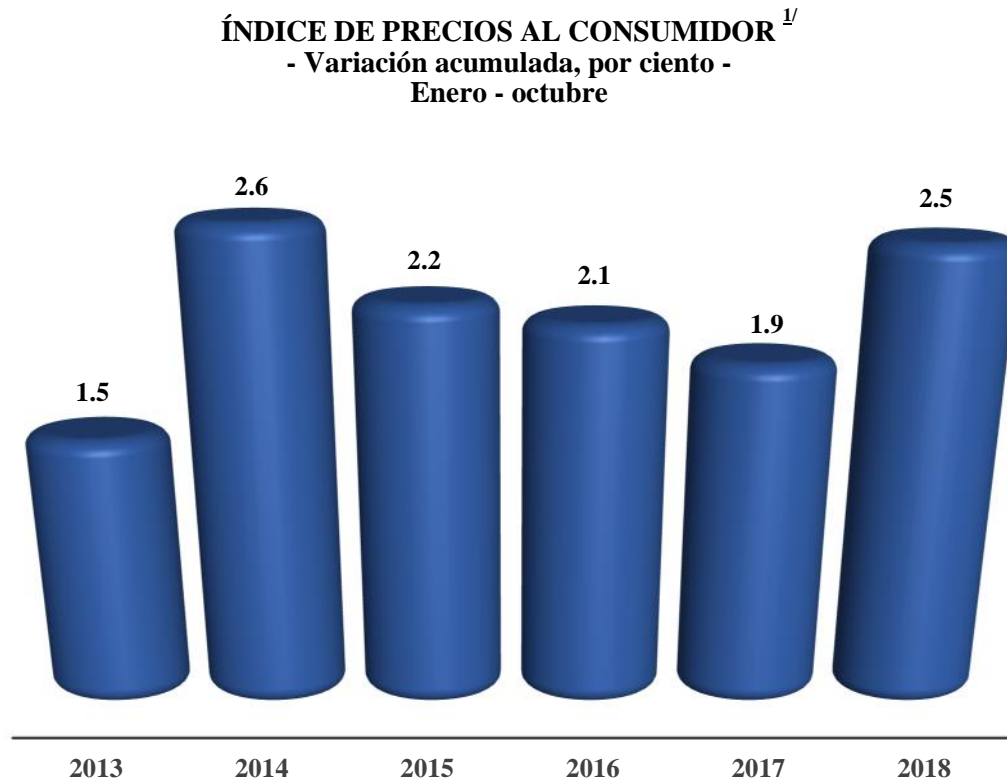


^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Variación acumulada del IPC

De enero a octubre de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, acumuló una variación de 2.5%, nivel superior en 0.6 puntos porcentuales a la del mismo período de 2017 (1.9%).



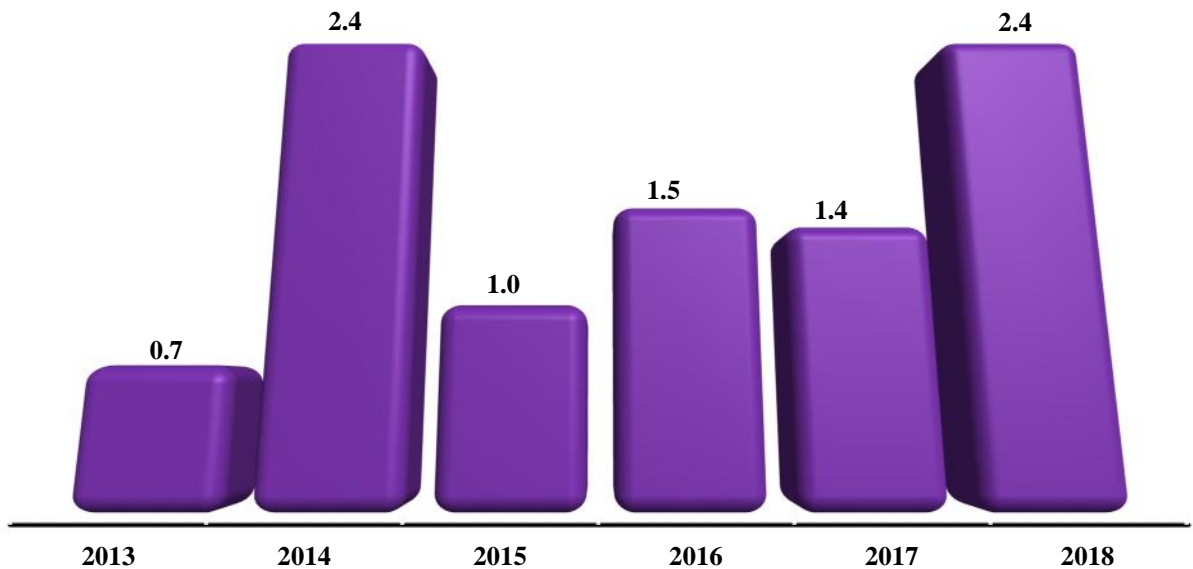
^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Variación interanual del IPC

En el lapso de octubre de 2017 a octubre de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, presentó una variación de 2.4%, superior en un punto porcentual a la del mismo intervalo de un año antes (1.4%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR ^{1/}
- Variación interanual, por ciento -
Octubre

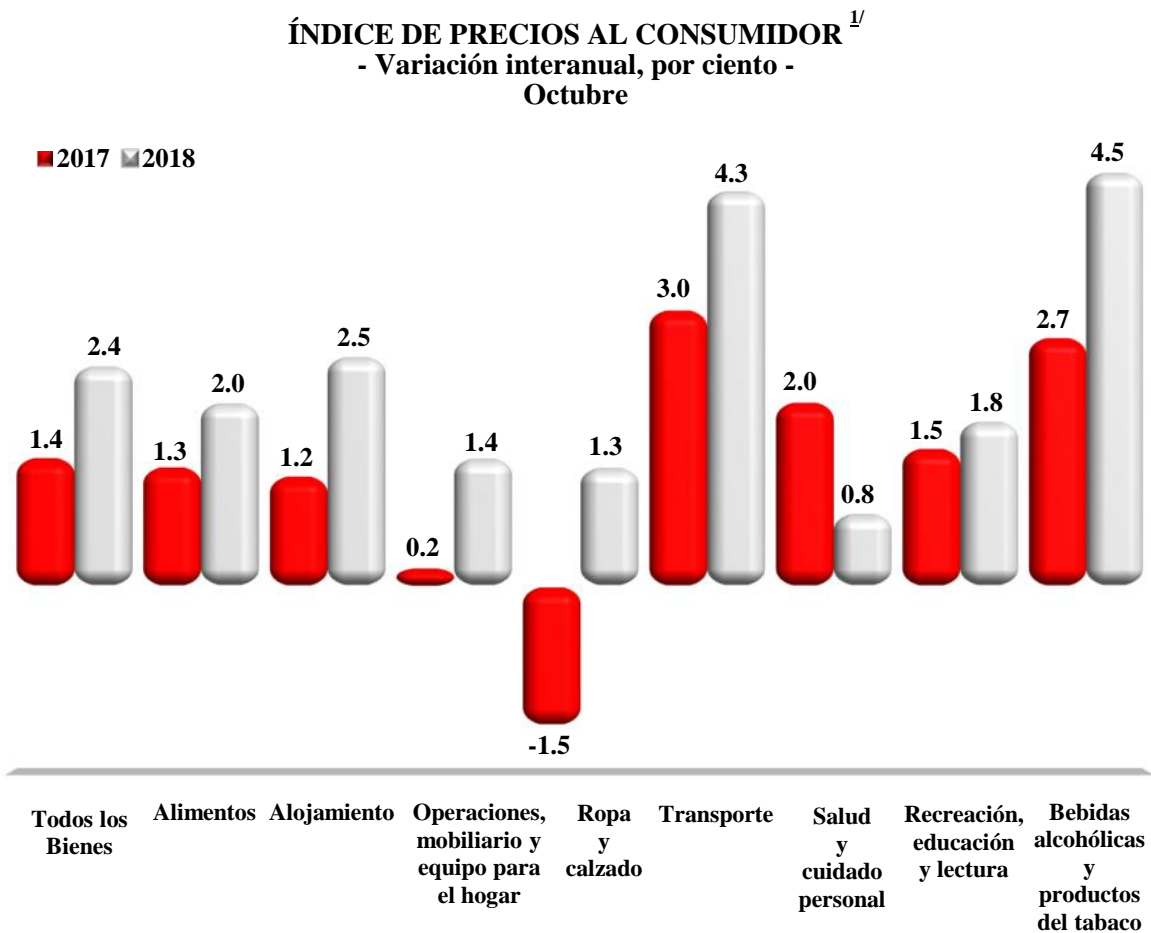


^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Comportamiento del IPC por rubro de gasto

Siete de los ocho rubros que componen el gasto familiar, en octubre de 2018, registraron variaciones interanuales de precios superiores a las de igual período de 2017; la mayor diferencia a la alza en puntos porcentuales se presentó en el rubro de Ropa y calzado (1.3%), superior en 2.8 puntos a la de octubre de 2017 (-1.5%). Por su parte Salud y cuidado personal sobresalió por presentar la única diferencia a la baja con 1.2 puntos porcentuales, al pasar de 2.0 a 0.8 por ciento.



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE CANADÁ ^{1/}
- Variación porcentual -

Categoría de Gasto	Variación respecto al mes precedente							Variación	
	2018							Acumulada (Ene - oct 2018)	Interanual (Oct 2017 a oct 2018)
	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct		
Total de Bienes Incluidos	0.3	0.1	0.1	0.5	-0.1	-0.4	0.3	2.5	2.4
Alimentos	0.4	-0.1	0.7	0.3	-0.1	-0.7	-0.2	0.8	2.0
Alojamiento	0.2	0.1	0.1	0.4	0.1	0.2	0.4	2.0	2.5
Operaciones, mobiliario y equipo para el hogar	0.8	-0.9	-0.2	0.4	-0.2	0.1	0.8	2.6	1.4
Ropa y calzado	1.3	-0.8	-1.3	-1.3	0.8	2.5	1.3	5.2	1.3
Transporte	1.1	0.1	0.6	1.1	-0.5	-2.1	0.7	2.7	4.3
Salud y cuidado personal	-0.1	-0.2	0.3	-0.2	0.5	-0.5	0.2	1.5	0.8
Recreación, educación y lectura	-2.3	2.5	-0.8	2.0	-0.3	-0.4	-0.8	4.4	1.8
Bebidas alcohólicas y productos del tabaco	1.1	0.1	0.5	0.1	0.3	0.1	0.0	4.6	4.5
Índices Especiales									
Bienes	0.9	-0.3	0.1	-0.1	-0.2	-0.2	0.2	1.7	2.2
Servicios	-0.2	0.5	0.1	1.1	0.0	-0.5	0.3	3.2	2.7
Todos los bienes excluyendo alimentos y energía	-0.1	0.1	0.2	0.5	0.0	-0.3	0.5	2.5	2.1
Energía ^{2/}	3.8	1.4	-1.3	1.0	-0.9	-0.5	-1.6	5.1	7.9

^{1/} Sin ajuste estacional.

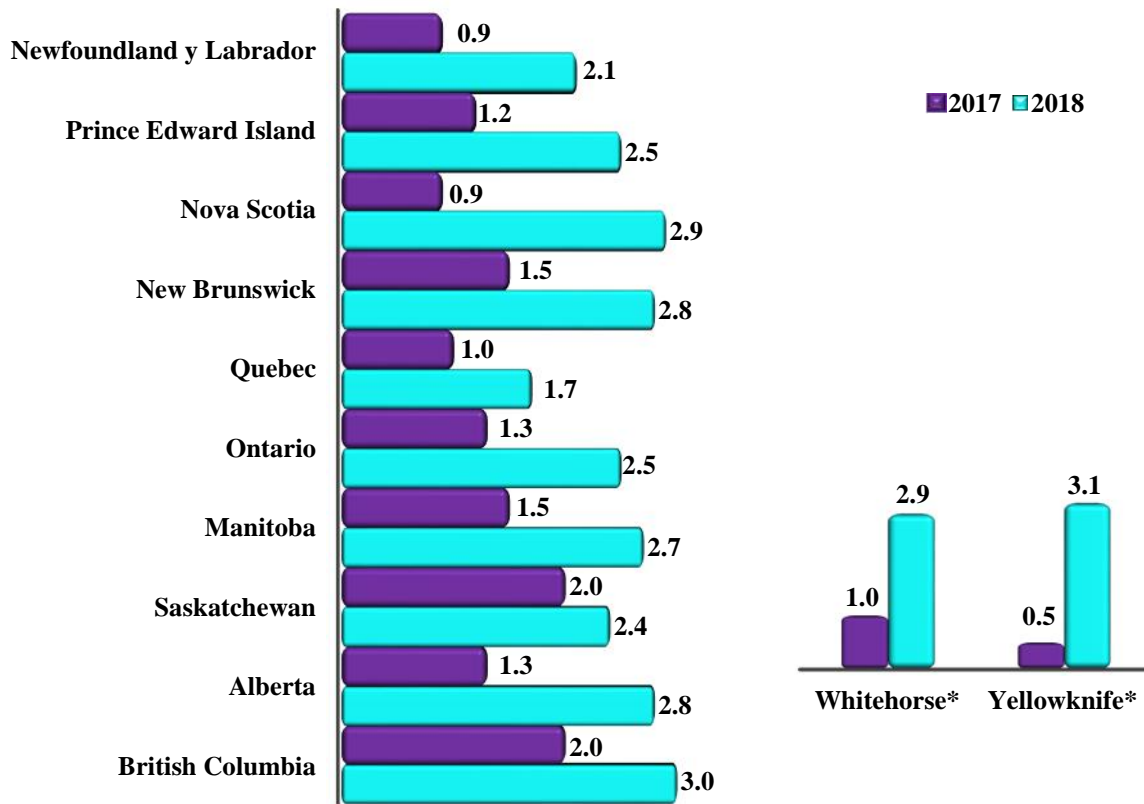
^{2/} Energía, agregado especial, incluye electricidad, gas natural, aceite combustible y otros combustibles, como gasolina y combustible, piezas y suministros para vehículos recreativos.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Evolución de los precios por provincias

De octubre de 2017 a octubre de 2018, las diez provincias que se integran en el IPC de Canadá registraron variaciones superiores a las mostradas en el mismo lapso de 2017. En el caso de las ciudades Whitehorse y Yellowknife también presentaron incrementos de 1.9 y 2.6 puntos porcentuales, respectivamente, al pasar de 1.0 a 2.9% en el caso de Whitehorse y de 0.5 a 3.1% en Yellowknife.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
POR PROVINCIAS Y CIUDADES SELECCIONADAS ^{1/}**
- Variación interanual, por ciento -
Octubre



^{1/} Sin ajuste estacional.

* Ciudad.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

PROVINCIAS Y CIUDADES DE CANADÁ ^{1/}
- Por ciento -

Provincias y Ciudades	Variación mensual							Variación	
	2018							Acumulada (Ene - oct 2018)	Interanual (Oct 2017 a oct 2018)
	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct		
Newfoundland y Labrador	0.1	0.1	0.2	0.7	-0.1	-0.4	0.5	2.1	2.1
Prince Edward Island	0.4	0.3	0.6	0.5	-0.3	-1.2	0.7	2.5	2.5
Nova Scotia	0.5	-0.4	0.1	0.5	0.1	-0.5	0.8	2.9	2.9
New Brunswick	0.2	-0.1	0.1	0.6	-0.1	-0.4	0.7	2.3	2.8
Quebec	0.4	0.1	-0.1	0.4	-0.2	-0.2	0.1	1.5	1.7
Ontario	0.1	0.1	0.3	0.5	-0.1	-0.5	0.3	2.7	2.5
Manitoba	0.8	-0.2	0.0	0.5	-0.1	-0.1	0.7	2.7	2.7
Saskatchewan	0.5	0.3	-0.3	0.4	-0.3	-0.2	1.0	2.1	2.4
Alberta	0.5	0.1	0.0	0.8	-0.1	-0.4	0.2	2.8	2.8
British Columbia	0.2	0.5	0.2	0.9	-0.1	-0.5	0.4	3.4	3.0
Whitehorse *	0.3	0.2	0.3	0.7	-0.2	-0.8	0.4	1.7	2.9
Yellowknife *	-0.1	0.1	0.1	0.8	-0.3	-0.4	0.8	1.8	3.1

^{1/} Sin ajuste estacional.

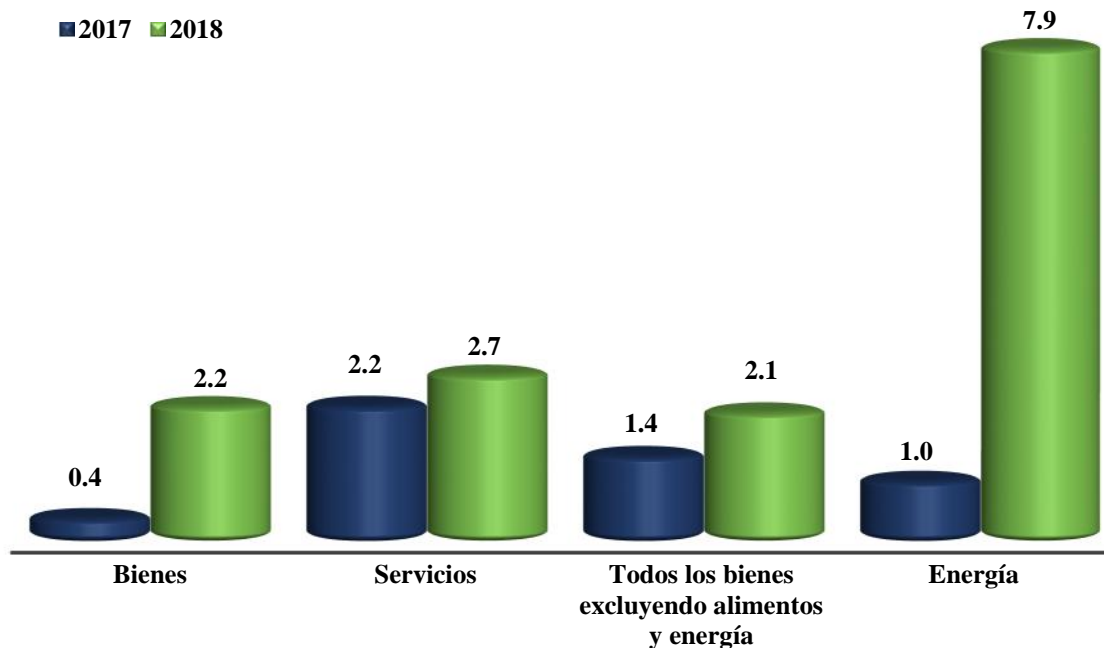
* Ciudad.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Evolución de los precios de los índices especiales

Los cuatro índices especiales que forman el IPC de Canadá, en octubre de 2018, Energía (7.9%); Servicios (2.7%); Bienes (2.2%); y Todos los bienes excluyendo alimentos y energía (2.1%) presentaron variaciones interanuales mayores a las observadas en el mismo intervalo de 2017 (1.0, 2.2, 0.4 y 1.4%, respectivamente).

ÍNDICES ESPECIALES ^{1/} - Variación interanual, por ciento - Octubre



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

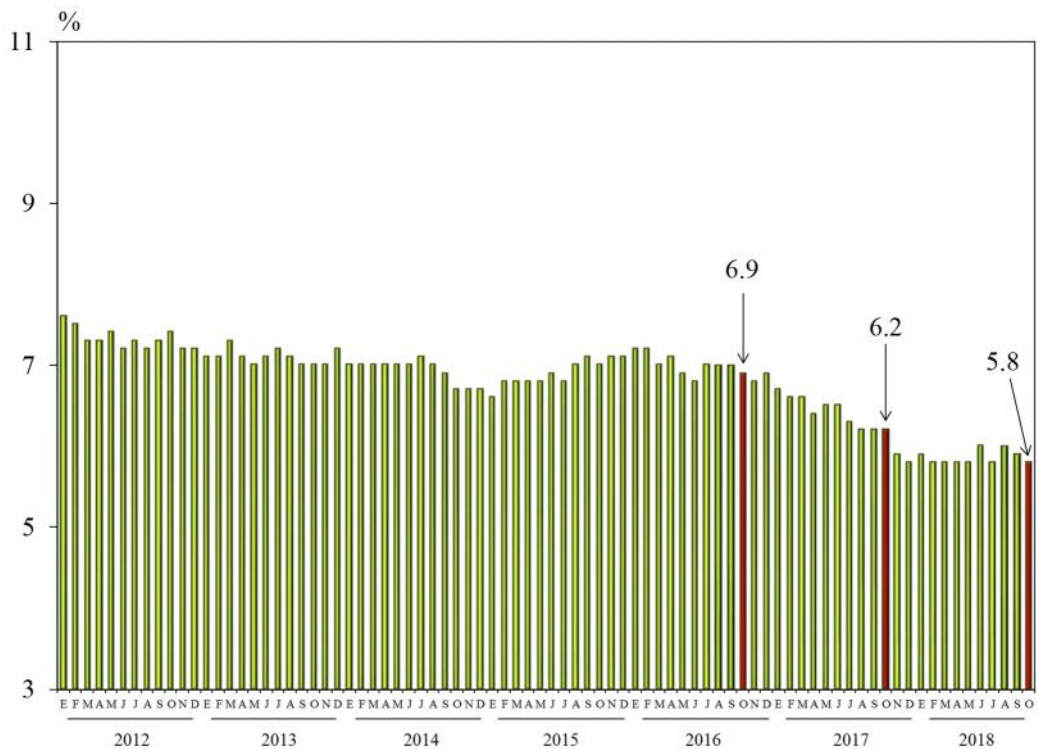
Fuente de información:

<https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/181123/dq181123a-eng.htm?HPA=1>

Empleo y desempleo en Canadá

El 2 de noviembre de 2018, la División de Estadísticas Laborales de Canadá, con base en la Encuesta de la Fuerza Laboral (*The Labor Force Survey*), informó que la población ocupada en esa nación se incrementó en octubre de 2018 en 11 mil 200 empleos más, lo que fue resultado de un incremento de 33 mil 900 en el número de trabajadores de tiempo completo que compensó relativamente la cancelación de 22 mil 600 puestos de trabajo de jornada parcial; así, el total de ocupados en Canadá ascendió a 18 millones 705 mil trabajadores. En consecuencia, la tasa de desempleo disminuyó ligeramente su nivel en una décima de punto porcentual, al ubicarse en 5.8 por ciento.

TASA DE DESEMPLEO EN CANADÁ
Enero de 2012 – octubre de 2018
 > Promedio mensual >



FUENTE: *Statistics Canada.*

Durante el período interanual, de octubre de 2017 a octubre de 2018, el nivel ocupacional aumentó en 205 mil 900 empleos (1.1%), como resultado de un incremento de 173 mil puestos de trabajo de tiempo completo (1.2%) y de un aumento de 32 mil 900 empleos de jornada laboral parcial (0.9%).

En el mismo lapso, el número de horas laboradas creció 0.7 por ciento.

Evolución del empleo por sector de actividad económica

En octubre de 2018, los sectores de actividad económica con los mayores crecimientos en la población ocupada fueron los servicios empresariales, la edificación y otros servicios de apoyo (22 mil nuevas plazas), el comercio al mayoreo y al menudeo (19 mil 300) y los servicios de cuidados a la salud y asistencia social (15 mil 300). En el comparativo interanual sobresalieron por el número de empleos que generaron los servicios educativos (donde se crearon 61 mil 400 puestos de trabajo), servicios empresariales, a la edificación y otros servicios de apoyo (42 mil 600) y los servicios de cuidados de la salud y asistencia social (37 mil 100), y servicios de alojamiento y preparación y servicio de alimentos (26 mil 200).

En cambio, las mayores pérdidas en materia de empleo durante octubre se presentaron en otros servicios (excepto administración pública) con la cancelación de 17 mil 400 puestos de trabajo; en los servicios financieros, de seguros, bienes raíces, alquiler y arrendamiento (14 mil 500 plazas menos) y recursos naturales, la cual incluye siveicultura, pesca, minería, explotación de canteras y extracción de petróleo y gas, donde 7 mil 100 personas dejaron de trabajar. Con respecto al mismo mes de un año antes, los sectores que acusaron las reducciones más relevantes en la población ocupada fueron el sector de manufactureras (31 mil 400); servicios informativos, cultura y recreación (15 mil 400) y agricultura (8 mil 200).

Durante octubre de 2018 se registró un mayor número de empleados en el sector privado: 20 mil 300 trabajadores más; mientras que el total de empleados del sector público disminuyó en 30 mil 800 trabajadores. Los trabajadores por cuenta propia registraron un aumento de 21 mil 800 empleos. En relación con el mismo mes del año anterior, el número de empleados en el sector privado se incrementó en 132 mil 600 trabajadores (1.1%); y el número de trabajadores públicos aumentó en 55 mil 400 (1.5%). Asimismo, los trabajadores autónomos crecieron en 17 mil 900 personas (0.6%).

Evolución del empleo en las provincias canadienses

Durante el décimo mes de 2018, de las 10 provincias canadienses, seis presentaron incrementos en el número de trabajadores contratados, entre las que sobresalieron Quebec (9 mil 100 empleos adicionales) y Ontario y Saskatchewan 2 mil 500 (cada una). Por el contrario, las provincias que experimentaron los mayores descensos fueron Alberta y New Brunswick al cancelar 2 mil 700 y 1 mil 800 empleos, respectivamente.

La evolución interanual del empleo en las provincias muestra un comportamiento positivo en nueve de ellas, destacando con los mayores incrementos: Ontario, donde se crearon 82 mil 800 plazas; British Columbia, con 48 mil 400 plazas más y Alberta, con 42 mil 300. En el extremo opuesto, solo en New Brunswick se evidenció una contracción en el número de trabajadores, al reportar 2 mil ocupados menos.

TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO EN CANADÁ*
De septiembre a octubre de 2018
> Por ciento >

	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Septiembre 2018 (a)	Octubre 2018 (b)	Variación (b-a)	Septiembre 2018 (a)	Octubre 2018 (b)	Variación (b-a)
Canadá	61.5	61.5	0.0	5.9	5.8	-0.1
Newfoundland y Labrador	51.3	51.1	-0.2	13.6	12.7	-0.9
Prince Edward Island	60.5	60.8	0.3	8.7	7.2	-1.5
Nova Scotia	57.0	57.1	0.1	7.8	7.7	-0.1
New Brunswick	56.5	56.2	-0.3	7.9	7.2	-0.7
Quebec	60.6	60.7	0.1	5.3	5.2	-0.1
Ontario	60.8	60.7	-0.1	5.9	5.6	-0.3
Manitoba	63.1	63.2	0.1	5.8	6.1	0.3
Saskatchewan	64.5	64.7	0.2	6.4	6.2	-0.2
Alberta	67.1	67.0	-0.1	7.0	7.3	0.3
British Columbia	62.2	62.1	-0.1	4.2	4.1	-0.1

* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *Statistics Canada*.

El empleo por grupos de edad y sexo

Durante octubre de 2018, la población ocupada de 25 a 54 años de edad aumentó en 31 mil 100 trabajadores, la mayoría hombre (17 mil 800). La tasa de desocupación para los hombres de este grupo etario disminuyó 0.2 puntos porcentuales al ubicarse en 4.9%, mientras que para las mujeres se mantuvo en 5.0%. La evolución interanual de este grupo etario en su conjunto muestra un crecimiento del empleo de 1.4%, al incorporar 169 mil 300 trabajadores más.

En el mes de referencia, el número de trabajadores de 55 años y más de edad aumentó en 19 mil y su tasa de desocupación disminuyó 0.3 puntos porcentuales, para establecerse en 4.9%. En relación con el mismo mes del año anterior, se observó que la población ocupada en este rango de edad creció en 72 mil trabajadores (1.8%).

Entre los jóvenes de 15 a 24 años, el empleo disminuyó en 39 mil 200 puestos de trabajo durante octubre de 2018; el grueso de la pérdida acaeció en los puestos de trabajo con jornada de trabajo a tiempo parcial, donde se cancelaron 36 mil 700

puestos de trabajo. En tanto, el número de jóvenes con jornada completa y que dejaron de prestar sus servicios ascendió a 2 mil 500. No obstante lo anterior, la tasa de desempleo se mantuvo en 11.0 por ciento.

La tasa de participación (se refiere a la porción de jóvenes que están ocupados o en búsqueda de un empleo) para este grupo de edad mostró una disminución del 1.1 puntos porcentuales al situarse en 62.4% durante octubre del presente año; con respecto al mismo mes de un año antes, esta tasa observó un descenso de 1.2 puntos porcentuales.

TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO POR EDAD Y SEXO*
Septiembre > octubre de 2018
 > Por ciento >

Categoría	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Septiembre 2018 (a)	Octubre 2018 (b)	Variación (b-a)	Septiembre 2018 (a)	Octubre 2018 (b)	Variación (b-a)
Ambos sexos, personas de 15 años de edad y más	61.5	61.5	0.0	5.9	5.8	-0.1
Jóvenes de 15 a 24 años de edad	56.5	55.6	-0.9	11.0	11.0	0.0
Hombres de 25 años de edad y más	66.9	67.0	0.1	5.2	5.0	-0.2
Mujeres de 25 años de edad y más	58.0	58.2	0.2	4.9	4.9	0.0

* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *Statistics Canada*.

Fuente de información:

<https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/daily-quotidien/181102/dq181102a-eng.pdf?st=jdHkAXdB>

AMÉRICA LATINA

El Directorio Ejecutivo del FMI concluye la primera revisión en el marco del Acuerdo *Stand-By* de Argentina, aprueba desembolso de 5 mil 700 millones de dólares (FMI)

El 26 de octubre de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó la nota “El Directorio Ejecutivo del FMI concluye la primera revisión en el marco del Acuerdo *Stand-By* de Argentina, aprueba desembolso de 5 mil 700 millones de dólares”. A continuación se presenta la información.

El Directorio Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI) concluyó la primera revisión del desempeño económico de Argentina en virtud del Acuerdo *Stand-By* (SBA) de 36 meses que fue aprobado el 20 de junio de 2018.

La conclusión de la revisión permite a las autoridades obtener aproximadamente 5 mil 700 millones de dólares (Derechos especiales de giro (DEG) 4 mil 100 millones), lo que eleva los desembolsos totales desde junio hasta aproximadamente 20 mil 400 millones de dólares (DEG 14 mil 710 millones). El Directorio Ejecutivo también aprobó una ampliación del Acuerdo *Stand-By* que incrementa el acceso hasta aproximadamente 56 mil 300 millones de dólares (equivalente a DEG 40 mil 710 millones o 1.277% de la cuota)⁸. Las autoridades han solicitado usar este financiamiento del FMI como apoyo presupuestario.

El plan económico reforzado de Argentina apunta a fortalecer la confianza y estabilizar la economía a través de una reducción del déficit presupuestario, la adopción de un

⁸ Los montos en dólares estadounidenses se han calculado utilizando el tipo de cambio de hoy: UN DEG EQUIVALE A DÓLARES ESTADOUNIDENSES. - 1.38371 / UN DÓLAR ESTADOUNIDENSE EQUIVALE A DEG - 0.722697.

marco de política monetaria más simple y la flotación libre del tipo de cambio (con intervenciones cambiarias circunscritas a casos de fluctuaciones extremadamente excesivas del tipo de cambio). La protección de los más vulnerables en Argentina sigue siendo un componente central de los esfuerzos de las autoridades, que incluyen priorizar el gasto en asistencia social y planificar un aumento del gasto en programas de asistencia social en caso de que las condiciones sociales se deterioren.

Tras el debate del Directorio Ejecutivo sobre el plan económico de Argentina, la Directora Gerente del FMI, realizó la siguiente declaración:

“Argentina ha enfrentado condiciones de mercado difíciles, pero las autoridades se han mantenido firmemente comprometidas con los principales objetivos de la política del Acuerdo *Stand-By* para hacer frente a las vulnerabilidades de larga data, proteger a los vulnerables, garantizar que la deuda pública continúe siendo sostenible, reducir la inflación y fomentar el crecimiento y la creación de empleo.

Para lograr estos objetivos, las autoridades han redoblado sus esfuerzos de reforma acelerando la reducción del déficit fiscal para alcanzar el balance primario en 2019 y lograr un superávit primario a partir de 2020. El presupuesto de 2019, que está anclado en este objetivo, ha sido aprobado por la Cámara Baja. Su aprobación como ley será clave para restablecer la confianza y garantizar la continuidad de las políticas.

Las autoridades han rediseñado su marco de política monetaria con límites estrictos sobre el crecimiento de la base monetaria. Se espera que este marco brinde un anclaje más simple y efectivo que reduzca de manera decisiva la inflación y las expectativas de inflación.

Las autoridades están permitiendo que la moneda flote libremente. Sin embargo, en el caso de que haya una fluctuación extremadamente excesiva del tipo de cambio, el

Banco Central está preparado para intervenir de forma limitada, simple y basado en reglas.

El programa continúa haciendo hincapié en mejorar la igualdad de género, proteger a los más vulnerables de la sociedad y sentar las bases para el crecimiento y la creación de empleo. Las autoridades ya han tomado medidas para incrementar los programas de asistencia social y han priorizado los gastos de asistencia social y el gasto para cuidado infantil en el presupuesto de 2019.

A pesar del entorno desafiante, el gobierno ha fortalecido de manera proactiva sus planes de política. Quedan importantes retos. Sin embargo, la implementación total de las políticas que respaldan el Acuerdo *Stand-By*, junto con el fuerte apoyo de la comunidad internacional, debería permitirle al país recuperar la estabilidad macroeconómica y aprovechar su pleno potencial económico para beneficio de todos los argentinos.”

Anexo

Los principales componentes del plan económico revisado de Argentina se resumen a continuación:

Política fiscal: Las autoridades están absolutamente comprometidas a reducir las necesidades de financiamiento del gobierno federal y a situar la deuda en una firme trayectoria descendente. Su objetivo es afianzar la posición fiscal del país, y para eso se han propuesto lograr un equilibrio primario en 2019 y superávits primarios a partir de 2020. A tales fines, están procurando que el congreso argentino apoye medidas para incrementar los ingresos y recortar costos, tales como introducir impuestos a las exportaciones, incrementar el impuesto a la riqueza, reducir los subsidios deficientes a la energía, replantear las prioridades del gasto de capital y mejorar la estructura de las transferencias federales a las provincias.

Política monetaria: Para reducir de forma contundente la inflación, el Banco Central adoptará un régimen de política monetaria más sólido, más simple y más verificable, y reemplazará el régimen de metas de inflación con un objetivo de base monetaria. El aspecto central del nuevo marco es un compromiso de limitar el crecimiento de la masa monetaria a 0% mensual (calculado como la variación del promedio mensual) hasta junio 2019, con el fin de reducir firmemente la inflación y las expectativas inflacionarias. Como complemento de este marco, se asume el compromiso de no permitir que las tasas a corto plazo descendan a menos de 60% hasta que las expectativas inflacionarias a 12 meses hayan disminuido de forma contundente durante por lo menos dos meses consecutivos.

Política cambiaria: El Banco Central de la República Argentina (BCRA) adoptó un régimen de tipo de cambio flotante sin intervención. En el caso de una fluctuación extremadamente excesiva del tipo de cambio, el BCRA puede realizar una intervención limitada en los mercados cambiarios para evitar condiciones desordenadas en los mercados.

Protección social e igualdad de género. El proyecto de presupuesto federal refuerza la red de protección social. Se mantendrán el tope mínimo del gasto en asistencia social y el marco para el ajuste del gasto social. El proyecto de presupuesto que ahora está ante el Congreso incrementa el gasto social y preserva el gasto en salud (y a la vez focaliza mejor los desembolsos relacionados con salud que se destinan a los más vulnerables). Incluye además una expansión de 12% de los programas públicos de cuidado infantil, en aras de elevar la participación femenina en la fuerza laboral (en particular para los hogares de más bajo ingreso). Gracias al apoyo del Banco Mundial, la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES) seguirá mejorando la focalización y ampliando la cobertura de la asignación universal por hijo (AUH). Por último, el gobierno ha elaborado un sistema para monitorear mejor las condiciones

sociales a fin de responder más eficazmente a las necesidades que surjan entre los hogares de bajo ingreso.

Aumento y reprogramación de los recursos. En el marco del acuerdo revisado, los recursos del FMI para Argentina en 2018-2019 han aumentado en 19 mil millones de dólares. Un total de 56 mil 300 millones de dólares estaría a disposición de Argentina a lo largo del plazo del programa hasta 2021. Los desembolsos del FMI para el resto de 2018 aumentarían en más del doble en comparación con el programa original respaldado por el FMI, a un total de 13 mil 400 millones de dólares (además de los 15 mil millones de dólares ya desembolsados). Los desembolsos previstos para 2019 también se duplican prácticamente, a 22 mil 800 millones de dólares, con total de 5 mil 900 millones en desembolsos previstos para 2020-2021. Ya no se prevé que los recursos disponibles en virtud del programa sean considerados de carácter precautorio, y las autoridades han solicitado destinar el financiamiento del FMI con fines de apoyo presupuestario.

Fuente de información:

<https://www.imf.org/es/News/Articles/2018/10/26/pr18395-argentina-imf-executive-board-completes-first-review-under-argentina-stand-arrangement>

Estudio Económico de América Latina y el Caribe Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política (CEPAL)

En octubre de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el documento “Estudio Económico de América Latina y el Caribe Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política”. En este informe al Consejo se incluyen: Resumen Ejecutivo, Situación económica y perspectivas para 2018 y temas seleccionados del Capítulo I: Panorama regional, Apartado: El desempleo interno, Capítulo II: Hechos estilizados de

la evolución de la formación bruta de capital fijo en América Latina y el Caribe de 1995 a 2017, Introducción y Capítulo IV: Hechos estilizados y principales determinantes de la inversión: un análisis de países seleccionados de América Latina y el Caribe, el caso de México, y Conclusiones.

Resumen ejecutivo

A. Situación económica y perspectivas para 2018

El crecimiento económico global proyectado para 2018 se mantiene en torno a una tasa del 3.3%. Sin embargo, al haber aumentado la incertidumbre sobre la dinámica de crecimiento futuro, se esperan menores tasas de crecimiento para 2019 y 2020. Durante 2017, la economía global mostró una alta sincronía en el crecimiento; la aceleración económica se dio tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes. La aceleración del crecimiento en un contexto de baja inflación y alta liquidez se tradujo en una baja volatilidad de los mercados financieros globales durante el año.

Este panorama ha comenzado a cambiar en 2018. La expansión que se está produciendo este año refleja fundamentalmente el crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica (2.8%), apoyado por el impulso fiscal que debería mostrar signos de agotamiento en 2019, y de China (6.6%), donde también se proyectan tasas de crecimiento menores en 2019. En la zona del euro han sido revisados a la baja los pronósticos de crecimiento hasta una tasa del 2.2%, frente al 2.4% de 2017. En el Reino Unido, al proceso de negociación de la salida de la Unión Europea (*brexit*) se suma el aumento de la tasa de interés de política, lo que llevaría la tasa de crecimiento al 1.5% en 2018 (en comparación con el 1.8% de 2017). En Japón, la capacidad productiva está mostrando ciertas restricciones que explicarían el menor ritmo de expansión en 2018: la tasa de crecimiento se situaría en torno al 1.1%, seis décimas por debajo de la del año anterior.

A esta menor sincronía en la dinámica de aceleración se añaden los riesgos de los conflictos comerciales. Durante 2018, el gobierno del presidente Trump en Estados Unidos de Norteamérica ha anunciado y adoptado varias alzas arancelarias. Algunas de ellas tienen como destinatario específico a China, en tanto que otras son de alcance más general. Esta escalada proteccionista se da en un contexto en que se proyecta que en 2018 el comercio mundial crezca alrededor de un 3.1%, cifra menor a la observada en 2017 (4.6%). Si bien las estimaciones actuales predicen que el mayor proteccionismo tendrá un bajo impacto negativo sobre la dinámica de crecimiento, aún es difícil anticipar sus efectos a mediano plazo.

Las diferencias entre las dinámicas de crecimiento e inflación de Estados Unidos de Norteamérica y los países de Europa y Japón se han traducido en trayectorias distintas a la hora de dismantelar las políticas monetarias “no convencionales”. La Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica ha continuado con su política de retiro gradual de los estímulos monetarios y aumentos de las tasas de interés, aunque aún permanecen por debajo de los estándares históricos. Por su parte, el Banco Central Europeo anunció en su reunión de junio de 2017 que proseguiría su política de compras de activos (expansión cuantitativa) hasta diciembre de 2018, aunque a partir de septiembre de 2018 reduciría a la mitad el monto de las compras mensuales de activos (hasta los 15 mil millones de euros). En lo relativo a las tasas de interés, el Banco Central Europeo anunció que las mantendría sin cambios hasta mediados de 2019. Se espera que la política monetaria del banco central de Japón continúe en una senda expansiva al menos a corto plazo.

Durante 2018 se espera que los precios de los productos básicos aumenten. El precio medio del petróleo se incrementará un 30% respecto del precio medio vigente en 2017, pasando de 53 a 70 dólares por barril⁹. En el caso de los metales y minerales, se espera que aumenten un promedio del 6% con respecto a los precios de 2017. En cuanto al

⁹ Promedio simple de Brent, West Texas Intermediate y Dubai.

cobre, se espera un incremento de alrededor del 10% respecto del año anterior; por el contrario, se prevé que el hierro sufrirá una caída del 1%. En el caso de los productos agropecuarios, si bien se esperan comportamientos diversos según el producto, se proyecta un alza del 4% para el promedio de los precios durante 2018.

En lo que se refiere a los mercados financieros mundiales, estos iniciaron el año con un aumento de la volatilidad, una caída de los flujos dirigidos a los mercados emergentes, un fortalecimiento del dólar y una reducción considerable de los precios en los mercados accionarios. Las mayores expectativas inflacionarias, las menores perspectivas de crecimiento y las políticas monetarias más restrictivas han conducido a una menor disposición a asumir riesgos y a una mayor incertidumbre financiera. En este contexto, la combinación de un dólar fuerte, tasas de interés al alza en algunos países desarrollados y menor liquidez internacional a nivel global, sumados a los riesgos comerciales y geopolíticos, han generado cada vez más incertidumbre, no solo desde el punto de vista financiero, sino también con respecto a la dinámica de la economía real y el crecimiento de mediano plazo.

Desde la óptica de las economías emergentes, las perspectivas y expectativas favorables de rentabilidad y riesgo observadas en 2017 se han revertido en 2018. Desde mediados de abril de este año el dólar se ha fortalecido cerca de un 5%, mientras que las tasas estadounidenses a diez años han sobrepasado el 3% por primera vez en cuatro años debido a la reducción del balance de la Reserva Federal. Esto se ha traducido en una mayor presión para la salida de flujos financieros desde las economías emergentes hacia los países más avanzados, sobre todo hacia Estados Unidos de Norteamérica. Según el Instituto de Finanzas Internacionales (IIF), se prevé que en 2018 los flujos financieros que reciben las economías en desarrollo se situarán en 1.2 billones de dólares, solo 7 mil millones por encima de la cifra registrada en 2017.

Como se plantea en el Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2017, el mercado de bonos será al que más afecte este cambio de las perspectivas económicas¹⁰. Se espera que para 2018 los flujos de inversión extranjera directa globales se expandan 17 mil millones de dólares (de 506 mil millones en 2017 a 523 mil millones en 2018) y que los flujos de cartera experimenten una caída de 50 mil millones de dólares (con un valor de 351 mil millones de dólares en 2018, respecto a los 401 mil millones de 2017).

Por otra parte, se prevé que el flujo de liquidez canalizado a través del mercado de bonos se reduzca de 315 a 255 mil millones de dólares en el mismo período. Parte de la reducción de la liquidez del mercado de bonos internacionales será compensada por aumentos de los préstamos transfronterizos (338 y 297 mil millones de dólares). Así, el impacto que tendrá la salida de flujos financieros de las economías emergentes dependerá en parte de la composición de los flujos totales y también de los flujos de cartera.

Frente a este contexto global, en 2018 se espera que el déficit de la cuenta corriente del conjunto de los países de América Latina y el Caribe se amplíe hasta un 1.6% del Producto Interno Bruto (PIB) regional. La balanza de bienes y la de transferencias corrientes mantendrían sendos de superávit, pero esto se vería contrarrestado por un déficit mayor en la cuenta de renta y de servicios. En 2018 se espera un crecimiento del valor de las exportaciones de América Latina del 9%, producto del incremento de los precios de los bienes exportables. No obstante, el aumento del volumen exportado sería moderado (en torno al 2%). Por su parte, la ligera recuperación de la demanda interna y el alza del precio del petróleo contribuirían a mantener el crecimiento del valor de las

¹⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2017 (LC/PUB.2017/28-P), Santiago, febrero.

importaciones en algo más del 9.5%, tasa que se descompone en un aumento del volumen del 5.2% y un aumento de los precios del 4.1 por ciento.

Los flujos financieros netos recibidos cayeron entre enero y abril de 2018, al igual que en el resto de los mercados emergentes. El leve repunte a partir de mayo de los flujos observados responde al desembolso recibido por Argentina dentro del acuerdo alcanzado con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Sin embargo, dada la dinámica de los mercados financieros mundiales, se espera que en 2018 los flujos financieros hacia la región sean menores que en 2017.

En la misma línea, las emisiones brutas de bonos de América Latina y el Caribe en los mercados internacionales alcanzaron un monto de 68 mil 719 millones de dólares en los primeros seis meses de 2018, un 7% menos que en el mismo período de 2017. Con la excepción de México, donde las emisiones aumentaron de forma considerable, en la mayoría de los países las emisiones han sido menores que en el primer semestre del año pasado, entre las que destaca el caso de Argentina, con una caída del 37 por ciento.

En consonancia con la mayor tensión observada en los mercados financieros mundiales, a partir de febrero de 2018 el riesgo soberano ha venido aumentando en la región de forma generalizada. A finales de junio, el promedio regional del índice de bonos de mercados emergentes (EMBIG) era 98 puntos superior al de finales de enero.

Al igual que en 2017, en 2018 se espera un crecimiento positivo de la actividad económica, impulsada por la demanda interna, en particular el consumo y la inversión. Como ya es característico en la región, se observa una gran heterogeneidad al evaluar el desempeño específico de los países y subregiones. Los datos del primer trimestre de 2018 permiten corroborar que a nivel subregional se mantiene un desempeño diferenciado y una contraposición de tendencias entre las regiones de América del Sur y de Centroamérica y México. Mientras que América del Sur muestra una recuperación, Centroamérica y México han mantenido una trayectoria decreciente en los últimos

años, aunque los países centroamericanos siguen presentando tasas de expansión algo más elevadas que México.

En términos de la contribución del gasto al crecimiento del PIB tanto en 2017 como a inicios de 2018, en América del Sur responde principalmente a la recuperación de la inversión y el consumo privado. En cambio, en Centroamérica y México solo el consumo privado sostiene el crecimiento del PIB, compensando la pérdida de dinamismo de la inversión.

En el ámbito del mercado laboral, tras haber aumentado 2.4 puntos porcentuales entre 2014 y 2017, la tasa de desocupación urbana regional se estabilizó a inicios de 2018; para el año en su conjunto se proyecta una tasa del 9.2% (9.3% en 2017). Esta modesta mejora se debe a un ligero repunte del empleo asalariado, que se expandió un 1.4% durante el primer trimestre gracias a la aceleración del crecimiento económico a inicios de año y al correspondiente incremento de la demanda laboral. Sin embargo, la generación de empleo asalariado siguió siendo insuficiente para absorber el incremento de la fuerza laboral, y, al igual que en años previos, volvió a expandirse con una tasa más elevada (2.5%) el trabajo por cuenta propia, generalmente de peor calidad que el empleo asalariado. La evolución del empleo formal es mixta, pero en el agregado regional se registran variaciones positivas en comparación con años anteriores, debido a las moderadas mejoras en Argentina y Brasil y la continuidad del aumento de empleo registrado en México.

La expansión de las diferentes categorías de ocupación llevó al primer aumento interanual de la tasa de ocupación en cinco años, luego de contracciones entre 2014 y 2016 y un estancamiento en 2017. En el conjunto de los países con información disponible, esta tasa se incrementó un promedio de 0.2 puntos porcentuales en el primer trimestre de 2018 respecto al mismo período del año anterior. Este aumento del empleo se concentró entre las mujeres, mientras que la tasa de ocupación de los hombres se

mantuvo estancada. Sin embargo, también la entrada al mercado laboral fue más elevada en el caso de las mujeres, de manera que la brecha de la tasa de desocupación entre hombres y mujeres no varió.

Con pocas excepciones, los salarios reales del sector formal continuaron creciendo a tasas moderadas; en la mediana de los países para los cuales se dispone de información aumentaron un 1.6% a inicios de año. No obstante, se registraron tasas de crecimiento más bajas que el año anterior en los países de América del Sur. El aumento del nivel de empleo y los leves incrementos de los salarios reales han seguido contribuyendo a un incremento moderado del consumo de los hogares.

En el ámbito fiscal, las medidas dirigidas a la consolidación fiscal en América Latina han dado lugar a una reducción esperada del déficit primario, que ha pasado de un déficit medio del 0.8% del PIB en 2017 a uno del 0.5% del PIB en 2018. Este ajuste de las cuentas públicas de América Latina se da principalmente por la reducción del gasto primario, que se espera disminuya del 18.7 al 18.3% del PIB entre 2017 y 2018. En particular, se prevé un recorte de los gastos de capital en América del Sur, que se reducirían del 3.4% del PIB en 2017 al 3.3% del PIB en 2018. No obstante, se dará también una reducción generalizada del gasto corriente primario en la región. Los ingresos públicos se mantendrán relativamente estables en torno al 17.8% del PIB; en los países de América del Sur se observa una mejora de los ingresos tributarios, pero ésta sería contrarrestada por la caída de los ingresos públicos en Centroamérica.

En el Caribe, la política fiscal sigue estando centrada en la generación de un superávit primario para atender al elevado peso de la deuda pública. Dado este entorno, se espera que el superávit primario aumente de un promedio del 1.1% del PIB en 2017 a uno del 1.9% del PIB en 2018, con una reducción de similar magnitud a la del déficit global. Destacan los ajustes significativos que están implementando varios países de esta

subregión, en particular el de Trinidad y Tobago, donde el déficit primario pasaría del -5.4% del PIB en 2017 al 0.0% del PIB en 2018.

La deuda pública bruta de los gobiernos centrales de América Latina cerró 2017 en un 38.8% del PIB, cifra 1.4 puntos porcentuales por encima de la de 2016. En el segundo trimestre de 2018, esta cifra se redujo a un 37.9% del PIB, lo que supone una caída de 0.9 puntos porcentuales del PIB con respecto al final de 2017. Esto se debe principalmente a un menor déficit fiscal y a una diferencial de tasas (los intereses reales menos el crecimiento real) negativa, aunque aún es prematuro hablar de una mejora sustancial de los niveles de deuda de la región. En el Caribe, la deuda pública de los gobiernos centrales se mantenía estable en un 68.6% del PIB al primer trimestre de 2018, cifra similar al cierre de 2017.

En los primeros cuatro meses de 2018, la dinámica inflacionaria de la región mostró una tendencia a la baja, al igual que en 2017. Si se excluye la República Bolivariana de Venezuela, la inflación anualizada en abril de 2018 era, en promedio, del 4.9%, lo que implica una reducción del 1.3% respecto al 6.2% registrado en abril de 2017. Según mediciones de abril de 2018, en todas las subregiones se habían producido caídas de la inflación general: 1.5 puntos porcentuales en América del Sur, 0.8 puntos porcentuales en el grupo conformado por Centroamérica y México y 2.5 puntos porcentuales en el Caribe de habla no hispana. Al igual que en 2017, la dinámica de la inflación en la región estuvo relacionada con la evolución del tipo de cambio y el precio de la energía. Sin embargo, en los meses de mayo y junio de 2018 se observó un repunte de la inflación, y la inflación interanual del primer semestre fue del 5.9%, un aumento del promedio regional de 0.6 puntos porcentuales respecto al mismo período de 2017.

En el ámbito de la política monetaria, debido al descenso de la inflación los gestores de las políticas monetaria y cambiaria de la región aún cuentan con espacio para adoptar políticas de estímulo a la demanda agregada. Sin embargo, en algunas economías esta

situación se ha visto limitada recientemente por un aumento de la volatilidad cambiaria, que restringe de manera directa la actuación de los gestores al comprometer la estabilidad macrofinanciera, así como por los efectos que esta volatilidad podría tener sobre la inflación.

Pese al aumento de la inflación en el primer semestre de 2018, en general esta variable ha permanecido dentro del rango objetivo establecido por las autoridades, por lo que los bancos centrales de la región han mantenido un corte de la política monetaria similar al observado en 2017. Así, en los primeros seis meses de 2018, los bancos centrales de Brasil, Colombia y Perú redujeron las tasas, mientras que las tasas de los bancos centrales de Chile y Paraguay siguieron inalteradas. En el caso argentino, la persistencia de la inflación y las correcciones observadas desde mayo motivaron fuertes alzas en la tasa de política monetaria. En Costa Rica y México, las tasas de política monetaria se incrementaron, y en los casos de Guatemala, Honduras y República Dominicana, las tasas de política monetaria no experimentaron cambios en el primer semestre de 2018.

En las economías de América Latina que emplean los agregados monetarios como principal instrumento de política monetaria se ha observado durante 2018 una desaceleración general del ritmo de crecimiento de la base monetaria. Mientras que en 2017 las tasas trimestrales superaban el 8%, en los primeros dos trimestres de 2018 se han registrado cifras de crecimiento inferiores al 6%. En el caso de las economías del Caribe de habla no hispana, en el primer trimestre de 2018 se registraron tasas de crecimiento de la base monetaria mayores que las observadas en 2017.

En cuanto al crédito interno, durante el primer semestre del 2018 se observan patrones muy similares a los observados en 2017: crece en los países con objetivos de inflación y en los que usan agregados, excluida la República Bolivariana de Venezuela. En las economías del Caribe de habla no hispana, el crecimiento del crédito interno aumentó

un 0.9% en el primer trimestre de 2018. En la República Bolivariana de Venezuela, el crédito se contrajo más de un 70% en términos reales.

En materia cambiaria, el año 2017 se caracterizó por una reducción de la volatilidad, entendida como una caída de la magnitud de las fluctuaciones observadas en las cotizaciones de las monedas de la región, pues las variaciones del tipo de cambio fueron menores que las registradas en 2016. En 2017, solo tres economías registraron modificaciones del tipo de cambio superiores al 5% en términos absolutos, mientras que en 2016 fueron nueve.

En el primer semestre de 2018, la volatilidad cambiaria se ha incrementado, y se ha acentuado la depreciación de las monedas de la región, especialmente a partir del segundo trimestre del año. Entre diciembre de 2017 y junio de 2018, solo dos monedas de la región se han apreciado (el peso colombiano y el colón costarricense). En este mismo período, son 16 las economías que han registrado una depreciación de su moneda y, en cinco casos (los del peso argentino, el real brasileño, el peso mexicano, el peso uruguayo y el bolívar), la depreciación ha superado el 5%. Durante este lapso, el peso argentino experimentó una depreciación del 45.0%, y el bolívar, una depreciación del 2.320%, si se usa como referencia el Sistema de Divisas de Tipo de Cambio Complementario Flotante de Mercado (DICOM).

Las reservas de la región han seguido aumentando en 2018, aunque a una tasa menor que la observada el año anterior (un 1.2%, frente al 3.4% de 2017). La principal razón del menor crecimiento de las reservas han sido las intervenciones en el mercado cambiario que han efectuado diversas economías de la región para atenuar la mayor volatilidad cambiaria observada en este período. En total, las reservas se incrementaron en 18 economías y se redujeron en 9.

En 2018, el crecimiento del PIB de América Latina y el Caribe llegará al 1.5%, lo que representa un ajuste a la baja de siete décimas con respecto a las proyecciones

publicadas en abril. Esto es producto, tanto de las actuales condiciones financieras externas menos favorables, como de factores propios de cada país. Al igual que en años anteriores, se proyecta una dinámica de crecimiento cuya intensidad es distinta entre países y subregiones, y que responde, no solo a los impactos diferenciados del contexto internacional en cada economía, sino también a la dinámica de los componentes del gasto (principalmente el consumo y la inversión), que ha mostrado patrones distintos en las economías del norte y en las del sur de la región. La actividad económica en América del Sur como subregión pasará de un crecimiento del 0.8% en 2017 a uno del 1.2% en 2018. Por su parte, Centroamérica¹¹ como subregión mantendrá el mismo ritmo de crecimiento que las economías exhibieron en 2017 (3.4%) mientras que el Caribe mostrará una expansión del 1.7% en 2018 tras su estancamiento el año anterior (0.0 por ciento).

B. Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe entre 1995 y 2017: hechos estilizados y principales determinantes

La dinámica y el comportamiento de la inversión es un factor clave para entender no solo el comportamiento del ciclo económico, sino también la dinámica de crecimiento de mediano y largo plazo. En este sentido, la inversión es uno de los puentes entre el crecimiento actual (ciclo) y el crecimiento tendencial. Por ello, la segunda parte del Estudio Económico de la CEPAL estuvo dirigido al análisis de la dinámica de la inversión y sus determinantes con el fin de dilucidar las distintas variables sobre las cuales la política pública puede actuar para influir en la trayectoria del proceso de inversión.

En el capítulo II del documento original se analiza la evolución de la formación bruta de capital fijo en América Latina y el Caribe entre 1995 y 2017: se observa una trayectoria tendencial positiva en que la inversión aumentó del 18.5 al 20.2% como

¹¹ La subregión incluye: Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

proporción del PIB. Sin embargo, a lo largo del período de estudio se distinguen tres ciclos en la dinámica de la inversión: el primero entre 1995 y 2002, el segundo entre 2003 y 2008 y el tercero entre 2009 y 2016. El mayor impulso inversor corresponde al segundo ciclo (2003-2008), que coincide con el auge del precio de las materias primas. Entre 2003 y 2008, la inversión se expandió un promedio del 10% por año en términos reales. El peor desempeño se observa en el último ciclo (2009-2016), en el cual la formación bruta de capital fijo se expandió solo un 0.94% en promedio.

El impulso inversor que ha experimentado América Latina y el Caribe en las dos últimas décadas le ha permitido cerrar las brechas de inversión con respecto a otras regiones del mundo en desarrollo y a los países desarrollados, a excepción de las economías más dinámicas en materia de crecimiento de la última década, como China y la India.

En América Latina y el Caribe, la inversión es mayoritariamente privada. Este tipo de inversión representa, en promedio, del 75 al 80% de la inversión total, y la inversión pública solo entre el 20 y el 25%. El análisis de la evolución de la inversión pública entre 1980 y 2017 muestra que, a diferencia de la inversión privada, ésta ha tendido a disminuir entre 1980 y mediados de la década de 2000, y a partir de entonces ha venido mostrando una recuperación. Para aumentar la inversión y mejorar su composición en términos de productividad e innovación es necesario ampliar la capacidad productiva y proporcionar incentivos a la inversión del sector privado. Por otra parte, la caída de la inversión pública no es una tendencia que deba mantenerse en el tiempo, ya que esto debilitaría la capacidad de provisión de bienes públicos por parte de los Gobiernos de la región, lo que a su vez tendría un efecto adverso en el crecimiento. El análisis presentado demuestra que la inversión pública puede generar un efecto de atracción (*crowding-in*) de la inversión privada y que, por consiguiente, las políticas económicas que persigan aumentar la inversión deben potenciar la interrelación entre ambas.

Al descomponer la inversión por tipo de activo se observa que ésta se mantiene sesgada hacia la construcción, el componente que más pesa en el total de la formación bruta de capital fijo y el que menor impacto tiene en la productividad. Este último hecho estilizado se observa tanto a nivel agregado como a nivel sectorial y de las empresas. Sin embargo, un elemento positivo es que el componente más dinámico del aumento tendencial de la inversión es el de maquinaria y equipo, que pasó de representar el 22% del total de la inversión en 1995 al 40% en 2016. Esto ha permitido incorporar más contenido tecnológico en la inversión, lo que tiene un efecto positivo a la hora de dinamizar la productividad y el crecimiento.

Otro hecho estilizado interesante es que el patrón de comportamiento de la inversión a nivel macroeconómico y sectorial se reproduce en el plano microeconómico. Mediante un análisis con una muestra de 2 mil 228 empresas de la región que comercian en los mercados accionarios en el período 2008-2016 se observa que, a nivel de las empresas, el componente de construcción predomina sobre el de maquinaria y equipo, y la inversión se concentra en actividades cuyo encadenamiento con el resto de la economía es bajo.

También se observa a nivel microeconómico una alta concentración de la inversión. Los resultados indican que el 1, el 5 y el 10% de la muestra de 2 mil 228 empresas considerada concentran en promedio el 25%, el 55 y el 69% del gasto en inversión de largo plazo de las empresas que comercian en los mercados accionarios.

A partir de la dinámica de los hechos estilizados presentada en el capítulo II del documento original se procede a examinar en el capítulo III la dinámica cíclica de la inversión, para luego analizar los determinantes de la inversión a nivel macroeconómico y microeconómico.

El análisis del ciclo de la inversión en América Latina y el Caribe muestra que este tiende a ser más volátil que el ciclo del producto. Los datos disponibles para el período

comprendido entre 1990 y 2016 muestran que la duración mediana del ciclo del PIB (definida como la suma de la duración de los ciclos contractivos y la de los expansivos) tiende a duplicar la del ciclo de la inversión, tanto a nivel regional como subregional, y el hecho de que la inversión tenga un ciclo más corto implica una mayor volatilidad de la inversión. En segundo lugar, la inversión tiende a experimentar contracciones más intensas que el PIB y que el resto de los componentes de la demanda agregada en general, incluidos el consumo y las exportaciones. Finalmente, los datos indican que las fases recesivas del ciclo de la inversión se reflejan con mayor duración e intensidad en la construcción que en la maquinaria y el equipo.

Tras el análisis del ciclo de la inversión, el capítulo examina sus determinantes desde el punto de vista econométrico. Entre las variables explicativas se incluyen el índice de actividad, la tasa de política monetaria doméstica, la tasa de interés externa, los precios de las materias primas, el tipo de cambio real y un indicador de riesgo, el Índice de Bonos de Mercados Emergentes (EMBI). La significancia de los determinantes se establece a través de un análisis econométrico y un análisis de descomposición de la desviación de la tasa de crecimiento de la inversión con respecto a su media (R^2) que permite identificar la importancia relativa de estas variables.

El estudio econométrico se concentró en un grupo de países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú), y los resultados mostraron que, a nivel macro, las variables más relevantes incluían el nivel de actividad, los precios de las materias primas y el índice de riesgo. Al examinar estos resultados a nivel nacional y evaluar la importancia relativa de las variables, se observa que varían dependiendo del tamaño y la estructura productiva de los países. Por ejemplo, la significancia de la actividad económica como determinante de la inversión es más elevada en las economías de mayor tamaño, que también presentan una mayor diversificación sectorial. Por el contrario, en las economías más especializadas en recursos naturales los precios de las materias primas explican una proporción significativa de la inversión.

Finalmente, se examinan en el capítulo los determinantes de la inversión a nivel de las empresas. Para ello, se analizan los indicadores de las hojas de balance y de los estados de situación financiera de una muestra de 2 mil 228 empresas de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú que cotizan en el mercado de valores de sus respectivos países y que comprenden 34 sectores de actividad económica. Se evalúa cómo impactan los estados de situación financiera en la inversión empresarial analizando la relación entre los flujos de caja, el apalancamiento y la inversión.

La aplicación de un modelo de umbral no lineal a un subconjunto de las empresas consideradas muestra una relación negativa entre el flujo de efectivo y la inversión más allá de un umbral del coeficiente apalancamiento de 0.77, así como una relación negativa entre los tipos de interés reales internacionales y la inversión. Este aspecto financiero de la inversión no ha sido debidamente analizado en el caso de América Latina y el Caribe; estos resultados pueden explicar en parte por qué en los países incluidos en esta muestra la tasa de crecimiento de la inversión disminuyó entre 2012 y 2015.

A continuación, en el capítulo IV del documento original se estudia la dinámica de la inversión en cuatro países de la región: Argentina, Chile, Colombia y México, que en conjunto representan el 42% de la inversión regional y el 41% del PIB de la región.

Al igual que en el análisis regional, a nivel nacional la inversión muestra un aumento tendencial, sobre todo a partir de la década de 2000. La descomposición por activos también muestra una mayor importancia de la construcción por encima de la maquinaria y el equipo, aunque éste es el componente que muestra el comportamiento más dinámico en el tiempo. Ambos hechos estilizados son positivos. Una mayor inversión implica mayores oportunidades de crecimiento, y el dinamismo más pronunciado de la maquinaria y el equipo sienta las bases para crecer por la vía de la productividad y la innovación, lo cual podría compensar las tasas bajas y a veces negativas de crecimiento

de la productividad total de los factores. Dado que la maquinaria y el equipo se componen esencialmente de insumos importados, para aumentar la productividad y la innovación se debe mejorar la capacidad de financiamiento y competitividad de las economías de América Latina y el Caribe.

La estimación de los determinantes de la inversión a nivel nacional apunta a la doble causalidad entre la inversión y el PIB. La inversión no solo determina el crecimiento económico en virtud del aumento de la demanda agregada (efecto multiplicador), sino que también depende del crecimiento económico. Ante un aumento del crecimiento se observa que las empresas invierten más y crean capacidad productiva (efecto acelerador). Esta doble causalidad plantea un importante desafío de política económica: mantener el crecimiento y la inversión en el tiempo requiere articular la utilización y la creación de capacidad.

Por último, los estudios de caso muestran la importancia de las variables asociadas al sector externo, ya sean las tasas de interés internacionales, el tipo de cambio real, los flujos financieros o los términos de intercambio. En economías tan abiertas como las de América Latina y el Caribe, esto implica que el desempeño de la inversión y del crecimiento se vuelve altamente dependiente de las condiciones externas, particularmente en aquellas economías cuya estructura productiva y composición de la inversión están muy concentradas en sectores expuestos a los vaivenes de la economía internacional.

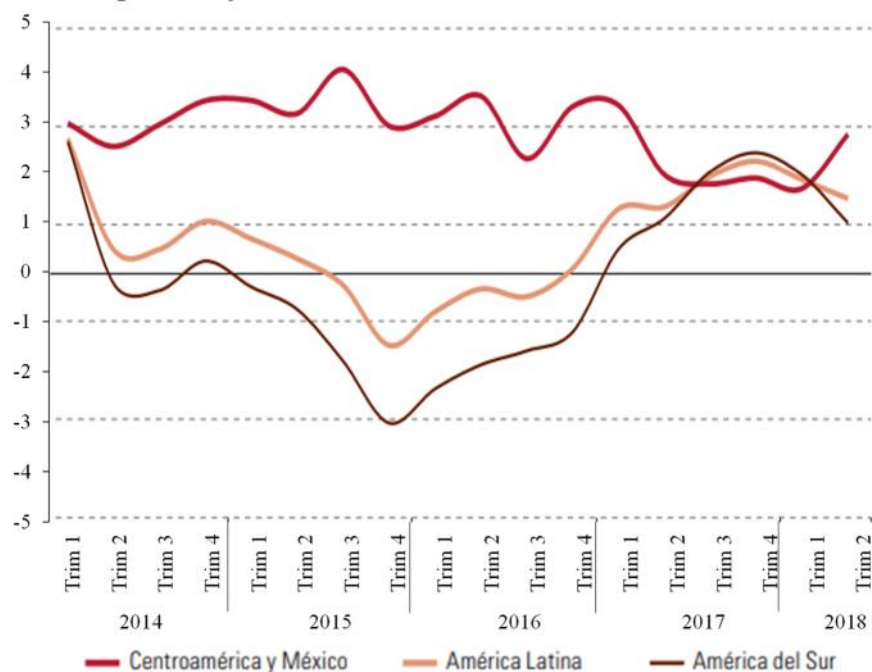
D. El desempeño interno

1. El crecimiento económico de América Latina y el Caribe se mantiene a un ritmo bajo en 2018

El PIB de América Latina y el Caribe creció un 1.5% en el segundo trimestre de 2018. Este indicador se desaceleró ligeramente con respecto al crecimiento del 1.9% que había registrado la región en el primer trimestre de 2018 (véase la gráfica *América*

Latina: tasa de variación del PIB trimestral con relación al mismo trimestre del año anterior, primer trimestre de 2014 a segundo trimestre de 2018). Sin embargo, la evolución de la actividad económica en estos trimestres ha sido bastante heterogénea entre los países, pues mientras que en economías como las de Chile, Colombia, México y Perú el crecimiento se ha recuperado, en Argentina, Brasil y Venezuela (República Bolivariana de) éste se ha deteriorado.

AMÉRICA LATINA: TASA DE VARIACIÓN DEL PIB TRIMESTRAL CON RELACIÓN AL MISMO TRIMESTRE DEL AÑO ANTERIOR, PRIMER TRIMESTRE DE 2014 A SEGUNDO TRIMESTRE DE 2018
-En porcentajes, sobre la base de dólares constantes de 2010-



Nota: Promedios ponderados. Las cifras del segundo trimestre de 2018 corresponden a estimaciones.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Luego del repunte experimentado por la actividad económica en los últimos trimestres de 2017, el crecimiento del PIB de América Latina y el Caribe se desaceleró en 2018. No obstante, como ya se ha indicado, en la región se observa una gran heterogeneidad al evaluar el desempeño específico de los países y subregiones. En el primer semestre de 2018, las economías de América del Sur crecieron en torno a medio punto porcentual

por debajo del 2.2% del semestre anterior. Sin embargo, las economías de Centroamérica y México registraron una tasa de crecimiento del 2.3% este primer semestre, una tasa medio punto porcentual superior a la del segundo semestre de 2017.

2. La demanda interna crece impulsada por la recuperación de la inversión, y el consumo privado persiste como principal fuente del crecimiento

El crecimiento del PIB se apoya en el impulso de la demanda interna que ha generado la recuperación del consumo privado y la inversión. La demanda interna regional se incrementó un 2.5% en el primer trimestre de 2018, a lo que contribuyó el aumento del consumo privado (2.8%), el de la formación bruta de capital fijo (4.1%), y, en menor medida, el del consumo público (0.6%), y no así la variación de existencias negativas (-2.6%). Este crecimiento de la demanda interna es producto de la dinámica de recuperación de 2017; la demanda interna mostró una trayectoria ascendente a lo largo del año: presentó un aumento del 1.7% en el primer trimestre y terminó el cuarto trimestre con un 2.8%, por lo que finalizó 2017 con un incremento del 2.1% tras la caída del 2.0% anual del año anterior. El resultado de 2017 se explica por el comportamiento de la inversión, pero sobre todo por el del consumo privado, en términos de su contribución positiva al crecimiento (véase la gráfica *América Latina: tasa de variación del PIB y contribución de los componentes del gasto al crecimiento, primer trimestre de 2014 a primer trimestre de 2018, A*).

En 2017, el consumo privado y público aumentaron un 2.2 y un 0.7%, respectivamente. El consumo privado fue impulsado por la mejora generalizada del mercado laboral, y el detrimento del consumo público se enmarca en la dinámica de ajuste fiscal que han implementado los gobiernos de la región desde 2015.

Tras haber caído durante tres años consecutivos a una tasa promedio anual del 4.7%, la inversión de la región aumentó un 2.8% en 2017. Este resultado se atribuye principalmente al incremento de la inversión en maquinaria de equipos y en inventarios,

y no a la inversión en construcción. A nivel subregional, los datos de las cuentas nacionales de 2017 mostraron que, mientras que en América del Sur la inversión creció por el incremento de la formación bruta de capital fijo y de los inventarios, en Centroamérica y México creció tan solo gracias al incremento de los inventarios, puesto que su formación bruta de capital fijo se contrajo durante los últimos tres trimestres del año y mantuvo la desaceleración ya registrada en 2016 (véase la gráfica *América Latina: tasa de variación del PIB y contribución de los componentes del gasto al crecimiento, primer trimestre de 2014 a primer trimestre de 2018 B y C*).

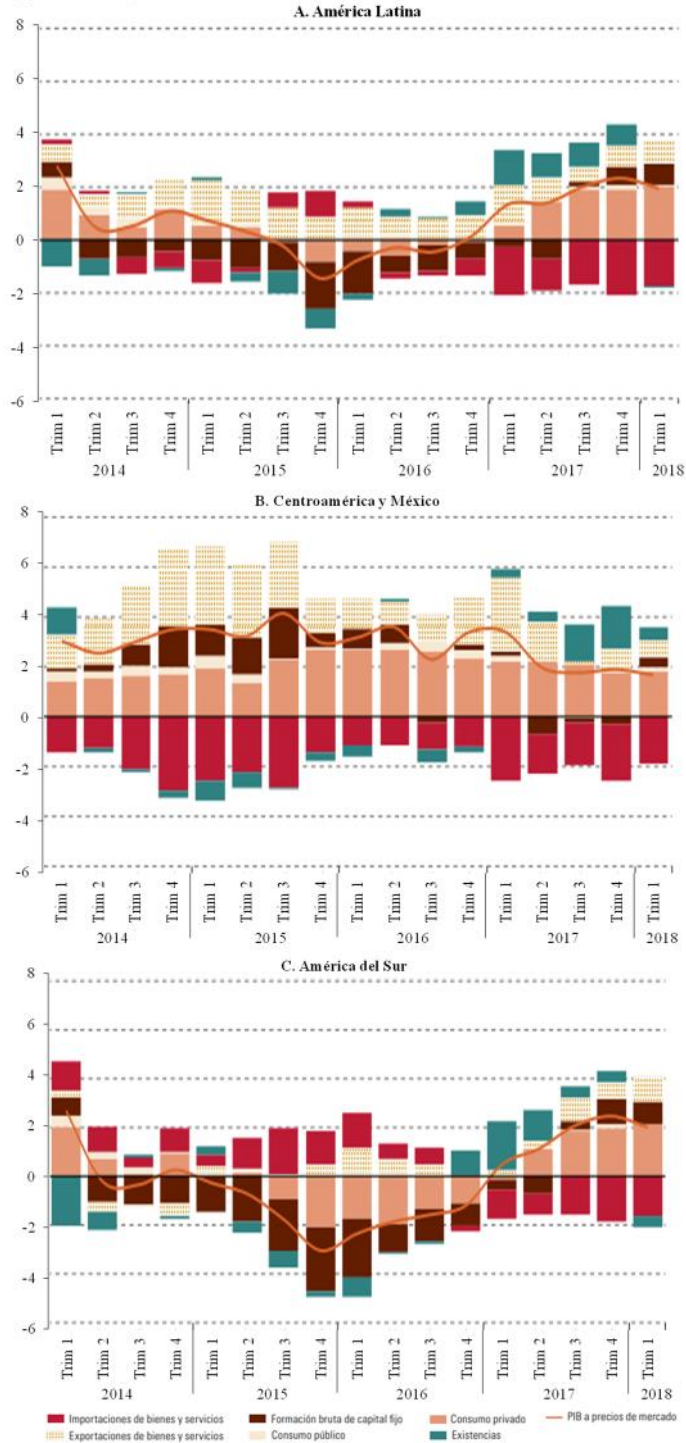
Respecto del comercio exterior de bienes y servicios, a pesar del incremento de medio punto porcentual de la cantidad de exportaciones de bienes y servicios en 2017 respecto al año anterior (3.6%), la contribución del sector externo al PIB fue negativa, producto del fuerte aumento de la cantidad de bienes y servicios importados (6.0%); esto evidencia, por un lado, el mejor desempeño de la demanda interna y, por otro, una lenta mejora del contexto internacional.

Los datos al primer trimestre de 2018 permiten corroborar que se mantiene un desempeño diferenciado en términos de las contribuciones de los componentes del gasto al crecimiento del PIB en 2017: en América del Sur están basadas principalmente en la recuperación de la inversión y el consumo privado, mientras que en Centroamérica y México solo el consumo privado sostiene el crecimiento del PIB, compensando la pérdida de dinamismo de la inversión (véase la gráfica *América Latina: tasa de variación del PIB y contribución de los componentes del gasto al crecimiento, primer trimestre de 2014 a primer trimestre de 2018 B y C*).

**AMÉRICA LATINA: TASA DE VARIACIÓN DEL PIB Y
CONTRIBUCIÓN DE LOS COMPONENTES DEL GASTO
AL CRECIMIENTO.**

**PRIMER TRIMESTRE DE 2014
A PRIMER TRIMESTRE DE 2018**

-En porcentajes, sobre la base de dólares constantes de 2010-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Parte II: Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política

Introducción

La parte II del Estudio Económico de la CEPAL se centra en el análisis de la inversión en América Latina y el Caribe. Esta parte se divide en tres capítulos. En el primer capítulo, “Hechos estilizados de la evolución de la formación bruta de capital fijo en América Latina y el Caribe de 1995 a 2017”, se analiza el comportamiento de la inversión a nivel agregado para luego centrarse en los componentes de la inversión por activo y sector, y también a nivel de empresa.

El análisis muestra que desde la década de 1990 la inversión ha registrado un aumento tendencial. La descomposición por componente revela una mayor importancia de la construcción respecto de la maquinaria y equipo, aunque este último es el componente que muestra el comportamiento más dinámico en el tiempo. Ambos hechos estilizados son positivos para la región. Una mayor inversión implica mayores oportunidades de crecimiento, a la vez que el dinamismo de la maquinaria y equipo puede generar las bases para crecer por la vía de la innovación y la productividad. En términos sectoriales se observa que, tradicionalmente, la inversión privada predomina sobre la pública y esta última ha mostrado una tendencia a la baja desde los años ochenta y en particular desde la década de 1990. Un análisis a nivel sectorial de una muestra de cuatro países de la región (Brasil, Chile, Colombia y México) revela que la inversión se concentra en la propiedad de vivienda y que no necesariamente es realizada por los sectores con mayores encadenamientos con el resto de la economía. Finalmente, el análisis muestra que la inversión está altamente concentrada en un grupo reducido de empresas.

En el segundo capítulo de esta parte, “Un análisis empírico de los determinantes de la inversión”, se repasan las características más importantes del ciclo de la inversión, para

luego examinar los determinantes de la inversión a nivel macroeconómico y microeconómico.

En el capítulo se explica que el impulso que registra la inversión en la década de 1990 y, sobre todo, en la década de 2000, se explica, en parte, por las características del ciclo. En América Latina y el Caribe, el ciclo de la inversión es más corto que el ciclo del PIB. Además, la inversión tiende a experimentar contracciones que son más intensas que las del PIB y también que las de otros componentes de la demanda agregada. En términos de composición por activos, la construcción es el componente que muestra las contracciones más fuertes y duraderas, con excepción del episodio de la crisis financiera mundial. Así, sesgar la composición de la inversión hacia una mayor proporción de la maquinaria y equipo no solo podría contribuir a aumentar la productividad, sino que además podría disminuir, en parte, la volatilidad que muestra la inversión a lo largo del tiempo.

El análisis econométrico refuerza el hecho de que en las economías de la región que son de mayor tamaño y que tienen una estructura productiva más diversificada, el principio de aceleración desempeña un papel importante en la determinación de la evolución de la inversión. En cambio, en las economías de tamaño mediano, si bien el acelerador no deja de ser relevante, otros factores, en gran parte asociados al sector externo, en conjunción con las políticas monetarias internas, tienen un poder explicativo más importante.

En el capítulo también se argumenta que la inversión no solo depende de variables macroeconómicas, sino que también está determinada por variables microeconómicas y de la situación particular de una empresa o un conjunto de empresas en un sector y en un contexto determinado, que se evalúa por sus hojas de balance y estado de situación financiera. Esto permite no solo prestar atención a la dimensión microeconómica de la inversión, sino también mostrar que las condiciones financieras son un componente

fundamental para explicar el comportamiento de la inversión en el tiempo. En el capítulo se ilustra este punto demostrando que, más allá de un determinado umbral de apalancamiento (deuda sobre patrimonio), se observa una relación negativa entre el flujo de caja y el gasto en inversión, lo que indica que las empresas emplean la liquidez como margen de seguridad más que como vehículo de inversión. Así, puede afirmarse que las mejores condiciones de financiamiento no necesariamente implican una mayor inversión. Todo depende del estado y las características de las hojas de balance y los estados de situación financiera de las empresas. Este análisis debería permitir profundizar en los efectos de la política monetaria y del sistema financiero en la inversión y los canales de transmisión hacia la economía real.

El tercer capítulo de esta parte, “Hechos estilizados y principales determinantes de la inversión: un análisis de países seleccionados de América Latina y el Caribe”, se centra en los casos de Argentina, Chile, Colombia y México. Los casos nacionales refuerzan las conclusiones que se derivan del análisis a nivel regional, incluido el aumento tendencial de la inversión y la mayor importancia de la construcción respecto de la maquinaria y equipo. A la vez, este segundo componente muestra un crecimiento más destacado en la década de 2000, lo que coincide con el superciclo de las materias primas.

De la misma manera, a nivel sectorial se destaca que el grueso de la inversión es privada y que la inversión pública ha mostrado una disminución desde la década de 1980. El análisis econométrico apunta a la doble causalidad entre la inversión y el PIB. La inversión no solo determina el crecimiento económico a través de un aumento de la demanda agregada (efecto multiplicador), sino que depende también del crecimiento económico (efecto acelerador). Finalmente, los estudios de caso muestran la importancia de las variables asociadas al sector externo, ya sean tasas de interés internacionales, tipo de cambio real, flujos financieros o términos de intercambio. Esto implica que para economías muy abiertas como las de América Latina y el Caribe, el

desempeño de la inversión y el crecimiento se vuelve altamente dependiente de las condiciones externas. Esto se da particularmente en aquellas economías cuya estructura productiva y la composición de la inversión están marcadamente concentradas en sectores expuestos a los vaivenes de la economía internacional.

Capítulo II: Hechos estilizados de la evolución de la formación bruta de capital fijo en América Latina y el Caribe de 1995 a 2017

Introducción

Al analizar cómo ha evolucionado la formación bruta de capital fijo en América Latina y el Caribe desde mediados de los años noventa, se observa una trayectoria positiva. En su conjunto, en América Latina y el Caribe se ha realizado un esfuerzo inversor que supera el de otras regiones en cuanto al nivel de gasto en inversión. Esto ha permitido cerrar las brechas de inversión en términos del PIB que la región tenía con otras del mundo.

Pese a estos progresos, la manera en que se compone la inversión no es óptima, ya que esta sigue sesgada hacia la construcción, que es el componente que más pesa en el total de la formación bruta de capital fijo y el que tiene menor impacto en la productividad. Este último hecho estilizado se observa a nivel agregado y se mantiene en el plano de los sectores de actividad económica y de las empresas.

A nivel sectorial, un análisis de cuatro países de la región (Brasil, Chile, Colombia y México) correspondiente al período 1995-2014 muestra que, en la formación bruta de capital fijo, el grueso del esfuerzo inversor se concentra en la construcción. En los sectores que tienen una elevada participación en la formación bruta de capital fijo, entre ellos, los servicios comunales y personales, la minería, el transporte, y la electricidad y el agua, el esfuerzo inversor también se concentra en la construcción.

Un segundo resultado del análisis de la inversión a escala sectorial es que algunos de los sectores de mayor peso tienen un bajo encadenamiento con el resto de los sectores productivos. Un ejemplo de esto es el caso de los recursos naturales, que tienen un papel preponderante en el comportamiento de la inversión en algunos países.

Un tercer resultado del análisis demuestra que el patrón de comportamiento de la inversión a nivel macroeconómico y sectorial se reproduce en el plano microeconómico. Se hizo un análisis más detallado considerando una muestra de 2 mil 228 empresas de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú en el período 2008-2016, y se llegó a las mismas conclusiones: el componente de la construcción predomina sobre el de la maquinaria y equipo, y la inversión se concentra en actividades cuyo encadenamiento con el resto de la economía es bajo.

A estos tres hechos estilizados hay que añadir que la inversión está muy concentrada. Los resultados indican que el 1, el 5 y el 10% de las empresas concentran en promedio el 25, el 55 y el 69% del gasto en inversión de largo plazo.

Este capítulo del documento original se divide en seis secciones. En la primera sección se describe cómo evolucionó la inversión a nivel agregado en el período 1995-2017. En la segunda sección se examina la inversión descompuesta por tipo de activo (construcción, y maquinaria y equipo). En la tercera sección se hace una primera aproximación al comportamiento de la inversión a nivel agregado y sectorial. En la cuarta sección se profundiza en este análisis considerando el país, el sector y la descomposición por maquinaria y equipo. En la quinta sección se presenta un análisis aún más detallado de la inversión a nivel de las empresas, considerando una muestra de 2 mil 228 unidades productivas. Por último, en la sexta sección se resumen las conclusiones principales.

D. El caso de México

1. Hechos estilizados del comportamiento de la inversión en México

La evolución del cociente de inversión (porcentaje del PIB) muestra tres, quizás cuatro, fases marcadas por cambios en el dinamismo de la acumulación de activos de capital fijo y en las pautas de sus componentes privados y públicos, que están muy ligadas a cambios en el dinamismo económico (véase la gráfica *México: crecimiento del PIB y cocientes de inversión total, pública y privada, 1961-2015*). En la primera fase (1960-1981), el cociente de inversión subió persistentemente, pasando del 15.1% del PIB al 23% en 1981, que fue su registro histórico más alto. En ese lapso la inversión pública experimentó un importante crecimiento, del 5% del PIB en 1960 al 10.8% en 1981. La privada, mayor en volumen absoluto, aumentó un poco menos: del 10.2% del PIB al 12.8% en 1981.

**MÉXICO: CRECIMIENTO DEL PIB Y COCIENTES DE INVERSIÓN
TOTAL, PÚBLICA Y PRIVADA, 1961-2015**
-En porcentajes y porcentajes del PIB-



FUENTE: J.C. Moreno Brid y otros, "Inversión, cambio estructural y crecimiento", Revista de Economía Mexicana. Anuario UNAM, N° 1, 2016.

Así, en 1981, el sector público realizaba el 44.2% de la inversión total, favorecido por la bonanza petrolera y un Estado con un ambicioso plan de industrialización. El descarrilamiento del proyecto abrió la segunda fase (1982-1987) caracterizada por la recesión y una caída del cociente de inversión total en nueve puntos, para ubicarse en el 13.9% del PIB. Su componente público perdió 6.3 puntos, situándose en un 3.9% del PIB, y la privada bajó menos de tres puntos y llegó al equivalente del 10% del PIB. Para entonces ya aportaba el 72% de la inversión total.

La tercera fase estuvo marcada por la renovada alza del cociente de inversión total, y abarcó el período transcurrido entre 1988 y 2015. En esos años dicho cociente recuperó casi nueve puntos y ascendió al 23.1% del PIB similar al máximo anterior correspondiente a 1981. Su composición refleja una dinámica en que el cociente de inversión privada aumentó 7.5 puntos del PIB y el de la pública, en una senda de altas y bajas, subió solo 1.7 puntos. La crisis del 2009 quizás abrió una nueva fase de ligera baja del cociente de inversión total, que en 2015 se situó en el 21.7% del PIB. En este lapso la privada subió medio punto (para ubicarse en el 18% del PIB) y la inversión pública se redujo en términos reales y en la última década ascendió al 3.7% del PIB.

2. Un análisis empírico de los determinantes de la inversión en México a nivel agregado por el lado de la oferta y la demanda

a) Los determinantes de la inversión a partir de la contabilidad del crecimiento

Un análisis de la inversión desde la perspectiva de la contabilidad del crecimiento y productividad total de los factores muestra en primer lugar que la productividad total de los factores es altamente volátil en su aporte al crecimiento de la economía en su conjunto, así como del sector manufacturero en particular (véase la gráfica *México: contabilidad del crecimiento económico, 1991-2015*)¹².

**MÉXICO: CONTABILIDAD DEL CRECIMIENTO
ECONÓMICO, 1991-2015
-En porcentajes-**



FUENTE: J. C. Moreno Brid, "La formación bruta de capital fijo en México y el crecimiento económico: investigación empírica desde diferentes ópticas metodológicas", 2018, inédito.

¹² Véase en el capítulo II una descripción muy somera de la metodología y del proyecto LA-KLEMS que impulsa la CEPAL. Los resultados se obtienen de INEGI (2017). Sus cálculos distinguen, además de las contribuciones mencionadas de los servicios de capital y del trabajo, las contribuciones de los insumos de energía, materiales y servicios. En el marco del proyecto LA-KLEMS, la CEPAL y el INEGI han llevado a cabo un desarrollo importante aplicado de esta metodología al punto que se cuenta con una plataforma oficial actualizada periódicamente que presenta los cálculos del aporte que al crecimiento del PIB real hacen los distintos factores de la producción (trabajo, capital, energía, materiales y servicios) y la productividad total de los factores. Los resultados más recientes en el caso de México abarcan el período 1991-2015. En los gráficos se ilustran los que, a nuestro juicio son más importantes para el presente estudio tanto para la industria manufacturera como para la economía mexicana en general.

En segundo lugar, los datos disponibles muestran que a partir de los años noventa la contribución de la productividad total de los factores al crecimiento de la actividad productiva ha sido adverso. En efecto, del alza media anual del 2.83% que registró el valor agregado total de la economía mexicana en estos años, el aporte medio de la productividad total de los factores fue negativo (-0.35%). Situación similar marcó a la manufactura, pues dicha productividad también registró resultados negativos. En efecto, a nivel de los grandes sectores de actividad económica, en promedio en esos casi 25 años, solamente la productividad del sector primario registró una contribución positiva al crecimiento (0.33%) de la economía en su conjunto. Tanto la del secundario (-0.57%) como la del terciario (-0.27%) fueron negativas.

A nivel más desagregado, la evolución de la productividad total de los factores también ha dejado en general mucho que desear. Solo en cinco ramas de actividad tuvo un aporte positivo: i) agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza (0.33%); ii) generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final (0.50%); iii) construcción (0.09%); iv) información en medios masivos (2.14%) y v) servicios financieros y de seguros (0.4%). La situación es similar entre los subsectores de la manufactura.

El decepcionante desempeño de la productividad total de los factores se combinó con una dinámica muy distinta de los aportes del trabajo y el capital. A partir de los años noventa la contribución media anual de los servicios del capital¹³ (1.44%) casi cuadruplicó a la de los servicios del trabajo (0.40%) y superó también a la resultante agregada de los servicios de los otros tres insumos relevantes: energía, materiales y servicios (en total, el 1.35%). Con ello, el alza media anual del valor agregado real en la economía mexicana en ese lapso fue de apenas el 2.8%. Ese desempeño palidece si

¹³ Dicha contribución de los servicios de cada factor considerado es la resultante del impulso al valor agregado total que se puede (o más bien, se debe) asignar al aumento tanto en la cantidad de insumo incorporado al proceso de producción como en su productividad específica.

se compara con los registros que marcaron el crecimiento medio del PIB real en los años sesenta y setenta, cuando se alcanzaron alzas promedio de más del doble.

El análisis del crecimiento por la oferta a partir la medición de la productividad total de los factores tiene importantes limitaciones, incluso en lo que concierne a la desagregación y medición de los insumos factoriales, como de tipo sustantivo ligados a su naturaleza casi tautológica en función de ciertos supuestos sobre la distribución del ingreso y otros más de índole teórica. También hay que destacar la supuesta ortogonalidad de la evolución de la formación bruta de capital fijo con la de la productividad laboral y, sobra decir, con la del residuo de la productividad total de los factores. Para este fin se complementa el análisis de la oferta con uno centrado en la demanda agregada.

b) La inversión y el crecimiento desde la perspectiva de la demanda agregada

El análisis de la inversión por la demanda se basa en el cálculo de los multiplicadores de demanda agregada a partir de un modelo macroeconómico muy simple basado en inyecciones y sustracciones de los diferentes componentes de la demanda agregada al PIB, según el cual se puede expresar la tasa de crecimiento anual del PIB como suma ponderada de las tasas de crecimiento anual de las exportaciones y de cada uno de los dos componentes de la formación bruta de capital fijo¹⁴.

$$^{14} \left(\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \right) = \alpha \left[\frac{\Delta I_{gt}}{I_{gt-1}} \frac{\Delta I_{gt-1}}{Y_{t-1}} + \frac{\Delta I_{pt}}{I_{pt-1}} \frac{\Delta I_{pt-1}}{Y_{t-1}} + \frac{\Delta X_t}{X_{t-1}} \frac{\Delta X_{t-1}}{Y_{t-1}} \right] \quad (2)$$

$$\alpha = \frac{1}{n+s} \quad (3)$$

El paréntesis del lado izquierdo de la expresión (2) corresponde a la tasa de crecimiento del PIB real en el período t. Los dos sumandos dentro del paréntesis rectangular del lado derecho corresponden, respectivamente, a la contribución de la inversión y de las exportaciones al crecimiento del PIB. Cada uno, por construcción, se define como el producto de su tasa de crecimiento en el período en cuestión ponderada por su participación en el PIB del año inicial. La letra alfa (α) en el lado derecho representa al “multiplicador” tradicional dado, como indica la expresión (3), por el coeficiente de ahorro (s) y el de la penetración de las importaciones (m).

Este ejercicio se llevó a cabo para dos subperíodos (1960-1981 y 1988-2016), a fin de contrastar los dos modelos de desarrollo seguidos por México en su era moderna: el de industrialización liderada por el Estado y el modelo centrado en la libertad de mercado.

Ambos ejercicios muestran que en 1960-1981 el efecto de arrastre de la formación bruta de capital fijo (pública y privada) duplicó con creces al de las exportaciones. También en ese lapso, el efecto de arrastre de la formación de capital fijo del sector privado sobre el PIB fue ligeramente mayor que el del público. Además, en ambos ejercicios, en el período más reciente que comienza en 1988 el peso relativo de las exportaciones supera ampliamente al de la inversión agregada, y aún más al de la inversión pública o la privada por separado.

MÉXICO: EFECTOS MULTIPLICADORES DE LA INVERSIÓN Y DE LAS EXPORTACIONES SOBRE EL PIB^{1/}

Período	PIB	Inversión pública			Inversión privada			Exportaciones			Multiplicador
	$(Y_t - Y_{t-1})/Y_{t-1}$	$IPub_t/IPub_{t-1}$	$IPub_{t-1}/Y_{t-1}$	$(D)=(B)*(C)$	$IPriv_t/IPriv_{t-1}$	$IPriv_{t-1}/Y_{t-1}$	$(G)=(E)*(F)$	X_t/X_{t-1}	X_{t-1}/Y_{t-1}	$(J)=(H)*(I)$	α
	(A)	(B)	(C)		(E)	(F)		(H)	(I)		$(A)/(D+G+J)$
1961-1981	2.87	6.93	0.05	0.38	3.89	0.13	0.51	5.85	0.05	0.31	2.39
Tasa media de crecimiento	6.35	9.87			7.48			9.14			
1988-2016	1.2	0.61	0.04	0.03	2.13	0.13	0.27	4.07	0.15	0.62	1.29
Tasa media de crecimiento	2.65	1.60			3.87			5.56			

^{1/} Cálculos con datos a precios de 2013.

FUENTE: J. C. Moreno Brid, "La formación bruta de capital fijo en México y el crecimiento económico: investigación empírica desde diferentes ópticas metodológicas", 2018, inédito.

En el segundo período considerado las exportaciones pasaron a tener un rol mucho más dinámico que la formación de capital fijo como factores de impulso de la actividad económica anual. Otra conclusión de suma importancia respecto a ambos modelos es que las tasas de crecimiento medio anual en el período 1961-1981 de cada una de las variables aquí consideradas (PIB, inversión total y desagregada, exportaciones) fueron sustancialmente superiores que las de las correspondientes al período 1988-2016. Por último, los multiplicadores de la inversión y de las exportaciones se contrajeron significativamente en el segundo período en comparación con los del primero. Además, el coeficiente del multiplicador cayó más del 50% de un período al otro.

c) Estimación de la inversión privada con base en un modelo econométrico de cointegración

Con el fin de complementar los ejercicios anteriores se estimó una relación de largo plazo utilizando técnicas de cointegración entre la inversión privada y sus principales determinantes. Entre las variables consideradas como determinantes de la inversión se consideraron: i) el PIB; ii) la tasa de interés o la disponibilidad de crédito; iii) la tasa de ganancia esperada; iv) el tipo de cambio; v) la inversión pública, y vi) algún indicador de la estabilidad macroeconómica como elemento que incida en la confianza o clima de negocios.

El PIB incide en la determinación de la inversión privada en tanto sirve de variable representativa (*proxy*) del efecto acelerador y la presión sobre el grado de uso de capacidad instalada. La inclusión de la tasa de interés para estudios empíricos, que se justifica por tratarse de un costo de oportunidad de capital, presenta el reto de la falta de información sobre las tasas efectivas aplicadas a los proyectos de inversión. En ese sentido, suelen incorporarse datos sobre el crédito bancario otorgado al sector empresarial, el que por cierto también se reconoce como factor de peso en la inversión privada en países en que el financiamiento no proviene solo de las ganancias reinvertidas. Éste es el caso de México y de otras economías emergentes, donde los inversionistas carecen de recursos propios suficientes (o no desean comprometerlos por entero) para financiarse y ven conveniente o necesario acceder al crédito bancario en el marco de un muy débil mercado de capitales y bursátil. Es bien sabido que en economías semiindustrializadas dichos mercados afrontan diversas limitaciones, dada su poca profundidad y prácticas de racionamiento. El tipo de cambio incide de muchas maneras en la inversión. Por un lado, afecta el costo de la maquinaria y equipo que provienen del exterior. Por otra parte, es un elemento de la competitividad de precios de la producción local tanto en los mercados internacionales como frente a las importaciones en el mercado interno.

Además, su volatilidad afecta el clima de negocios al aumentar la incertidumbre sobre la viabilidad de algunos proyectos de inversión y, en algunos casos en que se vuelve muy exagerada, también sobre la estabilidad macroeconómica general.

Con respecto de las variables de gasto gubernamental, hay dos posturas, a saber, que pueden tener un efecto de sustitución o de complementariedad con la inversión privada (*crowding out o crowding in*). Los que abogan por el efecto sustitución (actualmente en franca retirada en el debate internacional) sostienen que la inversión pública compete deslealmente con el sector privado por recursos escasos, lo que desplaza y limita a la inversión privada. Según el enfoque alternativo, la relación que prima a nivel macro es de complementariedad y no de competencia. En esta óptica, la inversión pública atrae la inversión privada, además de servir de prerrequisito o de base para ella. Sin inversión pública no hay una infraestructura moderna y adecuada. Sin ella es muy difícil dotar de dinamismo a la inversión privada en toda economía moderna, ni garantizar la competitividad internacional. Asimismo, hay diversidad de proyectos cruciales de inversión que no son viables a menos que haya una alianza público-privada para su ejecución, alianza que presupone tanto coordinación como aporte de recursos para la formación de capital fijo de ambos sectores.

Las demás variables señaladas no requieren mayor comentario. La confianza en la estabilidad macroeconómica (y, huelga decir, en un Estado de derecho) constituye un factor de peso en las decisiones sobre la inversión del sector privado, la ampliación de sus plantas productivas y la incursión en otros campos de negocio.

Con base en la argumentación anterior se especificó un modelo de series de tiempo con vectores autorregresivos, para estimar el comportamiento de la inversión privada en función de la evolución del PIB, la inversión y el gasto público, el tipo de cambio, la tasa de interés, y el crédito bancario, para el período 1985-2015. Además de las series anuales de largo plazo de la inversión privada y del PIB real a precios de 2008

(elaboradas en el curso de la presente investigación, tal como se explicó en el capítulo inicial) se recurrió a datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Banco de México y el Banco Mundial. Las pruebas de raíces unitarias aplicadas a la información de larga data de las variables objeto de examen pusieron de manifiesto que se trataba de series integradas de orden uno¹⁵.

Se estimaron varios modelos de rezagos distribuidos en que la inversión privada se estableció como dependiente de sí misma y de las variables mencionadas y un rezago¹⁶. Después de muy diversos ejercicios de construcción y especificación, siguiendo la técnica de incluir todas las variables a priori relevantes y luego eliminar aquellas cuyos coeficientes no eran estadísticamente significativos o cuya estimación no pasó algunas de las pruebas de especificación correcta, se llegó al siguiente modelo de la inversión privada, en logaritmos, que pasó las pruebas de diagnóstico usuales¹⁷.

$$LIP = + 1.7706 * LPIB - 1.9474 * PIB_{-1} + 0.4961 * LIP_{-1} + 0.6222 * LGP + e_t \quad (4)$$

(SE) (0.4486) (0.3553) (0.1045) (0.1755)

Los valores *p* (*p-values*) obtenidos de las respectivas pruebas fueron los siguientes: autocorrelación, Durbin-Watson (1.7142) y Breusch-Godfrey (0.4727); Normalidad, Sktest (0.1545); Heterocedasticidad, White (0.5806).

La prueba de cointegración, mediante el método de ADF, arrojó un coeficiente de -4.441, lo que (dados los valores críticos de 5% = -2.989, y de 1% = -3.723) permitió

¹⁵ Excepto la variable tipo de cambio, la cual tiene orden de integración 0.

¹⁶ Se utilizó un procedimiento que va de lo general a lo particular eliminando los determinantes no significativos.

¹⁷ Los resultados obtenidos de una selección de modelos figuran en el anexo IV.A1 (véase el documento original). El hecho de que las variables de la ecuación 1 estén expresadas en logaritmos implica que los coeficientes de las variables independientes representan elasticidades, es decir, indican la proporción en que cambia la variable dependiente, ante un cambio de cierta proporción en la variable de la cual depende (o independiente) y el signo que precede al coeficiente de elasticidad el sentido de dichos cambios (directo, +, o inverso, -).

concluir que efectivamente existe una relación estable de largo plazo entre las variables estacionarias consideradas en el modelo.

De acuerdo con los resultados del análisis econométrico de largo plazo, la inversión privada del período analizado se vio afectada por la propia inversión privada que se realizó en un período anterior. En el caso del gasto público, el efecto positivo que provoca sobre la inversión privada actual corresponde al período actual (por cada punto porcentual de incremento del gasto en este período se genera un efecto positivo de un quinto de punto porcentual (+ 0.62) sobre la inversión privada). Se observa también que el PIB provoca en el agregado un efecto positivo que genera su nivel contemporáneo (+1.7706) y un efecto negativo con un rezago (de mayor magnitud -1.9474).

d) La inversión y el crecimiento económico desde la óptica de las matrices insumo-producto

Con vistas a ahondar en la relación causal entre inversión y PIB se empleó la metodología de insumo-producto, que permitió identificar cuáles fueron las ramas o subgrupos de actividad específicos que realizaron la inversión y cuáles ramas de actividad, sectores o clases los adquirieron para aumentar su disponibilidad de maquinaria, ampliación de sus edificios y plantas, *software*, equipo de transporte, y demás bienes que, de acuerdo con las clasificaciones internacionales, cabe denominar como acervos de capital fijo.

En el cuadro *México: formación bruta de capital fijo, total por destino para cada sector de actividad económica, 2003, 2008 y 2015* se muestra la composición de la formación bruta de capital fijo en México por sector de actividad para los tres años más recientes, para lo que se contó con la información relevante derivada de matrices insumo-producto, medida a precios constantes de 2008. Tal como se indica en el cuadro, en los tres años sobre los que se presentó información, dos sectores se destacaron significativamente del resto en cuanto a la magnitud de sus procesos de formación bruta

de capital fijo. Se trata de los servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles tangibles, y las industrias manufactureras. Sistemáticamente, entre ambos llevaron a cabo alrededor de la mitad de toda la inversión fija que se realizó en el país en esos años.

**MÉXICO: FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO, TOTAL POR DESTINO PARA CADA SECTOR DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA, 2003, 2008 Y 2015**

	2003		2008		2015		Tasa media de crecimiento anual -En porcentajes-		
	Millones de pesos	Porcentajes	Millones de pesos	Porcentajes	Millones de pesos	Porcentajes	2003-2008	2008-2015	2003-2015
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	68 222	3.3	78 508	2.8	41 945	1.4	3	-9	-4
Minería	218 741	10.6	323 763	11.4	212 821	6.9	8	-6	0
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	62 979	3.1	73 220	2.6	41 966	1.4	3	-8	-3
Construcción	25 003	1.2	32 052	1.1	11 535	0.4	5	-14	-6
Industrias manufactureras	384 951	18.7	520 492	18.4	832 675	26.8	6	7	7
Comercio	152 490	7.4	317 466	11.2	257 468	8.3	16	-3	4
Transportes, correos y almacenamiento	79 185	3.9	100 110	3.5	277 339	8.9	5	16	11
Información en medios masivos	41 438	2.0	43 869	1.5	43 677	1.4	1	0	0
Servicios financieros y de seguros	3 137	0.2	5 977	0.2	32 448	1.0	14	27	21
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	735 181	35.8	903 696	31.9	832 423	26.8	4	-1	1
Servicios profesionales, científicos y técnicos	7 429	0.4	18 329	0.6	88 731	2.9	20	25	23
Corporativos	1 189	0.1	1 214	0.0	1 821	0.1	0	6	4
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	14 142	0.7	12 862	0.5	31 901	1.0	-2	14	7
Servicios educativos	12 760	0.6	9 708	0.3	9 116	0.3	-5	-1	-3
Servicios de salud y de asistencia social	19 092	0.9	10 987	0.4	8 072	0.3	-10	-4	-7
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	5 018	0.2	8 142	0.3	6 769	0.2	10	-3	3
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	34 363	1.7	34 491	1.2	57 282	1.8	0	8	4
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	16 965	0.8	12 657	0.4	40 895	1.3	-6	18	8
Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	173 580	8.4	322 878	11.4	275 751	8.9	13	-2	4
Total	2 055 862	100	2 830 420	100	3 104 636	100	7	1	3

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Mundial y Bloomberg 2018.

En 2015 su proporción respectiva en el total fue virtualmente la misma: el 26.8%. En ese año, le siguieron, aunque a bastante distancia, los transportes, correos y

almacenamiento; el comercio, y la minería con proporciones respectivas del 8.9, el 8.3 y el 6.9% del total. No está de más mencionar que las actividades legislativas muestran también niveles altos de inversión, pero, al igual que gran parte de la inversión en construcción residencial y de edificios, no inciden del mismo modo en el producto potencial de largo plazo que los otros tipos de inversión en plantas, maquinaria, equipo e infraestructura.

Destaca en este cuadro, asimismo, el lento ritmo de expansión media anual de la formación bruta de capital fijo en el país en este lapso. De acuerdo con estas cifras, la inversión fija en la economía en su conjunto creció al 1% anual en promedio entre 2003 y 2015. Los tres sectores más dinámicos en este terreno fueron el de transportes, correos y almacenamiento (al 11%) y los de servicios financieros y de servicios profesionales, con tasas medias anuales de alza por encima del 20%, si bien partiendo de niveles muy bajos. El desempeño de las dos actividades que más invierten fue divergente en estos años. Mientras que la expansión media de la formación bruta de capital fijo en el sector inmobiliario fue también del 1% anual, en la manufactura alcanzó el 7%, lo que le permitió incrementar su participación en la inversión total del país del 18.7 al 26.8 por ciento.

Para el cálculo de los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante se utilizó información de 2013, que se presenta en el cuadro *México: sectores de actividad económica y sus efectos internos de arrastre y empuje, 2013*. En él se señala que (a ese nivel de gran agregación) solo tres sectores mostraron efectos de arrastre o de empuje superiores a la unidad¹⁸. Estos son los de i) industrias manufactureras; ii) generación, transmisión y distribución de electricidad, gas y agua y iii) construcción. Como muestran las cifras, manufactura y construcción son sectores clave debido a que tienen efectos de arrastre y empuje superiores a la unidad.

¹⁸ Sobre la base del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

**MÉXICO: SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Y SUS EFECTOS INTERNOS
DE ARRASTRE Y EMPUJE, 2013**

Sector	Arrestre	Sector	Empuje
31-33-Industrias manufactureras	1 211	31-33-Industrias manufactureras	3 668
22-Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	1 121	23-Construcción	1 111
23-Construcción	1 103		

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

El grado de participación de la manufactura en la inversión y en la producción, combinada con su carácter de sector clave en cuanto a encadenamientos, la convierte en un pivote crucial para la dinámica económica del país.

La construcción es otro sector clave. Sin embargo, solo aportó el 0.4% de la formación bruta de capital fijo del país en 2015 y tuvo una caída media anual de su nivel de inversión del -6% entre 2003 y 2015. Por su parte, la generación, transmisión y distribución de electricidad, gas y agua tuvo efectos de arrastre notables, pero solo aportó el 1.4% de la formación bruta de capital fijo en 2015 y también vio contraerse la inversión (-3%) en este período.

Las cifras del INEGI permiten asimismo conocer el origen nacional o importado de la formación bruta de capital fijo, a nivel nacional y de las actividades individuales. Al respecto, las importaciones aportaron el 27% de dicha formación y cumplieron un papel importante en el fortalecimiento de la capacidad potencial de crecimiento, ya que muchas de ellas traen tecnología que no existe en el país. En el caso de la manufactura, en 2015, poco más de la mitad fue de origen externo. La tasa media de crecimiento de la inversión en activos fijos importados por las industrias manufactureras fue del 6% entre 2003 y 2015 (véase el cuadro *México: formación bruta de capital fijo de origen importado para cada sector de actividad económica, 2003, 2008 y 2015*). El comercio registró el 29.4% del total de importaciones de bienes de inversión en 2015, seguido por la información en medios masivos (3.6%); transportes, correos y almacenamiento

(3.0%); construcción (2.2%); servicios profesionales, científicos y técnicos (2.4%) y minería (2.1 por ciento).

MÉXICO: FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO, DE ORIGEN IMPORTADO PARA CADA SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2003, 2008 Y 2015

	2003		2008		2015		Tasa media de crecimiento anual -En porcentajes-		
	Millones de pesos	Porcentajes	Millones de pesos	Porcentajes	Millones de pesos	Porcentajes	2003-2008	2008-2015	2003-2015
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	3 343	0.9	5 998	1.0	6 030	0.7	12	0	5
Minería	9 760	2.5	22 725	3.6	17 708	2.1	18	-4	5
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	1 315	0.3	1 972	0.3	2 221	0.3	8	2	4
Construcción	8 328	2.2	17 465	2.8	18 428	2.2	16	1	7
Industrias manufactureras	204 291	52.9	335 592	53.5	423 585	50.6	10	3	6
Comercio	111 088	28.7	162 124	25.8	245 903	29.4	8	6	7
Transportes, correos y almacenamiento	8 052	2.1	17 428	2.8	25 036	3.0	17	5	10
Información en medios masivos	8 209	2.1	13 713	2.2	29 886	3.6	11	12	11
Servicios financieros y de seguros	473	0.1	688	0.1	1 078	0.1	8	7	7
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	4 836	1.3	9 072	1.4	9 205	1.1	13	0	6
Servicios profesionales, científicos y técnicos	11 945	3.1	16 337	2.6	19 692	2.4	6	3	4
Corporativos	707	0.2	933	0.1	2 164	0.3	6	13	10
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	3 797	1.0	6 058	1.0	9 140	1.1	10	6	8
Servicios educativos	513	0.1	739	0.1	840	0.1	8	2	4
Servicios de salud y de asistencia social	893	0.2	1 354	0.2	1 639	0.2	9	3	5
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	369	0.1	597	0.1	1 209	0.1	10	11	10
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	710	0.2	1 217	0.2	1 441	0.2	11	2	6
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	4 218	1.1	8 335	1.3	12 221	1.5	15	6	9
Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales	3 596	0.9	5 410	0.9	9 586	1.1	9	9	9
Total	386 442	100	627 758	100	837 014	100	10	4	7

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Cabe subrayar que en la construcción y la industria manufacturera (como vimos, los dos únicos sectores clave en cuanto a sus encadenamientos) la importación de bienes de capital creció a tasas medias anuales del 7 y el 6% respectivamente entre 2003 y 2015. En cuanto a la construcción, es el sector productor bienes inmuebles que generó el 77% de la acumulación de bienes de capital fijo producidos en el país, a pesar de que la inversión que realiza el propio sector de la construcción es poco significativa con respecto al total nacional (4% en 2015).

e) El papel de la manufactura en la inversión en México

Dado el carácter de la manufactura como sector clave de encadenamientos y de destino de los bienes de inversión, se decidió examinar en más detalle el comportamiento de sus subsectores. Como muestra el cuadro *México: subsectores manufactureros de México en 2013 con importantes encadenamientos internos de arrastre o de empuje*, el cálculo de los efectos de arrastre y de empuje arroja un total de 11 subsectores clave, entre los que están la industria química, la de fabricación de productos derivados del petróleo y carbón, la fabricación de equipo de cómputo y electrónicos, y las industrias metálicas básicas. Por su parte, las industrias de impresión e industrias conexas, de curtido y acabado de cuero y piel, la de fabricación de productos textiles y fabricación de productos a base de minerales no metálicos tienen importantes efectos de arrastre. Asimismo, la industria alimentaria tiene notables efectos de empuje, en la medida en que sus productos tienden a ser usados como insumos de otras actividades como hoteles y restaurantes.

**MÉXICO: SUBSECTORES MANUFACTUREROS DE MÉXICO EN 2013 CON
IMPORTANTES ENCADENAMIENTOS INTERNOS DE ARRASTRE O DE EMPUJE**

Subsector manufacturero	Arrastre	Subsector manufacturero	Empuje
Industria alimentaria	1 221	Industria alimentaria	3 029
Industria de bebidas y del tabaco	1 121	Industria de la madera	1 230
Insumos textiles y acabado de textiles	1 132	Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	2 031
Curtido y acabado de cuero y piel, productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	1 154	Industria química	2 038
Industria de la madera	1 166	Industrias metálicas básicas	1 505
Industria del papel	1 144	Equipo de transporte	2 321
Impresión e industrias conexas	1 231		
Fabricación de productos derivados del petróleo y carbón	1 411		
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	1 292		
Industrias metálicas básicas	1 215		
Productos metálicos	1 181		
Fabricación de muebles, colchones y persianas	1 202		

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Con respecto a su comportamiento en materia de formación bruta de capital fijo, destacan los subsectores manufactureros de fabricación de equipo de cómputo (29.5% del total), seguido por equipo de transporte (16.6%), fabricación de maquinaria y equipo (9.4%), industria alimentaria (7.9%) e industria del plástico y hule (5.1%). De estos, únicamente la industria alimentaria tiene efectos de arrastre y empuje y la fabricación de equipo de transporte tiene efectos importantes de empuje.

Al comparar los sectores que tienen algún efecto de arrastre o empuje con su inversión en formación bruta de capital fijo importada, destaca el subsector manufacturero de fabricación de equipo de transporte, que concentra el 33.8% de la formación bruta de capital fijo de origen importado (véase el cuadro *México: formación bruta de capital fijo de origen importado, por subsector de actividad manufacturera, 2003, 2008 y 2015*). Por su parte la industria química concentra el 4.9% de los activos de capital fijo importados en 2015 y ha tenido una tasa media de crecimiento entre 2003 y 2015 del 7.2% que implica pasar de 8 mil 970 a 20 mil 682 millones de pesos en el período.

**MÉXICO: FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO, TOTAL POR SUBSECTOR DE ACTIVIDAD
MANUFACTURERA, 2003, 2008 Y 2015**

	2003		2008		2015		Tasa media de crecimiento anual -En porcentajes-		
	Millones de pesos	Porcentajes	Millones de pesos	Porcentajes	Millones de pesos	Porcentajes	2003-2008	2008-2015	2003-2015
Industria alimentaria	37 517	9.7	35 699	6.9	65 724	7.9	-1.0	9.1	4.8
Industria de las bebidas y del tabaco	15 695	4.1	20 202	3.9	33 422	4.0	5.2	7.5	6.5
Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	3 422	0.9	2 810	0.5	4 873	0.6	-3.9	8.2	3.0
Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	1 122	0.3	1 028	0.2	2 028	0.2	-1.7	10.2	5.1
Fabricación de prendas de vestir	3 422	0.9	3 212	0.6	7 712	0.9	-1.3	13.3	7.0
Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	1 413	0.4	967	0.2	2 861	0.3	-7.3	16.8	6.1
Industria de la madera	892	0.2	606	0.1	687	0.1	-7.4	1.8	-2.2
Industria del papel	10 357	2.7	8 307	1.6	5 181	0.6	-4.3	-6.5	-5.6
Impresión e industrias conexas	2 812	0.7	2 537	0.5	1 605	0.2	-2.0	-6.3	-4.6
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	18 138	4.7	24 181	4.6	31 252	3.8	5.9	3.7	4.6
Industria química	56 280	14.6	48 918	9.4	37 509	4.5	-2.8	-3.7	-3.3
Industria del plástico y del hule	16 174	4.2	21 739	4.2	42 195	5.1	6.1	9.9	8.3
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	8 703	2.3	15 670	3.0	9 398	1.1	12.5	-7.0	0.6
Industrias metálicas básicas	7 267	1.9	30 507	5.9	21 979	2.6	33.2	-4.6	9.7
Fabricación de productos metálicos	1 046	2.6	18 411	3.5	34 312	4.1	12.9	9.3	10.8
Fabricación de maquinaria y equipo	22 302	5.8	43 543	8.4	77 861	9.4	14.3	8.7	11.0
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	43 825	11.4	44 965	8.6	245 455	29.5	0.5	27.4	15.4
Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	23 643	6.1	23 960	4.6	23 513	2.8	0.3	-0.3	0.0
Fabricación de equipo de transporte	89 466	23.2	160 018	30.7	138 310	16.6	12.3	-2.1	3.7
Fabricación de muebles, colchones y persianas	2 155	0.6	2 179	0.4	10 591	1.3	0.2	25.3	14.2
Otras industrias manufactureras	10 301	2.7	11 033	2.1	36 208	4.3	1.4	18.5	11.0
Total	384 951	100	520 492	100	832 675	100	6.2	6.9	6.6

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

MÉXICO: FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO, DE ORIGEN IMPORTADO POR SUBSECTOR DE ACTIVIDAD MANUFACTURERA, 2003, 2008 Y 2015

	2003		2008		2015		Tasa media de crecimiento anual -En porcentajes-		
	Millones de pesos	Porcentajes	Millones de pesos	Porcentajes	Millones de pesos	Porcentajes	2003-2008	2008-2015	2003-2015
Industria alimentaria	7 467	3.7	12 094	3.6	15 704	3.7	10.1	3.8	6.4
Industria de las bebidas y del tabaco	3 150	1.5	5 586	1.7	7 573	1.8	12.1	4.4	7.6
Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	1 701	0.8	1 911	0.6	2 885	0.7	2.3	6.1	4.5
Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	536	0.3	763	0.2	1 059	0.3	7.3	4.8	5.8
Fabricación de prendas de vestir	570	0.3	739	0.2	1 116	0.3	5.4	6.1	5.8
Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	264	0.1	435	0.1	617	0.1	10.5	5.1	7.3
Industria de la madera	144	0.1	260	0.1	360	0.1	12.5	4.7	7.9
Industria del papel	3 672	1.8	4 968	1.5	6 875	1.6	6.2	4.7	5.4
Impresión e industrias conexas	991	0.5	1 181	0.4	1 189	0.3	3.6	0.1	1.5
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	371	0.2	447	0.1	549	0.1	3.8	3.0	3.3
Industria química	8 970	4.4	13 401	4.0	20 682	4.9	8.4	6.4	7.2
Industria del plástico y del hule	10 511	5.1	17 430	5.2	23 270	5.5	10.6	4.2	6.8
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	4 233	2.1	8 147	2.4	8 882	2.1	14.0	1.2	6.4
Industrias metálicas básicas	7 841	3.8	15 694	4.7	22 017	5.2	14.9	5.0	9.0
Fabricación de productos metálicos	6 072	3.0	11 793	3.5	17 014	4.0	14.2	5.4	9.0
Fabricación de maquinaria y equipo	22 032	10.8	39 909	11.9	50 179	11.8	12.6	3.3	7.1
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	27 00	13.2	41 601	12.4	64 081	15.1	9.0	6.4	7.5
Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	9 092	4.5	15 734	4.7	22 658	5.3	11.6	5.3	7.9
Fabricación de equipo de transporte	83 323	40.8	133 569	39.8	143 260	33.8	9.9	1.0	4.6
Fabricación de muebles, colchones y persianas	944	0.5	1 572	0.5	2 135	0.5	10.7	5.7	7.8
Otras industrias manufactureras	5 407	2.6	8 359	2.5	11 299	2.7	9.1	4.4	6.3

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

La fabricación de productos derivados del petróleo representa el 3.8% de la formación bruta de capital fijo de origen importado en la manufactura. Ha disminuido su participación en la formación bruta de capital fijo total del sector, al pasar del 4.7% en 2003 al 3.8% en 2015 con una tasa media de crecimiento anual de apenas el 4.6% en el período. Además, se trata de un subsector clave caracterizado por su alto empuje y en el que la inversión es principalmente de origen nacional. Como se ha señalado en esta sección, los bienes que conforman la formación bruta de capital fijo se producen en su mayoría en el país. Empero, las importaciones tienen un rol importante en la dinámica del crecimiento pues las actividades que tienen mayores encadenamientos sobre la producción utilizan un alto porcentaje de acervos de capital importados.

E. Conclusiones

Este capítulo muestra que el examen de los casos nacionales refuerza las conclusiones que se derivan del análisis a nivel regional. Tanto para el caso regional como para los países considerados (Argentina, Chile, Colombia y México) la inversión muestra un aumento tendencial sobre todo a partir de la primera década de 2000.

La descomposición por activos muestra una mayor importancia de la construcción sobre maquinaria y equipo, aunque este último es el componente que muestra el comportamiento más dinámico en el tiempo.

Ambos hechos estilizados son positivos para la región. Mayor inversión implica mayores oportunidades de crecimiento. Un dinamismo más pronunciado en la maquinaria y equipo sienta las bases para crecer a través de la productividad y la innovación, lo que podría compensar las bajas tasas y a veces negativas tasas de crecimiento de la productividad total de los factores. En lo que se refiere a la maquinaria y equipo, que se compone esencialmente de insumos importados, para aumentar la productividad y la innovación es preciso mejorar la capacidad de financiamiento y competitividad de las economías de América Latina y el Caribe.

En términos sectoriales se observa que tradicionalmente la inversión privada predomina sobre la pública y esta última ha mostrado una tendencia a la baja desde los años ochenta y en particular desde los noventa. Esto implica por una parte que cualquier esfuerzo para aumentar la inversión y mejorar la composición de la inversión en términos de su productividad e innovación lleva aparejada una mejora de la capacidad productiva e incentivos a la inversión del sector privado. Por otra parte, la caída de la inversión pública no es una tendencia que deba mantenerse en el tiempo ya que esto debilitaría la capacidad de provisión de bienes públicos por parte de los gobiernos de la región lo que tendría un efecto adverso en el crecimiento. Finalmente, el análisis presentado muestra que la inversión pública puede generar efectos positivos (*crowding-in*) en la inversión privada y que, por consiguiente, las políticas económicas que busquen aumentar la inversión deben potenciar la interrelación entre ambas.

Las estimaciones de los determinantes de la inversión apuntan a la doble causalidad entre la inversión y el PIB. La inversión no solo determina el crecimiento económico mediante un aumento de la demanda agregada (efecto multiplicador), sino que depende también del crecimiento económico. Ante un aumento del crecimiento se observa que las empresas, invierten más y crean capacidad productiva (efecto acelerador). Esta doble causalidad plantea un importante desafío de política económica, a saber, mantener el crecimiento e inversión en el tiempo requiere articular la utilización de capacidad con la creación de la capacidad.

Finalmente, los estudios de caso muestran la importancia de las variables asociadas al sector externo, ya sean tasas de interés internacionales, tipo de cambio real, flujos financieros o términos de intercambio. Esto implica que para economías altamente abiertas como las de América Latina y el Caribe, el desempeño de la inversión y el crecimiento se vuelve altamente dependiente de las condiciones externas. Esto se da particularmente en aquellas economías cuya estructura productiva y la composición de

la inversión están muy concentradas en sectores expuestos a los vaivenes de la economía internacional.

Fuente de información:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43964/141/S1800837_es.pdf

Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe: Las tensiones comerciales exigen una mayor integración regional (CEPAL)

El 31 de octubre de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el documento “Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe: Las tensiones comerciales exigen una mayor integración regional”. Para el presente informe al Consejo de Representantes se incluyen: Presentación, Síntesis, del Capítulo I: Las tensiones comerciales deterioran el contexto internacional, los siguientes apartados: Débil crecimiento y tensiones globales: el legado de la crisis económica mundial; Las perspectivas para 2018: crecimiento moderado y divergente; El incierto impacto de la política macroeconómica y la persistente desigualdad; Estados Unidos de Norteamérica y China: una disputa comercial y tecnológica; del Capítulo II: La región en el comercio mundial de minerales y metales, la Introducción; China, Estados Unidos de Norteamérica y Alemania son los principales actores del comercio mundial de minerales y metales; La región es exportadora neta de minerales y metales, con un creciente peso de las materias primas; y del Capítulo III: El comercio electrónico transfronterizo como nuevo impulsor de las exportaciones; la Introducción, Definiciones y dimensiones del comercio electrónico transfronterizo y La dinámica del comercio electrónico transfronterizo.

Presentación

Esta edición de Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe corresponde a 2018 e incluye tres capítulos. En el capítulo I: *Las tensiones comerciales deterioran el contexto internacional* se analiza el impacto que el divergente crecimiento global y las tensiones comerciales causan en el comercio de la región. En 2018 se modera la expansión de la economía y el comercio mundial observada en 2017. Además, los patrones de crecimiento en los países avanzados y en desarrollo se muestran más heterogéneos que en 2017: mientras Estados Unidos de Norteamérica, China y la India mantienen su dinamismo, la zona del euro, Japón y varios países emergentes crecen menos. En los países desarrollados, el desempleo bajó a los niveles previos a la crisis financiera, pero los salarios siguen estancados y la tendencia hacia una creciente desigualdad se mantiene. Ello revela que, transcurrida una década desde el estallido de la crisis, la recuperación de la economía mundial es aún frágil, lo que intensifica la insatisfacción frente a la globalización. Reflejo de ello es el aumento de las tensiones comerciales, particularmente entre Estados Unidos de Norteamérica y China. En este contexto, la región acumula dos años de recuperación del valor de sus envíos, tras el marcado descenso registrado entre 2012 y 2016. No obstante, el volumen de sus exportaciones crecería menos de la mitad que el de los envíos del conjunto de las economías en desarrollo. Las actuales tensiones comerciales podrían tener un impacto positivo en las exportaciones regionales en el corto plazo, pero una mayor escalada proteccionista acarrearía serios riesgos para la economía mundial y, por ende, también para la región.

En el capítulo II: *La región en el comercio mundial de minerales y metales* se examina la participación de América Latina y el Caribe en el comercio de minerales y metales. La región en su conjunto es una exportadora neta en este sector; sin embargo, sus envíos se caracterizan por un bajo grado de elaboración, por lo que de todas las regiones del mundo es la que mayor proporción de productos primarios tiene en este tipo de

exportaciones. La participación de las materias primas en las exportaciones de minerales y metales de la región casi se duplicó en los últimos 20 años. Este fenómeno se relaciona, en gran medida, con la creciente orientación de sus envíos a China y el resto de Asia, cuya demanda se concentra en materias primas como el mineral de hierro y el mineral de cobre. Esta situación es preocupante, debido a los conocidos problemas asociados a la dependencia de la exportación de productos básicos mineros. Entre ellos se cuentan la vulnerabilidad de las exportaciones, del crecimiento y de los ingresos fiscales ante las fluctuaciones de precios, la escasa agregación de valor y diversificación hacia nuevos productos y servicios, y diversos tipos de daños ambientales. La región posee importantes reservas de varios metales críticos para la producción de las tecnologías necesarias para la lucha contra el cambio climático. Ello le abre perspectivas hasta hace poco insospechadas de avanzar simultáneamente en materia de sostenibilidad y de diversificación productiva y exportadora. Sin embargo, la experiencia histórica indica que dichos avances no se producirán espontáneamente en respuesta a las señales de precios del mercado, sino que se requerirán políticas industriales y tecnológicas activas.

En el tercer capítulo se examina si el comercio electrónico transfronterizo tiene el potencial para dinamizar y diversificar las exportaciones de la región. Este comercio se refiere a las transacciones entre países realizadas electrónicamente, habilitadas por plataformas informáticas o con entrega digital del producto o servicio. La participación de América Latina y el Caribe en el comercio electrónico transfronterizo global aumentaría del 2.6% en 2014 al 5.3% en 2020. La región ha aumentado rápidamente su consumo de productos importados mediante plataformas electrónicas extranjeras, pero no aumenta en igual medida la exportación de productos por este medio. Es preciso trabajar en cuatro áreas para que las empresas y los consumidores de la región se inserten más en el comercio electrónico transfronterizo. En primer lugar, la región debe impulsar el mercado digital regional. En particular, es necesario crear condiciones legales y técnicas que faciliten el intercambio electrónico de datos relacionados con el

comercio, mejorar la interoperabilidad de las regulaciones digitales entre países y generar una mayor confianza en los consumidores, mejorando la ciberseguridad y la protección al consumidor. En segundo lugar, se podría promover la digitalización y simplificación del financiamiento para el comercio, lo que incluye el apoyo a los proveedores alternativos de financiamiento. En tercer lugar, es necesario modernizar la aduana y los servicios postales para que se adapten a las necesidades del comercio electrónico transfronterizo. Una cuarta prioridad es reducir los costos de los pagos transfronterizos en línea.

Síntesis

A. Las tensiones comerciales deterioran el contexto internacional

1. El panorama mundial

Las expectativas positivas que generó el crecimiento sincronizado de las principales economías mundiales en 2017 se han moderado a lo largo de 2018. Estados Unidos de Norteamérica crecerán más este año que en 2017, pero en la zona del euro y Japón ocurrirá lo contrario. Entre los países en desarrollo, China y la India mantienen un elevado ritmo de expansión, mientras que en otros países —entre ellos, Argentina, Sudáfrica y Turquía— se registra una disminución notable del crecimiento o incluso una contracción. En este contexto, se han revisado a la baja las proyecciones de crecimiento de la economía mundial para 2018 y 2019.

La fragilidad de la recuperación observada en 2017 evidencia las dificultades que ha enfrentado la política macroeconómica tradicional desde el estallido de la crisis financiera mundial. La expansión monetaria fue el principal instrumento utilizado por las economías avanzadas para estimular el consumo, la inversión y el empleo. Sin embargo, la década posterior a la crisis se ha caracterizado por un lento crecimiento, sobre todo en la zona del euro. Asimismo, aunque el desempleo ha retornado a los

niveles anteriores a la crisis en Europa, Japón y Estados Unidos de Norteamérica, se ha producido un deterioro de la calidad del empleo, que ha traído aparejados un descenso de los puestos de trabajo estables y un estancamiento salarial importante. Esto, a su vez, ha alimentado una creciente desigualdad. La conjunción de todos estos factores ha fomentado el descontento con la globalización en los países avanzados.

La expansión monetaria tras la crisis contribuyó también a la desigualdad, al estimular un auge en el valor de los activos financieros que benefició de manera desproporcionada a los hogares de mayores ingresos. Por otra parte, las bajas tasas de interés originadas en esa política impulsaron un endeudamiento masivo a nivel mundial en la última década. Los países emergentes representan el 60% del aumento de la deuda no financiera posterior a la crisis y China por sí sola representa casi el 40 por ciento.

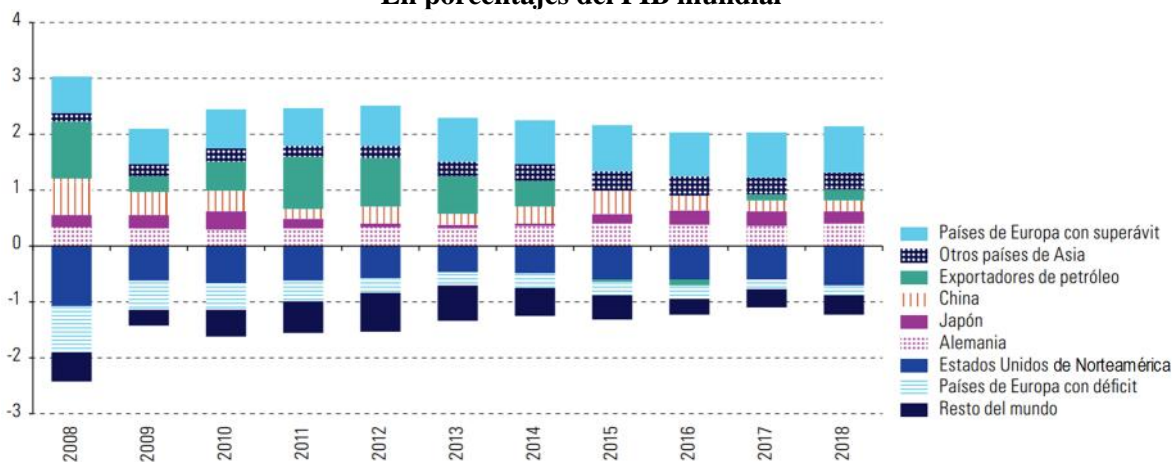
El comercio mundial muestra una dinámica similar a la del producto. En 2017, el volumen del comercio mundial de bienes creció un 4.7%, cifra que representa el doble del ritmo medio de expansión registrado entre 2012 y 2016. Sin embargo, en 2018 se ha producido una desaceleración, y las proyecciones de crecimiento para este año y 2019 se han revisado a la baja. Ello se debe, en parte, al menor crecimiento de algunas economías avanzadas, así como al debilitamiento de la demanda de algunos países en desarrollo en los que ha resurgido la restricción externa. En estos países, la fuerte depreciación de sus monedas a raíz de las salidas de capital ha producido una disminución de la demanda. En efecto, debido al aumento de la tasa de referencia en Estados Unidos de Norteamérica y a la mayor incertidumbre internacional, los inversionistas han retirado una parte de sus capitales de los países en desarrollo, especialmente de aquellos con una deuda externa elevada, un déficit alto en cuenta corriente o bajas reservas internacionales.

La bonanza de los precios de los productos básicos que se produjo entre 2003 y 2012 permitió a los países con una especialización exportadora primaria —entre ellos, varios

de América Latina y el Caribe— aliviar temporalmente su restricción externa. Tras la finalización del superciclo de precios altos, varios de esos países lograron mantener su crecimiento en parte gracias al bajo costo del financiamiento externo. Sin embargo, el cambio de ciclo de la política monetaria de Estados Unidos de Norteamérica en 2018 ha encarecido el acceso a dicho financiamiento, obligando a los países a recortar sus importaciones y contraer su demanda y crecimiento. Para reducir la vulnerabilidad externa de los países exportadores de materias primas, es necesario transformar su estructura productiva y exportadora, de modo de lograr un mayor dinamismo de las exportaciones netas en términos de volumen. Solo así será posible reducir su vulnerabilidad a las fluctuaciones de los precios de los productos básicos y del financiamiento internacional.

Otro factor que está frenando el dinamismo del comercio mundial son las crecientes tensiones comerciales, relacionadas con los persistentes desequilibrios entre los saldos en cuenta corriente de las principales economías. Estados Unidos de Norteamérica son el principal país deficitario, mientras que Alemania, China y República de Corea son los principales países superavitarios (véase la gráfica siguiente). Gran parte de los desequilibrios globales se concentra en el comercio entre Estados Unidos de Norteamérica y los países ya mencionados, a los que se suman Japón y México.

**CUENTA CORRIENTE MUNDIAL: COMPOSICIÓN POR PAÍSES Y REGIONES,
2008-2018^{a/}
-En porcentajes del PIB mundial-**



^{a/} Las cifras para 2018 son proyecciones.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Perspectivas de la economía mundial: repunte cíclico, cambio estructural, Washington, D.C., abril de 2018.

La llegada al poder de la actual Administración de Estados Unidos de Norteamérica trajo consigo un marcado giro en la posición tradicional de ese país sobre la globalización. La política comercial ha asumido un papel clave en el esfuerzo por reducir los déficit comerciales y revertir la relocalización de empresas industriales en el extranjero. En 2018, además de implementar diversas alzas arancelarias, Estados Unidos de Norteamérica lograron concluir la renegociación —en términos más favorables para ese país— de su tratado de libre comercio con República de Corea y sustituir el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) por un nuevo acuerdo con Canadá y México, que si bien mantiene la estructura general y el carácter trilateral del TLCAN, incluye reglas de origen más estrictas en varios sectores (entre otros, el automotor, el textil y el químico). Con ellas se busca garantizar una mayor participación de Estados Unidos de Norteamérica en las cadenas de valor norteamericanas, a expensas de proveedores extrarregionales como Europa y Asia, e incluso de sus socios en el acuerdo, en particular México. También se incluyen normas estrictas sobre propiedad intelectual, en línea con la posición tradicional estadounidense.

El principal destinatario de las restricciones comerciales introducidas por Estados Unidos de Norteamérica en 2018 ha sido China, país que ha cerrado o reducido notoriamente las brechas que mantenía respecto de Estados Unidos de Norteamérica en diversas variables económicas y tecnológicas. En este contexto, el déficit estadounidense en el comercio de bienes con China pasó de 84 mil millones de dólares en 2000 a 396 mil millones de dólares en 2017. En promedio, desde 2010, el monto de las importaciones estadounidenses desde China ha cuadruplicado el de sus envíos a ese país. Los mayores déficit se registran en la electrónica y otros sectores manufactureros. Con la excepción del equipo de transporte, Estados Unidos de Norteamérica solo registran superávit con China en sectores ligados a los recursos naturales.

Según el Gobierno estadounidense, el liderazgo tecnológico del país se ve amenazado por diversas prácticas desleales de China, entre las que se incluyen el requisito de que las empresas extranjeras que deseen invertir en sectores estratégicos formen empresas conjuntas con socios locales, mecanismos de transferencia forzada de tecnología y propiedad intelectual y prácticas de ciberespionaje comercial. La Unión Europea y Japón comparten varias de las preocupaciones de Estados Unidos de Norteamérica y, por ello, estos tres actores buscan actualizar las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre temas como los subsidios industriales, la regulación de las empresas estatales y las prácticas de transferencia forzada de tecnología.

En suma, las tensiones comerciales entre Estados Unidos de Norteamérica y China tienen como telón de fondo la disputa por el liderazgo económico y tecnológico mundial, así como el debate sobre la coexistencia de distintos estilos de desarrollo. Estas tensiones probablemente se traduzcan en una redefinición de las reglas del comercio y la inversión extranjera en las próximas décadas, un proceso que determinará, en gran medida, el espacio con el que contarán los países en desarrollo, incluidos los de la región, para diseñar e implementar sus políticas comerciales, industriales y tecnológicas.

2. El panorama regional

La CEPAL proyecta un aumento del 9.7% del valor de las exportaciones regionales de bienes en 2018. Este incremento se descompone en un alza de los precios del 7.6% y una expansión del volumen del 2.1% (véase el cuadro siguiente). Con ello, la región acumula dos años de recuperación del valor de sus envíos, tras el marcado descenso registrado entre 2012 y 2016. No obstante, el volumen de las exportaciones regionales en 2018 crecería menos de la mitad del de los envíos del conjunto de las economías en desarrollo, que, según las proyecciones de la OMC, se expandiría un 4.6%. Las importaciones regionales de bienes también se recuperarán en 2018 por segundo año consecutivo, con una expansión proyectada de su valor del 9.5%. A diferencia de lo que ocurre con las exportaciones, las importaciones crecerían más en volumen (4.9%) que en precio (4.6%).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (SUBREGIONES Y MÉXICO): VARIACIÓN
PROYECTADA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES, 2018**
-En porcentajes-

Región, Subregión o país	Exportaciones			Importaciones		
	Volumen	Precio	Valor	Volumen	Precio	Valor
América del Sur	-0.8	11.0	10.2	5.9	5.2	11.0
Centroamérica	4.4	-0.8	3.6	0.5	5.2	5.7
El Caribe	4.7	7.3	12.1	2.1	7.0	9.1
México	4.6	4.9	9.5	4.8	3.7	8.5
América Latina y el Caribe	2.1	7.6	9.7	4.9	4.6	9.5

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los bancos centrales, las oficinas de aduanas y los institutos nacionales de estadística de los países.

En América del Sur, la expansión proyectada de los envíos se explica íntegramente por el aumento de los precios de los productos básicos, especialmente del petróleo y los minerales y metales. De hecho, el volumen exportado disminuiría levemente, debido a la contracción de los envíos de petróleo de Colombia, Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de) —principalmente por restricciones de su capacidad productiva— y de soja y otros productos agrícolas de Argentina y Uruguay —a causa de la sequía—. En el Caribe, los precios más elevados también explican el grueso del aumento proyectado

del valor exportado, que puede atribuirse principalmente al petróleo y el gas exportados por Trinidad y Tobago. En el caso de México, el aumento del volumen y el incremento de los precios contribuirán en proporciones similares a la expansión de las exportaciones. Por último, en Centroamérica, la expansión proyectada de los envíos se explica íntegramente por el aumento del volumen exportado, ya que los precios de la canasta exportada caerán levemente (-0.8%), debido a los descensos registrados por productos como el azúcar y el café. Los envíos manufactureros de México y Centroamérica se ven favorecidos por el dinamismo de la demanda en Estados Unidos de Norteamérica.

En el caso de las importaciones, cabe destacar que se proyecta una expansión muy reducida de su volumen en Centroamérica, debido principalmente a la marcada caída del volumen de las importaciones en Nicaragua y a su escaso dinamismo en Costa Rica. Asimismo, en 2018 los términos de intercambio experimentarán variaciones negativas del orden del 5% tanto en Centroamérica como en el Caribe (a excepción de Trinidad y Tobago), debido al aumento de la factura de importaciones de combustibles.

En lo que respecta a los principales socios comerciales de América Latina y el Caribe, el mayor crecimiento del valor exportado en 2018 corresponderá a los envíos a China, que se componen casi íntegramente de materias primas y manufacturas basadas en recursos naturales (véase el cuadro siguiente). Esta situación refuerza la especialización exportadora de productos primarios de la región, especialmente de América del Sur. En contraste, las exportaciones a la propia región y a Estados Unidos de Norteamérica, que se caracterizan por un mayor contenido de manufacturas, crecerán a tasas significativamente más bajas. En cuanto a las importaciones, aquellas procedentes de China son las que presentan también el mayor dinamismo. Éstas se componen casi en su totalidad de manufacturas que compiten con la producción regional en varios rubros. Cabe notar que China ya es el segundo país de origen de las importaciones de la región, tras Estados Unidos de Norteamérica.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VARIACIÓN PROYECTADA DE COMERCIO
EXTERIOR Y ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE BIENES POR
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES E INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 2017
Y PROYECCIÓN PARA 2018
-En porcentajes-**

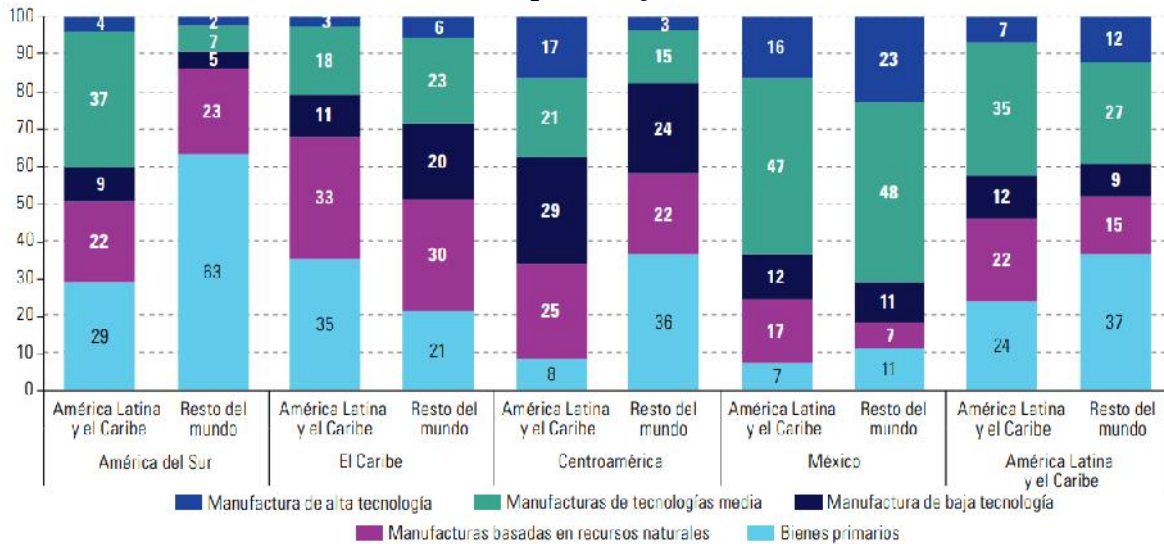
Socio		Variación proyectada, 2018	Participación en el comercio total de bienes, 2017	Participación de los bienes primarios y manufactureras basadas en recursos naturales, 2017	Participación de las manufacturas de tecnología alta, media y baja, 2017
Exportaciones	China	28.0	10.3	93.5	6.5
	América Latina y el Caribe	12.0	16.9	45.8	54.2
	Estados Unidos de Norteamérica	7.1	44.2	27.3	72.7
	Unión Europea	8.7	10.4	69.7	30.3
Importaciones	China	13.0	17.6	8.9	91.1
	América Latina y el Caribe	8.5	15.5	46.7	53.3
	Estados Unidos de Norteamérica	8.7	32.6	41.0	59.0
	Unión Europea	3.6	13.8	21.8	78.2

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los bancos centrales, las oficinas de aduanas, los institutos nacionales de estadística de los países y Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Se proyecta una expansión del valor de las exportaciones intrarregionales del 12% en 2018, liderada por las manufacturas basadas en recursos naturales (derivados de petróleo, cobre, papel y cartón) y las manufacturas de tecnología baja y media (especialmente, productos de las industrias automotriz y metalmecánica). El índice de comercio intrarregional —medido por las exportaciones— se ubicaría en un 17.2%, ligeramente por encima del nivel registrado en 2017. Cabe destacar que el 54% del valor de las exportaciones intrarregionales se compone de manufacturas de tecnología alta, media y baja (véase la gráfica siguiente), una proporción solo superada por los envíos a Estados Unidos de Norteamérica.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, SUBREGIONES Y MÉXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y AL RESTO DEL MUNDO POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 2017

-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

En suma, el desempeño exportador de la región en 2018 muestra una clara continuidad con los patrones históricos. El aumento del valor exportado es consecuencia principalmente de la recuperación de los precios de los productos básicos, a lo que se suma —en el caso de los envíos de México y Centroamérica— el dinamismo de la demanda de Estados Unidos de Norteamérica. El gran peso de las materias primas en la canasta exportadora deja a la región muy vulnerable a las fluctuaciones de sus precios y, por ende, a la restricción externa, especialmente en períodos como el actual, en que se encarece el acceso al financiamiento internacional. Asimismo, la especialización exportadora regional, basada en ventajas comparativas estáticas (abundancia de materias primas y bajos salarios), se ha traducido en un escaso dinamismo exportador durante el presente siglo. En efecto, mientras que el volumen de las exportaciones regionales se ha duplicado desde 2000, en el caso de las economías asiáticas en desarrollo, este se ha multiplicado 3.5 veces.

La integración regional resulta un elemento indispensable para romper con la inercia y avanzar en la diversificación exportadora y la transición hacia una canasta exportadora más intensiva en conocimiento. Esto es así por el elevado contenido industrial del comercio intrarregional, así como por su papel crucial para las pymes exportadoras. La urgencia de intensificar los esfuerzos dirigidos a avanzar hacia un mercado regional integrado es incluso mayor dado el contexto de ralentización del crecimiento, salida neta de capitales y creciente proteccionismo al que se enfrenta la región, que probablemente se agudice en 2019.

3. Posibles impactos de las tensiones comerciales para la región y el mundo

Durante 2018 se han acumulado diversas alzas arancelarias a las importaciones en Estados Unidos de Norteamérica, que han generado represalias por parte de los socios afectados. Mediante la metodología de equilibrio general computable, se modelaron los posibles efectos sobre la producción y el comercio de cinco escenarios que reflejan un progresivo agravamiento de las actuales tensiones comerciales. El escenario actual incluye la aplicación en Estados Unidos de Norteamérica de sobretasas arancelarias al acero y el aluminio, así como a diversos productos chinos, por un valor de 250 mil millones de dólares, y la respuesta de China mediante sobretasas a productos estadounidenses por un valor de 110 mil millones de dólares.

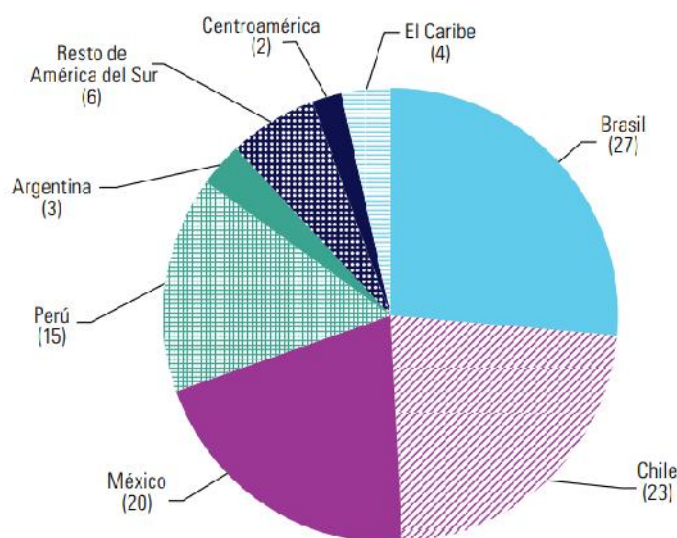
Los efectos sobre el producto del escenario actual muestran una pérdida mayor para China (un -1.2% frente a un -0.2% para Estados Unidos de Norteamérica). Esto es así por cuanto las exportaciones de bienes a Estados Unidos de Norteamérica representaron el 3.6% del PIB chino en 2017, mientras que las exportaciones de bienes a China representaron solo el 0.7% del PIB estadounidense en el mismo año. En la simulación efectuada, el impacto del escenario actual sobre el producto mundial es nulo. Ello se explica porque el resto de los países se beneficiaría de la desviación del comercio generada al enfrentar aranceles comparativamente más bajos en Estados Unidos de

Norteamérica (respecto de China) y viceversa. El efecto sobre América Latina y el Caribe resulta positivo (0.7%) y, en el caso de México —país que posee un gran potencial para sustituir manufacturas chinas en el mercado estadounidense—, llega al 1.2%. Con todo, y más allá de las potenciales ganancias a corto plazo, una escalada proteccionista entre China y Estados Unidos de Norteamérica conllevaría serios riesgos para la economía mundial, situación a la que la región no podría sustraerse.

B. La región en el comercio mundial de minerales y metales

América Latina y el Caribe es una de las regiones más ricas en minerales y metales a nivel mundial y una exportadora neta de estos productos. Su participación en las exportaciones mundiales del sector (8%) excede su peso en las exportaciones mundiales de todos los bienes (5.6%). No obstante, esta participación se concentra en unos pocos países: Brasil, Chile, México y Perú representan el 85% del total (véase la gráfica siguiente). Solo dos países de la región, Brasil (en el puesto 17) y Chile (en el puesto 19) aparecen entre los 20 principales exportadores mundiales de minerales y metales, con grandes superávits comerciales en este sector (al igual que Perú). México, en cambio, se ubica entre los principales importadores mundiales (en el puesto 16), y presenta el mayor saldo comercial deficitario entre los países de la región.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES POR PAÍSES, PROMEDIO DE 2015-2017
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Las exportaciones de minerales y metales de América Latina y el Caribe —que constituyen algo menos del 20% de sus exportaciones totales de bienes— se caracterizan por un bajo grado de elaboración. Esto se traduce en una elevada participación de los productos primarios en los envíos regionales de minerales y metales, la mayor entre todas las regiones del mundo (37% en el período 2015-2017, frente al 9% para el total de las exportaciones mundiales del sector). De hecho, el peso de las materias primas en las exportaciones regionales de minerales y metales casi se duplicó en los últimos 20 años, lo que tuvo como contrapartida una disminución de la participación de los productos elaborados y, en menor grado, semielaborados. Este fenómeno se relaciona, en gran medida, con la orientación cada vez mayor de las exportaciones regionales a China y el resto de Asia, cuya demanda se concentra en materias primas como el mineral de hierro y el mineral de cobre. Al mismo tiempo, China ha pasado a ser el principal productor mundial de cobre fundido, acero, aluminio

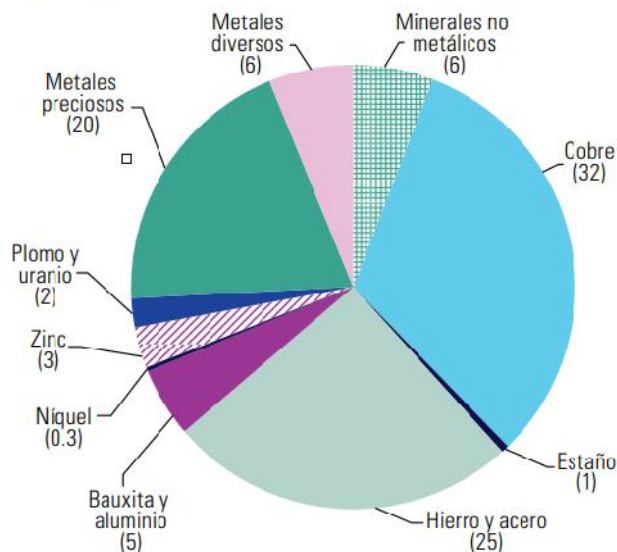
y otros productos, compitiendo fuertemente con los países de la región en bienes elaborados y semielaborados.

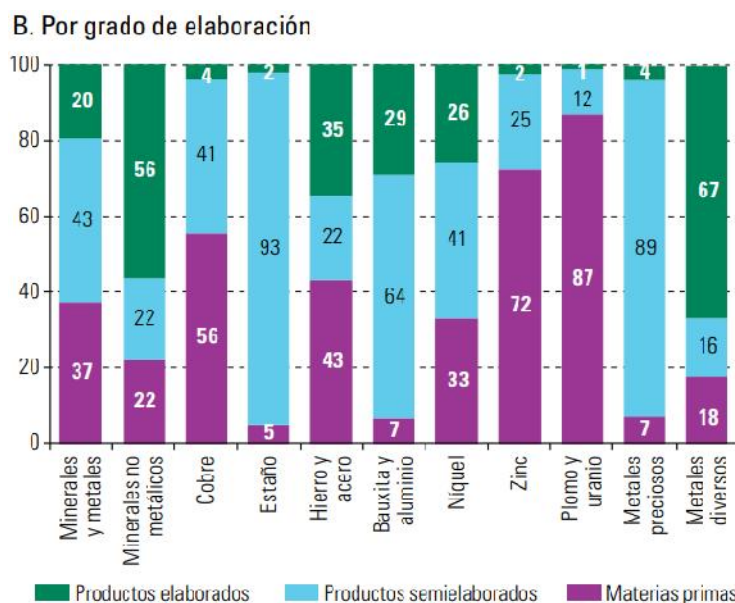
Cerca del 80% de las exportaciones de minerales y metales de América Latina y el Caribe se concentran en los clústeres del cobre, el hierro y acero, y los metales preciosos, seguidos por el clúster de los metales diversos (productos combinados de hierro, acero, cobre y sus aleaciones, y otros metales como el litio) (véase la gráfica siguiente apartado A). En la última década ha aumentado la participación de las materias primas en las exportaciones de todos los clústeres, excepto el del estaño y metales diversos. Entre los cuatro clústeres principales, que se analizan en detalle en el capítulo II del documento original, el peso de las materias primas es mayor en los del cobre y el hierro y acero, mientras que los envíos de metales preciosos y metales diversos se concentran en productos semielaborados y elaborados, respectivamente (véase la gráfica siguiente apartado B).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE
LAS EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES
POR CLÚSTER Y GRADO DE ELABORACIÓN,
PROMEDIO DE 2015-2017**

-En porcentajes-

A. Por clúster

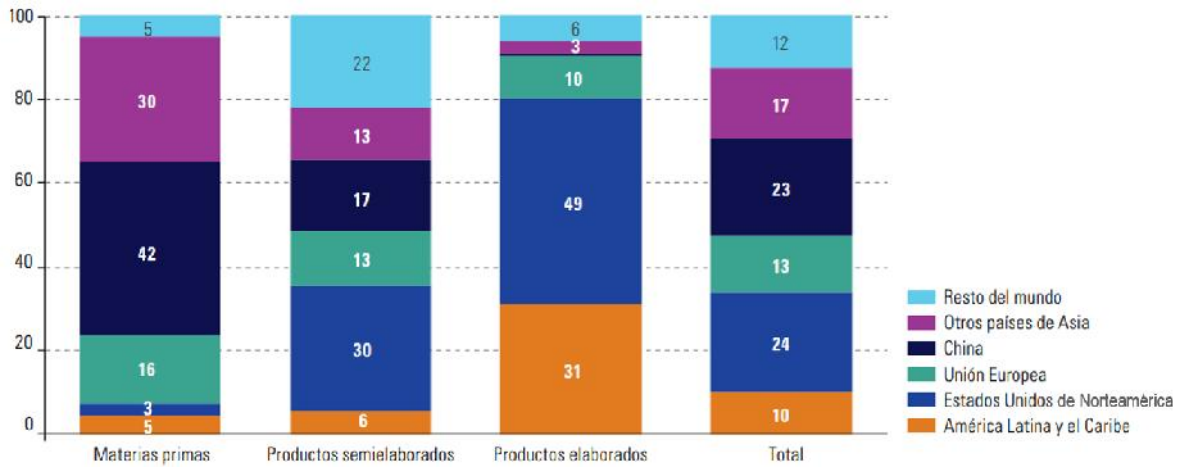




FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Estados Unidos de Norteamérica y China, seguidos por otros países de Asia, son los principales destinos de las exportaciones regionales de minerales y metales, pero existen diferencias según el grado de elaboración de los productos (véase la gráfica siguiente). Mientras que la importancia relativa de Asia disminuye a medida que aumenta el grado de elaboración, lo contrario ocurre con los envíos a Estados Unidos de Norteamérica y la propia región. Así, el grueso de las exportaciones de materias primas se dirige a los países asiáticos, mientras que Estados Unidos de Norteamérica son el principal destino individual de los productos semielaborados exportados por la región. Este patrón se acentúa en el caso de los productos elaborados: Estados Unidos de Norteamérica absorben cerca de la mitad de los envíos, seguidos por la propia región, con casi un tercio del total, mientras que el peso de China y el resto de Asia es marginal.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN POR DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES, SEGÚN EL GRADO DE ELABORACIÓN, PROMEDIO DE 2015-2017
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La creciente especialización de América Latina y el Caribe como proveedora de minerales y metales primarios se refleja en su participación en las cadenas globales de valor y en su balanza comercial física de minerales (el resultado de la resta entre las importaciones y las exportaciones medidas en toneladas). En el primer caso, la región aparece situada en las fases iniciales de las cadenas de valor (especialmente en sus vínculos con Asia y la Unión Europea), al tiempo que pierde peso en los eslabones de mayor elaboración situados en las fases ulteriores. En lo que respecta a la balanza comercial física de minerales, el carácter de exportadora neta de productos mineros primarios de la región se traduce en un saldo deficitario en términos físicos (es decir, una salida de materiales hacia otras economías mayor que la entrada de materiales desde otras economías, atribuible fundamentalmente a las crecientes exportaciones de América del Sur), y lo que redunda en una presión cada vez mayor sobre los recursos naturales.

La acentuación de la especialización primaria exportadora de la región resulta preocupante, debido a los conocidos problemas asociados a la dependencia de la

exportación de productos básicos mineros. Entre ellos se cuentan la vulnerabilidad de las exportaciones, del crecimiento y de los ingresos fiscales ante las fluctuaciones de sus precios, la escasa agregación de valor y diversificación hacia nuevos productos y servicios con mayor contenido de conocimiento, y diversos tipos de daños ambientales.

La indispensable transición hacia una economía mundial baja en carbono está indisociablemente ligada a la minería, ya que la producción de varias de las tecnologías necesarias para mitigar el cambio climático (por ejemplo, la electromovilidad) requerirá grandes cantidades de minerales y metales. América Latina y el Caribe posee una fracción importante de las reservas conocidas de varios de los metales críticos para la producción de tecnologías limpias, lo que le abre perspectivas hasta hace poco insospechadas de avanzar simultáneamente en materia de sostenibilidad y de diversificación productiva y exportadora. Sin embargo, la experiencia histórica indica que dichos avances no se producirán espontáneamente en respuesta a las señales de precios del mercado, sino que se requerirán políticas industriales y tecnológicas activas.

La creciente demanda mundial de metales asociada a las tecnologías limpias constituye una oportunidad para la región de aprender de los errores del pasado e implementar políticas que garanticen mayores niveles locales de agregación de valor y difusión de conocimiento en torno a esos recursos. Por otra parte, la sostenibilidad ambiental puede convertirse en un poderoso factor de diferenciación de las exportaciones mineras de la región, por ejemplo, reduciendo su huella de carbono mediante el gradual reemplazo de los combustibles fósiles por energías renovables no convencionales en sus procesos productivos. Resultan alentadores los esfuerzos incipientes en esta línea observados en algunos países de la región, que deberían intensificarse y generalizarse en los próximos años. Asimismo, deberían promoverse iniciativas regionales de investigación y desarrollo en torno a recursos compartidos, a fin de superar las limitaciones que imponen los presupuestos nacionales. Un ejemplo sería la creación de un programa

orientado al desarrollo de nuevas aplicaciones para el litio, aprovechando las vastas reservas que poseen algunos países de la región.

C. El comercio electrónico transfronterizo como nuevo impulsor de las exportaciones

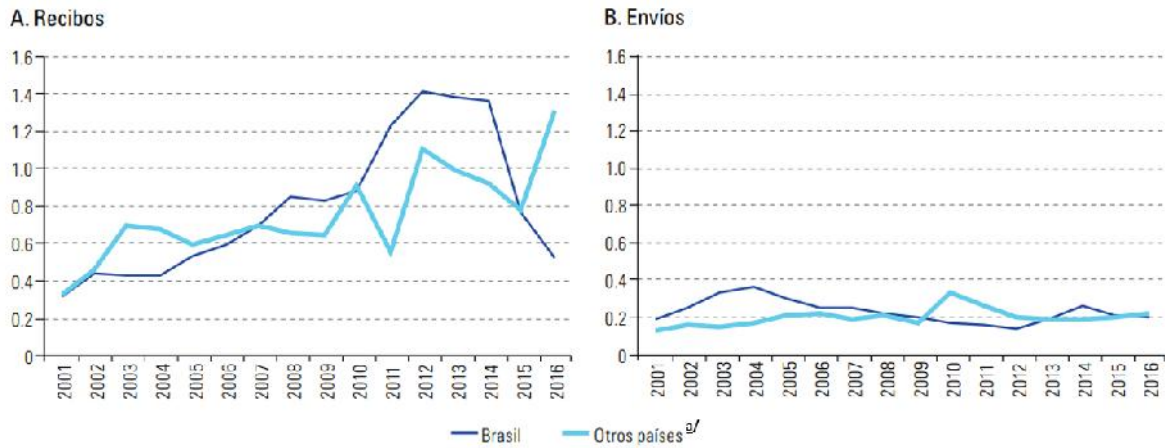
En un contexto en el que las exportaciones regionales han crecido poco en volumen y se han concentrado en un número reducido de productos durante la última década, el comercio electrónico transfronterizo tiene el potencial de dinamizar y diversificar los envíos. La rápida difusión de Internet reduce drásticamente los costos de las transacciones internacionales, acerca a vendedores y compradores y proporciona acceso a mercados extranjeros antes inasequibles. Las empresas que compran y venden en línea tienden a exportar en mayor medida que aquellas que no lo hacen, venden sus productos y servicios a más mercados, están más diversificadas, sobreviven durante más tiempo y se caracterizan por presentar niveles más elevados de productividad y salarios. Los consumidores también se benefician del comercio electrónico, gracias al ahorro de tiempo en las compras y la posibilidad de acceder a una mayor variedad de productos y servicios a menores precios.

El comercio electrónico transfronterizo se refiere a las transacciones electrónicas que se realizan entre usuarios de distintos países, habilitadas por plataformas informáticas o con entrega digital del producto o servicio. En el comercio electrónico transfronterizo participan diferentes actores —empresas, consumidores y gobiernos—, que dan origen a diferentes tipos de transacciones: de empresa a empresa (B2B), de empresa a consumidor (B2C), de empresa a gobierno (B2G) y de consumidor a consumidor (C2C). Este comercio abarca una amplia variedad de transacciones, desde la compra de un libro mediante una plataforma extranjera (por ejemplo, Amazon) o la contratación de un viaje en automóvil mediante una plataforma extranjera como Uber, hasta la transferencia de datos mediante las redes sociales.

En 2015, el comercio electrónico mundial (interno y transfronterizo) alcanzó los 25.3 billones de dólares. Los datos disponibles muestran que cinco países concentraron más de la mitad de las ventas electrónicas mundiales en 2015 (se enumeran en orden decreciente): Estados Unidos de Norteamérica, Japón, China, República de Corea y Alemania. Ese año, el 89% del comercio electrónico mundial correspondió a transacciones entre empresas (B2B), mientras que el 11% restante correspondió fundamentalmente a ventas de empresas a consumidores (B2C). Se estima que, entre 2014 y 2020, podría triplicarse con creces el valor de las ventas mundiales B2C. En este mismo período, la participación del segmento transfronterizo en el comercio electrónico B2C mundial se duplicaría del 15% a casi un 30%. La participación de América Latina y el Caribe en el comercio transfronterizo mundial aumentaría de un 2.6% en 2014 a un 5.3% en 2020.

En la región, casi la mitad de las compras electrónicas B2C totales de 2016 se realizó en Brasil, seguido por México (16%) y Argentina (14%). En la región ha aumentado rápidamente el consumo de productos importados mediante plataformas electrónicas extranjeras, pero la exportación de productos por este medio no se ha incrementado en la misma medida. Así lo sugiere la persistente brecha entre los recibos y los envíos internacionales de paquetes (véase la gráfica siguiente). Entre los productos que más adquieren los consumidores de la región a través de medios electrónicos se encuentran los siguientes: ropa, accesorios y calzado; cámaras digitales y dispositivos de audio; libros, discos compactos, DVD y videojuegos, y productos de belleza.

AMÉRICA LATINA (11 PAÍSES): RECIBOS Y ENVÍOS DE PAQUETES INTERNACIONALES, 2000-2016
-En miles de millones de paquetes-

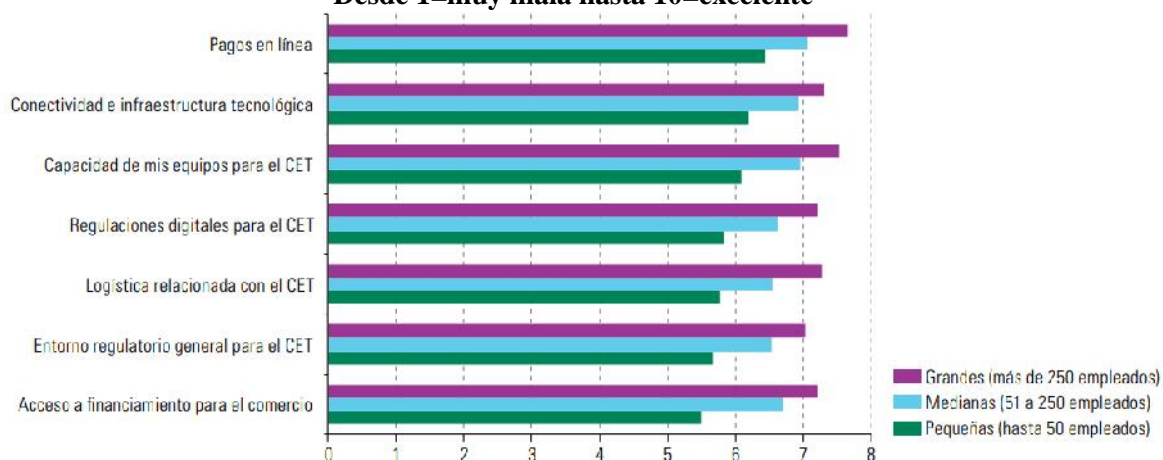


^{a/} Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Unión Postal Universal (UPU).

El desarrollo del comercio electrónico transfronterizo depende de varios factores. Una encuesta a un mil 430 empresas de seis países de América Latina señala que los principales desafíos para el comercio electrónico transfronterizo son el acceso a la financiación, el entorno regulatorio, la logística transfronteriza y las regulaciones digitales en otros mercados. Con respecto a todas estas dimensiones, la percepción es más negativa entre las pequeñas empresas (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS)^{a/}: EVALUACIÓN DE LAS EMPRESAS SOBRE EL ENTORNO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO (CET), 2016-2017
-Desde 1=muy mala hasta 10=excelente-



^{a/} Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de un mil 430 empresas de *Nextrade Group, Ecommerce Development Survey and Index*, El Segundo, 2017.

A partir de la percepción de las empresas consultadas, surgen cuatro grandes áreas que es necesario fortalecer para apoyar el desarrollo del comercio electrónico transfronterizo. La primera es el desarrollo del ecosistema digital, incluidas la conectividad de banda ancha, la disponibilidad de tecnologías de la información y las comunicaciones, las habilidades técnicas y la calidad de la logística internacional. Los países de América Latina y el Caribe enfrentan retos importantes en varias de esas dimensiones. En este contexto, las acciones contempladas en la Agenda Digital para América Latina y el Caribe (eLAC2020) con vistas a desarrollar un mercado común digital contribuirían significativamente al desarrollo del comercio electrónico en la región.

En segundo lugar, es preciso avanzar en la regulación del comercio electrónico transfronterizo. Dado que aún no se cuenta con un marco multilateral, prácticamente la mitad de los miembros de la OMC han avanzado en su regulación mediante acuerdos regionales o bilaterales. En América Latina y el Caribe, los países han abordado esta temática a través de los distintos mecanismos de integración. El avance más reciente en

materia de regulación plurilateral es el capítulo sobre comercio electrónico del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), suscrito en 2018 por 11 países, incluidos Chile, México y Perú. En él se recoge el mayor número de obligaciones e innovaciones sobre el comercio electrónico en un tratado comercial a nivel internacional. Varios de los 29 acuerdos comerciales preferenciales firmados desde 1995 por los países de la región incluyen disposiciones similares o equivalentes a las del capítulo respectivo del CPTPP. Otro acuerdo reciente con un capítulo extenso sobre comercio electrónico es el Tratado entre México, Estados Unidos de Norteamérica, y Canadá, cuyas disposiciones también son similares a las del CPTPP.

En tercer lugar, la logística y los procedimientos aduaneros eficientes son esenciales para facilitar el comercio electrónico transfronterizo de bienes. La gran mayoría de las aduanas en América Latina y el Caribe registran mayores tiempos y costos asociados a la importación y exportación de bienes que los países avanzados. Otra necesidad es modernizar y digitalizar en mayor medida los procedimientos aduaneros mediante el comercio sin papeles y la creación de un programa de vendedor electrónico confiable (similar al operador económico autorizado del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC). Otra medida importante es la modernización de la detección de riesgos por parte de las aduanas a través de análisis predictivos y aprendizaje automático, a fin de identificar envíos ilícitos y transacciones fraudulentas destinadas a evitar aranceles.

Otro reto relacionado con la logística tiene que ver con los correos de los países. Con la excepción de Brasil, ningún servicio postal de la región alcanza una calificación superior al promedio mundial. Estas ineficiencias se traducen en retrasos, incluso en el comercio electrónico nacional. Los operadores postales en varios países han establecido programas especiales para reducir los costos logísticos asociados al comercio electrónico entrante, especialmente desde China y Estados Unidos de Norteamérica. El programa Exporta Fácil, lanzado en Brasil en 2000, es una iniciativa encaminada a

reducir los costos de envío y las dificultades en los procedimientos aduaneros del comercio electrónico transfronterizo.

Una cuarta área que es necesario fortalecer para facilitar el desarrollo del comercio electrónico transfronterizo son los sistemas de pago. Gracias a la proliferación de las tarjetas de crédito y débito, los pagos en línea se han simplificado en la región, pero siguen constituyendo un desafío, debido al bajo grado de financierización de la población en varios países y a las elevadas comisiones aplicadas a las transacciones transfronterizas realizadas con tarjetas bancarias.

Para hacer frente a estos retos, algunos Gobiernos de la región han adoptado medidas para impulsar la incorporación de las empresas a esta modalidad de comercio y para reducir la desconfianza de los usuarios. Sus organismos de promoción de exportaciones han llevado a cabo capacitaciones generales y programas de facilitación del comercio, han desarrollado plataformas y servicios de logística, financiado el diseño de páginas web y de marketing e implementado nuevos medios de pago transfronterizos. Asimismo, para fomentar la confianza en el comercio electrónico transfronterizo, varias cámaras y asociaciones nacionales de comercio electrónico han promovido la autorregulación a través de códigos de conducta y sellos de confianza.

Capítulo I: Las tensiones comerciales deterioran el contexto internacional

A. Débil crecimiento y tensiones globales: el legado de la crisis económica mundial

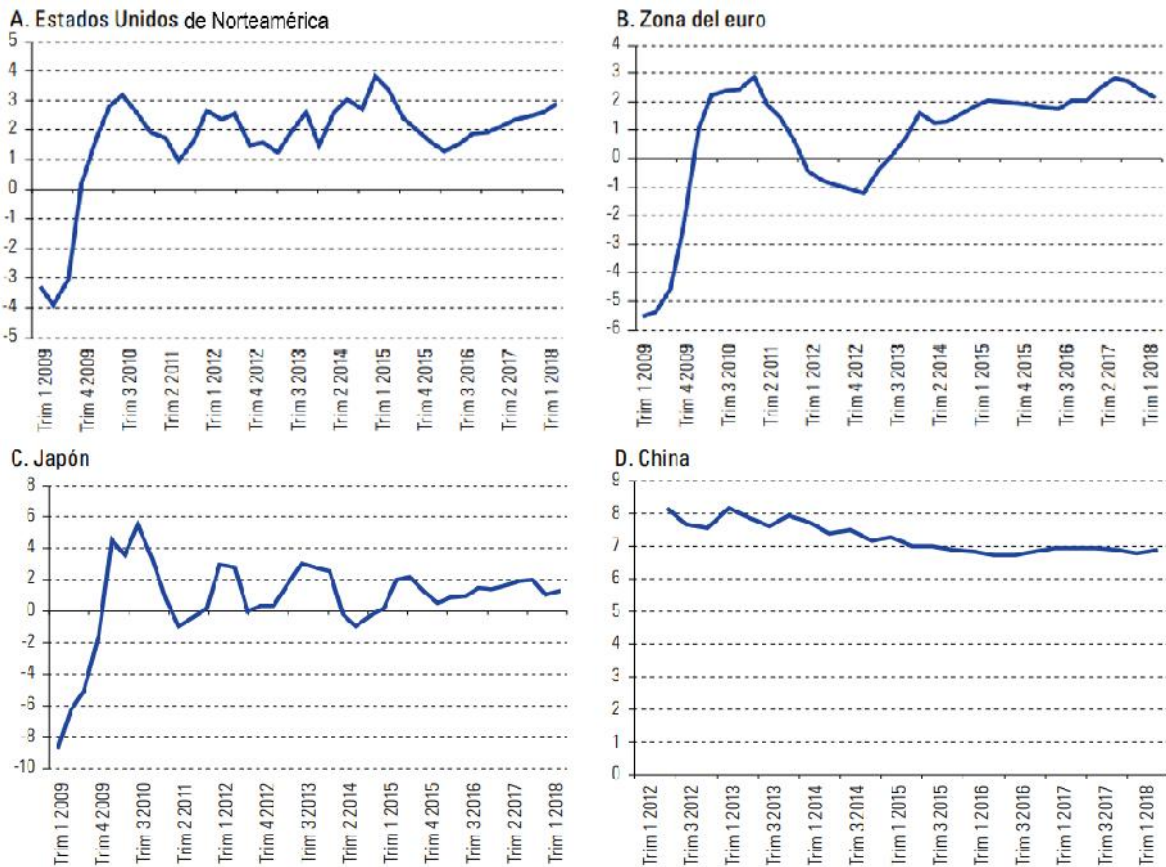
1. Las perspectivas para 2018: crecimiento moderado y divergente

En 2017 y el primer trimestre de 2018, la sincronización del crecimiento en las principales economías desarrolladas por primera vez desde la crisis financiera despertó un sentimiento de optimismo respecto de la recuperación de la economía mundial, tras un quinquenio de bajo dinamismo. En 2017, el producto mundial creció un 3.7%,

comparado con un 3.2% el año anterior, con mejores desempeños en todas las grandes economías desarrolladas y emergentes (Naciones Unidas, 2018a) (véase la gráfica siguiente). Este sentimiento de confianza se reflejó en el gradual retiro en curso de la política monetaria expansiva adoptada por la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica para enfrentar la crisis de 2008-2009. Asimismo, en junio de 2018 el Banco Central Europeo anunció la adopción de una medida similar a partir del próximo año (CEPAL, 2018a).

**CHINA, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, JAPÓN Y ZONA DEL EURO:
VARIACIÓN INTERANUAL DEL PIB, PRIMER TRIMESTRE DE 2009 A SEGUNDO
TRIMESTRE DE 2018**

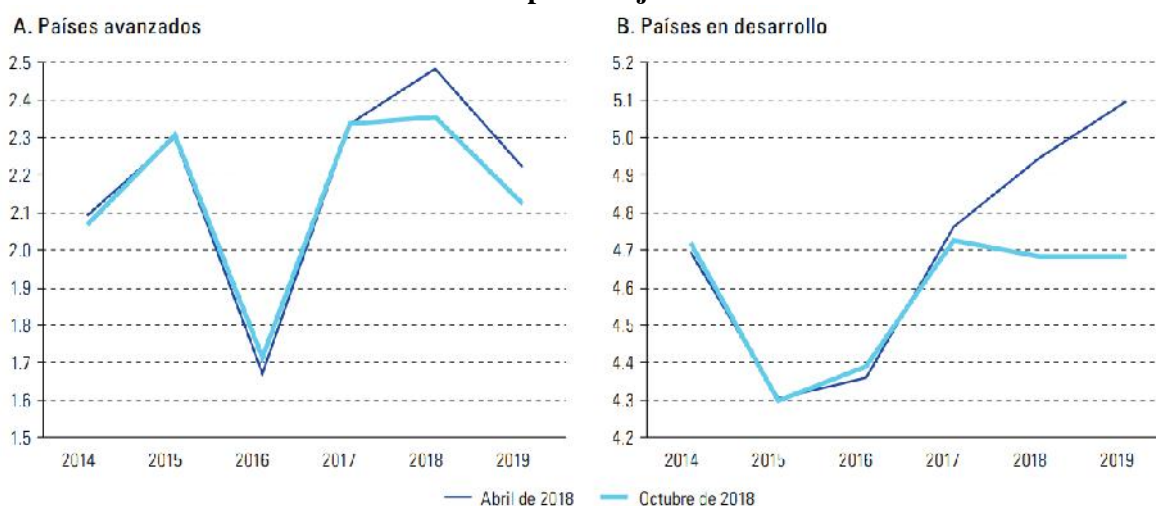
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Quarterly National Accounts*, vol. 2018, N° 1, París, junio de 2018 y de datos de la Oficina Nacional de Estadísticas de China.

Sin embargo, el optimismo se ha moderado en el segundo semestre de 2018. Mientras Estados Unidos de Norteamérica siguen mostrando un crecimiento sólido, la zona del euro y Japón se están desacelerando. Por otra parte, las tasas de crecimiento de los países en desarrollo están siendo mucho más heterogéneas que en 2017. China y la India mantienen un elevado ritmo de expansión, en tanto que Argentina, Brasil, Sudáfrica y Turquía registran notorias caídas del crecimiento. En este contexto, las proyecciones de crecimiento para los países avanzados y en desarrollo fueron revisadas a la baja entre abril y octubre de este año (véase la gráfica siguiente).

PAÍSES AVANZADOS Y EN DESARROLLO: VARIACIÓN DEL PIB, 2014-2019^{a/}
-En porcentajes-



^{a/} Las cifras para 2018 y 2019 son proyecciones.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Perspectivas de la economía mundial: retos para un crecimiento sostenido, Washington, D.C., octubre de 2018.

Estados Unidos de Norteamérica se mantienen como la economía desarrollada más dinámica. El PIB creció a un ritmo anualizado del 4.1% durante el segundo trimestre de 2018 y para el año completo se anticipa un crecimiento de casi un 3.0%, frente a un 2.3% en 2017 (CBO, 2018). El consumo, que representa casi tres cuartos del PIB, creció gracias al menor desempleo, el auge en los valores de los activos financieros y la mayor confianza de los consumidores. A su vez, la inversión fue el componente más dinámico

del PIB en 2017 y la primera parte de 2018 como resultado de la mejora del consumo y la expansión del sector del gas y petróleo, impulsado en parte por los mayores precios de estos productos.

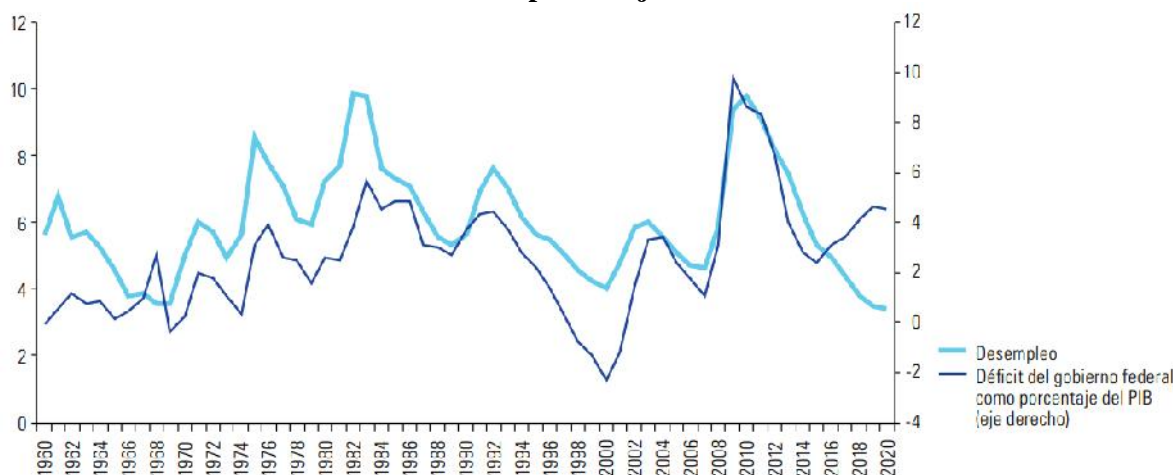
El buen desempeño de la economía estadounidense es consecuencia, en parte, de las políticas macroeconómicas adoptadas para enfrentar la crisis financiera. Junto con una política fiscal expansiva en los primeros años posteriores a la crisis, la expansión monetaria ha sido el principal instrumento empleado. Con cuatro rondas de compra de activos desde 2009 hasta 2017, se logró reducir las tasas de interés y así impulsar el consumo, la inversión y el empleo. Estas políticas han contribuido a que el actual ciclo de expansión ya sea el segundo más largo de la posguerra, aunque con un crecimiento promedio anual bajo (2.2%) en un contexto histórico¹⁹.

La actual Administración ha implementado nuevas políticas para estimular la economía. La principal es la reforma tributaria de diciembre de 2017, la más importante desde 1986. Con esta reforma se redujo la tasa de impuestos a las utilidades de las empresas del 35 al 21%, un nivel inferior al promedio de los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). El cambio hacia un sistema fiscal semiterritorial y las medidas asociadas desincentivan a las empresas multinacionales a canalizar sus ganancias hacia países o jurisdicciones con bajos impuestos. La reforma también permite que las empresas paguen por una sola vez un impuesto del 15.5% sobre el efectivo o los beneficios repatriados desde el extranjero. Por otra parte, la Administración aprobó mayores gastos para 2018 y 2019, lo que, junto con la rebaja de impuestos, representa un estímulo fiscal equivalente al 1% del PIB (OCDE, 2018c).

¹⁹ Según datos de la Oficina de Análisis Económicos (BEA), *Gross Domestic Product* [en línea] <https://www.bea.gov/data/gdp/gross-domestic-product>.

La introducción de una política fiscal expansiva cuando la economía estadounidense ya está creciendo cerca de su potencial podría afectar la estabilidad macroeconómica porque aumentaría el déficit fiscal y la deuda pública en los próximos años. Sería la primera vez en décadas que Estados Unidos de Norteamérica adoptan una política fiscal procíclica sin estar en una situación de guerra (véase la gráfica siguiente). Si bien este estímulo daría inicialmente un impulso tanto a la economía de Estados Unidos de Norteamérica como a las de sus socios comerciales, en un horizonte más largo podría aumentar los riesgos para la economía mundial.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: DESEMPLEO Y DÉFICIT DEL GOBIERNO CENTRAL, 1960-2020^{a/}
-En porcentajes-



^{a/} Los datos de 2018 a 2020 son proyecciones del FMI (2018b).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Federal de la Reserva de St. Louis, *Federal Reserve Economic Data* (FRED).

El principal riesgo de una política fiscal expansiva en Estados Unidos de Norteamérica en la actual coyuntura es un aumento de las expectativas inflacionarias. Ello podría llevar a la Reserva Federal a aumentar más rápidamente su tasa de interés monetaria, acelerando la salida de capitales en curso desde los países emergentes. Además, la apreciación resultante del dólar agudizaría el déficit comercial de Estados Unidos de Norteamérica y aumentaría el superávit de países como Alemania, China y Japón, lo que acentuaría las tensiones comerciales (FMI, 2018a).

La actual Administración busca reducir el déficit comercial, disminuir la carga tributaria y aumentar la tasa de inversión (pública y privada). No obstante, podría resultar difícil alcanzar estos tres objetivos simultáneamente en el corto plazo. En ausencia de un mayor ahorro privado, el aumento del déficit fiscal y de la tasa de inversión deberían financiarse con ahorro externo, es decir, mediante un incremento del déficit comercial. Esto fue lo que ocurrió en Estados Unidos de Norteamérica en los años ochenta, cuando el aumento del déficit fiscal (debido al recorte de impuestos de la Administración Reagan) condujo a un incremento del déficit en cuenta corriente, popularizando el concepto de “déficit gemelos” (*The Economist*, 2017). De hecho, y pese a las distintas restricciones comerciales introducidas este año, el déficit comercial de bienes y servicios de Estados Unidos de Norteamérica aumentó un 7% entre enero y julio de 2018 con respecto a igual período de 2017 (Oficina del Censo de Estados Unidos de Norteamérica, 2018).

La zona del euro registró en 2017 el mejor desempeño en una década, con un crecimiento del 2.6% (Naciones Unidas, 2018a). En el contexto del menor nivel de desempleo en nueve años y un aumento en la participación laboral, se observó un mayor dinamismo del consumo privado (OCDE, 2018a). La inversión también creció a mayores tasas debido a la recuperación económica y al bajo costo del crédito. Sin embargo, en la primera mitad de 2018, la zona del euro creció menos de lo esperado (un 2.5 y un 2.2% en el primer y segundo trimestre, respectivamente). Se anticipa que en 2018 y 2019 el crecimiento se ubicará en torno al 2%, apoyado por una política monetaria acomodaticia. El consumo seguirá siendo dinámico gracias al menor desempleo y a la recuperación de los salarios. No obstante, crece la incertidumbre sobre las condiciones del retiro del Reino Unido de la Unión Europea (*brexit*), que tendrá lugar en marzo de 2019 (Naciones Unidas, 2018a).

Comparada con Estados Unidos de Norteamérica, la recuperación de la zona del euro tras las crisis ha sido mucho más lenta en términos del crecimiento, el empleo, la

inversión y la inflación. La principal razón es que la expansión monetaria en la zona del euro fue introducida posteriormente y en menor cuantía que en Estados Unidos de Norteamérica, lo que demoró el proceso de desapalancamiento y ajuste de los balances de los bancos. Otros factores que han sido mencionados fueron: una demanda agregada más débil vinculada a una política fiscal más austera, un mercado laboral más regulado y la introducción más lenta de nuevas tecnologías en las empresas (Kollman y otros, 2015).

En 2017, la economía japonesa logró su mayor expansión en cinco años (1.7%), apoyada por una política fiscal activa. Además, la expansión monetaria estimuló la inversión privada, junto con una demanda externa favorable, una alta rentabilidad empresarial y una escasez de mano de obra (Banco de Japón, 2018). Para 2018 y 2019 se anticipa un crecimiento ligeramente superior al 1%. Japón es el único país avanzado que no ha anunciado un término a sus compras de activos para apoyar la actividad económica y la inflación. Los principales desafíos para la economía japonesa son el control de la deuda pública, que en 2017 alcanzó su mayor nivel histórico (un 224% del PIB), las tensiones comerciales, sobre todo en el sector automotor (OCDE, 2018d), y la reducción de la fuerza laboral por el envejecimiento de la población.

El crecimiento de la economía china sigue mostrando una modesta desaceleración. Entre 2016 y 2018, la expansión anual del PIB bajaría del 6.9 al 6.7% y todavía sería una de las más altas del mundo, después de la registrada por la India. Esta desaceleración refleja, en parte, un cambio en los motores de crecimiento de la inversión al consumo. Dado el gran tamaño de su economía, China explica una tercera parte del crecimiento del PIB mundial, superando el aporte conjunto de los países desarrollados.

En 2017, el Gobierno chino inició una campaña para controlar la expansión de la deuda, lo que ha contribuido al menor crecimiento de la inversión (un 6% en el primer semestre

de 2018 según la Oficina Nacional de Estadísticas de China). Las autoridades intentan, en particular, controlar la deuda de los gobiernos locales, lo que repercute directamente en la inversión en infraestructura. Por el contrario, el consumo muestra un fuerte dinamismo gracias a los aumentos del salario real, el bajo desempleo, la reducción del impuesto sobre las ventas de varios productos y el aumento del umbral de exoneración del impuesto a los salarios. Las tensiones comerciales con Estados Unidos de Norteamérica han repercutido sobre todo en las variables financieras, pero todavía afectan poco a la economía real. Para 2019 se prevé un crecimiento en torno al 6.3% (Naciones Unidas, 2018a). El Gobierno seguirá intentando reducir la deuda, con especial atención en la denominada “banca en la sombra”. Además, estará atento a los posibles efectos negativos de las tensiones comerciales y, de ser necesario, adoptará medidas de estímulo para alcanzar el objetivo de crecimiento establecido.

En suma, el conjunto de los países que integran el Grupo de los 20 (G20) desaceleraría su crecimiento en 2018 y 2019 con respecto a las proyecciones realizadas a inicios del presente año. Además, las trayectorias de expansión de las principales economías están divergiendo. La incertidumbre crece en torno al impacto en los mercados financieros de la normalización de las políticas monetarias en las economías avanzadas y de la intensificación de las tensiones comerciales. Algunos países en desarrollo con fundamentos débiles, en términos de un elevado nivel de deuda o de déficit en la cuenta corriente, se están viendo afectados por esta volatilidad financiera, con caídas importantes en las monedas y el crecimiento. Transcurrida una década desde la irrupción de la crisis, el mundo no ha logrado retomar la senda de crecimiento previa a ésta.

2. El incierto impacto de la política macroeconómica y la persistente desigualdad

La crisis generó una caída del producto en 2009 en 91 países, que representan dos tercios del PIB mundial (FMI, 2018d). La década posterior a la crisis ha estado marcada

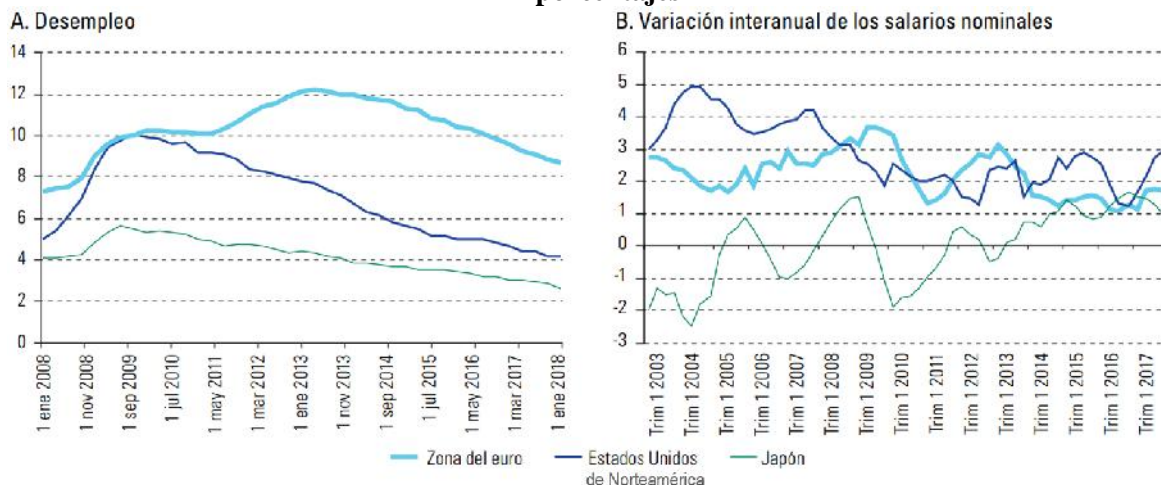
por un bajo crecimiento, con tasas estructuralmente más bajas que en el período previo a la crisis, sobre todo en la zona del euro (de un promedio del 1.8% entre 2000 y 2008 pasaron a uno del 1.2% entre 2010 y 2017). Así, la recuperación del ingreso per cápita anterior a la crisis ocurrió recién en 2016 en la zona del euro, en 2013 en Japón y en 2011 en Estados Unidos de Norteamérica.

El principal instrumento utilizado en los países avanzados para recuperar el crecimiento y el empleo después de la crisis fue la expansión de la base monetaria, dado el reducido espacio que estos tenían para aumentar el gasto fiscal y bajar las tasas de referencia. Esta política monetaria tenía por objetivo bajar las tasas de interés para promover el consumo y la inversión. El crecimiento esperado del empleo debería a su vez presionar al alza los salarios, y con ello las expectativas inflacionarias. Estos vínculos subyacen en la política monetaria tradicional anterior a la crisis.

El bajo crecimiento de los países avanzados en la década posterior a la crisis, sin embargo, refleja el incierto impacto de la política macroeconómica en este período. De hecho, en los años posteriores a la crisis se ha observado un debilitamiento de los vínculos tradicionales entre las distintas variables macroeconómicas. Aunque el desempleo ha retornado a los niveles previos a la crisis en la zona del euro, Japón y Estados Unidos de Norteamérica, los salarios se han estancado (véase la gráfica siguiente). En este último país, las proyecciones de inflación y crecimiento de los salarios se mantienen bajas hasta 2020 (Powell, 2018). Por el contrario, el Banco Central Europeo afirma que en la zona del euro en 2018 el menor desempleo se está traduciendo en un aumento de los salarios y de la inflación subyacente. Por su parte, el Banco de Japón declaró que, aunque la escasez de trabajadores presiona los salarios al alza, la inflación se mantiene baja por la falta de demanda, la mejora en la productividad y la dificultad de cambiar las expectativas deflacionistas.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, JAPÓN Y ZONA DEL EURO: DESEMPLEO Y CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS NOMINALES, 2003-2018

-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), OECD *Employment Outlook* 2018, París y la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos de Norteamérica (OEL).

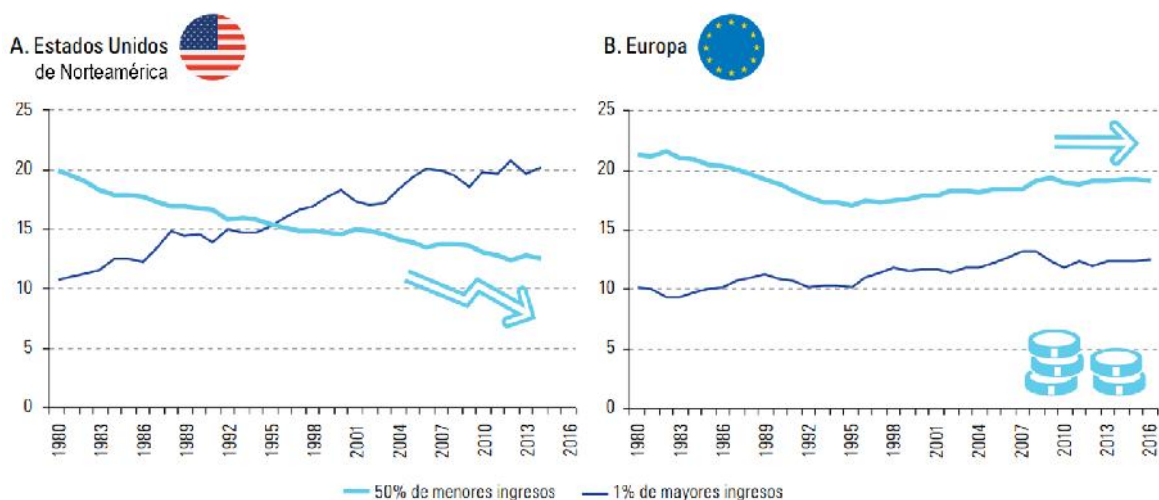
Varios analistas argumentan que existen múltiples factores que presionan a la baja el crecimiento de los salarios y los precios de manera permanente, por lo que se tienen que ajustar los modelos e instrumentos tradicionales de la política monetaria (Powell, 2018). Primero, muchas personas fuera de la fuerza laboral están dispuestas a trabajar, mientras aquellas que ya trabajan desearían trabajar más horas. Segundo, la creciente competencia de las importaciones de bajo costo desde China y otros países asiáticos, junto con la digitalización, la robotización y otros tipos de progreso tecnológico, condujo a una situación en la que los trabajadores de menor calificación de los países avanzados vieron estancarse sus salarios y deteriorarse su estabilidad laboral. Tercero, el menor grado de sindicalización ha reducido el poder de negociación de los trabajadores. Cuarto, el bajo crecimiento de la productividad en los últimos años limita el espacio para aumentar los salarios (CEPAL, 2016).

Frente a la creciente incertidumbre en la economía mundial, y a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos de Norteamérica (donde la recuperación ha sido más vigorosa), el Banco Central Europeo y el Banco de Japón mantienen un grado

considerable de flexibilidad sobre las políticas que seguirían en el corto y mediano plazo. Antes de dejar de aplicar la expansión monetaria, desean tener la certeza de que el crecimiento será lo suficientemente estable y que ya no depende de ella. Por ende, conocer las razones del débil vínculo que en la actualidad se observa entre las variaciones de las tasas de interés, el crecimiento económico, el empleo, los salarios y la inflación es clave para evitar que un cambio en la política monetaria incida negativamente en el crecimiento (CEPAL, 2017).

El estancamiento salarial posterior a la crisis ha contribuido a la polarización de los ingresos y el empobrecimiento relativo de las clases medias en los países avanzados. Esta tendencia es aún más pronunciada en Estados Unidos de Norteamérica, donde la mitad de los hogares con menores ingresos ha visto reducirse de manera continua su participación en el ingreso nacional desde los años ochenta. En Europa, si bien las tendencias son menos extremas, la mitad de los hogares con menores ingresos redujo levemente su participación en el ingreso nacional desde la década de 1980, al contrario de los hogares del 1% más rico (véase la gráfica siguiente).

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y EUROPA: PARTICIPACIÓN DEL 1% DE HOGARES DE MAYORES INGRESOS Y DEL 50% DE HOGARES DE MENORES INGRESOS EN EL INGRESO NACIONAL, 1980-2016
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *World Inequality Database* [en línea] <https://wid.world/data/>.

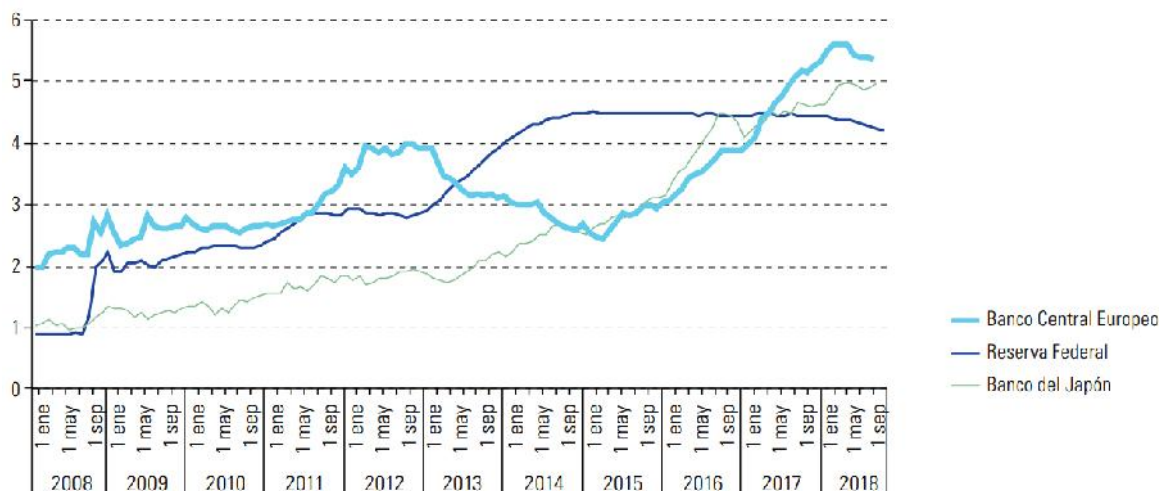
Otro factor que acentuó la desigualdad en los países avanzados con posterioridad a la crisis fue la valorización de los activos financieros, cuya propiedad se concentra en los hogares de mayores ingresos (CEPAL, 2018b). Entre 2009 y 2014, casi todo el crecimiento del ingreso de los hogares en Estados Unidos de Norteamérica ocurrió en el decil superior, que posee la mayoría de los activos financieros (CBO, 2018). En la zona del euro y Japón se observan tendencias similares²⁰.

El gran aumento del valor de los activos financieros tiene su principal causa en la expansión monetaria posterior a la crisis. Desde 2009, los bancos centrales de Estados Unidos de Norteamérica, la zona del euro y Japón compraron enormes volúmenes de diferentes tipos de activos financieros, como bonos del Tesoro, bonos hipotecarios y fondos cotizados en bolsa. Así, los activos de los tres bancos centrales aumentaron de 6 billones de dólares al inicio de 2009 a 14 billones de dólares en 2018 (véase la gráfica siguiente). Esas compras redujeron las tasas de interés ofrecidas por estos instrumentos, desviando la demanda hacia otros activos financieros e impulsando sus valores (Pérez, 2017). Así lo evidencia la evolución del índice que representa el valor de las 500 principales empresas que cotizan en bolsa en Estados Unidos de Norteamérica (*Standard & Poor's 500 (S&P500)*) (véase la gráfica siguiente).

²⁰ Este patrón ha sido compensado, en parte, por otros factores que mejoraron la distribución del ingreso. En primer lugar, la expansión monetaria promovió la recuperación de la actividad económica y el empleo, generando nuevos ingresos para los deciles más pobres. En segundo término, dicha expansión contribuyó a la valoración de las viviendas, incluidas las de la clase media (Colciago, Samarina y de Haan, 2018).

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, JAPÓN Y ZONA DEL EURO: BALANCE DE LOS BANCOS CENTRALES, 2007-2018

A. Balanza de los bancos centrales
(en billones de dólares)



B. Balanza de los bancos centrales y mercados de activos
(en billones de dólares y puntos)



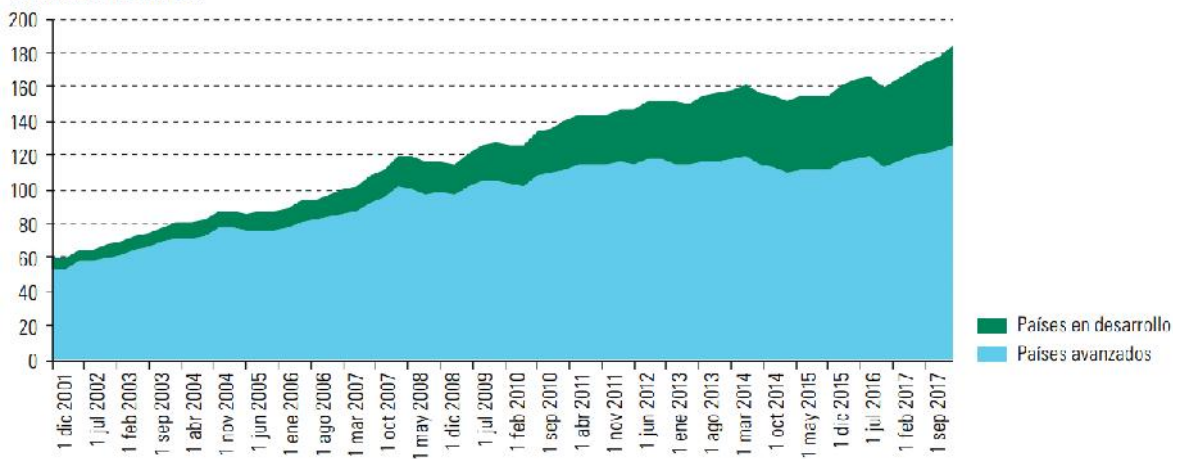
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Federal de la Reserva de St. Louis, *Federal Reserve Economic Data* (FRED) [en línea] <https://fred.stlouisfed.org/>.

Las menores tasas de interés en los países avanzados, producto de la expansión monetaria, también impulsaron el endeudamiento masivo a nivel mundial en la última década. Este alcanzó niveles récord en 2018, lo que provocó nuevas tensiones en un contexto de normalización de la política monetaria y mayor incertidumbre. Entre 2008 y 2017, la deuda no financiera mundial aumentó 77 billones de dólares y llegó a un total de 177.4 billones de dólares (véase la gráfica siguiente panel A). Los países emergentes

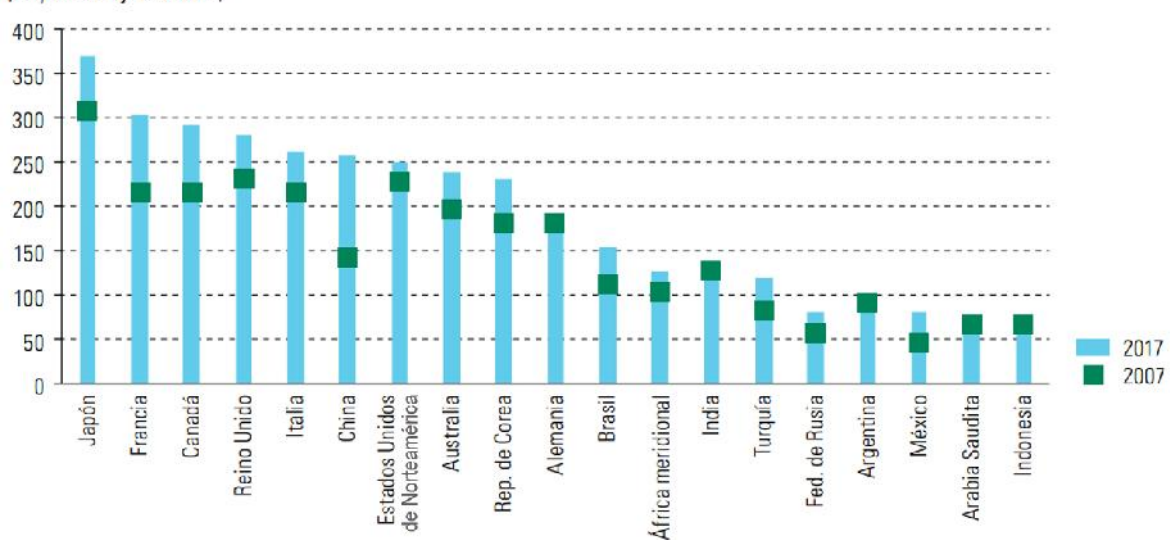
representan el 60% del aumento de la deuda no financiera y China por sí sola representa casi el 40%. En este período, China es el miembro del G20 donde más aumentó la deuda como porcentaje del PIB: del 145 al 256% (véase la gráfica siguiente panel B). En varios países europeos la deuda también creció y se concentró en el sector público, como resultado del rescate del sector bancario y el aumento del gasto fiscal para promover el crecimiento. Alemania es una excepción, al registrar una reducción de la deuda pública.

PAÍSES Y GRUPOS SELECCIONADOS: DEUDA DEL SECTOR NO FINANCIERO, 2001-2018

A. Países avanzados y países en desarrollo
(en billones de dólares)



B. Países seleccionados
(en porcentajes del PIB)



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Pagos Internacionales (BPI) [en línea] www.bis.org/statistics/totcredit.htm.

En resumen, en la década posterior a la crisis no se logró revertir las tendencias de más largo plazo que alimentan el descontento con la globalización entre grandes grupos de la población en los países avanzados. Las políticas macroeconómicas adoptadas para enfrentar la crisis no lograron que las economías retomaran un crecimiento dinámico y tampoco pudieron revertir el estancamiento de los salarios y la creciente desigualdad.

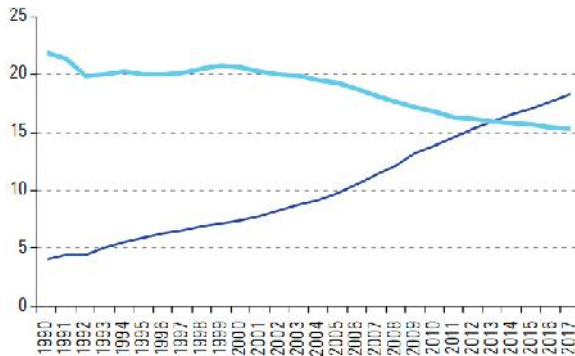
B. Estados Unidos de Norteamérica y China: una disputa comercial y tecnológica

Durante 2018, ha crecido mucho la preocupación ante el aumento de las tensiones comerciales entre Estados Unidos de Norteamérica y China. Si bien la escalada de medidas restrictivas del comercio involucra a varios otros actores (véase la sección I.D), es innegable que el trasfondo de las actuales tensiones se relaciona estrechamente con la disputa entre esos dos países por el liderazgo económico y tecnológico mundial. En las últimas décadas, China ha cerrado o reducido notoriamente las brechas que mantenía respecto de Estados Unidos de Norteamérica en diversas variables económicas (véase la gráfica siguiente). Su PIB es el mayor del mundo desde 2014 (medido en paridad del poder adquisitivo) y el segundo más grande si se mide en dólares corrientes. También es el principal productor manufacturero mundial desde 2010 y el primer exportador de bienes desde 2009 (por el contrario, el predominio de Estados Unidos de Norteamérica en el comercio de servicios se mantiene sin contrapeso). Desde 2008, China se ha situado como el segundo receptor mundial de IED y en 2016 fue el segundo mayor inversionista extranjero.

CHINA Y ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: INDICADORES DE PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)

-En porcentajes-

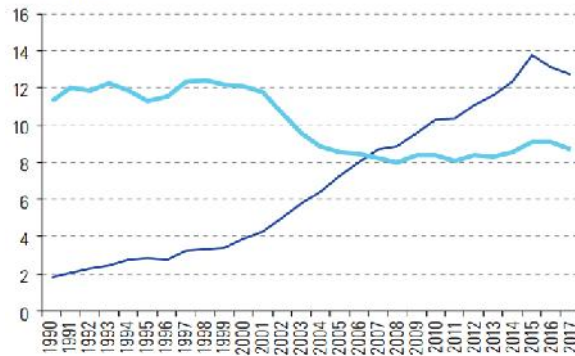
A. Participación en el PIB mundial en paridad de poder adquisitivo, 1990-2017



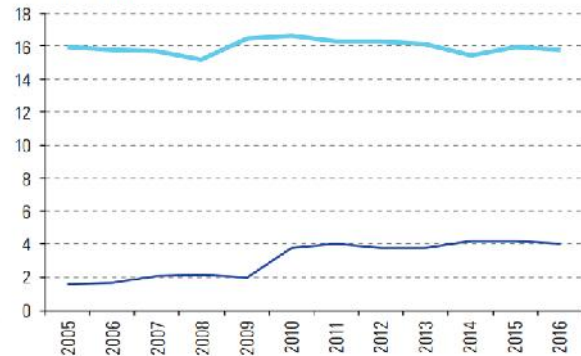
B. Participación en el valor agregado manufacturero mundial, 2004-2016



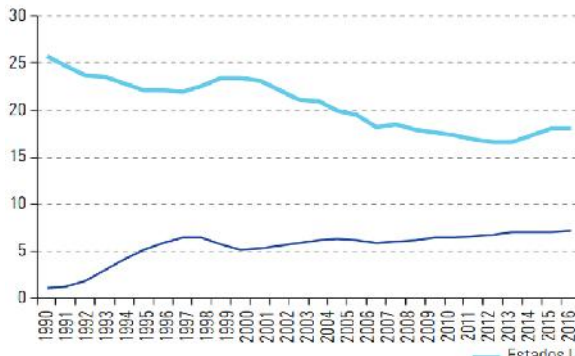
C. Participación en las exportaciones mundiales de bienes, 1990-2017



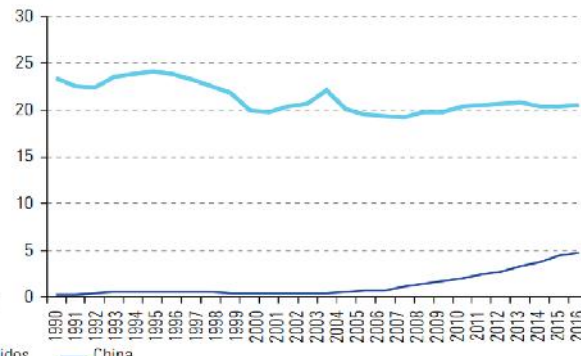
D. Participación en las exportaciones mundiales de servicios, 2005-2016^{a/}



E. Participación en el acervo mundial de entradas de IED, 1990-2017^{b/}



F. Participación en el acervo mundial de salidas de IED, 1990-2017^{b/}



— Estados Unidos de Norteamérica
— China

^{a/} Se excluyen el transporte y los viajes.

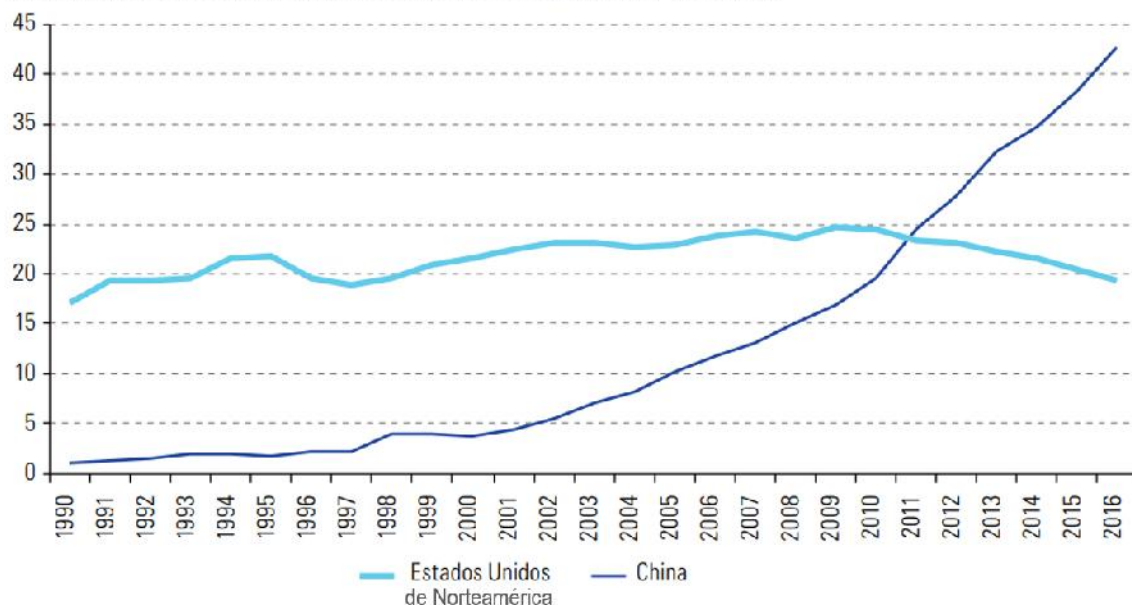
^{b/} Los acervos de IED se calcularon a partir de los acervos informados en la base de datos UNCTADStat, ajustándolos por la depreciación del capital y por el índice de precios al productor del sector manufacturero de Estados Unidos de Norteamérica.

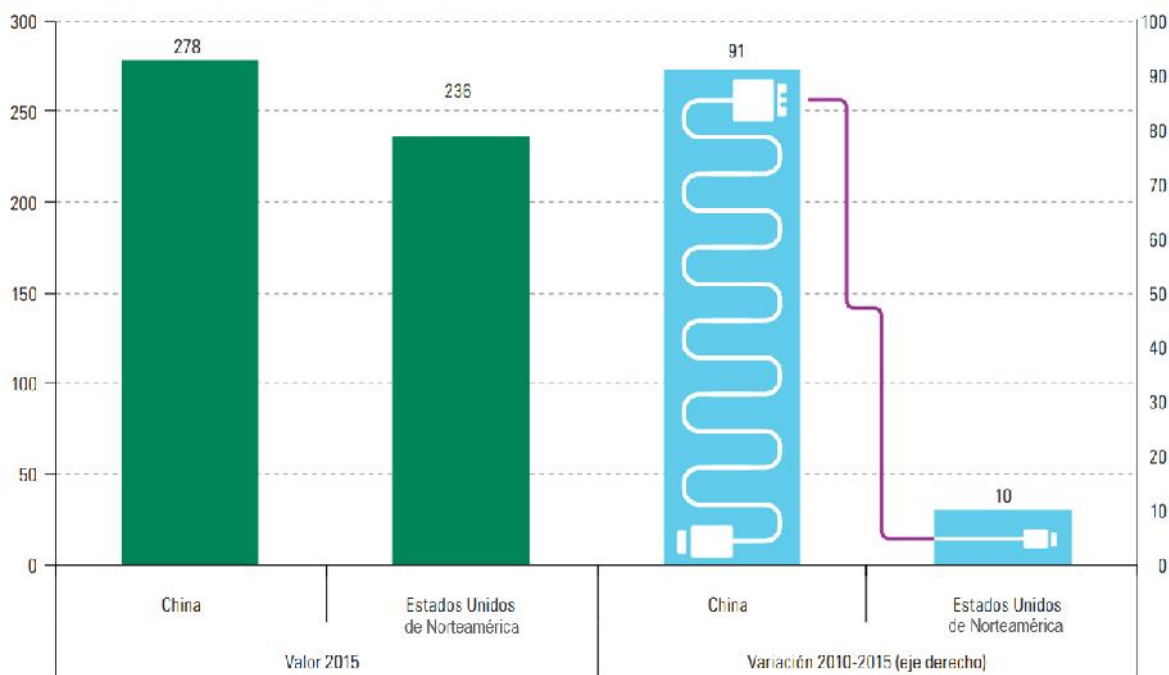
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Fondo Monetario Internacional (FMI), *World Economic Outlook Database*, abril de 2018, para el PIB; Naciones Unidas, *National Accounts Main Aggregates Database*, para el valor agregado manufacturero; Organización Mundial del Comercio (OMC), *Statistics Database*, para el comercio de bienes y servicios; y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos UNCTADSTAT, para la inversión extranjera directa (IED).

El cierre de brechas entre China y Estados Unidos de Norteamérica es particularmente marcado en el plano tecnológico (véase la gráfica siguiente). En 2016, se presentaron en China 1.3 millones de solicitudes de patentes (el 43% de las solicitudes mundiales), lo que duplica con creces la participación de Estados Unidos de Norteamérica (19%) y supera la participación conjunta de las oficinas de este país, Japón, República de Corea y la Oficina Europea de Patentes (OMPI, 2018, pág. 12). En 2017, dos empresas tecnológicas chinas, Huawei y ZTE, presentaron el mayor número de solicitudes en el marco del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Este permite solicitar la protección de una invención mediante la presentación de una única solicitud internacional de patente en un gran número de países, sin necesidad de cursar por separado varias solicitudes nacionales. En total, China fue el segundo usuario del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes en 2017 detrás de Estados Unidos de Norteamérica y desplazó a Japón (véase la gráfica *Principales usuarios del Tratado de Cooperación en materia de Patentes*).

CHINA Y ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: INDICADORES DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO Y PATENTAMIENTO
-En porcentajes y miles de millones de dólares-

A. Participación en las solicitudes mundiales de patentes, 1990-2016



B. Gasto en investigación y desarrollo en el sector manufacturero, 2015^{3/}

^{3/} El valor del gasto en investigación y desarrollo en el sector manufacturero está expresado en miles de millones de dólares en paridad de poder adquisitivo.

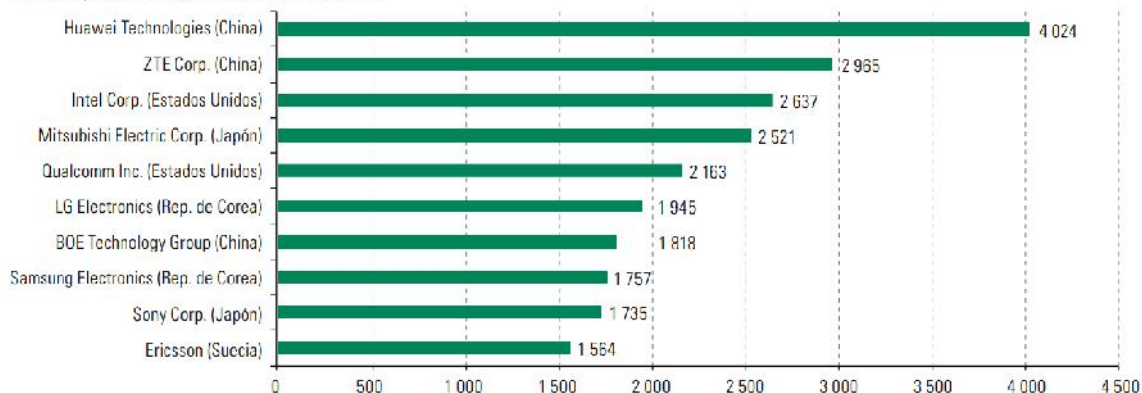
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), WIPO IP *Statistics Data Center*, para solicitudes de patentes y M. Levinson, *U.S. Manufacturing in International Perspective*, Congressional Research Service, Washington, D.C., 21 de febrero de 2018 [en línea] <https://fas.org/sgp/crs/misc/R42135.pdf>, gráficos 13 y 14, para gasto en investigación y desarrollo en el sector manufacturero.

PRINCIPALES USUARIOS DEL TRATADO DE COOPERACIÓN EN MATERIA DE PATENTES -En número de solicitudes-

A. País de origen de los solicitantes, 2016-2017



B. Principales solicitantes individuales, 2017

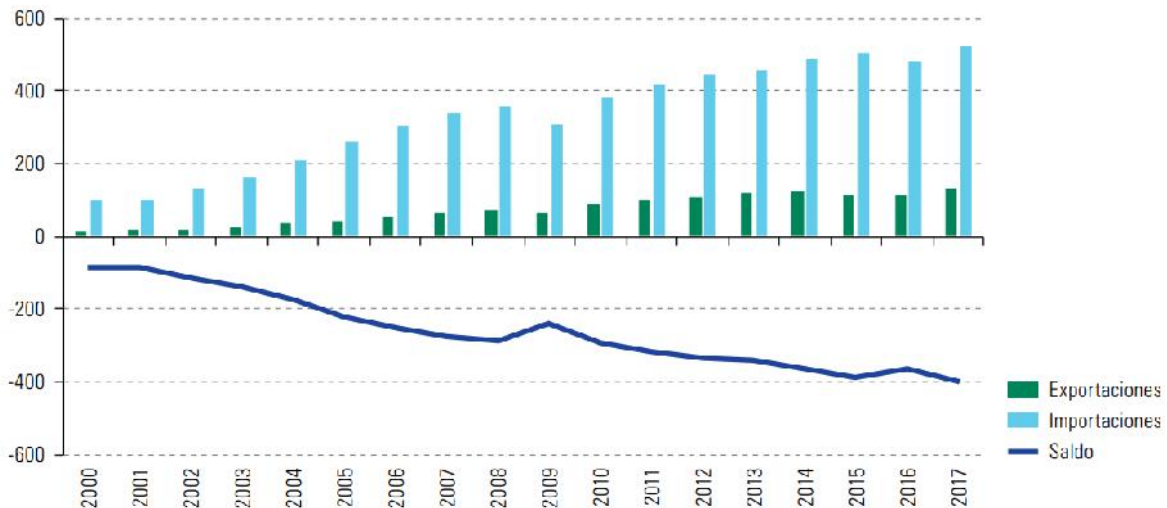


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), “*Facts and Figures 2017*” [en línea] <http://www.wipo.int/edocs/infodocs/en/ipfactsandfigures2017/>.

El déficit comercial de bienes de Estados Unidos de Norteamérica con China casi se ha quintuplicado durante el presente siglo, ya que pasó de 84 mil millones de dólares en 2000 a 396 mil millones de dólares en 2017. En promedio, desde 2010 el monto de las importaciones estadounidenses desde China ha cuadruplicado el monto de sus envíos a ese país (véase la gráfica siguiente). Los mayores déficit se registran en computadores y otros productos de la electrónica, equipos eléctricos y manufacturas misceláneas (véase la gráfica *Estados Unidos de Norteamérica: balance del comercio de bienes con*

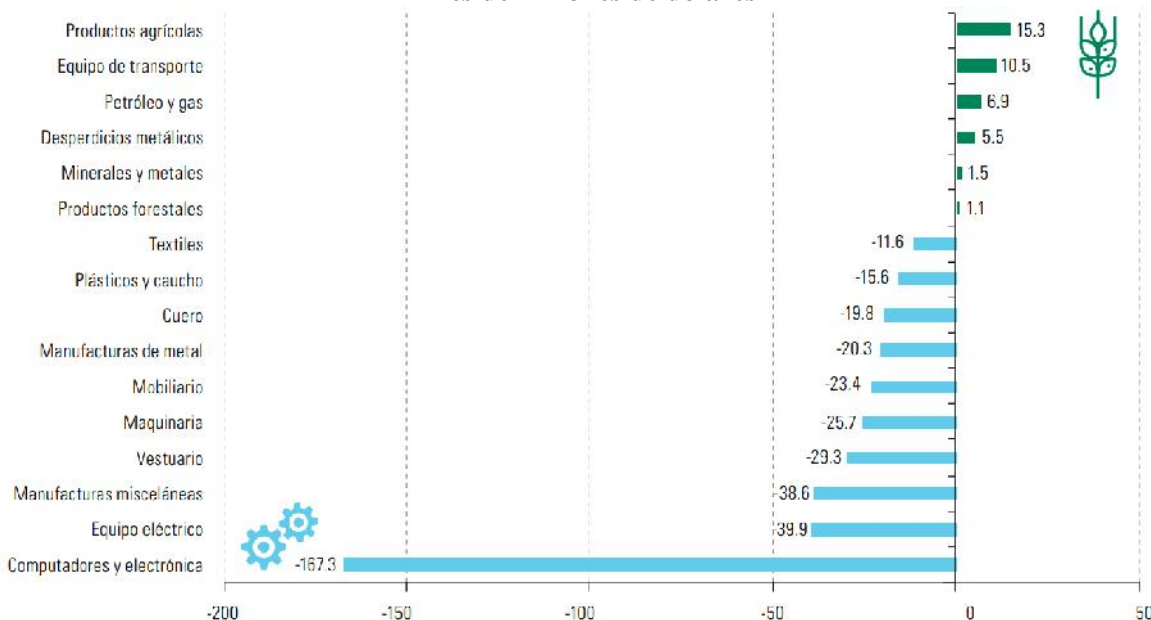
China por sector, 2017). Una fracción significativa de las importaciones desde China, especialmente en el sector de la electrónica, corresponde a productos manufacturados por empresas estadounidenses con operaciones en ese país (por ejemplo, Apple e Intel). Con la excepción del equipo de transporte, Estados Unidos de Norteamérica solo registran superávit con China en sectores ligados a los recursos naturales. Cabe señalar, sin embargo, que Estados Unidos de Norteamérica también registran un superávit creciente con China en el comercio de servicios, que pasó de poco más de 30 mil millones de dólares en 2014 a poco más de 40 mil millones de dólares en 2017 (Oficina del Censo de Estados Unidos de Norteamérica, 2018).

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: COMERCIO DE BIENES CON CHINA,
2000-2017**
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: BALANCE DEL COMERCIO DE BIENES
CON CHINA POR SECTOR, 2017**
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: J. Bartash, “Why the U.S.-China trade deficit is so huge: Here’s all the stuff America imports”, 17 de septiembre de 2018 [en línea] <https://www.marketwatch.com/story/heres-all-the-stuff-the-us-imports-from-china-thats-causing-a-huge-trade-deficit-2018-03-23/print>.

El elevado déficit con China ha sido mencionado con frecuencia como la causa de las actuales tensiones comerciales. No obstante, la competencia por la supremacía tecnológica entre ambos países aparece como un factor de mayor importancia (Akita, 2018; Atkinson, 2018). Las alzas arancelarias aplicadas por Estados Unidos de Norteamérica a productos chinos durante 2018 son el resultado de una investigación sobre las políticas y prácticas de este último país en materia de transferencia tecnológica, propiedad intelectual e innovación. Dicha investigación, realizada entre agosto de 2017 y marzo de 2018, concluyó que China aplica diversas prácticas que perjudican los intereses comerciales estadounidenses y constituyen competencia desleal. Entre ellas se cuentan: i) el requisito de que las empresas estadounidenses que desean invertir en diversos sectores en China formen empresas conjuntas con socios locales, ii) diversos mecanismos —generalmente informales— para forzar o inducir la

transferencia de tecnología y propiedad intelectual desde empresas estadounidenses hacia empresas chinas, y iii) prácticas de ciberespionaje comercial²¹.

Según el Gobierno estadounidense, las prácticas mencionadas se enmarcan en una ambiciosa estrategia de política industrial, plasmada en instrumentos como el programa industrial *Made in China 2025*, dado a conocer en 2015. Dicha estrategia busca convertir a China en un líder mundial en sectores de punta, como inteligencia artificial, biotecnología, tecnologías de la información, materiales avanzados, manufactura avanzada y tecnología aeroespacial, entre otros. China se ha planteado el objetivo de reducir a menos del 30% en 2020 su tasa de dependencia de tecnologías desarrolladas en otros países en dichos sectores (RCEU, 2018). Estos coinciden precisamente con las industrias en las cuales Estados Unidos de Norteamérica sustentan su actual liderazgo económico y tecnológico.

Desde que se dieron a conocer los resultados de la mencionada investigación, Estados Unidos de Norteamérica han elevado los aranceles a casi la mitad de sus importaciones desde China y reforzado los controles a la inversión extranjera procedente de ese país para impedir la adquisición de tecnologías clave (en particular, las denominadas “de uso dual”, es decir, civil y militar) (South China Morning Post, 2018). Asimismo, iniciaron un procedimiento de solución de controversias en la OMC, cuestionando la compatibilidad de distintas medidas y prácticas de China con las normas sobre propiedad intelectual de esa organización. China, por su parte, inició su propio caso ante la OMC, cuestionando la legalidad de las alzas arancelarias en Estados Unidos de Norteamérica.

Las conclusiones de la investigación coinciden con la visión crítica que Estados Unidos de Norteamérica han mantenido por años sobre la política comercial e industrial de

²¹ Los sectores mencionados en el punto i) incluyen la fabricación de automóviles y aeronaves comerciales y los servicios de telecomunicaciones básicas y de valor agregado, entre otros (RCEU, 2018, pág. 26).

China, país al que consideran ahora un “competidor estratégico”. Dicha visión —que se ha intensificado durante la actual Administración— tiene un innegable trasfondo geopolítico. Esto queda en evidencia en la estrategia de seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica, dada a conocer en diciembre de 2017. Sin mencionar expresamente a China, se señala que durante décadas, Estados Unidos de Norteamérica permitieron que se multiplicaran las prácticas comerciales desleales. Otros países han recurrido al dumping, las barreras no arancelarias discriminatorias, las transferencias forzadas de tecnología, la capacidad no económica, los subsidios industriales y otros apoyos de Gobiernos y empresas públicas para obtener ventajas económicas (*The White House*, 2017, pág. 19). A continuación, se indica que cada año, competidores como China le roban a Estados Unidos de Norteamérica propiedad intelectual valuada en cientos de miles de millones de dólares (*The White House*, 2017, pág. 21).

Otras economías industrializadas comparten varias de las preocupaciones estadounidenses sobre el modelo de “capitalismo de Estado” prevalente en China (Rattner, 2018; *Financial Times*, 2018). La Unión Europea, Estados Unidos de Norteamérica y Japón emitieron una declaración ministerial conjunta en mayo de 2018 en la que reiteraron su preocupación por las políticas no orientadas por el mercado de terceros países y confirmaron su visión compartida de que ningún país debería requerir o ejercer presión para la transferencia de tecnología desde compañías extranjeras hacia empresas locales²². Estos tres actores consideran que los acuerdos de la OMC —negociados a comienzos de los años noventa, previo al ingreso de China a ese organismo en 2001— presentan insuficiencias para abordar temas como las distorsiones generadas por los subsidios industriales, la regulación de las empresas estatales y las prácticas de transferencia forzada de tecnología. Por lo mismo, han acordado promover

²² Véase “*Joint Statement on Trilateral Meeting of the Trade Ministers of the United States, Japan, and the European Union*”, París, 31 de mayo de 2018, [en línea] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156906.pdf. Paralelamente con su llamado a negociar nuevas reglas multilaterales, la Unión Europea inició en junio de 2018 un procedimiento de solución de controversias en la OMC, cuestionando la legalidad de las prácticas de transferencia de tecnología utilizadas por China.

el inicio de negociaciones para actualizar las normas de la OMC en esas áreas (iniciativa que se prevé que sea resistida por China). Asimismo, las declaraciones del presidente Trump en agosto de 2018, cuando planteó la posibilidad de retirar a Estados Unidos de Norteamérica de la OMC, se explican, en parte, por su percepción de la ineffectividad de esta institución para generar un cambio en las políticas de ese país.

En suma, la escalada de las tensiones comerciales entre las principales potencias económicas mundiales trasciende largamente el tema de los déficit. Como argumenta Rodrik (2018), tiene como telón de fondo el debate sobre la coexistencia de distintos estilos de desarrollo. Utilizando como herramienta de negociación el acceso a su vasto y dinámico mercado, China se ha beneficiado de la atracción de IED y de una activa política industrial para mejorar su posición en las cadenas globales de valor (UNCTAD, 2018). Ello le ha permitido convertirse en una potencia industrial y desafiar el liderazgo tecnológico de los países desarrollados. Por ende, las tensiones comerciales que se registran en la actualidad son el reflejo de una controversia mayor sobre cuáles deben ser las “reglas del juego” del comercio y la inversión extranjera en las próximas décadas, período en el que ambos fenómenos se verán drásticamente redefinidos por la revolución tecnológica en curso y en particular por la digitalización.

La forma en que se resuelva la actual controversia determinará, en gran medida, el espacio con que contarán los países en desarrollo, incluidos los de la región, para diseñar e implementar sus políticas comerciales, industriales y tecnológicas en los próximos años. Este espacio es clave para que América Latina y el Caribe pueda mejorar su inserción en el comercio internacional, que no ha cambiado significativamente en las últimas décadas. De hecho, la fuerte expansión del comercio con China y el resto de Asia en este siglo ha reforzado la concentración de las exportaciones regionales en productos básicos. Esta especialización acentuó la dependencia regional respecto de los precios de esos bienes y por ende refuerza la restricción externa en episodios de precios bajos o de menor acceso al financiamiento

externo. Cabe señalar que México y Centroamérica difieren de este patrón, ya que exportan sobre todo manufacturas a Estados Unidos de Norteamérica. No obstante, éstas por lo general incorporan un reducido valor agregado local y su competitividad se basa, en gran medida, en bajos costos laborales. En este contexto, en la siguiente sección se aborda la dinámica reciente y las perspectivas del comercio exterior regional en 2018.

D. Posibles impactos de las tensiones comerciales para la región y el mundo

Durante 2018 se han acumulado diversas restricciones al comercio en Estados Unidos de Norteamérica, que han generado medidas de represalia por parte de los socios afectados. En marzo, ese país impuso sobretasas arancelarias a las importaciones de aluminio y acero desde todos los orígenes, argumentando razones de seguridad nacional²³. Entre junio y septiembre, Estados Unidos de Norteamérica impusieron sobretasas arancelarias a diversos productos chinos por un monto cercano a los 250 mil millones de dólares, en respuesta a supuestas prácticas desleales de ese país. China reaccionó imponiendo sobretasas a productos estadounidenses por 110 mil millones de dólares (véase el cuadro siguiente). Con ello, las restricciones introducidas por ambas partes ya abarcan el 50% de las importaciones estadounidenses de bienes desde China en 2017 y el 85% de sus exportaciones a ese país en el mismo año.

²³ Algunos países, como Argentina, Australia y Brasil, lograron que no se les aplicaran las sobretasas y a cambio se comprometieron a limitar sus exportaciones de aluminio y acero a Estados Unidos de Norteamérica.

**RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES APLICADAS POR ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
Y MEDIDAS DE REPRESALIA DE LOS SOCIOS AFECTADOS,
ENERO A SEPTIEMBRE DE 2018**

Medidas de Estados Unidos de Norteamérica	Medidas de represalia
Restricciones al aluminio y al acero <ul style="list-style-type: none"> – Sobretasa del 10% a las importaciones de aluminio desde todos los orígenes. – Sobretasa del 25% a las importaciones de acero desde todos los orígenes. 	Reacción de los socios <ul style="list-style-type: none"> – Unión Europea: sobretasa del 25% a productos estadounidenses por un monto de 3 mil 200 millones de dólares. – China: sobretasas de entre un 15 y un 25% a productos estadounidenses por un monto de 3 mil millones de dólares. – Alzas arancelarias a productos estadounidenses en Canadá, la Federación de Rusia, India, Japón, México y Turquía (de entre el 15 y el 40%, dependiendo del país y el producto).
Restricciones a productos chinos <ul style="list-style-type: none"> – Sobretasa del 25% a productos chinos por un monto de 50 mil millones de dólares (junio y julio de 2018) – Sobretasa del 10% a 200 mil millones de dólares adicionales (septiembre de 2018). 	Reacción de China <ul style="list-style-type: none"> – Sobretasa de entre un 10 y un 25% a 50 mil millones de dólares de productos estadounidenses (junio y julio de 2018). – Sobretasa del 10% a 60 mil millones de dólares de productos estadounidenses (septiembre de 2018).

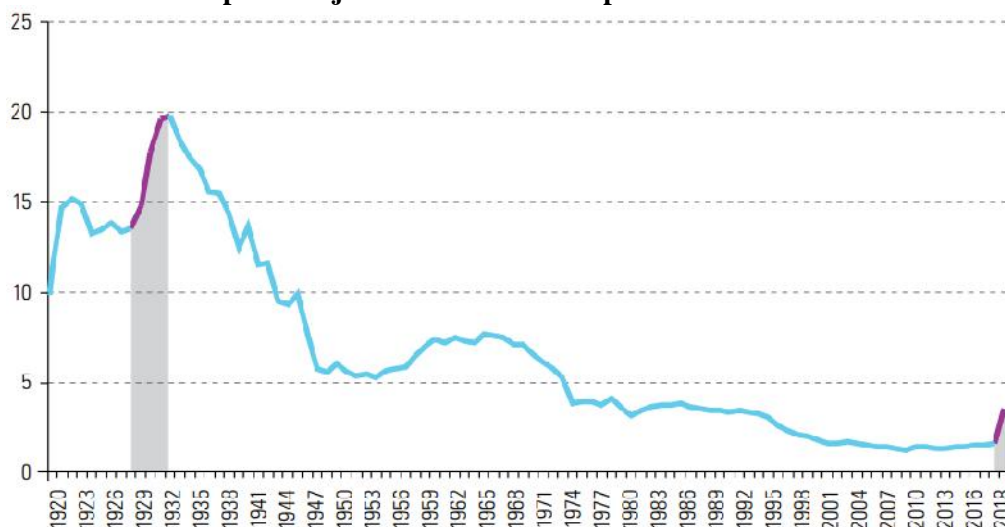
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, el Ministerio de Comercio de China y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las restricciones comerciales en Estados Unidos de Norteamérica podrían aumentar en los próximos meses. Por una parte, la actual Administración ha señalado que está dispuesta a aplicar sobretasas arancelarias al conjunto de sus importaciones desde China si este país no acepta modificar las prácticas cuestionadas por Estados Unidos de Norteamérica. Por otra parte, ha amenazado con imponer una sobretasa del 25% a las importaciones de automóviles desde todos los orígenes, invocando razones de seguridad nacional. Esta última decisión dependerá de los resultados de una investigación en curso a cargo del Departamento de Comercio.

Las sobretasas vigentes en Estados Unidos de Norteamérica se han traducido en un alza de su arancel efectivo promedio, del 1.5% en 2017 a alrededor del 3.6% en la actualidad. Si bien con ello se rompe la tendencia casi continua a la baja de los últimos 50 años, el nivel medio de protección arancelaria de Estados Unidos de Norteamérica hoy es muy inferior al máximo del 19.8% registrado en 1933 tras la adopción en 1930 de la Ley Smoot Hawley de 1930 sobre Aranceles (véase la gráfica siguiente). Esta Ley, mediante la cual se aumentaron los aranceles a un gran número de productos importados para paliar los efectos de la Gran Depresión, llevó al desplome del volumen importado

y a la adopción de represalias por parte de los países afectados. El resultado fue una contracción generalizada del comercio mundial y una agudización de la crisis económica (Irwin, 1998; Eichengreen, 1986).

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: EVOLUCIÓN DEL ARANCEL
APLICADO PROMEDIO, 1920-2018^{a/}
-En porcentajes del valor de las importaciones totales-**



^{a/} Las cifras de 2017 y 2018 son estimaciones.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de D. Kopf, "The history of US protectionism, in one 230-year chart", 2018 [en línea] <https://qz.com/1230399/a-history-of-tariffs-us-protectionism-in-one-230-year-chart/>.

En esta sección se modelan, mediante la metodología de equilibrio general computable (modelo multipaís del Proyecto de Análisis del Comercio Global), los posibles efectos sobre la producción y el comercio de diversos escenarios en el marco de las actuales tensiones comerciales (véase el cuadro siguiente)²⁴. Los cinco escenarios considerados reflejan un progresivo agravamiento de las medidas restrictivas del comercio. Para derivar los efectos que el cambio del componente exportado de la demanda agregada tendría sobre la producción en el escenario 3 (que se observa en la actualidad), se

²⁴ El modelo del Proyecto de Análisis del Comercio Global supone la existencia de una competencia perfecta en los mercados, que las empresas muestran beneficios nulos, que existe pleno empleo y que todos los factores son móviles en los países y las regiones. El gasto de inversión está determinado por la tasa de ahorro. Véase una descripción detallada en Schuschny, Durán y de Miguel (2007).

simulan las variaciones del producto en 11 países de la región mediante el modelo de Leontief²⁵.

ESCENARIOS DE SIMULACIÓN DEL IMPACTO DE LAS TENSIONES COMERCIALES

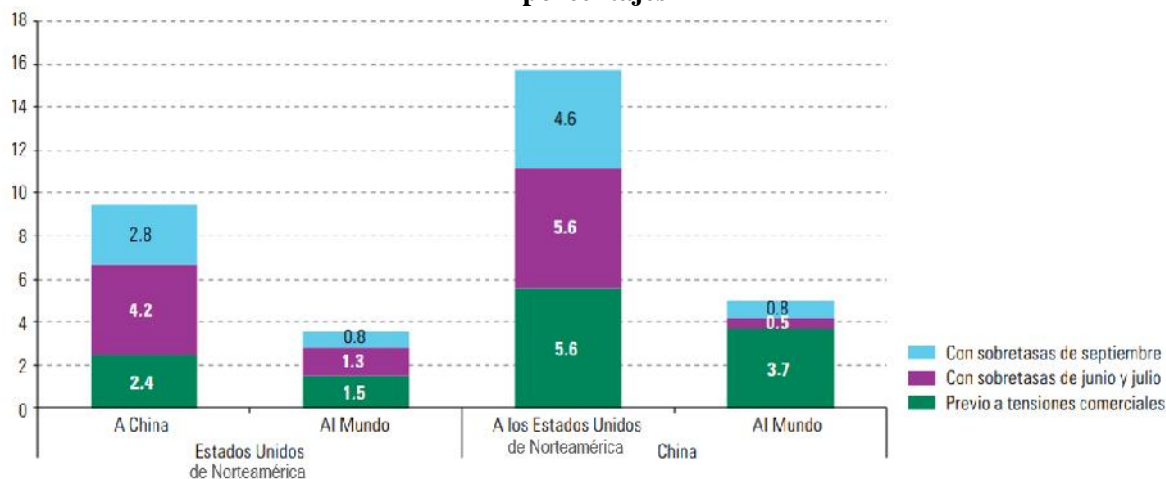
Número	Designación	Medidas incluidas
1	Inicial	Sobretasa al acero y el aluminio en Estados Unidos de Norteamérica.
2	Tensiones entre Estados Unidos de Norteamérica y China	Escenario 1 más sobretasas recíprocas vigentes entre Estados Unidos de Norteamérica y China.
3	Agravamiento de las tensiones comerciales (Escenario actual)	Escenario 2 más represalias comerciales de otros socios de Estados Unidos de Norteamérica (Unión Europea, Canadá, Federación de Rusia, India, México y Turquía).
4	Escenario extremo	Escenario 3 más la imposición de una sobretasa del 25% a los automóviles en Estados Unidos de Norteamérica y represalias similares (25%) en la Unión Europea, Canadá, China, Japón, República de Corea y el resto del mundo.
5	“Guerra comercial”	Escenario 4 más la imposición, por parte de Estados Unidos de Norteamérica y China, de una sobretasa del 10% a todas sus importaciones recíprocas actualmente no sujetas a sobretasas.

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

En la gráfica siguiente se muestran los cambios en los aranceles medios que Estados Unidos de Norteamérica y China se aplican mutuamente tras la aplicación recíproca de sobretasas, primero por un monto aproximado de 50 mil millones de dólares en cada dirección y posteriormente por 200 mil millones de dólares adicionales por parte de Estados Unidos de Norteamérica y 60 mil millones de dólares por parte de China. El arancel medio de Estados Unidos de Norteamérica a China se cuadruplica, al pasar del 2.4 al 9.5%, en tanto que el arancel medio de China a Estados Unidos de Norteamérica casi se triplica, al aumentar del 5.6 al 15.7%. El arancel medio que ambos países aplican al conjunto de sus socios comerciales también aumenta, aunque en menor medida.

²⁵ En los siguientes 11 países se dispone de matrices de insumo-producto comparables: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de). Saeteros (2018) realizó ejercicios similares.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y CHINA: ARANCEL PROMEDIO RECÍPROCO Y AL MUNDO TRAS LA IMPOSICIÓN DE SOBRETASAS, 2018
-En porcentajes-

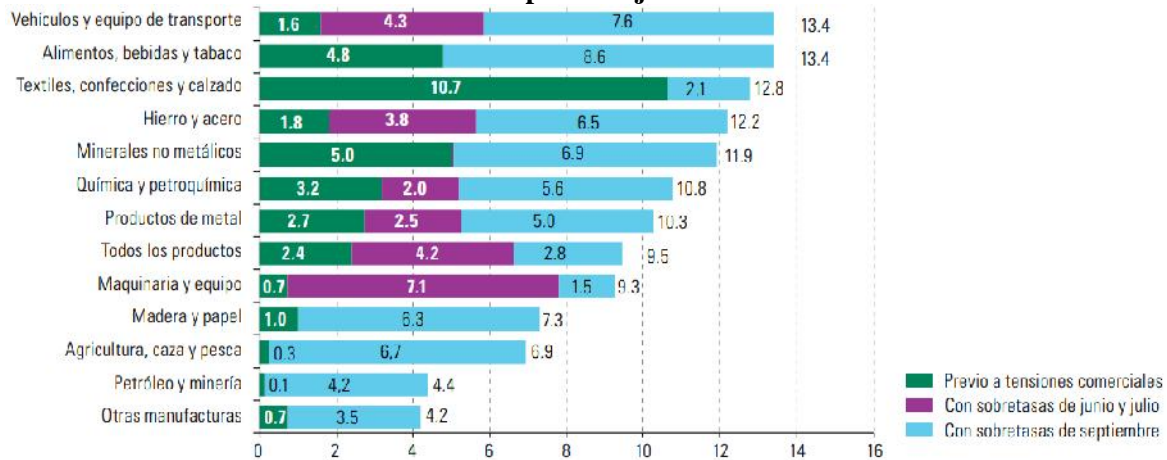


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, el Ministerio de Comercio de China y la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

El escenario de una agudización de las tensiones comerciales entre Estados Unidos de Norteamérica y China genera las mayores interrogantes sobre su impacto en las exportaciones de la región. Sin perjuicio de los efectos nocivos que tal escenario tendría sobre la economía mundial, y por ende sobre la propia región, también existen espacios que los exportadores podrían aprovechar. Por ejemplo, el aumento de los aranceles aplicados por Estados Unidos de Norteamérica a las importaciones desde China en una amplia gama de sectores (véase la gráfica siguiente) genera oportunidades a aquellos países de la región que poseen una oferta similar, así como cercanía geográfica y acceso preferencial al mercado estadounidense. Éste es el caso en particular de México respecto de vehículos, electrónica y otras manufacturas, y de Centroamérica en las áreas de textiles y confecciones.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: ARANCELES MEDIOS APLICADOS A CHINA TRAS LA IMPOSICIÓN DE SOBRETASAS, POR SECTOR, 2018

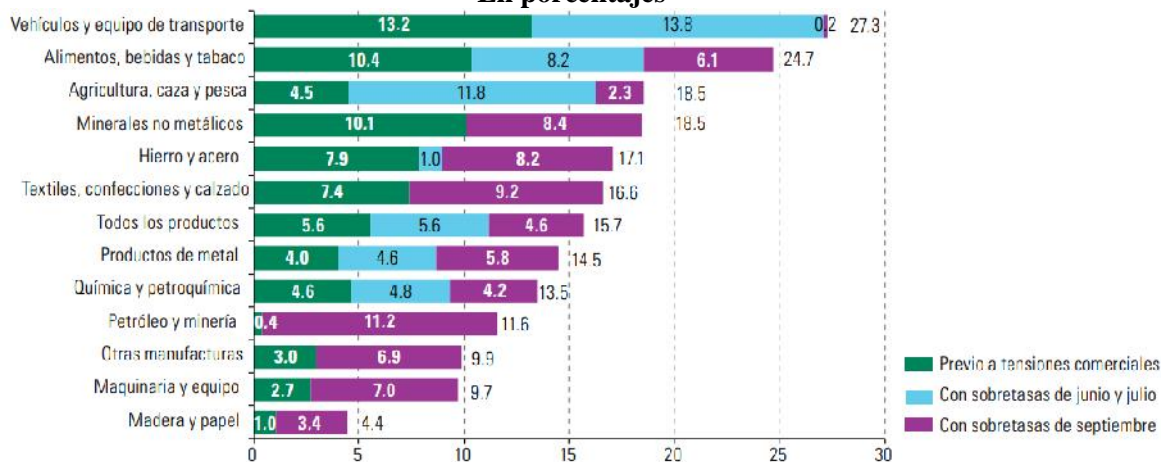
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, el Ministerio de Comercio de China y la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Por su parte, China ha aumentado sus aranceles a un amplio conjunto de productos estadounidenses (véase la gráfica siguiente). En particular, las considerables alzas introducidas a los productos agrícolas y agropecuarios (carnes, soja, jugo de naranja y vino, entre otros) abren oportunidades a los países de la región —principalmente sudamericanos— que tienen una oferta similar. Además de los grandes exportadores agrícolas como Argentina y Brasil, se encuentran en una posición particularmente ventajosa los tres países que tienen tratados de libre comercio vigentes con China (Chile, Costa Rica y Perú).

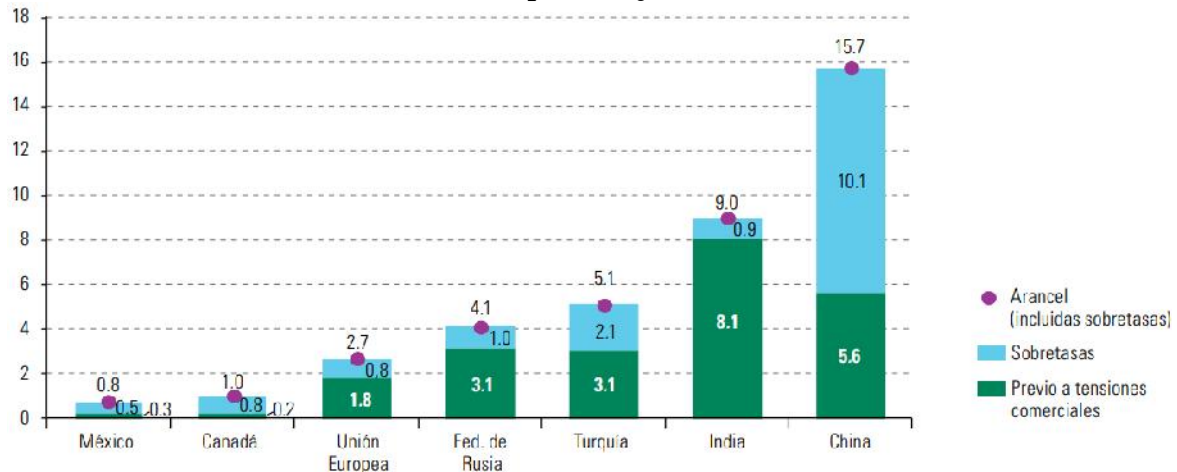
CHINA: ARANCELES MEDIOS APLICADOS A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA TRAS LA IMPOSICIÓN DE SOBRETASAS, POR SECTOR, 2018
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, el Ministerio de Comercio de China y la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Además de China, varios socios han elevado sus aranceles a los productos estadounidenses en respuesta a las sobretasas introducidas por este país a las importaciones de acero y aluminio (véase la gráfica siguiente). En todos esos mercados, el encarecimiento de los productos estadounidenses afectados también abre nichos para expandir las exportaciones regionales. Por ejemplo, en la Unión Europea, las sobretasas aplicadas a Estados Unidos de Norteamérica a cereales y productos alimenticios, productos químicos, vehículos y autopartes podrían incentivar el aumento de los envíos desde los países de la región que poseen una oferta competitiva en algunos de esos rubros. En el mercado de Canadá, en tanto, podrían verse favorecidas las exportaciones regionales de productos textiles, insecticidas, fungicidas, productos de papel, carne, licores y otras bebidas alcohólicas, entre otros. Cabe señalar que varios países de la región tienen acuerdos comerciales vigentes con la Unión Europea y Canadá, por lo que sus productos tienen acceso preferencial a esos mercados.

PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS: ARANCELES MEDIOS APLICADOS A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA TRAS LA INTRODUCCIÓN DE MEDIDAS DE REPRESALIA, 2018
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE), la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, el Ministerio de Comercio de China y fuentes oficiales de los países.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos por el modelo para cada uno de los escenarios descritos, considerando en primera instancia el impacto sobre el producto y el comercio en Estados Unidos de Norteamérica y China, y posteriormente sobre el comercio de América Latina y el Caribe. Cabe señalar que el modelo supone un ejercicio de estática comparativa en el que no se consideran los impactos de las tensiones comerciales en los mercados financieros. Recientemente, Bollen y Rojas-Romagosa (2018), Freund y otros (2018), y François, Baughman y Anthony (2018) realizaron estudios similares.

Los efectos sobre el producto de la aplicación de sobretasas en Estados Unidos de Norteamérica a China (por 250 mil millones de dólares) y en China a Estados Unidos de Norteamérica (por 110 mil millones de dólares) muestran una pérdida mayor para China (un -1.2% frente a un -0.2% para Estados Unidos de Norteamérica). Esto es así por cuanto las exportaciones de bienes a Estados Unidos de Norteamérica representaron

el 3.6% del PIB chino en 2017, mientras que las exportaciones de bienes a China solo representaron el 0.7% del PIB estadounidense en el mismo año. Sin embargo, conforme aumenta el número de países y sectores en que se aplican sobretasas a Estados Unidos de Norteamérica (escenario 3), aumenta la pérdida que este país sufre en su producto, la que alcanza su mayor nivel en el escenario de “guerra comercial”.

En la simulación efectuada, el impacto del escenario actual sobre el producto mundial es nulo. Ello se explica porque el resto de los países se beneficiaría de la desviación del comercio generada al enfrentar aranceles comparativamente más bajos en Estados Unidos de Norteamérica (respecto de China) y en China (respecto de Estados Unidos de Norteamérica). El efecto sobre América Latina y el Caribe resulta positivo (0.7%), y en el caso de México —país que posee un importante potencial para sustituir manufacturas chinas en el mercado estadounidense— llega al 1.2%. Los estudios de Bollen y Rojas-Romagosa (2018) y Freund y otros (2018) también arrojan resultados positivos para la región, y especialmente para México (véase el cuadro siguiente), aunque de menor magnitud que los obtenidos por la CEPAL. Ello se debe a que ambos estudios simulan un escenario de menores barreras comerciales entre China y Estados Unidos de Norteamérica (sobretasas recíprocas de solo 50 mil millones de dólares), y, por ende, de menores oportunidades para la región de sustituir productos de ambos países.

**MUNDO, PAÍSES Y REGIONES SELECCIONADOS:
IMPACTOS SOBRE EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN TRAS ESCENARIOS
SIMULADOS DE TENSIONES COMERCIALES
-Variación sobre la línea de base-**

Regiones/Países	Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (escenario 3)	<i>Freund</i> y otros (2018) (escenario de sobretasas recíprocas por 50 mil millones de dólares entre China y Estados Unidos de Norteamérica)	<i>Bollen</i> y <i>Rojas- Romagosa</i> (2018) (escenario de sobre tasas recíprocas por 50 mil millones de dólares entre China y Estados Unidos de Norteamérica)
Mundo	0.0	0.0	-0.1
China	-1.1	-0.3	-1.2
Estados Unidos de Norteamérica	-0.6	-0.2	-0.3
América Latina y el Caribe	0.7	0.1	0.1
México	1.2	0.2	0.5
Unión Europea	0.4	0.1	0.4
Resto de Asia	0.5	0.1	...

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Global Trade Analysis Project (GTAP)*, *GTAP Data Base*; *C. Freund* y otros, "Impacts on global trade and income of current trade disputes", *Macroeconomic, Trade and Investment*, N° 22018, julio de 2018 y *J. Bollen* y *H. Rojas Romagosa*, "Trade wars: Economic impacts of US tariff increases and retaliations. An international perspective", *CPB Background Document*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, julio de 2018.

La estimación de los efectos de los diversos escenarios sobre las exportaciones de bienes de la región muestra que en el escenario 1 los impactos son mínimos. En los escenarios 2 y 3, los países de la región (en especial México) reciben impactos positivos en sus exportaciones. Ello se debe principalmente al efecto de desviación del comercio, esto es, a la posibilidad de que productos de la región desplacen a bienes similares chinos en Estados Unidos de Norteamérica y a bienes similares estadounidenses en China. Entre los países de la región, los mayores impactos positivos en las exportaciones a China en el actual escenario tendrían lugar en Argentina, Brasil, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de). En promedio, las ganancias exportadoras para la región serían menores en Estados Unidos de Norteamérica que en China, pero en el primer caso alcanzarían a un mayor número de países (véase el cuadro siguiente).

**AMÉRICA LATINA: VARIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES
Y ARANCEL MEDIO ENFRENTADO EN LOS MERCADOS
DE CHINA Y ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA EN EL ESCENARIO 3
-En porcentajes-**

Región o país exportador	China		Estados Unidos	
	Variación de las exportaciones de bienes con respecto a la línea de base	Arancel medio enfrentado	Variación de las exportaciones de bienes con respecto a la línea de base	Arancel medio enfrentado
América Latina	5.2	1.6	2.1	0.14
Argentina	15.4	4.2	1.3	2.9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0.4	0.8	1.2	0.1
Brasil	7.4	1.9	5.3	1.0
Chile	0.4	0.0	1.2	0.0
Colombia	-0.3	0.4	-0.3	0.0
Costa Rica	-4.0	0.2	4.7	0.0
Ecuador	0.6	2.2	0.1	0.5
El Salvador	-0.1	0.4	1.1	0.0
Guatemala	2.0	4.5	0.5	0.1
Honduras	0.1	5.1	1.4	0.0
México	-1.4	3.5	1.4	0.0
Nicaragua	1.4	3.5	0.9	0.1
Panamá	1.3	1.7	3.5	0.0
Paraguay	-0.3	3.6	2.0	1.2
Perú	0.7	0.1	0.5	0.0
República Dominicana	8.7	3.7	4.5	0.2
Uruguay	11.5	5.2	-2.6	3.1
Venezuela (República Bolivariana de)	4.3	0.3	2.1	0.4

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Global Trade Analysis Project (GTAP)*, GTAP Data Base.

Los efectos positivos para la región de la expansión de las exportaciones a China y Estados Unidos de Norteamérica en el escenario 3 dependen del país y el sector. En el caso de los productos primarios (agricultura, caza y pesca, y petróleo y minería), domina el efecto positivo para un gran conjunto de países en el mercado chino. Por su parte, en las manufacturas, los efectos positivos se aprecian tanto en China como en Estados Unidos de Norteamérica, aunque principalmente para las economías de mayor tamaño (Argentina, Brasil y México). En el caso de los productos textiles, la ventaja comparativa de algunos países de la región se consolida en el mercado de Estados Unidos de Norteamérica (véase el cuadro siguiente).

**AMÉRICA LATINA (PAÍSES SLECCIONADOS): SECTORES QUE RECIBEN EFECTOS
POSITIVOS DERIVADOS DE LA EXPANSIÓN DE SU DEMANDA AGREGADA
EXPORTADA POR MAYOR DEMANDA EN ESTADOS
UNIDOS DE NORTEAMÉRICA O CHINA EN EL ESCENARIO 3^a**

Sector	Mercados donde se concentra el impacto	Países con efectos positivos de la demanda agregada exportable sobre la producción
Agricultura, caza y pesca	China	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela (República Bolivariana de)
Petróleo y minería	China	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela (República Bolivariana de)
Alimentos, bebidas y tabaco	China	Argentina, Brasil, Bolivia, (Estado Plurinacional de), Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Venezuela (República Bolivariana de)
Madera, celulosa y papel	China y Estados Unidos de Norteamérica	Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Ecuador, Colombia, México, Paraguay, Perú, Venezuela (República Bolivariana de)
Textiles, confecciones y calzado	Estados Unidos de Norteamérica	Brasil, Ecuador, Paraguay
Química y farmacia	China y Estados Unidos de Norteamérica	Argentina, Brasil, Chile
Minerales no metálicos	China y Estados Unidos de Norteamérica	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Ecuador
Metales y productos derivados	China y Estados Unidos de Norteamérica	Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México, Venezuela (República Bolivariana de)
Maquinarias y equipos	China y Estados Unidos de Norteamérica	México y Costa Rica en China y Estados Unidos de Norteamérica, y todos los países de la región en Estados Unidos de Norteamérica
Automotores y autopartes	China y Estados Unidos de Norteamérica	Argentina, Brasil, Colombia, Perú

^a/ Son aquellos sectores en los cuales, tras el impulso de las exportaciones a China o Estados Unidos de Norteamérica, hubo aumentos en la producción nacional después de las simulaciones.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de simulaciones efectuadas con el modelo de *Leontief* aplicado a las matrices de insumo-producto de 11 países de América Latina y el Caribe.

Las posibles ganancias para la región se vuelven negativas en el escenario 4, a medida que la intensificación de las restricciones comerciales afecta las perspectivas de la economía mundial. La región solo vuelve a expandir sus exportaciones en el escenario 5, donde el total del comercio entre China y Estados Unidos de Norteamérica queda sujeto a alzas arancelarias. Ello probablemente obedece a que en ese escenario se crearían nuevas oportunidades para que productos de la región desplacen a bienes chinos en Estados Unidos de Norteamérica y a bienes estadounidenses en China. Con todo, y más allá de estas ganancias de corto plazo, cabe señalar que una escalada proteccionista entre las dos principales economías mundiales traería serios riesgos para la economía mundial, situación a la que la región no podría sustraerse.

Capítulo II: La región en el comercio mundial de minerales y metales

Introducción

América Latina y el Caribe es una de las regiones más ricas en minerales y metales a nivel mundial²⁶. Por ello, este sector ha tenido históricamente un gran peso en la canasta exportadora de varios países de la región, sobre todo en América del Sur. Sin perjuicio de su innegable contribución a la generación de divisas y a los ingresos fiscales, entre otros beneficios, este tipo de especialización plantea diversos desafíos de política pública. Entre ellos cabe mencionar la necesidad de atenuar la vulnerabilidad de los países ante las fluctuaciones de precios, agregar valor a los productos del sector, profundizar los encadenamientos con proveedores locales de bienes y servicios, y reducir los impactos socioambientales negativos que suelen asociarse a las actividades extractivas.

Tanto la urgencia como la complejidad de abordar los retos mencionados se ven acrecentadas por el fenómeno del cambio climático. Para avanzar decididamente en la descarbonización de la economía mundial, en las próximas décadas deberán desplegarse de modo masivo diversas tecnologías intensivas en el uso de minerales y metales. La región posee importantes reservas de varios de esos elementos. Con las políticas adecuadas, esto le abre la oportunidad de avanzar de forma simultánea en materia de sostenibilidad y de diversificación productiva y exportadora.

El presente capítulo se inicia con un panorama del comercio mundial de minerales y metales (sección A), mientras que las cuatro secciones siguientes se concentran en el desempeño de la región desde distintas ópticas y metodologías. En la sección B se

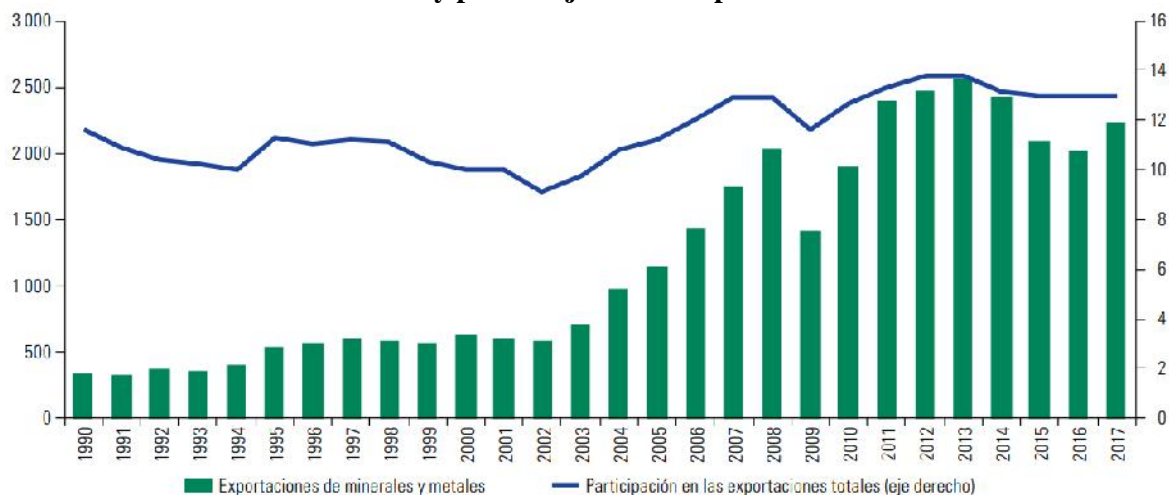
²⁶ A efectos de este capítulo, el sector de los minerales y metales incluye diez clústeres (minerales no metálicos, hierro y acero, cobre, bauxita y aluminio, estaño, zinc, plomo y uranio, níquel, metales preciosos y metales diversos) y excluye la minería energética (hulla, petróleo y gas, entre otros productos). Cada clúster se divide a su vez en tres etapas, según el grado de elaboración de sus productos: materias primas, productos semielaborados y productos elaborados. En el cuadro II.A1.1 del anexo del documento original se presentan en detalle los productos incluidos en cada clúster y etapa.

analiza la evolución de su comercio de minerales y metales desde los años noventa en términos de composición, socios y participación en el comercio total, entre otras variables. En la sección C se examina brevemente la participación de las exportaciones regionales de minerales y metales en las cadenas globales de valor, a partir de matrices de insumo-producto. En la sección D se presenta un análisis del comercio regional de minerales y metales en términos físicos, con el objeto de resaltar los desafíos de sostenibilidad que enfrenta el sector. En la sección E se abordan las oportunidades que ofrece a la región la demanda mundial de metales asociada al creciente despliegue de tecnologías limpias, como la electromovilidad. El análisis se concentra en el caso del litio. Por último, en la sección F se presentan algunas conclusiones.

A. China, Estados Unidos y Alemania son los principales actores del comercio mundial de minerales y metales

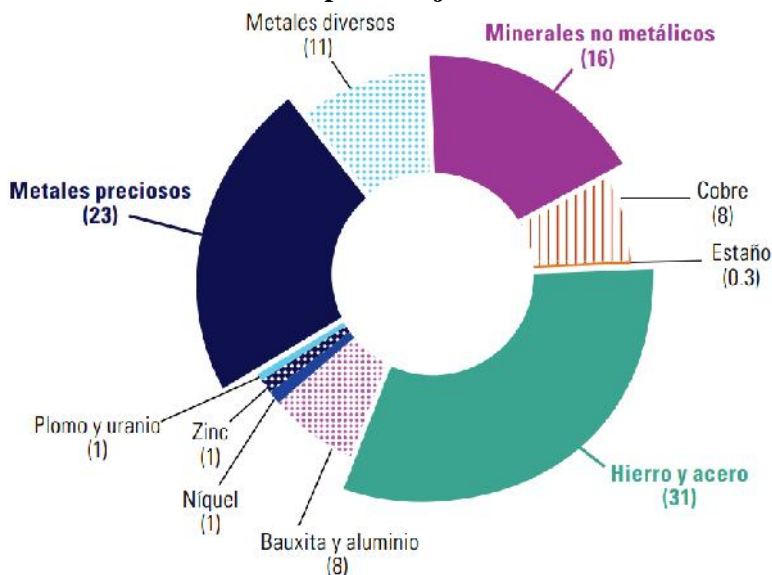
En 2017, el comercio mundial de minerales y metales superó los 2.2 billones de dólares. Desde 1990, la participación del sector en las exportaciones mundiales de bienes ha oscilado entre el 9 y el 13% (véase la gráfica siguiente). Los clústeres de hierro y acero, metales preciosos y minerales no metálicos son los de mayor peso en el comercio mundial de minerales y metales, con participaciones del 31, el 23 y el 16%, respectivamente. Les siguen en importancia los metales diversos, el cobre y la bauxita y aluminio (véase la gráfica *Composición del valor de las exportaciones mundiales de minerales y metales por clúster, promedio de 2015-2017*). Estos seis grupos de productos representaron en promedio el 97% del valor del comercio mundial del sector entre 2015 y 2017.

EXPORTACIONES MUNDIALES DE MINERALES Y METALES, 1990-2017
-En miles de millones de dólares y porcentajes de las exportaciones mundiales de bienes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

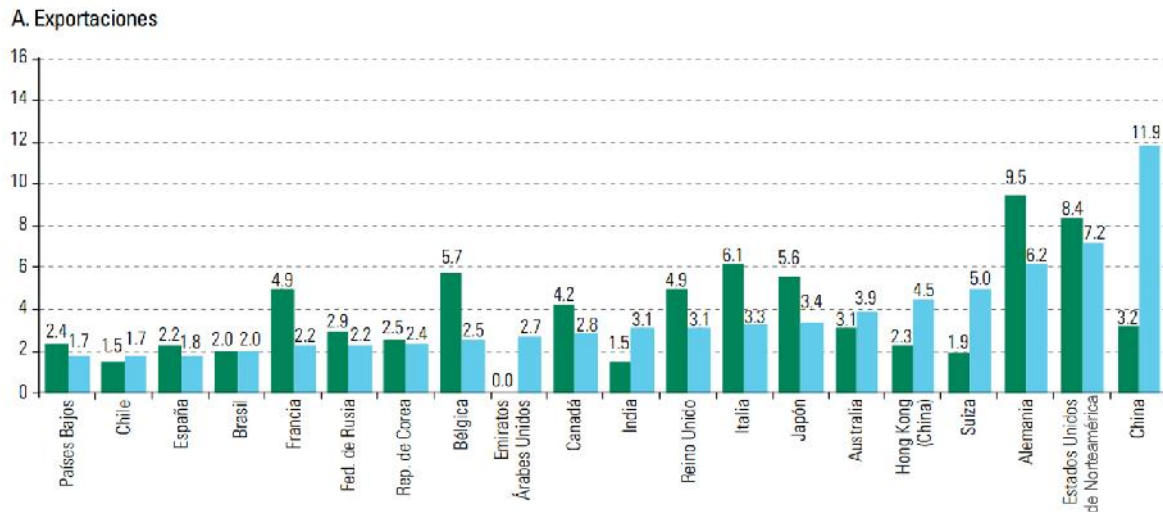
COMPOSICIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MINERALES Y METALES POR CLÚSTER, PROMEDIO DE 2015-2017
-En porcentajes-

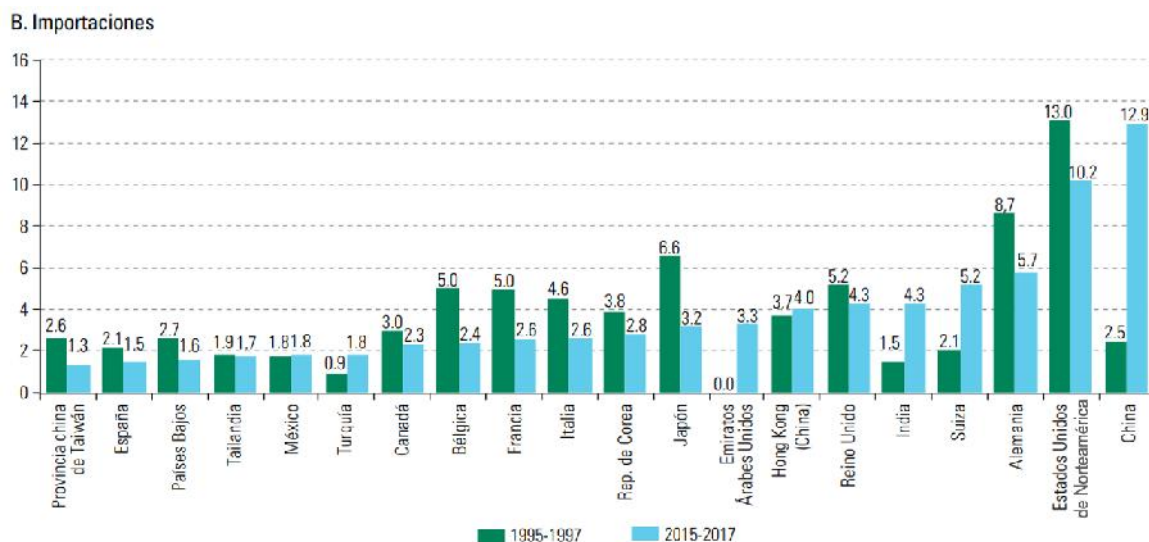


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Al comparar los 20 principales exportadores e importadores mundiales de minerales y metales, se observa que 16 países figuran en ambas categorías. China, Estados Unidos de Norteamérica y Alemania, los tres principales exportadores e importadores mundiales del conjunto de todos los bienes, también son los principales exportadores e importadores de minerales y metales. En ellos se concentra el 25% del valor de los envíos y el 29% del valor de las importaciones del sector. Sin embargo, mientras que la participación de Estados Unidos de Norteamérica y Alemania en ambos flujos ha caído en los últimos 20 años, la de China ha aumentado notablemente. Ha llegado a desplazar a ambos países y ubicarse como el principal exportador e importador mundial (véase la gráfica siguiente).

**PARTICIPACIÓN DE LOS 20 PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES
EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MINERALES Y METALES,
PROMEDIOS DE 1995-1997 y 2015-2017^{a/}
-En porcentajes-**





^{a/} Las cifras de Bélgica y los Países Bajos incluyen reexportaciones significativas.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La actual posición de China como el principal comprador mundial de minerales y metales es una consecuencia directa del gran crecimiento experimentado por su economía en las últimas cuatro décadas. Dicho proceso se ha traducido en una elevada demanda de productos como cobre, mineral de hierro, zinc y bauxita, que constituyen insumos esenciales para diversas industrias (siderúrgica, electrónica y automotriz, entre otras) y para la construcción de infraestructura. Por otra parte, el hecho de que China sea el primer exportador mundial de minerales y metales se explica sobre todo por sus envíos de productos elaborados y semielaborados. Entre estos cabe mencionar artículos de joyería, utensilios de cocina, estructuras metálicas de hierro, acero o aluminio y material de construcción.

Solo dos países de América Latina y el Caribe aparecen entre los 20 principales exportadores mundiales de minerales y metales: Brasil (en el puesto 17) y Chile (en el puesto 19). Por su parte, México ocupa el puesto 16 entre los principales importadores. Sin embargo, si se ordenan los mismos países en función del tamaño de su superávit comercial en minerales y metales, Chile y Brasil aparecen en segundo y tercer lugar a

nivel mundial, respectivamente. Por su parte, en el último trienio, México ha mantenido un déficit promedio anual de 7 mil 500 millones de dólares (véase el cuadro siguiente).

**PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE
MINERALES Y METALES SEGÚN SALDO COMERCIAL,
PROMEDIO ANUAL DE 2015-2017^{a/}**

-En millones de dólares-

Puesto	País	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1	Australia	79 058	21 395	57 663
2	Chile	35 184	4 649	30 535
3	Brasil	40 712	12 050	28 662
4	Federación de Rusia	45 369	18 795	26 574
5	Italia	65 717	53 071	12 646
6	Canadá	56 909	46 750	10 159
7	Hong Kong (China)	90 439	81 385	9 053
8	Alemania	124 378	116 755	7 623
9	España	35 662	29 662	6 000
10	Japón	68 551	65 030	3 521
11	Países Bajos	34 724	32 137	2 587
12	Bélgica	51 499	48 946	2 554
13	Provincia china de Taiwán	27 215	26 543	673
14	Turquía	33 868	37 275	-3 407
15	Suiza	100 195	105 729	-5 534
16	México	31 448	38 928	-7 480
17	Francia	44 975	52 726	-7 751
18	República de Corea	47 899	56 541	-8 641
19	Tailandia	24 855	34 577	-9 721
20	Emiratos Árabes Unidos	54 325	66 654	-12 328
21	China	240 117	261 918	-21 801
22	Reino Unido	63 182	87 047	-23 864
23	India	62 915	87 060	-24 145
24	Estados Unidos de Norteamérica	144 619	206 686	-62 067

^{a/} Las cifras de Bélgica y los Países Bajos incluyen reexportaciones significativas.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Diversas tendencias de mediano plazo apuntan a una demanda sostenida de minerales y metales en los próximos años. Entre ellas se cuentan el aumento de la tasa mundial de urbanización, del 55% en la actualidad al 68% proyectado para 2050 (Naciones Unidas, 2018), el rápido despliegue de los vehículos eléctricos y de energías renovables intensivas en minerales y metales, como la solar y la eólica, la puesta en marcha del

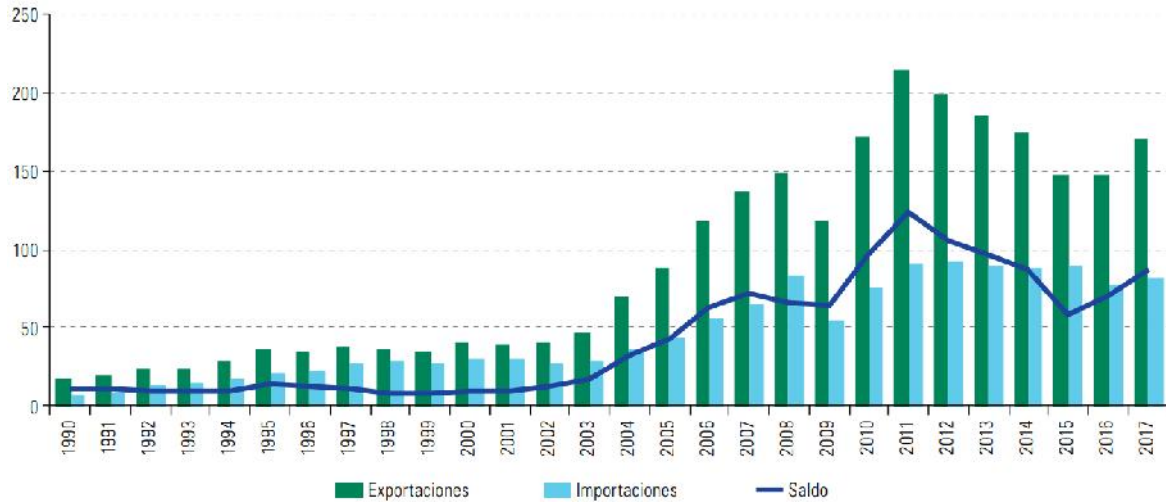
programa industrial *Made in China 2025*, y las demandas derivadas de la industria 4.0 (Zhou, 2017; *The Economist Intelligence Unit*, 2018; ICA, 2017).

B. La región es exportadora neta de minerales y metales, con un creciente peso de las materias primas

1. Gran concentración por países, productos y empresas exportadoras

En 2017, las exportaciones de minerales y metales de América Latina y el Caribe alcanzaron los 170 mil millones de dólares, equivalentes al 17% del valor de sus envíos totales de bienes, y al 8% de las exportaciones mundiales de minerales y metales. Desde 2007, el peso del sector en los envíos totales de bienes de la región ha fluctuado entre el 17 y el 20%. Entre 2002 y 2008, el monto de las exportaciones mineras regionales casi cuadruplicó su valor, durante el superciclo de altos precios de las materias primas. En ese mismo período, los envíos regionales de minerales y metales también crecieron en términos de volumen, aunque en mucho menor medida (53%), al pasar de 289 millones de toneladas en 2002 a 443 millones de toneladas en 2008 (véase la sección D del documento original). Tras la caída registrada en 2009 en el contexto de la crisis financiera mundial, y de una importante recuperación en 2010 y 2011, los envíos mineros no han vuelto a mostrar el dinamismo del decenio precedente en términos de monto. Sin embargo, han aumentado de forma constante en términos de volumen. Con todo, la región mantiene sistemáticamente un saldo comercial superavitario en dicho sector (véase la gráfica siguiente).

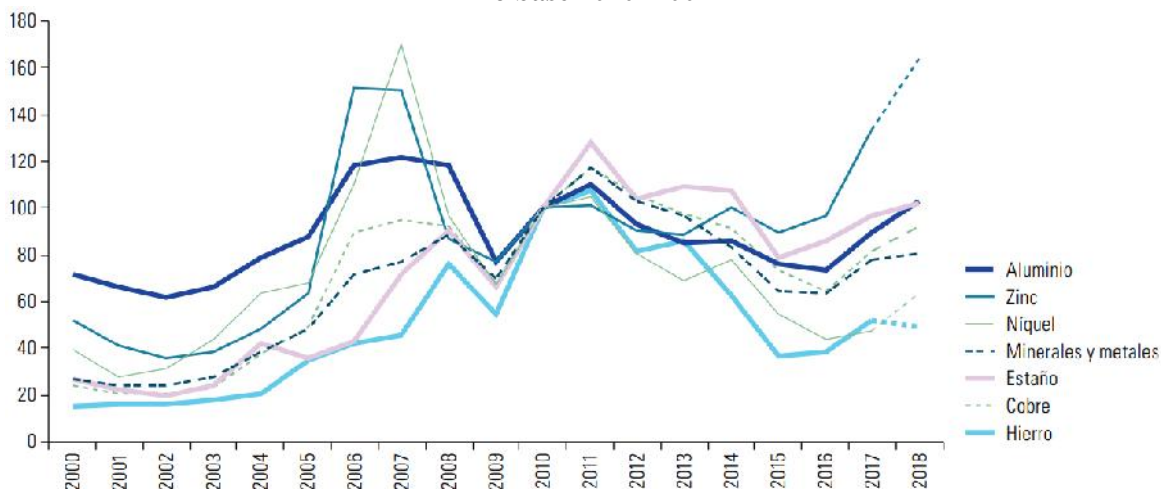
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO DE MINERALES Y METALES,
1990-2017**
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Tras el fin del superciclo de las materias primas, desde 2011 los precios de los principales productos mineros exportados por la región han experimentado grandes caídas y exhibido un comportamiento volátil. No obstante, desde 2016 hasta junio de 2018, el consumo de algunos productos del sector ha tenido una tendencia creciente. Así, en el primer semestre de 2018, los precios de los principales metales exportados por la región experimentaron un alza promedio del 9% con respecto a igual período de 2017, con aumentos de dos dígitos en los casos del cobre, el níquel, el estaño y el aluminio. Para el año completo, se proyecta un aumento de los precios de los metales de entre el 2 y el 5%, con excepción del hierro y los productos de acero, cuyos precios se han mantenido bajos (véase la gráfica siguiente).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICES DE PRECIOS ANUALES DE
MINERALES Y METALES SELECCIONADOS, 2000-2018^{a/}
-Año base 2010=100-**



^{a/} Las cifras de 2018 son proyecciones preliminares a partir de información oficial de los primeros cinco meses del año y de proyecciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Banco Mundial, *The Economist Intelligence Unit* y el FMI.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de CEPALSTAT [base de datos en línea] <http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Portada.html>, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Banco Mundial, *The Economist Intelligence Unit* y Fondo Monetario Internacional (FMI).

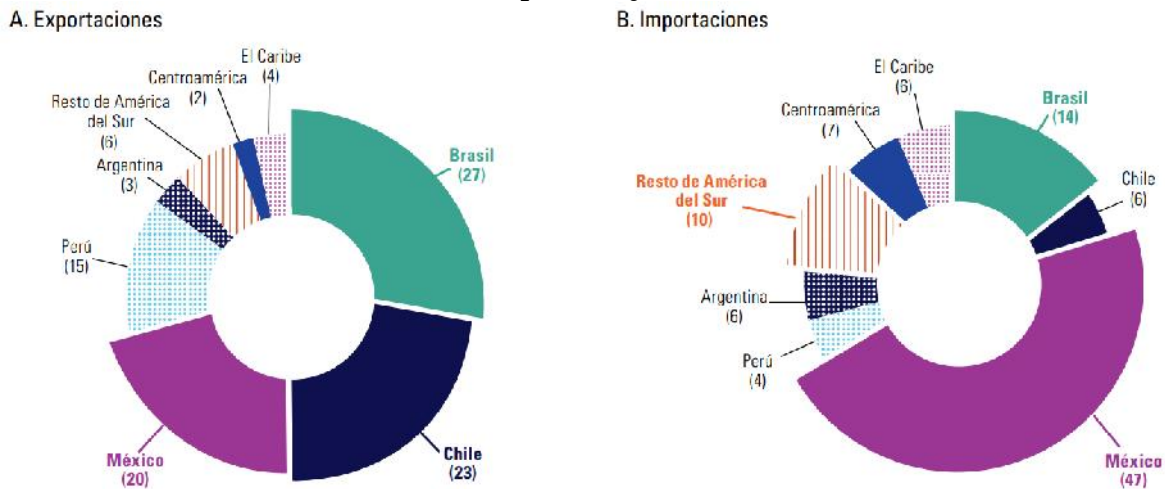
La intensificación de las tensiones comerciales durante 2018 (véase el capítulo I del documento original) ha hecho aumentar la volatilidad a corto plazo de los precios de algunos metales, principalmente del cobre y el hierro. No obstante, dadas las tendencias de la demanda mencionadas en la sección anterior, se espera que los precios de los metales a mediano plazo se mantengan en niveles relativamente altos en comparación con el promedio de la primera mitad de la presente década y con el nivel de largo plazo anterior al superciclo.

Los envíos regionales de minerales y metales muestran una elevada concentración por países, ya que Brasil, Chile, México y Perú dan cuenta del 85% del valor total exportado (véase la gráfica siguiente panel A). En el caso de las importaciones, México representa casi la mitad de su valor total, seguido de Brasil con el 14% (véase la gráfica siguiente panel B). Ello se explica por ser éstas las dos mayores economías de la región y también sus dos mayores potencias industriales, lo que da lugar a una importante demanda de

minerales y metales. Debido a su abundante dotación de recursos mineros, sobre todo de mineral de hierro, Brasil tiene una menor dependencia de las importaciones que México.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE MINERALES Y METALES POR PAÍSES, PROMEDIO DE 2015-2017

-En porcentajes-



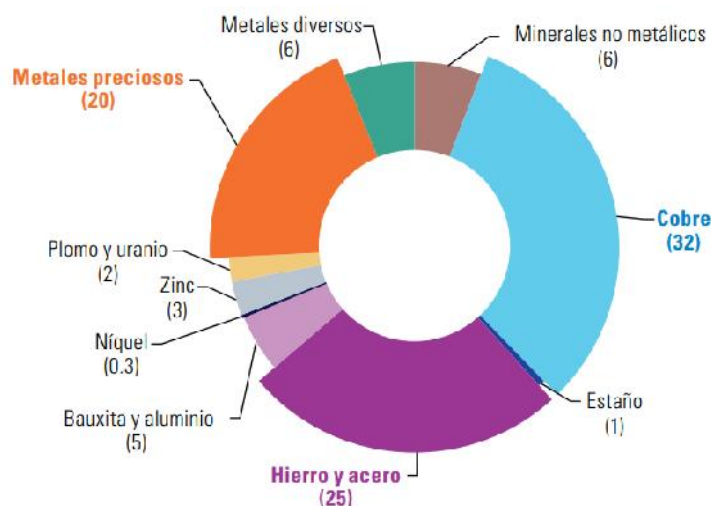
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Tanto el Caribe como Centroamérica en particular tienen un mayor peso en las importaciones regionales de minerales y metales que en las exportaciones. De hecho, todos los países centroamericanos excepto Guatemala presentaron déficit comerciales en ese sector en el trienio 2015-2017. Entre los países del Caribe, Guyana, Jamaica y Suriname son los únicos que presentaron superávit, debido a la importancia de los clústeres de aluminio y bauxita y de metales preciosos en sus exportaciones (véase el cuadro II.A1.2 del anexo del documento original).

Los tres principales clústeres mineros de exportación de la región (cobre, hierro y acero, y metales preciosos) representaron conjuntamente el 77% del valor de los envíos regionales de minerales y metales entre 2015 y 2017 (véase la gráfica siguiente). Les sigue en importancia el clúster de los metales diversos, que representa el 6% del total

exportado. Este agrupa productos combinados de hierro, acero, cobre y sus aleaciones, así como otros metales (antimonio, berilio, cobalto, cromo, circonio, litio, neodimio, indio, titanio, tungsteno, molibdeno, manganeso y otros metales raros).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN
POR CLÚSTER DEL VALOR DE LAS
EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES,
PROMEDIO DE 2015-2017^{a/}
-En porcentajes-**



^{a/} Incluye estimaciones de 'flujos espejo' correspondientes a 2017 en los casos de Cuba, Haití y Venezuela (República Bolivariana de).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

En las últimas dos décadas, las exportaciones mineras de la región se han expandido en todos los grupos de productos, salvo los casos de la bauxita y aluminio y del níquel, que registran bajas en el último decenio. En comparación con mediados de la década pasada, ha caído la participación en las exportaciones mineras totales de los clústeres del cobre, el hierro y acero, los metales diversos, la bauxita y aluminio, el níquel, y los minerales no metálicos. Por el contrario, la participación de los metales preciosos se duplicó, al pasar del 9.9% en el período 2005-2007 al 19.7% en 2015-2017 (véase el cuadro siguiente).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES POR CLÚSTER,
PROMEDIOS ANUALES DE 1995-1997, 2005-2007 Y 2015-2017**

-En millones de dólares y porcentajes-

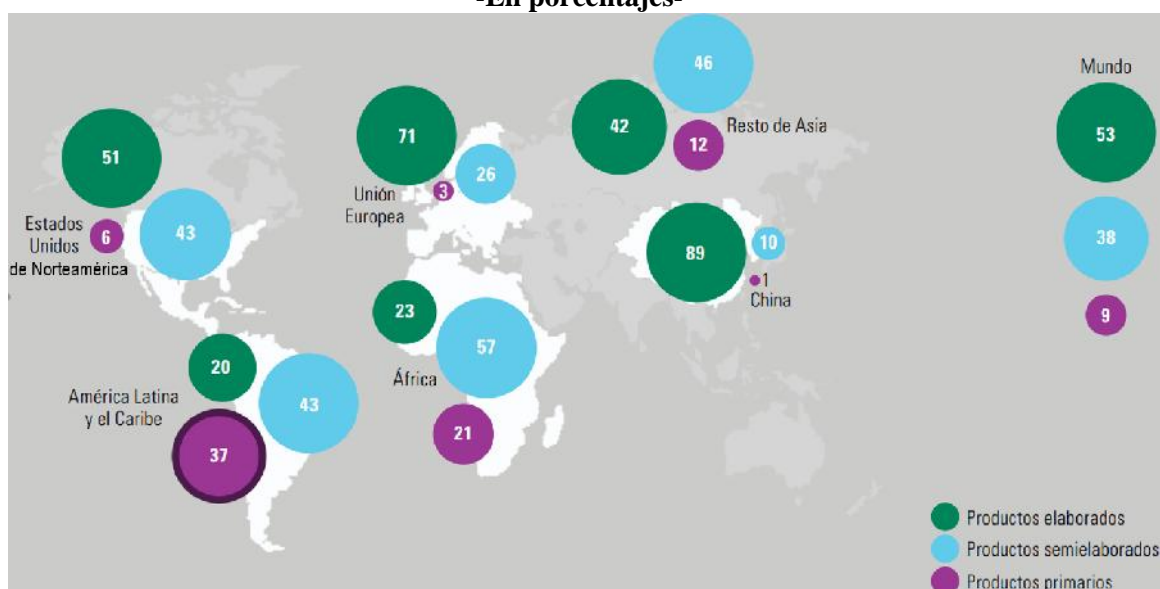
Clúster	Monto (en millones de dólares)			Participación (en porcentajes)		
	1995-1997	2005-2007	2015-2017	1995-1997	2005-2007	2015-2017
Minerales no metálicos	3 497	7 369	9 131	9.0	6.1	5.8
Cobre	9 062	42 421	49 835	23.3	35.0	31.9
Estaño	284	605	859	0.7	0.5	0.5
Hierro y acero	13 057	35 633	39 772	33.6	29.4	25.5
Bauxita y aluminio	4 728	8 476	7 910	12.2	7.0	5.1
Níquel	97	1 011	463	0.3	0.8	0.3
Zinc	1 034	3 591	4 651	2.7	3.0	3.0
Plomo y uranio	383	905	3 300	1.0	0.7	2.1
Metales preciosos	3 626	11 957	30 721	9.3	9.9	19.7
Metales diversos	3 068	9 068	10 012	7.9	7.5	6.4
Minerales y metales	38 835	121 035	156 264	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Las exportaciones regionales de minerales y metales se destacan por su alto contenido de materias primas. La baja proporción de productos elaborados en el total (20%) es solo comparable con la de África (23%), y muy inferior a la que exhiben Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea, China y el resto de Asia. De hecho, la participación de las materias primas en las exportaciones de minerales y metales de la región (37%) es mayor que la de todas las demás regiones del mundo y cuadruplica la proporción de las materias primas en las exportaciones mundiales de este sector, que llega al 9% (véase la gráfica siguiente).

PAÍSES, REGIONES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS: COMPOSICIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES POR GRADO DE ELABORACIÓN, PROMEDIO DE 2015-2017

-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

A nivel agregado, la participación de las materias primas en los envíos regionales de minerales y metales casi se ha duplicado en las últimas dos décadas (pasó del 20% al 37%), mientras que el peso de los productos semielaborados y elaborados ha caído (del 48 al 43% y del 32 al 20%, respectivamente). Las materias primas han aumentado su participación en los envíos de todos los clústeres, excepto el del estaño (véase el cuadro siguiente). Se destacan en particular los clústeres del cobre, el hierro y acero, el níquel, el zinc, y el plomo y uranio, que muestran una reducción del peso de los productos semielaborados, como el cobre semiprocesado, sus aleaciones sin forjar, el hierro fundido y sus ferroaleaciones y las aleaciones trabajadas (alambres, cañerías, tuberías, productos laminados, entre otros).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES POR GRADO DE ELABORACIÓN, PROMEDIOS ANUALES DE 1995-1997, 2005-2007 Y 2015-2017

-En porcentajes del valor total exportado por cada clúster-

Clúster	Etapa I Materias primas			Etapa II Productos semielaborados			Etapa III Productos elaborados		
	1995-1997	2005-2007	2015-2017	1995-1997	2005-2007	2015-2017	1995-1997	2005-2007	2015-2017
Minerales no metálicos	16.1	14.8	21.9	30.5	26.8	21.7	53.4	58.4	56.4
Cobre	24.1	38.9	55.6	69.9	56.0	40.9	5.9	5.1	3.6
Estaño	31.3	5.6	4.8	67.8	90.5	93.2	0.8	3.9	2.0
Hierro y acero	23.8	27.3	43.0	29.5	31.5	22.3	46.8	41.2	34.7
Bauxita y aluminio	6.0	5.0	6.6	72.8	69.6	64.0	21.2	25.4	29.4
Níquel	0.0	11.1	33.0	93.4	80.8	41.3	6.6	8.1	25.7
Zinc	54.6	67.0	72.4	34.2	28.7	25.3	11.2	4.3	2.4
Plomo y uranio	54.5	60.8	86.8	43.2	36.1	12.2	2.3	3.0	1.0
Metales preciosos	5.0	4.8	7.1	83.2	81.8	88.8	11.8	13.4	4.0
Metales diversos	14.5	49.1	17.5	9.6	9.9	15.6	75.9	41.0	66.8
Metales combinados	0.0	0.0	0.0	2.6	7.0	4.8	97.4	93.0	95.2
Otros metales	66.8	86.6	47.4	27.5	11.9	34.0	5.7	11.9	18.5
Minerales y metales	19.6	29.7	37.0	48.4	46.5	43.4	31.9	23.9	19.7

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

En contraste con la tendencia general, resaltan positivamente los aumentos del nivel de elaboración de las exportaciones de los clústeres de estaño, metales preciosos y metales diversos. En los dos primeros casos, ello se explica por el aumento de la proporción de productos semielaborados (estaño bruto sin alear y sus aleaciones en bruto, así como productos semielaborados a partir de piedras preciosas, plata, platino y oro). En el caso de los metales diversos, se destaca la alta proporción de productos elaborados de metales combinados, como herramientas, cuchillos, tijeras, cerraduras, fresadoras y hojas de sierras. Las exportaciones de minerales no metálicos también corresponden mayoritariamente a productos elaborados.

Al desglosar las exportaciones mineras regionales a nivel de producto, se confirma el predominio de las materias primas y los productos semielaborados. Así, entre los 20 principales productos de exportación sobresalen los que corresponden a la primera etapa de elaboración, como los concentrados de cobre, hierro, zinc, oro y plata. Los únicos que involucran un mayor grado de elaboración son las tuberías de hierro, otros

productos de acero, tubos flexibles de metal común y artículos de joyería, que se ubican entre las posiciones 15 y 18 de la lista (véase el cuadro siguiente). Los 20 principales productos de exportación tienen en común el hecho de que son insumos de diversas industrias, tanto exportadoras como orientadas a los mercados nacionales.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PROMEDIOS ANUALES DE LOS 20 PRODUCTOS EXPORTADOS
PRINCIPALES DEL SECTOR DE MINERALES Y METALES, 2015-2017^{1/}
-En millones de dólares y porcentajes-**

Posición	Descripción del producto	Monto exportado	Participación en las exportaciones de minerales y metales	Participación en las exportaciones totales de bienes
1	Minerales de cobre y sus concentrados	27 681	18.4	3.0
2	Oro (incluido el oro chapado con platino), en formas no elaboradas (sin polvo)	18 452	12.3	2.0
3	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado, en bruto	16 744	11.2	1.8
4	Minerales de hierro y sus concentrados aglomerados	13 959	9.3	1.5
5	Minerales de zinc y sus concentrados	3 354	2.2	0.4
6	Oro (incluido el oro plateado con platino) no monetario	3 235	2.2	0.4
7	Óxido de aluminio	2 951	2.0	0.3
8	Minerales de hierro y sus concentrados no aglomerados	2 872	1.9	0.3
9	Minerales de plomo y sus concentrados	2 812	1.9	0.3
10	Plata (incluido plateado con oro o platino), en bruto	2 691	1.8	0.3
11	Picas semielaboradas de hierro o acero sin alear	2 431	1.6	0.3
12	Cobre sin refinar, ánodos de cobre para refinación electrolítica	2 207	1.5	0.2
13	Minerales de plata y sus concentrados	2 040	1.4	0.2
14	Ferronióbio, en forma granular o en polvo	1 503	1.0	0.2
15	Tubos de revestimiento, sin soldadura, de hierro (excepto hierro fundido)	1 465	1.0	0.2
16	Otros artículos de hierro o acero	1 264	0.8	0.1
17	Tubos flexibles de metal común. Con o sin accesorios, de hierro o acero	1 194	0.8	0.1
18	Artículos de joyería y sus partes	1 056	0.7	0.1
19	Desperdicios y desechos de cobre	1 054	0.7	0.1
20	Ferróníquel, en forma granular o el polvo	917	0.6	0.1
	Total de los 20 productos principales	109 882	73.2	12.0

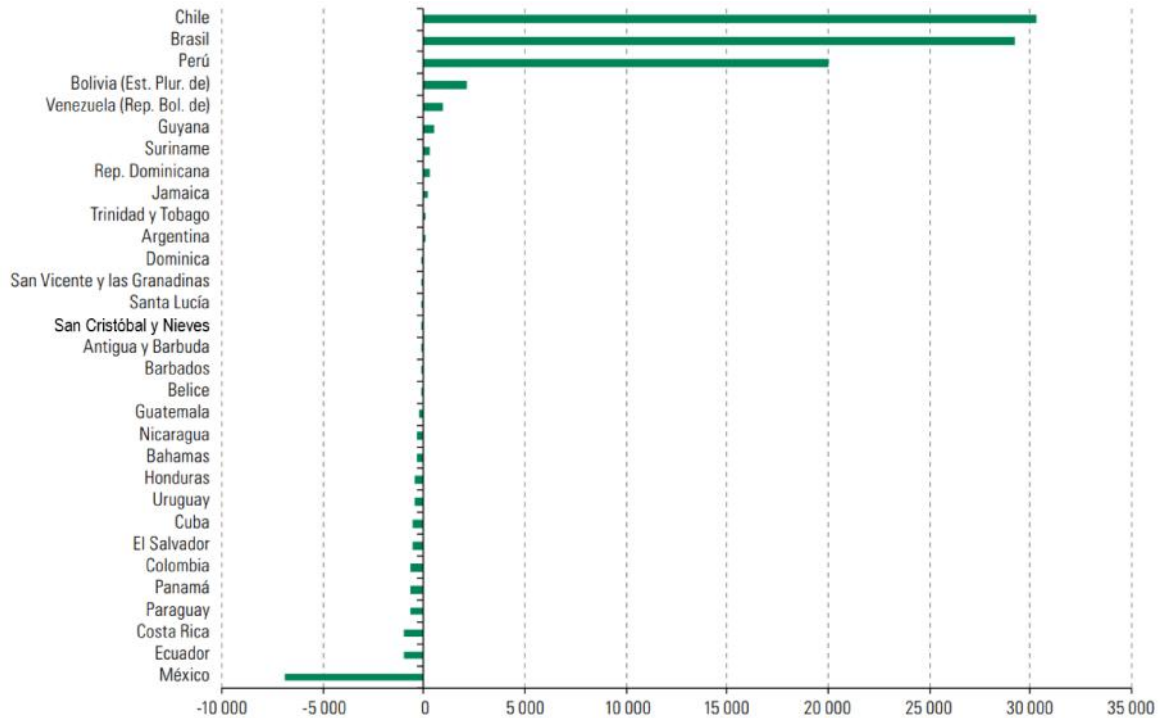
^{1/} Seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Tres países de la región, todos ellos de América del Sur (Brasil, Chile y Perú), se destacan por sus marcados superávit comerciales en el sector de los minerales y metales. En el extremo opuesto, el déficit de mayor cuantía absoluta lo registra México, a gran distancia del resto. Los demás países de la región no registran saldos fuertemente deficitarios ni superavitarios en el sector. De hecho, en el trienio 2015-2017, todos

menos el Estado Plurinacional de Bolivia se ubicaron en el rango comprendido entre un superávit promedio de un mil millones de dólares y un déficit promedio de igual magnitud (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (31 PAÍSES): SALDOS COMERCIALES DEL SECTOR DE MINERALES Y METALES POR PAÍS, PROMEDIO DE 2015-2017
-En millones de dólares-



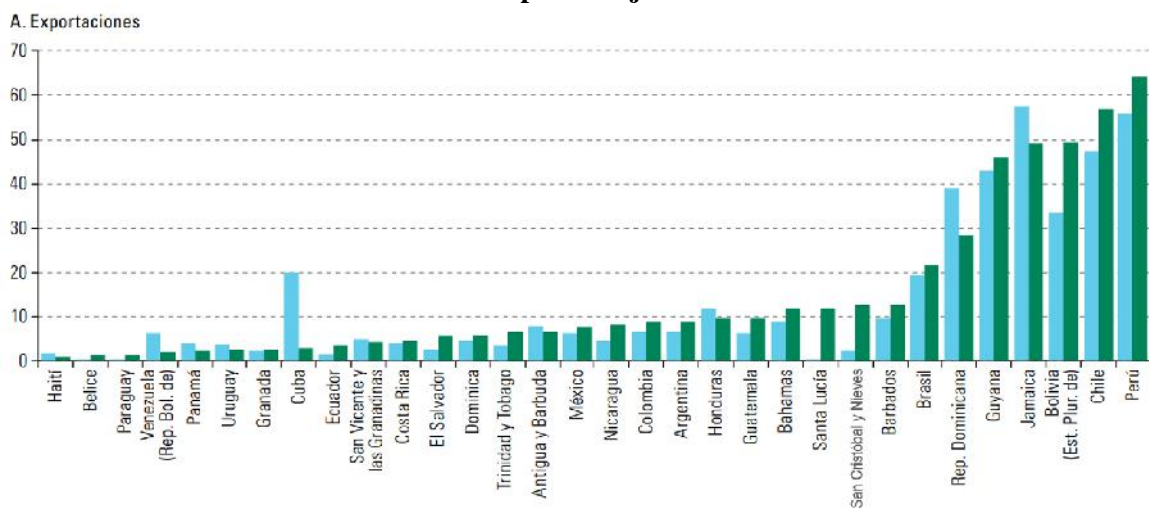
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

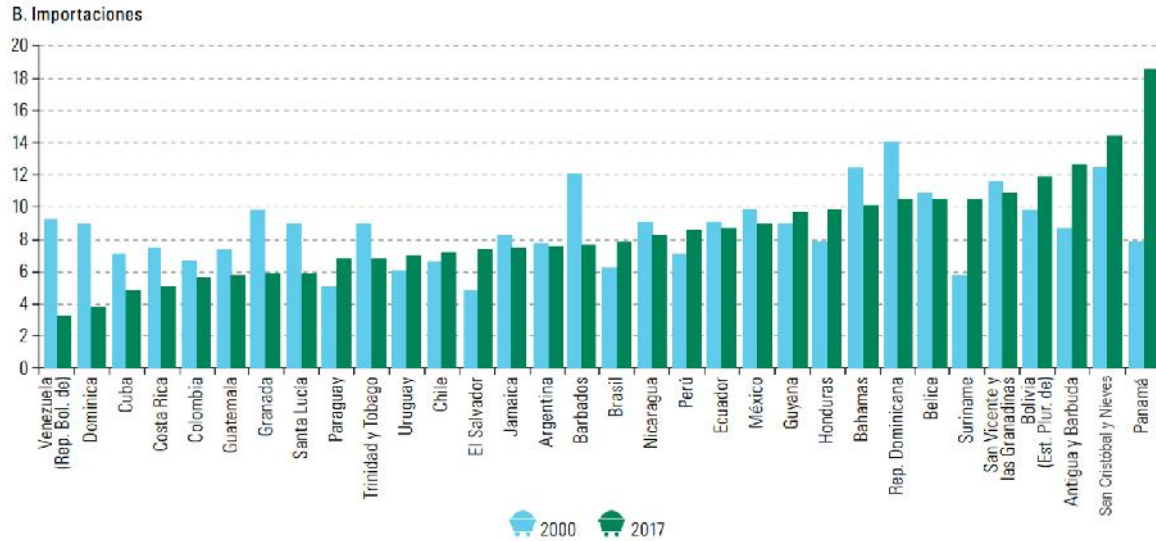
Chile y Perú son los únicos países de la región en que el sector de minería y metales representa más de la mitad del valor de las exportaciones totales de bienes. La participación del sector también es elevada en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de), Guyana y Jamaica (entre el 40 y el 50%) y en los de Brasil y República Dominicana (entre el 20 y el 30%). En cuatro países, todos del Caribe (Bahamas, Barbados, San Cristóbal y Nieves y Santa Lucía), el peso del sector en las exportaciones de bienes se ubica en torno al 12%, mientras que, en los demás, su peso es inferior al 10% (véase la gráfica siguiente panel A). Estas proporciones no han

variado significativamente desde 2000. La única salvedad ha sido el caso de Cuba, cuyas exportaciones de minerales y metales experimentaron una drástica reducción como consecuencia de la crisis de la industria siderúrgica, tras el término de los programas de cooperación con los antiguos países socialistas (CEPAL, 2000).

En el caso de las importaciones, la heterogeneidad se reproduce, aunque con una dispersión mucho menor de un país a otro: el peso del sector de minería y metales en las importaciones totales de bienes fluctúa entre el 3% en República Bolivariana de Venezuela y el 19% en Panamá (véase la gráfica siguiente panel B). En general, los países que registran una mayor participación de dicho sector en las importaciones totales se ubican en el Caribe y Centroamérica.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (32 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DEL SECTOR DE MINERÍA Y METALES EN EL COMERCIO DE BIENES, 2000 y 2017^{a/}
-En porcentajes-





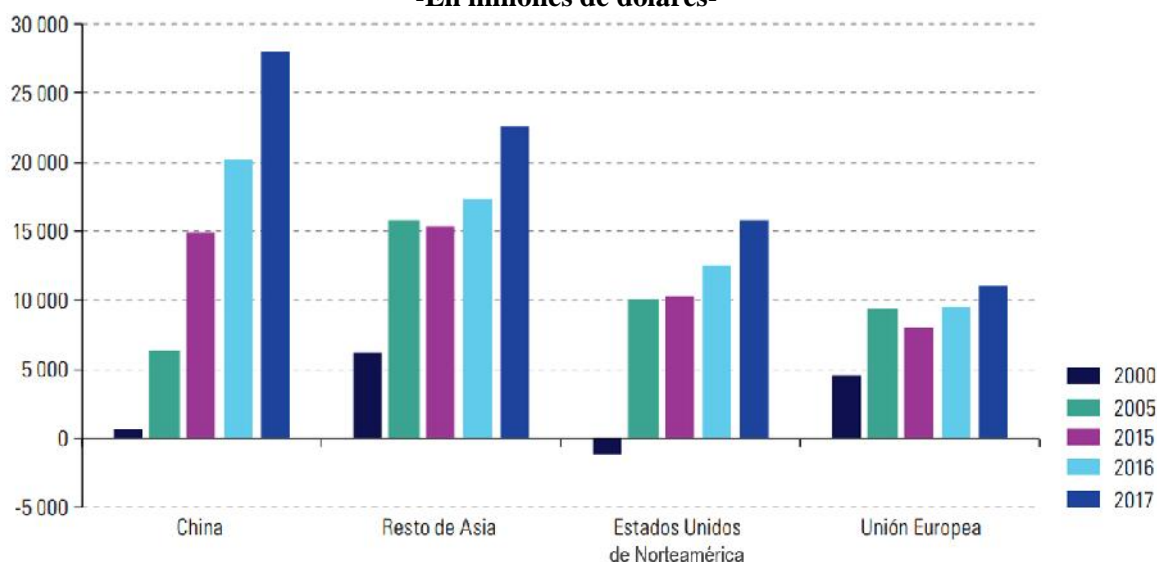
^{a/} Incluye estimaciones de ‘flujos espejo’ correspondientes a 2017 en los casos de Cuba, Haití y Venezuela (República Bolivariana de).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

América Latina y el Caribe registra superávits comerciales en el sector de minerales y metales con todos sus principales socios. Los mayores excedentes se registran con China y el resto de Asia, y han registrado un marcado aumento desde 2000 (véase la gráfica siguiente). Los principales destinos de las exportaciones regionales de minerales y metales varían ampliamente en función de su grado de elaboración. Si se consideran las exportaciones totales del sector, los principales destinos son Estados Unidos de Norteamérica y China, cada uno con alrededor de un cuarto del valor total exportado. Sin embargo, en el caso de las materias primas, China y el resto de Asia absorben más del 70% del valor exportado, mientras que el peso de Estados Unidos de Norteamérica y de la propia región es mínimo. En el caso de los productos semielaborados, Estados Unidos de Norteamérica son el principal destino individual, con un 30%, equivalente a la suma de las participaciones de China y el resto de Asia. Este patrón se acentúa en el caso de los productos elaborados: Estados Unidos de Norteamérica y la propia región absorben cerca de la mitad y un tercio de los envíos, respectivamente, mientras que el peso de China y el resto de Asia es marginal (véase la gráfica *América Latina y el*

Caribe: distribución por destinos de las exportaciones de minerales y metales, según el grado de elaboración, promedio de 2015-2017). En suma, la importancia relativa de Asia cae a medida que aumenta el grado de elaboración de los productos exportados, mientras que lo contrario ocurre con los envíos a Estados Unidos de Norteamérica y la propia región.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: SALDO COMERCIAL EN EL SECTOR DE MINERALES Y METALES SEGÚN LOS PRINCIPALES DESTINOS, 2000, 2005 Y 2015 A 2017
-En millones de dólares-

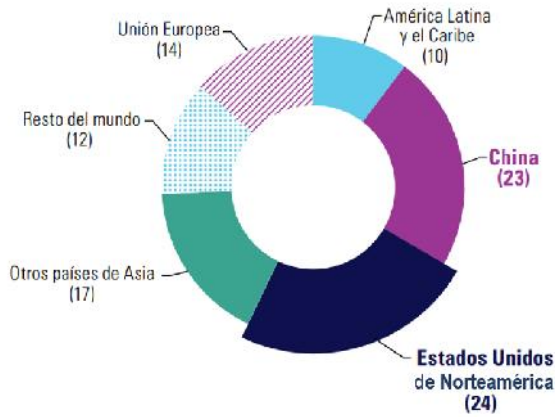


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

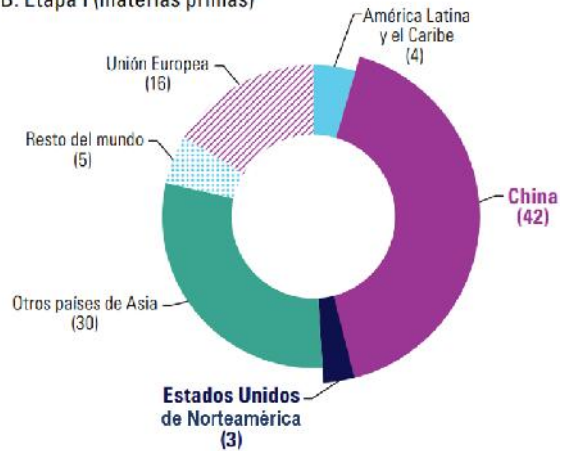
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN POR DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES, SEGÚN EL GRADO DE ELABORACIÓN, PROMEDIO DE 2015-2017

-En porcentajes-

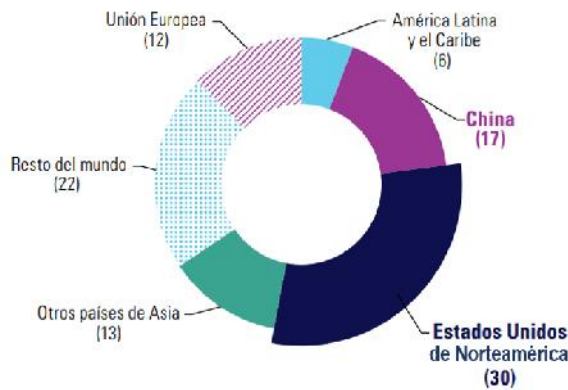
A. Todos los minerales y metales



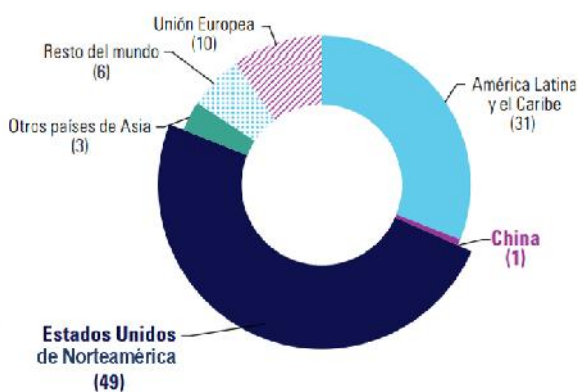
B. Etapa I (materias primas)



C. Etapa II (productos semielaborados)



D. Etapa III (productos elaborados)



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

América Latina y el Caribe registra amplios superávits en los clústeres de cobre, metales preciosos, zinc, y plomo y uranio. Salvo en el caso del plomo y uranio, éstos se concentran principalmente en América del Sur (véase el cuadro siguiente). Por el contrario, la región muestra déficit de entre 2 mil 100 y 3 mil 200 millones de dólares en los sectores de bauxita y aluminio, metales diversos y minerales no metálicos. Por subregiones, Centroamérica mantiene déficit en hierro y acero, metales diversos, bauxita y aluminio, minerales no metálicos y cobre. Éstos no alcanzan a ser compensados por sus superávits en metales preciosos, plomo y uranio, zinc y níquel. En

el Caribe los superávits en metales preciosos, bauxita y aluminio y níquel casi compensan los déficits en otros sectores, principalmente hierro y acero, metales diversos y minerales no metálicos. Por su parte, México mantiene un importante déficit comercial en hierro y acero y en bauxita y aluminio, productos que son insumos para sus industrias metalmeccánica, automotriz y electrónica.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y SUBREGIONES: SALDO COMERCIAL DE
MINERALES Y METALES POR CLÚSTERES, PROMEDIO DE 2015-2017
-En porcentajes del total y millones de dólares-**

Clúster	Participación en el comercio regional de bienes		Saldo comercial por clúster y subregión				
	Exportaciones	Importaciones	América del Sur	México	Centroamérica	El Caribe	América Latina y el Caribe
Cobre	5.3	0.7	42 749	649	-101	-6	43 292
Metales preciosos	3.3	0.2	18 555	6 513	710	2 307	28 085
Zinc	0.5	0.1	2 994	1 039	16	-7	4 041
Plomo y uranio	0.4	0.1	1 215	1 322	287	-7	2 817
Estaño	0.1	0.0	802	-107	-88	-9	598
Hierro y acero	4.3	4.2	14 105	-11 130	-1 795	-1 664	-484
Níquel	0.0	0.0	52	-181	73	131	75
Bauxita y aluminio	0.8	1.1	1 732	-4 047	-241	427	-2 130
Metales diversos	1.0	1.3	520	-1 643	-685	-487	-2 295
Minerales no metálicos	1.0	1.2	-1 945	106	-520	-851	-3 209
Total minerales y metales	16.7	8.8	80 780	-7 480	-2 344	-165	70 790

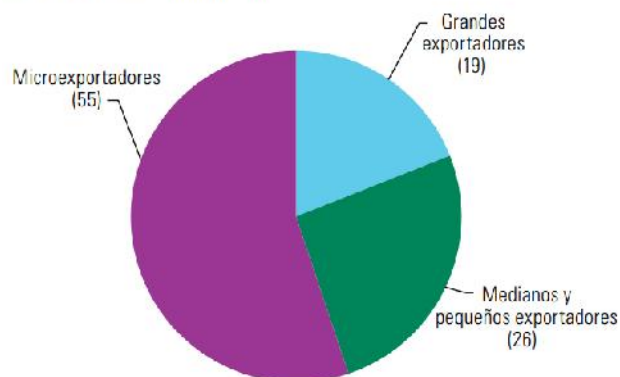
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Las exportaciones regionales de minerales y metales muestran una alta concentración por empresas. En efecto, con base en la información correspondiente a 2015 de las aduanas de Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú, se observa que en las grandes empresas se concentró el 95% del valor total de las exportaciones de minerales y metales de esos seis países, pese a que solo representan el 19% del total de las empresas exportadoras del sector (véase la gráfica siguiente).

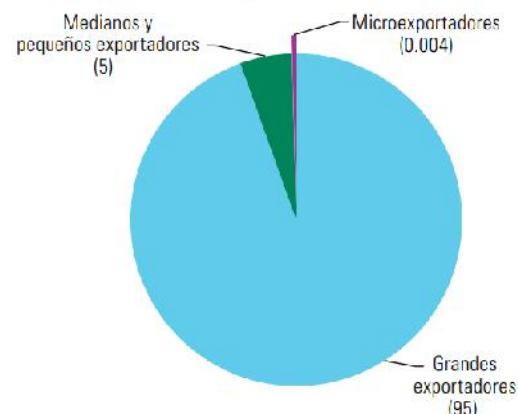
AMÉRICA LATINA (6 PAÍSES): DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES Y METALES POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2015^{a/}

-En porcentajes-

A. Empresas exportadoras



B. Valor de las exportaciones



^{a/} Para la segmentación de empresas según su tamaño se utilizaron las definiciones oficiales de cada país, basadas en el nivel de ventas totales, excepto en el caso de México. En ese caso, el criterio utilizado fue grandes exportadores (exportaciones por más de 25 millones de dólares); medianos y pequeños exportadores (exportaciones valoradas entre 1 y 25 millones de dólares); y microexportadores (exportaciones por menos de 1 millón de dólares).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios de Brasil, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) de Colombia, Servicio Nacional de Aduanas de Chile, Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (SENAE), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México y Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) de Perú.

Los clústeres del estaño y del níquel son los que presentan una mayor concentración, ya que únicamente cinco empresas captan más del 90% de las exportaciones totales de cada grupo. Se trata principalmente de empresas de Perú, México y Brasil en el caso del estaño, y de estos últimos dos países en el del níquel. Los clústeres del plomo y uranio y del zinc también exhiben una alta concentración: diez grandes exportadores representan más del 80% del total exportado (véase el cuadro siguiente).

**AMÉRICA LATINA (6 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE LAS GRANDES
EMPRESAS EN LAS EXPORTACIONES DE MINERALES
Y METALES POR CLÚSTER, 2015
-En porcentajes-**

Clúster	Participación de las grandes empresas		Participación en el valor total exportado		
	En el total de empresas exportadoras	En el valor total exportado	Las 5 principales exportadoras	Las 10 principales exportadoras	Las 20 principales exportadoras
Minerales no metálicos	19.2	73.4	24.9	37.2	51.1
Cobre	39.9	99.0	43.6	60.9	79.3
Estaño	52.8	92.0	91.1	91.8	91.9
Hierro y acero	24.7	94.8	62.7	72.3	81.8
Bauxita y aluminio	32.2	86.3	48.0	55.5	66.7
Níquel	51.0	97.5	94.5	97.0	97.4
Zinc	51.4	98.7	62.7	80.6	93.2
Plomo y uranio	41.8	96.8	75.2	85.4	93.8
Metales preciosos	29.1	95.1	33.5	43.4	56.7
Metales diversos	24.5	90.0	32.3	45.4	61.9
Minerales y metales	19.0	94.5	30.7	41.5	52.9

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios de Brasil, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) de Colombia, Servicio Nacional de Aduanas de Chile, Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (SENAE), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México y Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) de Perú.

Entre las empresas mineras con mayores montos exportados se cuentan Techint, Tenaris y Ternium en Argentina; Vale do Rio Doce, ArcelorMittal Brasil, Alunorte, Gerdau, Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineração y Samarco Mineração en Brasil; la Corporación Nacional del Cobre de Chile (CODELCO), Escondida, Antofagasta Minerals y Los Pelambres en Chile; Grupo México e Industrias Peñoles en México; Cerro Matoso en Colombia, y Sociedad Minera Cerro Verde, Antamina, *Southern Copper Corporation* y Las Bambas en Perú. Todas ocupan los primeros lugares en las clasificaciones de ventas y exportaciones de sus respectivos países, así como en la de las 500 principales empresas latinoamericanas (Mercados & Estratégias, 2017; Minería de Perú, 2017, Naranjo, 2017; EXAME, 2017; EXPANSION, 2018).

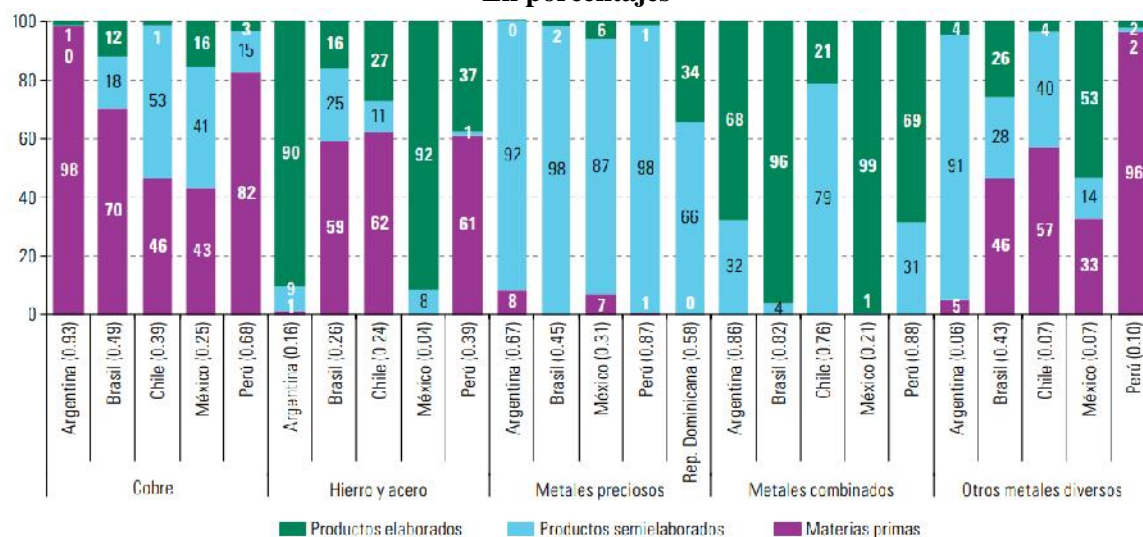
2. Principales clústeres exportadores regionales

A continuación se analiza con mayor detalle el desempeño exportador de los cuatro principales clústeres de minerales y metales de la región (cobre, hierro y acero, metales preciosos y metales diversos). En el caso de este último, se distingue entre los productos de metales combinados y los otros metales diversos. En cada caso, se identifican los principales países exportadores, la composición de las exportaciones por grado de elaboración y los principales mercados de destino. Cuando los datos disponibles lo permiten, se incluyen estimaciones de la intensidad de empleo exportador en los distintos clústeres.

La estructura de las exportaciones por grado de elaboración muestra que, en los cuatro clústeres, México presenta una mayor proporción de productos elaborados que el resto de los principales países exportadores. Esto se refleja en mayores niveles de diversificación de las exportaciones mexicanas (medidos por el índice Herfindahl-Hirschman (IHH) normalizado)²⁷. La participación de las materias primas es mayor en los clústeres del cobre, hierro y acero y otros metales diversos, mientras que los envíos de metales preciosos y metales combinados de los principales exportadores de la región se concentran, en general, en productos semielaborados y elaborados, respectivamente (véase la gráfica siguiente).

²⁷ El índice Herfindahl-Hirschman (IHH) normalizado mide el grado de diversificación o concentración de la canasta exportadora de cada país, teniendo en cuenta el número de productos que componen cada clúster. Un valor de 1 indica el grado máximo de concentración, un valor inferior a 0.10 muestra diversificación, mientras que el rango entre 0.10 y 0.18 se interpreta como de “moderada concentración”.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): INDICADORES DE ESTRUCTURA Y CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES CLÚSTERES DE MINERALES Y METALES, PROMEDIO DE 2015-2017^{a/}
-En porcentajes-



^{a/} Las cifras entre paréntesis indican el índice *Herfindahl-Hirschman* normalizado de las exportaciones de cada país en cada clúster.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La alta proporción de productos elaborados en las exportaciones de productos de metales combinados de Brasil y México refleja las mayores capacidades industriales de las dos principales economías de la región. En el caso de los otros metales diversos, se observa una gran heterogeneidad de un país a otro: mientras que en el caso de México los productos elaborados representan más de la mitad del valor de los envíos, en Perú casi la totalidad de las exportaciones corresponde a productores primarios, y en Argentina, más del 90% corresponde a productos semielaborados.

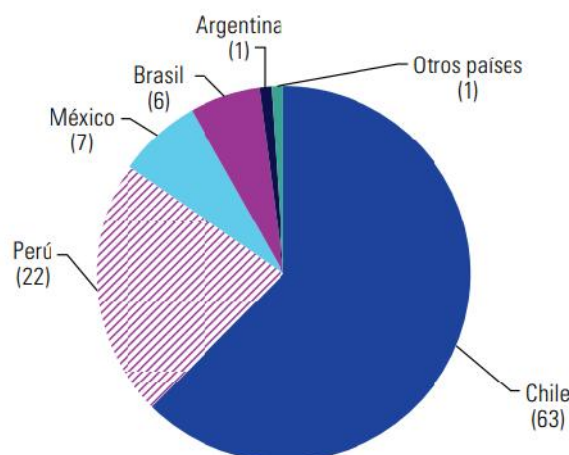
a) Clúster del cobre

El cobre es un metal que tiene una amplia variedad de aplicaciones. El cobre semielaborado (cátodos y ánodos, cobre concentrado en forma de blíster) se utiliza en la industria siderúrgica para la producción de cables eléctricos, tuberías y varillas, entre otros productos intermedios de industrias como la electrónica, la automotriz y de la

construcción. Asimismo, debido a sus propiedades antisépticas, se utiliza en superficies de alta afluencia de público (transporte público, hospitales, aeropuertos, entre otros) y en la industria alimenticia (por ejemplo, en la construcción de jaulas para la acuicultura). A pequeña escala, también cabe destacar sus usos en la joyería.

Chile y Perú concentran el 85% de las exportaciones regionales del clúster del cobre (véase la gráfica siguiente). Su peso en las exportaciones totales de bienes es cercano a la mitad en el caso de Chile y al 30% en Perú. En ambos países, las materias primas y los productos semielaborados componen casi la totalidad de los envíos del clúster (véase el cuadro siguiente).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES
DEL CLÚSTER DEL COBRE POR PAÍS DE
ORIGEN, PROMEDIO DE 2015-2017
-En porcentajes-**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE; PRINCIPALES EXPORTADORES DEL CLÚSTER DEL COBRE
PROMEDIO DE 2015-2017**

-En millones de dólares y porcentajes-

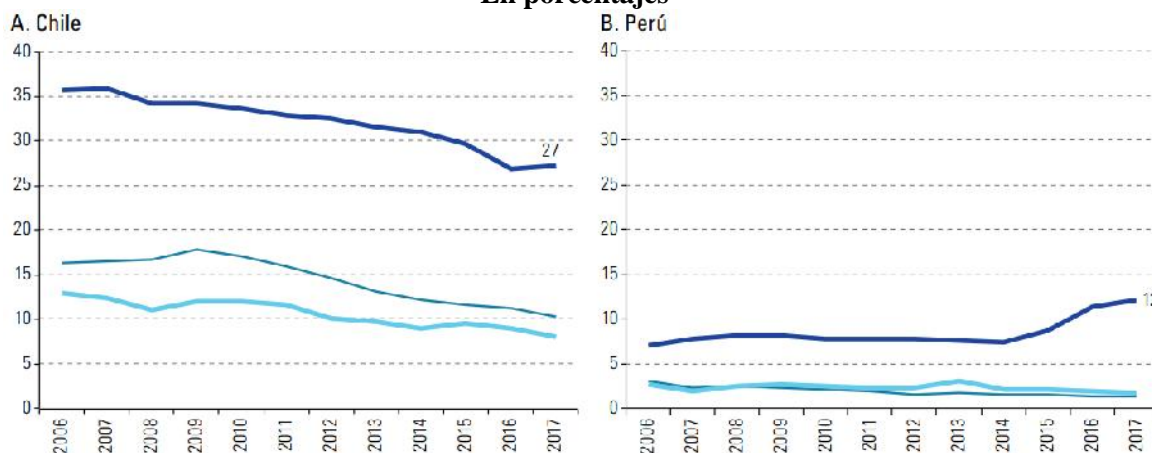
País	Materias primas	Productos semielaborados	Productos elaborados	Exportaciones totales del clúster	Exportaciones totales de bienes	Participación del clúster en las exportaciones totales de bienes
Chile	14 333	16 392	382	31 106	63 694	48.8
Perú	9 110	1 628	336	11 073	37 770	29.3
México	1 489	1 429	660	3 578	387 994	0.9
Brasil	2 133	543	367	3 042	198 034	1.5
Argentina	504	2	7	513	57 635	0.9
Otros países	131	367	25	523	187 469	0.3
América Latina y el Caribe	27 699	20 360	1 776	49 835	932 596	5.3

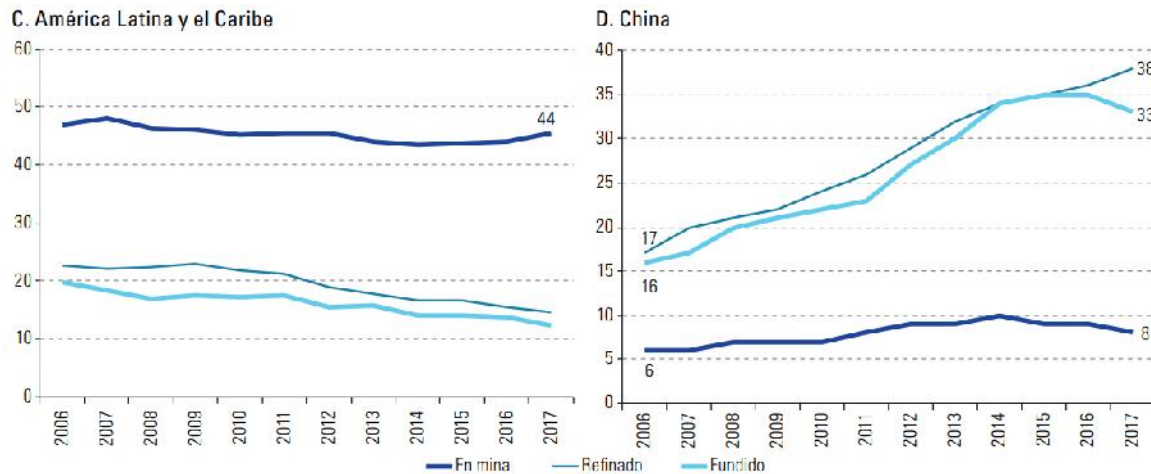
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Chile y Perú son los principales productores de cobre de mina a nivel mundial, y los que tienen las mayores reservas (el 21.5% y el 10.3% de las reservas mundiales, respectivamente). Pese a ello, ambos (sobre todo Perú) se encuentran rezagados en términos de aumentar el grado de elaboración de sus exportaciones. Además, enfrentan la creciente competencia de China en la producción de cobre de fundición y refinado. China ya posee una participación del 38% en la producción mundial de cobre refinado, más del doble de la participación de América Latina (véase la gráfica siguiente).

CHILE, PERÚ, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y CHINA: PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE COBRE SEGÚN TIPO DE PRODUCCIÓN, 2006-2017

-En porcentajes-





FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *World Metal Statistics*.

En el caso de Chile, el principal exportador de la región, predominan las exportaciones de productos semielaborados (53%), principalmente cátodos y ánodos de cobre para refinado electrolítico. Los productos elaborados (alambres de cobre, barras y perfiles, placas de cobre, tuberías y cables trenzados, entre otros) representan apenas el 1% de los envíos del clúster. Las exportaciones chilenas de cobre en bruto y productos semielaborados tienen como principal destino China y el resto de Asia (38 y 31%, respectivamente); el 13% se dirige a la Unión Europea, el 7% a Estados Unidos de Norteamérica y menos del 6% a América Latina. Por el contrario, la región absorbe el 78% de las exportaciones chilenas de productos elaborados. Por su parte, Perú muestra un gran predominio de las exportaciones de cobre en bruto (82%), con China y otros países de Asia como principales destinos (62 y 20%, respectivamente). La participación conjunta de los productos semielaborados y elaborados en los envíos totales de Perú es muy baja en comparación con otros países exportadores de cobre de la región.

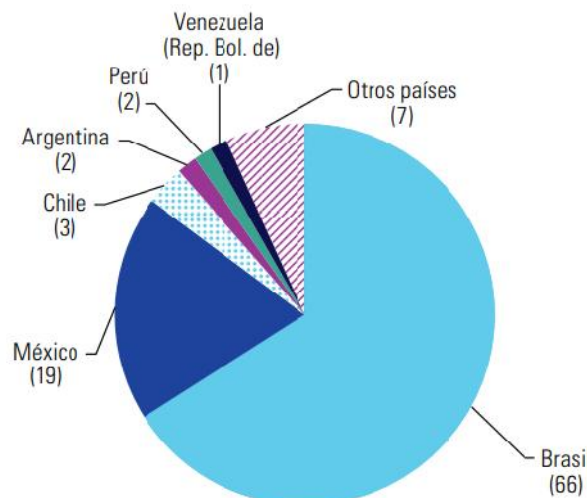
b) Clúster del hierro y el acero

El mineral de hierro es el principal insumo de la industria de fundición, que lo utiliza para producir arrabio y hierro esponja. A su vez, la industria siderúrgica combina estos

productos con carbono y otros elementos para producir distintas variedades de acero, sobre todo productos semielaborados y elaborados (planchones, aceros planos, no planos y tubulares, alambres, entre otros). El acero en sus distintas formas es utilizado en una amplia gama de industrias, sobre todo las de maquinaria y herramientas, electrónica, automotriz, aeroespacial, naviera y de la construcción.

Brasil, con dos tercios del total, domina ampliamente las exportaciones regionales del clúster del hierro y el acero, seguido de México, al que corresponde casi una quinta parte. Los demás exportadores tienen participaciones que no superan el 3% (véase la gráfica siguiente). Casi el 60% del valor de los envíos brasileños de este clúster corresponden a materias primas (mineral de hierro) y alrededor del 25% a productos semielaborados, como ferroaleaciones, bloques sin alear de hierro y ferroníquel, entre otros. México, en cambio, concentra el 92% de sus exportaciones del clúster en productos elaborados (tuberías de hierro o acero, estructuras de hierro o acero, artículos de acero forjado, barras y varillas de hierro y acero, alambres, aplicaciones de cocina, entre otros). La estructura de las exportaciones de Chile es similar a la de Brasil, mientras que la de Argentina se asemeja a la de México (véase el cuadro siguiente).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES
DEL CLÚSTER DEL HIERRO Y ACERO POR
PAÍS DE ORIGEN, PROMEDIO DE 2015-2017
-En porcentajes-**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE; PRINCIPALES EXPORTADORES DEL CLÚSTER DEL HIERRO
Y EL ACERO, PROMEDIO DE 2015-2017
-En millones de dólares y porcentajes-**

País	Materias primas	Productos semielaborados	Productos elaborados	Exportaciones totales del clúster	Exportaciones totales de bienes	Participación del clúster en las exportaciones totales de bienes
Brasil	15 522	6 469	4 256	26 246	198 034	13.3
México	3	640	6 984	7 627	387 994	2.0
Chile	832	141	364	1 337	63 694	2.1
Argentina	7	48	616	671	57 635	1.2
Perú	376	7	231	614	37 770	1.6
Venezuela (República Bolivariana de)	249	317	25	590	34 263	1.7
Otros países	126	1 248	1 312	2 686	153 206	1.8
América Latina y el Caribe	17 115	8 869	13 787	39 772	932 596	4.3

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Entre 2015 y 2017, las exportaciones de mineral de hierro de Brasil tuvieron como principales destinos China y el resto de Asia (52 y 21%, respectivamente). Entretanto, el mercado regional y el de Estados Unidos de Norteamérica fueron los más importantes para los envíos de productos semielaborados y elaborados (22 y 29%, respectivamente). En el caso de México, la distribución de las exportaciones del clúster sigue un patrón determinado en gran medida por la geografía, ya que Estados Unidos de Norteamérica son el principal destino (78%), seguido de la propia región (12%). Esto pone de relieve la inserción de México en el entramado manufacturero de América del Norte, en calidad de proveedor de insumos para industrias como la automotriz y la electrónica, entre otras (Durán Lima y Zaclicever, 2013). Cabe señalar que las exportaciones brasileñas y mexicanas a los mercados regionales y de Estados Unidos de Norteamérica enfrentan una creciente competencia de China, sobre todo en lo que se refiere a bienes intermedios semielaborados (aceros laminados largos, planos y tubos, alambres, entre otros), así como bienes de capital con alto contenido de acero (Durán Lima y Pellandra, 2017).

En la región, hay países que son importadores netos de productos del clúster (sobre todo de materias primas y algunos productos semielaborados), los que tienen una incidencia directa en la formación bruta de capital fijo (en particular en los sectores de la construcción y la industria metalmecánica). Varios de esos países procesan los productos importados y exportan productos semielaborados y elaborados del clúster, principalmente dentro de sus propias subregiones. Éste es el caso de Centroamérica y del Caribe, que absorben el 67 y el 40%, respectivamente, de sus exportaciones del clúster de hierro y acero.

En 2017, América Latina y el Caribe registró un déficit comercial con China de 23.4 millones de dólares en la cadena de valor del acero (que incluye materias primas como el mineral de hierro, aceros y productos manufacturados con alto contenido de acero). Dicha cifra se explica principalmente por el pronunciado déficit en las industrias automotriz, de maquinaria y equipo y de máquinas de oficina, que excede con creces el

superávit de la región en las materias primas. Los países que presentan los mayores déficit son Colombia, Ecuador, México y Perú (ALACERO, 2018). La competencia china plantea así un importante desafío al desarrollo de las cadenas de valor intrarregionales en este clúster.

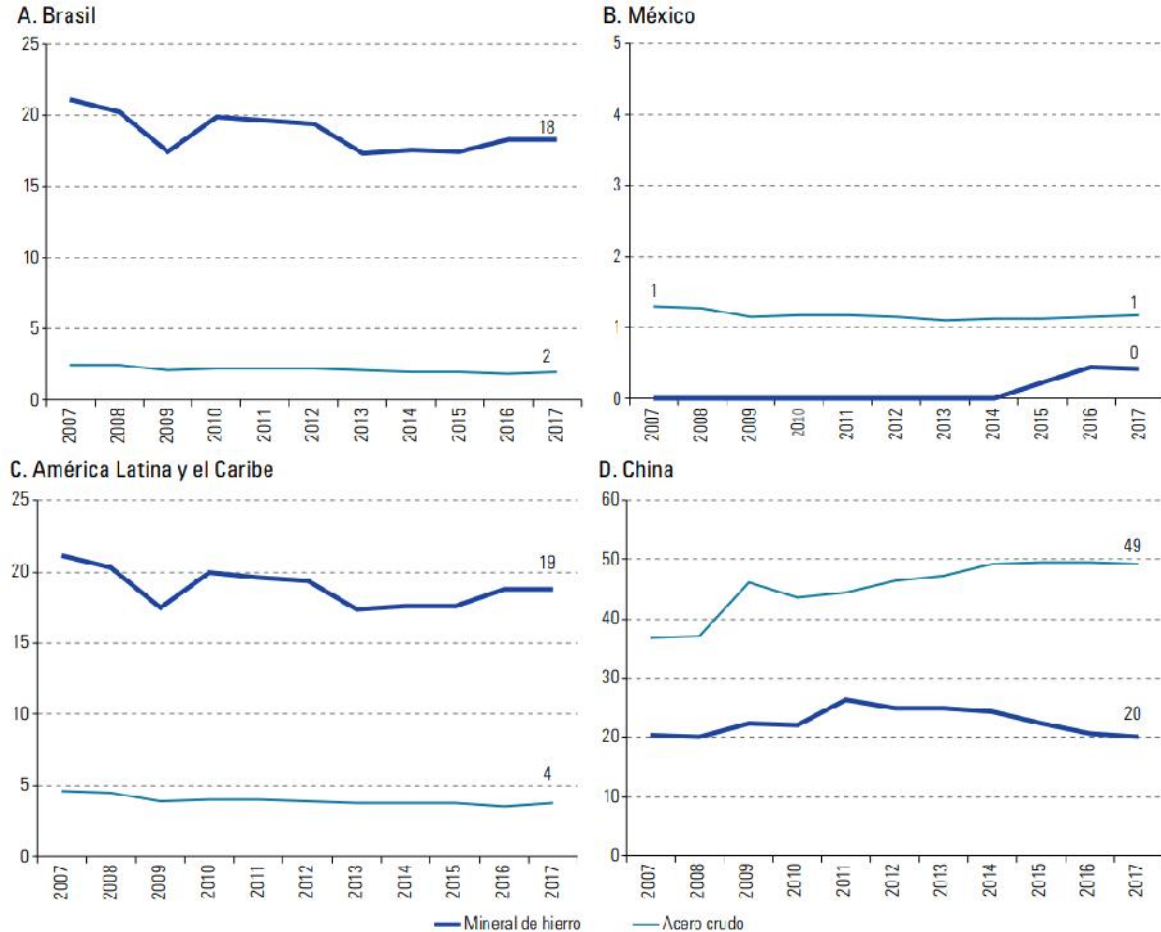
El sector del hierro y el acero se caracteriza por un alto índice de creación de empleo directo e indirecto. A partir de las matrices de insumo-producto de América del Sur correspondientes a 2005 y 2011, se pudo determinar que sus requisitos de empleo directo equivalían a tres veces y media los del conjunto de los minerales y metales (206 empleados por cada millón de dólares producido, en comparación con 59 respecto de todos los sectores de minerales y metales). Por otra parte, por cada empleo directo creado por el sector del hierro y el acero en América del Sur se habrían creado al menos tres empleos indirectos en otros sectores económicos (principalmente minería energética y no energética, transporte, coque y combustibles, y otros servicios). Hacia 2016, siete de las principales empresas del sector hierro y acero de Argentina, Brasil y México registraron una plantilla conjunta de poco más de 150 mil empleados, lo que confirma la importancia del sector como empleador.

Sin perjuicio de su importante demanda de empleo, la industria del hierro y el acero es muy intensiva en capital, por lo que requiere la producción en grandes volúmenes para alcanzar economías de escala. Esto contribuye al alto grado de concentración del sector a nivel de empresas. En 2015, las 5 principales empresas exportadoras capturaron el 63% de los envíos del clúster en 6 países de la región, y las 20 principales exportadoras, el 82% (véase el cuadro siguiente). Las inversiones de empresas metalúrgicas de alcance mundial, como ArcelorMittal, se han concentrado en Brasil, país que posee el 13.5% de las reservas mundiales demostradas de mineral de hierro. Brasil también posee empresas nacionales que son de categoría mundial. De hecho, tres empresas brasileñas (Vale, Gerdau y Companhia Siderúrgica Nacional) se destacan en la clasificación mundial de empresas mineras que cotizan en bolsa (Naranjo, 2017). Sin

embargo, el peso de Brasil en la producción mundial de acero es muy pequeño en comparación con el de China, país que ya representa casi la mitad de la producción mundial (véase la gráfica siguiente).

BRASIL, MÉXICO, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y CHINA: PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ACERO CRUDO Y DE MINERAL DE HIERRO, 2007-2017

-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Asociación Mundial del Acero y Asociación Latinoamericana del Acero (ALACERO).

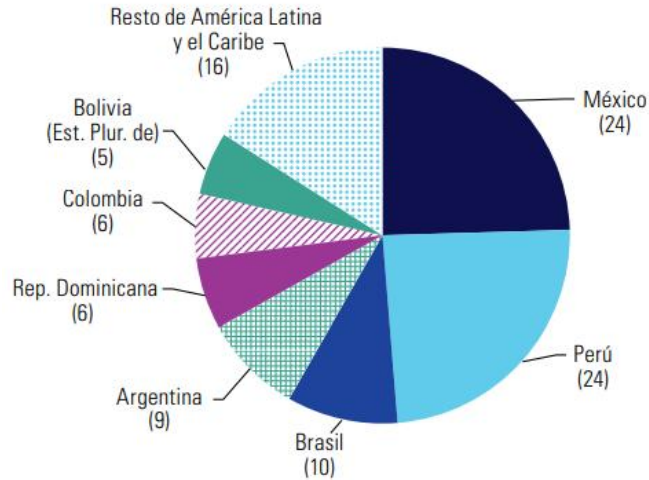
c) Clúster de los metales preciosos

Los metales preciosos se encuentran en estado puro en la naturaleza (es decir, no combinados con otros metales) y tienen un alto valor económico debido a su escasez.

Este grupo incluye el oro, la plata, el platino, el rodio y el paladio. Los metales preciosos se han utilizado desde la antigüedad como reserva de valor y en la fabricación de joyas. Además, tienen múltiples aplicaciones industriales. Por ejemplo, la plata es un insumo básico en las industrias fotográfica y electrónica, mientras que el platino se emplea en la industria química, en la fabricación de equipos de laboratorio, en la electrónica y en odontología, entre otras aplicaciones. Por su parte, el paladio se utiliza en relojería, electrónica, odontología y en la elaboración de instrumentos quirúrgicos, entre otros usos.

México y Perú son los principales exportadores regionales de este clúster. Cada uno representa en torno a la cuarta parte del valor total de los envíos (véase la gráfica siguiente). El grueso de los envíos en ambos países se concentra en productos semielaborados, como oro chapado con platino, polvo de diamante, polvo de plata y metales revestidos de oro. Este patrón se observa en los 15 principales países exportadores de metales preciosos de la región, excepto Guatemala, el 81% de cuyas exportaciones corresponden a oro en bruto. Entre los 15 principales exportadores, hay 5 países para los que los metales preciosos representan el 20% o más de sus exportaciones totales de bienes: Bolivia (Estado Plurinacional de), Guyana, Perú, República Dominicana y Suriname (véase el cuadro siguiente).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL
CLÚSTER DE METALES PRECIOSOS POR PAÍS
DE ORIGEN, PROMEDIO DE 2015-2017
-En porcentajes-**



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE; PRINCIPALES EXPORTADORES DE METALES
PRECIOSOS, PROMEDIO DE 2015-2017**

-En millones de dólares y porcentajes-

País	Materias primas	Productos semielaborados	Productos elaborados	Exportaciones totales del clúster	Exportaciones totales de bienes	Participación del clúster en las exportaciones totales de bienes
México	513	6 578	446	7 537	387 994	1.9
Perú	561	6 784	82	7 426	37 770	19.7
Brasil	1	2 883	57	2 942	198 034	1.5
Argentina	217	2 417	1	2 635	57 635	4.6
República Dominicana	0	1 495	393	1 888	8 662	21.8
Colombia	0	1 702	6	1 708	34 834	4.9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	602	931	138	1 670	7 887	21.2
Venezuela (República Bolivariana de)	0	1 289	1	1 290	34 263	3.8
Chile	58	940	1	999	63 694	1.6
Guyana	0	565	7	573	1 294	44.3
Suriname	0	527	0	527	1 338	39.4
Ecuador	31	372	0	403	18 084	2.2
Nicaragua	0	345	8	354	3 663	9.7
Guatemala	196	44	3	243	10 820	2.2
Honduras	10	158	0	168	4 278	3.9
Otros países	5	263	89	357	62 347	0.6
América Latina y el Caribe	2 195	27 293	1 233	30 721	932 596	3.3

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La minería de metales preciosos es una actividad económica de gran relevancia, sobre todo en los países andinos y centroamericanos, donde han proliferado operaciones informales (y en algunos casos, ilegales) de minería a pequeña escala, especialmente en la extracción de oro. Se estima que alrededor del 28% del oro extraído en Perú, el 30% en el Estado Plurinacional de Bolivia, el 77% en Ecuador, el 80% en Colombia, y entre el 80% y el 90% en República Bolivariana de Venezuela, se produce ilegalmente (*The Global Initiative against Transnational Organized Crime*, 2016). La minería ilegal de oro emplea a cientos de miles de trabajadores en toda la región. Por otra parte, las técnicas de extracción artesanales empleadas involucran el vertido de grandes cantidades de mercurio y cianuro, con la consiguiente contaminación del agua y la tierra y sus efectos nocivos para la salud humana y el medio ambiente.

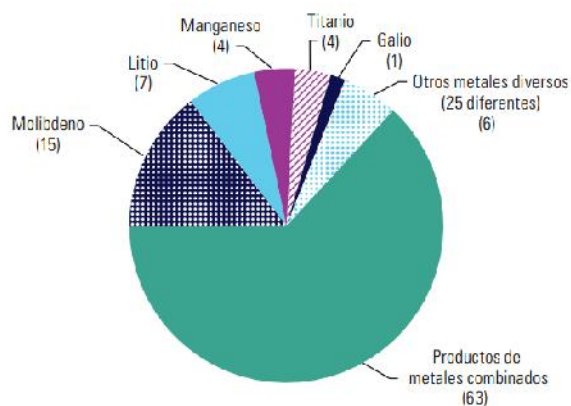
d) Clúster de metales diversos

Entre 2015 y 2017, los metales diversos representaron en promedio el 1.1% de las exportaciones totales de bienes de la región. En Brasil, Chile y México se originó el 88% del total exportado por el clúster. Este reúne dos grupos de productos. El primero comprende los productos de metales combinados, es decir, bienes semielaborados o elaborados que contienen más de uno de los metales considerados en otros clústeres. Este grupo representa el 63% de los envíos totales del clúster. El segundo grupo es el de los metales diversos propiamente dichos (molibdeno, litio, manganeso y titanio, entre otros), que representa el 37% restante de los envíos (véanse la gráfica siguiente y el cuadro siguiente).

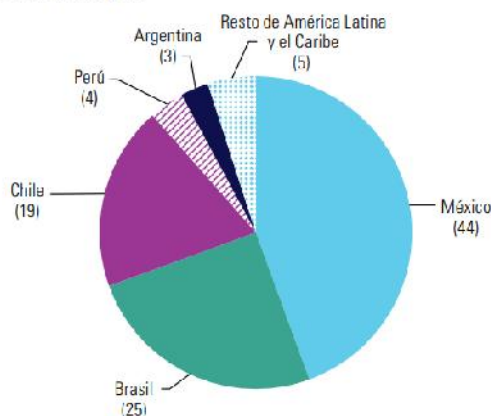
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL CLÚSTER DE METALES DIVERSOS POR PRODUCTO Y PAÍS DE ORIGEN, PROMEDIO DE 2015-2017

-En porcentajes-

A. Por producto



B. Por país de origen



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE; PRINCIPALES EXPORTADORES DEL CLÚSTER
DE METALES DIVERSOS, PROMEDIO DE 2015-2017**
-En millones de dólares y porcentajes-

País	Productos de metales combinados	Otros metales diversos	Exportaciones totales del clúster	Exportaciones totales de bienes	Participación del clúster en las exportaciones totales de bienes
México	3 722	725	4 448	387 994	1.1
Brasil	1 868	637	2 505	198 034	1.3
Chile	349	1 555	1 905	63 694	3.0
Perú	61	304	365	37 770	1.0
Argentina	95	195	291	57 635	0.5
Panamá	138	25	164	11 467	1.4
Colombia	88	37	125	34 834	0.4
América Latina y el Caribe	6 453	3 559	10 012	932 596	1.1

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Varios de los metales del clúster de metales diversos tienen usos en un amplio espectro de actividades como la electrónica, la robótica, la industria química, la medicina y las tecnologías limpias. Su demanda probablemente crecerá en el contexto de la industria 4.0, basada en la transformación digital de los procesos productivos. Las reservas probadas de varios de ellos, como el antimonio, el litio y el niobio, son particularmente altas en la región (véase el cuadro siguiente).

METALES SELECCIONADOS; USOS Y APLICACIONES EN LA INDUSTRIA, 2017

Metal	Industria automotriz y aeroespacial	Industria electrónica y robótica	Tecnologías limpias en general	Aplicaciones químicas y medicamentos	Implantes médicos	Reservas probadas en América Latina ^{a/} (en porcentajes del total mundial)
Hierro y acero	X	X	X			18.0
Aluminio	X	X	X			18.0
Antimonio		X				53.8
Berilio		X		X		... ^{b/}
Cobalto			X	X	X	7.0
Cobre		X	X	X		37.6
Cromo	X		X	X		...
Galio		X	X			...
Indio		X				...
Litio			X	X		59.7
Molibdeno	X	X	X	X		24.9
Manganeso			X	X		18.3
Niobio	X	X				89.0
Silicio		X	X	X		...
Titanio	X				X	4.9
Tungsteno	X	X		X		...
Vanadio						45.0
Zinc			X			23.0
Zirconio				X		...

^{a/} Corresponde a la suma de las participaciones de los países de los que se dispone de información.

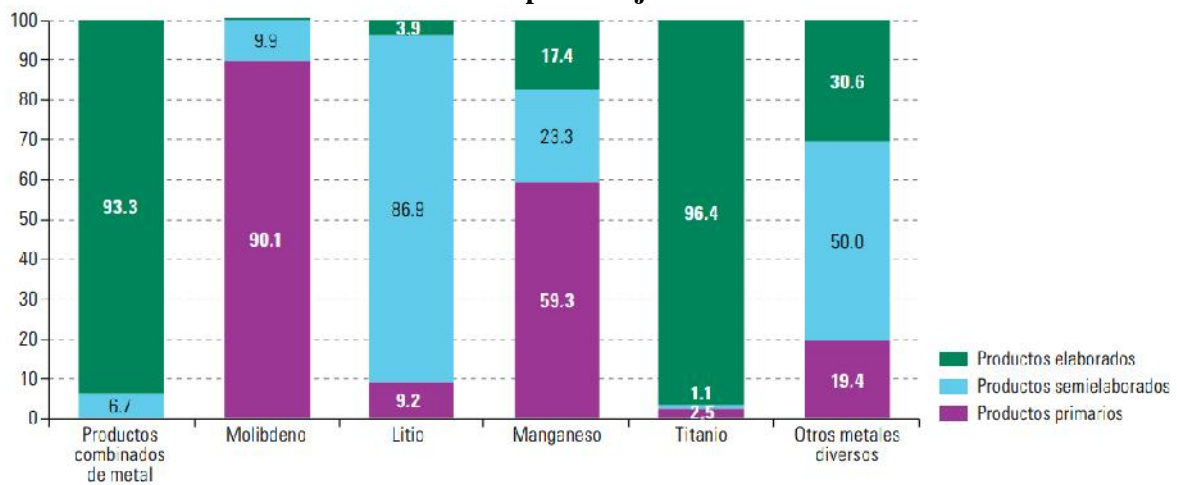
^{b/} Los tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Los Alamos National Laboratory, "Periodic Table of Elements: LANL" [en línea] <https://periodic.lanl.gov/list.shtml>; Departamento de Energía de Estados Unidos de Norteamérica, "Clean Energy" [en línea] <https://www.energy.gov/science-innovation/clean-energy>; Real Sociedad de Química, "Periodic Table" [en línea] <http://www.rsc.org/periodic-table/>, y Servicio Geológico de Estados Unidos de Norteamérica (USGS), Mineral Commodity Summaries 2018 [en línea] <https://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2018/mcs2018.pdf>.

Al analizar la estructura de los envíos del clúster, se constata un alto grado de elaboración en los productos combinados (el 93% del valor exportado corresponde a productos elaborados), así como una amplia variabilidad entre los distintos metales. Los productos básicos dominan los envíos de molibdeno y manganeso. Entretanto, en el caso del litio, el grueso de los envíos corresponde a productos semielaborados (principalmente carbonato de litio). El titanio se distingue porque casi la totalidad del valor exportado corresponde a productos elaborados (véase la gráfica siguiente). Los principales mercados de las exportaciones regionales de productos combinados son los propios países de la región. Argentina, Brasil y Chile destinan sus exportaciones al resto

de América del Sur y en menor medida a Centroamérica, en tanto que México las destina a Estados Unidos de Norteamérica y Centroamérica, y en menor medida a la Unión Europea. A diferencia de lo que ocurre con los productos básicos de otros clústeres, como los minerales de hierro y de cobre, China y el resto de Asia no figuran entre los principales destinos de los envíos de productos combinados de metal.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE METALES COMBINADOS Y OTROS METALES DIVERSOS POR GRADO DE ELABORACIÓN, PROMEDIO DE 2015-2017
-En porcentajes-



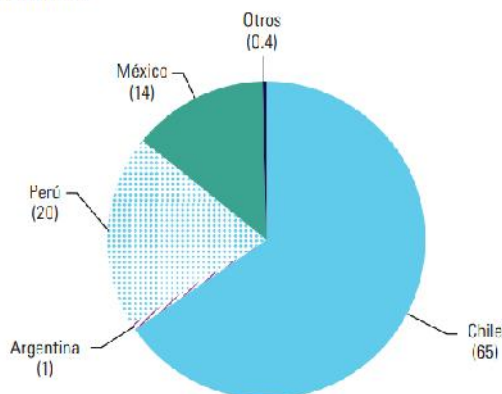
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Los envíos regionales de molibdeno, litio, manganeso y titanio (los cuatro metales más exportados en el grupo de los “otros metales diversos”) muestran una gran concentración en un solo exportador principal: Chile (en los casos del molibdeno y el litio); Brasil, en el caso del manganeso, y México, en el del titanio (véase la gráfica siguiente). De forma coherente con este patrón, se destaca el considerable peso del molibdeno en los envíos de Chile y Perú, del litio en los de Argentina y Chile, del titanio en los de México y del manganeso en los de Brasil. Sin embargo, cerca de la mitad de las exportaciones de este último país corresponde a otros metales, como galio, vanadio, niobio, tántalo, silicio, cobalto y cromo (véase el cuadro siguiente).

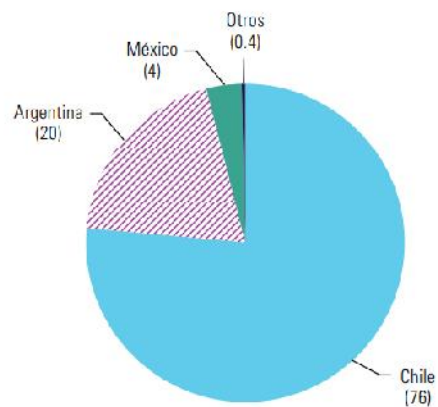
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES METALES DEL CLÚSTER DE METALES DIVERSOS POR PAÍS DE ORIGEN, PROMEDIO DE 2015-2017

-En porcentajes-

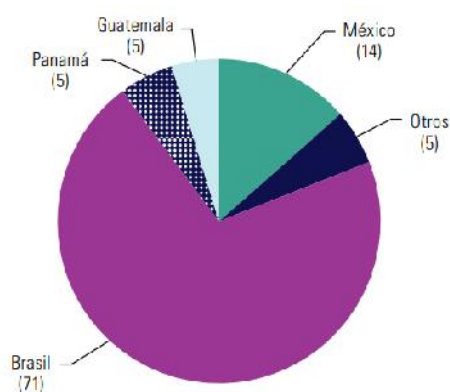
A. Molibdeno



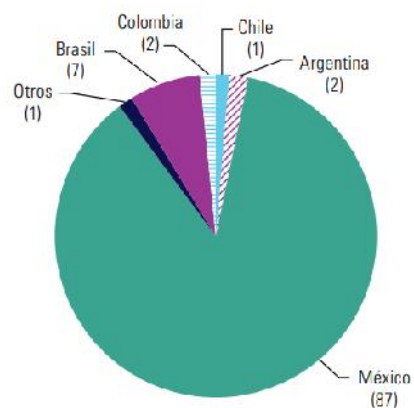
B. Litio



C. Manganeso



D. Titanio



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE; ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE
OTROS METALES DIVERSOS POR TIPO DE METAL Y PAÍS EXPORTADOR,
PROMEDIO DE 2015-2017**

-En porcentajes y millones de dólares-

País	Molibdeno	Litio	Manganeso	Titanio	Otros metales diversos	Monto total
Chile	61.2	34.8	0.1	0.3	3.5	1 555
México	27.7	3.5	8.1	44.4	16.3	725
Brasil	0.9	0.1	48.0	4.2	46.8	637
Perú	94.1	0.0	1.7	0.4	3.7	304
Argentina	4.5	71.3	0.1	3.7	20.5	195
América Latina y el Caribe	40.9	19.9	12.1	10.4	16.6	3 559

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Capítulo III: El comercio electrónico transfronterizo como nuevo impulsor de las exportaciones

Introducción

El rápido crecimiento del comercio electrónico transfronterizo tiene el potencial de cambiar los patrones tradicionales del comercio de América Latina y el Caribe. En esta región, las exportaciones de bienes están concentradas en un número pequeño de empresas, que son generalmente grandes y comercian con solo dos o tres mercados. Además, la tasa de supervivencia de las empresas exportadoras de la región es baja: la mayoría —sobre todo en el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes)— se mantiene únicamente por un año (Urmeneta, Park y Mulder, 2018). La difusión masiva de Internet y otras plataformas digitales está reduciendo drásticamente los costos de las transacciones internacionales, incluidos los de comunicación, coordinación y transporte, al tiempo que el comercio facilitado por esas plataformas acerca a vendedores y compradores y proporciona acceso a mercados extranjeros antes inasequibles.

Se ha comprobado que el aumento del uso de la banda ancha en los países incrementa la relación del comercio con el producto interno bruto (PIB), y que el uso de tiendas en línea por parte de las empresas aumenta sus exportaciones y su productividad (Banco

Mundial, 2016; Riker, 2014; Freund y Weinhold, 2002). Internet está aumentando la probabilidad de que las pymes comercien internacionalmente, lo que supone exportar a múltiples mercados y sobrevivir durante más tiempo (eBay, 2017; Suominen, 2017). Se estima que en América Latina y el Caribe el comercio electrónico transfronterizo aún es incipiente pero ha crecido rápidamente en los últimos años. Su dinamismo futuro dependerá de la superación de varios obstáculos que este tipo de comercio enfrenta en la región, lo que requiere de políticas tanto nacionales como regionales.

En este capítulo se presenta un panorama del comercio electrónico transfronterizo en el mundo, con un énfasis particular en la inserción de América Latina y el Caribe en dicho fenómeno. La primera sección contiene las definiciones y aspectos conceptuales respecto del comercio electrónico transfronterizo. La segunda aborda la dinámica del comercio electrónico en el mundo y en la región, incluidos los intercambios transfronterizos. En la tercera se examinan los principales desafíos del comercio electrónico transfronterizo y se presentan las regulaciones de algunos países. En la cuarta sección se señalan diversas iniciativas que se están desarrollando en la región para incentivar esta modalidad de comercio, y el capítulo concluye con recomendaciones para su promoción.

A. Definiciones y dimensiones del comercio electrónico transfronterizo

Desde los años noventa, varios organismos han adoptado diferentes definiciones acerca del comercio electrónico interno y transfronterizo, tanto de carácter amplio (OMC, 1998) como acotado (OCDE, 2011; UNCTAD, 2016a). Asimismo, los institutos de estadísticas de algunos países desarrollados manejan definiciones más restringidas para sus encuestas sobre comercio electrónico. Por ejemplo, Eurostat (2002) y *Statistics Canada* (2018) indican que el comercio electrónico es la compra que se hace por Internet u otras redes informáticas, sin considerar el medio por el que se realiza el pago de dicha compra (véase el cuadro siguiente).

**DEFINICIÓN DE COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO
SEGÚN ORGANISMOS INTERNACIONALES Y NACIONALES SELECCIONADOS**

Organismo	Definición
OMC (1998)	La producción, distribución, comercialización, venta o entrega de bienes y servicios por medios electrónicos.
OCDE (2011) Y UNCTAD (2016 ^a)	La venta o compra de bienes o servicios realizada a través de redes informáticas por métodos diseñados con el propósito de recibir o realizar pedidos.
FMI (2018)	Transacciones transfronterizas realizadas electrónicamente, habilitadas por plataformas informáticas o con entrega digital del producto o servicio.
Eurostat (2002)	Realización de compras de bienes o servicios a través de redes informáticas.
StatCan (2018)	Compras donde la orden se recibe por Internet, aunque el pago puede hacerse por otros medios. Se excluyen los pedidos realizados por llamadas telefónicas, fax o correo electrónico
US Census Bureau (2001)	Valor de los bienes y servicios vendidos a través de redes mediadas por computadora.
USITC (2014)	Comercio internacional en el que Internet y las tecnologías basadas en Internet desempeñan un papel importante en el desarrollo, identificación, pedido, producción, comercialización o entrega de productos y servicios.
ICTSD y WEF (2016)	Comercio que usa Internet para buscar, comprar, vender y entregar un bien o servicio a través de las fronteras.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Organización Mundial del Comercio (OMC), "Comercio electrónico: programa de trabajo", Ginebra, 1998 [en línea] https://www.wto.org/spanish/tratop_s/ecom_s/wkprog_s.htm; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Science, Technology and Industry Scoreboard 2011*, París, 2011; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "In search of crossborder e-commerce trade data", *UNCTAD Technical Notes on ICT for Development*, Ginebra; Fondo Monetario Internacional (FMI), *Measuring the Digital Economy: Staff Report*, Washington, D.C., 2018; Eurostat, *Community survey on ICT usage and e-commerce in enterprises*, Luxemburgo, 2002; Statistics Canada (2018), *Annual Non-Store Retail Survey*, Ottawa, 2018; Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos de Norteamérica (USITC), *Digital Trade in the U.S. and Global Economies, Part 2*, Washington, D.C., agosto de 2014 [en línea] <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4485.pdf>; y J. Meltzer, "Maximizing the opportunities of the Internet for international trade", *Policy Options Paper*, Ginebra, Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible (ICTSD)/Foro Económico Mundial.

En el presente capítulo se optó por la definición del FMI (2018) para el comercio electrónico transfronterizo. Ésta es suficientemente amplia como para captar los distintos tipos de transacciones que se pueden medir directamente con datos de la balanza de pagos, en varias categorías de servicios de TIC o servicios potencialmente facilitados por estas tecnologías (véase el cuadro siguiente). En el caso del comercio electrónico transfronterizo que involucra la entrega de bienes físicos, la medición depende en gran medida de encuestas especializadas que se aplican en los países que capturan los distintos modos analógicos y digitales de compra y venta.

**CATEGORÍAS DEL COMERCIO DE SERVICIOS DE TECNOLOGÍAS DE LA
INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC) Y SERVICIOS
POTENCIALMENTE FACILITADOS POR ELLAS**

Categorías de la balanza de pagos	Descripción de la Organización Mundial del Comercio (OMC)
9.1	Servicios de telecomunicaciones.
9.2.1-9.2.2	Servicios informáticos.
9.3.1-9.3.2	Servicios de información.
7.1.7.2	Servicios financieros.
6.1.1-6.1.2-6.1.3.6.2-6.3-6.4.1-6.4.2	Servicios de pensiones y seguros.
8.1-8.2-8.3-8.4.1-8.4.2	Cargos por el uso de propiedad intelectual.
10.2.2	Servicios de publicidad, investigación de mercado y encuestas de opinión.
10.3.1.1	Servicios arquitectónicos, de ingeniería y otros servicios técnicos
10.1.1.1	Servicios profesionales y de consultoría en administración de empresas
10.1.2	Servicios de investigación y desarrollo
10.3.4-10.3.5	Servicios técnicos, relacionados con el comercio y otros servicios empresariales.
11.1.1	Servicios audiovisuales y conexos.

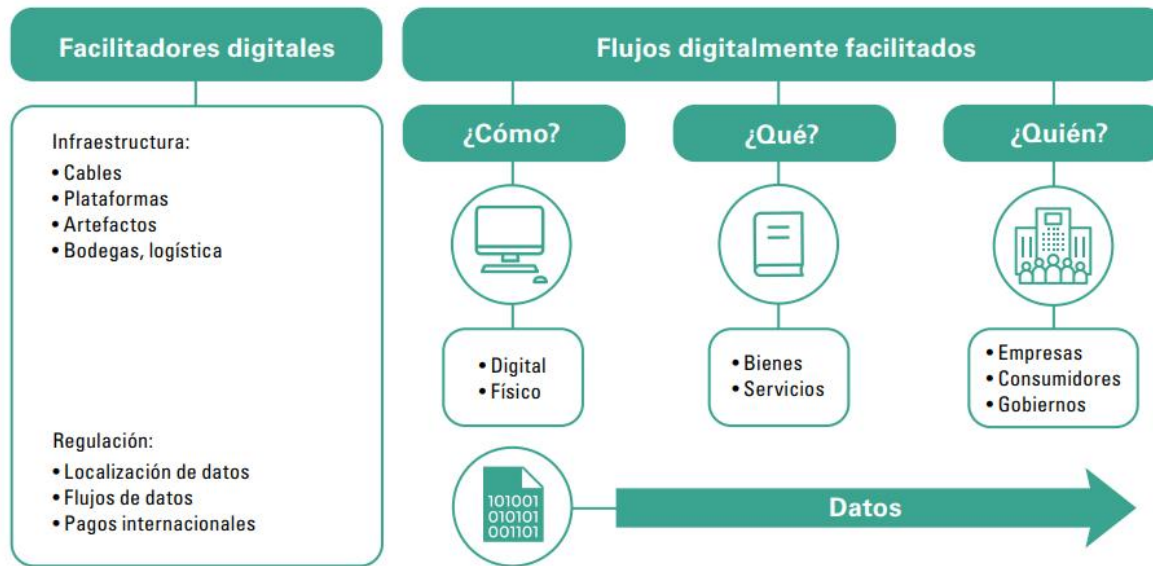
FUENTE: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Informe sobre la economía de la información: digitalización, comercio y desarrollo, Ginebra, 2017.

El comercio electrónico transfronterizo se puede descomponer en varias categorías de transacciones. La infraestructura física (como computadoras y cables) y la blanda (por ejemplo, regulaciones) inciden en el flujo transfronterizo de datos, que está en el centro del comercio electrónico internacional. Así, la dinámica del comercio electrónico depende en alto grado de la disponibilidad de la infraestructura necesaria. Ésta consiste principalmente en bienes de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), computadoras, equipos de telecomunicaciones, medios para el almacenamiento de datos y software, entre otros. La dinámica del comercio de bienes de TIC provee una indicación del desarrollo de la infraestructura para el comercio electrónico en los países. Por otro lado, aunque en el comercio electrónico la transacción es digital, la entrega incluye bienes y servicios tanto digitales como físicos.

Otra dimensión clave del comercio electrónico son los actores involucrados —empresas, consumidores y gobiernos—, que dan origen a diferentes tipos de transacciones: de empresa a empresa (B2B), de empresa a consumidor (B2C), de empresa a gobierno (B2G) y de consumidor a consumidor (C2C). El comercio

electrónico se puede clasificar según diversas tipologías. Al respecto, el diagrama siguiente presenta el “cómo” (entrega física o digital), el “qué” (un bien o un servicio) y el “quién” (los actores) del comercio electrónico transfronterizo (López González y Jouanjean, 2017).

LAS TRES DIMENSIONES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO



FUENTE: J. López González y M. Jouanjean, “*Digital Trade: Developing a Framework for Analysis*”, *Trade Policy Papers*, N° 205, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2017.

Este diagrama permite comprender mejor cuándo y cómo se realiza una transacción electrónica transfronteriza y cuáles son los retos involucrados en su medición y las políticas pertinentes (López González y Jouanjean, 2017). Para ello se proponen tres ejemplos. El primero es la compra de un libro mediante una plataforma extranjera (por ejemplo, Amazon). Se trata de una adquisición B2C facilitada por un medio digital, pero con una entrega física del bien adquirido. Con el paso del libro por aduanas, esta transacción se registra dentro del comercio internacional tradicional, dado que no existe un sistema que diferencie la forma de adquisición del libro. La parte física de esta compra está sujeta a las reglas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y

Comercio (GATT), mientras que los servicios asociados responden a las reglas del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

El segundo ejemplo es la contratación de un viaje en automóvil mediante una plataforma extranjera como Uber. Esta consiste en un servicio C2C que conecta al conductor del auto con el demandante de transporte y agiliza el pago del viaje. La transacción se realiza dentro del mismo país, pero los servicios asociados (la conexión entre el chofer y el pasajero, el pago y el seguro) se venden desde otro país. Por tratarse del pago de un servicio de transporte mezclado con pagos de servicios de intermediación y seguro, su registro es difícil. La regulación también es compleja porque estas transacciones están sujetas a dos tipos de normas del AGCS, a saber: las asociadas al comercio transfronterizo y las referidas a las ventas de sucursales de empresas extranjeras (modos de suministro 1 y 3).

Un tercer ejemplo es una red social (por ejemplo, Facebook) que involucra la transferencia de datos del consumidor desde y hacia el proveedor. A su vez, esta red usa los datos para generar ingresos mediante la venta de publicidad focalizada, por lo que la entrega de datos del consumidor a la empresa está acompañada de un pago por servicios de publicidad B2B. Mientras que las estadísticas de comercio deberían registrar los flujos monetarios asociados a los ingresos por publicidad, ellas no capturan los flujos de datos que sustentan dichos ingresos.

B. La dinámica del comercio electrónico transfronterizo

1. El comercio electrónico se difunde rápidamente a nivel global

La gran difusión internacional del comercio electrónico se debe mayormente a los beneficios que aporta tanto a las empresas como a los consumidores. Las primeras ven reducidos sus costos de transporte, logística, transferencia de datos e información, a lo que se suma el hecho de que la creciente conectividad digital ha aumentado el número

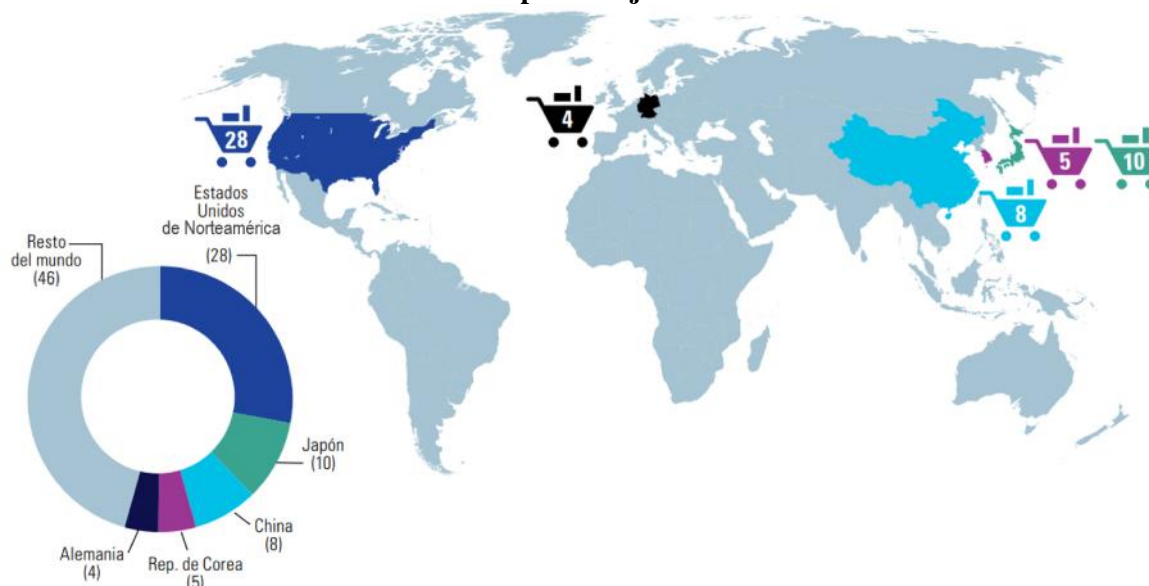
de destinos para las exportaciones (López González y Jouanjean, 2017). En el caso de los consumidores, el ahorro de tiempo en las compras, el acceso a mayores ofertas y la rapidez de envíos y recibos se encuentran entre las principales motivaciones para comprar en línea.

Uno de los principales retos para el estudio del comercio electrónico transfronterizo es que los datos son de difícil acceso o no existen. Son pocos los países que lo registran de manera oficial y, dadas las diversas definiciones del fenómeno, en muchos casos los datos no son comparables. Solo algunos países desarrollados, como Australia, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, algunos miembros de la Unión Europea, Japón y República de Corea, manejan estadísticas oficiales sobre el tema. No obstante, este último dejó de compilar datos sobre las ventas digitales entre empresas (B2B). Entre los países en desarrollo, China es el único que recoge datos oficiales sobre ambos tipos de comercio electrónico, mientras que en otros la información es compilada por las cámaras de comercio y los gremios (UNCTAD, 2017); este es el caso de Argentina, Brasil y Chile. Dada la falta de información oficial, varias empresas y consultoras privadas realizan sus propias estimaciones. Es difícil evaluar la calidad de estos datos por la poca transparencia de las metodologías con las que se recoge y procesa la información. Además, muchos datos no son de libre acceso.

Según los datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2017), cinco países concentraron el 54% de las ventas electrónicas mundiales en 2015: Estados Unidos de Norteamérica, Japón, China, República de Corea y Alemania (véase la gráfica siguiente). Estados Unidos de Norteamérica lideraron esta clasificación con ventas de 7.1 billones de dólares, correspondientes al 28% del comercio electrónico mundial (que alcanzó los 25.3 billones de dólares). La

información disponible apunta a que este tipo de comercio se encontraría más concentrado que el comercio tradicional²⁸.

PARTICIPACIÓN DE LOS CINCO PRINCIPALES MERCADOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO MUNDIAL, 2015
-En porcentajes-



FUENTE: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Informe sobre la economía de la información: digitalización, comercio y desarrollo, Ginebra, 2017 y datos de eMarketer.

El comercio electrónico entre empresas (B2B) correspondió, en 2015, al 89% del comercio electrónico mundial. El resto (11%) se refiere principalmente al comercio electrónico entre empresas y consumidores (B2C) (UNCTAD, 2017). Los diez países con mayores ventas electrónicas representaron el 64% del segmento B2B y también del segmento B2C. República de Corea fue el país con la mayor participación del segmento B2B (96%) en las ventas electrónicas totales, seguido por Japón (95%), España (91%), Estados Unidos de Norteamérica (90%) y Alemania (90%). Dentro del mismo grupo de países, el segmento B2C alcanzó su más alta participación en las ventas electrónicas

²⁸ En el comercio mundial de bienes y servicios, los cinco principales países exportadores representaron un 37% y un 36% del total, respectivamente, en 2017 (OMC, 2018).

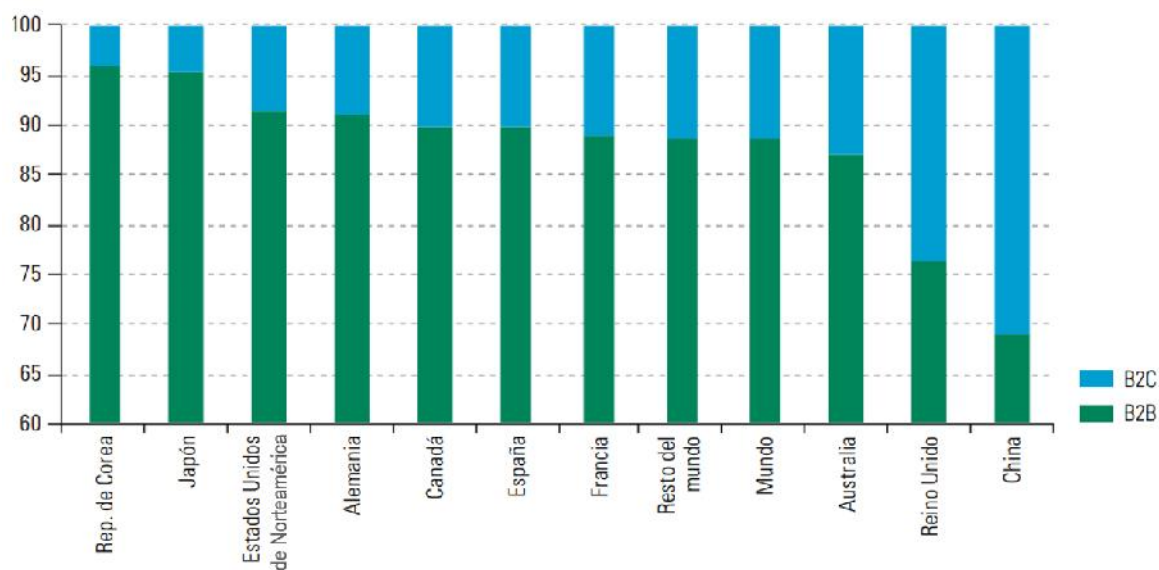
totales en China (31%), Reino Unido (24%) y Australia (13%) (véase la gráfica siguiente panel A).

El comercio electrónico B2C se puede descomponer a su vez en un segmento de compras y ventas internas y otro de importaciones y exportaciones. Canadá y Alemania fueron los países donde las importaciones electrónicas transfronterizas representaron la mayor parte de las ventas B2C totales (15 y 10%, respectivamente) (véase la gráfica siguiente panel B). En términos absolutos, los mercados más grandes para las importaciones transfronterizas electrónicas fueron Estados Unidos de Norteamérica, China, el Reino Unido y Alemania, con valores aproximados de 40 mil, 39 mil, 12 mil y 9 mil millones de dólares en 2015, respectivamente.

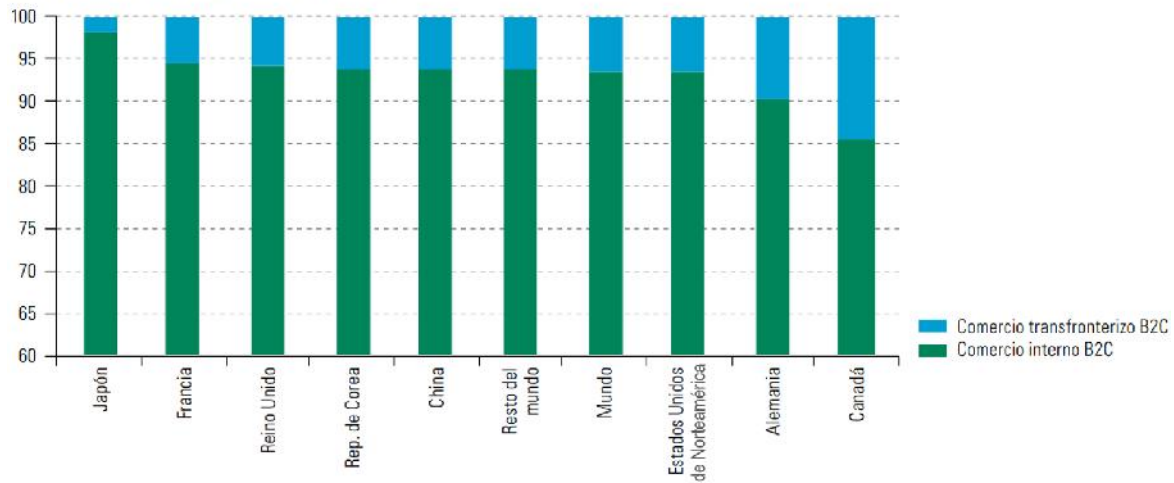
DESCOMPOSICIÓN DE LAS VENTAS ELECTRÓNICAS TOTALES Y B2C EN EL MUNDO Y EN PAÍSES SELECCIONADOS, 2015

-En porcentajes-

A. Segmentos B2B y B2C de las ventas electrónicas totales



B. Segmentos B2C interno y transfronterizo



Nota: B2B se refiere a ventas entre empresas, y B2C a ventas de empresas a consumidores.

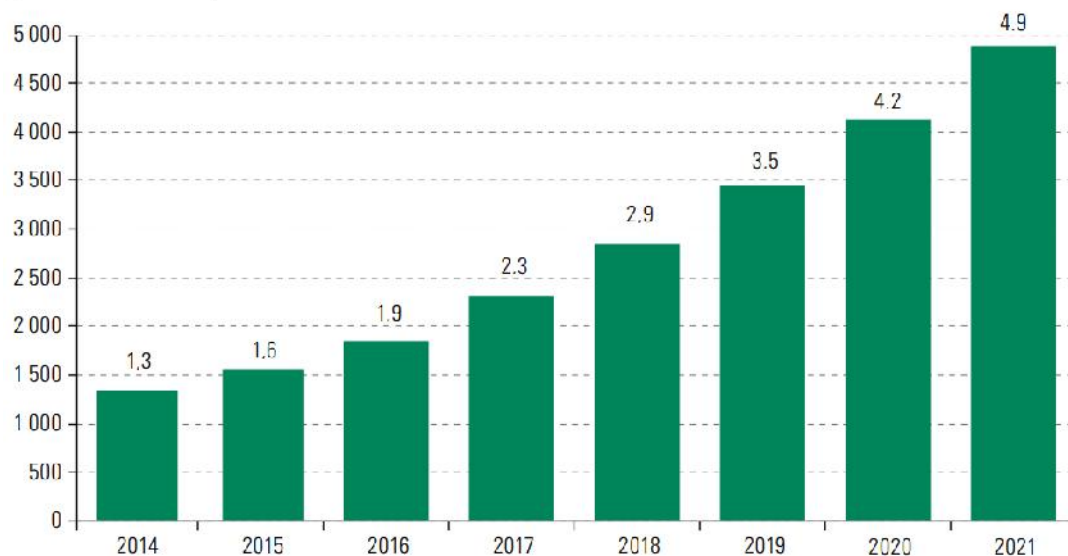
FUENTE: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Informe sobre la economía de la información: digitalización, comercio y desarrollo, Ginebra, 2017.

El comercio electrónico B2C a nivel mundial creció anualmente un 31% en promedio entre 2014 y 2017, y la consultora eMarketer proyecta que crecerá al mismo ritmo hasta 2021. El monto del comercio electrónico B2C aumentaría en total de 1.3 a 4.9 billones de dólares entre 2014 y 2021. Además, el comercio electrónico transfronterizo aumentaría su participación en el comercio electrónico total desde cerca de un 15% en 2014 a casi el 30% en 2020, como proyectaron las consultoras AliResearch y Accenture (2016) (véase la gráfica siguiente).

CRECIMIENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO MUNDIAL ENTRE EMPRESAS Y CONSUMIDORES (B2C) Y PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO INTERNO Y TRANSFRONTERIZO, 2014-2021

A, Comercio electrónico mundial B2C

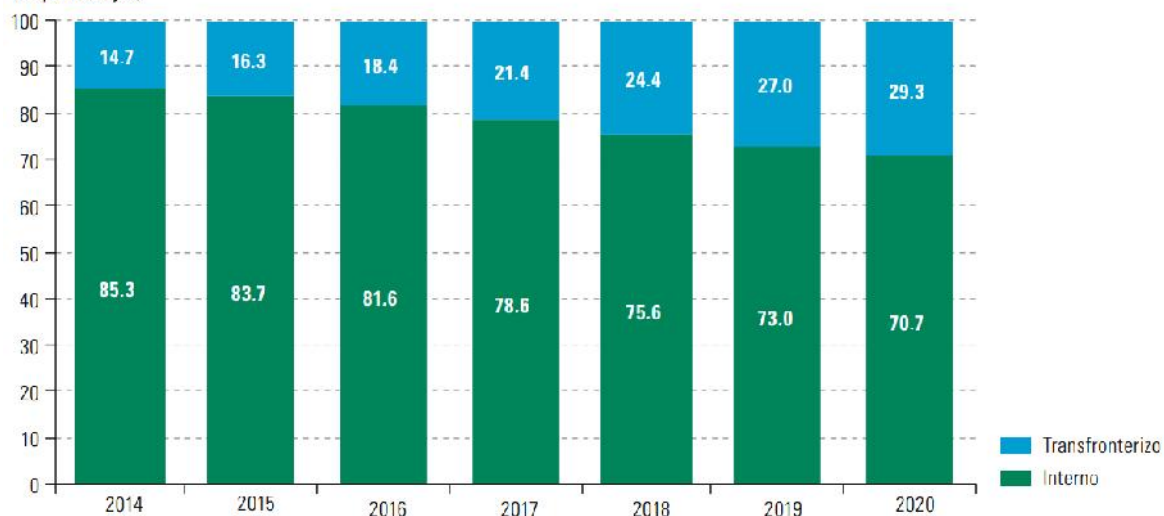
(en billones de dólares)



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de eMarketer.

B. Participación del comercio interno y transfronterizo en el comercio electrónico mundial B2C

(en porcentajes)

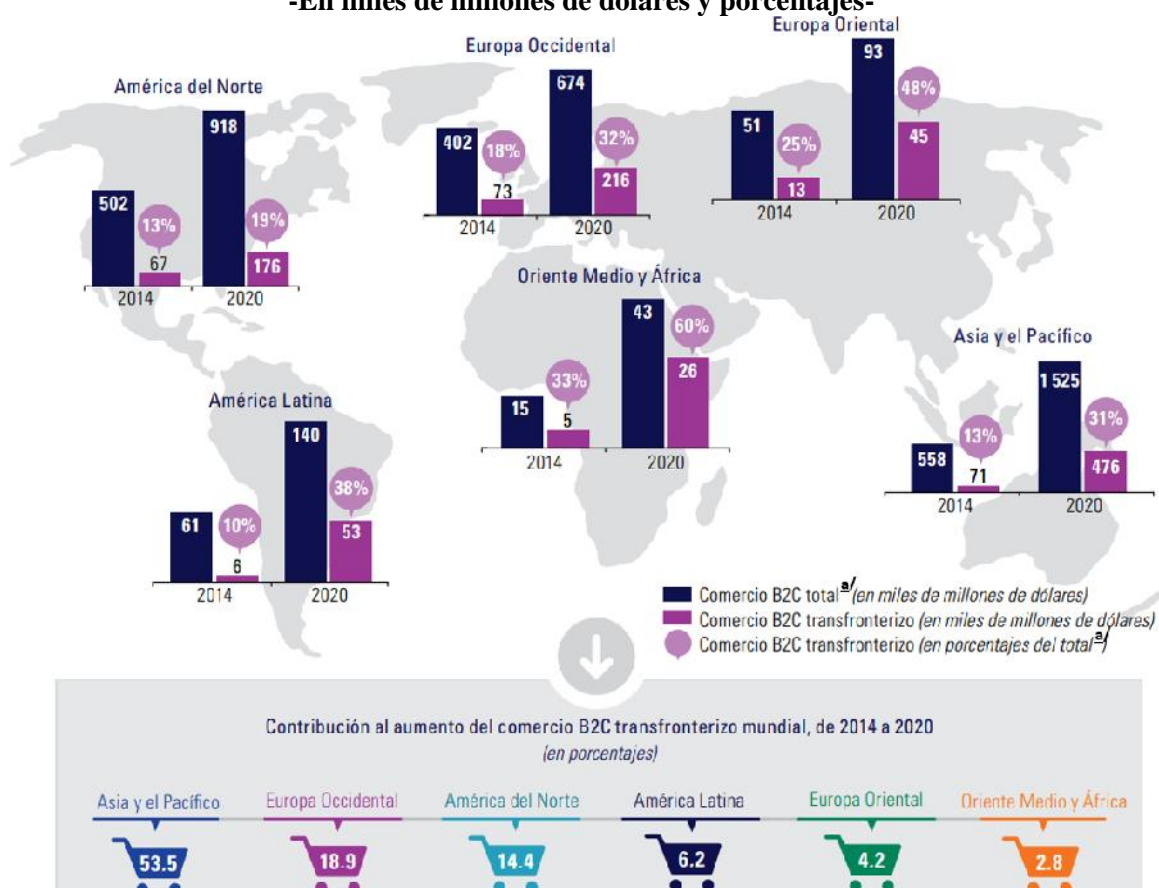


Nota: Los datos de 2018 a 2021 en el caso de la gráfica A y de 2016 a 2020 en la gráfica B son proyecciones. B2C se refiere a ventas de empresas a consumidores.

FUENTE: AliResearch y Accenture, *Global Cross Border B2C e-Commerce Market 2020: Report highlights & methodology sharing*, 2016 [en línea] http://unctad.org/meetings/en/Presentation/dtl_eweek2016_AlibabaResearch_en.pdf.

El crecimiento total del comercio B2C entre 2014 y 2020 se concentraría especialmente en Asia y el Pacífico. Ello debido a que sería la región que más aumentaría su participación en el comercio electrónico mundial B2C, de un 30 a un 48%, en ese período. La tendencia se repite en el segmento transfronterizo. En el caso de América Latina y el Caribe, se proyecta que el comercio electrónico B2C total crezca a una tasa anualizada del 19% y la parte transfronteriza a una tasa del 44%. De este modo, la participación de la región en el comercio electrónico B2C transfronterizo a nivel mundial se duplicaría, pasando de un 2.6% (alrededor de 6 mil millones de dólares) a un 5.3% (alrededor de 53 mil millones de dólares) (véase el diagrama siguiente).

PARTICIPACIÓN DE LAS REGIONES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO MUNDIAL ENTRE EMPRESAS Y CONSUMIDORES (B2C), 2014 Y 2020
-En miles de millones de dólares y porcentajes-

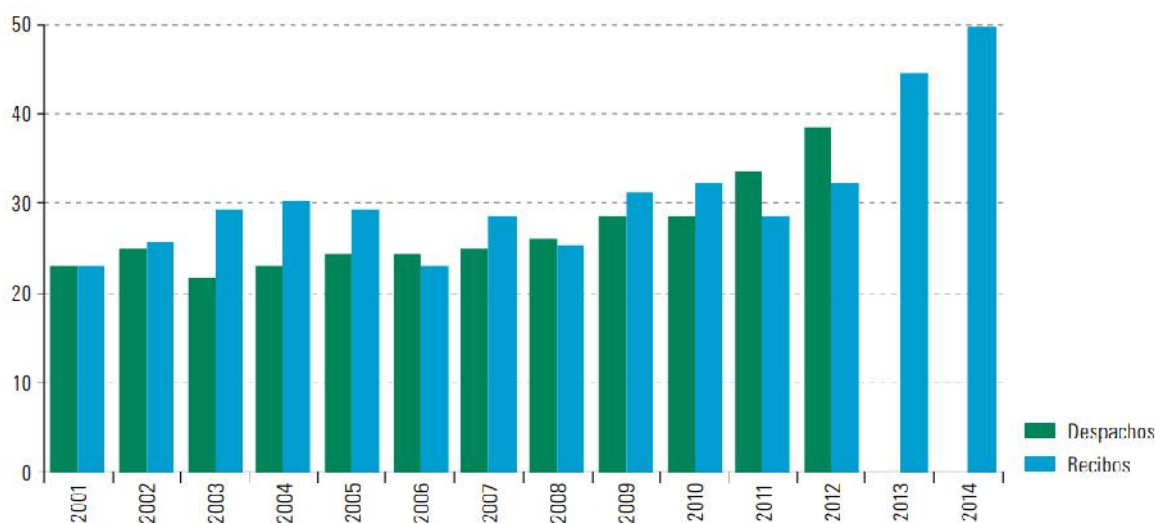


^{a/} El total se refiere a las compras internas e internacionales (importaciones).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de *AliResearch y Accenture, Global Cross Border B2C e-Commerce Market 2020: Report highlights & methodology sharing*, 2016 [en línea] http://unctad.org/meetings/en/Presentation/dtl_eweek2016_AlibabaResearch_en.pdf.

El alto crecimiento de los despachos y recibos internacionales de pequeños paquetes después de 2010 es otra evidencia de la dinámica reciente del comercio electrónico transfronterizo B2C. Una gran parte de los bienes comprados por los consumidores fuera de su país mediante plataformas electrónicas se entregan de esta forma (véase la gráfica siguiente). No obstante, a pesar del dinamismo de los despachos y recibos internacionales, en 2014 estos representaron apenas el 2% del total de los envíos de paquetes pequeños.

DESPACHOS Y RECIBOS INTERNACIONALES DE PAQUETES PEQUEÑOS A NIVEL MUNDIAL, 2001-2014
-En miles de millones de unidades-



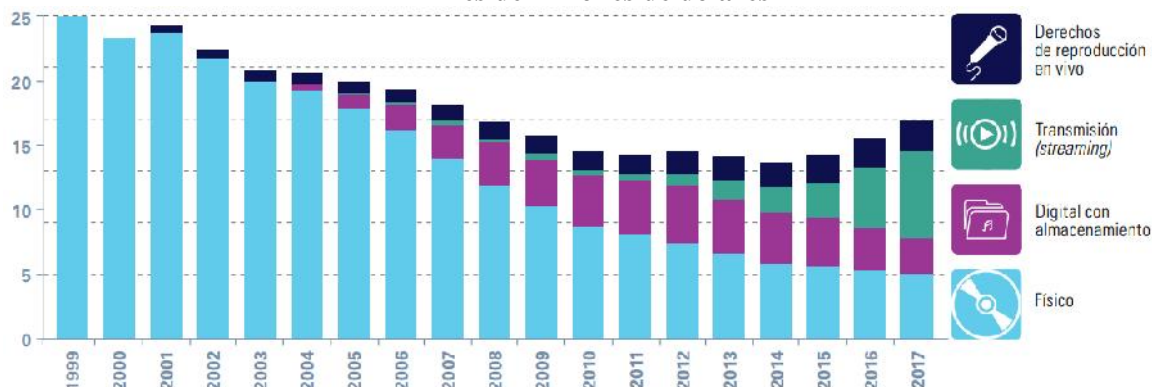
Nota: A partir de 2013, no se pueden calcular los despachos mundiales por falta de datos de Estados Unidos de Norteamérica. El número de despachos y recibos no coincide, entre otras razones, porque no todos los países declaran ambos flujos y debido a los desfases al declararlos al final del año.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de los datos de la Unión Postal Universal.

El comercio electrónico ha tenido un fuerte impacto en varias industrias y ha sido importante, sobre todo, en aquellas en que la entrega de productos y servicios se realiza mediante plataformas digitales, como la música, el cine y los videojuegos. Por ejemplo, los ingresos por música grabada y vendida de manera digital con y sin transmisión (streaming) correspondieron a más de la mitad de los ingresos generados en este segmento en 2017 (véase la gráfica siguiente). Los ingresos digitales crecieron un

19.1% ese año, lo que representó más de la mitad de los ingresos totales de la industria de la música en todo el mundo (IFPI, 2018).

**INGRESOS DE LA INDUSTRIA MUSICAL GLOBAL POR TIPOS DE MEDIOS,
1999-2017**
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base IFPI, *Global Music Report 2018. Annual State of the Industry*, 2018 [en línea] <http://www.ifpi.org/downloads/GMR2018.pdf>.

2. Tendencias en la región

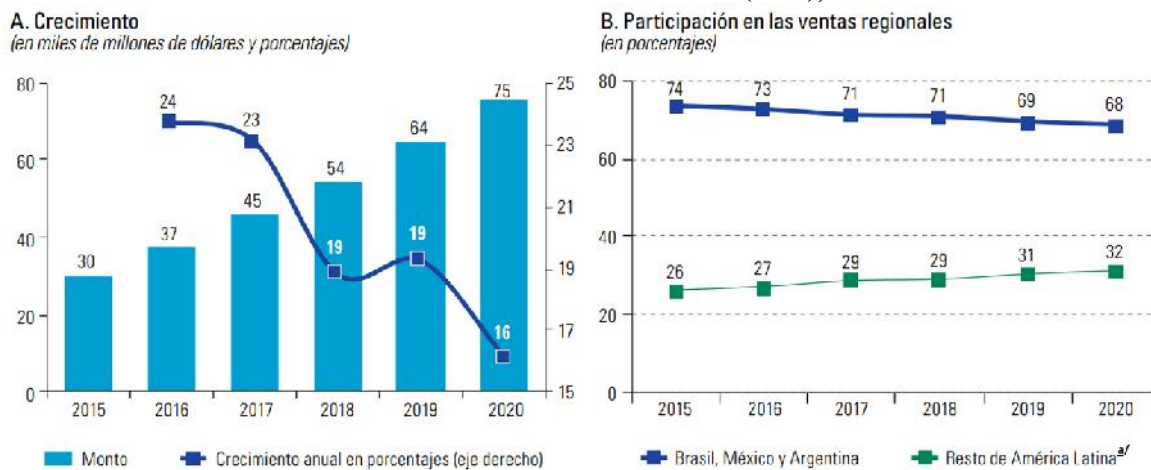
En la región, la mayoría de los países no publican ni recogen datos sobre el comercio electrónico interno o transfronterizo. Solo en algunos, las oficinas de estadísticas están implementando buenas prácticas de medición del comercio electrónico a partir de las experiencias de países como Estados Unidos de Norteamérica, República de Corea y los miembros de la Unión Europea²⁹. En ausencia de fuentes oficiales, son sobre todo las consultoras las que cuentan con algunos datos y predicciones de las tendencias del comercio electrónico en la región.

²⁹ Por ejemplo, México está trabajando en una encuesta para las empresas que realizan ventas electrónicas, tanto en el mercado nacional como en el externo. Por su parte, Perú tiene un censo económico que provee información parcial.

a) El comercio electrónico B2C podría desacelerarse

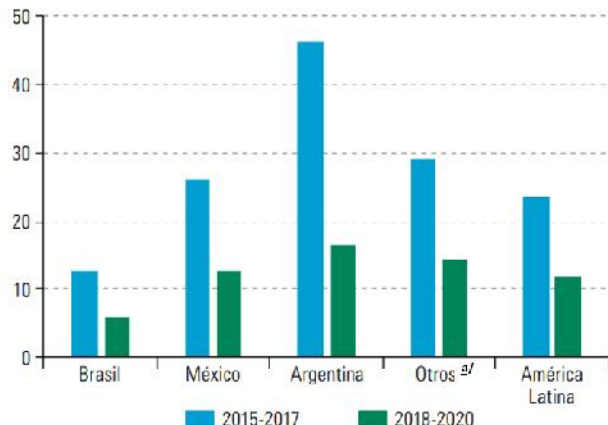
Para el período comprendido entre 2015 y 2020, la consultora eMarketer (2017) proyecta una desaceleración del crecimiento del comercio electrónico regional B2C (interno y transfronterizo) (véase la gráfica siguiente panel A). Ello se debería, en parte, a que las plataformas digitales para este tipo de comercio son ya más maduras y tienen mayor difusión, por lo que la base de comparación es mayor y el espacio de crecimiento, menor. La tasa de crecimiento anual promedio, proyectada por la consultora para el período de 2016 a 2020, sería de un 20%, cifra muy similar a la proyección de AliResearch y Accenture (2016), equivalente a un 19%. Sin embargo, el volumen del comercio electrónico estimado por la primera consultora es muy superior al de la segunda. Por otra parte, Argentina, Brasil y México concentraron el 73% del comercio electrónico de la región en 2016³⁰. La participación de los países individuales en el comercio electrónico regional está encabezada por Brasil, que representa el 42%, seguido por México y Argentina (véase la gráfica siguiente panel D).

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): COMERCIO ELECTRÓNICO ENTRE EMPRESAS Y CONSUMIDORES (B2C), 2015-2020

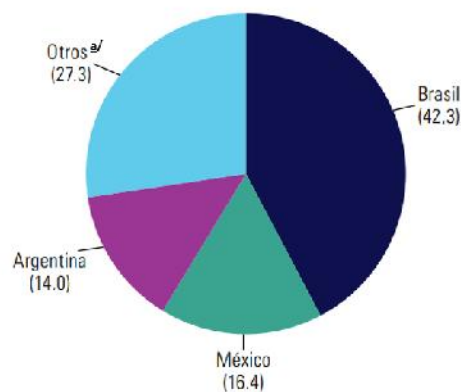


³⁰ El informe de eMarketer no incluye a todos los países de América Latina y el Caribe, sino solo a las principales economías; para el resto se presenta una agregación.

C. Crecimiento por países
(en porcentajes)



D. Participación en la región, 2016
(en porcentajes)



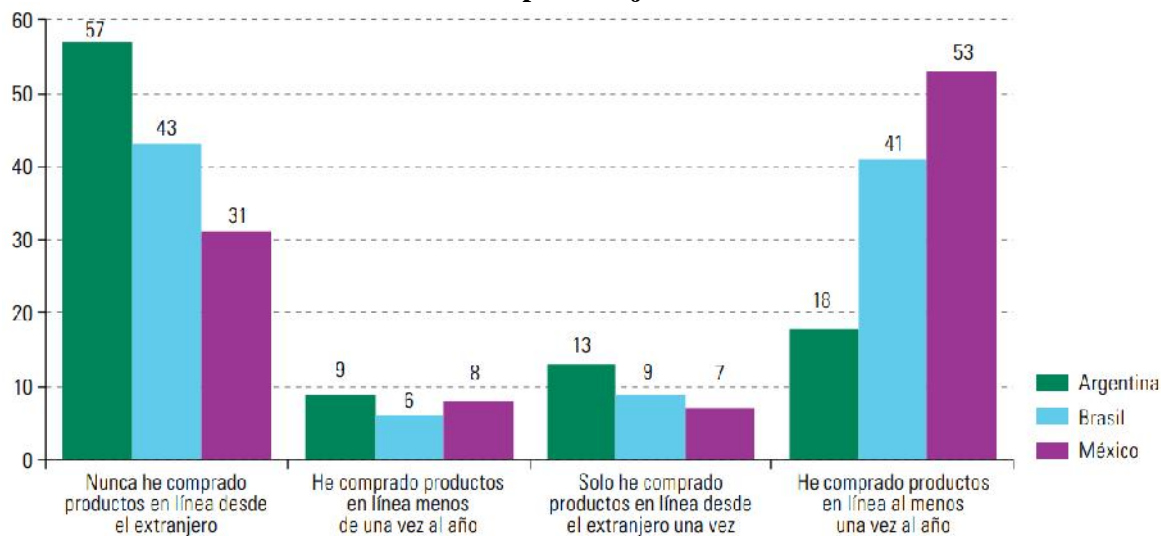
Nota: Los datos de 2017 a 2020 son proyecciones.

^{a/} El informe de eMarketer no incluye a todos los países de América Latina y el Caribe, sino solo a las principales economías; para el resto se presenta una agregación.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de eMarketer (2017).

Los países de la región muestran diferencias importantes con respecto a las compras electrónicas transfronterizas (importaciones) B2C. Por ejemplo, según la encuesta barómetro del consumidor (Google, 2017), más de la mitad de los consumidores en línea de México compró por lo menos una vez un producto en el extranjero en 2017, en comparación con el 41% de Brasil y el 18% de Argentina. Por otro lado, más de la mitad de los consumidores argentinos jamás ha realizado una compra en el extranjero, mientras que en Brasil y México este tipo de consumidores alcanza el 43 y el 31%, respectivamente (véase la gráfica siguiente). Las cuatro líneas de productos más compradas desde el extranjero corresponden a ropa, accesorios y calzado; cámaras digitales, videocámaras y dispositivos de audio; libros, discos compactos, DVD y videojuegos, y cosméticos y productos de belleza.

ARGENTINA, BRASIL Y MÉXICO: HÁBITOS DE COMPRAS INTERNACIONALES ENTRE EMPRESAS Y CONSUMIDORES (B2C) EN LÍNEA, 2017
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Google, “Do people use Internet for personal purpose?”, *Consumer Barometer with Google 2017* [en línea] <https://www.consumerbarometer.com/en/>.

El comercio digital B2C en América Latina y el Caribe está dominado por empresas extrarregionales, aunque existen también algunas empresas importantes de origen regional. En el cuadro siguiente, se muestran diversas empresas que atienden el segmento B2C del comercio electrónico dentro de la región. Entre las empresas extrarregionales más importantes y conocidas están Amazon, Apple y Alibaba. Dentro de las empresas de origen regional, la principal es MercadoLibre, que tiene más de 235 millones de usuarios en 2018 y presencia en muchos países de la región. Dado el tamaño del mercado, las demás empresas que se detallan en el cuadro son de Brasil y, en general, tienen presencia en mercados grandes como el argentino y el mexicano.

En América Latina y el Caribe, las compras electrónicas transfronterizas B2C de bienes físicos a través de plataformas electrónicas (importaciones) han crecido más rápido que sus ventas (exportaciones). Como una gran parte de estos bienes se entregan mediante el envío de paquetes internacionales, se puede asumir que existe una relación directa entre los envíos y recibos de paquetes postales y el comercio electrónico B2C. A partir

de 2010, los recibos de pequeños paquetes internacionales crecieron más que los envíos transfronterizos (véase la gráfica siguiente panel A)³¹. A su vez, las ventas electrónicas internas B2C en la región fueron mucho más dinámicas que las ventas transfronterizas. Así sugieren los datos de los envíos de paquetes internos e internacionales: los primeros crecieron más rápidamente que los segundos durante casi todo el período 2000-2016 (véase la gráfica siguiente panel B). Como consecuencia, la participación de América Latina en los despachos de paquetes transfronterizos a nivel mundial se redujo, mientras que ocurrió lo contrario con la de paquetes internos (véase la gráfica siguiente panel C). En la región, el comercio electrónico transfronterizo parece haber impulsado las importaciones, pero no ha sido una nueva fuente de dinamismo para las exportaciones.

³¹ Sin embargo, los datos no permiten confirmar la variación en los despachos de paquetes que corresponde al comercio electrónico.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE; PRINCIPALES EMPRESAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO ENTRE EMPRESAS Y CONSUMIDORES (B2C) ENERO DE 2016

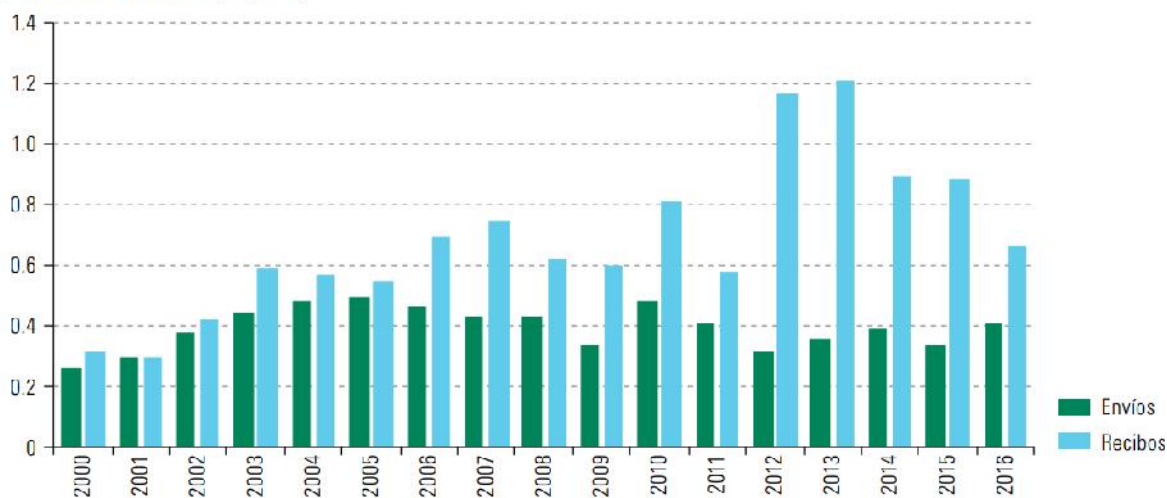
Empresa	Logo	Sede	Descripción	Visitas ^{a/}
Mercado Libre		Argentina	Plataforma de compra y venta de productos. Agrupa varias empresas con las cuales brinda servicios financieros y envíos de paquetería. Se encuentra en la mayoría de los países de la región.	51
B2W Digital		Brasil	Bajo las marcas de Americanas.com, Submarino, Shoptime y Sou Barato ofrece productos electrónicos, computadoras, telefonía, juegos y libros a través de Internet.	19
NovaPontocom		Brasil	Tiendas en línea para el comercio minorista de productos electrónicos en el mercado brasileño.	19
Amazon Sites		Estados Unidos de Norteamérica	Plataforma de intermediación para la venta de mercadería y contenido. Actualmente, incorpora productos de fabricación propia, como el lector electrónico Kindle.	17
buscaPE Company		Brasil	Compara productos en tiendas de comercio electrónico.	15
Walmart		Estados Unidos de Norteamérica	Opera supermercados, hipermercados, farmacias, comercio móvil y supercentros de compra y venta. Cuenta con sitios web de comercio electrónico en 28 países, entre ellos Chile y Colombia.	13
Alibaba.com		China	Plataforma global de comercio mayorista y minorista (a través de Aliexpress). Distribuye y vende productos de consumo, electrónicos, alimentos y productos químicos.	13
Appl.com Worldwide Sites		Estados Unidos de Norteamérica	Diseña, fabrica y comercializa dispositivos de telefonía móvil y de computación. Además, vende software de servicios, accesorios, soluciones de red y contenido y aplicaciones digitales.	12
magazineLuiza		Brasil	Venta minorista de bienes de consumo, con segmentos de comercio minorista, operaciones financieras, operaciones de seguro y gestión de consorcios.	10
Netshoes Group		Brasil	Minorista en línea de artículos para deporte y entrenamiento personal. Realiza todas sus transacciones desde sus sitios web, como netshoes.com, shoestock.com y zattini.com. tiene presencia en Argentina y México.	10

^{a/} En millones de visitas en enero de 2016.

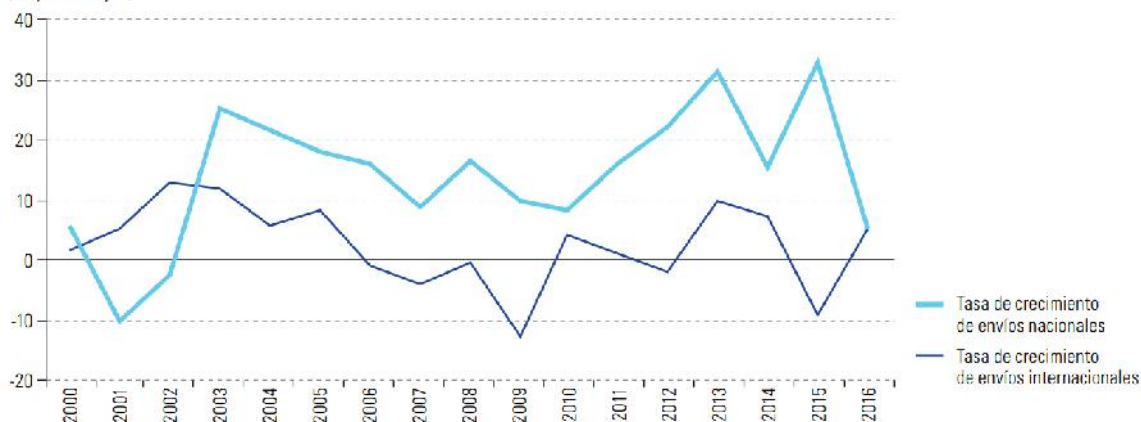
FUENTE: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), sobre la base de datos de Statista.

AMÉRICA LATINA: ENVÍOS Y RECIBOS DE PAQUETES NACIONALES E INTERNACIONALES, 2000-2016

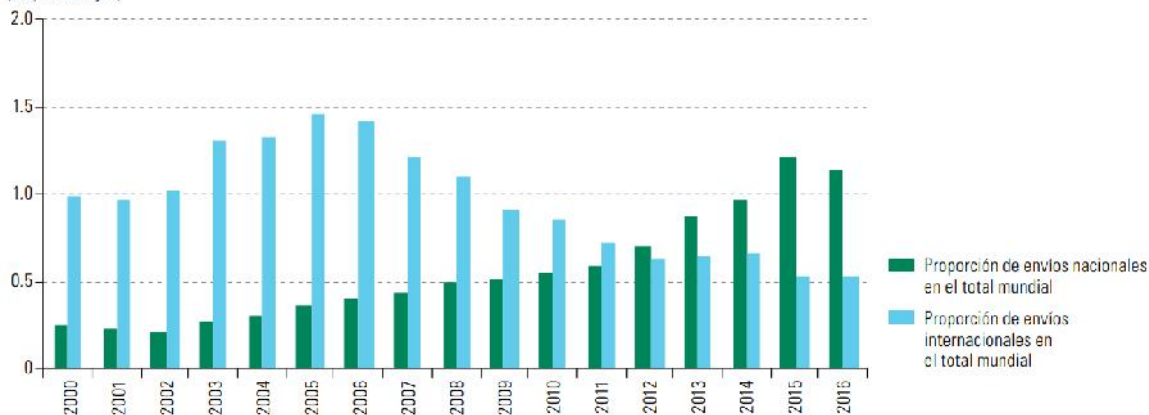
A. Envíos y recibos internacionales (en miles de millones de paquetes)



B. Crecimiento anual (en porcentajes)



C. Participación en los envíos mundiales (en porcentajes)



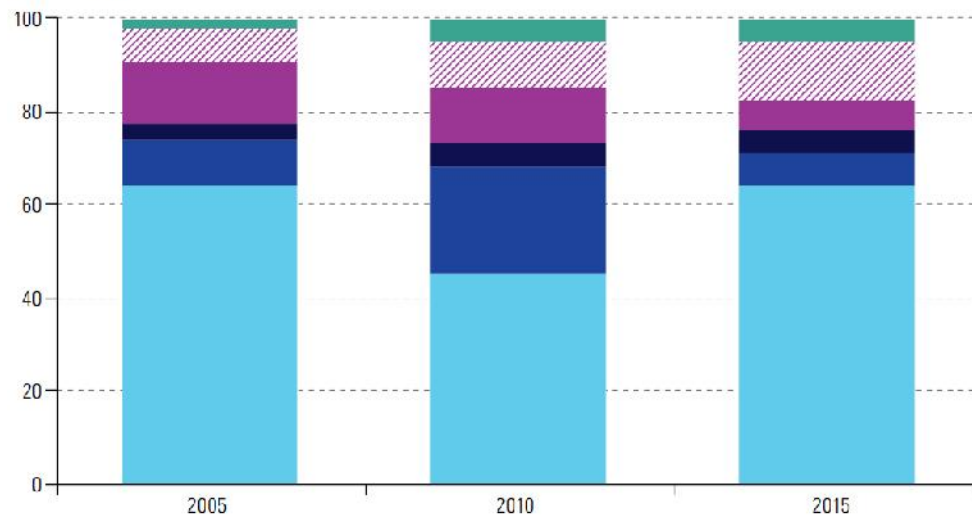
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Unión Postal Universal.

En 2015, Brasil generó casi dos tercios de los despachos y el 40% de los recibos de pequeña paquetería en la región (véase la gráfica siguiente). La participación de México en los recibos casi duplica la de los envíos. Chile, Colombia y Perú también tienen participaciones relevantes en ambos flujos. Los demás países tienen poco peso en los envíos y recibos de paquetería.

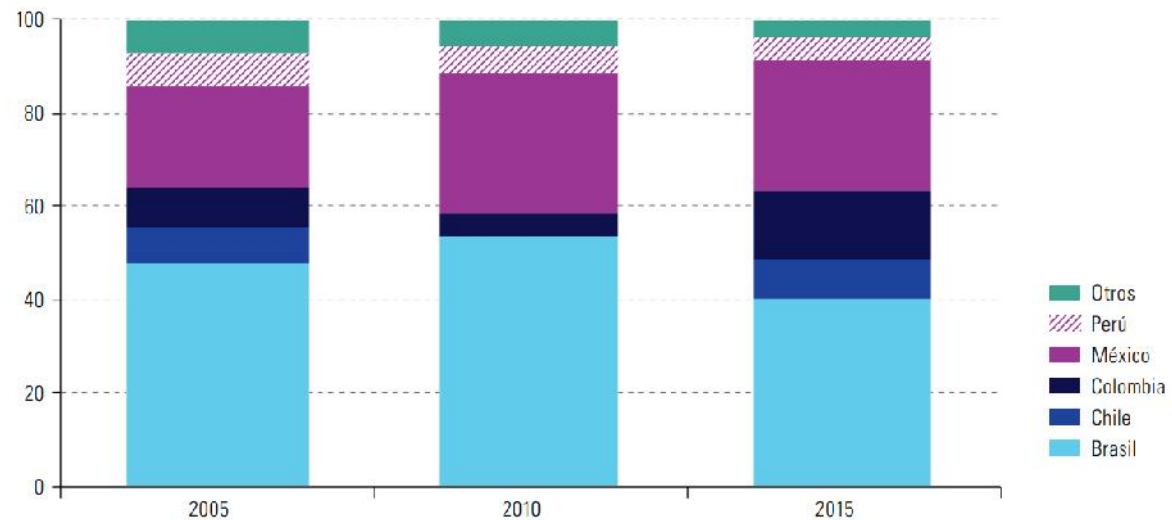
AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES EN LOS ENVÍOS Y RECIBOS DE PAQUETES INTERNACIONALES, 2005-2015

-En porcentajes-

A. Despachos



B. Recibos



Nota: Los países comprendidos en la categoría "Otros" son: Ecuador, Paraguay y Venezuela (República Bolivariana de).

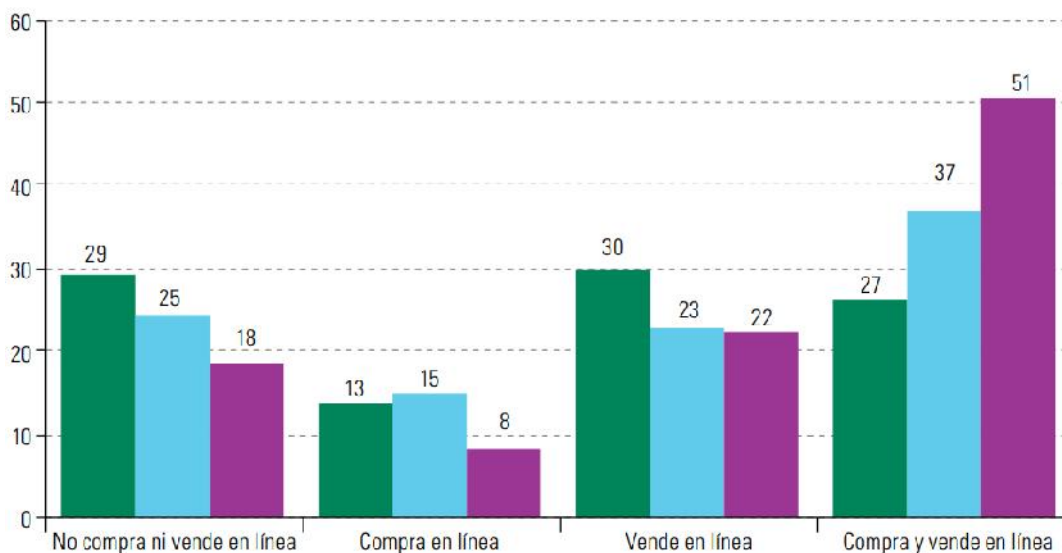
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de los datos de la Unión Postal Universal.

En la región, las empresas participan más en el comercio electrónico transfronterizo cuando son más grandes y exportan más. Esto surge de una encuesta realizada por *Nextrade Group* sobre el vínculo entre comercio electrónico y comercio internacional a 1.430 empresas de distintos tamaños de nueve países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Paraguay y Uruguay)³². El 51% de las empresas grandes participan en el comercio electrónico, tanto para la compra como para la venta de bienes, en tanto que las medianas y pequeñas tienen una participación alta solo en las ventas. Sin importar su tamaño, más empresas tienen una participación en la compra y venta por el canal electrónico que por el canal tradicional (véase la gráfica siguiente panel A). Del total de empresas que exportan, más de la mitad de ellas compran y venden en línea (véase la gráfica siguiente panel B).

AMÉRICA LATINA (9 PAÍSES^{a/}): PROPORCIÓN DE EMPRESAS ENCUESTADAS QUE COMERCIAN EN LÍNEA, 2017

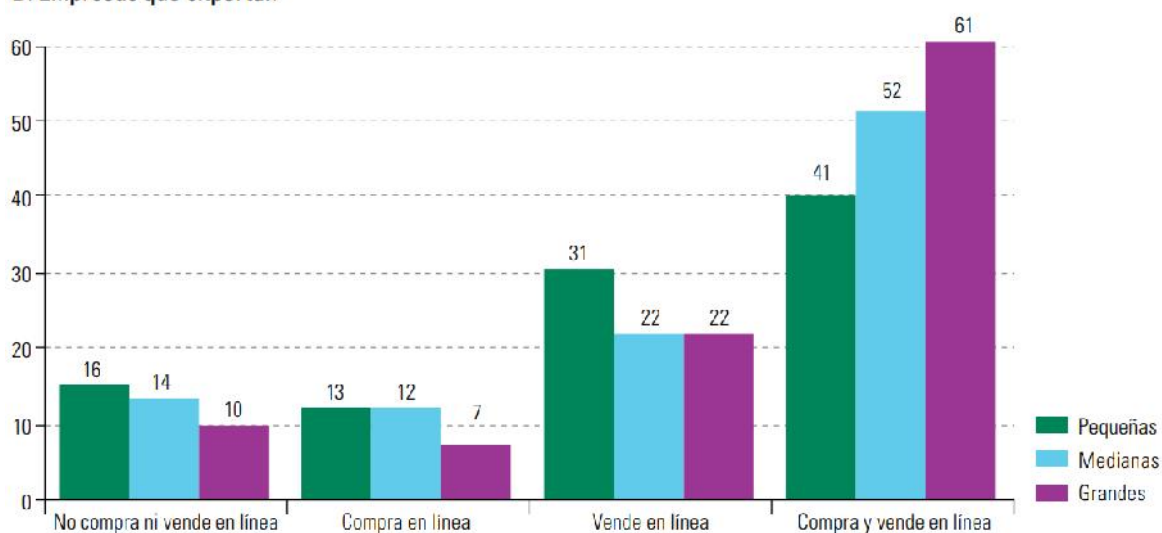
-En porcentajes del total de empresas, según su presencia en línea-

A. Empresas según actividad en línea



³² La encuesta es referencial, ya que no constituye una muestra representativa de las empresas de la región. Asimismo, presenta un sesgo porque se concentra en empresas que utilizan Internet de manera frecuente y que utilizaron este medio para responderla

B. Empresas que exportan



^{a/} Los países son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Paraguay y Uruguay.

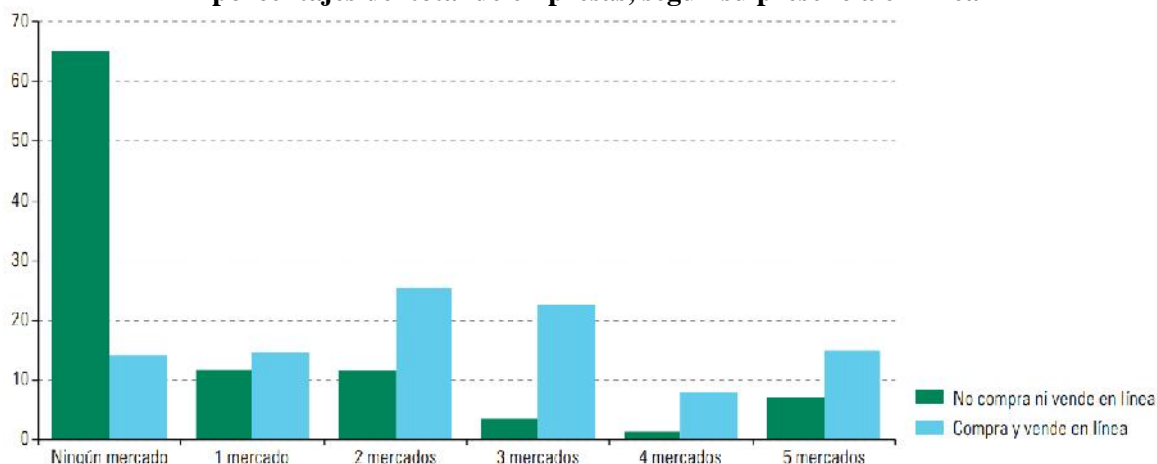
Nota: Las empresas son consideradas pequeñas si tienen menos de 50 empleados, medianas si tienen entre 51 y 250 empleados, y grandes si tienen más de 250 empleados.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de *Nextrade Group, Ecommerce Development Survey and Index*, El Segundo, 2017.

Las empresas exportadoras que compran y venden en línea exportan a más mercados que aquellas que no lo hacen. Quienes venden en línea están más diversificados en sus mercados de exportación, ya que el 49% de las empresas encuestadas que venden en línea exportan a tres o más mercados, en comparación con el 12% de quienes solo comercian de forma tradicional (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA (9 PAÍSES ^{a/}): DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE MERCADOS A LOS QUE EXPORTAN, 2017

-En porcentajes del total de empresas, según su presencia en línea-



^{a/} Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

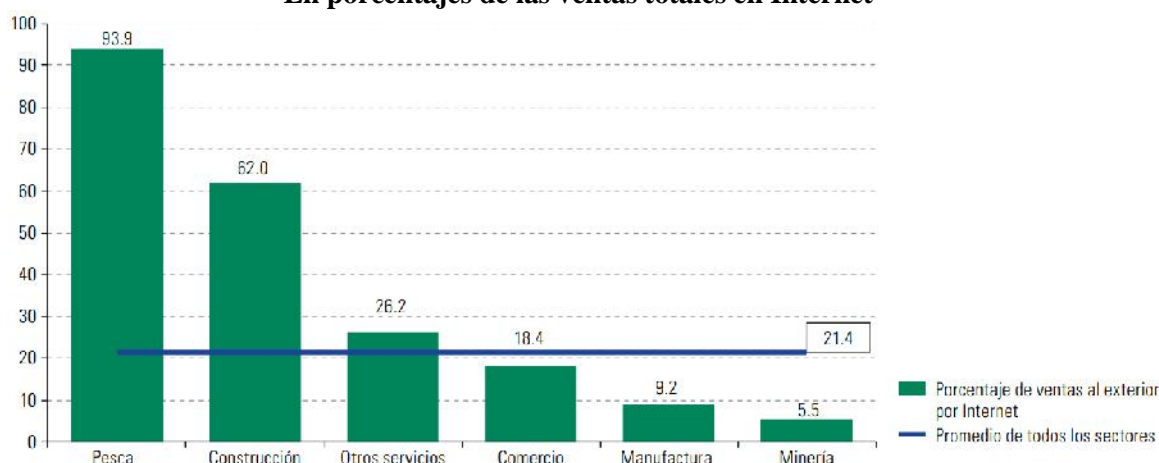
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de *Nextrade Group, Ecommerce Development Survey and Index*, El Segundo, 2017.

En Perú, el 24% de las empresas utiliza Internet para la venta de productos y servicios. Este país es uno de los pocos de la región que incluye preguntas relacionadas con el comercio electrónico en sus encuestas, censos de establecimientos económicos o entrevistas a pymes. El 16% de las empresas realiza compras por Internet (comercio electrónico interno), mientras que el 5% realiza ventas por Internet. De las últimas, el 14% efectuó ventas electrónicas transfronterizas (Ministerio de la Producción de Perú, 2017), siendo la proporción mayor en los sectores pesquero, de la construcción, otros servicios, y comercio (véase la gráfica siguiente). Un tercio de las empresas peruanas realizó actividades de promoción comercial a través de Internet en 2016³³. Éste es el principal medio de promoción de sus productos y representa el 41% del monto gastado en los principales medios de promoción de empresas.

³³ El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), junto con el Ministerio de la Producción, ha realizado encuestas empresariales que tienen por objetivo relevar información estadística e identificar las características de la organización de tecnologías, su acceso y uso, entre ellas el comercio electrónico, tanto en el mercado nacional como internacional (INEI, 2015, 2016 y 2017).

En el caso de Ecuador, el sector académico y el privado han intentado captar la incidencia del uso de medios digitales por parte de los consumidores. En 2017, la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UESS), con el apoyo de la Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CECE), realizó una encuesta a un mil 284 personas. El 85% de éstas indicó haber realizado compras por Internet. Entre las principales conclusiones se destaca que los consumidores prefieren comprar más productos en el exterior que en Ecuador (Dakdik, Ottati y Pueyrredon, 2017).

PERÚ: PROPORCIÓN DE VENTAS ELECTRÓNICAS TRANSFRONTERIZAS ENTRE EMPRESAS (B2B), POR SECTORES, 2016
-En porcentajes de las ventas totales en Internet-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Encuesta Nacional de Empresas 2016.

b) Las exportaciones de servicios digitales están altamente concentradas

La región exhibió un crecimiento acelerado de las exportaciones de servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y de servicios potencialmente facilitados por éstas (véase su clasificación en el cuadro siguiente) entre 2005 y 2010, siendo una parte clave de los servicios digitales exportados. Posteriormente, siguieron creciendo las exportaciones de servicios computacionales, mientras que se redujeron las de servicios de telecomunicaciones. Como resultado, la participación de la región en las exportaciones mundiales de servicios TIC aumentó hasta 2010, pero bajó después

(véase la gráfica siguiente panel A). Por su parte, las exportaciones de servicios potencialmente facilitados por las TIC crecieron hasta 2014 y bajaron después, lo cual se tradujo en un estancamiento de la participación regional en el comercio mundial y posterior caída (véase la gráfica siguiente panel B). Como consecuencia, el saldo comercial de ambas categorías de servicios se volvió más negativo entre 2005 y 2014. En 2015 y 2016, los saldos negativos de ambas se redujeron, principalmente por la caída de las importaciones.

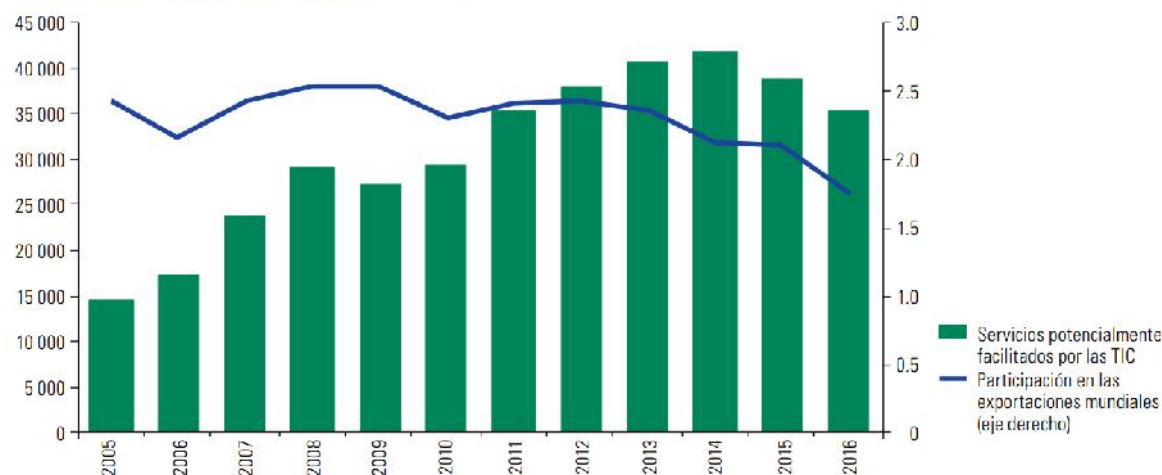
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC) Y SERVICIOS POTENCIALMENTE FACILITADOS POR LAS TIC, 2005-2016

-En millones de dólares y porcentajes-

A. Servicios TIC



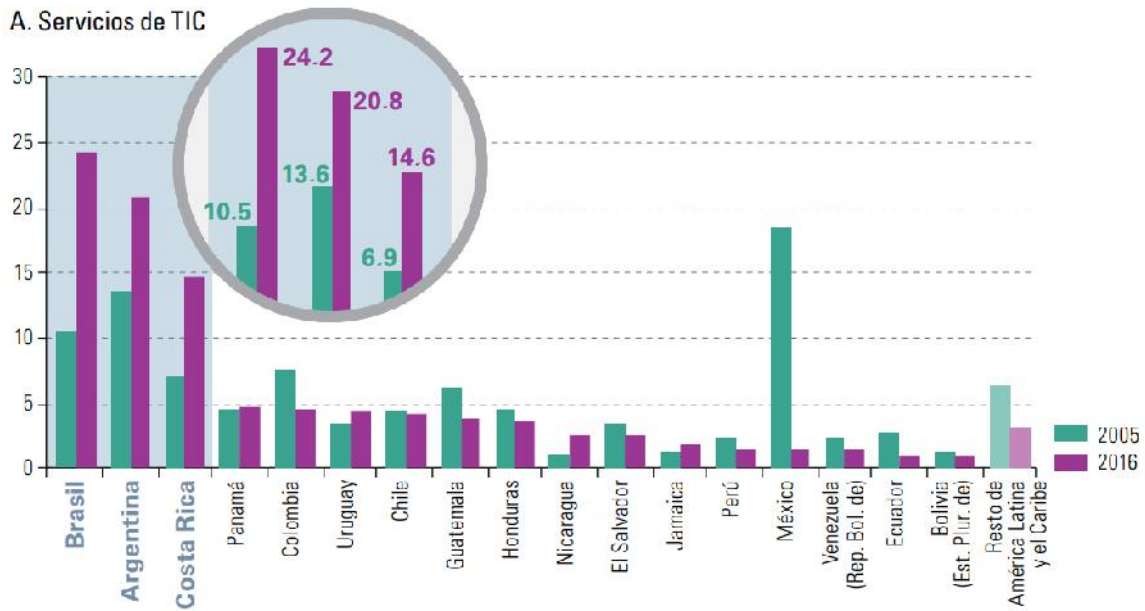
B. Servicios potencialmente facilitados por las TIC



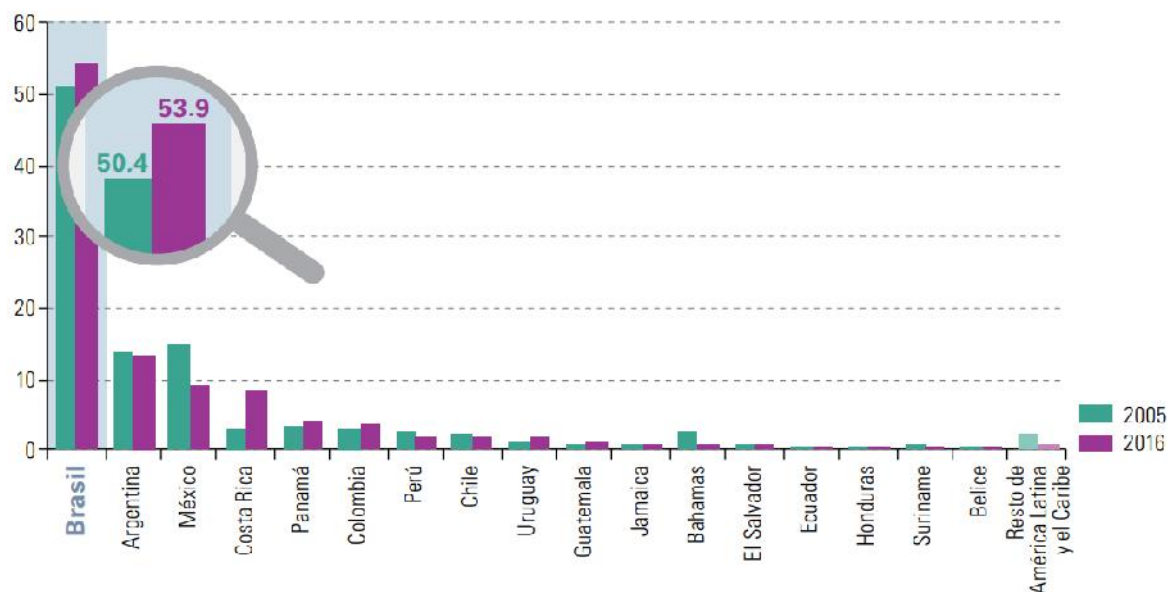
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las exportaciones regionales de ambas categorías de servicios están altamente concentradas en pocos países. En 2016, Brasil, Argentina y Costa Rica representaron el 60% de las exportaciones regionales de servicios de TIC. En 2005, su participación conjunta era apenas un 31%, dado que México por sí solo representaba el 23% de los envíos regionales. Otros países que perdieron participación de manera importante son Colombia, Guatemala y Ecuador. Con respecto a las exportaciones regionales de servicios potencialmente facilitados por las TIC, Brasil es el principal actor, ya que representa más de la mitad del monto total. De lejos le siguen Argentina, México y Costa Rica (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ORDEN DE PAÍSES EXPORTADORES DE SERVICIOS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC) Y SERVICIOS POTENCIALMENTE FACILITADOS POR ELLOS, 2005-2016
-En porcentajes de las exportaciones regionales totales de cada categoría-



B. Servicios potencialmente facilitados por las TIC



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

Un estudio detallado en este ámbito en el caso de Costa Rica, realizado por el banco central de este país y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), muestra que las exportaciones de servicios de gestión, administración y servicios auxiliares (back-office) representaron el 62% de los servicios facilitados por las TIC en 2016. Estos fueron en su mayoría servicios de centros de llamadas (*call center*). De la encuesta también surge que el 91% de las exportaciones totales de servicios de ingeniería, servicios tecnológicos relacionados e investigación y desarrollo se realizaron por redes de TIC. Alrededor del 68% de estas exportaciones se vendieron a Estados Unidos de Norteamérica (Torres Mora, 2018; UNCTAD, 2018).

Fuente de información:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44196/4/S1800875_es.pdf

EUROPA Y OTRAS REGIONES

Información actualizada sobre la evolución económica y monetaria (BCE)

El 8 de noviembre de 2018, el Banco Central Europeo (BCE) publicó en Fráncfort, Alemania, su Boletín Económico. En el que dio a conocer la Información actualizada sobre la evolución económica y monetaria de la Zona del Euro. Incluye Resumen y los artículos siguientes: Entorno exterior de la Zona del Euro; Evolución financiera de la Zona del Euro; Actividad económica de la Zona del Euro; Dinero y crédito de la Zona del Euro; y el Recuadro: Desagregación geográfica de la balanza por cuenta corriente de la zona del euro. A continuación se presenta el contenido.

Resumen

La información disponible desde la reunión de política monetaria del Consejo de Gobierno celebrada en septiembre, pese a que indica una evolución algo más débil de lo previsto, sigue siendo acorde, en conjunto, con una expansión generalizada y sostenida de la economía de la zona del euro y con un aumento gradual de las presiones inflacionistas. Los riesgos para las perspectivas de crecimiento de la zona del euro aún pueden considerarse, en general, equilibrados. Al mismo tiempo, los riesgos relacionados con el proteccionismo, las vulnerabilidades en las economías emergentes y la volatilidad de los mercados financieros siguen siendo importantes. Con todo, la fortaleza subyacente de la economía sigue reforzando la confianza del Consejo de Gobierno en que la convergencia sostenida de la inflación hacia su objetivo continuará durante los próximos meses y que se mantendrá incluso después de la eliminación gradual de las compras netas de activos. No obstante, todavía es necesario un estímulo monetario significativo que respalde un mayor aumento de las presiones inflacionistas internas y la evolución de la inflación general a mediano plazo. Este respaldo seguirá

procediendo de las compras netas de activos hasta el final del año, del considerable volumen de activos adquiridos y de las reinversiones asociadas, así como de las indicaciones más detalladas sobre la evolución futura de las tasas de interés oficiales del BCE (*forward guidance*) que ofrezca el Consejo de Gobierno. En cualquier caso, el Consejo de Gobierno está preparado para ajustar todos sus instrumentos de la manera adecuada, con el fin de asegurar que la inflación continúe avanzando de forma sostenida hacia su objetivo.

Los indicadores de opinión sobre el crecimiento económico mundial se han deteriorado recientemente en consonancia con la maduración del ciclo económico mundial. El dinamismo del comercio mundial se ha moderado en un entorno de medidas y de amenazas relacionadas con el aumento de los aranceles comerciales por parte de Estados Unidos de Norteamérica, así como de posibles represalias de los países afectados, si bien, a corto plazo, las perspectivas siguen siendo estables. Las condiciones financieras globales continúan siendo favorables para las economías avanzadas, aunque están generando dificultades para las economías emergentes.

En la zona del euro, los rendimientos de la deuda soberana se han incrementado en un contexto de aumento de las tasas de interés libres de riesgo a nivel mundial y de crecientes tensiones en los mercados de deuda soberana de algunos países de la zona. Los precios de las acciones de la zona del euro han disminuido, lo que refleja una mayor percepción de riesgo. En cambio, los diferenciales de los rendimientos de la renta fija privada apenas han variado. En los mercados de divisas, el tipo de cambio efectivo del euro se ha mantenido prácticamente estable.

El PIB real de la zona del euro registró un incremento trimestral del 0.4% en el primer y el segundo trimestre de 2018. De cara al futuro, la información más reciente sigue siendo acorde, en general, con el escenario base del Consejo de Gobierno de una expansión generalizada y sostenida de la economía. Sin embargo, algunos

acontecimientos recientes en sectores concretos están afectando al perfil de crecimiento a corto plazo. Las medidas de política monetaria del BCE continúan sosteniendo la demanda interna. El consumo privado se está viendo favorecido por el crecimiento continuo del empleo y por el aumento de los salarios. La inversión empresarial está respaldada por la fortaleza de la demanda interna, las favorables condiciones de financiamiento y la rentabilidad de las empresas. La inversión en vivienda sigue siendo sólida. Además, se espera que la expansión de la actividad mundial continúe impulsando las exportaciones de la zona del euro, aunque a un ritmo más lento.

La inflación anual medida por el Índice Armonizado de Precios al Consumidor (IAPC) de la zona del euro se situó en el 2.1% en septiembre de 2018, frente al 2% registrado en agosto, debido fundamentalmente al incremento de los precios de la energía y de los alimentos. Teniendo en cuenta los precios actuales de los futuros sobre el petróleo, es probable que las tasas de inflación anual fluctúen en torno al nivel actual en los próximos meses. Aunque los indicadores de la inflación subyacente se mantienen, en general, contenidos, han aumentado desde los mínimos observados anteriormente. Las presiones de costos de origen interno están intensificándose y generalizándose en un contexto de elevada utilización de la capacidad productiva y de tensiones en los mercados de trabajo. De cara al futuro, se espera que la inflación subyacente repunte hacia finales de año y siga incrementándose en el mediano plazo, respaldada por las medidas de política monetaria del BCE, la continuación de la expansión económica y el mayor crecimiento de los salarios.

El análisis monetario muestra que el crecimiento del agregado monetario amplio (M3) se situó en el 3.5% en septiembre de 2018, frente al 3.4% registrado en agosto. El crecimiento de los préstamos al sector privado siguió fortaleciéndose, prolongando la tendencia al alza observada desde principios de 2014. La encuesta sobre préstamos bancarios en la zona del euro correspondiente al tercer trimestre de 2018 indica que el crecimiento de los préstamos sigue estando respaldado por el aumento de la demanda

en todas las categorías de préstamos y por las favorables condiciones de los préstamos a empresas y para adquisición de vivienda.

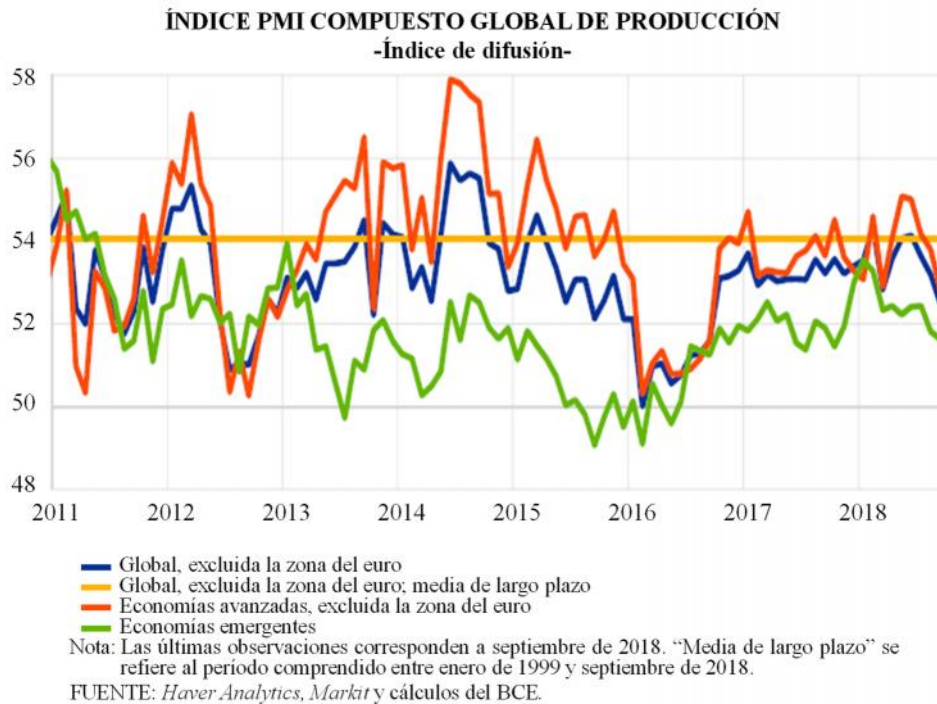
Combinando los resultados del análisis económico y las señales procedentes del análisis monetario, el Consejo de Gobierno concluyó que sigue siendo necesario un amplio grado de acomodación monetaria para que continúe la convergencia sostenida de la inflación hacia niveles inferiores, aunque próximos, al 2% a mediano plazo.

Basándose en esta valoración, el Consejo de Gobierno decidió mantener sin variación las tasas de interés oficiales del BCE y sigue esperando que permanezcan en los niveles actuales al menos hasta el verano de 2019 y, en todo caso, durante el tiempo necesario para asegurar la convergencia sostenida y continuada de la inflación hacia niveles inferiores, aunque próximos, al 2% a mediano plazo. En relación con las medidas de política monetaria no convencionales, el Consejo de Gobierno confirmó que el Eurosistema continuará realizando adquisiciones netas en el marco del programa de compra de activos (APP, por sus siglas en inglés) al nuevo ritmo de 15 mil millones de euros mensuales hasta el final de diciembre de 2018. El Consejo de Gobierno anticipa que, siempre que los nuevos datos confirmen sus perspectivas de inflación a mediano plazo, las compras netas cesarán entonces. El Consejo de Gobierno tiene intención de reinvertir el principal de los valores adquiridos en el marco de este programa según vayan venciendo, durante un período prolongado tras el final de las compras netas de activos y, en todo caso, durante el tiempo que sea necesario para preservar unas condiciones favorables de liquidez y un elevado grado de acomodación monetaria.

Entorno exterior

Los indicadores globales de opinión relativos al crecimiento económico se han deteriorado recientemente en consonancia con la maduración del ciclo económico mundial. En septiembre, el índice de directores de compras (PMI) compuesto global de producción, excluida la zona del euro, retrocedió aún más por debajo de su media de

largo plazo, registrando la cota más baja de los dos últimos años. Este descenso estuvo impulsado tanto por las manufacturas como por los servicios. En términos trimestrales, el nivel medio del PMI para el tercer trimestre de este año se redujo con respecto al del trimestre precedente. El PMI compuesto de producción disminuyó en la mayoría de las economías avanzadas, entre otras, Estados Unidos de Norteamérica, Japón y Reino Unido. En las economías emergentes, este índice aumentó en la India, pero se debilitó en China, Rusia y Brasil, y en este último país permaneció por debajo del umbral de expansión de la actividad.



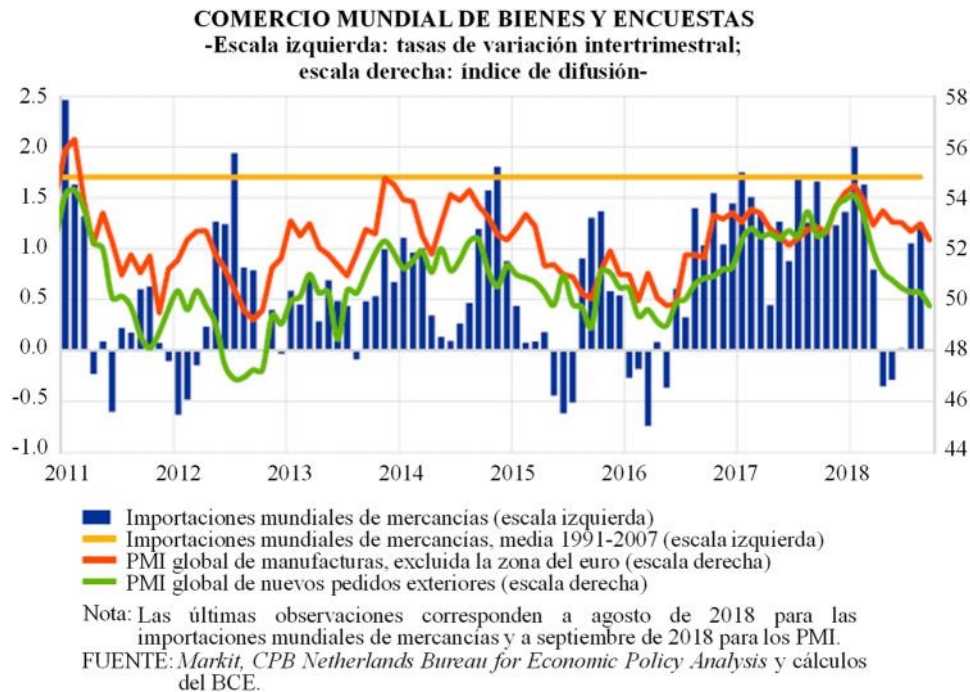
Los riesgos para la economía mundial siguen sesgados a la baja en un entorno de medidas y de amenazas en relación con el aumento de los aranceles comerciales por parte de Estados Unidos de Norteamérica, así como de posibles represalias de los países afectados. La Administración estadounidense aplicó aranceles a las importaciones de China por valor de otros 200 mil millones de dólares estadounidenses con efecto desde el 24 de septiembre de 2018, y China respondió con aranceles a las exportaciones de Estados Unidos de Norteamérica por un importe adicional de 60 mil millones de

dólares. Dada la magnitud de estas medidas, la incertidumbre sobre su impacto se ha incrementado, en particular en lo que respecta al clima empresarial y a los planes de gasto de capital. La incertidumbre de política económica también continúa siendo elevada. Aunque Estados Unidos de Norteamérica está considerando la introducción de aranceles adicionales a las exportaciones procedentes de China y la ampliación de las medidas proteccionistas en el sector del automóvil, el nuevo acuerdo comercial alcanzado entre Estados Unidos de Norteamérica, México y Canadá (USMCA, por sus siglas en inglés) señala una disminución de las tensiones comerciales. En general, los riesgos para el crecimiento mundial derivados del creciente proteccionismo siguen siendo significativos.

Las condiciones financieras globales continúan siendo favorables para las economías avanzadas, aunque están generando dificultades para las economías emergentes. En general, la política monetaria sigue siendo acomodaticia en las economías avanzadas. Al mismo tiempo, el Comité de Operaciones de Mercado Abierto de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica incrementó las tasas de interés oficiales en septiembre en un contexto de crecimiento sólido, de aumento de la inflación y de tensiones en el mercado de trabajo. Tras la decisión de incrementar las tasas, el rendimiento de la deuda pública a diez años de este país alcanzó su nivel más elevado desde 2011, mientras que los mercados bursátiles internacionales registraron fuertes caídas. En China, las condiciones financieras se relajaron después de que el banco central adoptara medidas en respuesta al deterioro de las perspectivas de actividad económica ante las crecientes tensiones comerciales. No obstante, a nivel más amplio, las condiciones financieras siguen siendo restrictivas en las economías emergentes y están afectando las perspectivas de actividad económica. En conjunto, la tolerancia al riesgo a nivel global no se ha recuperado totalmente en los últimos meses, y los inversionistas financieros parecen discriminar cada vez más a las economías emergentes con desequilibrios significativos, grandes necesidades de financiamiento externo y un margen limitado para recibir el apoyo de las políticas. Además, los

posibles aumentos adicionales de las tasas de interés en Estados Unidos de Norteamérica y la mayor fortaleza del dólar podrían generar un endurecimiento adicional de las condiciones financieras en los mercados emergentes.

El dinamismo del comercio mundial se ha moderado, si bien las perspectivas a corto plazo siguen siendo estables. Después de registrar cifras muy desfavorables en el segundo trimestre del año, las importaciones mundiales de mercancías continuaron recuperándose en agosto, debido a la mayor fortaleza de las importaciones de las economías emergentes. El PMI global de nuevos pedidos exteriores cayó y se situó por debajo del umbral de expansión en septiembre, aunque la media correspondiente al tercer trimestre del año se mantuvo por encima del nivel neutral. Otros indicadores de comercio muestran señales dispares. En conjunto, los datos recientes indican que el crecimiento del comercio fue moderado pero constante en ese trimestre.



La inflación mundial fue estable en agosto. En los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la inflación anual medida por los

precios al consumidor se mantuvo sin variación en el 2.9% en agosto, mientras que la inflación, excluidos la energía y los alimentos, se situó en el 2.1%. De cara al futuro, se espera que las presiones inflacionistas globales continúen contenidas. Aunque las presiones al alza procedentes de los precios del petróleo deberían disminuir en el mediano plazo, se prevé que el descenso gradual de la capacidad ociosa de la economía sostenga la inflación subyacente.

Los mercados de crudo se han visto afectados principalmente por factores relacionados con las sanciones de Estados Unidos de Norteamérica a Irán. Los precios del Brent se incrementaron desde el mínimo de 70 dólares estadounidenses por barril registrado en el verano hasta 86 dólares el 3 de octubre, ya que las perspectivas de aplicación de sanciones comenzaron a afectar a las exportaciones de crudo iraní y la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) decidió no seguir aumentando la producción. La caída de los precios del petróleo observada más recientemente, hasta los 76 dólares por barril el 23 de octubre, estuvo impulsada por los anuncios de Arabia Saudita y Rusia de que podrían incrementar la producción en caso necesario, así como por las ventas masivas que se produjeron en los mercados bursátiles internacionales y por el deterioro de las previsiones de crecimiento de la demanda de petróleo. Los precios de las materias primas no energéticas han descendido aproximadamente un 2% desde finales de julio, y aunque los precios de los alimentos disminuyeron ligeramente, los de los metales aumentaron, sobre todo como consecuencia del incremento de los precios del mineral de hierro.

En Estados Unidos de Norteamérica, las perspectivas de actividad económica siguen siendo sólidas. El PIB real avanzó a una tasa anualizada del 4.2% en el segundo trimestre de 2018, desde el 2.2% registrado el trimestre anterior. Esta pronunciada aceleración se debió, en parte, a la fortaleza de las exportaciones. Dado que estas exportaciones fueron una respuesta anticipada a las expectativas de aplicación de aranceles en el futuro, no se espera que el apoyo procedente del comercio perdure. Por

otra parte, puede que la nueva intensificación de las tensiones comerciales entre Estados Unidos de Norteamérica y China afecte de manera creciente a la confianza de las empresas y, en consecuencia, al gasto en inversión. Con todo, las perspectivas a corto plazo siguen siendo favorables, respaldadas por la solidez de los fundamentos macroeconómicos y la considerable expansión fiscal procíclica. Mientras tanto, en el mercado de trabajo, el ritmo de creación de empleo continuó siendo intenso en septiembre, y la tasa de desempleo disminuyó de nuevo hasta situarse en el 3.7%, la más baja desde diciembre de 1969. La inflación anual medida por los precios al consumidor (IPC) descendió hasta el 2.3% en septiembre, mientras que el IPC, excluidos la energía y los alimentos, se mantuvo en el 2.2 por ciento.

En Japón, la actividad económica fue vigorosa en el segundo trimestre, aunque las condiciones meteorológicas extremas han aumentado la incertidumbre sobre las perspectivas. Después de experimentar una ligera contracción en el primer trimestre del año, la actividad económica repuntó en el segundo trimestre, favorecida por la intensa actividad inversionista. No obstante, las perspectivas siguen estando sujetas a una creciente incertidumbre. Tras las fuertes lluvias y las inundaciones que se produjeron en la parte occidental de Japón en julio, es probable que el impacto del tifón Jebi y el terremoto que sacudió la isla de Hokkaido en septiembre afectando la actividad económica. A más largo plazo se espera que la economía japonesa retorne a una senda de crecimiento moderado, aunque a un ritmo que se irá ralentizando gradualmente, ya que la disminución de la capacidad productiva sin utilizar y la reducción del apoyo fiscal pueden limitar las perspectivas de crecimiento pese a la orientación acomodaticia de la política monetaria. Además, la incertidumbre política sobre las políticas comerciales sigue siendo significativa, en especial por la posibilidad de que se apliquen aranceles al sector del automóvil de este país. Mientras tanto, los indicadores del mercado de trabajo señalan un aumento de las tensiones, al tiempo que la dinámica alcista de los precios y los salarios se mantiene contenida. La inflación anual medida

por el IPC se situó en el 1.2% en septiembre, mientras que el IPC, excluidos la energía y los alimentos, permaneció en niveles próximos a cero.

En Reino Unido, el crecimiento del PIB se recuperó ligeramente en el segundo trimestre, en el que registró un avance del 0.4%, en términos trimestrales, después de que la tasa de crecimiento del primer trimestre se revisara a la baja hasta el 0.1%. El consumo de los hogares se ralentizó, mientras que la inversión y el comercio fueron corregidos considerablemente a la baja, lo que puso de manifiesto contracciones de ambos componentes durante dos trimestres consecutivos. Los indicadores PMI más recientes sugieren una tasa de crecimiento trimestral del PIB similar en el tercer trimestre, aunque los indicadores coyunturales para el sector manufacturero orientado a la exportación señalan unas perspectivas menos optimistas. Esto está en consonancia con el contexto de moderación del crecimiento mundial, de crecientes tensiones comerciales y de mayor incertidumbre en torno a los resultados de las negociaciones sobre la salida del país de la Unión Europea en marzo de 2019. Tras repuntar levemente durante el verano, la inflación disminuyó hasta situarse en el 2.4% en septiembre, desde el 2.7% de agosto. La volatilidad observada en los meses estivales fue, en gran parte, acorde con lo esperado, reflejando la evolución anterior de los precios del petróleo y un ligero debilitamiento de la libra hacia finales del segundo trimestre del año.

En China, el crecimiento del PIB se moderó solo ligeramente en el tercer trimestre de 2018, en un contexto de apoyo adicional de las políticas. Ese trimestre, la tasa de crecimiento anual del PIB fue del 6.5%, impulsada por la fortaleza del consumo, el respaldo de las políticas públicas y la sólida evolución de las exportaciones. No obstante, a corto plazo, la desaceleración del mercado de la vivienda y los efectos retardados del endurecimiento previo de las condiciones financieras podrían afectar el crecimiento. Asimismo, se espera que los nuevos aranceles aplicados por la Administración estadounidense a las exportaciones chinas por un valor adicional de 200 mil millones de dólares afecten negativamente a la actividad económica. Para

mitigar este impacto, las autoridades chinas han anunciado un amplio conjunto de medidas no arancelarias destinadas a promover el crecimiento del comercio y fomentar la inversión interna. Además, el arancel medio aplicado a las importaciones se reducirá del 9.8% en 2017 al 7.5% a partir del 1 de noviembre. La inflación general medida por el IPC aumentó ligeramente en septiembre y se situó en el 2.5%, pero la inflación subyacente descendió hasta el 1.7 por ciento.

Evolución financiera

Los rendimientos de la deuda pública de la zona del euro han aumentado desde mediados de septiembre. En el período de referencia (del 13 de septiembre al 24 de octubre de 2018), el rendimiento de la deuda soberana a diez años de la zona del euro ponderado por el PIB se incrementó en 18 puntos básicos y se situó en el 1.28%, en un contexto de aumento de las tasas de interés libres de riesgo a nivel mundial y de crecientes tensiones en los mercados de deuda soberana de algunos países de la zona del euro. El diferencial de rendimiento de la deuda soberana de Italia a diez años con respecto a la deuda pública alemana al mismo plazo se amplió en 86 puntos básicos hasta situarse en el 3.22%. Los diferenciales de la deuda equivalente de España y Portugal crecieron algo menos. En Estados Unidos de Norteamérica, los rendimientos de la deuda soberana aumentaron 20 puntos básicos hasta alcanzar el 3.17%, y en Reino Unido disminuyeron 3 puntos básicos hasta el 1.48 por ciento.

Los índices bursátiles amplios de la zona del euro registraron descensos. Las cotizaciones del sector financiero y de las sociedades no financieras de la zona del euro retrocedieron en torno a un 7% durante el período considerado, como consecuencia del incremento de la tasa de descuento y de las primas de riesgo a raíz de las tensiones en los mercados de deuda soberana de la zona. Sin embargo, las expectativas de sólidos beneficios empresariales continuaron sosteniendo las cotizaciones de la zona del euro. Los precios de las acciones de las sociedades no financieras y del sector financiero de

Estados Unidos de Norteamérica también se redujeron (un 6 y un 7.5%, respectivamente) durante el período analizado. Como resultado de los descensos, las expectativas de los mercados acerca de la volatilidad de las cotizaciones bursátiles en el futuro aumentaron tanto en la zona del euro como en Estados Unidos de Norteamérica, y registraron tasas anualizadas del 21.5 y del 21%, respectivamente. Estos niveles continúan siendo relativamente reducidos desde una perspectiva histórica.



Los diferenciales de rendimiento de los valores de renta fija emitidos por las sociedades no financieras de la zona del euro se mantuvieron relativamente aislados de las tensiones en los mercados de deuda soberana y de renta variable. En comparación con mediados de septiembre, el diferencial de los valores de renta fija con calificación de grado de inversión de las sociedades no financieras con respecto al tipo libre de riesgo experimentó un descenso de 3 puntos básicos, hasta situarse en 64 puntos básicos. Los diferenciales de la deuda con calificación de grado de inversión del sector financiero aumentaron 3 puntos básicos hasta los 93 puntos básicos. Pese a los incrementos de los rendimientos registrados en la primera mitad de 2018, los diferenciales de los valores de renta fija privada permanecieron considerablemente por debajo (50-60 puntos

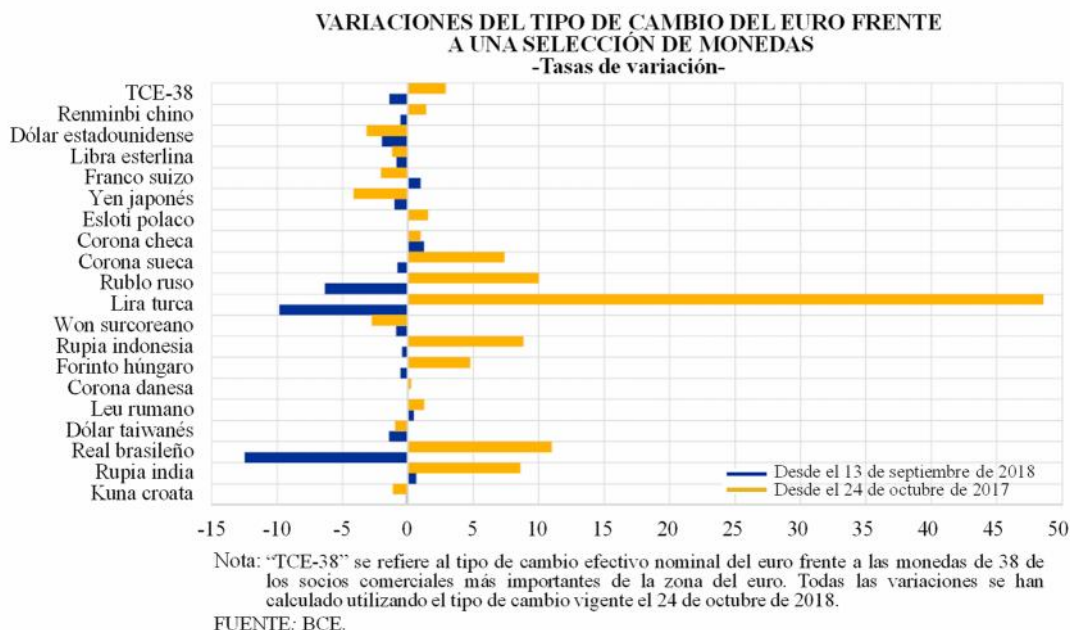
básicos) de los niveles observados en marzo de 2016, antes del anuncio y la posterior puesta en marcha del programa de compras de bonos corporativos (CSPP, por sus siglas en inglés).

El índice medio de la tasa de interés del euro a un día (*eonia*) fluctuó entre -35 y -37 puntos básicos durante el período considerado. El exceso de liquidez se redujo unos 37 mil millones de euros, hasta una cifra aproximada de 1.867 mil millones de euros. Este descenso obedeció al aumento de los factores autónomos netos, al vencimiento de la primera serie de operaciones de financiamiento a plazo más largo con objetivo específico (TLTRO-I) y a algunos reembolsos anticipados del financiamiento obtenido en la segunda serie (TLTRO-II). Al mismo tiempo, las adquisiciones realizadas en el marco del programa de compra de activos del Eurosistema compensaron parcialmente la reducción del exceso de liquidez.

La curva de tasas *forward del eonia* se desplazó ligeramente al alza durante el período analizado. Los participantes en los mercados revisaron al alza sus expectativas relativas a las tasas de interés para los horizontes más largos. La curva se mantiene por debajo de cero en los horizontes anteriores a octubre de 2020, lo que refleja las expectativas de los mercados de que las tasas de interés se mantendrán en niveles negativos durante un período prolongado.

En los mercados de divisas, el tipo de cambio efectivo del euro se depreció. Durante el período analizado, el tipo de cambio efectivo del euro, medido frente a las monedas de 38 de los socios comerciales más importantes de la zona del euro, se debilitó un 1.4%. En términos bilaterales, la moneda única se depreció frente a las monedas de las principales economías avanzadas, en particular el dólar estadounidense (2%) —reflejando las expectativas acerca de la evolución de la política monetaria en Estados Unidos de Norteamérica y en la zona del euro—, el yen japonés (1%) y la libra esterlina (0.9%). El euro también perdió valor frente a las monedas de la mayoría de Estados

miembros de la UE no pertenecientes a la zona del euro, así como frente al renminbi chino (0.6%) y a las monedas de otras importantes economías emergentes, como Turquía, Rusia y Brasil, respaldadas por la mejora del sentimiento de los mercados tras la depreciación significativa que registraron anteriormente. Durante el mismo período, el euro se fortaleció frente al franco suizo (1%).



Actividad económica

La información más reciente, pese a que indica una evolución algo más débil de lo previsto, sigue siendo acorde, en conjunto, con una expansión generalizada y sostenida de la economía. El PIB registró un incremento trimestral del 0.4% en el primer y el segundo trimestre del año, tras el dinamismo extraordinariamente intenso observado en los cinco trimestres anteriores. La demanda interna contribuyó positivamente al resultado del segundo trimestre, mientras que la demanda exterior neta y la variación de existencias tuvieron un impacto neutral sobre el avance del PIB. Los indicadores económicos, y los niveles elevados que siguen mostrando, en general, los resultados de las encuestas, señalan un crecimiento sostenido en la segunda mitad del año.

PIB REAL DE LA ZONA DEL EURO, INDICADOR DE SENTIMIENTO ECONÓMICO (ESI) E ÍNDICE PMI COMPUESTO DE PRODUCCIÓN
 -Escala izquierda: índice de difusión; escala derecha: tasa de crecimiento intertrimestral-

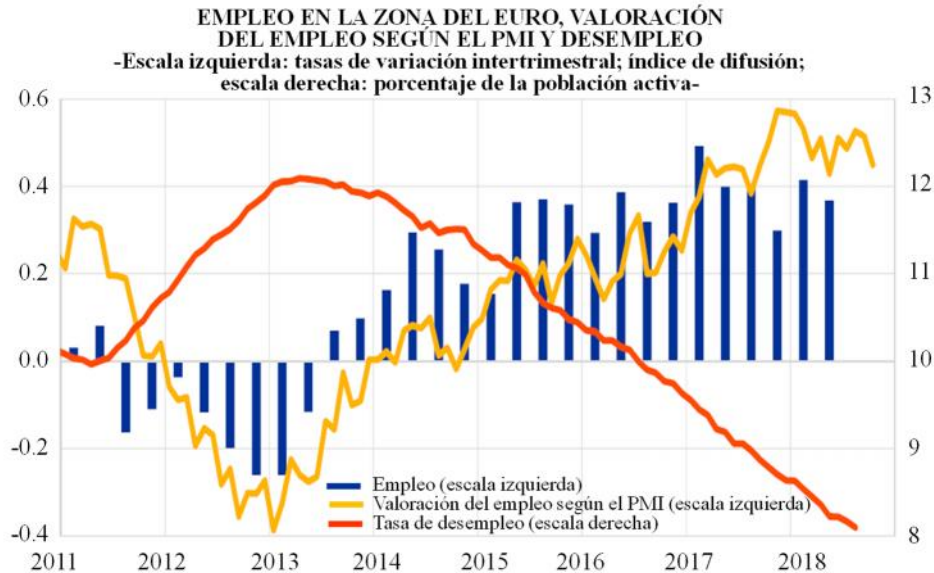


Nota: El indicador de sentimiento económico (ESI) se normaliza y reescala para presentar la misma media y desviación típica que el PMI. Las últimas observaciones corresponden al segundo trimestre de 2018 para el PIB real, a septiembre de 2018 para el ESI y a octubre de 2018 para el índice PMI.
 FUENTE: Eurostat, Comisión Europea, *Markit* y BCE.

En el segundo trimestre, el empleo creció de nuevo en los distintos países y sectores de la zona del euro, registrando una tasa de avance trimestral del 0.4%. Las horas medias trabajadas aumentaron de forma acusada en el segundo trimestre, recuperando así el descenso ocasionado por el impacto temporal de las bajas por enfermedad y las huelgas del trimestre precedente³⁴. Con este último avance, la tasa de empleo se sitúa un 2.4% por encima del máximo anterior a la crisis, registrado en el primer trimestre de 2008. En términos acumulados, el empleo en la zona del euro se ha incrementado en 9.2 millones de personas desde el mínimo alcanzado en el segundo trimestre de 2013. El fuerte crecimiento del empleo observado durante este período de expansión económica se ha visto acompañado de un número de horas medias trabajadas que prácticamente no ha variado, lo que refleja sobre todo el impacto de diversos factores estructurales (como la gran proporción de trabajadores a tiempo parcial sobre el empleo total).

³⁴ Véase el recuadro titulado “La reciente desaceleración del crecimiento del producto de la zona del euro refleja factores cíclicos y transitorios”, Boletín Económico, número 4, BCE, 2018.

De cara al futuro, los indicadores coyunturales apuntan a que el mercado de trabajo mantendrá su fortaleza en los próximos trimestres. La tasa de desempleo de la zona del euro volvió a descender, hasta situarse en el 8.1% en agosto, el nivel más bajo desde noviembre de 2008. De cara a los próximos meses, los indicadores de opinión señalan un crecimiento continuado del empleo en el tercer trimestre del año.



Nota: El índice de directores de compras (PMI) está expresado como una desviación de 50 dividida por 10. Las últimas observaciones corresponden al segundo trimestre de 2018 para el empleo, a octubre de 2018 para el PMI y a agosto de 2018 para la tasa de desempleo.

FUENTE: Eurostat, *Markit* y cálculos del BCE.

La renta de los hogares continuó sustentando el avance del consumo privado. En el segundo trimestre de 2018, el consumo privado aumentó un 0.2%, en tasa trimestral, tras registrar un crecimiento más dinámico en el trimestre anterior. Esta desaceleración parece obedecer, por un lado, a factores adversos de carácter transitorio (como el impacto de las huelgas de transporte en Francia) y, por otro, a la desaparición gradual de factores positivos también transitorios en el primer trimestre (el mayor consumo de energía por las bajas temperaturas del invierno). En términos anuales, el consumo creció un 1.3% en el segundo trimestre de 2018, lo que representa una desaceleración con respecto al primer trimestre, en el que experimentó un alza del 1.6%. Al mismo tiempo, el crecimiento anual de la renta real disponible de los hogares pasó del 1.7% en

el primer trimestre al 1.9% en el segundo. Así pues, el menor avance del consumo tuvo su reflejo en un ascenso de la tasa de variación anual del ahorro, desde 3.4% en el primer trimestre hasta 5.9% en el segundo. La tasa de ahorro de los hogares aumentó hasta situarse en el 12% en el segundo trimestre, ligeramente por encima del mínimo del 11.9% observado en los tres trimestres anteriores.

Se espera que el consumo privado muestre un crecimiento resistente en los próximos trimestres. Los datos recientes sobre el comercio minorista y las matriculaciones de automóviles apuntan a un crecimiento sostenido del gasto en consumo en el tercer trimestre de este año. No obstante, cabe señalar que, muy probablemente, la relación existente entre las matriculaciones y la compra de automóviles —que se refleja en el consumo privado— esté distorsionada actualmente, ya que parece que una parte importante de las matriculaciones de agosto fueron realizadas por los fabricantes y concesionarios más que por los consumidores. Otros indicadores también señalan una dinámica sólida y continuada del consumo. Por ejemplo, la riqueza neta de los hogares siguió registrando tasas de crecimiento robustas en el segundo trimestre, favoreciendo aún más el consumo privado. Asimismo, los resultados de las encuestas más recientes apuntan a nuevas mejoras en el mercado de trabajo, que deberían seguir impulsando la renta agregada y, por tanto, el gasto en consumo. Además, aunque la confianza de los consumidores ha descendido a lo largo de 2018, todavía se sitúa en un nivel elevado y muy por encima de su media de largo plazo.

Tras la debilidad mostrada en el primer trimestre de 2018, el crecimiento de la inversión repuntó en el segundo trimestre. El avance de la inversión en el segundo trimestre de este año, del 1.4% en tasa trimestral, se debió al aumento de la inversión en maquinaria, equipos y, en menor medida, productos de propiedad intelectual (en el recuadro siguiente se describe la evolución de la inversión en activos intangibles en la zona del euro). Al mismo tiempo, la tasa de crecimiento trimestral de la inversión en construcción se incrementó hasta el 1.1%. En cambio, la inversión en material de

transporte experimentó un fuerte descenso en el mismo trimestre. Por lo que se refiere al tercer trimestre de 2018, los indicadores coyunturales apuntan a un crecimiento sostenido. En julio y agosto, los datos mensuales sobre la producción de bienes de equipo se situaron, en promedio, un 0.7% por encima de la media del segundo trimestre, en el que registraron un alza del 0.8% en tasa trimestral. Por otro lado, indicadores como el de utilización de la capacidad productiva (que muestra un ligero retroceso, pero todavía se encuentra en niveles elevados), el de confianza y el de pedidos (ambos en niveles más bajos) señalan ciertos riesgos a la baja para el ritmo de crecimiento de la inversión, excluida la construcción. En lo que respecta a la inversión en construcción, los datos mensuales de producción de la construcción hasta agosto apuntan a un crecimiento continuado, aunque más moderado, en el tercer trimestre de 2018.

Se espera que la inversión siga registrando un sólido crecimiento, sustentado por una demanda interna robusta y unas condiciones de financiamiento favorables. Según las cuentas sectoriales de la zona del euro correspondientes al segundo trimestre de 2018, los márgenes empresariales (medidos como la proporción entre el excedente neto de explotación y el valor agregado neto) prácticamente no han variado desde finales de 2015 y continúan situándose en niveles próximos a las medias de largo plazo. Sin embargo, es posible que la incertidumbre en torno a la futura aplicación de los aumentos de los aranceles ya esté afectando negativamente a las decisiones de inversión. En cuanto a la inversión en construcción, el número creciente de hogares con intención de comprar o renovar una vivienda, así como las boyantes expectativas de precios y empleo de los constructores, señalan un impulso positivo en el sector de la construcción a corto plazo. No obstante, dado que se espera un ligero endurecimiento de las condiciones de financiamiento, es posible que aparezcan gradualmente otras oportunidades de inversión a largo plazo.

El comercio de la zona del euro siguió creciendo de forma moderada a principios del tercer trimestre de 2018. Según la información disponible hasta agosto, las

exportaciones nominales de bienes de la zona del euro registraron un crecimiento trimestral del 1.1%, ligeramente inferior al alcanzado en el segundo trimestre de 2018 (1.3% en tasa trimestral). En cambio, las exportaciones de bienes a países no pertenecientes a la zona del euro repuntaron en agosto (con un incremento del 2.1%, tras una contracción de alrededor del 1.1% en julio), lo que sugiere cierta aceleración con respecto al segundo trimestre en términos trimestrales. En agosto, las importaciones nominales de la zona del euro descendieron un 0.2% en tasa mensual, después de crecer un 0.9% en julio. Atendiendo a la información disponible hasta agosto, las importaciones procedentes de países no pertenecientes a la zona del euro aumentaron un 2.8% en términos nominales en el tercer trimestre, lo que refleja una aceleración frente al segundo trimestre de 2018 (2.2% en tasa trimestral). Los indicadores de opinión adelantados, como el índice de directores de compras (PMI) de nuevos pedidos exteriores del sector manufacturero y el análisis de los niveles de las carteras de pedidos exteriores que realiza la Comisión Europea, están en consonancia con un empeoramiento de la evolución de las exportaciones y muestran una caída en octubre en un contexto de tendencia a la baja que se observa desde principios de año. Los datos cuantitativos, como los nuevos pedidos del sector manufacturero de fuera de la zona del euro, repuntaron en agosto tras registrar cierto deterioro en junio y julio.

En conjunto, los indicadores económicos más recientes sugieren un crecimiento generalizado y sostenido. La producción industrial (excluida la construcción) se recuperó y registró un crecimiento relativamente intenso en agosto, tras descender de forma acusada en los dos meses anteriores. Con todo, en julio y agosto la producción se situó, en promedio, un 0.2% por debajo del nivel observado en el segundo trimestre, período en el que aumentó un 0.1% en tasa trimestral. Esta debilidad se relaciona, en parte, con la existencia de cuellos de botella temporales en la fabricación de automóviles como resultado de las pruebas realizadas tras la introducción, el 1 de septiembre, del procedimiento de ensayo de vehículos ligeros armonizado a nivel mundial (WLTP, por sus siglas en inglés). Los indicadores de opinión más recientes

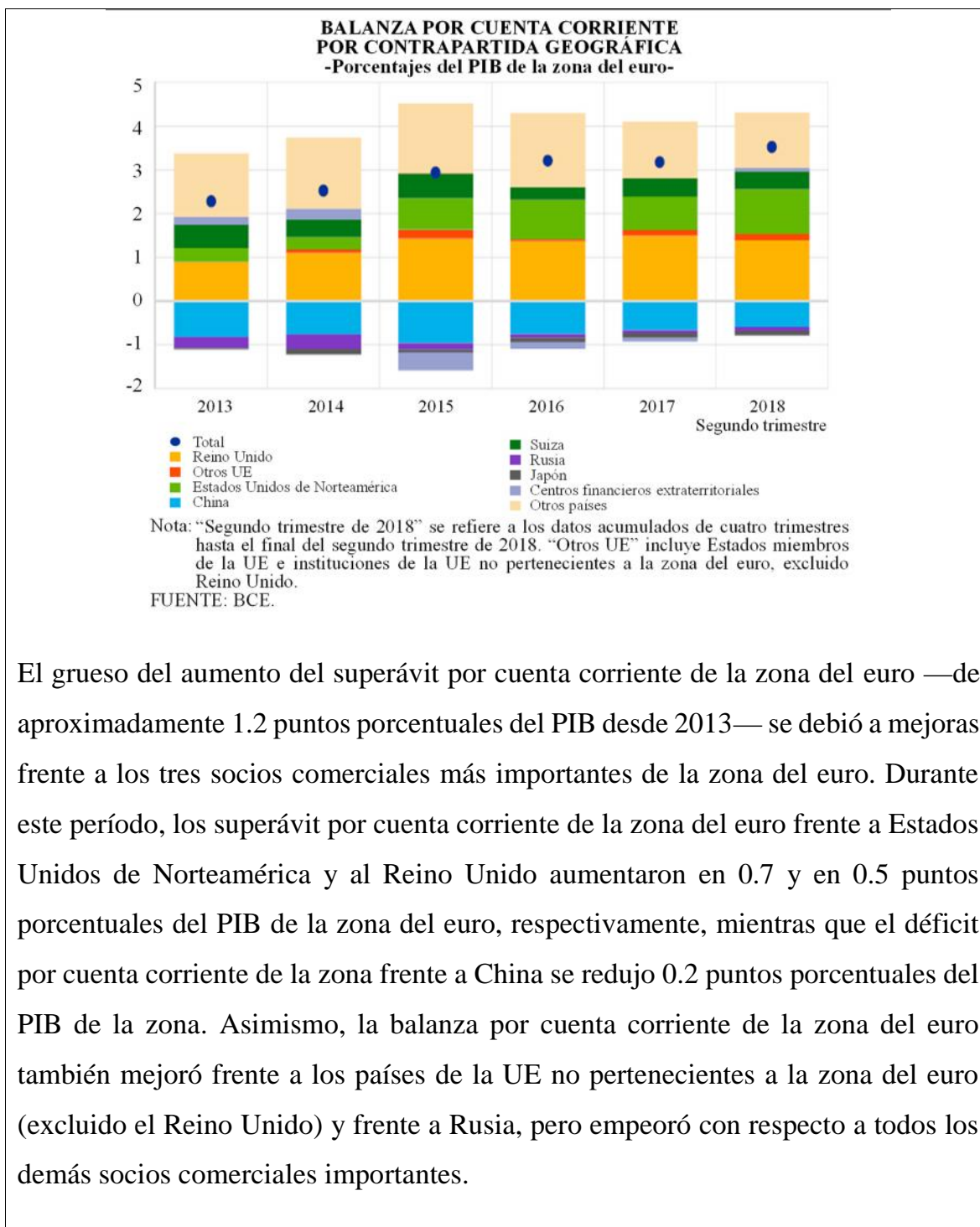
señalan un crecimiento sólido y sostenido con tasas similares, o ligeramente inferiores, a las registradas en la primera mitad del año. El PMI compuesto de producción se situó, en promedio, en un nivel de 54.3 en el tercer trimestre, frente a un valor de 54.7 en el segundo trimestre, antes de descender hasta 52.7 en octubre. Al mismo tiempo, el indicador de sentimiento económico (ESI) de la Comisión Europea pasó de 114 en el segundo trimestre a 112.5 en el tercero. Tanto el PMI como el ESI permanecen por encima de sus respectivas medias de largo plazo.

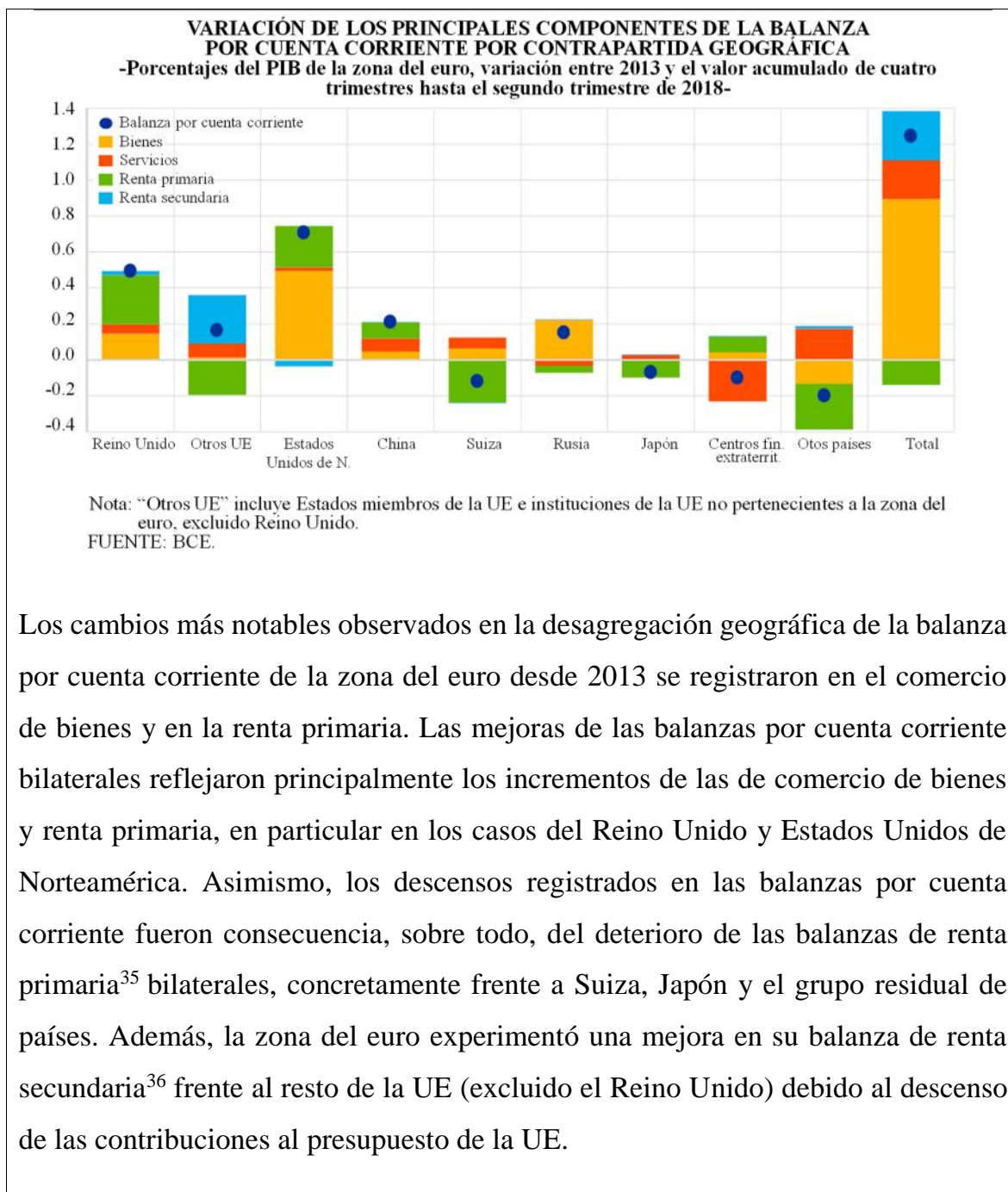
La expansión económica se sustenta en la demanda interna y la mejora continua del mercado de trabajo. Sin embargo, algunos acontecimientos recientes en sectores concretos están afectando al perfil de crecimiento a corto plazo. Las medidas de política monetaria del BCE continúan sosteniendo la demanda interna. El consumo privado se está viendo favorecido por el crecimiento continuo del empleo y por el aumento de los salarios. Asimismo, la inversión empresarial está respaldada por la fortaleza de la demanda interna, las favorables condiciones de financiamiento y la rentabilidad de las empresas. La inversión en vivienda sigue siendo sólida. Además, se espera que la expansión de la actividad mundial continúe impulsando las exportaciones de la zona del euro, aunque a un ritmo más lento. Los resultados de la última encuesta a expertos en previsión económica del BCE, realizada a principios de octubre, muestran que las previsiones de crecimiento del PIB del sector privado se han revisado a la baja para 2018 y 2019 con respecto a la encuesta anterior, llevada a cabo a principios de julio. La cifra para 2020 no se ha modificado.

Se considera que los riesgos para las perspectivas de crecimiento de la zona del euro están, en general, equilibrados. Al mismo tiempo, los riesgos relacionados con el proteccionismo, las vulnerabilidades en las economías emergentes y la volatilidad de los mercados financieros siguen siendo importantes.

Desagregación geográfica de la balanza por cuenta corriente de la zona del euro

La composición de la balanza por cuenta corriente de la zona del euro en términos de sus contrapartidas geográficas ha sido bastante estable en los últimos años y la mayor parte de los superávits y déficits bilaterales se registraron frente a los socios comerciales más importantes de la zona. Los nuevos datos disponibles sobre la desagregación geográfica de la balanza por cuenta corriente de la zona del euro revelan que la mayor parte del superávit exterior de la zona del euro (3.5% del PIB en datos acumulados de cuatro trimestres hasta el segundo trimestre de 2018) se registró frente al Reino Unido y a Estados Unidos de Norteamérica —cuya contribución fue del 1.4 y del 1% del PIB de la zona del euro, respectivamente—, seguidos de Suiza (0.4% del PIB de la zona). En cambio, la contribución de China a la balanza por cuenta corriente de la zona del euro fue negativa (en torno al -0.6% del PIB de la zona). Al mismo tiempo, todos los demás socios comerciales importantes para los que se dispone de una desagregación geográfica tuvieron un impacto relativamente limitado, mientras que un grupo residual de países —que incluye a los principales productores de petróleo— también contribuyeron de forma positiva al superávit exterior de la zona del euro (alrededor del 1.3% del PIB de la zona).



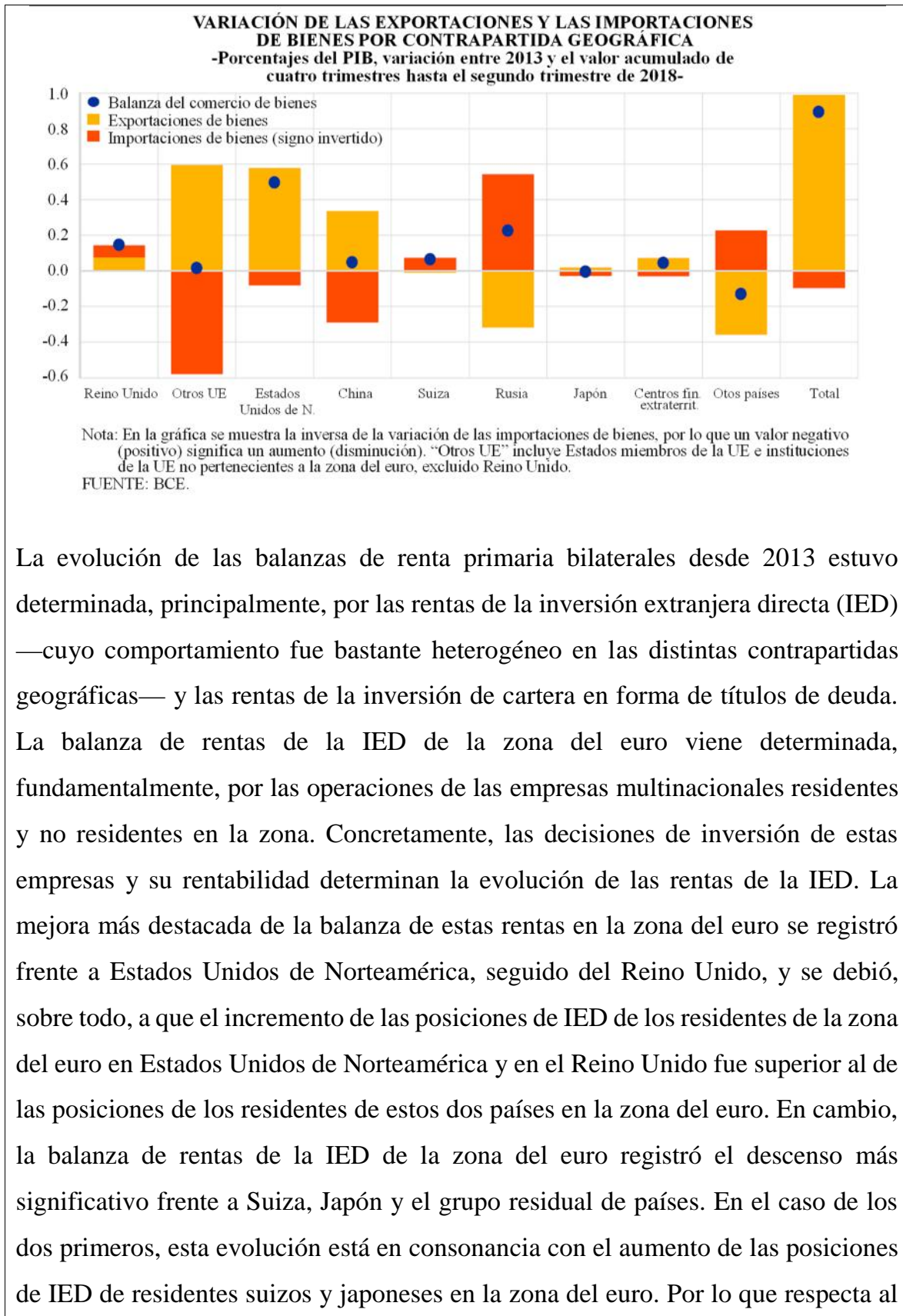


Los cambios más notables observados en la desagregación geográfica de la balanza por cuenta corriente de la zona del euro desde 2013 se registraron en el comercio de bienes y en la renta primaria. Las mejoras de las balanzas por cuenta corriente bilaterales reflejaron principalmente los incrementos de las de comercio de bienes y renta primaria, en particular en los casos del Reino Unido y Estados Unidos de Norteamérica. Asimismo, los descensos registrados en las balanzas por cuenta corriente fueron consecuencia, sobre todo, del deterioro de las balanzas de renta primaria³⁵ bilaterales, concretamente frente a Suiza, Japón y el grupo residual de países. Además, la zona del euro experimentó una mejora en su balanza de renta secundaria³⁶ frente al resto de la UE (excluido el Reino Unido) debido al descenso de las contribuciones al presupuesto de la UE.

³⁵ La renta primaria representa los ingresos que reciben las unidades institucionales residentes por su contribución al proceso de producción o por la provisión de activos financieros y el alquiler de recursos naturales a unidades institucionales no residentes (por ejemplo, remuneración de asalariados, dividendos e intereses).

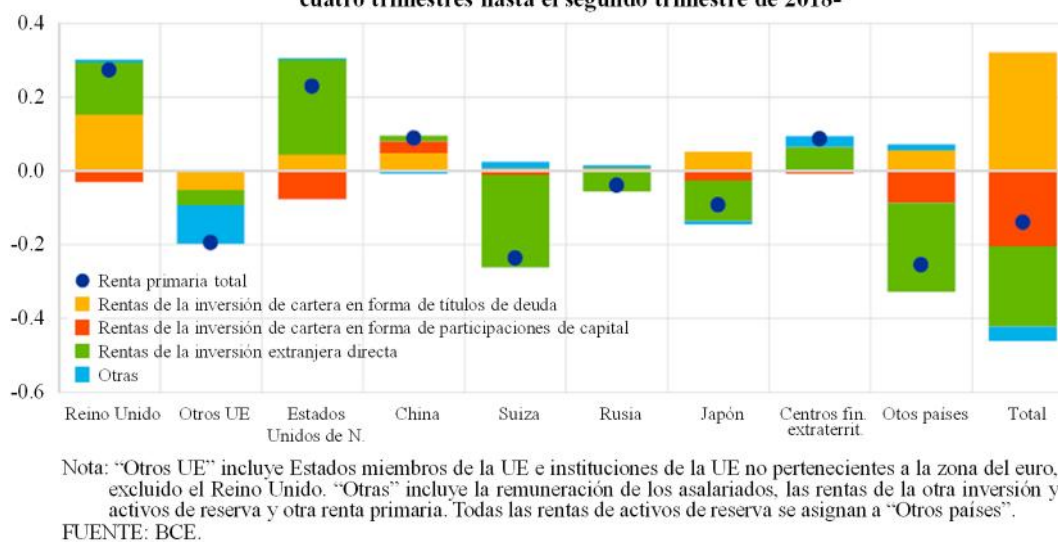
³⁶ La renta secundaria se refiere a las transferencias corrientes entre residentes y no residentes que afectan directamente al nivel de renta nacional disponible bruta y, por consiguiente, influyen en la capacidad de la economía para consumir bienes y servicios (por ejemplo, cooperación internacional y remesas de trabajadores).

Las mejoras registradas en la balanza del comercio de bienes bilateral de la zona del euro desde 2013 estuvieron fundamentalmente impulsadas por las exportaciones, en un entorno de fuerte demanda global, mientras que las importaciones, en general, también repuntaron. El mayor incremento de las exportaciones netas se registró frente a Estados Unidos de Norteamérica y se debió a un fuerte aumento de las exportaciones a dicho país, que fue superior al ligero crecimiento de las importaciones a la zona del euro, como consecuencia de la mayor fortaleza de la demanda interna en Estados Unidos de Norteamérica y la apreciación del dólar frente al euro. Al mismo tiempo, las exportaciones netas también crecieron de forma significativa frente a Rusia como resultado de una notable reducción del valor de los intercambios comerciales, incluido un descenso considerable de las importaciones de la zona del euro debido a la depreciación del rublo y la caída de los precios de las materias primas. Con respecto a los demás socios comerciales, las variaciones de las exportaciones netas fueron menos importantes. En particular, las exportaciones netas a otros países de la UE y a China apenas cambiaron, lo que refleja una expansión sólida y relativamente equilibrada del comercio con esos socios comerciales. La vigorosa expansión del comercio bilateral con otros países de la UE tuvo su origen en la recuperación económica de la UE y, en particular, en la reaparición de las cadenas de valor, tras el desplome del comercio causado por la crisis financiera mundial. Asimismo, las exportaciones netas de bienes al Reino Unido y a Suiza aumentaron ligeramente, debido en parte a una disminución de las importaciones de esos países. La zona del euro registró un leve empeoramiento de las exportaciones netas frente al grupo residual de otros países, como reflejo de una reducción general de los valores de las exportaciones y las importaciones, en este último caso motivada fundamentalmente por el descenso observado en los precios de las materias primas.



grupo residual de países, la disminución observada en las rentas de la IED se debió a la reducción de los beneficios (de explotación) registrados en este tipo de inversión de la zona del euro en estos destinos. El incremento de las rentas de la inversión de cartera en forma de títulos de deuda frente al Reino Unido, Estados Unidos de Norteamérica y Japón refleja el acusado aumento de la preferencia de los inversionistas de la zona del euro por los títulos de deuda emitidos por entidades residentes en esos países en los últimos años, así como el descenso de los rendimientos de los títulos de deuda de la zona del euro³⁷.

VARIACIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DE LA BALANZA DE RENTA PRIMARIA POR CONTRAPARTIDA GEOGRÁFICA
-Porcentajes del PIB, variación entre 2013 y el valor acumulado de cuatro trimestres hasta el segundo trimestre de 2018-

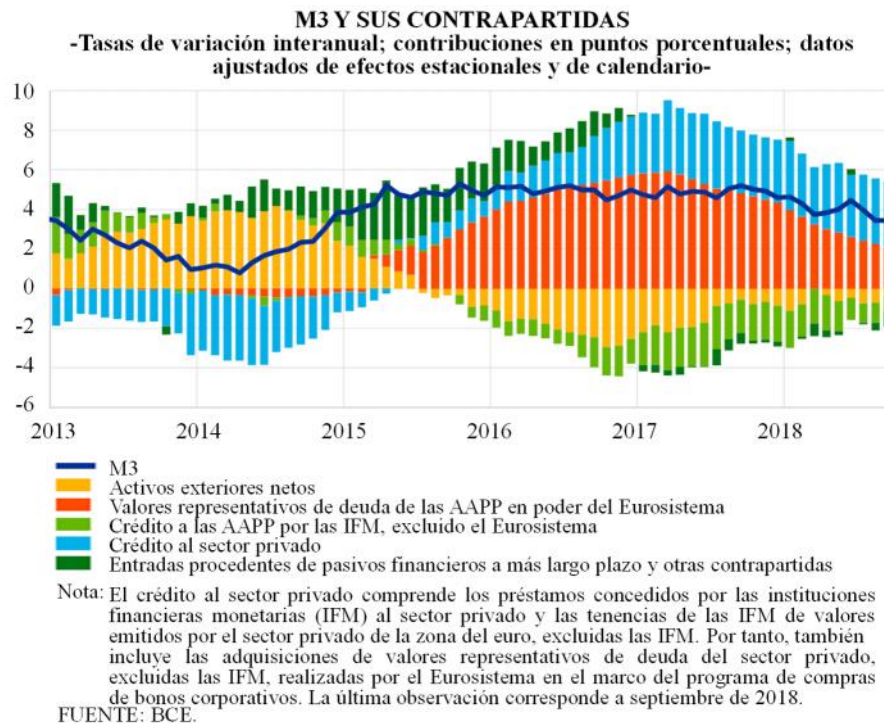


Dinero y crédito

El crecimiento del agregado monetario amplio se mantuvo prácticamente estable en septiembre. La tasa de crecimiento anual de M3 interrumpió el descenso registrado desde el último máximo (5.2%) alcanzado en septiembre de 2017 y aumentó hasta el

³⁷ Véase M. Fidora y M. Schmitz, "Los factores determinantes de la reciente mejora de la posición de inversión internacional de la zona del euro", Boletín Económico, número 3, BCE, 2018.

3.5% en septiembre, desde el 3.4% de agosto, impulsada por la considerable entrada de fondos en depósitos a la vista. Además, la reducción de las compras netas de activos (de 80 mil millones a 60 mil millones de euros en abril de 2017 y, posteriormente, a 30 mil millones de euros en enero de 2018) ha supuesto que el impacto positivo del programa de compra de activos (APP, por sus siglas en inglés) en el crecimiento de M3 sea menor. La tasa de crecimiento anual de M1, que incluye los componentes más líquidos de M3, volvió a contribuir significativamente al avance del agregado monetario amplio y se incrementó hasta el 6.8% en septiembre (frente al 6.4% de agosto). La expansión monetaria siguió estando apoyada por el crecimiento económico sostenido y por el bajo coste de oportunidad de mantener los instrumentos más líquidos en un entorno de tasas de interés muy reducidas.

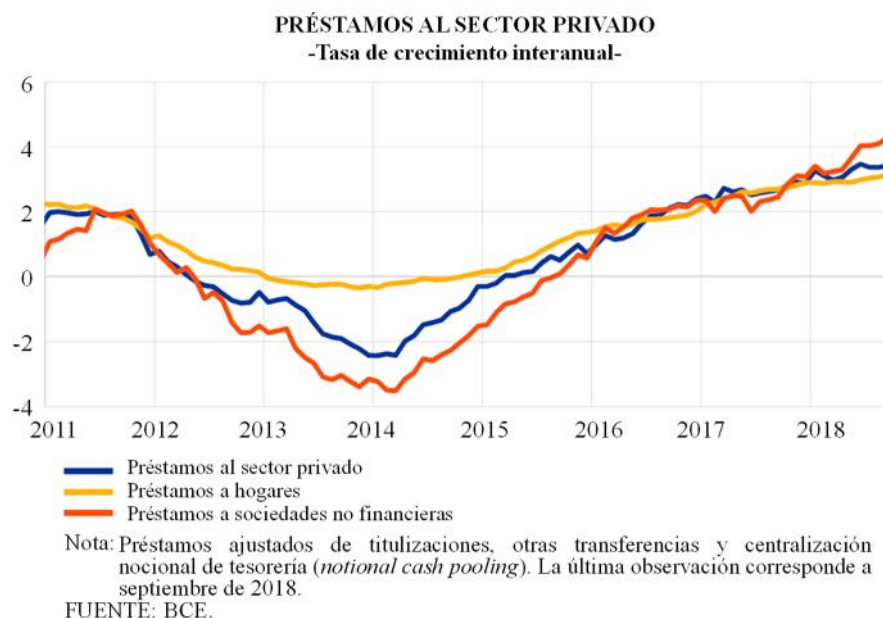


Las fuentes internas de creación de dinero siguieron siendo el principal factor impulsor del crecimiento del agregado monetario amplio. En lo que respecta a las contrapartidas, la aportación positiva al crecimiento de M3 de los valores representativos de deuda de las Administraciones Públicas en poder del Eurosistema volvió a disminuir (véanse las

partes de color rojo de las barras de la gráfica), en el contexto de la citada reducción de las adquisiciones netas mensuales en el marco del APP. La menor contribución al crecimiento de M3 de las adquisiciones de activos por parte del Eurosistema se ha visto compensada por un aumento moderado de la aportación del crédito al sector privado desde finales de 2017 (véanse las partes de color azul de las barras de la gráfica). En cambio, las ventas de deuda pública por parte de IFM de la zona del euro, excluido el Eurosistema, frenaron el crecimiento de M3 (véanse las partes de color verde claro de las barras de la gráfica). Por último, la contribución negativa de los activos exteriores netos, que es reflejo tanto de la incertidumbre a nivel mundial como de las preferencias de los inversionistas, se moderó en septiembre (véanse las partes de color amarillo de las barras de la gráfica).

El crecimiento de los préstamos al sector privado siguió fortaleciéndose, prolongando la tendencia al alza observada desde principios de 2014. La tasa de crecimiento anual de los préstamos concedidos por las IFM al sector privado (ajustados de titulaciones, otras transferencias y centralización nocional de tesorería [*notional cash pooling*]) permaneció estable en septiembre, en el 3.4%, gracias a la aceleración de la tasa de crecimiento anual de los préstamos a sociedades no financieras, que se situó en el 4.3% en dicho mes, frente al 4.1% observado en agosto. Al mismo tiempo, el ritmo de avance anual de los préstamos a hogares se mantuvo sin variación en el 3.1%. Aunque la tasa de crecimiento anual de los préstamos a hogares para adquisición de vivienda continuó en niveles moderados desde una perspectiva histórica, la concesión de préstamos fue intensa. La recuperación del crecimiento de los préstamos se ha visto favorecida por el significativo descenso de las tasas de interés del crédito bancario observado en toda la zona del euro desde mediados de 2014 (principalmente como consecuencia de las medidas de política monetaria no convencionales del BCE) y por la mejora general de la oferta y de la demanda de préstamos bancarios. Además, las entidades de crédito han

avanzado en el saneamiento de sus balances, aunque el nivel de préstamos dudosos sigue siendo elevado en algunos países y puede limitar la concesión de crédito³⁸.

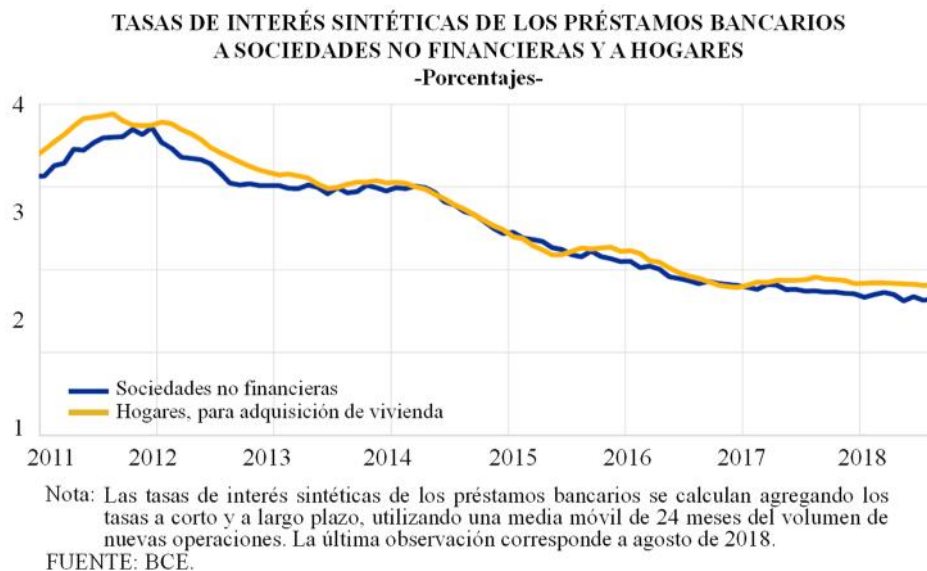


El crecimiento de los préstamos siguió estando respaldado por la relajación de los criterios de aprobación y por el aumento de la demanda en el tercer trimestre de 2018. Según la encuesta sobre préstamos bancarios en la zona del euro de octubre de 2018, la relajación neta de los criterios de aprobación de préstamos obedeció, principalmente, a las presiones competitivas y a la menor percepción de riesgo. Las entidades también indicaron un incremento de la demanda neta en todas las categorías de préstamos, en gran medida como consecuencia del bajo nivel general de las tasas de interés, la inversión en capital fijo, las existencias y el capital circulante, las fusiones y adquisiciones, las favorables perspectivas del mercado de la vivienda y la confianza de los consumidores. Por lo que respecta al APP, las entidades de crédito señalaron que este programa había mejorado su liquidez y sus condiciones de financiamiento en los mercados, pero había tenido un impacto negativo en su rentabilidad debido a los menores márgenes de intermediación. El APP había propiciado la relajación de las

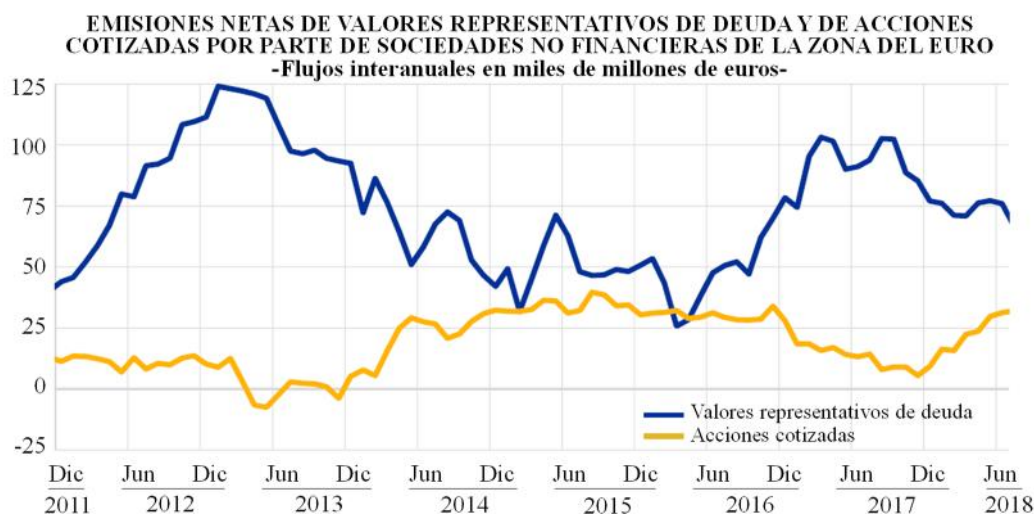
³⁸ Véase también el capítulo 3 del informe “*Financial Stability Review*”, BCE, mayo de 2018.

condiciones de crédito en todas las categorías de préstamos y, además, había tenido un impacto positivo sobre los volúmenes de crédito, aunque menor que en el período de encuesta anterior. Asimismo, los bancos indicaron que la tasa de interés negativo de la facilidad de depósito del BCE estaba teniendo un efecto positivo en los volúmenes de crédito, pero negativo en los ingresos netos por intereses de las entidades.

El nivel muy favorable de las tasas de interés del crédito continuó sosteniendo el crecimiento económico de la zona del euro. En agosto de 2018, la tasa de interés sintética de los préstamos bancarios otorgados a las sociedades no financieras se mantuvo prácticamente estable, en el 1.65%, un nivel muy próximo al mínimo histórico registrado en mayo de este año. En agosto, la tasa de interés sintética de los préstamos para adquisición de vivienda permaneció sin variación en 1.81%, una cota también cercana al mínimo histórico de diciembre de 2016. Las tasas sintéticas de los préstamos bancarios concedidos a las sociedades no financieras y a los hogares han disminuido considerablemente y en mayor medida que las tasas de interés de referencia del mercado desde que el BCE anunció medidas de expansión crediticia en junio de 2014. La reducción de las tasas de los préstamos bancarios otorgados a las sociedades no financieras, así como los de los concedidos a las pequeñas empresas (asumiendo que los créditos de hasta 250 mil euros se conceden sobre todo a pequeñas empresas), fue especialmente significativa en los países de la zona del euro más expuestos a la crisis financiera, lo que indica una transmisión más homogénea de la política monetaria a las tasas de interés de los préstamos bancarios en los distintos países de la zona y en las empresas de todos los tamaños.



Las emisiones netas de valores representativos de deuda por parte de las sociedades no financieras de la zona del euro disminuyeron en los dos primeros meses del tercer trimestre de 2018 con respecto a los meses equivalentes del trimestre anterior. Los datos del BCE más recientes señalan que, en términos netos, los flujos totales de valores representativos de deuda emitidos por las sociedades no financieras en julio y agosto de 2018 continuaron siendo ligeramente positivos y acordes con los patrones estacionales típicos observados en los últimos años. Desde una perspectiva más a mediano plazo, los flujos anuales de valores representativos de deuda siguieron reduciéndose desde los máximos alcanzados hace aproximadamente un año. Los datos de mercado disponibles sugieren que el importe de los valores representativos de deuda emitidos en el período comprendido entre septiembre y octubre de 2018 se incrementó considerablemente. Las emisiones netas totales de acciones cotizadas por parte de las sociedades no financieras fueron negativas en julio y en agosto de 2018, en línea con el patrón estacional de la serie. Pese al ligero descenso observado en agosto con respecto al mes anterior, los flujos anuales se mantuvieron próximos a los niveles más altos registrados desde 2012.



Nota: Cifras mensuales basadas en un período móvil de doce meses. La última observación corresponde a agosto de 2018.
FUENTE: BCE.

Los costos de financiamiento de las sociedades no financieras de la zona del euro aumentaron levemente en los dos primeros meses del tercer trimestre de 2018. El costo nominal total del financiamiento externo de las sociedades no financieras, que incluye préstamos bancarios, emisiones de deuda en el mercado y financiamiento mediante acciones, se incrementó hasta el entorno del 4.7% en agosto, frente al 4.6% observado en junio, y se estima que habría permanecido en este nivel en septiembre y octubre. Asimismo, pese a que se estima que el costo de financiamiento se sitúa actualmente unos 41 puntos básicos por encima del mínimo histórico de agosto de 2016, aún se mantiene considerablemente por debajo de los niveles observados en el verano de 2014. El aumento del costo de financiamiento desde finales del segundo trimestre de 2018 refleja el mayor coste de las acciones y, más recientemente, de los valores de renta fija. El costo de los préstamos bancarios, tanto a corto como a largo plazo, permaneció relativamente estable en el mismo período.

Fuente de información:

<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinEconomicoBCE/2018/Fich/bebce1807-1.pdf>

<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinEconomicoBCE/2018/Fich/bebce1807-2.pdf>

PANORAMA MUNDIAL GENERAL

Examen estadístico del comercio mundial 2018 (OMC)

El 30 de julio de 2018, la Organización Mundial del Comercio (OMC) publicó el “Examen estadístico del comercio mundial 2018”. En este informe al Consejo se incluyen: Introducción y temas seleccionados del Capítulo III: Tendencias más recientes del comercio mundial, 2017-2018 y Capítulo V: Perspectivas mundiales: ¿quiénes son los principales actores?

Introducción

Mensaje del Director General Roberto Azevêdo

En 2017, el comercio mundial de mercancías registró su mayor crecimiento en seis años. Es importante señalar que la relación entre el crecimiento del comercio y el crecimiento del PIB volvió a situarse en su promedio histórico de 1.5, muy por encima del 1.0 registrado en los años posteriores a la crisis financiera de 2008. Esto viene a recordarnos de manera oportuna la función decisiva que puede desempeñar el comercio para impulsar el crecimiento económico, el desarrollo y la creación de empleo en todo el mundo. Nos recuerda, además, la importancia del sistema multilateral de normas y disciplinas que encarna la OMC y que ayuda a que el comercio mundial sea lo más libre y equitativo posible. Como se subraya en el informe, el año pasado, el 98% del comercio mundial de mercancías se realizó en el marco de las normas de la OMC.

La aceleración de la expansión comercial está impulsada por un mayor crecimiento en la mayoría de las regiones, y especialmente en las economías en desarrollo. En 2017, las importaciones de las economías en desarrollo crecieron más rápido en términos de valor que las de las economías desarrolladas, y registraron un incremento del 13%. Al mismo tiempo, las exportaciones de las economías en desarrollo aumentaron un 12%,

con lo que la participación de estas economías en el comercio mundial alcanzó un poco más del 43%. Más de la mitad de estos intercambios comerciales se realizan con otras economías en desarrollo, y el comercio de productos manufacturados representa una parte cada vez mayor.

La parte correspondiente a las exportaciones de mercancías de África efectuadas dentro del continente casi se ha duplicado, pasando del 10.3% de las exportaciones totales (en términos de valor) en 2010 al 19.6% en 2017. Al mismo tiempo, el continente experimentó un crecimiento sin precedentes de los ingresos del turismo internacional. Las exportaciones de mercancías de los países menos adelantados se incrementaron un 13%, pero su participación en el comercio mundial sigue siendo baja, inferior al 1%. Este aumento ha contribuido a propiciar el crecimiento económico y la reducción de la pobreza, lo que ha ayudado a avanzar en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. No obstante, es evidente que aún queda mucho camino por recorrer, y hay nubes en el horizonte.

El aumento de las tensiones comerciales registrado en los últimos meses podría poner en peligro la recuperación del comercio mundial, lo cual tendría para toda la economía consecuencias inevitables que podrían ir mucho más allá de los países directamente implicados. La OMC está trabajando para ayudar a los Miembros a resolver estos problemas y fortalecer el sistema mundial de comercio. Uno de los medios -menos conocidos, pero esenciales- que utilizamos para ello es la vigilancia de las tendencias y la evolución actuales del comercio, como se muestra en el presente informe. En efecto, cuando las políticas y prácticas comerciales se examinan muy detenidamente, es fundamental contar con datos y estadísticas fiables.

El presente informe proporciona información sobre los resultados comerciales de todas las regiones y todos los grandes sectores, y la edición de este año refleja los nuevos trabajos realizados sobre las estadísticas comerciales internacionales. La creación de

conjuntos de datos experimentales sobre el comercio bilateral de servicios junto con la OCDE y sobre el comercio de servicios por modos de suministro hacia finales de 2018, nos permitirá generar estimaciones en muchas esferas para las que aún no se dispone de datos sólidos, lo que ayudará a subsanar la falta de datos que puede obstaculizar el análisis, la vigilancia y la formulación de las políticas comerciales. El comercio digital es otra esfera en que la labor estadística está avanzando, gracias a una serie de iniciativas que están en curso y tienen por objeto mejorar la medición de las transacciones posibilitadas y realizadas por medios digitales. La OMC y la OCDE, junto con la comunidad estadística, están trabajando para publicar un Manual sobre la medición del comercio digital hacia finales de 2018.

Habida cuenta de todos estos elementos, considero que esta publicación es un recurso importante para los Miembros de la OMC y para la comunidad comercial, en sentido más amplio, de los círculos académicos, empresariales y de otros ámbitos. Quiero dar las gracias a todos los que han trabajado en este informe. Espero que constituya una aportación al debate sobre el comercio y a las políticas comerciales de los Miembros en los años venideros.

Capítulo III: Tendencias más recientes del comercio mundial, 2017-2018

- Las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron de 16.3 billones en 2016 a 17.73 billones de dólares en 2017, debido en parte al aumento de los precios de los productos básicos.
- Asia aportó la mayor contribución al crecimiento del comercio en términos de volumen en 2017, con un crecimiento del 8 por ciento.
- Las exportaciones mundiales de servicios comerciales aumentaron un 8% en 2017, a 5.28 billones de dólares. El crecimiento de los servicios fue similar al de las exportaciones de productos manufacturados.

- El comercio mundial de mercancías aumentó un 4.7% en términos de volumen en 2017, impulsado por una creciente demanda de importaciones en todo el mundo.

Tendencias generales y motores del comercio en 2017

Mayor crecimiento del comercio mundial desde 2011

El comercio mundial registró en 2017 su mayor tasa de crecimiento en seis años, tanto en términos de volumen como de valor. El volumen del comercio de mercancías, medido por el promedio de las exportaciones y las importaciones, creció en un 4.7%, lo que supone el primer incremento anual superior al 3.0% desde 2011. El valor en dólares de las exportaciones de mercancías aumentó en un 11%, a 17.73³⁹ billones de dólares estadounidenses, mientras que las exportaciones de servicios comerciales se incrementaron en un 8%, a 5.28 billones de dólares estadounidenses.

El crecimiento del comercio de mercancías en 2017 fue muy pronunciado con respecto a 2016, año en el que el volumen del comercio aumentó tan solo un 1.8%, el menor incremento registrado desde la crisis financiera de 2008. El fuerte crecimiento del volumen del comercio en 2017 era atribuible principalmente a factores cíclicos, ya que el crecimiento mundial del PIB a tipos de cambio del mercado alcanzó el 3.0%, frente al 2.3% el año anterior. Esta actividad económica estuvo impulsada por el incremento del gasto de inversión, en particular en Estados Unidos de Norteamérica, y por el aumento del consumo, especialmente en Japón. Mientras tanto, China y la Unión Europea mantuvieron una tasa de crecimiento sostenida, lo que proporcionó una base sólida para la demanda mundial.

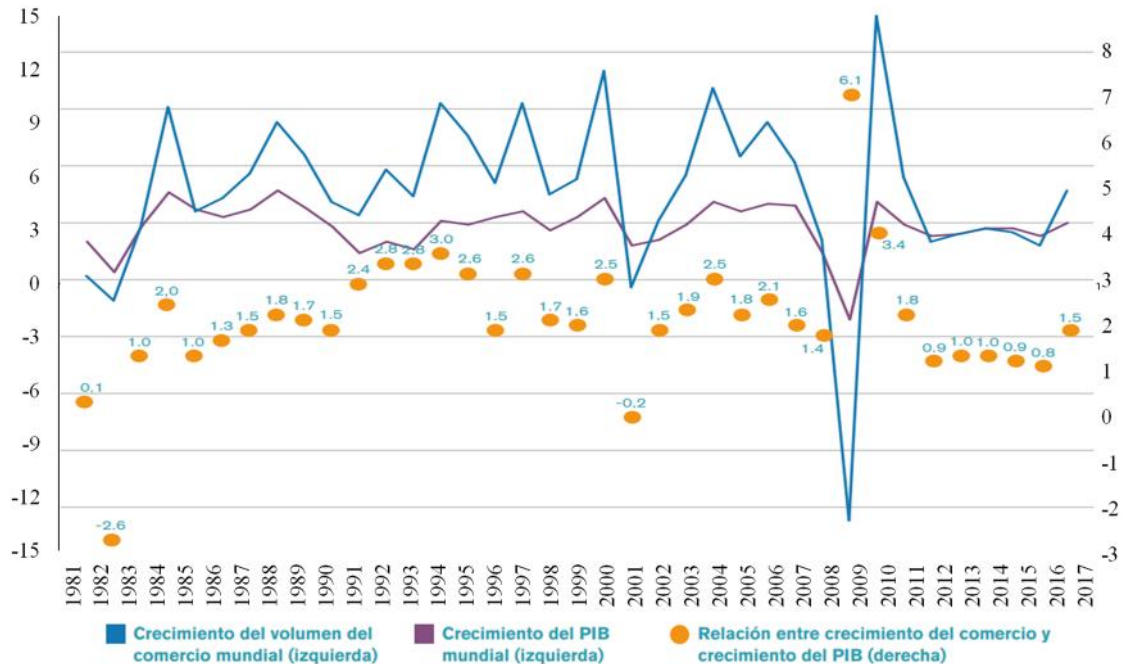
³⁹ Incluye importantes reexportaciones o importaciones para la reexportación.

El crecimiento del volumen del comercio fue sólido en 2017, pese a las tensiones comerciales. Durante el primer semestre de 2018, esas tensiones se tradujeron en la aplicación de una serie de medidas restrictivas del comercio, que abarcaban una amplia gama de bienes y grandes economías. Queda por ver cómo afectarán estas medidas al comercio en 2018, pero existe el riesgo de que desencadenen un ciclo de retorsiones que podría perturbar el comercio y el crecimiento mundiales.

Retorno a la norma histórica para el crecimiento del volumen del comercio de mercancías

Tradicionalmente, el volumen del comercio mundial de mercancías ha aumentado a un ritmo aproximadamente 1.5 veces más rápido que el PIB real mundial a tipos de cambio del mercado. La relación entre crecimiento del comercio y crecimiento del PIB (la denominada “elasticidad del comercio con respecto a los ingresos”) fue superior a 2.0 en el decenio de 1990, pero volvió a descender a 1.0 en los cinco años siguientes a la crisis financiera (2011-2016). Esa medida de la elasticidad aumentó de 0.8 en 2016 a 1.5 en 2017, cifra próxima al promedio histórico (véase la gráfica *Relación entre crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías y crecimiento del PIB real mundial, 1981-2017*). Se prevé que el fortalecimiento del crecimiento del comercio con respecto al PIB continúe por lo menos en 2018, de no producirse conmociones importantes en la economía.

RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS Y CRECIMIENTO DEL PIB REAL MUNDIAL, 1981-2017
-Variación porcentual anual y relación-



FUENTE: Estimaciones de la OMC para el comercio; estimaciones de consenso para el PIB.

El crecimiento del volumen del comercio en 2017, que fue del 4.7%, se situó cerca de la tasa media del 4.8% registrada desde 1990 y muy por encima de la media del 3.0% posterior a la crisis. El incremento del comercio de mercancías en volumen registrado el año pasado se debió en parte a la debilidad del comercio durante los dos años precedentes, lo que estableció una base de referencia más baja para la expansión actual. El hecho de que el crecimiento del comercio en términos de valor fuera más sólido que en términos de volumen refleja tanto el aumento de las cantidades como la subida de los precios.

Sobre la base de las proyecciones económicas existentes a principios de 2018, las perspectivas del comercio son en general positivas. Estas perspectivas más favorables reflejan no solo el incremento de la inversión y del empleo, sino también un aumento de la confianza de las empresas y los consumidores. Las estimaciones de crecimiento del PIB se revisaron al alza durante 2017, lo que explica en parte el hecho de que el

crecimiento del comercio de mercancías del 4.7% para el año superara incluso las previsiones anteriores más optimistas. Sin embargo, varios riesgos a la baja pueden socavar fácilmente el pronóstico.

A pesar de la mejora del crecimiento del comercio, siguen presentes algunos factores estructurales que han afectado al comercio en los últimos años, entre ellos el proceso de reequilibrio de la economía china, de la inversión (que tiene un contenido de importaciones muy elevado) al consumo (con un contenido de importaciones menor que la inversión), y la aminoración del ritmo de la apertura del comercio mundial en los últimos decenios. Ese reequilibrio de China podría frenar ligeramente las importaciones a corto plazo, pero debería generar un mayor crecimiento sostenible a largo plazo, lo que estimularía el comercio. Por otro lado, cabe esperar que, en ausencia de una mayor apertura del comercio, el crecimiento de los intercambios comerciales sea menor, tanto a corto como a largo plazo.

Incremento del volumen del comercio de mercancías en el segundo semestre de 2017

El crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías, que aumentó del 1.8% en 2016 al 4.7% en 2017, estuvo impulsado por el aumento de la demanda de importaciones en las distintas regiones, pero especialmente en Asia.

Los mayores incrementos correspondieron a las importaciones de las economías en desarrollo y las economías emergentes, que en 2017 registraron un crecimiento del comercio del 7.2%, tasa muy superior al 1.9% registrado en 2016. La demanda de importaciones también se recuperó en las economías desarrolladas, aunque en menor medida, al aumentar el crecimiento del volumen del comercio de mercancías del 2.0% en 2016 al 3.1% en 2017.

El año pasado, las exportaciones de mercancías crecieron un 3.5% en las economías desarrolladas y un 5.7% en las economías en desarrollo y las economías emergentes, frente a un 1.1 y un 2.3%, respectivamente, en 2016 (véase el cuadro siguiente).

**VOLUMEN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS Y PRODUCTO
INTERNO BRUTO REAL, 2014-2017
-Variación porcentual anual-**

	2014	2015	2016	2017
Volumen del comercio mundial de mercancías^{a/}	2.7	2.5	1.8	4.7
Exportaciones				
Economías desarrolladas	2.1	2.3	1.1	3.5
Economías en desarrollo y economías emergentes ^{b/}	2.7	2.4	2.3	5.7
América del Norte	4.6	0.8	0.6	4.2
América del Sur, América Central y el Caribe	-2.1	1.8	1.9	2.9
Europa	1.6	2.9	1.1	3.5
Asia	4.5	1.5	2.3	6.7
Otras regiones ^{c/}	-1.0	5.5	2.6	2.3
Importaciones				
Economías desarrolladas	3.4	4.3	2.0	3.1
Economías en desarrollo y economías emergentes ^{b/}	2.4	0.6	1.9	7.2
América del Norte	4.3	5.4	0.1	4.0
América del Sur, América Central y el Caribe	-2.7	-6.4	-6.8	4.0
Europa	3.0	3.7	3.1	2.5
Asia	3.7	4.0	3.5	9.6
Otras regiones ^{c/}	0.5	-5.6	0.2	0.9
PIB real a tipos de cambio de mercado	2.7	2.7	2.3	3.0
Economías desarrolladas	2.0	2.3	1.6	2.3
Economías en desarrollo y economías emergentes ^{b/}	4.3	3.7	3.6	4.3
América del Norte	2.6	2.7	1.5	2.4
América del Sur, América Central y el Caribe	0.9	-0.9	-2.1	1.0
Europa	2.0	2.3	1.9	2.6
Asia	4.1	4.2	4.1	4.5
Otras regiones ^{c/}	2.5	1.1	2.2	2.0

^{a/} Promedio de las exportaciones y las importaciones.

^{b/} Comprende la Comunidad de Estados Independientes (CEI), incluidos los Estados asociados y los antiguos Estados miembros.

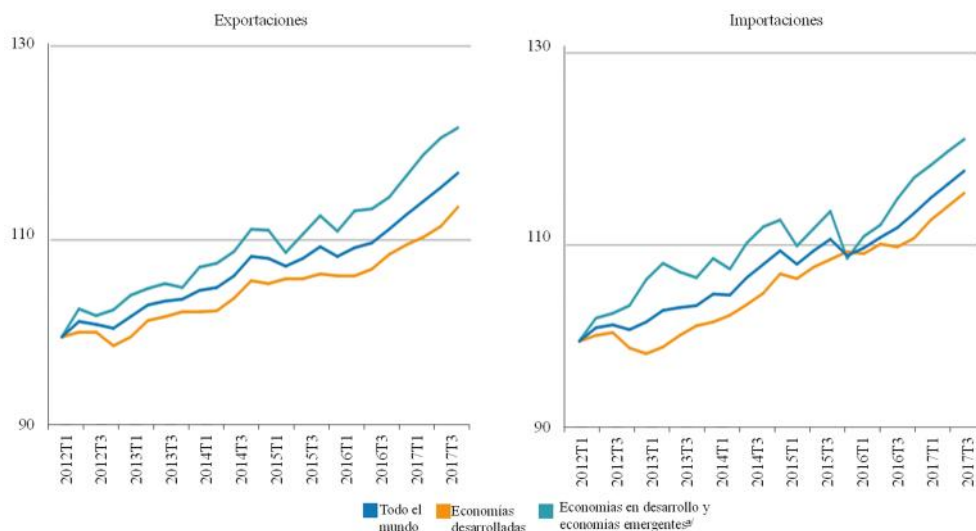
^{c/} "Otras regiones" comprende África, el Oriente Medio y la CEI.

FUENTE: Estimaciones de la OMC para el comercio; estimaciones de consenso para el PIB.

En 2017, el crecimiento del volumen del comercio de mercancías fue mayor en las economías en desarrollo. Sin embargo, las exportaciones y especialmente las importaciones de las economías desarrolladas también aumentaron durante el año, en particular en el segundo semestre.

En la gráfica *Exportaciones e importaciones mundiales de mercancías por nivel de desarrollo, 2012 T1-2017 T4* se muestran los volúmenes trimestrales desestacionalizados de las exportaciones y las importaciones de mercancías, por nivel de desarrollo. En las economías desarrolladas, el crecimiento interanual de las importaciones fue considerablemente mayor en el segundo semestre de 2017 (4.3%) que en el primero (2.3%), mientras que en las economías en desarrollo el crecimiento se redujo ligeramente (del 7.2% en el primer semestre al 6.0% en el segundo). El crecimiento del volumen de las exportaciones en las economías desarrolladas también aumentó entre el primer y el segundo semestre del año, del 3.4 al 4.3%, mientras que en las economías en desarrollo el crecimiento se recuperó ligeramente, y aumentó del 5.2 al 6.4 por ciento.

**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES DE
MERCANCÍAS POR NIVEL DE DESARROLLO, 2012 T1-2017 T4**
-Índice de volumen, 2012 T1 = 100-



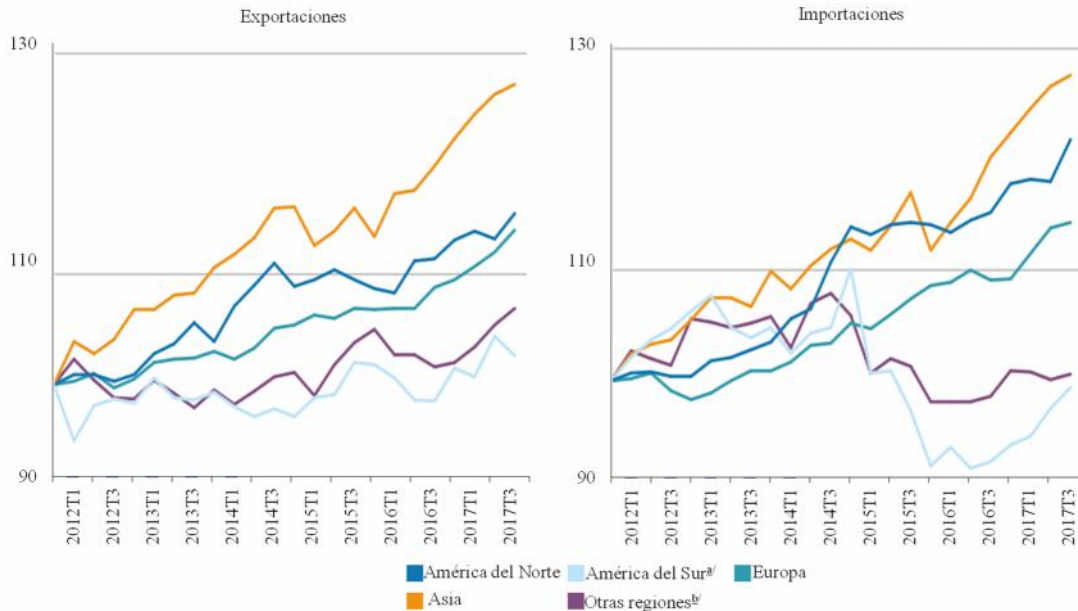
^{a/} Comprende la Comunidad de Estados Independientes (CEI), incluidos los Estados asociados y los antiguos Estados miembros.

FUENTE: Estimaciones de la OMC y la UNCTAD.

En 2017, se registró de manera general una recuperación del crecimiento del comercio de mercancías en las distintas regiones, y en particular en el caso de las exportaciones, sobre todo las de América del Norte, América del Sur, América Central y el Caribe, Europa y Asia, que registraron todas ellas un fuerte crecimiento. Las importaciones experimentaron un crecimiento interanual sostenido durante todo el año 2017 en Asia y América del Norte.

A corto plazo, las exportaciones mundiales de mercancías crecieron más rápidamente en el segundo semestre de 2017. Concretamente, registraron un crecimiento del 4.2% durante el primer semestre y posteriormente del 5.2% en el segundo semestre, debido a un mayor crecimiento en la última parte del año en Europa (3.0% en el primer semestre y 4.7% en el segundo), y especialmente en América del Sur, América Central y el Caribe, región en la que el crecimiento pasó a ser positivo en el segundo semestre tras un crecimiento negativo en el primer semestre (-0.07% en el primer semestre y 5.1% en el segundo). Sin embargo, se observó una desaceleración en América del Norte (4.6% en el primer semestre y 2.7% en el segundo) en el transcurso de 2017. En lo que respecta a las importaciones, el crecimiento se aceleró en el segundo semestre del año en Europa (1.4% en el primer semestre y 4.1% en el segundo) y en América del Sur, América Central y el Caribe (1.5% en el primer semestre y 6.6% en el segundo, véase la gráfica *Exportaciones e importaciones de mercancías por regiones, 2012 T1-2017 T4*).

**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS POR REGIONES,
2012 T1-2017 T4**
-Índice de volumen, 2012 T1 = 100-



^{a/} Se refiere a América del Sur, América Central y el Caribe.

^{b/} “Otras regiones” comprende África, el Oriente Medio y la Comunidad de Estados Independientes (CEI), incluidos los Estados asociados y los antiguos Estados miembros.

FUENTE: Estimaciones de la OMC y la UNCTAD.

Principales contribuciones al crecimiento de las exportaciones y las importaciones por economías

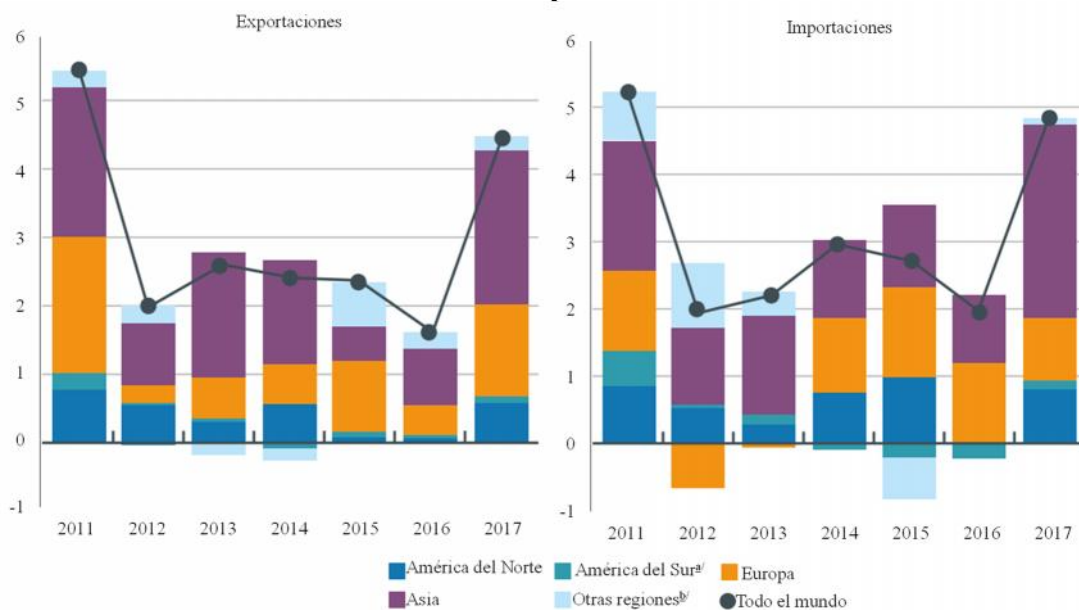
Asia registró el mayor crecimiento del volumen del comercio de mercancías en 2017, tanto en el caso de las exportaciones (6.7%) como en el de las importaciones (9.6%), tras dos años de modesta expansión (véase el cuadro *Volumen del comercio de mercancías y producto interno bruto real, 2014-2017*). Las exportaciones e importaciones de América del Norte se recuperaron considerablemente en 2017, al experimentar un crecimiento del 4.2 y el 4.0%, respectivamente, después de haber registrado un crecimiento muy bajo en 2016. El crecimiento de las importaciones de América del Sur, América Central y el Caribe volvió a ser positivo en 2017, con un aumento del 4.0%, después de tres años de pronunciados descensos. Entretanto, las corrientes comerciales europeas siguieron incrementándose a un ritmo moderado, con

un crecimiento en 2017 del 3.5% en el caso de las exportaciones y del 2.5% en el de las importaciones.

Las exportaciones de “Otras regiones” (que comprende África, el Oriente Medio y la Comunidad de Estados Independientes, incluidos los Estados asociados y los antiguos Estados miembros) registraron un crecimiento sostenido del 2.3% en volumen. Esto se explica por el hecho de que la demanda de petróleo y otros recursos naturales tiende a ser bastante estable en términos de cantidad. Por otra parte, las importaciones de estas regiones aumentaron ligeramente, un 0.9%, debido en parte a la subida de los precios de los productos primarios, que trae consigo un aumento de los ingresos de exportación de los países exportadores de recursos y permite la compra de más importaciones. Los precios de la energía se han duplicado con creces desde enero de 2016, pero incluso a casi 70 dólares por barril, los precios del petróleo se siguen manteniendo por debajo del nivel que prevaleció antes de mediados de 2014 (100 dólares estadounidenses).

En la gráfica *Contribución al crecimiento del volumen del comercio mundial por regiones, 2011-2017* se muestra la contribución de las distintas regiones al crecimiento del volumen del comercio mundial. Con respecto a las exportaciones, Asia contribuyó en 2.3 puntos porcentuales al crecimiento mundial del 4.5% registrado en 2017, lo que representa el 51% del aumento total. Asia también contribuyó en 2.9 puntos porcentuales al crecimiento del 4.8% registrado por las importaciones mundiales, es decir, el 60% del aumento total.

**CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DEL COMERCIO
MUNDIAL POR REGIONES, 2011-2017**
-Variación porcentual anual-



^{a/} “Otras regiones” comprende África, el Oriente Medio y la Comunidad de Estados Independientes (CEI), incluidos los Estados asociados y los antiguos Estados miembros.

^{b/} Se refiere a América del Sur, América Central y el Caribe.

FUENTE: Estimaciones de la OMC y la UNCTAD, cálculos de la Secretaría de la OMC.

América del Norte también hizo sustanciales contribuciones positivas a las exportaciones e importaciones mundiales, después de haber aportado muy poco al crecimiento del comercio en 2016 debido a la pérdida de impulso de la demanda interna y externa. Europa contribuyó menos al crecimiento de las importaciones de mercancías en 2017 que en 2016, pero América del Sur, América Central y el Caribe realizaron una contribución positiva por primera vez desde 2013, gracias a que Brasil salió de su recesión.

Factores que impulsaron el crecimiento del comercio en 2017 por sector

Son varios los factores que contribuyeron a la reactivación del comercio mundial en 2017, entre otros el incremento del gasto de inversión (que tiene una estrecha correlación con el comercio) y la subida de los precios de los productos básicos, que provocan un aumento de los ingresos en las economías basadas en la explotación de los

recursos naturales y fomentan la inversión en el sector de la energía, por ejemplo en el subsector del aceite de esquistos en los Estados Unidos de Norteamérica.

En la gráfica *Contribuciones al crecimiento del PIB por componente del gasto en determinadas economías, 2012-2017* se muestra el crecimiento del PIB por componentes del gasto en determinadas economías. En 2016, la inversión contribuyó negativamente al crecimiento del PIB en Estados Unidos de Norteamérica e hizo contribuciones insignificantes al crecimiento en Japón y Reino Unido, pero en 2017 se registró en los tres países un repunte de la inversión en diversos grados. La inversión es importante para el comercio porque se considera el componente del PIB con mayor intensidad de importaciones, seguida de las exportaciones, el consumo privado y el gasto público.

Las fluctuaciones observadas en Reino Unido quizás se han debido en parte a la incertidumbre causada por el referéndum sobre la retirada de la Unión Europea. Queda por ver la repercusión que tendrá a largo plazo el *Brexit* en el comercio y la inversión.

En la gráfica *Contribuciones al crecimiento del PIB por componente del gasto en determinadas economías, 2012-2017* también se muestra que China prosigue el proceso de reequilibrio económico, de la inversión al consumo; la inversión representó alrededor del 32% del crecimiento del PIB en 2017, frente al 55% en 2013. Es posible que esta evolución tenga un efecto negativo en el crecimiento del comercio mundial, al importar China menos bienes de capital, pero hasta la fecha el proceso ha sido gradual y no ha perturbado mucho el comercio mundial.

CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO DEL PIB POR COMPONENTE DEL GASTO EN DETERMINADAS ECONOMÍAS, 2012-2017

-Variación porcentual anual y puntos porcentuales-

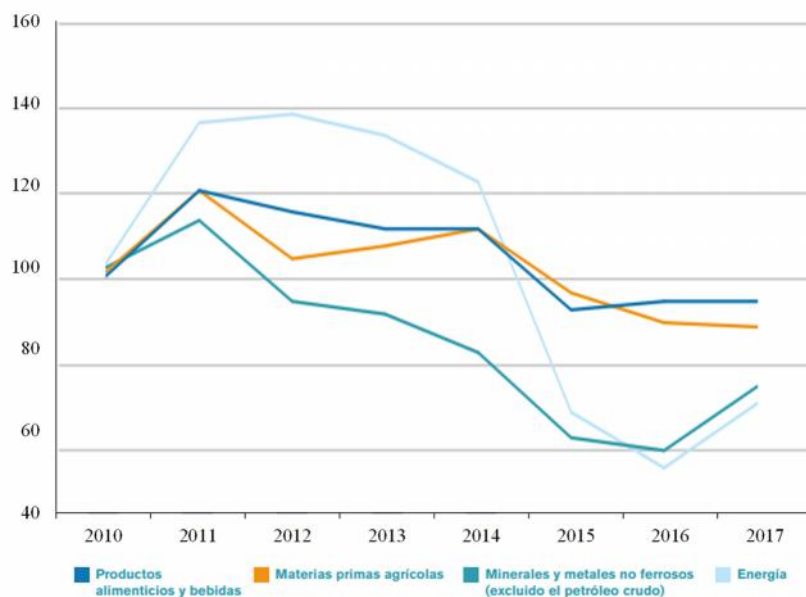


FUENTE: Cuentas nacionales trimestrales de la OCDE para todos los países excepto China; los datos relativos a China se extrajeron de las estadísticas de las cuentas nacionales de las Naciones Unidas para 2016 y de *Economist Intelligence Unit* para 2017.

Incremento del valor del comercio de mercancías por efecto de la subida de los precios de los productos básicos

Los valores en dólares de las corrientes comerciales internacionales están muy influidos por los tipos de cambio y los precios de los productos básicos. Tras cinco años de descenso o de estancamiento de los precios de los productos básicos, en 2017 se registró un aumento de los precios de la energía (+26%) y de los minerales y metales no ferrosos (+24%) (véase la gráfica *Fluctuaciones de los precios internacionales de los bienes, 2010-2017*), mientras que los precios de importación de las materias primas agrícolas y los precios de los productos alimenticios y las bebidas permanecieron estables.

FLUCTUACIONES DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE LOS BIENES, 2010-2017
-Índice, 2010 = 100-

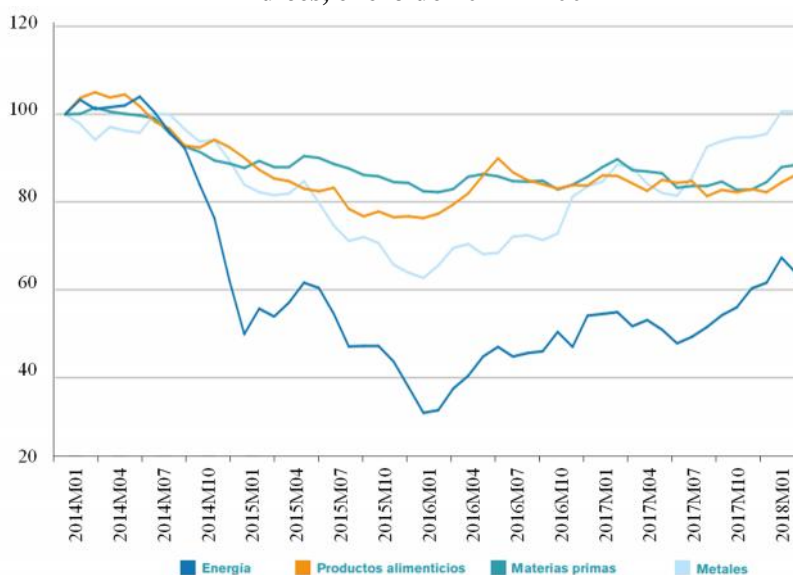


FUENTE: FMI (2010-2016) y estimaciones de la OMC con base en datos de la UNCTAD (2017).

A pesar de esas subidas en dos categorías de productos, los niveles de precios de todos los productos se mantuvieron por debajo del nivel de 2010. Tan solo los productos alimenticios y las bebidas se acercaron a ese nivel (94% del nivel de 2010 en 2017). Los precios de la energía alcanzaron el 70% del nivel de 2010.

A corto plazo, a pesar de sus altibajos diarios, el tipo de cambio efectivo nominal del dólar de Estados Unidos de Norteamérica con respecto a una amplia canasta de monedas apenas experimentó variaciones en 2017 (con una subida de menos del 4%), mientras que los precios de la energía, los productos alimenticios, las materias primas y los metales aumentaron entre un 7 y un 24% (véase la *gráfica Precios de los productos primarios, enero de 2014 a febrero de 2018*). Esto último explica en parte por qué durante el año el crecimiento del comercio de mercancías fue mucho mayor en valor que en volumen.

**PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PRIMARIOS,
ENERO DE 2014 A FEBRERO DE 2018**
-Índices, enero de 2014 = 100-



Nota: Los coeficientes de ponderación están basados en el valor de las exportaciones de las economías en desarrollo durante el período 2002-2004.

FUENTE: Estadísticas del Banco Mundial sobre los precios de los productos básicos.

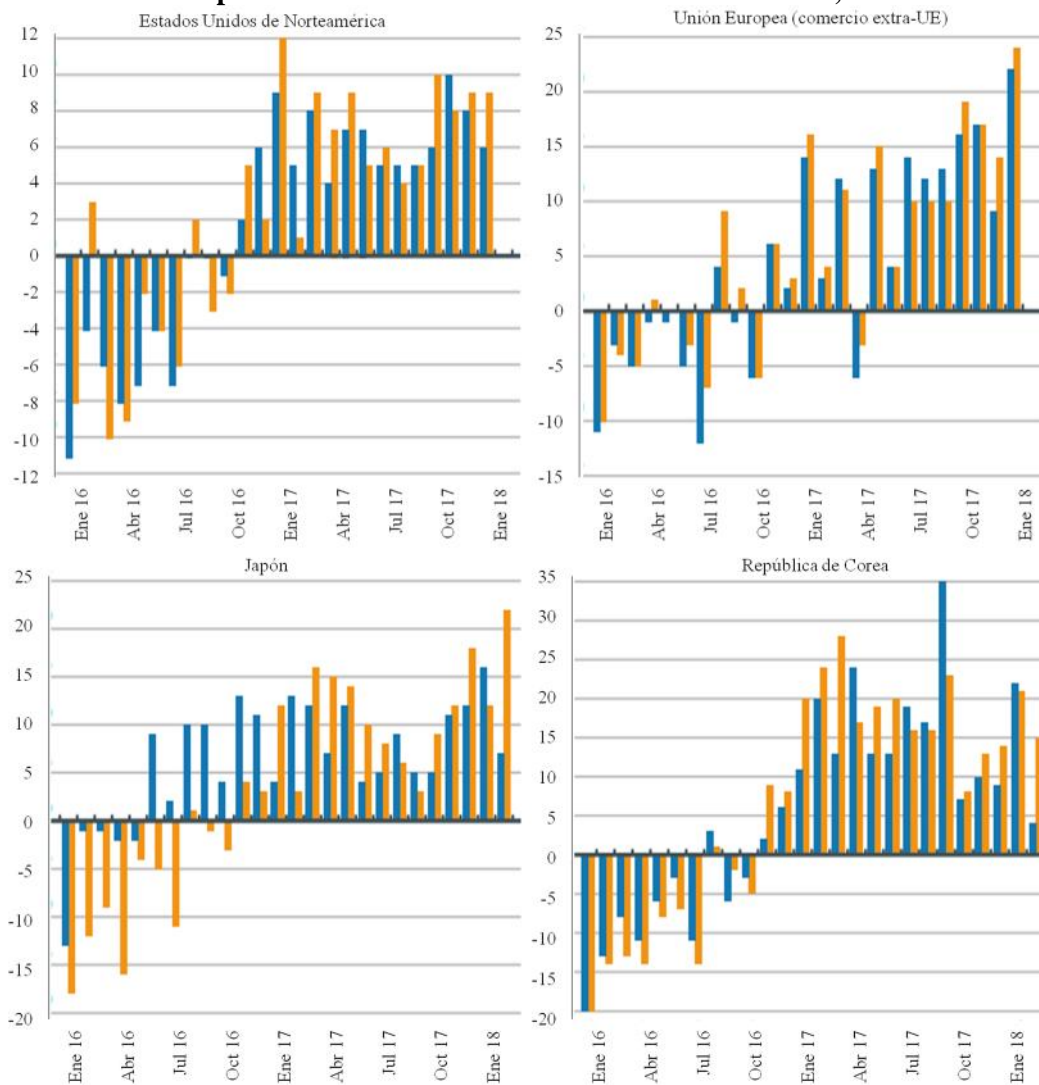
El valor en dólares de las exportaciones mundiales de mercancías aumentó un 11% en 2017 y alcanzó 17.73⁴⁰ billones de dólares estadounidenses. En el mismo período, las

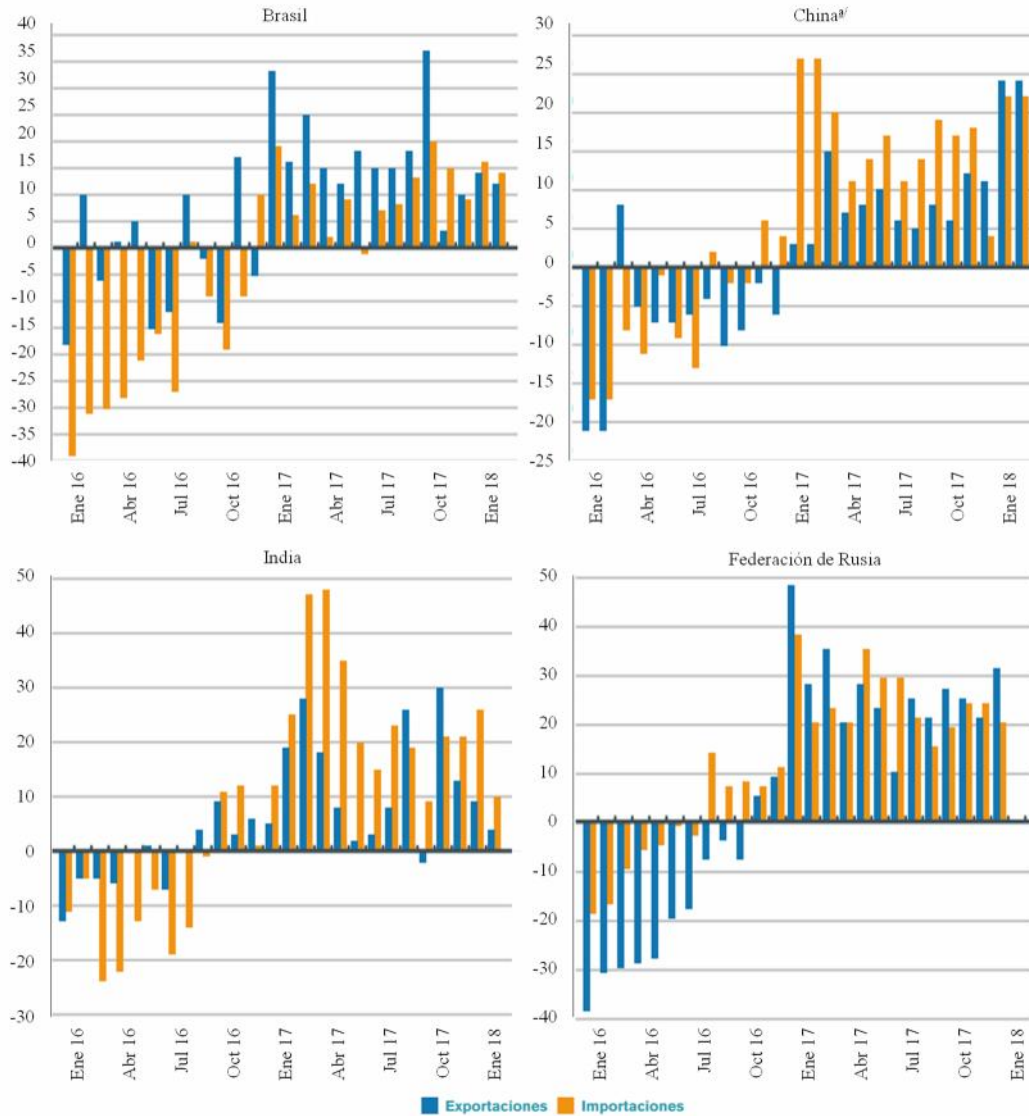
⁴⁰ Incluye importantes reexportaciones o importaciones para la reexportación.

exportaciones mundiales de servicios comerciales se incrementaron en un 8% y alcanzaron 5.28 billones de dólares estadounidenses.

La gráfica *Exportaciones e importaciones de mercancías de determinadas economías, enero de 2016 a febrero de 2018* muestra el crecimiento interanual de las exportaciones y las importaciones mensuales de mercancías de determinadas grandes entidades comerciantes hasta febrero de 2018. Los valores del comercio han crecido a un ritmo estable en la mayoría de los países desde 2017.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS DE DETERMINADAS ECONOMÍAS, ENERO DE 2016 A FEBRERO DE 2018
-Variación porcentual interanual en dólares estadounidenses, corrientes-





^{a/} Se ha utilizado el promedio de los meses de enero y febrero para minimizar las distorsiones relacionadas con el año nuevo lunar.

FUENTE: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI, *Trade Data Monitor* y estadísticas nacionales.

China y la Unión Europea han registrado un aumento del crecimiento en los primeros meses de 2018, en tanto que la India y Corea parecen perder impulso. Sin embargo, esas cifras deberían considerarse con cautela, ya que pueden estar muy influidas por las fluctuaciones de los precios y los tipos de cambio.

El crecimiento del comercio de servicios comerciales se debe al crecimiento real, no a los tipos de cambio

En los últimos años, los tipos de cambio han afectado significativamente al valor y las tasas de crecimiento del comercio de servicios comerciales, particularmente en 2015, año en el que se produjo un descenso de las exportaciones mundiales del 5% y una caída de las exportaciones de Europa del 9%, debido en parte a la fuerte apreciación del dólar estadounidense ese año (un 11% en términos efectivos reales respecto de una amplia cesta de monedas, según el Banco de Pagos Internacionales, y un 20% respecto del euro, según la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica).

En cambio, en 2017, el crecimiento del comercio de servicios comerciales reflejó en general aumentos reales porque el dólar se mantuvo relativamente estable y ese año se apreció menos de un 4% en términos efectivos reales.

Comercio y producción mundiales a principios de 2018**El continuo y fuerte crecimiento del comercio dependerá de las decisiones de política**

Teniendo en cuenta la reciente evolución de las políticas comerciales, los riesgos han de revisarse ahora a la baja.

El mayor recurso a medidas de política comercial restrictivas y la incertidumbre que éstas causan entre las empresas y los consumidores podrían dar lugar a ciclos de retorsiones que tendrían graves consecuencias en el comercio y la producción mundiales. Un endurecimiento más rápido de la política monetaria por los bancos centrales podría provocar fluctuaciones de los tipos de cambio y de las corrientes de capital que podrían igualmente perturbar las corrientes comerciales.

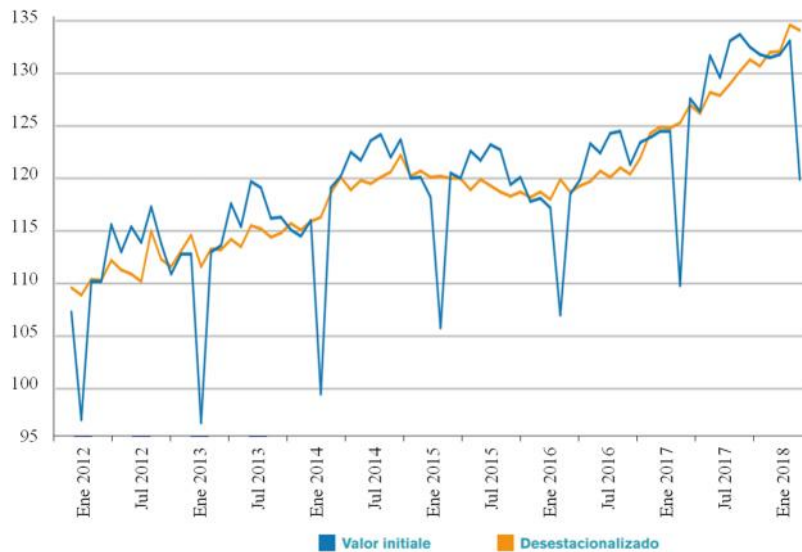
Por otro lado, las reformas estructurales y una política fiscal más expansionista podrían dar lugar a una aceleración del crecimiento económico y el comercio a corto plazo. El

hecho de que todas las regiones estén experimentando aumentos del comercio y la producción al mismo tiempo podría hacer también que la recuperación fuera más autosostenida y que aumentaran las probabilidades de obtener resultados positivos.

Señales de signo distinto del tráfico de contenedores y de los pedidos de exportación mensuales

Algunos indicadores adelantados del comercio de mercancías han seguido registrando una tendencia general positiva en el primer trimestre de 2018, mientras que otros muestran ahora una tendencia negativa. Por ejemplo, un índice del tráfico portuario de contenedores se aproximó en febrero a su nivel más alto jamás registrado (véase la gráfica *Evolución del índice del tráfico de contenedores de RWI/ISL, enero de 2012 - febrero de 2018*) lo que parece indicar un fuerte crecimiento del comercio, al menos hasta febrero.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DEL TRÁFICO DE CONTENEDORES DE RWI/ISL, ENERO DE 2012 - FEBRERO DE 2018
-Índices, 2010 = 100-



FUENTE: *Leibniz Institute for Economic Research (RWI) e Institute of Shipping Economics and Logistics (ISL).*

Por otro lado, un indicador de los pedidos de exportación a nivel mundial derivado de los índices de gestores de compras cayó en marzo a 51.8, su nivel más bajo desde diciembre de 2016. Un valor superior a 50 es aún señal de expansión, aunque el reciente debilitamiento podría atribuirse a la intensificación de la retórica anticomercio (véase la gráfica *Índice mundial de gestores de compras para los nuevos pedidos de exportación, enero de 2010 - marzo de 2018*). Los pedidos de exportación son un buen indicador para pronosticar a corto plazo el crecimiento del volumen del comercio de mercancías, ya que preceden aproximadamente un trimestre a las cifras del comercio mundial.

**ÍNDICE MUNDIAL DE GESTORES DE COMPRAS PARA LOS
NUEVOS PEDIDOS DE EXPORTACIÓN,
ENERO DE 2010 - MARZO DE 2018**
-Índice, base = 50-



Nota: Los valores superiores a 50 indican expansión, en tanto que los inferiores a 50 denotan contracción.

FUENTE: *IHS Markit*.

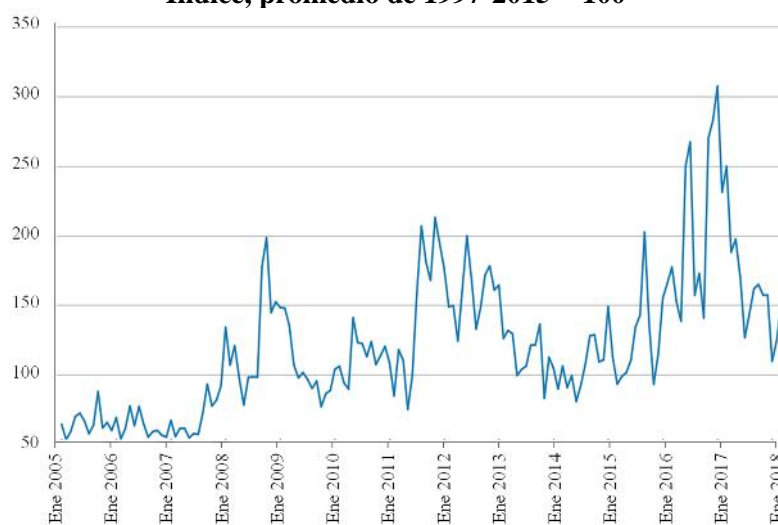
Repercusión de una mayor incertidumbre en la inversión y la recuperación del comercio

Otro riesgo potencial importante es que se produzca una subida imprevista de la inflación en uno o varios países, lo que podría llevar a las autoridades monetarias a aumentar los tipos de interés precipitadamente y causaría una desaceleración del

crecimiento económico, con consecuencias negativas para el comercio. La Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica ya está elevando los tipos de interés a niveles más próximos a los históricos, en tanto que el Banco Central Europeo avanza hacia la eliminación gradual de sus propias medidas de estímulo. Los analistas económicos cuentan en general con que las autoridades monetarias logren gestionar esas dificultades, pero, al haber menos margen de maniobra, podría manifestarse cierta volatilidad financiera si cambian las circunstancias.

El mayor nivel de incertidumbre en relación con las políticas se puede observar en la gráfica *Incertidumbre en relación con las políticas económicas a nivel mundial, enero de 2005 - marzo de 2018*, que muestra un índice basado en la frecuencia con que aparecen en artículos de prensa frases relacionadas con la incertidumbre económica. Están abarcados todos los tipos de políticas, incluidas las políticas monetaria, fiscal y comercial.

**INCERTIDUMBRE EN RELACIÓN CON LAS POLÍTICAS
ECONÓMICAS A NIVEL MUNDIAL,
ENERO DE 2005 - MARZO DE 2018
-Índice, promedio de 1997-2015 = 100-**



FUENTE: *PolicyUncertainty.com*.

Capítulo V: Perspectivas mundiales: ¿quiénes son los principales actores?

- Participación de los PMA en las exportaciones mundiales de servicios comerciales en 2017 fue de 0.6 por ciento.
- En 2017, China fue el mayor exportador de mercancías, con una participación del 13% en el total mundial.
- En 2017, las exportaciones de servicios comerciales de Irlanda se incrementaron un 20 por ciento.
- En 2017, las exportaciones de servicios comerciales de África crecieron un 13 por ciento.
- En 2017, las cinco principales economías comerciantes de mercancías representaron el 38% del valor del comercio mundial.
- Los exportadores de petróleo de la Comunidad de Estados Independientes, África y el Oriente Medio se beneficiaron de un incremento de los precios mundiales de combustibles del 26 por ciento.
- En 2017, tras una caída de dos años, las exportaciones de mercancías de las economías en desarrollo aumentaron un 12% y alcanzaron 7.43 billones de dólares estadounidenses.
- Las exportaciones de mercancías de los PMA aumentaron un 13% tras tres años de descenso.
- La Unión Europea sigue siendo el mayor ACR, y en 2017 representó el 34% del comercio mundial.

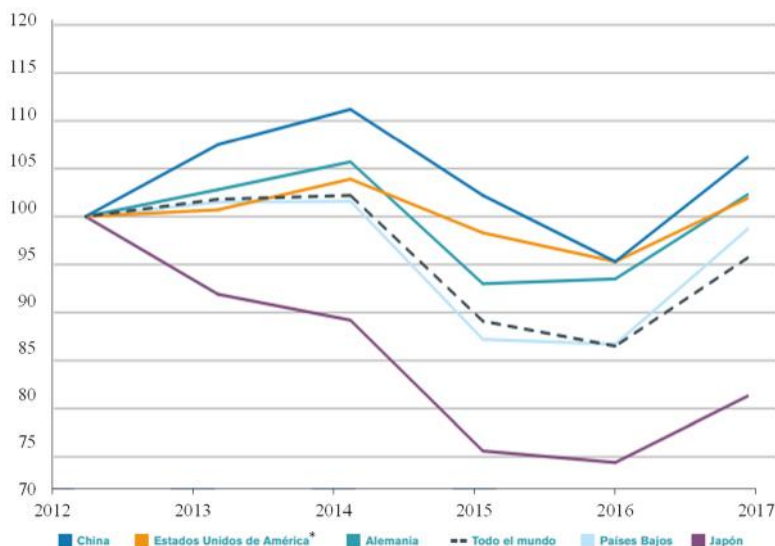
- En 2016, el comercio SurSur representó el 21.4% de las exportaciones mundiales totales.
- En 2017, la participación de las economías en desarrollo en las importaciones mundiales de servicios comerciales fue del 38.1 por ciento.
- En 2017, los ingresos de las economías en desarrollo derivados de los cargos por el uso de la propiedad intelectual aumentaron un 25 por ciento.
- En 2017, las 10 principales economías comerciantes de servicios comerciales representaron el 53% del total mundial.

Principales actores

Las principales economías comerciantes de mercancías se recuperan

En 2017, China siguió siendo el mayor exportador de mercancías y Estados Unidos de Norteamérica, el mayor importador, aun contando a la Unión Europea como una sola entidad comercial (excluido el comercio intra-UE). En 2017, las cinco principales economías comerciantes, determinadas por la suma de las exportaciones e importaciones de mercancías, siguieron siendo China, Estados Unidos de Norteamérica, Alemania, Japón y los Países Bajos (véase la gráfica *Comercio total de las cinco principales economías comerciantes, 2012-2017*). Por lo que se refiere a las importaciones, el Reino Unido adelantó a los Países Bajos al situarse en quinto lugar. Conjuntamente, las cinco principales economías comerciantes representan más de un tercio del comercio mundial, con un 38.2% de las exportaciones e importaciones mundiales.

**COMERCIO TOTAL DE LAS CINCO PRINCIPALES
ECONOMÍAS COMERCIANTES, 2012-2017**
-Índice de valor, 2012=100-



* Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Estimaciones de la OMC y la UNCTAD.

En 2017 hubo pocos cambios en la clasificación de los exportadores e importadores de mercancías. No obstante, la República de Corea pasó del 8° al 6° lugar en cuanto a exportaciones, mientras que los Emiratos Árabes Unidos ascendieron del 19° al 15° lugar, debido en gran medida a la subida de los precios del petróleo. Japón adelantó al Reino Unido como cuarto importador de mercancías del mundo, mientras que el Canadá descendió del 9° al 12° lugar.

En los cuadros *Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, 2017* y *Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías (excluido el comercio dentro de la UE (28)), 2017* se desglosa de manera detallada el valor del comercio anual de mercancías.

PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES MUNDIALES DE MERCANCÍAS, 2017

-Miles de millones de dólares y porcentajes-

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	China	2 263	12.8	8	1	Estados Unidos de Norteamérica	2 410	13.4	7
2	Estados Unidos de Norteamérica	1 547	8.7	7	2	China	1 842	10.2	16
3	Alemania	1 448	8.2	9	3	Alemania	1 167	6.5	11
4	Japón	698	3.9	8	4	Japón	672	3.7	11
5	Países Bajos	652	3.7	14	5	Reino Unido	644	3.6	1
6	Corea, República de	574	3.2	16	6	Francia	625	3.5	9
7	Hong Kong, China	550	3.1	6	7	Hong Kong, China	590	3.3	8
	Exportaciones locales	18	0.1	-28		Importaciones definitivas ^{1/}	138	0.8	6
	Reexportaciones	532	3.0	8					
8	Francia	535	3.0	7	8	Países Bajos	574	3.2	14
9	Italia	506	2.9	10	9	Corea, República de	478	2.7	18
10	Reino Unido	445	2.5	9	10	Italia	453	2.5	11
11	Bélgica	430	2.4	8	11	India	447	2.5	24
12	Canadá	421	2.4	8	12	Canadá	442	2.5	7
13	México	409	2.3	10	13	México	432	2.4	9
14	Singapur	373	2.1	10	14	Bélgica	403	2.2	8
	Exportaciones locales	188	1.1	16					
	Reexportaciones	185	1.0	5					
15	Emiratos Árabes Unidos ^{1/}	360	2.0	20	15	España	351	1.9	13
16	Federación de Rusia	353	2.0	25	16	Singapur	328	1.8	12
						Importaciones definitivas	142	0.8	23
17	España	321	1.8	11	17	Suiza	269	1.5	0
18	Taipei Chino	317	1.8	13	18	Emiratos Árabes Unidos ^{1/}	268	1.5	-1
19	Suiza	300	1.7	-1	19	Taipei Chino	259	1.4	13
20	India	298	1.7	13	20	Federación de Rusia ^{2/}	238	1.3	24
21	Tailandia	237	1.3	10	21	Turquía	234	1.3	18
22	Tailandia	231	1.3	14	22	Polonia	230	1.3	17
23	Australia	231	1.3	20	23	Australia ^{1/}	229	1.3	17
24	Arabia Saudita, Reino de la ^{1/}	218	1.2	19	24	Tailandia	223	1.2	15
25	Malasia	218	1.2	15	25	Viet Nam	212	1.2	21
26	Brasil	218	1.2	18	26	Malasia	195	1.1	16
27	Vietnam	214	1.2	21	27	Austria	176	1.0	11
28	República Checa	180	1.0	11	28	República Checa	162	0.9	13
29	Indonesia	169	1.0	16	29	Brasil	157	0.9	10
30	Austria	168	0.9	10	30	Indonesia	157	0.9	16
31	Turquía	157	0.9	10	31	Suecia	154	0.9	9
32	Suecia	153	0.9	10	32	Arabia Saudita, Reino de la ^{1/}	131	0.7	-7
33	Irlanda	137	0.8	5	33	Hungría	107	0.6	14
34	Hungría	114	0.6	11	34	Sudáfrica ^{1/}	101	0.6	11
35	Dinamarca	103	0.6	8	35	Filipinas	98	0.5	10
36	Noruega	102	0.6	14	36	Dinamarca	93	0.5	9
37	Irán ^{1/}	92	0.5	26	37	Irlanda	87	0.5	7
38	Sudáfrica	89	0.5	18	38	Rumania	85	0.5	14
39	República Eslovaca	85	0.5	9	39	República Eslovaca	83	0.5	10
40	Rumania	71	0.4	11	40	Noruega	83	0.5	14
41	Chile	68	0.4	13	41	Portugal	78	0.4	15
42	Finlandia	68	0.4	18	42	Israel ^{1/}	72	0.4	4
43	Qatar ^{1/}	67	0.4	18	43	Finlandia	70	0.4	15
44	Filipinas	63	0.4	10	44	Argentina	67	0.4	20
45	Portugal	62	0.4	12	45	Chile	65	0.4	11
46	Israel	61	0.3	1	46	Egipto	62	0.3	10
47	Argentina	58	0.3	1	47	Pakistán	58	0.3	23
48	Kuwait, Estado de ^{1/}	56	0.3	21	48	Grecia	57	0.3	16
49	Kazajstán	48	0.3	32	49	Bangladesh	53	0.3	18
50	Nigeria ^{1/}	47	0.3	34	50	Ucrania	49	0.3	26
	Total de las economías anteriores^{3/}	16 585	93.5	-		Total de las economías anteriores^{3/}	16 519	91.6	-
	Mundo^{3/}	17 730	100.0	11		Mundo^{3/}	18 024	100.0	11

Nota: Para los datos anuales en valor de 2007 a 2017, véanse los cuadros *Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2007-2017* y *Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2007-2017*, del anexo estadístico https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2018_s/wts2018chapter08_s.pdf.

^{1/} Estimaciones de la Secretaría.

^{2/} Importaciones f.o.b.

^{3/} Incluye considerables reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

FUENTE: Organización Mundial del Comercio (OMC).

**PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES MUNDIALES DE MERCANCÍAS
(EXCLUIDO EL COMERCIO DENTRO DE LA UE (28)), 2017
-Miles de millones de dólares y porcentajes-**

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	China	2 263	16.2	8	1	Estados Unidos de América	2 410	16.9	7
2	Exportaciones extra-UE (28)	2 122	15.2	10	2	Importaciones extra-UE (28)	2 097	14.7	11
3	Estados Unidos de América	1 547	11.1	7	3	China	1 842	12.9	16
4	Japón	698	5.0	8	4	Japón	672	4.7	11
5	Corea, República de	574	4.1	16	5	Hong Kong, China	590	4.1	8
						Importaciones definitivas ^{1/}	138	1.0	6
6	Hong Kong, China	550	3.9	6	6	Corea, República de	478	3.4	18
	Exportaciones locales	18	0.1	-28					
	Reexportaciones	532	3.8	8					
7	Canadá	421	3.0	8	7	India	447	3.1	24
8	México	409	2.9	10	8	Canadá	442	3.1	7
9	Singapur	373	2.7	10	9	México	432	3.0	9
	Exportaciones locales	188	1.3	16					
	Reexportaciones	185	1.3	5					
10	Emiratos Árabes Unidos ^{1/}	360	2.6	20	10	Singapur	328	2.3	12
						Importaciones definitivas	142	1.0	23
11	Federación de Rusia	353	2.5	25	11	Suiza	269	1.9	0
12	Taipei Chino	317	2.3	13	12	Emiratos Árabes Unidos ^{1/}	268	1.9	-1
13	Suiza	300	2.1	-1	13	Taipei Chino	259	1.8	13
14	India	298	2.1	13	14	Federación de Rusia ^{2/}	238	1.7	24
15	Tailandia	237	1.7	10	15	Turquía	234	1.6	18
16	Australia	231	1.7	20	16	Australia ^{1/}	229	1.6	17
17	Arabia Saudita, Reino de la ^{1/}	218	1.6	19	17	Tailandia	223	1.6	15
18	Malasia	218	1.6	15	18	Viet Nam	212	1.5	21
19	Brasil	218	1.6	18	19	Malasia	195	1.4	16
20	Vietnam	214	1.5	21	20	Brasil	157	1.1	10
21	Indonesia	169	1.2	16	21	Indonesia	157	1.1	16
22	Turquía	157	1.1	10	22	Arabia Saudita, Reino de la ^{1/}	131	0.9	-7
23	Noruega	102	0.7	14	23	Sudáfrica ^{1/}	101	0.7	11
24	Irán ^{1/}	92	0.7	26	24	Filipinas	98	0.7	10
25	Sudáfrica	89	0.6	18	25	Noruega	83	0.6	14
26	Chile	68	0.5	13	26	Israel ^{1/}	72	0.5	4
27	Qatar ^{1/}	67	0.5	18	27	Argentina	67	0.5	20
28	Filipinas	63	0.5	10	28	Chile	65	0.5	11
29	Israel	61	0.4	1	29	Egipto	62	0.4	10
30	Argentina	58	0.4	1	30	Pakistán	58	0.4	23
31	Kuwait, Estado de (1)	56	0.4	21	31	Bangladesh	53	0.4	18
32	Kazajstán	48	0.3	32	32	Ucrania	49	0.3	26
33	Nigeria ^{1/}	47	0.3	34	33	Irán ^{1/}	47	0.3	18
34	Iraq ^{1/}	46	0.3	4	34	Argelia ^{1/}	46	0.3	-2
35	Perú	45	0.3	21	35	Colombia	46	0.3	3
36	Ucrania	43	0.3	19	36	Nigeria ^{1/}	45	0.3	15
37	Nueva Zelanda	38	0.3	13	37	Marruecos	45	0.3	8
38	Colombia	38	0.3	19	38	Iraq (1)	41	0.3	6
39	Bangladesh	36	0.3	3	39	Nueva Zelanda	40	0.3	11
40	Argelia ^{1/}	35	0.3	16	40	Perú	40	0.3	10
41	Angola ^{1/}	33	0.2	21	41	Belarús	34	0.2	24
42	Venezuela, República Bolivariana de ^{1/}	32	0.2	18	42	Kuwait, Estado de ^{1/}	33	0.2	9
43	Omán ^{1/}	29	0.2	20	43	Qatar ^{1/}	30	0.2	-8
44	Belarús	29	0.2	24	44	Kazajstán	29	0.2	15
45	Egipto	26	0.2	1	45	Omán ^{1/}	27	0.2	17
46	Marruecos	25	0.2	11	46	Serbia	22	0.2	16
47	Pakistán	22	0.2	6	47	Sri Lanka ^{1/}	21	0.1	9
48	Ecuador	19	0.1	14	48	Túnez	21	0.1	6
49	Bahrein, Reino de ^{1/}	18	0.1	37	49	Panamá ^{1/}	20	0.1	-1
50	Serbia	17	0.1	14	50	República Libanesa	20	0.1	3
	Total de las economías anteriores (3)	13 530	97.0	-		Total de las economías anteriores ^{3/}	13 625	95.7	-
	Mundo, UE comercio dentro de la UE excluido (3)	13 949	100.0	11		Mundo, UE comercio dentro de la UE excluido ^{3/}	14 243	100.0	11

Nota: Para los datos anuales en valor de 2007 a 2017, véanse los cuadros *Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2007-2017* y *Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 2007-2017*, del anexo estadístico https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/wts2018_s/wts2018chapter08_s.pdf.

^{1/} Estimaciones de la Secretaría.

^{2/} Importaciones f.o.b.

^{3/} Incluye considerables reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

FUENTE: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las cinco principales economías comerciantes se recuperaron de los mediocres resultados de exportación y de importación obtenidos en los dos años anteriores. En

términos de valor, en China y los Países Bajos el crecimiento fue superior al promedio mundial, del 11%. Las importaciones de China crecieron más que sus exportaciones (el 16 frente al 8%), mientras que, en los Países Bajos, tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron un 14%. Cuando se compara con los resultados comerciales de 2012, el ritmo de recuperación varía entre las principales economías comerciantes (véase la gráfica *Comercio total de las cinco principales economías comerciantes, 2012-2017*). Japón es la única de las cinco principales economías comerciantes que se mantiene muy por debajo de los niveles de 2012, un 20% menos en promedio.

Pese a su lenta recuperación, la balanza comercial de Japón arrojó un saldo positivo por segundo año consecutivo, con un superávit de 26 mil 200 millones de dólares estadounidenses. Según los datos preliminares para 2017⁴¹, el aumento de las exportaciones de máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones (10%) y de productos del sector del automóvil (3%) aportó la mayor contribución al crecimiento global de las exportaciones (8%). La recuperación del consumo privado y la inversión en la economía interna de Japón contribuyeron al incremento de las importaciones totales (11% por ciento).

En 2017, el superávit comercial de China, el más elevado de las cinco principales economías comerciantes, fue de 42 mil 400 millones de dólares estadounidenses, un 14% menos que en 2016. Las exportaciones chinas ascendieron a 2.22 billones de dólares, frente a 2.09 billones en 2016, debido principalmente a un aumento de las exportaciones de máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones. Esto incluye un incremento de las exportaciones de teléfonos móviles y sus partes y componentes y de las máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, del 14% y del 5%, respectivamente. Las importaciones totales de China ascendieron a 1.82 billones de dólares estadounidenses, lo que representó un aumento del 16%. El alza de los

⁴¹ Las cifras preliminares se han extrapolado a partir de los datos publicados en la Base de Datos Comtrade de las Naciones Unidas y en *Trade Data Monitor* (TDM).

precios de los combustibles y del cobre contribuyó a este crecimiento de las importaciones.

Entre los principales países comerciantes de la UE, Alemania y los Países Bajos mantuvieron un crecimiento sostenido del superávit comercial, y su saldo comercial fue un 14% superior al de 2012. En 2017, el superávit comercial de Alemania fue de 281 mil 300 millones de dólares estadounidenses. Las exportaciones de productos del sector del automóvil (que se incrementaron un 5%) y de los productos farmacéuticos (que crecieron un 11%) contribuyeron a un aumento global de las exportaciones del 11%. En 2017, el superávit comercial de los Países Bajos ascendió a 77 mil 700 millones de dólares estadounidenses. Las exportaciones de aceites de petróleo, que aumentaron un 17% tras tres años de disminución, contribuyeron al incremento global del 14% de las exportaciones de ese país.

Estados Unidos de Norteamérica registraron un déficit comercial de 862 mil 800 millones de dólares estadounidenses, superior en un 8% al de 2016. Como consecuencia del aumento del consumo privado y la inversión de capital fijo, las importaciones totales crecieron un 7% tras dos años consecutivos de un crecimiento muy reducido. Las exportaciones ascendieron a 1.55 billones de dólares estadounidenses. El aumento de las exportaciones de aceites de petróleo y de circuitos electrónicos, del 26 y el 9% respectivamente, contribuyó al crecimiento global de las exportaciones, del 7%, en 2017.

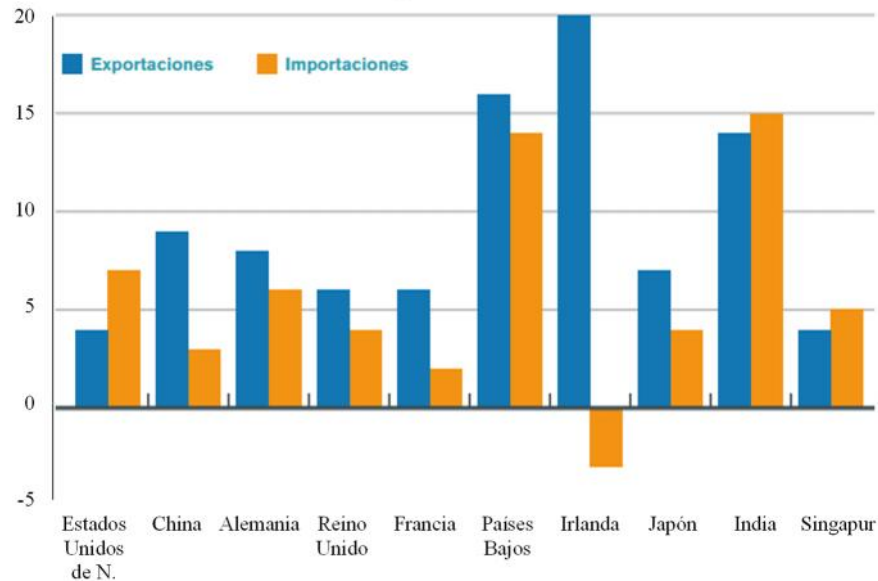
El comercio de servicios sigue concentrado en 10 países

Las 10 principales economías comerciantes de servicios del mundo no variaron en 2017, pues los 10 mismos países ocuparon los primeros lugares como exportadores e importadores de servicios (véase la gráfica *Principales países comerciantes de servicios comerciales, 2017*). En su conjunto, estas economías representaron el 53% del comercio mundial de servicios comerciales.

Con una participación del 14.4% en las exportaciones mundiales de servicios y del 10.2% en las importaciones, en 2017, Estados Unidos de Norteamérica siguieron ocupando el primer lugar del mundo en el comercio de servicios comerciales: 761 mil 700 millones de dólares en exportaciones y 516 mil millones de dólares estadounidenses en importaciones.

En 2017, las exportaciones de servicios del Reino Unido expresadas en moneda nacional aumentaron un 11%. Sin embargo, una nueva depreciación de la libra esterlina dio lugar a un incremento de tan solo el 6% de las exportaciones de servicios del Reino Unido expresadas en dólares estadounidenses (véase la gráfica *Principales países comerciantes de servicios comerciales, 2017*). El crecimiento de los servicios fue impulsado por la categoría “Otros servicios empresariales”, que aumentaron un 22%, el mayor incremento jamás registrado. “Otros servicios empresariales” (que comprenden los servicios profesionales y de consultores en gestión, los servicios de investigación y desarrollo, y los servicios técnicos y los servicios relacionados con el comercio) son el principal sector de servicios del Reino Unido y representan casi un tercio de las exportaciones de servicios del país. El Reino Unido ocupó el segundo lugar entre los exportadores de servicios y el sexto entre los importadores, situándose un puesto por detrás de los Países Bajos.

**PRINCIPALES PAÍSES COMERCIANTES DE SERVICIOS
COMERCIALES, 2017**
-Variación porcentual anual-



Nota: El orden de las economías en la gráfica refleja el puesto que ocupaban en el comercio total de servicios comerciales (exportaciones más importaciones) en 2017.

FUENTE: Estimaciones de la OMC, la UNCTAD y el ITC.

Alemania se mantuvo en el tercer lugar entre los exportadores e importadores de servicios comerciales a escala mundial. Todas sus categorías de servicios, desde el transporte hasta los servicios audiovisuales y servicios conexos, registraron un fuerte crecimiento en 2017.

Tras una disminución del turismo en 2016 a causa del temor al terrorismo, los ingresos de Francia por concepto de viajes se recuperaron en 2017 (+12%), en parte gracias a los importantes gastos de los turistas chinos. El turismo es un sector fundamental para Francia, que es el primer destino del mundo en cuanto a llegadas de turistas internacionales. Francia volvió a situarse en el cuarto lugar tanto en lo que respecta a las exportaciones como a las importaciones de servicios.

China mantuvo su posición como el quinto mayor exportador de servicios. Asimismo, confirmó su posición como el segundo mayor importador de servicios comerciales, con

una participación del 9.2% en las importaciones mundiales, gracias a sus elevados gastos en viajes al extranjero.

En 2017, los Países Bajos registraron la segunda tasa de crecimiento más elevada de los principales países comerciantes, tanto en lo que se refiere a las exportaciones (por detrás de Irlanda), como a las importaciones (por detrás de la India). En ambos casos, fue atribuible a “Otros servicios comerciales”, que representan más del 70% del comercio de servicios comerciales de los Países Bajos. Dentro de esta categoría, los ingresos por concepto de cargos por el uso de la propiedad intelectual *n.i.o.p.* se incrementaron un 27%, y las exportaciones de servicios profesionales y de consultores en gestión crecieron un 35%. Los Países Bajos siguieron siendo el sexto mayor exportador de servicios y pasaron a ser el quinto importador, superando al Reino Unido.

Irlanda obtuvo los mejores resultados de exportación de los principales países comerciantes en 2017 (+20%), principalmente debido al aumento de las exportaciones de servicios de informática. El país ascendió del 10 al 7º puesto, superando a la India, Japón y Singapur. Los servicios de informática constituyen casi la mitad de las exportaciones de servicios de Irlanda. El descenso de los pagos por concepto de servicios de I+D (-41%), que no se vio compensada por el aumento de los pagos por servicios relacionados con los viajes y “Otros servicios empresariales”, hizo descender el crecimiento de las importaciones de Irlanda.

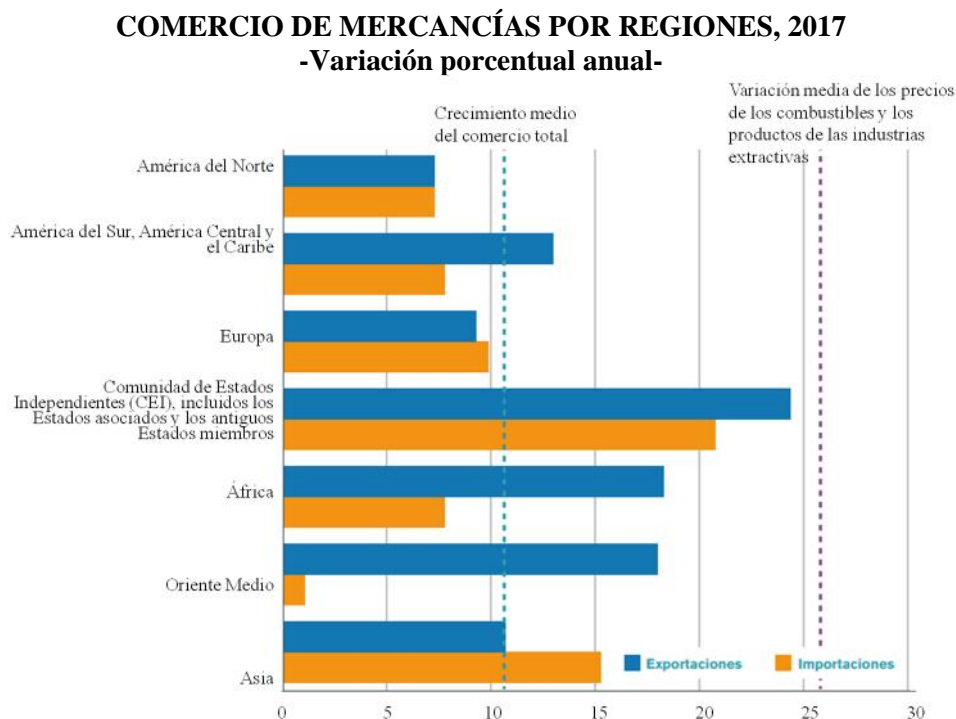
En la India, el rápido crecimiento de “Otros servicios empresariales” (+9%), que representan alrededor de un tercio de sus exportaciones de servicios, dio un impulso a los resultados del país en 2017. La India registró el mayor crecimiento de los principales países comerciantes de Asia en cuanto a exportaciones e importaciones. Por lo que se refiere a las importaciones, todos los sectores experimentaron fuertes incrementos, en particular los pagos por concepto de viajes al extranjero, transporte y “Otros servicios

empresariales”. No obstante, la India mantuvo su posición como 8 y 10° exportador e importador de servicios, respectivamente.

Resultados regionales

El comercio de mercancías de las regiones exportadoras de productos básicos registra un fuerte crecimiento

En 2017, el crecimiento del comercio de mercancías se aceleró en todas las regiones. Sin embargo, la subida de los precios de los productos básicos, sobre todo de los combustibles y los productos de las industrias extractivas, hizo que los exportadores netos de productos básicos registraran un crecimiento muy superior al promedio del comercio mundial (véase la gráfica *Comercio de mercancías por regiones, 2017*).



La Comunidad de Estados Independientes (CEI) fue la región que mejores resultados obtuvo en 2017, con un crecimiento del comercio total del 23%. Las exportaciones se

incrementaron un 24%, a 517 mil 500 millones de dólares estadounidenses. El aumento global de las exportaciones fue especialmente evidente en el caso de la Federación de Rusia, cuyas exportaciones totales ascendieron a 353 mil 100 millones de dólares en 2017, lo que representó un aumento del 25%, pese a los efectos de las sanciones económicas aplicadas por la Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica desde 2014.

Las importaciones totales de la CEI aumentaron un 22%. Esto obedeció principalmente al incremento de los ingresos de exportación de la región, lo que permitió realizar más compras de otras mercancías, en su mayoría productos manufacturados. En 2017, las exportaciones del Oriente Medio se elevaron a 961 mil millones de dólares estadounidenses, frente a 814 mil 300 millones en 2016; los combustibles y los productos de las industrias extractivas representaron más de la mitad de las exportaciones totales.

En África las exportaciones registraron un incremento del 18%, atribuible principalmente a las exportaciones de petróleo y productos de las industrias extractivas, tras unos deficientes resultados en 2016. La subida de los precios del carbón y un aumento de los envíos de platino a Japón y Estados Unidos de Norteamérica (del 9%) contribuyeron a un aumento del 18% de las exportaciones de Sudáfrica.

Las exportaciones totales de los exportadores de petróleo africanos registraron un aumento por primera vez desde 2012, excepto en el caso del Chad y el Sudán, que se han visto afectados por conflictos armados internos. En 2017, los exportadores de petróleo africanos representaron conjuntamente el 35% de las exportaciones de África, frente al 31.9% en 2016.

Las exportaciones de productos manufacturados del Norte de África se beneficiaron de la recuperación de la demanda en la Unión Europea y las Américas. Las exportaciones de Marruecos aumentaron un 11%, debido sobre todo al incremento de las

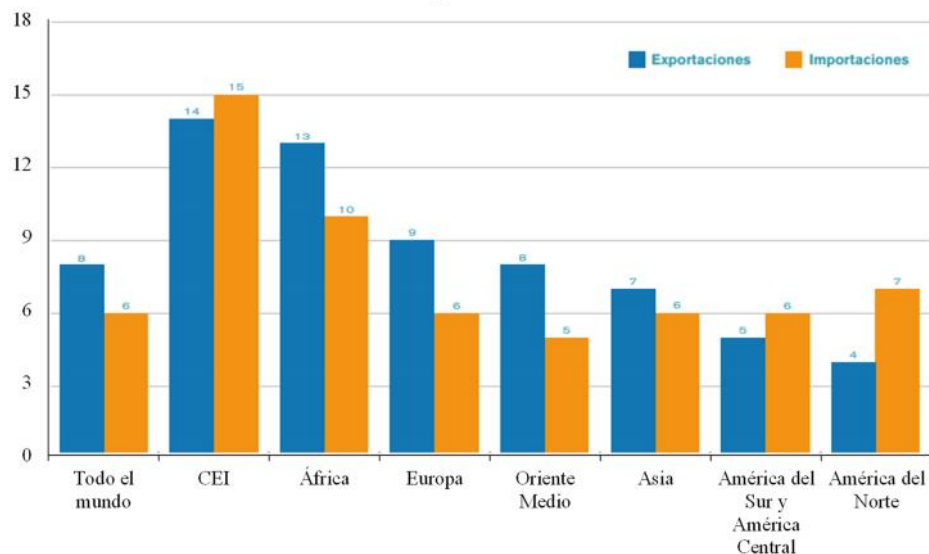
exportaciones de abonos a Brasil y Estados Unidos de Norteamérica y de maquinaria eléctrica a la Unión Europea.

Las exportaciones de mercancías de América del Sur y América Central aumentaron un 13%, con un incremento de las exportaciones de productos agropecuarios y productos energéticos. Casi todos los países de la región experimentaron un aumento de las exportaciones, a excepción de varias islas del archipiélago de las Antillas, que se vieron fuertemente afectadas por los huracanes en 2017, a saber: Anguila, Antigua y Barbuda, Islas Vírgenes Británicas, Cuba, Dominica, Granada, Jamaica, Santa Lucía, y Trinidad y Tobago. Tras un período de agitación política y resultados económicos deficientes, Brasil registró un aumento de las exportaciones del 18% y representó el 37.3% de las exportaciones totales de la región. Las exportaciones de habas de soja, aceites de petróleo y minerales de hierro contribuyeron a este crecimiento.

El comercio de servicios crece en todas las regiones

En 2017, el comercio mundial de servicios se recuperó plenamente, y las exportaciones e importaciones superaron por fin sus niveles de 2014. El comercio de servicios comerciales registró un crecimiento medio del 7%, al que contribuyeron todas las regiones (véase la gráfica *Comercio de servicios comerciales por regiones, 2017*), a diferencia de lo que ocurrió en 2016.

COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES POR REGIONES, 2017
-Variación porcentual anual-

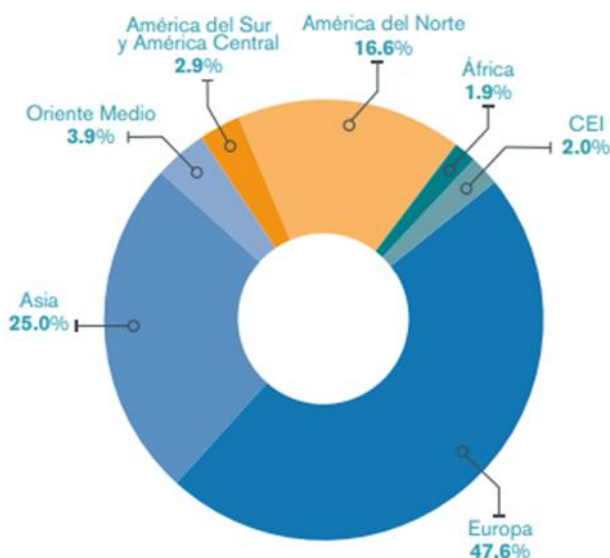


FUENTE: Estimaciones de la OMC, la UNCTAD y el ITC.

La Comunidad de Estados Independientes y África se recuperaron, y en 2017 sus exportaciones de servicios aumentaron un 14 y un 13%, respectivamente. La Federación de Rusia experimentó un crecimiento positivo tras tres años consecutivos de contracción, y los turistas extranjeros volvieron a viajar a destinos del norte de África, en particular a Egipto, lo que impulsó los ingresos procedentes del turismo. A raíz del repunte de los precios de la energía, que elevó los ingresos en ambas regiones, la demanda de servicios en África y la CEI aumentó, en particular en lo que respecta al transporte y los viajes al extranjero.

Pese a la recuperación, en 2017, la participación de África en las exportaciones mundiales de servicios siguió siendo la más baja de todas las regiones, con un 1.9% (véase la gráfica *Exportaciones de servicios comerciales por regiones, 2017*). Esta proporción equivale a la de Luxemburgo, uno de los países más pequeños del mundo.

**EXPORTACIONES DE SERVICIOS
COMERCIALES POR REGIONES, 2017**
-Porcentaje-



FUENTE: Estimaciones de la OMC, la UNCTAD y el ITC.

Europa y Asia registraron pautas de crecimiento similares en el comercio de servicios. El crecimiento de las exportaciones de Europa fue impulsado por diversos sectores, como los del transporte, el turismo, los servicios financieros, los servicios de informática y los servicios relacionados con la propiedad intelectual. En Asia, los sectores que más contribuyeron fueron los cargos por el uso de la propiedad intelectual *n.i.o.p.*, el turismo y el transporte.

En el Oriente Medio, la única región que obtuvo buenos resultados en 2015 y 2016, el comercio de servicios siguió registrando un crecimiento sostenido en 2017. Los sectores de exportación más dinámicos fueron los del transporte (que creció un 12%, tres puntos porcentuales más que el promedio mundial), el turismo y los servicios de tecnología de la información.

En América del Sur, América Central y el Caribe, el crecimiento de las exportaciones de servicios fue desigual. América del Sur registró un aumento del 7% en 2017, más

del doble que el Caribe, donde algunas islas se habían visto duramente afectadas por una sucesión de huracanes. Sin embargo, Brasil experimentó un crecimiento de tan solo el 3%, debido a la disminución de sus ingresos por concepto de viajes.

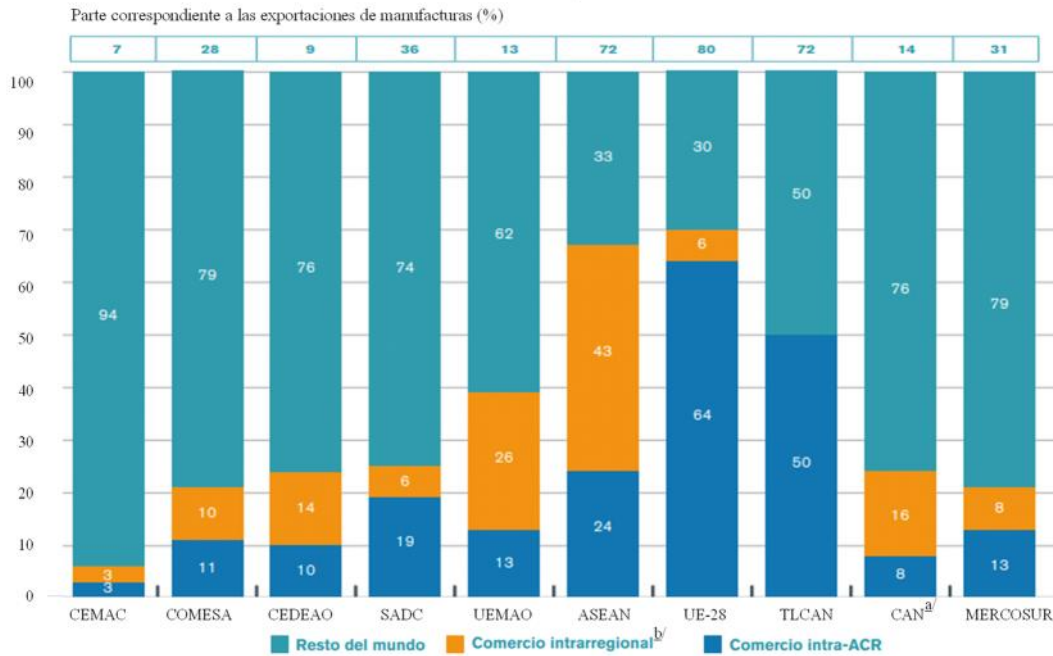
América del Norte registró los resultados de exportación más bajos de todas las regiones, debido a una contracción de los ingresos por concepto de viajes de Estados Unidos de Norteamérica, que no fue compensada por el rápido crecimiento de sus exportaciones de servicios financieros.

Acuerdos Comerciales Regionales (ACR)

La UE sigue siendo el mayor ACR y representa más de un tercio del comercio mundial

En 2017, la mayor proporción de comercio intraACR correspondió a la Unión Europea (UE) y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (véase la gráfica *Exportaciones de los acuerdos comerciales regionales (ACR), 2016*). En el caso de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), la mayor parte del comercio se realiza con países vecinos no comprendidos en el Acuerdo. En África y en América del Sur, el comercio interno de los ACR representa menos del 20% de las exportaciones totales en el marco de esos acuerdos.

**EXPORTACIONES DE LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES
(ACR), 2016
-Porcentaje-**



^{a/} Comunidad Andina

^{b/} El comercio intrarregional corresponde a las exportaciones totales del ACR a los países de la región geográfica (por ejemplo, América del Sur) que no son parte en el ACR (por ejemplo, MERCOSUR). La próxima actualización, que se publicará en octubre de 2018, incluirá las cifras correspondientes a 2017.

Nota: Para la composición de los acuerdos comerciales regionales, véase el capítulo VII, del documento original.

FUENTE: Estimaciones de la OMC.

En 2017 se registró un incremento de los intercambios comerciales de la Unión Europea, que sigue siendo el mayor ACR, con una participación del 34% en el comercio mundial. Las exportaciones totalizaron 5.90 billones de dólares estadounidenses, un aumento del 10%, impulsado por el fuerte crecimiento de la demanda interna y externa. En 2017, las corrientes comerciales intra-UE crecieron un 10% y representaron más de la mitad del comercio total de la UE (64%). El comercio con los países no pertenecientes a la UE se recuperó con un incremento del 10%, después de haber experimentado un crecimiento modesto desde 2010. A este aumento contribuyó la recuperación de las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte, que, según las estimaciones preliminares, crecieron un 4 por ciento.

En 2017, las exportaciones del TLCAN aumentaron un 7% y alcanzaron un valor total de 2.38 billones de dólares estadounidenses. Los productos manufacturados representaron el 72% de ese total. Aproximadamente, la mitad de las exportaciones totales del TLCAN corresponden a bienes intermedios (véase el cuadro *Exportaciones mundiales de mercancías de bienes intermediarios, por regiones y determinadas economías, 2006-2016*, en el anexo estadístico https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2018_s/wts2018chapter08_s.pdf). Los buenos resultados del TLCAN obedecieron a la recuperación de la demanda en Estados Unidos de Norteamérica, el aumento de las exportaciones de productos manufacturados y la subida de los precios de los productos básicos.

El impacto de las cadenas de valor mundiales de los productos manufacturados en China, Japón y los Países de Reciente Industrialización (PRI), como Corea y Malasia, ayuda a explicar la composición del comercio intrarregional en Asia Sudoriental. Las exportaciones a los PRI, China y Japón representaron el 14, el 8 y el 6%, respectivamente, de las exportaciones totales a países de la ASEAN. En 2017, las exportaciones de la ASEAN ascendieron en total a 1.31 billones de dólares estadounidenses, lo que representa un incremento del 15% tras los mediocres resultados de los cuatro últimos años.

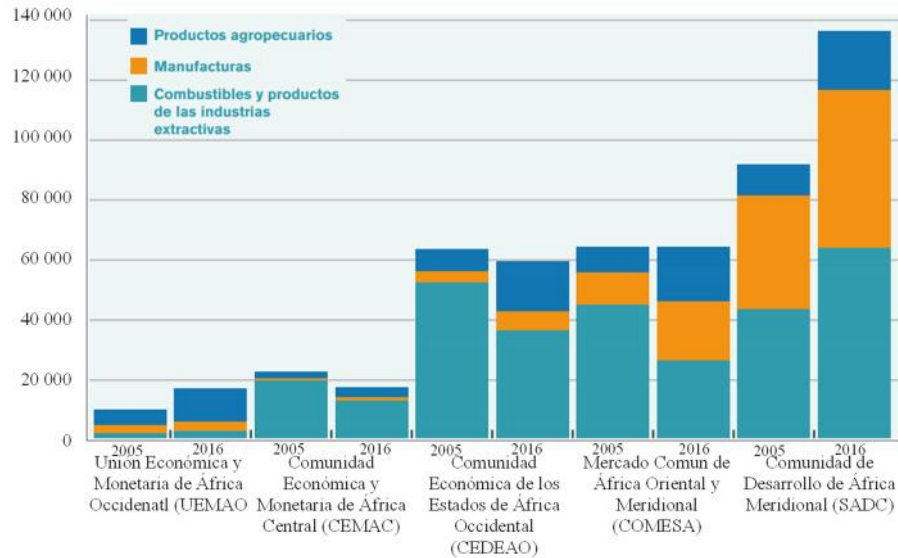
África y América Latina han tenido dificultades para incrementar el comercio intrarregional, ya que dependen en gran medida de las exportaciones mundiales de productos básicos. Debido a los elevados costos del comercio, a estas regiones les resulta difícil diversificar sus exportaciones (véase el recuadro *Los ACR africanos dependen en gran medida de los combustibles y los productos de las industrias extractivas*). No obstante, gracias a nuevas iniciativas, como la Zona de Libre Comercio Continental Africana, se podrían crear cadenas de valor regionales entre los países africanos (véase el recuadro *Comercio entre países africanos en 2018*).

Los ACR africanos dependen en gran medida de los combustibles y los productos de las industrias extractivas

Los ACR de África conciernen principalmente a la región subsahariana. Dado que los ACR abarcan desde 5 hasta 14 economías, su composición tiende a coincidir. El Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA) es el mayor ACR en cuanto al número de países miembros (20 países), y en 2017 representó el 21% de las exportaciones totales de África. Por lo que respecta al valor, la Comunidad de Desarrollo de África Meridional (SADC) ocupa la primera posición entre los ACR africanos, y en 2017 representó el 41% de las exportaciones africanas totales.

Gracias a la subida de los precios de los productos básicos, en 2017 las exportaciones e importaciones de los miembros de ACR registraron un crecimiento de dos dígitos. Esto se debió en parte a la contribución de los combustibles y los productos de las industrias extractivas, que constituyen más del 50% de las exportaciones totales de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) y la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) (véase la gráfica *Exportaciones de los arreglos comerciales regionales de África, por principales grupos de productos, 2005 y 2016*). La diversificación de las exportaciones en los últimos años ha permitido a los miembros del COMESA contar con una gama de exportaciones más equilibrada, debido en gran medida al aumento de las exportaciones de “otros productos alimenticios” a los miembros de la UE y a otros países africanos. En 2016, sus exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas representaron el 38% de las exportaciones totales.

**EXPORTACIONES DE LOS ARREGLOS COMERCIALES REGIONALES DE
ÁFRICA, POR PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS, 2005 Y 2016**
-Millones de dólares estadounidenses-



Nota: Para la composición de los acuerdos comerciales regionales, véase el capítulo VII, del documento original.

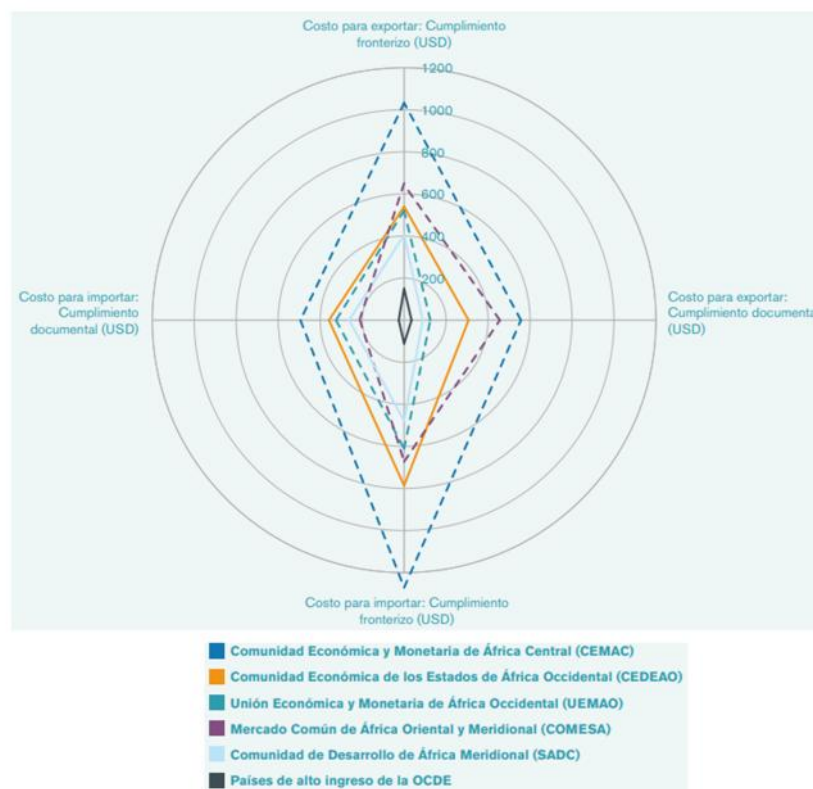
FUENTE: Estimaciones de la OMC.

El comercio intrarregional no está muy desarrollado entre los ACR africanos. Como puede observarse en la *gráfica Exportaciones de los arreglos comerciales regionales de África, por principales grupos de productos, 2005 y 2016*, el comercio intra-ACR oscila entre el 2 y el 11% de las exportaciones totales, excepto en el caso de la Comunidad de Desarrollo de África Meridional (SADC), en el que representa el 19%. También corresponde a la SADC el porcentaje más elevado de exportaciones de manufacturas de los acuerdos que figuran en la *gráfica Exportaciones de los arreglos comerciales regionales de África, por principales grupos de productos, 2005 y 2016*.

Habrá que superar varios retos para aumentar el comercio intrarregional en África. Debido a la falta de infraestructura y los elevados costos de exportación e importación, a las economías africanas les resulta difícil beneficiarse plenamente de su proximidad a los mercados. En comparación con las economías de alto

ingreso, el costo de exportación relacionado con las cuestiones aduaneras puede triplicarse para los miembros de la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMAO), cuyos costos del comercio son los más bajos de todos los ACR africanos. Estos costos pueden ser hasta siete veces más elevados para los miembros de la CEMAC (véase la gráfica *Costos de exportación y de importación de determinados ACR africanos, 2017*). Las iniciativas tales como la Zona de Libre Comercio Continental Africana (AfCFTA), que tienen por objeto crear un mercado único de bienes y servicios en el continente africano, permitirán reducir los costos del comercio en las corrientes comerciales intrarregionales, lo que propiciará la creación de cadenas de valor regionales y la diversificación de los productos de exportación.

**COSTOS DE EXPORTACIÓN Y DE IMPORTACIÓN DE
DETERMINADOS ACR AFRICANOS, 2017
-Dólares estadounidenses-**



Nota: Para la composición de los ACR, véase el capítulo VII del documento original.

FUENTE: Datos obtenidos del informe *“Doing Business, 2018”* del Banco Mundial sobre la base de los grupos de países de la OMC.

COMERCIO ENTRE PAÍSES AFRICANOS EN 2018

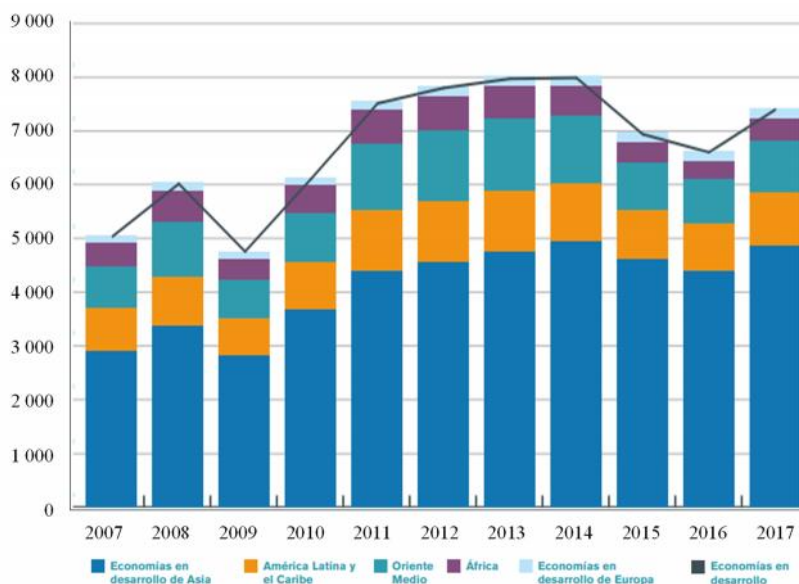
En marzo de 2018, 44 países africanos firmaron el acuerdo de la Zona de Libre Comercio Continental Africana (AfCFTA), cuyo objeto es acelerar la integración económica en África e incrementar los intercambios comerciales dentro del continente. En 2016, la parte correspondiente al comercio entre países africanos en el comercio total de África aumentó al 19.6%, frente al 15.2% en 2014. Esta cifra es muy superior al 10.3% registrado en 2008.

Economías en desarrollo

El comercio de mercancías se recupera tras dos años de descenso

En 2017, tras dos años de descenso, volvieron a crecer las exportaciones de mercancías de las economías en desarrollo; aumentaron un 12%, a 7.43 billones de dólares estadounidenses. (véase la gráfica *Exportaciones de mercancías por regiones en desarrollo, 2007-2017*). En 2017, las cinco regiones que tienen economías en desarrollo registraron un crecimiento de dos dígitos, que fue especialmente elevado en África y el Oriente Medio, dos importantes regiones exportadoras de combustibles y productos minerales. También volvieron a crecer las importaciones de mercancías de las economías en desarrollo, tras dos años de contracción. En 2017, las economías en desarrollo de Asia registraron un crecimiento del 16% de la demanda de importaciones. En total, en 2017, las importaciones de mercancías de las economías en desarrollo aumentaron un 13% y ascendieron a 7.14 billones de dólares estadounidenses. (véase el cuadro *Comercio de mercancías de las economías en desarrollo por regiones, 2016-2017*).

**EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS POR REGIONES EN
DESARROLLO, 2007-2017**
-Miles de millones de dólares estadounidenses-



FUENTE: Estimaciones de la OMC.

COMERCIO DE MERCANCÍAS DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO POR REGIONES, 2016-2017
-Miles de millones de dólares estadounidenses y variación porcentual anual-

	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES				
	Valor	Parte en el total mundial		Variación porcentual anual		Valor	Parte en el total mundial		Variación porcentual anual	
	2017	2016	2017	2016	2017	2017	2016	2017	2016	2017
Economías en desarrollo ^{a/}	7 433	42.7	43.2	-5	12	7 138	39.9	40.6	-5	13
América Latina	993	5.7	5.8	-4	12	1 011	5.9	5.8	-9	8
Economías en desarrollo de Europa	189	1.1	1.1	0	11	282	1.5	1.6	-3	17
África	417	2.3	2.4	-10	18	534	3.1	3.0	-11	8
Oriente Medio	961	5.2	5.6	-7	18	712	4.4	4.1	-5	1
Economías en desarrollo de Asia ^{a/}	4 875	28.3	28.3	-5	11	4 600	25.0	26.2	-4	16
Pro memoria										
Total mundial ^{a/}	17 198	100.0	100.0	-3	11	17 572	100.0	100.0	-3	11
Economías desarrolladas	9 247	54.6	53.8	-1	9	10 032	58.0	27.1	-1	9
Comunidad de Estados Independientes, incluidos los Estados asociados y los antiguos Estados miembros	518	2.7	3.0	-16	24	402	2.1	2.3	-3	21

^{a/} Excluidas las reexportaciones y las importaciones destinadas a la reexportación de Hong Kong, China.

FUENTE: Estimaciones de la OMC.

En 2017 se volvió a registrar un crecimiento positivo gracias, en parte, a una subida de los precios de los productos básicos, tras varios años de excedentes de combustibles y

debilitamiento de la demanda a nivel mundial. La participación de las economías en desarrollo en las exportaciones mundiales aumentó ligeramente, alcanzando el 43.2% en 2017, frente al 42.7% en 2016. No obstante, el aumento de su participación en el comercio mundial se ha mantenido estable en los últimos años.

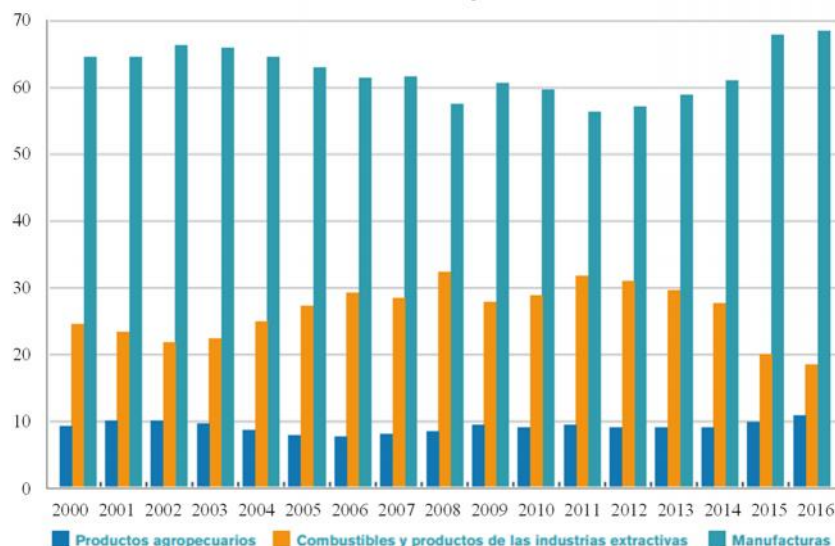
La industria manufacturera sigue siendo un sector fuerte

El comercio Sur-Sur (es decir, el comercio entre economías en desarrollo) siguió representando una parte importante del comercio de las economías en desarrollo, y en 2016, año más reciente sobre el que se dispone de datos, ascendió al 50.5% de su comercio total. En 2016, el comercio Sur-Sur representó el 21.4% del comercio mundial⁴².

En los últimos años, se ha reducido la participación del comercio Sur-Sur en las exportaciones de combustibles, mientras que ha aumentado su participación en las exportaciones de productos manufacturados (véase la gráfica *Comercio de mercancías Sur-Sur por grupos de productos, 2000-2016*). Las manufacturas siguen siendo el sector más importante para las economías en desarrollo en general: en 2016, representaron la mayor parte del comercio de mercancías en América Latina (51.9%), las economías en desarrollo de Europa (74.3%) y las economías en desarrollo de Asia (85.1%).

⁴² Los datos sobre el origen y el destino del comercio, así como los relativos a la participación de los distintos grupos de productos, se basan en los datos disponibles de la OMC sobre el comercio mundial de mercancías, publicados en octubre de 2017. La próxima actualización, que se publicará en octubre de 2018, incluirá las cifras correspondientes a 2017.

COMERCIO DE MERCANCÍAS SUR-SUR POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 2000-2016
-Porcentaje-



FUENTE: Estimaciones de la OMC.

Las economías en desarrollo de Asia aumentaron su participación global en el comercio Sur-Sur debido a la importancia del sector manufacturero en esta región. En 2016, la parte correspondiente al comercio entre las economías en desarrollo de Asia en el comercio Sur-Sur aumentó al 54.3%, frente al 52.2% en 2015 y el 47.5% en 2014.

Los combustibles y los productos de las industrias extractivas siguen siendo el segundo sector más dinámico del comercio Sur-Sur. Sin embargo, dado que China, la mayor de las economías en desarrollo, ha comenzado a reorientar su economía, de la inversión al consumo, su demanda de minerales y metales no ferrosos y combustibles se ha desacelerado.

En total, las importaciones de las economías en desarrollo de Asia procedentes del Oriente Medio (que en 2014 representaron el 60.8% de sus importaciones procedentes de fuera de la región) se redujeron un 14% en 2016, tras una caída del 42% en 2015. La tendencia de las importaciones provenientes de África y América Latina fue similar. Las importaciones de las economías en desarrollo de Asia procedentes de África se

contraieron un 18% en 2016, tras un descenso del 36% en 2015. Las importaciones procedentes de América Latina se redujeron un 3% en 2016, tras una disminución del 20% en 2015.

El comercio de productos agropecuarios sigue representando una proporción relativamente baja del comercio Sur-Sur, pero en los últimos años ha aumentado: un 11% en 2016, un 10% en 2015 y un 9% en 2014.

Las exportaciones de servicios comerciales de las economías en desarrollo se mantienen estables, mientras que las importaciones disminuyen en 2017

En 2017, la participación de las economías en desarrollo en los servicios totales se mantuvo estable por lo que se refiere a las exportaciones (30.6%); en cambio, por lo que respecta a las importaciones, disminuyó al 38.1% (véase el cuadro *Comercio de servicios comerciales de las economías en desarrollo, 2017*). Los principales sectores de crecimiento fueron el transporte (7%), uno de los sectores más importantes de las economías en desarrollo de Asia, y el turismo internacional en todas las regiones en desarrollo (8 por ciento).

COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO, 2017
-Miles de millones de dólares estadounidenses y porcentaje-

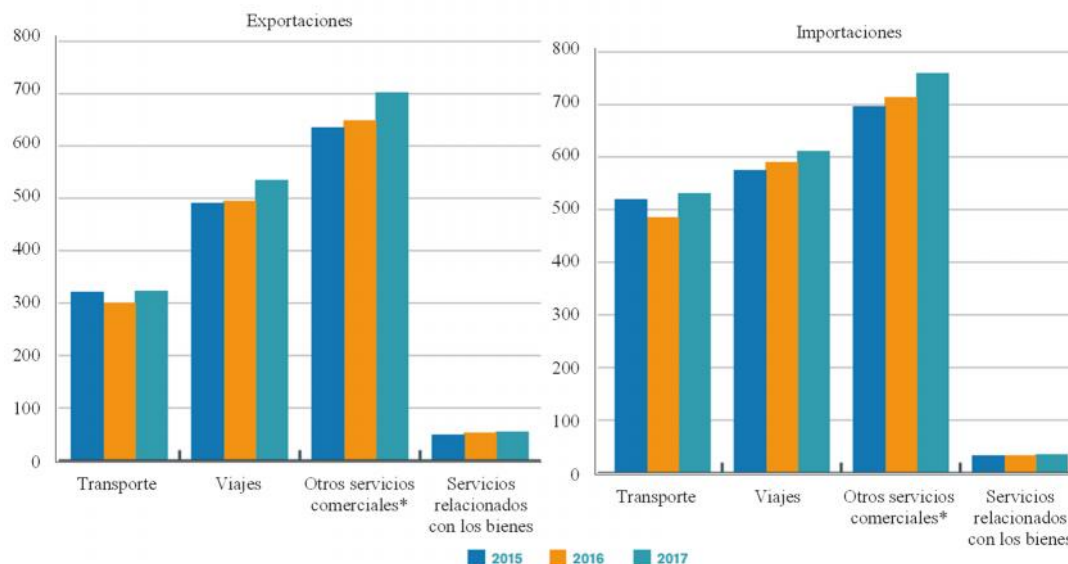
	EXPORTACIONES					IMPORTACIONES				
	Valor	Parte en el total mundial		Variación porcentual anual		Valor	Parte en el total mundial		Variación porcentual anual	
	2017	2016	2017	2016	2017	2017	2016	2017	2016	2017
Economías en desarrollo	1 615	30.6	30.6	0	8	1 936	38.2	38.1	0	6
América Latina	182	3.5	3.5	1	6	214	4.2	4.2	-5	7
Economías en desarrollo de Europa	59	1.0	1.9	-14	17	32	0.6	0.6	1	11
África	102	1.8	3.9	-6	13	150	2.9	3.0	-11	10
Oriente Medio	207	3.9	2.2	5	8	291	5.8	5.7	0	5
Economías en desarrollo de Asia	1 065	20.3	28.3	0	7	1 248	24.7	24.6	2	6
Pro memoria:										
Total mundial	5 279	100.0	100.0	1	8	5 074	100.0	100.0	1	6
Economías desarrolladas	3559	67.5	67.4	1	8	3 005	59.4	59.2	2	6
Comunidad de Estados Independientes	105	1.9	2.0	-2	14	134	2.4	2.6	-12	15

^{a/} Excluidas las reexportaciones y las importaciones destinadas a la reexportación de Hong Kong, China.

FUENTE: Estimaciones de la OMC.

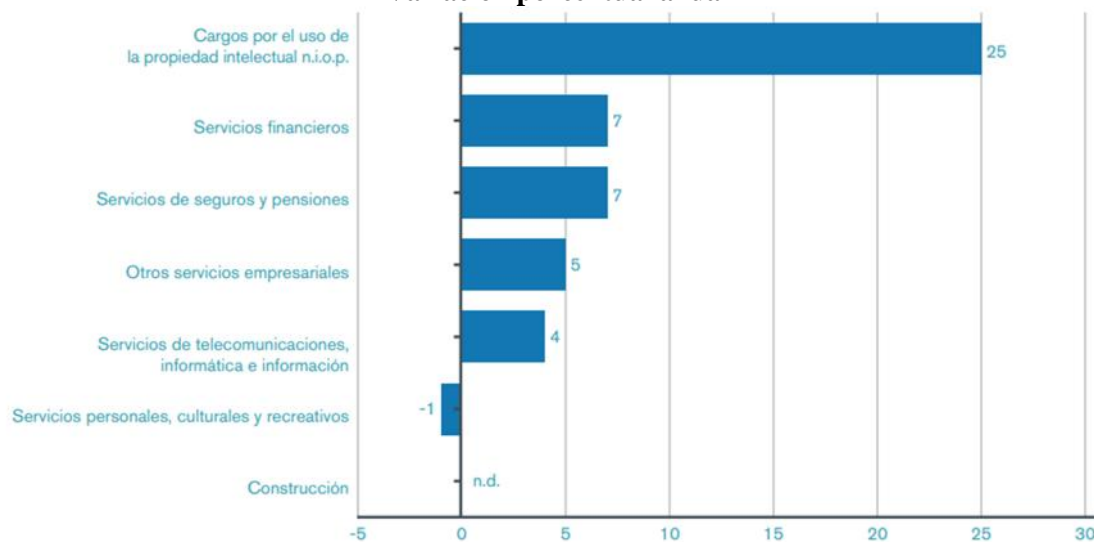
La mayor contribución al comercio de servicios de las economías en desarrollo en 2017 correspondió a “Otros servicios comerciales” (véase la gráfica *Comercio de servicios comerciales de las economías en desarrollo, por principales categorías, 2015-2017*). En esta categoría, los servicios relacionados con la propiedad intelectual fueron los que registraron un crecimiento más rápido: en 2017, los ingresos de las economías en desarrollo en concepto de uso de licencias y cargos aumentaron un 25% (véase la gráfica *Exportaciones de “Otros servicios comerciales” de las economías en desarrollo, por principales categorías, 2017*). No obstante, como se indica en el capítulo IV (véase el documento original), el comercio mundial de cargos relacionados con la propiedad intelectual está dominado por las corrientes entre países desarrollados, sobre todo entre empresas filiales. La participación de las economías en desarrollo en este sector asciende tan solo al 8.0 por ciento.

COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO, POR PRINCIPALES CATEGORÍAS, 2015-2017
-Miles de millones de dólares estadounidenses-



* Interrupción de la serie estadística en 2017 debido a la categoría "Construcción".
 FUENTE: Estimaciones de la OMC, la UNCTAD y el ITC.

EXPORTACIONES DE "OTROS SERVICIOS COMERCIALES" DE LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO, POR PRINCIPALES CATEGORÍAS, 2017
-Variación porcentual anual-

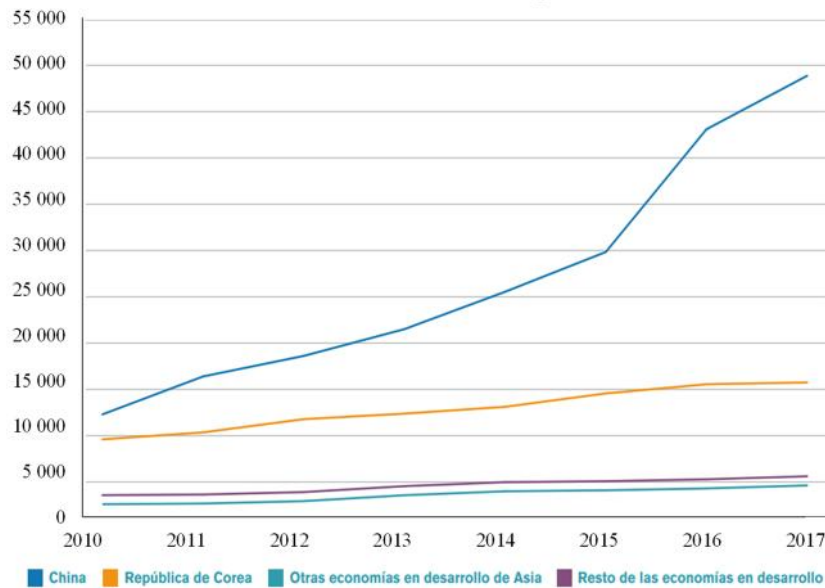


FUENTE: Estimaciones de la OMC, la UNCTAD y el ITC.

Sin embargo, el número de solicitudes de patente, marcas de fábrica o de comercio, dibujos y modelos industriales y modelos de utilidad presentadas en los últimos años por las economías en desarrollo de Asia, en particular China, ha aumentado de manera extraordinaria (véase la gráfica *Número de solicitudes de patente presentadas por las economías en desarrollo, 2010-2017*).

NÚMERO DE SOLICITUDES DE PATENTE PRESENTADAS POR LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO, 2010-2017

-Número de solicitudes de patente-



Nota: Solicitudes de patente con arreglo al Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT).

FUENTE: Cálculos de la OMPI y la OMC basados en las estadísticas de la OMPI.

Por ejemplo, en 2017, los residentes chinos presentaron 48 mil 882 solicitudes de patente, situándose en segundo lugar por detrás de Estados Unidos de Norteamérica y superando a Japón, así como 5 mil 230 solicitudes de marcas de fábrica o de comercio, clasificándose en tercer lugar, después de Estados Unidos de Norteamérica y Alemania. En 2017, las principales esferas de tecnología para las patentes de China fueron la comunicación digital, la tecnología informática y la maquinaria y aparatos eléctricos. Las marcas de fábrica o de comercio estaban relacionadas principalmente con el transporte, la investigación y la tecnología, y las prendas de vestir. China ocupó el

primer lugar en cuanto al número de nuevos dibujos y modelos industriales a que se referían las solicitudes: más de 650 mil en 2017, más de la mitad del total mundial.

En 2017, la República de Corea presentó más de 15 mil 700 solicitudes de patente, el triple de las presentadas por las economías en desarrollo de otras regiones. Además, fue el tercer país del mundo en lo que respecta a los dibujos y modelos industriales, con 69 mil 120 dibujos y modelos, en su mayoría relacionados con la tecnología de la información y las comunicaciones y los productos audiovisuales, seguidos de las herramientas y las máquinas.

El alto nivel de innovación de las economías en desarrollo se ha traducido rápidamente en un aumento considerable de sus exportaciones. Entre 2010 y 2017, los principales exportadores de cargos por el uso de la propiedad intelectual del grupo de economías en desarrollo registraron incrementos medios anuales del 20-30 por ciento.

En 2017, las exportaciones de la República de Corea ascendieron a 7 mil 100 millones de dólares estadounidenses, de los cuales casi dos tercios fueron generados por los ingresos derivados de los derechos sobre las patentes y los modelos de utilidad. Las exportaciones correspondieron principalmente a grandes empresas nacionales de fabricación de productos electrónicos. En 2017, los principales interlocutores del país fueron China, la Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica.

Las exportaciones de Singapur, principal exportador de cargos por el uso de la propiedad intelectual, ascendieron en 2017 a 8 mil millones de dólares estadounidenses. Entre 2010 y 2017, los ingresos de Singapur por concepto de cargos registraron un crecimiento anual medio del 36%. En 2017, Singapur publicó 860 patentes, que abarcaban esferas como la tecnología informática, los semiconductores, los productos farmacéuticos, y la tecnología médica y la biotecnología. China, cuyas exportaciones en 2017 se cifraron en 4 mil 800 millones de dólares estadounidenses, es el tercer

receptor de cargos relacionados con los derechos de propiedad intelectual, con un crecimiento anual de hasta el 308 por ciento.

Algunas economías en desarrollo de otras regiones también han registrado buenos resultados de exportación con respecto a la propiedad intelectual. Por ejemplo, Israel, un centro destacado de investigación e innovación que abarca desde la tecnología de la información hasta las tecnologías médicas y los productos farmacéuticos, registró un crecimiento medio anual del 22% en 2010-2017.

Sin embargo, la mayor parte de las economías en desarrollo, en particular las menos adelantadas, están a la zaga en lo que se refiere a innovación, como indica su bajo nivel de actividad en la esfera de la propiedad intelectual y el escaso valor de sus exportaciones de cargos relacionados con la propiedad intelectual.

Las exportaciones de mercancías de los países menos adelantados aumentan un 13 por ciento

En 2017, las exportaciones de mercancías de los países menos adelantados (PMA) aumentaron un 13%, después de tres años de disminución. Esta cifra fue superior a la del crecimiento mundial (11% en 2017). Las exportaciones de los PMA se beneficiaron en particular de la subida de los precios de la energía, sobre todo porque los combustibles y los productos de las industrias extractivas representan una proporción elevada de sus exportaciones. En 2017, las importaciones de mercancías de los PMA se incrementaron un 12 por ciento.

En 2017, la participación de los PMA en las exportaciones mundiales de mercancías se mantuvo por debajo del 1%, y aumentó ligeramente, al 0.95%, frente al 0.93% en 2016 (véase la gráfica *Comercio de mercancías de los PMA, 2010-2017*). Su participación en las importaciones mundiales de mercancías se mantuvo en el 1.4%. Por lo que se refiere a las economías en desarrollo, la participación de los PMA en las exportaciones y las importaciones se mantuvo en el 2.2 y el 3.5%, respectivamente.

COMERCIO DE MERCANCÍAS DE LOS PMA, 2010-2017 -Miles de millones de dólares estadounidenses-



FUENTE: Estimaciones de la OMC.

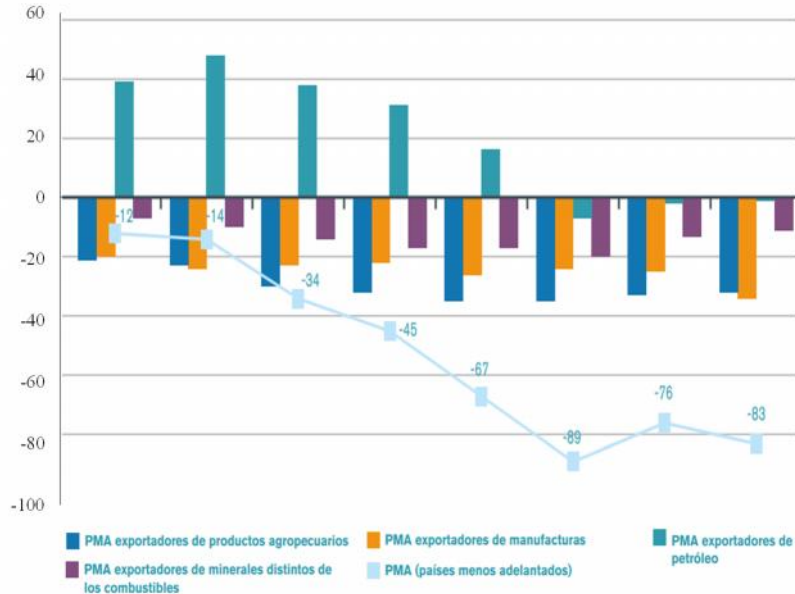
Los PMA exportadores de todos los grupos de productos registraron un crecimiento positivo en 2017: desde el 6% en el caso de los exportadores de productos manufacturados hasta el 22% en el de los exportadores de minerales distintos de los combustibles. Los PMA exportadores de productos agropecuarios (+14%), de minerales distintos de los combustibles (22%) y otros PMA (+11%) superaron ligeramente los valores de exportación registrados en 2013, último año en que las exportaciones de los PMA experimentaron un crecimiento positivo. Sin embargo, los

exportadores de petróleo (con un crecimiento del 16%) apenas alcanzaron algo más de la mitad del valor registrado en 2013.

Por lo que se refiere a los 20 principales PMA exportadores (por el valor de las exportaciones), las tasas de crecimiento más elevadas correspondieron a la República Democrática del Congo (+46%), seguida de Mozambique (+42%) y Guinea (+35%). Los tres pertenecen a la categoría de “exportadores de minerales distintos de los combustibles”. Por otro lado, experimentaron descensos el Chad (-28%), Tanzania (-12%) y el Sudán (-2%). El Chad y el Sudán son exportadores de combustibles y Tanzania exporta minerales distintos de los combustibles.

El déficit comercial de los PMA aumentó ligeramente, a 83 mil millones de dólares (frente a 76 mil millones de dólares estadounidenses en 2016), pero se mantuvo por debajo del nivel registrado en 2015 (89 mil millones de dólares, véase la *gráfica Balanza comercial de los PMA, 2010-2017*). El deterioro se debió principalmente al considerable incremento del déficit comercial de los PMA exportadores de productos manufacturados (34 mil millones de dólares en 2017, frente a 25 mil millones en 2016). Esto obedeció en gran medida a un marcado aumento de las importaciones de Bangladesh (18%), especialmente de productos agrícolas (azúcar, cereales y algodón). Todos los demás grupos de exportadores redujeron su déficit comercial. En 2017, los PMA exportadores de petróleo casi equilibraron su balanza comercial, con un déficit comercial de tan solo 900 millones de dólares estadounidenses.

BALANZA COMERCIAL DE LOS PMA, 2010-2017
-Miles de millones de dólares estadounidenses-



FUENTE: Estimaciones de la OMC.

El comercio de servicios de los PMA se recupera en 2017

Tras dos años de crecimiento negativo, el comercio de servicios comerciales de los PMA se recuperó en 2017; las exportaciones aumentaron un 7% y alcanzaron 34 mil 200 millones de dólares. Esta cifra es casi igual al total registrado en 2014 (34 mil 500 millones de dólares estadounidenses), el nivel más elevado jamás alcanzado.

Todos los sectores de servicios crecieron: las exportaciones de servicios de transporte aumentaron un 11% y los ingresos derivados de los viajes un 6%. El turismo es el principal sector de servicios de los PMA, y representa alrededor del 53% de sus exportaciones totales de servicios. Las exportaciones de «Otros servicios comerciales» también se recuperaron y registraron un incremento del 6%, principalmente debido a la solidez de «Otros servicios empresariales» y de los «Servicios personales, culturales y recreativos».

No obstante, en 2017, la contribución de los PMA a las exportaciones mundiales de servicios se mantuvo muy por debajo del 1% (0.6%), lo que representó tan solo un incremento de 0.3 puntos porcentuales desde 2005. En su conjunto, los PMA exportaron servicios aproximadamente por el mismo valor que Portugal o Grecia. Además, las exportaciones de servicios siguieron concentradas en un grupo reducido de economías, y los 10 principales exportadores representan el 70.4% de todos los servicios exportados por los PMA.

Las importaciones de servicios de los PMA totalizaron 67 mil 700 millones de dólares, lo que supuso un incremento del 8%. No obstante, fueron considerablemente inferiores a los niveles registrados en 2014, con una disminución de más de 13 mil millones de dólares estadounidenses. En general, los PMA son importadores netos de servicios, y en 2017 registraron un saldo negativo de 33 mil 400 millones de dólares estadounidenses.

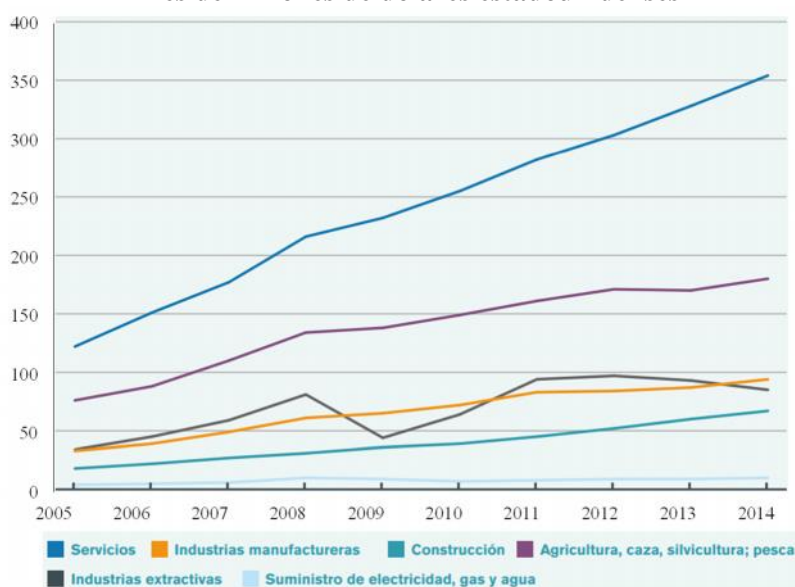
¿Por qué es tan baja la participación de los PMA en el comercio de servicios?

La baja participación de los PMA en las exportaciones de servicios se debe a que la base de la oferta interna es reducida. Según las estimaciones de la Secretaría de la OMC, la contribución de los servicios comerciales (con exclusión de la administración pública y la defensa y los planes de seguridad social de afiliación obligatoria) al PIB total fue del 41% en promedio en 2014, año más reciente para el que se dispone de estimaciones. Esta cifra es considerablemente inferior a la de las economías de alto ingreso (donde suele superar el 70%) y las economías de ingreso mediano (más del 50 por ciento).

Se estima que el valor de la producción de servicios comerciales de los PMA en 2014 fue de 354 mil millones de dólares. (véase la gráfica *PIB por actividades económicas principales en los PMA, 2005-2014*). De este total, 212 mil millones de dólares fueron generados por los PMA de África y 142 mil millones de

dólares por los PMA de Asia. Aunque el valor de los servicios ha aumentado rápidamente en el último decenio, el valor total correspondiente al conjunto de los PMA fue entre cinco y seis veces menor que el de Francia o Alemania.

**PIB POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS PRINCIPALES EN
LOS PMA, 2005-2014**
Miles de millones de dólares estadounidenses-



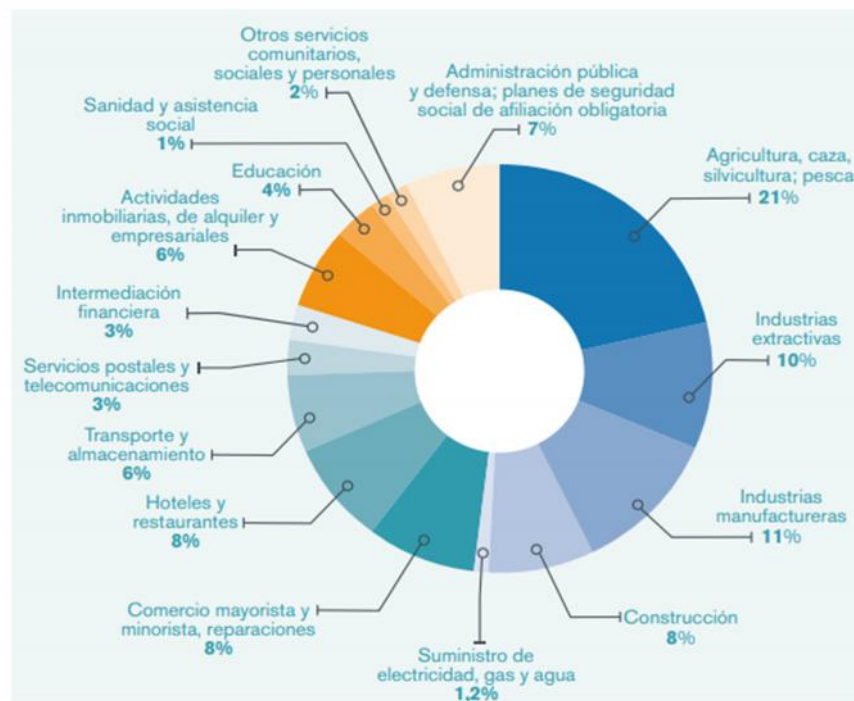
FUENTE: Estimaciones de la OMC basadas en las estadísticas de las Cuentas Nacionales de 42 PMA.

Las economías de los PMA están principalmente dominadas por el sector primario, que aporta casi una tercera parte al PIB. En 2014, la agricultura, la caza, la silvicultura y la pesca representaron el 21.4%, y las industrias extractivas otro 10.2%, atribuibles sobre todo a los PMA de África (13.9%). Las industrias manufactureras representaron el 11.2% del PIB de los PMA, y la proporción más elevada correspondió a los PMA de Asia (16.4%), que duplicaba a la de los PMA de África.

El desglose de los servicios revela que el sector de los hoteles y restaurantes aportó a mayor contribución al PIB de los PMA; representó el 8.2% del total y alcanzó un máximo del 10% en el caso de los PMA de África. Los servicios de transporte y

almacenamiento aportaron el 6.2% del PIB total, y las comunicaciones el 2.8%. Las actividades de intermediación financiera representaron tan solo el 2.7%, frente al 6% registrado por las principales economías comerciantes de servicios financieros del mundo. De manera análoga, las actividades inmobiliarias, de alquiler y empresariales aportaron el 6.3% en los PMA, frente al 22% en la Unión Europea ese mismo año.

**PIB POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS PRINCIPALES EN LOS
PMA, 2014
-Porcentaje-**



FUENTE: Estimaciones de la OMC.

Fuente de información:

https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/wts2018_s/wts18_toc_s.htm

MIPYMES en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento (CEPAL)

En octubre de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el documento “MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento”. Para el presente informe al Consejo de Representantes se presenta el Prólogo; Capítulo I. MiPymes y heterogeneidad estructural en América Latina; VII. Diagnóstico de micro, pequeñas y medianas empresas, políticas e instituciones de fomento en México; y XI. El rol de las MiPymes y las políticas de fomento: algunas conclusiones.

Prólogo

El mundo está experimentando cambios importantes en los ámbitos geopolítico, económico y tecnológico, que afectan las posibilidades de crecimiento de la región y, al mismo tiempo, generan nuevos espacios que pueden ser aprovechados. El lento crecimiento económico, el menor dinamismo del comercio internacional, la aceleración de la revolución digital —que está modificando los patrones de consumo y de producción en todo el mundo— y las nuevas demandas globales vinculadas a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible representan desafíos y oportunidades para que los países de América Latina puedan encarar un nuevo estilo de desarrollo más justo y sostenible.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) no pueden quedar al margen de este proceso. Más aún, su peso en el tejido productivo (el 99% de las empresas formales latinoamericanas son mipymes) y en el empleo (el 61% del empleo formal es generado por empresas de ese tamaño) las vuelve un actor central para garantizar la viabilidad y eficacia de la transformación generadora de una nueva dinámica de desarrollo que

permita un crecimiento económico más rápido y continuo, que al mismo tiempo sea incluyente y sostenible.

Las instituciones de apoyo que llevan a cabo programas de fomento orientados a estimular el desarrollo de las mipymes deben tomar en cuenta estos elementos y analizar su experiencia preguntándose qué debe hacerse para garantizar la integración de estas empresas en los procesos de transformación productiva y tecnológicos en curso. Este libro, que nace en el marco del proyecto EUROMIPYME, fruto de la cooperación entre la CEPAL y la Unión Europea, tiene por objeto precisamente contribuir a esta reflexión partiendo de un análisis del desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas de la región y de la evolución experimentada por las políticas e instituciones de apoyo en una decena de países latinoamericanos en los últimos 15 años. Tomar como punto inicial el reconocimiento de los logros, innovaciones y avances que se han consolidado y la precisa identificación de las debilidades que aún persisten en las estrategias de fomento permite sentar las bases para una reorganización de las políticas de apoyo.

En el período considerado en este libro, los países de la región han realizado esfuerzos significativos para apoyar a las empresas de menor tamaño. Casi no hay legislación nacional que no reconozca el papel relevante de las mipymes y que no considere alguna medida tributaria o administrativa que permita a estas empresas formalizarse a menor costo o de forma más expedita. De la misma manera, en el período analizado se crearon instrumentos y programas de apoyo que abarcan nuevos desafíos o nuevas metas, por ejemplo, los destinados a estimular la empresarialidad. También debe reconocerse que, si se consideran de manera agregada los subsidios, los créditos, los regímenes especiales de tributación y las compras públicas orientadas a las mipymes, los recursos monetarios dirigidos hacia esas empresas han sido significativos y, en algunos casos (las líneas de crédito para inversiones de Argentina, el régimen tributario especial de Brasil, los fondos no retornables de Chile), han alcanzado porcentajes elevados del producto interno bruto de los países respectivos.

Aun así, los resultados alcanzados no son suficientes y el desempeño de las empresas de menor tamaño causa una muy justificada preocupación, especialmente si se evalúa a la luz de las profundas transformaciones que están sacudiendo las dinámicas competitivas internacionales. En muchos aspectos las mipymes latinoamericanas todavía presentan, con limitadas excepciones, las debilidades y fragilidades que las han caracterizado durante décadas: continúan al margen de los mercados más dinámicos y su contribución a las exportaciones sigue siendo extremadamente limitada; participan de forma marginal en relaciones productivas más dinámicas con grandes empresas, y raramente se integran en modelos asociativos con otras empresas para generar economías de escala y bienes colectivos. Asimismo, no logran acelerar su proceso de innovación y los procesos de producción continúan operando con tecnología obsoleta o escasamente productiva.

Todo eso redundando en un bajo desempeño de las mipymes, cuyo indicador más significativo es la persistencia de una gran brecha de productividad laboral respecto a las empresas grandes que, en el caso de las microempresas, es hasta siete veces mayor que la observada en los países de la Unión Europea. Esta heterogeneidad de los agentes productivos afecta su integración y, por esta vía, su capacidad de aprendizaje y dinamismo. El por qué las políticas y los programas de fomento implementados no han logrado incidir en esta realidad —a pesar de los avances que han producido— es el objeto central de este libro.

Los principales problemas y debilidades detectados en la investigación se refieren a tres aspectos:

- La institucionalidad de fomento sigue siendo frágil en muchos países. Con pocas excepciones, no hay entidades públicas especializadas que logren desarrollar estrategias de largo plazo, y la participación del mundo empresarial en el diseño e implementación de las políticas es aún muy esporádica e incipiente.

- Falta una visión estratégica sobre el rol de las mipymes en la transformación productiva, lo que hace muy difícil la integración de las acciones de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas con los programas más generales de transformación productiva. Más aún, como no quedan claras las metas y los objetivos de las políticas, a menudo no se logra garantizar la convergencia de las acciones emprendidas por las entidades que, desde perspectivas distintas, concurren a su cumplimiento.
- A pesar de los esfuerzos realizados por parte de las entidades públicas, la fragmentación de la acción de apoyo en centenares de actividades de reducido alcance limita su capacidad de producir impactos visibles.

Entender la génesis de estos problemas es una condición necesaria para impulsar una nueva generación de políticas de fomento que permitan a los países de la región enfrentar los desafíos en el camino hacia un nuevo estilo de desarrollo. Las propuestas que surgen a través de este libro representan un intento de contribuir a ampliar y profundizar la reflexión sobre el papel de las mipymes y las políticas de apoyo respectivas en el desarrollo de la región, así como a estimular un debate franco y constructivo entre los principales protagonistas de las experiencias analizadas: hacedores de políticas, representantes de las asociaciones empresariales y miembros del sector académico.

I. Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Esta importancia se manifiesta en varias dimensiones, como su participación en el número total de empresas o la creación de empleo. Ello se contrapone a una participación al Producto Interno Bruto (PIB) regional

de tan solo el 25%, situación que contrasta con la de los países de la Unión Europea (UE) donde las mipymes alcanzan, en promedio, el 56 por ciento.

La comparación con la Unión Europea es significativa, porque en los países que forman parte de esa comunidad de Estados las mipymes constituyen un componente fundamental, dinámico e integrado de la estructura productiva, y las políticas implementadas para esas empresas han sido consideradas, en más de una oportunidad, una referencia para las propuestas de fomento en América Latina⁴³.

La alta contribución al empleo, combinada con la baja contribución a la producción, refleja brechas de productividad mayores entre unidades productivas de diferente tamaño en América Latina que en la UE. La estructura productiva heterogénea y la especialización en productos de bajo valor agregado que caracteriza a América Latina influyen de manera decisiva sobre el desempeño de estas empresas y se manifiesta en la anterior brecha de productividad y en una muy baja participación en las exportaciones.

Estos rezagos en productividad y capacidad exportadora representan uno de los aspectos de la elevada heterogeneidad estructural de las economías de la región (CEPAL, 2010). Dicha heterogeneidad es también una de las causas de la aguda desigualdad social latinoamericana, en la medida en que las elevadas diferencias de productividad (entre sectores y entre empresas) reflejan y refuerzan brechas en capacidades, en incorporación de progreso técnico, en poder de negociación, en acceso a redes sociales y en opciones de movilidad ocupacional ascendente a lo largo de la vida laboral.

⁴³ Sobre este tema, véase CEPAL (2012 y 2018a).

En la medida en que las mipymes no sean capaces de superar estas dificultades, los problemas de competitividad persistirán, generando círculos viciosos de bajo crecimiento económico, pobreza y reducido cambio estructural.

Estos aspectos hacen que las mipymes deban tener un rol fundamental en una estrategia que quiera alcanzar desarrollo con igualdad y que estas empresas puedan contar con políticas e instituciones a la altura de ese reto de importancia fundamental para el futuro de la región.

A. Mipymes y desarrollo económico

Un aspecto fundamental de las mipymes latinoamericanas es su heterogeneidad. En primer lugar, encontramos microempresas cuya gestación suele responder a necesidades individuales de autoempleo, y que a menudo se sitúan en una situación de informalidad (bajos niveles de capital humano, dificultad para acceder a recursos financieros externos, escasa internacionalización, realización de actividades con bajos requerimientos técnicos, etcétera). En el otro extremo, se encuentran también pymes de alto crecimiento que se caracterizan por tener un comportamiento mucho más dinámico, tanto en facturación como en creación de puestos de trabajo, y cuyo desempeño responde al aprovechamiento de oportunidades de mercado a través de una gestión empresarial eficiente e innovadora⁴⁴. El concepto de tamaño de empresa, por tanto, oculta una realidad muy diversa sobre este tipo de unidades productivas.

Esta heterogeneidad condiciona el diseño de las políticas relacionadas con estas empresas. La diversidad de empresas que se engloban bajo el concepto de mipyme desaconseja el diseño de una “receta común” para este tipo de agentes.

⁴⁴ La OCDE define empresas de alto crecimiento aquellas firmas que crecieron a un ritmo medio mayor o igual al 20% anual durante el último trienio, partiendo de al menos 10 ocupados. Un subgrupo de las empresas de alto crecimiento es el de las “gacelas”, conformado por las que tienen hasta 5 años de vida.

Acompañadas de un marco adecuado de políticas, estas empresas, y en particular sus segmentos potencialmente más dinámicos, pueden erigirse en un factor de cambio de las economías latinoamericanas, a través de los siguientes canales:

- Contribuir a aumentar la productividad a través de la introducción de cambios tecnológicos y organizativos. De esa forma, actúan como agentes que fomentan el cambio estructural, ayudando a crear y difundir innovaciones y desarrollar nuevos mercados (CEPAL/OCDE, 2012). Asimismo, la entrada de nuevas empresas fomenta la competencia, introduce nuevos modelos de negocios que desafían los tradicionales creando una turbulencia saludable (destrucción creativa en términos schumpeterianos) que conlleva una búsqueda constante de un uso más productivo de los recursos⁴⁵, contribuyendo a aumentar la productividad agregada de una economía (Altenburg y Eckhardt, 2006).
- Desarrollar un papel importante a la hora de crear aglomeraciones productivas concebidas como una colaboración entre agentes económicos e instituciones en el ámbito local cuyo objetivo es generar un beneficio competitivo.
- Esta interacción conjunta permite a las empresas involucradas alcanzar niveles de producción más elevados, incorporar tecnología más fácilmente, acelerar procesos de aprendizaje y, en definitiva, conseguir un nivel de eficiencia colectiva que no sería alcanzable por una empresa individual (Ferraro, 2010; Dini y Stumpo, 2004).
- Contribuir a la inclusión social al aumentar los ingresos de las microempresas y reducir su vulnerabilidad. Muchas microempresas latinoamericanas se han

⁴⁵ Por ejemplo, se estima que el proceso de entrada y salida de empresas ha representado entre un 20 y un 40% del aumento de la productividad laboral en algunos países europeos y en los Estados Unidos de Norteamérica (OCDE, 2004). Asimismo, Baldwin (1995) encuentra que entre un 20% y un 25% del crecimiento de la productividad del sector manufacturero en los Estados Unidos de Norteamérica se relaciona con este proceso.

creado como una estrategia de supervivencia debido a la falta de dinamismo de actividades intensivas en el uso de mano de obra. Con frecuencia, estos segmentos de la población no son pobres, pero integran sectores vulnerables (OCDE, 2012). Su reconversión hacia sectores más dinámicos no está garantizada, porque tomaría bastante tiempo y no necesariamente las personas tienen las capacidades requeridas. Por otro lado, si adecuadamente suportadas por políticas bien diseñadas, las microempresas pueden generar incrementos de ingreso en los estratos más pobres.

B. La información cuantitativa

La información cuantitativa sobre las mipymes en América Latina es bastante escasa y, a menudo, de mala calidad. Por esta razón es difícil analizar la evolución del desempeño de estas empresas y, a veces, existen problemas para estimar correctamente el peso de las mismas en la producción y el empleo. Esto se debe a las definiciones de mipyme que se utilizan en los países de la región, pero también a la frecuencia y los criterios empleados para recolectar la información.

A diferencia de lo que ocurre en la UE, en América Latina no hay un acuerdo sobre la definición de mipyme. En este caso no se trata de buscar rangos homogéneos entre los países de la región. Dadas la ausencia de un mercado común y de una real integración económica, por un lado, y la existencia de contextos nacionales, económicos y productivos, muy heterogéneos, por el otro, no parece oportuno llegar a la misma definición para cada país de los distintos tamaños empresariales. En cambio, sería deseable poder contar, por lo menos, con criterios parecidos para la identificación de las distintas categorías empresariales. En efecto en la región es posible encontrar criterios basados en el personal ocupado, las ventas anuales (a veces con límites distintos según el sector de actividad económica), valor de los activos y de las exportaciones, a veces combinados entre sí. En algunos casos no existe una definición

nacional y se utiliza la de una institución internacional⁴⁶. También puede ocurrir que en el mismo país coexistan varias definiciones de mipyme, tradicionalmente una basada en la cantidad de empleados y utilizada por los institutos de estadística y otra que sigue los criterios (ventas, activos, etcétera) de las instituciones de fomento a las empresas⁴⁷.

Al mismo tiempo, en la mayoría de los países no hay un registro sistemático de las principales variables que permiten analizar y monitorear las características y el desempeño de las empresas. Dos excepciones importantes son representadas por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial⁴⁸ (OEDE) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina y el Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) de Ecuador. En ambos casos ha sido construido un sistema de información a partir de registros administrativos que permite un monitoreo permanente de todas las empresas formales del país, así como realizar estudios específicos sobre aspectos que son relevantes para el diseño de políticas (por ejemplo, demografía empresarial y dinámica exportadora de las empresas). En este sentido vale la pena destacar que en las dos experiencias las instituciones a cargo del sistema de información han implementado áreas específicas de estudio para realizar investigaciones relacionadas con el diseño de políticas.

Este segundo aspecto, es decir el desarrollo de la capacidad de análisis, es de gran importancia por dos razones. En primer lugar, porque la creación de un sistema de información adecuado a las necesidades de política de los países es un proceso que requiere mejoras continuas para ajustar las dimensiones de análisis a los requerimientos de los mismos países. De esta manera, utilizando las estadísticas, generadas por el sistema, a través de los estudios es posible verificar si el universo ha sido construido

⁴⁶ Es el caso de Ecuador, por ejemplo, donde los criterios para definir el tamaño empresarial se basan en el artículo 3 de la decisión núm. 702, de 2008, de la Comunidad Andina. Véase [en línea] <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/decisiones/DEC702.doc>.

⁴⁷ Para un análisis más profundo del tema véanse Stumpo (2007) y Kulfas y Goldstein (2011).

⁴⁸ Esta experiencia ha nacido a partir de preocupaciones relacionadas con el estudio del mercado de trabajo, sin embargo, la incorporación de una dimensión de análisis vinculada con el desarrollo empresarial ha permitido obtener información sobre las mipymes y crear áreas de estudio sobre temáticas relevantes para esas empresas.

correctamente, si las variables incluidas son las que efectivamente se necesitan para fines analíticos o de diseño de políticas, si la conversión de registros administrativos a datos estadísticos ha sido realizada sin errores y si hay variables relevantes a incorporar al sistema para responder a las preguntas de los hacedores de política.

En segundo lugar, se observa que no siempre existe en los países una experiencia consolidada en el estudio de las problemáticas específicas de las mipymes, y por lo tanto la creación y el fortalecimiento de la capacidad de análisis en las mismas instituciones que generan la información sobre las empresas, puede ayudar a orientar los hacedores de política en el diseño de las estrategias e instrumentos de fomento.

En Brasil, el Ministerio del Trabajo registra la información proveniente del sistema de seguridad social en la base de datos denominada Relación Anual de Informaciones Sociales (RAIS), la que proporciona información agrupada por tamaño de empresa según tramos de empleo, la cual es analizada y publicada por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

En este caso, es el organismo ministerial el que realiza la primera labor de construcción del sistema de información, y el instituto de estadísticas el encargado de realizar la segunda labor de análisis. En el caso de Chile y a diferencia de los otros países, es el Servicio de Impuestos Internos (SII) el que recopila y publica las estadísticas relevantes diferenciando por tamaño de empresa. De forma adicional, el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) realiza encuestas bienales que aportan información cuantitativa y cualitativa complementaria a la ofrecida por el sistema de impuestos.

Por el momento estas experiencias continúan siendo excepciones en América Latina. La información en los demás países de la región es incompleta, no representativa de un universo empresarial (aunque sea de la economía formal), o posee poca comparabilidad a través de los años debido a cambios metodológicos sucesivos. Por ende, la

conformación de sistemas de información empresarial continúa siendo el desafío primario de la mayoría de los países de la región.

A diferencia de lo que ocurre en la Unión Europea con EUROSTAT, en América Latina no hay un sistema estadístico que concentre la información sobre las empresas. En este sentido sería deseable que los países avancen en la propuesta de un sistema de información regional sobre mipymes.

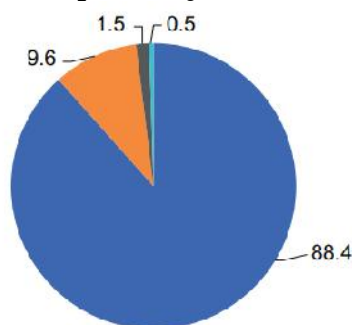
C. Las mipymes en América Latina

Considerando la economía formal, las mipymes representan el 99.5% de las empresas de la región y la gran mayoría son microempresas (88.4% del total).

Esta distribución se ha mantenido relativamente estable a lo largo de la última década, aunque ha habido un incremento relativo de las pequeñas y medianas empresas y una ligera reducción de las microempresas.

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO, 2016

-En porcentajes-



■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas ■ Grandes

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

**AMÉRICA LATINA: CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN SECTOR
DE ACTIVIDAD Y TAMAÑO, 2016**

-En porcentajes-

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	80	16	3	1	100
Explotación de minas y canteras	68	23	6	3	100
Industria manufacturera	82	14	3	1	100
Suministro de electricidad, gas y agua	70	20	6	4	100
Construcción	76	19	4	1	100
Comercio al por mayor y menor	92	7	1	0	100
Hoteles y restaurantes	89	10	1	0	100
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	83	13	2	1	100
Intermediación financiera	81	14	3	2	100
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	87	10	2	0	100
Enseñanza	76	19	4	1	100
Servicios sociales y de salud	89	9	1	0	100
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	95	4	1	0	100
Total	88.4	9.6	1.5	0.5	100

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

La presencia de microempresas es mayoritaria en todos los sectores de la economía y en algunos casos supera el 90% del total de las empresas: por ejemplo, en el comercio y en las “Otras actividades comunitarias, sociales y personales”⁴⁹. En particular en el caso del comercio, se puede observar que se trata del sector en el cual se concentra la mayor cantidad de microempresas formales. Las bajas barreras a la entrada favorecen en este caso la proliferación de empresas de tamaño muy reducido que, en muchos casos responden más a estrategias de autoempleo y sobrevivencia económica, que a un verdadero proceso de desarrollo empresarial.

Una cantidad importante de pymes también está presente en ese sector, sin embargo, en el caso de estas empresas la industria, en particular para las empresas medianas, y las

⁴⁹ Esta categoría incluye sectores de bajo valor agregado como la recolección y tratamiento de desperdicios provenientes de hogares y unidades industriales, actividades de asociaciones profesionales, políticas y sindicales, actividades deportivas. Pero, al mismo tiempo abarca también la cinematografía, radio y televisión y otras actividades de entretenimiento.

“Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler”, concentran una cantidad importante de unidades productivas.

AMÉRICA LATINA: CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO Y SECTOR DE ACTIVIDAD 2016
-En porcentajes-

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2	4	5	4	3
Explotación de minas y canteras	0	0	1	1	0
Industria manufacturera	9	14	19	22	10
Suministro de electricidad, gas y agua	0	0	1	2	0
Construcción	3	7	9	7	3
Comercio al por mayor y menor	42	31	23	21	41
Hoteles y restaurantes	8	8	4	2	8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	7	8	8	5
Intermediación financiera	1	2	3	6	1
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	12	13	13	12	12
Enseñanza	2	4	6	6	2
Servicios sociales y de salud	4	4	4	4	4
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	11	4	4	4	10
Total	100	100	100	100	100

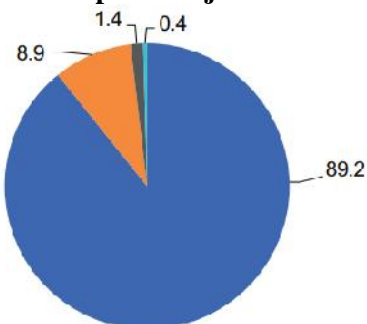
FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

La cantidad de empresas formales en la región se había incrementado en un 11% entre 2009 y 2013; sin embargo, el estancamiento y caída del PIB en los tres años siguientes ha llevado a una reducción del 4.1% del número de empresas. La fuerte orientación de las microempresas en sectores dependientes de la demanda interna y con bajas barreras a la entrada y salida, hizo que la caída mencionada haya sido mucho más acentuada para esas empresas (-4.7%) en comparación con las pymes (-1%) y las grandes empresas (-0.4%).

El resultado final del cambio de los escenarios macroeconómicos en los países se refleja en una reducción del peso relativo de las microempresas y en un aumento del porcentaje de pymes entre 2009 y 2016 (véanse las dos gráficas siguientes).

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO, 2009

-En porcentajes-



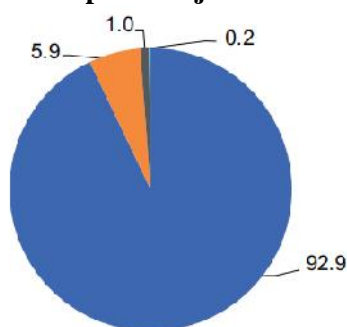
■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas ■ Grandes

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

En relación con la Unión Europea, las diferencias más relevantes se refieren al mayor peso relativo de las microempresas formales y a la consecuente menor participación de las otras categorías de empresas, incluyendo a las grandes empresas que en América Latina son el 0.5% del total, mientras que en la Unión Europea alcanzan el 0.2 por ciento.

UNIÓN EUROPEA: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO, 2016

-En porcentajes-

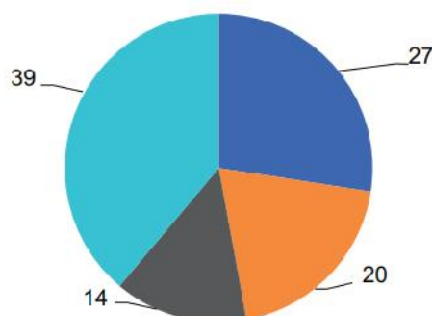


■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas ■ Grandes

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

La participación de las mipymes en el empleo formal es relevante en América Latina y éste es seguramente uno de los aspectos mencionado con mayor frecuencia para justificar las políticas de fomento en favor de esas empresas (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL EMPLEO, 2016
-En porcentajes-

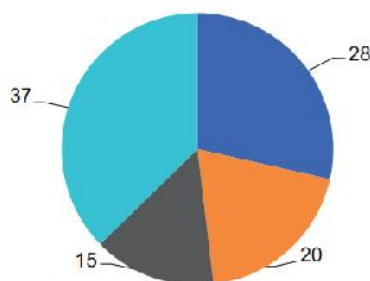


■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas ■ Grandes

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

Entre 2009 y 2016 no se aprecian cambios relevantes en la distribución del empleo entre las distintas categorías de empresas. Sin embargo, vale la pena observar que las grandes empresas en América Latina han sido más dinámicas en la creación de puestos de trabajo y han incrementado su participación relativa del 37 al 39 por ciento.

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL EMPLEO, 2009
-En porcentajes-



■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas ■ Grandes

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

Existen diferencias entre los países de América Latina, por ejemplo las mipymes en Argentina ocupan el 54% de los trabajadores formales, mientras que en México ese valor llega al 67%. Sin embargo, considerando el conjunto de la región más del 60% del empleo formal depende de estas empresas. En particular 1 de cada 3 puestos de trabajo se encuentra en una pyme. Por otro lado, a las microempresas, aunque representen casi el 89% de las empresas de la región, se les puede atribuir solo el 29% del empleo formal, con una clara orientación hacia sectores de baja productividad: más del 50% de los puestos de trabajo de las microempresas se encuentra en comercio y “Otras actividades comunitarias, sociales y personales”.

**AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO SEGÚN SECTOR DE
ACTIVIDAD Y TAMAÑO DE EMPRESA**

-En porcentajes-

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	17.7	26.9	21.5	33.9	100
Explotación de minas y canteras	6.5	12.4	13.7	67.4	100
Industria manufacturera	15.0	16.9	16.8	51.3	100
Suministro de electricidad, gas y agua	4.7	8.2	9.8	77.3	100
Construcción	15.0	24.6	22.7	37.7	100
Comercio al por mayor y menor	45.2	21.5	9.8	23.5	100
Hoteles y restaurantes	45.7	31.0	9.4	13.9	100
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	17.7	17.8	16.5	48.0	100
Intermediación financiera	13.9	8.7	9.5	68.0	100
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	24.1	17.5	14.2	44.2	100
Enseñanza	9.9	19.5	17.1	53.5	100
Servicios sociales y de salud	23.8	15.2	12.4	48.6	100
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	51.5	19.4	11.4	17.7	100
Total	27.4	19.7	14.0	38.8	100

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

**AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO SEGÚN TAMAÑO DE
EMPRESA Y SECTOR DE ACTIVIDAD**

-En porcentajes-

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2.0	4.3	4.9	2.8	3.2
Explotación de minas y canteras	0.2	0.4	0.7	1.2	0.7
Industria manufacturera	10.1	15.9	22.2	24.4	18.5
Suministro de electricidad, gas y agua	0.2	0.5	0.8	2.2	1.1
Construcción	3.3	7.6	9.9	5.9	6.1
Comercio al por mayor y menor	41.0	27.3	17.5	15.1	24.9
Hoteles y restaurantes	9.6	9.1	3.9	2.1	5.8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	4.7	6.6	8.6	9.0	7.3
Intermediación financiera	1.2	1.1	1.7	4.3	2.5
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	12.5	12.7	14.5	16.3	14.3
Enseñanza	2.2	6.1	7.6	8.6	6.2
Servicios sociales y de salud	4.2	3.7	4.3	6.1	4.8
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	8.5	4.5	3.7	2.1	4.6
Total	100	100	100	100	100

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

La participación de las grandes empresas es muy elevada en minería, electricidad, gas y agua e intermediación financiera (véase el cuadro América Latina: distribución del empleo según sector de actividad y tamaño de empresa). Estos son los tres sectores de mayor productividad en América Latina: en comparación con el promedio de la economía, la productividad es nueve veces (minería), cuatro veces (electricidad, gas y agua) y dos veces (Intermediación financiera) mayor (CEPAL, 2010; Correa y Stumpo, 2017).

La presencia de estas empresas es importante, en términos de empleo, también en sectores de productividad media⁵⁰: industria y transporte y telecomunicaciones. En esos dos sectores, aproximadamente la mitad del empleo se concentra en grandes empresas, mientras que en sectores de baja productividad la participación de las empresas más grandes es bastante menor: por ejemplo, agricultura, comercio y construcción.

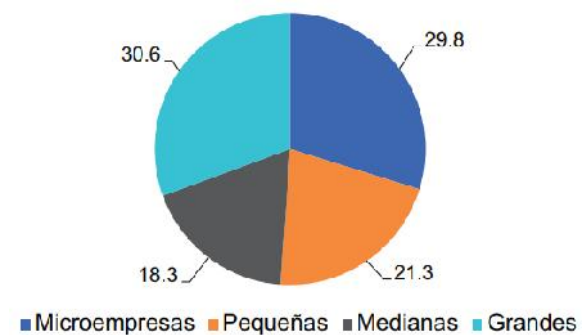
De esta manera es posible apreciar una cierta orientación, en América Latina, a la especialización de las empresas de menor tamaño hacia actividades de baja productividad. Esto sugiere una estructura productiva heterogénea en la cual un número

⁵⁰ En América Latina se han clasificado como de productividad media aquellos sectores cuya productividad del trabajo es igual o hasta 1.5 veces la productividad promedio del total de la economía (CEPAL, 2010; Correa y Stumpo, 2017).

reducido de empresas concentran una parte importante del PIB regional, en sectores con una productividad muy elevada, mientras el resto de las empresas se encuentra en actividades cuyo desempeño es bastante pobre. En este sentido vale la pena destacar que, en la región, los tres sectores de alta productividad representan el 26.9% del valor agregado, pero apenas el 8% del empleo total y el 1.8% de las empresas.

UNIÓN EUROPEA: PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL EMPLEO, 2016

-En porcentajes-

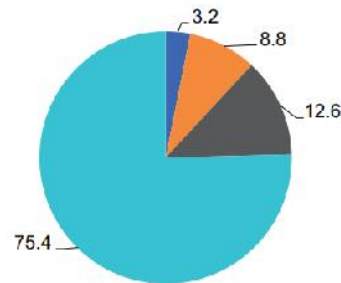


FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

En la Unión Europea la importancia de las mipymes en el empleo formal es aún mayor y alcanza el 69.4%. Sin embargo, no es este el rasgo más importante de las diferencias entre las dos regiones, como se verá más adelante.

La información relativa a la producción muestra con mayor claridad la heterogeneidad presente en la estructura productiva de América Latina. Las mipymes concentran solo el 24.6% de la producción (24.9% en 2009), pese a representar el 61.2% del empleo y el 99.5% de las empresas.

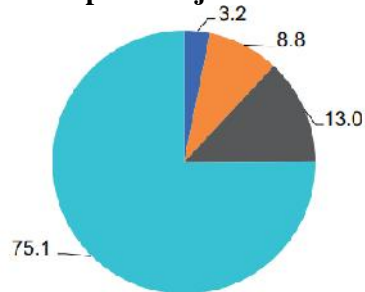
**AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN
DE LAS EMPRESAS EN LAS VENTAS O
PRODUCCIÓN, 2016**
-En porcentajes-



■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas ■ Grandes

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

**AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN
DE LAS EMPRESAS EN LAS VENTAS O
PRODUCCIÓN, 2009**
-En porcentajes-



■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas ■ Grandes

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

La situación es muy distinta en la Unión Europea, donde las mipymes en 2016 representaban el 56.2% del valor agregado. Las diferencias más grandes entre las dos regiones se pueden observar en el segmento de las microempresas.

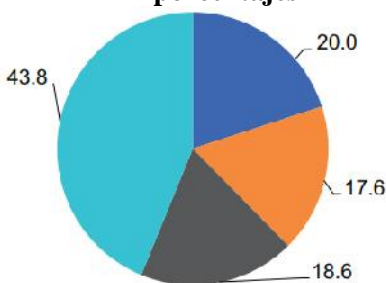
En América Latina las microempresas son el 88% de las empresas formales, aportan el 27% del empleo y apenas el 3.2% de la producción. Mientras que en la Unión Europea se trata del 93% de las empresas, el 30% del empleo y el 20% de la producción.

Esta situación refleja las características de las microempresas (y de una parte de las pymes, también) de la región, es decir empresas que operan en mercados locales acotados, que dependen de la evolución de la demanda interna, en sectores con bajas barreras a la entrada y salida, con tasas elevadas de natalidad y mortalidad y que, muchas veces, responden más a estrategias de autoempleo y sobrevivencia que a una dinámica de desarrollo empresarial.

UNIÓN EUROPEA: PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA PRODUCCIÓN,

2015

-En porcentajes-



■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas ■ Grandes
FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

La orientación sectorial de las mipymes, así como su inserción en la estructura productiva que se analizará más adelante, se hace patente en la participación de esas empresas en las exportaciones, donde el dominio de las grandes empresas es aún mayor respecto a la producción (véase el cuadro siguiente).

**AMÉRICA LATINA Y UNIÓN EUROPEA (SIETE PAÍSES):
PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS EN LAS
EXPORTACIONES, SEGÚN TAMAÑO
-En porcentajes-**

Países/Empresas	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Argentina ^{a/}	0.3	1.6	6.5	91.6
Brasil ^{b/}	0.1	0.9	9.5	82.9
Chile	-	0.4	1.5	97.9
Alemania	8.0	12.0	18.0	62.0
España	11.1	13.3	22.6	47.1
Francia	17.0	10.0	15.0	58.0
Italia	9.0	19.0	28.0	44.0

^{a/} Sector industrial.

^{b/} La categoría de pequeñas empresas incluye empresas consideradas especiales, que tienen menos de diez empleados y exportaciones superiores a 2.5 millones de dólares.

Nota: Los años correspondientes son: Argentina, 2009; Brasil, 2011; Chile, 2010; España, 2012; Alemania, Francia e Italia, 2008.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (CEPAL/OCDE), Perspectivas económicas de América Latina 2013: políticas de pymes para el cambio estructural (LC/G.2545), París, 2012.

Mientras en los países de la Unión Europea las empresas de menor tamaño pueden llegar a generar más de la mitad de las exportaciones, en América Latina en los escasos casos en los cuales se puede contar con información confiable, las grandes empresas superan fácilmente el 80% de las ventas al exterior.

D. Productividad y heterogeneidad del desempeño

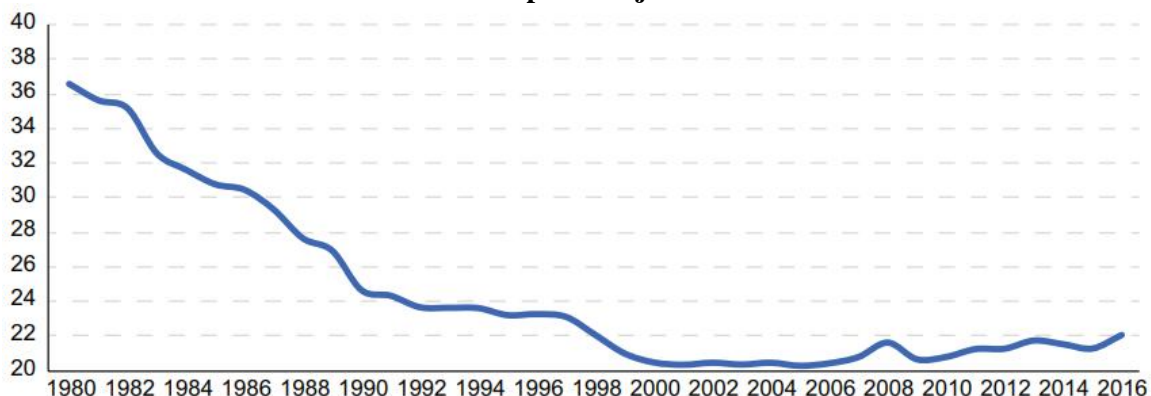
Los aspectos considerados tienen consecuencias muy importantes para la productividad y las perspectivas de crecimiento económico de la región.

La dinámica de la productividad de América Latina ha sido analizada por la CEPAL en muchas oportunidades (CEPAL, 2018b, 2014 y 2010) y la elevada, y por mucho tiempo creciente, brecha de la productividad de la región respecto a la frontera internacional, ha sido evidenciada claramente como uno de los aspectos más problemáticos para el crecimiento económico de América Latina.

En la gráfica siguiente se puede observar la dinámica de la productividad de América Latina en relación con la productividad de los Estados Unidos de Norteamérica que representan la frontera tecnológica. Este índice muestra la distancia entre la productividad del trabajo de la región y la de los Estados Unidos de Norteamérica (brecha externa).

De esta manera se puede observar que la productividad latinoamericana en 1980 alcanzaba el 36.6% de la de los Estados Unidos de Norteamérica. Después de una abrupta caída en los años ochenta y, en menor medida, en los años noventa, la brecha externa se mantiene estable y muy elevada: la productividad relativa oscila entre el 21% y el 22% entre 1999 y 2016.

AMÉRICA LATINA: PRODUCTIVIDAD RELATIVA CON RESPECTO A LA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, 1980-2016
-En porcentajes-



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

Cuando se considera la dinámica y la composición de la economía, la explicación de esta brecha de productividad se puede encontrar en la concentración de la producción en pocas actividades intensivas en recursos naturales (en la agricultura, la pesca, la minería y algunos sectores industriales) que generan una cantidad muy grande de divisas a través de las exportaciones, pero operan con muy pocas conexiones con el resto de la estructura productiva y no tienen efectos muy relevantes en términos de

derrames tecnológicos, creación de capacidades locales y desarrollo territorial. Al mismo tiempo hay también cadenas productivas dinámicas, como es el caso de la industria automotriz en Brasil y México y, en menor medida de la industria electrónica en México y la industria aeroespacial en Brasil y México, por ejemplo. Pero se trata de casos aislados, cuyo éxito es cuestionado o, por lo menos incompleto, y no logran modificar el panorama económico general de América Latina.

Estas diferencias y especificidades sectoriales ayudan a entender la heterogeneidad estructural latinoamericana. Sin embargo, las características de las empresas permiten visualizar otros aspectos igualmente importantes del mismo fenómeno.

En efecto, las especificidades que han sido evidenciadas para las empresas en la región se reflejan claramente en el análisis de la productividad relativa interna⁵¹. Este indicador permite comparar el desempeño de los distintos grupos de empresas al interior del mismo país o región.

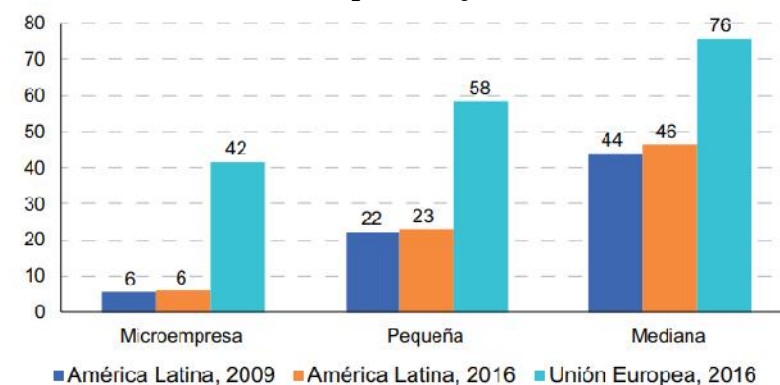
Cuando se considera ese indicador para las mipymes en América Latina y en Europa, se pueden apreciar que existen diferencias importantes en el desempeño de las distintas categorías de empresas. En 2016, la productividad del trabajo de una empresa mediana en América Latina era, en promedio, menos de la mitad de la que registraba una empresa grande de la misma región (véase la gráfica siguiente). En cambio, en el caso de las empresas pequeñas la productividad laboral alcanzaba apenas el 23% de la productividad de una empresa grande y finalmente las microempresas presentaban un valor de la productividad laboral que alcanzaba apenas el 6% de aquella de las empresas grandes.

⁵¹ La productividad relativa interna se refiere al cociente entre el valor de la productividad del trabajo de cada segmento de las mipymes y el valor de la productividad del trabajo de las grandes empresas en el mismo país o región.

Dadas las características observadas de las microempresas en la región, no debería sorprender que éste es el segmento donde no solo la productividad relativa interna es mucho más baja, en comparación con las otras categorías de empresas, sino que también es mayor la diferencia respecto al mismo segmento de empresas en la Unión Europea, de acuerdo con el indicador de desempeño utilizado.

En este sentido, en promedio, en América Latina, la diferencia entre microempresas y grandes empresas es siete veces mayor respecto a la que se registra en Europa. Asimismo, las diferencias en desempeño entre los distintos segmentos de empresas que forman las mipymes son mucho más marcadas en América Latina en comparación con la UE. Por ejemplo, en la Unión Europea la productividad de una empresa mediana es menos del doble de la de una microempresa, mientras que en América Latina es más de siete veces más grande.

**AMÉRICA LATINA Y UNIÓN EUROPEA:
PRODUCTIVIDAD RELATIVA INTERNA, 2009 Y 2016
-En porcentajes-**



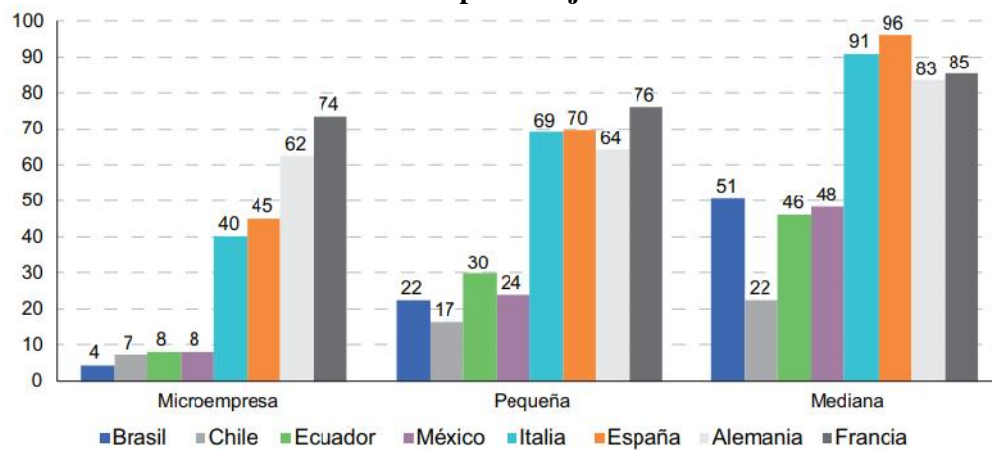
FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

Los valores considerados se refieren al conjunto de las dos regiones y por lo tanto no reflejan las diferencias que existen entre los países. Estas diferencias, en América Latina, son más acentuadas entre las medianas empresas, donde encontramos una productividad relativa interna que va desde el 22% de Chile hasta el 51% de Brasil (véase la gráfica siguiente).

En el caso de la Unión Europea han sido consideradas las cuatro economías más grandes en las cuales las mipymes representan más del 50% de las ventas o del valor agregado nacional. En estos países, las diferencias más relevantes se observan en el desempeño de las microempresas, con una productividad relativa interna que varía entre el 40% de Italia y el 74% de Francia.

Por otro lado, al considerar los ocho países incluidos en la gráfica siguiente, también se aprecia que las discrepancias mayores se encuentran en el segmento de las microempresas: desde el 4% de Brasil hasta el 74% de Francia.

**AMÉRICA LATINA Y UNIÓN EUROPEA (OCHO PAÍSES):
PRODUCTIVIDAD RELATIVA INTERNA
-En porcentajes-**



Nota: Los años correspondientes son: Brasil, Chile y Ecuador, 2016; México, 2013; Italia, España, Alemania y Francia, 2015.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

Las elevadas brechas de productividad se reflejan también en los salarios. En este caso la legislación salarial y, más en general la institucionalidad laboral, permiten reducir las diferencias en los salarios entre los distintos tipos de empresas. Igualmente, las brechas salariales son elevadas en América Latina y contribuyen a la desigualdad social que caracteriza a la región (véase el cuadro siguiente). En América Latina, los salarios promedio de las mipymes alcanzan aproximadamente el 40% de los salarios promedio de las grandes empresas, mientras que en la Unión Europea llegan al 60 por ciento.

**AMÉRICA LATINA Y UNIÓN EUROPEA (OCHO PAÍSES):
SALARIOS PROMEDIO DE LAS MIPYMES COMO PROPORCIÓN DE LOS
SALARIOS PROMEDIO DE LAS GRANDES EMPRESAS
-En porcentajes-**

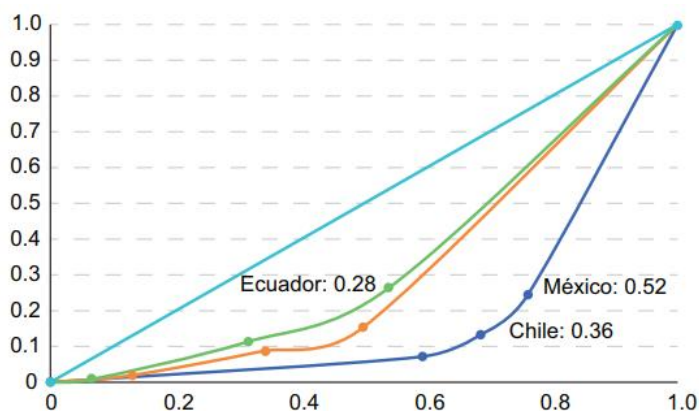
País	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Argentina	28.5	49.9	63.6	48.2
Brasil	24.5	46.1	68.9	42.2
Chile	18.5	37.8	53.7	37.6
Ecuador	38.2	53.4	69.0	57.9
México	12.8	39.1	66.7	35.0
España	38.8	63.6	76.6	61.4
Francia	55.8	71.6	79.1	67.7
Italia	25.1	62.1	84.3	50.9

Nota: Los años correspondientes son: Argentina, Brasil, Chile y Ecuador, 2016; México, 2013; Italia, España y Francia, 2015.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

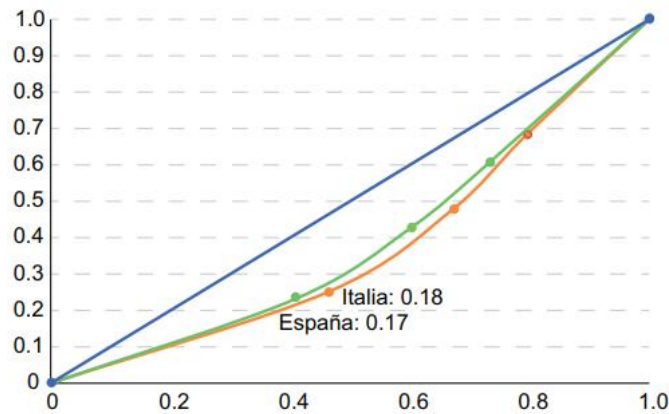
La heterogeneidad en el desempeño de las empresas se puede observar también a través de la dispersión de la productividad de cada empresa. Con la información disponible para los países se pueden graficar curvas de Lorenz y hacer cálculos de desigualdad medidos por el coeficiente de Gini, esta vez no de ingresos, sino de productividades.

**AMÉRICA LATINA (TRES PAÍSES): CURVA DE
LORENZ Y COEFICIENTE DE GINI DE LAS
PRODUCTIVIDADES POR TAMAÑO DE EMPRESA,
2016**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

UNIÓN EUROPEA (TRES PAÍSES): CURVA DE LORENZ Y COEFICIENTE DE GINI DE LAS PRODUCTIVIDADES POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2015



FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

Las dos gráficas anteriores muestran cómo la desigualdad productiva entre estratos medida por el coeficiente de Gini para algunos países europeos, no supera el valor de 0.20, mientras que para Ecuador, Chile y México están en niveles de 0.28, 0.36 y 0.52, respectivamente. Esto indica una dispersión bastante mayor en los países latinoamericanos considerados, en comparación con los tres casos europeos. En particular la dispersión es mucho más acentuada en el caso de México.

Por lo tanto, el índice utilizado muestra un desempeño mucho más heterogéneo en los tres países de la región, donde hay una cantidad exigua de grandes empresas de alta productividad, mientras la gran mayoría de las otras empresas presenta un desempeño muy pobre.

Si una alta desigualdad de ingresos crea problemas sociales en un país, como conflictividad, falta de cohesión social y problemas de gobernabilidad, en la arena productiva una alta heterogeneidad crea fenómenos semejantes, pero en las estructuras productivas, tornándose estas altamente diferenciadas y separadas entre sí. En un

escenario tal, no existen encadenamientos productivos entre empresas y entre los distintos segmentos de empresas o se encuentran en magnitudes muy bajas.

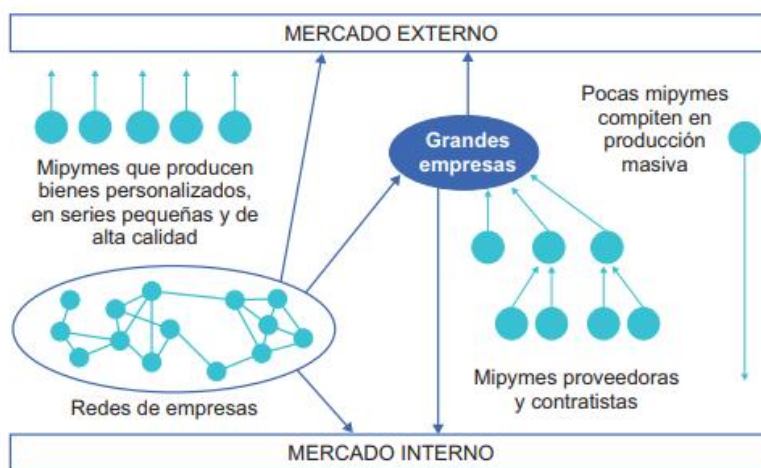
La ausencia o debilidad de las conexiones entre empresas y actividades debilita el crecimiento de la productividad limitando la división y especialización del trabajo entre empresas y hace más difícil la difusión y generación de innovación y conocimientos.

E. Inserción en la estructura productiva

Las diferencias evidenciadas entre las mipymes en América Latina y en la Unión Europea reflejan sistemas productivos distintos, en los cuales esas empresas evidentemente no se insertan de la misma manera. En el primer caso la inserción es secundaria dado que un número reducido de grandes empresas controla y genera la mayoría del PIB y casi el total de las exportaciones, mientras que en el otro caso el rol de las mipymes es central para garantizar el funcionamiento de la estructura productiva, la generación de valor agregado y las ventas al exterior de bienes y servicios.

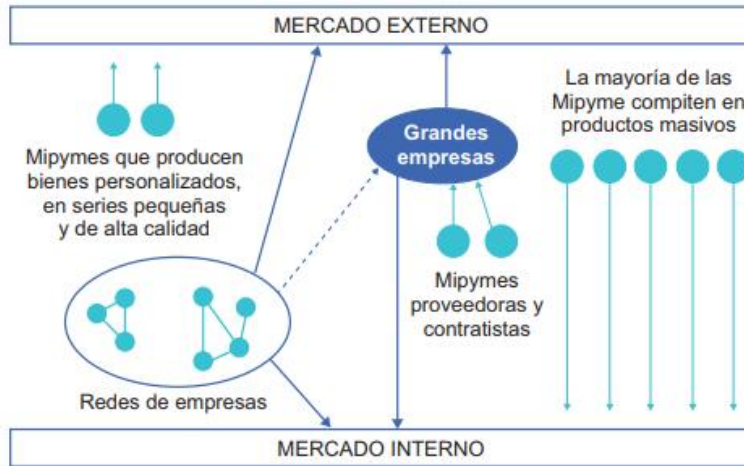
En los dos diagramas siguientes se presenta de forma esquemática la inserción de las mipymes en las dos estructuras productivas.

UNIÓN EUROPEA: INSERCIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA



FUENTE: Elaboración de la CEPAL.

AMÉRICA LATINA: INSERCIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA



FUENTE: Elaboración de la CEPAL.

En los países de la Unión Europea la mayoría de las mipymes se encuentran articuladas entre sí en redes, son parte de cadenas de proveedores de grandes empresas nacionales y extranjeras y producen bienes y servicios específicos que no compiten con los productos de fabricación masiva de las grandes empresas. Típicamente se trata de productos diseñados según los requisitos de los clientes, pequeñas series para nichos de mercado o productos estrechamente ligados al servicio al cliente (instalación, adaptación específica a las necesidades del cliente, mantenimiento y otros). En estos rubros, las economías de escala juegan un papel menor, de tal modo que las ventajas de la flexibilidad y proximidad al cliente de empresas más pequeñas adquieren mayor importancia. Este tipo de especialización impone mayores exigencias de calificación técnica y empresarial, siendo condición previa, en especial, la capacidad de innovar continuamente. La mayoría de las mipymes en América Latina no cuenta con estas calificaciones. Casi todas ellas se insertan en áreas de producción estandarizadas y con baja intensidad de conocimientos, en las que compiten directamente con la producción a gran escala y/o con grandes casas comerciales.

Las experiencias de articulación productiva, tanto bajo la forma de redes como de cadenas de proveedores, son bastante escasas en América Latina y además adolecen de serias limitaciones, también en los casos más exitosos. En este sentido, se ha observado que en muchos casos en los cuales las empresas están conectadas entre sí, prevalecen las relaciones de mercado, mientras que en los países europeos son más relevantes las relaciones de cooperación (Rabellotti, 1997; Dini y Stumpo, 2004).

Es importante destacar también que en un sistema productivo poco articulado y dominado por un número reducido de grandes empresas se acentúa la probabilidad de bloqueos a la competencia impuesta por las empresas que controlan los mercados. Agentes económicos con alto poder relativo pueden llevar a cabo más fácilmente prácticas reñidas con la libre competencia como el bloqueo a la entrada, precios predatorios o favorecer regulaciones que beneficien solo a una parte del mercado, limitando el surgimiento de empresas de menor tamaño.

Finalmente, una situación de alta heterogeneidad impone su propia inercia. La inercia que es inherente a este proceso prohíbe la posibilidad de un catching-up pues una mayor desigualdad, al mismo tiempo que de forma aparente promete un mayor potencial de crecimiento de la productividad, en la realidad contribuye al mismo tiempo al bloqueo de tal oportunidad. El fenómeno se constituye, finalmente, como una continua promesa que, de no mediar un shock exógeno, es difícilmente alcanzable.

F. Especificidades de las empresas y diseño de las políticas

La importancia de las mipymes en América Latina se fundamenta por la cantidad de empresas y su aporte al empleo. Sin embargo, su contribución a la producción es más limitada, dado que el 75% de la misma es generado por las grandes empresas. Consecuentemente son muy elevados los diferenciales de productividad entre estas últimas y las demás empresas: en promedio la productividad de las microempresas es apenas el 6% de la de las grandes empresas; en el caso de las pequeñas empresas es un

23% y para las medianas un 46%. Si bien esos valores esconden diferencias entre los países de la región, esas brechas son mucho más altas de las registradas en la Unión Europea.

Entonces por un lado las mipymes representan la enorme mayoría de las empresas y del empresariado de la región, con un aporte muy importante al empleo, pero por el otro su productividad es baja en el caso de las pymes y extremadamente baja en el caso de las microempresas.

Este hecho tiene consecuencias muy importantes para la productividad promedio del total de la economía. Si no se logran aumentos sostenidos de la productividad de las mipymes que permitan reducir las brechas con las grandes empresas (es decir aumentos superiores al que registra la economía en su conjunto), no será posible cerrar las distancias que presentan las economías de la región respecto a los países más desarrollados. Además, cualquier incremento de esta variable que se registre en la región, dada la heterogeneidad mencionada, no será el reflejo de un aumento generalizado de la capacidad de competir de los países en su conjunto, sino que estará concentrado en la pequeña minoría de grandes empresas modernas, que a su vez se encuentran ubicadas en muy pocos subsectores, esencialmente aquellos basados en recursos naturales o en algunos servicios (por ejemplo, telecomunicaciones y bancos). De la misma manera, esos incrementos de productividad no estarán generando un mejoramiento generalizado y uniforme de las condiciones de vida de la población.

La producción de las mipymes está orientada esencialmente hacia el mercado interno y su desempeño está fuertemente influenciado por las condiciones macroeconómicas (Peres y Stumpo, 2002). Por lo tanto, situaciones de inestabilidad macroeconómica y caída del PIB afectan fuertemente tanto el nivel de producción como el empleo de estas empresas.

En efecto, en fases de estancamiento y recesión de la actividad económica, la tasa de mortalidad de las empresas presenta un comportamiento decreciente inverso al tamaño de las empresas y, al mismo tiempo, la tasa de entrada de nuevas empresas se contrae más en el caso de las empresas formales más pequeñas (Yoguel y otros, 2004; Crespi, 2003).

Aunque el resultado neto, en términos de empleo, puede ser positivo (en particular para las microempresas), se genera una reducción de los salarios reales y un incremento de la inestabilidad laboral, ambos más acentuados en el caso de las empresas más pequeñas.

En esas situaciones, la mortalidad se incrementa en el caso de las empresas de menor antigüedad (que son esencialmente mipymes), llegando hasta tasas del 50% en el caso de empresas de hasta dos años (SEBRAE, 2007).

Estos fenómenos de destrucción de capacidades empresariales no son “creativos” en el caso de las empresas de menor tamaño, en primer lugar porque no necesariamente son las empresas más ineficientes en el largo plazo las que son eliminadas del mercado: una pérdida temporánea de eficiencia lleva fuera del mercado a empresas que tienen potencialidades que en el mediano plazo podrían ser desarrolladas con éxito, si hubiesen políticas de apoyo eficaces; y esto puede ser particularmente cierto para las empresas nuevas (que tienen menos recursos y tienen que adaptarse a las especificidades de los mercados). En segundo lugar, no hay un proceso de destrucción creativa porque las nuevas empresas no desplazan a las que desaparecen orientándose hacia sectores de alta tecnología. Por el contrario, en la casi totalidad de los casos, las empresas que ingresan lo hacen en los mismos sectores de las que cerraron su actividad.

Esto lleva a considerar la inserción de las mipymes en la estructura productiva de los países de la región. En términos generales se puede decir que el empleo de las microempresas se concentra sobre todo en comercio y en algunos servicios de bajo

valor agregado; en el caso de las pequeñas empresas el comercio minorista, la industria manufacturera (en menor medida) y, en algunos casos, la construcción reúnen la mayoría del empleo. En cambio, en las empresas medianas la industria puede llegar a ser el sector con el porcentaje más importante de ocupados, aunque el comercio sigue manteniendo un peso relativo relevante (en general inferior al de la industria). Para las grandes empresas la manufactura y algunos servicios de mayor valor agregado concentran la mayoría del empleo.

Esta distribución del empleo presenta una cierta variabilidad de acuerdo con las características específicas de la estructura productiva de cada país de la región; por ejemplo en los países de menor desarrollo industrial, el comercio puede ser relevante, en términos de empleo, también para el conjunto de las grandes empresas, llegando a igualar (o hasta superar) la importancia de la industria; de la misma manera, para ese mismo segmento de empresas, los servicios de telecomunicaciones e intermediación financiera pueden tener un peso mayor en aquellas economías de menor tamaño y con una más elevada especialización en los sectores mencionados.

Igualmente, en todos los casos la inserción de las mipymes (en particular las microempresas y las pequeñas empresas) en la economía se realiza en las ramas de menor productividad, en las cuales hay bajas barreras a la entrada y donde la necesidad y los incentivos para operar en conexión con otras empresas (generando redes o clúster) son muy bajos y por lo tanto también son reducidas las posibilidades de generar economías externas que incrementen la especialización de las empresas (y de la fuerza laboral), la propensión a innovar y la productividad.

La estructura productiva de los países de la región, en la cual predominan pocas grandes empresas especializadas en sectores intensivos en recursos naturales y algunos servicios de alta intensidad de capital, hace que no haya incentivos para que las mipymes puedan insertarse en actividades de mayor valor agregado: en el caso de los sectores

mencionados por razones obvias e insalvables (la elevada intensidad de capital), y en las ramas intensivas en conocimientos porque las mismas son, en la región, en el mejor de los casos, enclaves poco articulados con el resto de la economía; por las mismas razones, en este último caso, también son muy limitadas las posibilidades de modernización y mejoramiento (upgrade) para las mipymes que ya estén operando en esos sectores.

En esta situación el papel de las mipymes queda relegado a la provisión de empleo con bajos niveles de calidad, estabilidad y salarios. Sin embargo, si bien esto garantiza un cierto crecimiento de la ocupación en etapas de expansión macroeconómica, también facilita un trasvase de ocupados (y empresas) de la economía formal a la informalidad, en períodos de crisis. Y al mismo tiempo condiciona las posibilidades de incrementos sostenidos y difundidos de la productividad.

De esta manera la estructura productiva condiciona notablemente las características y modalidades de inserción de las mipymes en la economía, sus aportes potenciales y en definitiva el nivel global de productividad que se puede alcanzar.

Hay también dimensiones relacionadas con el funcionamiento de los mercados y con la eficiencia de las empresas que influyen en desempeño de las mipymes y es importante considerarlos en el diseño de las políticas.

En relación con el primer aspecto, las políticas de competencia y las de acceso al crédito seguramente adquieren una gran importancia. Sin embargo, el rol dominante de pocas grandes empresas, también en sectores con una cantidad importante de mipymes, hace más complejo el proceso de decisión política en esta materia.

Asimismo, es cierto que iniciativas orientadas a la asesoría para mejorar y modernizar la gestión y la organización interna de las empresas de menor tamaño, pueden generar un aumento de la eficiencia y la productividad. Sin embargo, dadas las características

consideradas de las mipymes (orientación sectorial e inserción en la estructura), vale la pena preguntarse cuáles son los determinantes más importantes del desempeño y la productividad de las microempresas y pymes en la región.

Ésta es un área de investigación aún en desarrollo en América Latina; sin embargo, un estudio preliminar realizado por la CEPAL indica que la especialización sectorial es un factor significativo entre los determinantes de las brechas de productividad⁵². Es importante profundizar el análisis de los elementos que permiten explicar las elevadas brechas de productividad que existen entre las empresas, porque se trata de uno de los rasgos específicos de la heterogeneidad estructural de la región y por lo tanto su identificación y su importancia relativa pueden ayudar en orientar las políticas de fomento.

En este sentido, es seguramente válido el esfuerzo que pueden realizar las instituciones de fomento para mejorar la eficiencia de las empresas, a través de cambios en los sistemas de gestión, de organización interna, en las tecnologías (por ejemplo, a través de las tecnologías digitales) y en la propensión a innovar. Asimismo, son legítimas las iniciativas para aumentar el capital empresarial creando nuevas empresas. Sin embargo, tomando en cuenta las características y la especialización sectorial de las mipymes en América Latina, esas políticas difícilmente podrán modificar las brechas de productividad que hoy existen entre agentes económicos en la región. más allá de algunos resultados positivos sobre grupos reducidos de empresas.

Por el contrario, esas estrategias pueden tener un impacto mucho mayor si son acompañadas por políticas que apuntan a modificar la estructura sectorial de las economías de la región y de la industria en particular.

⁵² Se trata del estudio “Análisis de los determinantes de las brechas de productividad entre microempresas, pymes y grandes firmas en Ecuador”, realizado en 2016 por Juan Carlos Palacios en el marco de la asistencia técnica de la CEPAL al INEC para crear el Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial.

Asimismo, también es importante considerar la heterogeneidad de los agentes económicos al interior de las mipymes. Dadas la cantidad de empresas en sectores de baja productividad y bajas barreras a la entrada, es difícil pensar para las microempresas en políticas orientadas a la inserción en cadenas dinámicas de mayor valor agregado; y esto es probablemente válido también para una parte de las pequeñas empresas.

En cambio, la situación es distinta para las empresas medianas, y una parte de las pequeñas, que por su desempeño e inserción sectorial pueden ser sujetos activos de iniciativas que apuntes a generar redes de proveedores, redes de empresas, así como producciones de bienes para mercados más especializados, personalizados y de mayor contenido tecnológico.

Los aspectos mencionados no implican eliminar de las políticas de fomento para las mipymes uno u otro segmento de empresas, sino por el contrario incorporar a todo el universo de beneficiarios a través de estrategias que sean diferenciadas de acuerdo con las características de los grupos de empresas.

VII. Diagnóstico de micro, pequeñas y medianas empresas, políticas e instituciones de fomento en México

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) son un componente fundamental del tejido empresarial latinoamericano. Su importancia se manifiesta en dimensiones como su participación en el número total de empresas y creación de empleo. En contrapartida, su contribución al PIB es de solo el 30% (cifra que alcanza, en promedio, al 60% en los países de la OCDE, reflejando altas brechas de productividad entre ambas regiones y grupos de empresas). La estructura productiva heterogénea y la especialización en productos de bajo valor agregado que distingue a América Latina influyen en el desempeño de estas firmas y se manifiesta en esa brecha de productividad y un mínimo aporte exportador.

Ambos factores son indicativos de la alta heterogeneidad estructural de las economías de la región y la consecuente desigualdad social que propicia. En cuanto las elevadas diferencias de productividad (entre sectores y entre empresas) reflejan y refuerzan brechas en capacidades, en incorporación de progreso técnico, en poder de negociación, en acceso a redes sociales y en opciones de movilidad ocupacional ascendente a lo largo de la vida laboral.

Una nueva agenda de fomento productivo para las mipymes supone cuatro dimensiones críticas: i) el rol asignado a las mipymes en el desarrollo productivo y empresarial nacional, reconociendo la heterogeneidad de los beneficiarios y las potencialidades de cada grupo de firmas y definiendo los límites del universo de beneficiarios; ii) la separación entre objetivos económicos y de competitividad por una parte del resto de los objetivos de desarrollo; iii) la relación de la agenda con el proyecto productivo nacional, y iv) el proceso de maduración y retroalimentación de las políticas de mipymes en términos de maduración institucional de los instrumentos (Santoleri y Stumpo, 2014).

En este contexto, el presente documento tiene como objetivo analizar la evolución de las mipymes en México destacando los avances en el diseño de políticas y la incorporación de instrumentos novedosos.

La primera sección presenta los rasgos centrales de las mipymes en México, analizando la importancia de este grupo de empresas diferenciando su desempeño y dinámicas a nivel sectorial, su relevancia en términos de número de empresas y personal ocupado, su productividad y rentabilidad, su capacidad exportadora, sus estrategias y capacidades de acceso al financiamiento y las estrategias de desarrollo de actividades de ciencia, tecnología e innovación (CTI). La segunda sección describe el entorno de las mipymes mexicanas al describir la estrategia productiva predominante: el tipo de políticas industriales y productivas y las tendencias de productividad, exportación e innovación.

La tercera sección analiza los principales programas e instrumentos de política pública orientados a fomentar el desarrollo de mipymes, presentando sus rasgos generales (recursos, empresas atendidas y evaluaciones de diseño) y enfatizando la articulación con otras áreas de desarrollo nacional. La cuarta sección describe la estructura institucional del sistema de fomento integral a las mipymes articulado en torno a las acciones del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el esquema de coordinación entre instituciones y programas de fomento del sistema de emprendedores y mipymes. La quinta y última sección recapitula los factores críticos de desarrollo institucional y eficiencia de los programas de fomento a las mipymes en México, destacando los principales obstáculos y desafíos a la construcción de políticas de innovación y competitividad de las mipymes mexicanas.

A. Las mipymes en México: dinámicas, características y evolución del sector

1. Delimitación de las mipymes

La definición y criterios de demarcación de las mipymes en América Latina han sido objeto de debate analítico y metodológico. En México, el marco normativo y regulatorio de las mipymes ha sido establecido por la Secretaría de Economía. Tras varias taxonomías previas, la clasificación establecida en 2009 es la primera estratificación de empresas que combina la diferenciación por actividad económica, personal ocupado y monto de ventas anuales. Esta estratificación es la utilizada actualmente por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

MÉXICO: CRITERIOS DE ESTRATIFICACIÓN DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, POR PERSONAL Y RANGO DE MONTO DE VENTAS ANUALES

-En número de personas y millones de pesos-

Sector	Estratificación								
	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado ^{#/}	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado ^{#/}	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado ^{#/}
Industria	De 0 a 10	Hasta 4	4.6	De 11 a 50	Desde 4.01 hasta 100	95	De 51 a 250	Desde 100.1 hasta 250	250
Comercio	De 0 a 10	Hasta 4	4.6	De 11 a 50	Desde 4.01 hasta 100	93	De 31 a 100	Desde 100.1 hasta 250	235
Servicios	De 0 a 10	Hasta 4	4.6	De 11 a 50	Desde 4.01 a 50	95	De 51 a 100	Desde 100.1 hasta 250	235

^{#/} Tope máximo combinado = (trabajadores) X 10% + (ventas anuales) X 90 por ciento.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Censos Económicos 2014. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos, Aguascalientes, 2015.

2. Características de la participación de las mipymes

a) Dinámicas de las mipymes en la economía y la producción nacional. En el análisis de las dinámicas y formas de inserción de las mipymes en la estructura económica y productiva nacional la diferenciación sectorial tiene gran relevancia. Se destacan en tal sentido tres tendencias: la alta relevancia productiva de las firmas manufactureras (48% del total), la importancia en número de empresas del sector comercio (48.3% de los establecimientos de 2013 correspondieron a este sector) y el leve predominio del sector servicios como empleador (que emplea al 38% del personal ocupado total, superior al 29.6% del sector comercio y el 23.5% del sector manufacturero).

MÉXICO: IMPORTANCIA DE LOS SECTORES DE LA ECONOMÍA, 2013

	Número de empresas	Personal ocupado total (número de personas)	Producción bruta total (millones de pesos)
Total nacional	4 230 745	21 576 358	13 984 313 218
Manufacturas	489 530 (11.6% del total)	5 073 432 (23.5% del total)	6 745 772 046 (48.2% del total)
Comercio	2 042 641 (48.3% del total)	6 389 648 (29.6% del total)	1 493 657 863 (10.7% del total)
Servicios	1 637 362 (38.7% del total)	8 195 046 (38% del total)	3 192 733 914 (22.8% del total)
Otras actividades económicas ^{a/}	61 212 (1.4% del total)	1 918 232 (8.9% del total)	2 552 149 395 (18.3% del total)

^{a/} Según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte 2013 (SCIAN), se incluyen aquí los siguientes sectores: agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza; minería y generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y gas por ductos al consumidor final (INEGI, 2015, pág. 165).

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Censos Económicos 2014. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos*, Aguascalientes, 2015.

Sectorialmente se destacan tendencias diferenciadas y comunes. En el sector manufacturero aunque se mantiene la tendencia nacional de contar con un alto predominio de microempresas, las empresas grandes concentran la mayoría del personal ocupado (53.6%), remuneraciones (72.6%), producción bruta (72.6%) y activos fijos (71.8%). En el sector comercio también predominan microempresas en el número total (96.9%) y personal ocupado (60.5%). Sin embargo, las remuneraciones, la producción bruta y los activos fijos se distribuyen de forma relativamente similar entre micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. En el sector servicios (al igual que en el sector comercio) las microempresas son más relevantes en términos del número total de empresas (95.8%) y el personal empleado (60.5%). Sin embargo, en este sector las grandes empresas tienen una mayor relevancia en términos del porcentaje de remuneraciones del sector (68.7%), la producción bruta (53.3%) y los activos (54.4%). Finalmente, el sector de otras actividades económicas se compone en mayor proporción de microempresas, aunque menor al resto de los sectores (62%). Dentro del sector, las grandes empresas son preponderantes en el personal que ocupan (45.2%), las remuneraciones que realizan (73.4%), la producción bruta (79.2%) y los activos (90.6%).

**MÉXICO: CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS PRINCIPALES POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS,
2013**

-En porcentajes-

Sector	Tamaño de la empresa	Número de empresas	Personal ocupado	Remuneraciones	Producción bruta total	Activos fijos
Manufactura	Micro	93.6	20.8	4.1	2.7	4.3
	Pequeñas	4.2	8.8	6.2	4.9	5.6
	Medianas	1.5	16.8	17	15.7	18.4
	Grandes	0.7	53.6	72.6	76.6	71.8
Comercio	Micro	96.9	60.5	28.7	27.1	35.2
	Pequeñas	2.2	11.7	20.8	19.8	18
	Medianas	0.7	12	22.7	23.8	23.8
	Grandes	0.3	15.9	27.8	29.3	23
Servicios	Micro	95.8	61.9	12	22.4	24.3
	Pequeñas	3.7	19.9	13.4	17.5	13.4
	Medianas	0.3	5.7	6	6.8	7.9
	Grandes	0.2	12.5	68.7	53.3	54.4
Otras actividades económicas	Micro	62	6.7	2.1	1.7	0.9
	Pequeñas	27.8	20.5	9.4	6.8	3.3
	Medianas	8.5	27.6	15.2	12.3	5.2
	Grandes	1.7	45.2	73.4	79.2	90.6

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); Censos Económicos 2014. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos, Aguascalientes, 2015.

b) Número de empresas y personal ocupado: tendencias y evolución Considerando la estructura porcentual de las empresas y el personal ocupado por estratos, hay un claro predominio de empresas que ocupan hasta 10 personas. Estas, representaron en 2013 al 95.4% del total de empresas y ocuparon al 39.8% del personal empleado.

**MÉXICO: EMPRESAS Y PERSONAL OCUPADO TOTAL SEGÚN ESTRATOS,
2003, 2008 Y 2013**

-En porcentajes-

Estratificación	Total de empresas			Personal ocupado		
	2003	2008	2013	2003	2008	2013
Total nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
0 a 10	94.9	95.0	95.4	38.3	41.8	39.8
11 a 50	3.9	4.0	3.6	15.3	15.3	15.1
51 a 250	0.9	0.8	0.8	17.4	15.9	16.3
251 y más personas	0.2	0.2	0.2	29.0	27.0	28.8

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Censos Económicos 2014. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos, Aguascalientes, 2015.

c) Producción, valor agregado, desempeño y productividad de las empresas. El peso de las mipymes en la producción total (en términos de producto bruto interno) es reducido y contrastante a la contribución del 72.3% de las grandes empresas.

**MÉXICO: APOORTE DE LAS EMPRESAS AL PIB SEGÚN
SU TAMAÑO, 2013**
-En millones de pesos y porcentajes-

Empresas por tamaño	Producción bruta total (millones de pesos)	Contribución de cada segmento de empresas a la producción nacional (porcentajes)
Total nacional	13 984 313.22	100.00
Micro	990 628.56	7.08
Pequeña	1 838 345.28	13.15
Mediana	1 045 157.69	7.47
Grande	10 110 181.69	72.30

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), "Censos Económicos 2014", Ciudad de México, 2018 [base de datos en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/ce/2014/>.

Otros indicadores de desempeño económico de las empresas, corroboran aspectos señalados previamente: considerando los distintos sectores, manufactura y otras actividades son los que más emplean, pagan mejores remuneraciones y poseen mayores activos fijos por persona y por empresa. Estas tendencias se agudizan conforme aumenta el tamaño de empresa⁵³. Resultados similares se encuentran en la variable de participación de remuneraciones en el valor agregado. Sin embargo, la participación del valor agregado a la producción es mucho mayor en los sectores comercio (62.2%), otras actividades (61.8%) y servicios (54.6%) que en manufactura (25.7%).

⁵³ Véase en particular, la incidencia que tienen las grandes empresas al valor total de la producción de cada sector que alcanzan al 71.8% en el caso del sector manufactura y al 90.6% en el de otras actividades económicas.

**MÉXICO: INDICADORES ECONÓMICOS DE LOS SECTORES POR TAMAÑO
DE LAS EMPRESAS, 2013**

Sector	Indicador	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Manufactura	Personal ocupado promedio por tamaño de empresa (n° de personas)	10	2	22	115	766
	Remuneraciones anuales por trabajador (miles de pesos)	137.1	53.3	77.2	119.2	169.5
	Activos fijos anuales por persona ocupada (millones de pesos)	424.6	88.1	268.2	464.6	568.7
	Activos fijos anuales por empresa (millones de pesos)	4 400.7	203.4	5 851.1	53 238.7	435 670.9
	Participación de las remuneraciones en el valor agregado censal (porcentajes)	27.2	27	31.2	31.6	26.1
	Participación del valor agregado censal a la producción (porcentajes)	25.7	39.5	28.5	23.9	25.4
	Producción bruta total del sector por tamaño de empresa (porcentaje)	100	4.3	5.6	18.4	71.8
Comercio	Personal ocupado promedio por tamaño de empresa (n° de personas)	3	2	17	53	190
	Remuneraciones anuales por trabajador (miles de pesos)	77.7	53	75.5	93.3	122.9
	Activos fijos anuales por persona ocupada (millones de pesos)	127	73.9	196.1	252.6	184.2
	Activos fijos anuales por empresa (millones de pesos)	397.4	144.3	3 324.6	13 366.2	35 002.7
	Participación de las remuneraciones en el valor agregado censal (porcentajes)	21.2	18.1	26.9	23.1	20.3
	Participación del valor agregado censal a la producción (porcentajes)	62.2	67	59.1	57.8	62.3
	Producción bruta total del sector por tamaño de empresa (porcentaje)	100	35.2	18	23.8	23
Servicios	Personal ocupado promedio por tamaño de empresa (n° de personas)	5	2	21	70	467
	Remuneraciones anuales por trabajador (miles de pesos)	103.5	47.9	64.2	99.4	153.4
	Activos fijos anuales por persona ocupada (millones de pesos)	162.5	91.8	132.6	252.7	249.5
	Activos fijos anuales por empresa (millones de pesos)	813.4	207.5	2 780.9	17 688.5	116 548.2
	Participación de las remuneraciones en el valor agregado censal (porcentajes)	28.4	15.2	27.3	38.9	32.9

	Participación del valor agregado censal a la producción (porcentajes)	54.6	56.9	55.5	45.3	54.4
	Producción bruta total del sector por tamaño de empresa (porcentaje)	100	24.3	13.4	7.9	54.4
	Personal ocupado promedio por tamaño de empresa (n° de personas)	31	3	23	102	851
Otras actividades	Remuneraciones anuales por trabajador (miles de pesos)	160.7	65.7	71.9	88.1	255
	Activos fijos anuales por persona ocupada (millones de pesos)	1 967.9	252.3	316.9	371.7	3 947.6
	Activos fijos anuales por empresa (millones de pesos)	61 669.6	852.3	7 328.5	37 791.6	3 360 375.6
	Participación de las remuneraciones en el valor agregado censal (porcentajes)	14.5	26.1	32.2	28.2	12.3
	Participación del valor agregado censal a la producción (porcentajes)	61.8	43	38.4	39.1	67.7
	Producción bruta total del sector por tamaño de empresa (porcentaje)	100	0.9	3.3	5.2	90.6

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Censos Económicos 2014. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos, Aguascalientes, 2015.

Los datos anteriores reafirman las dificultades de productividad y rentabilidad que enfrentan las mipymes en México, particularmente las micro y pequeñas. Los siguientes cuadros muestran los niveles de productividad y rentabilidad y su evolución entre 2008 y 2011.

**MÉXICO: PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS
POR SECTOR Y TAMAÑO DE EMPRESA,
2008 y 2011**

-En millones de pesos-

Sector	Tamaño de la empresa	Productividad 2008 ^{a/}	Productividad 2011 ^{b/}	Rentabilidad 2008 ^{a/}	Rentabilidad 2011 ^{b/}
Comercio	Micro	77	72	110	97
	Pequeña	302	317	3 752	3 638
	Mediana	396	445	22 672	23 820
	Grande	402	504	81 112	87 525
	Agregado	175	180	338	322
Servicios no financieros	Micro	129	140	162	180
	Pequeña	224	232	2 240	2 284
	Mediana	330	378	15 354	17 154
	Grande	482	534	207 027	216 079
	Agregado	251	273	653	676
Industrias manufactureras	Micro	106	98	104	95
	Pequeña	425	472	2 884	3 022
	Mediana	1 006	1 393	36 457	50 179
	Grande	1 624	2 290	345 123	446 283
	Agregado	1 046	1 391	3 390	3 783
Todos los sectores	Micro	109	104	137	123
	Pequeña	322	347	3 110	3 129
	Mediana	597	775	26 637	33 158
	Grande	1 324	1 785	457 838	606 268
	Agregado	547	693	1 356	1 737

^{a/} Millones de pesos de producto anual por empleado.

^{b/} Millones de pesos de valor agregado por empresa anualmente.

FUENTE: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Temas y políticas clave sobre pymes y emprendimiento en México, París, 2013.

**MÉXICO: CAMBIOS DE PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD
DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO,
2008 y 2011
-En porcentajes-**

Tamaño de la empresa	Cambio de productividad, 2008-2011	Cambio de rentabilidad, 2008-2011
Micro	-4.6	-10.2
Pequeña	7.8	0.6
Mediana	29.8	24.5
Grande	34.8	32.4
Agregado	26.7	25.0

FUENTE: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Temas y políticas clave sobre pymes y emprendimiento en México, París, 2013.

d) Exportaciones. En estadísticas oficiales nacionales, los datos disponibles de empresas exportadoras que consideren al subgrupo de mipymes remiten solo al sector manufacturero⁵⁴. Es fuerte la tendencia a la exportación de las grandes empresas manufactureras (más del 62% de ellas exportan) y una escasa incidencia de las mipymes. Esta incidencia es menor conforme disminuye el tamaño de la empresa. De forma que solo el 0.06% de las microempresas manufactureras son exportadoras, cifra que alcanza a más del 30% de las medianas.

**MÉXICO: EMPRESAS EXPORTADORAS SEGÚN TAMAÑO POR TOTAL
DE PERSONAL OCUPADO, 2013**

Tamaño de la empresa	Exportadoras		
	Número total	Absoluto	Porcentaje
Total	489 530	5 844	1.19
Micro	458 096	265	0.06
Pequeñas	20 455	1 068	5.22
Medianas	7 431	2 284	30.74
Grandes	3 548	2 227	62.77

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), "Censos Económicos 2014", Ciudad de México, 2018 [base de datos en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/ce/2014/>.

⁵⁴ Henríquez (2009 pág. 22) basada en datos del año 2002 señala que las mipymes representan el 6.7% de las empresas exportadoras. Muy por el contrario, los cálculos de Martner, Mulder y Urmeneta (2015, pág. 61) encuentran la presencia de más de 35 mil empresas exportadoras en México para el año 2011: 32 mil 406 de ellas pequeñas y medianas (91%) y 3 mil 288 grandes (9%).

La tendencia también es clara al interior de cada subsector manufacturero. Las grandes empresas dominan las exportaciones manufactureras en volúmenes de exportaciones: 93.59% del total de ventas en millones de dólares. Dado el interés del trabajo por las dinámicas de participación de las mipymes en la economía nacional, destacan empresas medianas manufactureras en subsectores donde este segmento representan más del 20% del total de las exportaciones del subsector: la industria de las bebidas y el tabaco (20.19%), alimentaria (20.57%), química (21.88%), impresión y conexas (24.48%) y, muy especialmente, madera (42.85%) (INEGI, 2018).

En concordancia con los resultados señalados, el promedio del valor de las exportaciones manufactureras según el tamaño de la empresa aumentan conforme el tamaño de la empresa.

**MÉXICO: EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
PROMEDIO SEGÚN PERSONAL OCUPADO, 2013**
-En miles de dólares-

Personas ocupadas en la empresa	Valor promedio de las exportaciones
Total	48 238
1 a 10	818
11 a 50	1 244
51 a 250	7 241
251 a 500	19 783
501 y más	193 923

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), "Censos Económicos 2014", Ciudad de México, 2018 [base de datos en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/ce/2014/>.

e) Acceso al crédito. Solo el 16.5% de las empresas nacionales obtuvieron acceso al crédito en 2013. Altos porcentajes de mipymes no lo obtuvieron: 84.2% de microempresas, 71.6% de pequeñas y 61.3% de medianas (INEGI, 2015).

**MÉXICO: ACCESO AL CRÉDITO POR TAMAÑO DE LA EMPRESA,
TOTALES NACIONALES, 2013
-En número de empresas y porcentajes-**

Tamaño de la empresa	Número total de empresas	Empresas que obtuvieron financiamiento		Empresas que no obtuvieron financiamiento	
		Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje
Totales	3 798 105	628 263	16.5	3 169 842	83.5
Micro	3 603 700	568 961	15.8	3 034 739	84.2
Pequeña	153 296	43 603	28.4	109 693	71.6
Mediana	33 334	12 906	38.7	20 428	61.3
Grande	7 775	2 793	35.9	4 982	64.0

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), "Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país", Boletín de Prensa, N° 285/16, Aguascalientes, 13 de julio de 2016 [en línea] http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf.

Considerando los cálculos del Banco de México (2015) sobre el panorama del crédito bancario y su evolución 2009-2014 se calcula la existencia de más de 316 mil empresas con al menos un crédito vigente con alguna institución bancaria, siendo 96% de ellas mipymes y teniendo las medianas empresas el mayor dinamismo de todas.

**MÉXICO: EMPRESAS CON CRÉDITO BANCARIO, 2009-2014
-En número de empresas-**

Año	Sistema	Grandes	Pymes	Medianas	Micro y pequeñas
2009	248 472	8 126	240 346	4 065	236 281
2010	273 693	9 382	264 211	4 714	259 597
2011	298 233	10 453	287 780	5 354	282 426
2012	329 230	11 116	318 114	6 445	311 669
2013	326 378	12 250	314 128	7 376	306 752
2014	316 579	12 732	303 847	8 161	295 686
Tasa de crecimiento promedio anual	4.96	9.4	4.8	14.96	4.59

FUENTE: Banco de México, Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME), Ciudad de México, 2015.

En 2014, el saldo crediticio bancario superó los 834 mil millones de pesos, cifra cercana al 40% del saldo de crédito al sector privado no financiero total de ese año. Aunque la mayoría de las empresas acreditadas son mipymes, éstas solo absorbieron el 22% del saldo de crédito bancario dirigido a empresas, contrastando al 78% restante que recibieron las empresas grandes. El crecimiento del saldo crediticio de las mipymes alcanzó una tasa promedio anual de 12.58%, más de tres veces superior a la de las

grandes empresas. Al interior de las pymes, el saldo crediticio dirigido a empresas medianas registra la tasa de crecimiento más elevada.

El período 2009-2014 muestra un crecimiento del crédito bancario a mipymes, ganando importancia en el crédito bancario total y al interior de la cartera de crédito a empresas.

**MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LA IMPORTANCIA DEL
CRÉDITO A MIPYMES, 2009-2014
-En porcentajes-**

Año	Dentro del crédito bancario total	Dentro del crédito bancario a empresas
2009	5.0	15.8
2010	5.5	17.0
2011	5.4	17.6
2012	6.0	19.4
2013	6.4	21.2
2014	6.5	22.0

FUENTE: Banco de México, Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME), Ciudad de México, 2015.

En promedio, cada mipyme tuvo un endeudamiento agregado con el sector bancario de 605 mil pesos en 2014, un 39% superior al promedio de endeudamiento de 2010. Este crecimiento destaca porque el correspondiente a empresas medianas disminuyó en ese lapso. Esto es, el crecimiento del promedio del endeudamiento se explica por la evolución del crédito a micro y pequeñas empresas.

Entre todas las empresas que recurren a créditos bancarios, el 10% se destina a la inversión de largo plazo y el 83% a necesidades de capital de trabajo, incluyendo crédito para activo fijo, desarrollo inmobiliario comercial, de vivienda, operaciones de arrendamiento financiero o puro, proyectos de infraestructura y factoraje financiero. No obstante, conforme es menor el tamaño de la empresa, la importancia del capital de trabajo como destino del crédito aumenta.

MÉXICO: DESTINO DEL CRÉDITO
-En porcentajes del saldo-

Tamaño de la empresa	Capital de trabajo	Inversión	Otras
Micro y pequeñas	94	5	1
Medianas	84	13	3
Pequeñas y medianas	91	8	1
Grandes	83	10	7
Todas las empresas	83	10	7

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Banco de México, Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME). Ciudad de México, 2015.

Adicionalmente, se destaca el rol cumplido por intermediarios financieros no bancarios (IFNB). Aunque existe poca información respecto a su papel en el crédito a mipymes, destacan cuatro hechos: i) de 330 IFNB existentes en México, 329 han otorgado créditos a pymes; ii) las IFNB brindan el 21% del crédito a micro y pequeñas empresas; iii) el 7% del crédito de medianas, y iv) son la única fuente de crédito para el 26% de micro y pequeñas empresas que reciben financiamiento.

Finalmente y en relación con las empresas que obtuvieron financiamiento, el siguiente cuadro presenta las distintas fuentes a las que acudieron las empresas en 2013. Los resultados muestran la importancia del sector bancario, particularmente para pymes y grandes empresas, pero de acceso más restringido para las microempresas. Para éstas y destacando fuentes no bancarias de financiamiento, se destaca el papel de las cajas de ahorro que dan crédito a más del 21% de las microempresas que reciben financiamiento. Por último, en el caso de las medianas y grandes empresas que reciben financiamiento, el crédito de proveedores reviste cierta importancia (INEGI, 2016).

MÉXICO: ACCESO AL FINANCIAMIENTO POR TAMAÑO DE LA EMPRESA, 2013
-En número de empresas y porcentajes-

Empresas		Totales	Tamaño de la empresa			
			Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Empresas	Totales	3 798 105	3 603 700	153 296	33 334	7 775
Empresas que lograron financiamiento	Absoluto	628 263	568 961	43 603	12 906	2 793
	Porcentaje	16.5	15.8	28.4	38.7	35.9
Propietarios o socios	Absoluto	15 233	8 635	4 193	1 941	464
	Porcentaje	2.4	1.5	9.6	15.0	16.6
Bancos	Absoluto	270 534	223 895	34 231	10 314	2 094
	Porcentaje	43.1	39.4	78.5	79.9	75.0
Familiares o amigos	Absoluto	94 542	93 286	1 229	24	3
	Porcentaje	15.0	16.4	2.8	0.2	0.1
Cajas de ahorro	Absoluto	122 564	121 474	967	105	18
	Porcentaje	19.5	21.4	2.2	0.8	0.6
Proveedores	Absoluto	70 122	60 096	6 599	2 855	572
	Porcentaje	11.2	10.6	15.1	22.1	20.5
Prestamistas privados o agiotistas	Absoluto	37 315	34 818	2 012	406	79
	Porcentaje	5.9	6.1	4.6	3.1	2.8
Gobierno	Absoluto	25 815	24 698	844	216	57
	Porcentaje	4.1	4.3	1.9	1.7	2.0
Emisión de títulos de deuda	Absoluto	538	68	369	68	33
	Porcentaje	0.1	0.0	0.8	0.5	1.2
No especificó	Absoluto	39 770	36 455	2 093	917	305
	Porcentaje	6.3	6.4	4.8	7.1	10.9

[#] Las empresas pudieron reportar más de una fuente de financiamiento.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), "Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país", Boletín de Prensa, N° 285/16, Aguascalientes, 13 de julio de 2016 [en línea] http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf.

En relación con los motivos por los cuales las empresas no accedieron al crédito bancario, las microempresas aparecen como el segmento que más declara haber encontrado una limitación al acceso al financiamiento de los altos intereses de estos créditos bancarios. De forma similar, las microempresas también aparecen como el sector que más dificultades encuentra para acceder al manejo de una cuenta bancaria por causa de las altas comisiones y cuotas (INEGI, 2016).

f) Capacidad innovadora

El bajo gasto nacional en actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico (I+D) se refleja en gran medida en el bajo nivel de actividades de I+D llevadas a cabo por mipymes (OCDE, 2013, pág. 45). Tomando como base los últimos resultados disponibles de la encuesta sobre actividades de I+D a nivel nacional en el año 2009, puede encontrarse un muy bajo nivel de gasto por parte de las empresas mexicanas en términos generales (el análisis excluye microempresas y empresas pequeñas con menos de 20 empleados): solo el 8.55% de las empresas realizaron gastos

en I+D durante ese año. Los números son algo mayores cuando las empresas superan las 250 personas empleadas, alcanzando a más del 12% del total.

**MÉXICO: EMPRESAS QUE REALIZARON GASTO EN
INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D) SEGÚN EL NÚMERO
DE PERSONAS OCUPADAS, 2009**

-En porcentajes-

Tamaño de la firma por personal ocupado	Realizaron gasto en I+D	No realizaron gasto en I+D
Total	8.55	91.37
20 a 49	7.69	92.31
50 a 100	8.51	91.49
101 a 250	8.95	91.05
251 a 500	12.72	87.28
501 o más	12.98	87.02

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Encuesta sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico. ESIDET 2010: resultados. Aguascalientes, 2013.

Considerando las empresas que en 2009 realizaron gastos de I+D y diferenciando el tipo de investigación realizada, predominan los desarrollos tecnológicos (casi un 71% de las empresas) sobre la investigación aplicada (49.5%) y la investigación básica (23.5%).

**MÉXICO: EMPRESAS QUE REALIZARON INVESTIGACIÓN
Y DESARROLLO (I+D) SEGÚN NÚMERO DE PERSONAS
OCUPADAS Y TIPO DE INVESTIGACIÓN, 2009^{a/}**

-En porcentajes-

Tamaño de la firma por personal ocupado	Investigación básica	Investigación aplicada	Desarrollo tecnológico
Total	23.59	49.52	70.97
20 a 49	27.75	49.47	77.92
50 a 100	15.25	61.29	53.81
101 a 250	23.67	44.69	67.26
251 a 500	19.93	40.54	70.61
501 o más	21.61	37.29	77.97

^{a/} La suma de los valores parciales no coincide con el debido a que la empresa pudo haber tenido más de un tipo de investigación.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Encuesta sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico. ESIDET 2010: resultados. Aguascalientes, 2013.

Los campos científicos predominantes en que las empresas desarrollaron las actividades de I+D en 2009 se vinculan al ámbito de la ingeniería y tecnología, particularmente importantes en las empresas que ocupan a más de 100 personas. Solo el 11% de las mipymes mexicanas cuentan con un departamento formal dedicado a la I+D. En este

entorno son muy pocas las empresas involucradas en algún proyecto tecnológico. Así el 79% de las mipymes señalan nunca haber generado o desarrollado tecnología propia para uso exclusivo de la empresa (INEGI, 2013).

El reducido gasto federal y empresarial en actividades de ciencia, tecnología e innovación (CTI) ha sido constante en los últimos años en México. A esto se suman fluctuaciones constantes del gasto público en innovación que dan cuenta de la falta de una estrategia sistemática del gobierno mexicano, lo que, sumado al estancado gasto nacional en el área, inhiben inversiones complementarias de otros agentes. El gobierno, los policymakers y la sociedad no asumen que la CTI tenga un impacto importante en el desarrollo socioeconómico nacional, lo cual también revela el escaso poder de negociación de los líderes de la comunidad de CTI (Corona y otros, 2013, pág. 46).

3. Dinámicas, evolución e impactos de las mipymes mexicanas

Como muestran estudios previos sobre el sector mipyme en México y América Latina, los datos presentados confirman algunas tendencias sobre dinámicas y desempeños de estas empresas.

En primer lugar, se confirma la relevancia de las mipymes en México considerando: i) su proporción en el número total de empresas, ii) su aporte al empleo, y iii) en mucho menor medida, al producto. Sin embargo, la relevancia de las mipymes disminuye considerablemente al considerar su presencia en las exportaciones nacionales y su productividad.

En el esquema productivo mexicano, las mipymes aparecen como un componente central: representan cerca del 99% de las empresas y emplean a más del 71% de los trabajadores. No obstante, el aporte de las mipymes es mucho menor a la producción nacional, encontrándose por debajo del 28% total del producto nacional para el año 2013.

A nivel de los sectores económicos, los resultados presentados dan cuenta de una mayor proporción de mipymes en el sector comercio y servicios en términos de cantidad de empresas y una mayor capacidad empleadora en el sector comercio y en menor medida, del sector servicios. El sector manufactura por su parte, se caracteriza por contar con una mayor proporción de empresas grandes respecto al resto de los servicios que emplean a más de la mitad de los trabajadores del sector.

Relacionado con esta mayor presencia de las grandes empresas en el sector manufactura, también se encuentra una productividad y rentabilidad muy superior a la de los sectores de comercio y servicios. Estas diferencias en la productividad y rentabilidad se repiten además cuando se considera el tamaño de las empresas: ambos indicadores aumentan en la medida que es mayor el tamaño de la firma. Notoriamente, esas discrepancias en productividad inciden sobre las brechas salariales, lo que supone importantes implicaciones en términos de la distribución del ingreso y la desigualdad dentro de la región.

Los rasgos antedichos de las mipymes mexicanas (su presencia en el total de firmas, empleos y productividad) reflejan una gran heterogeneidad en términos de acceso a mercados, tecnología, capital humano y de su capacidad de vinculación de otras empresas.

La participación más relevante de las mipymes (micro y pequeñas especialmente) se da en las ramas con menor productividad (comercio y servicios), de menores barreras de entrada y bajos incentivos para desatar articulaciones productivas con otras empresas o agentes de la innovación. La presencia predominante de las mipymes en esos sectores reduce notoriamente las oportunidades para generar externalidades que permitan aumentar la especialización empresarial y de la fuerza laboral, y la propensión a la innovación y productividad (OCDE/CEPAL, 2012, págs. 49-51).

El tipo de estructura productiva, a su vez, está estrechamente relacionado con la productividad y la distribución del empleo a nivel sectorial. Los sectores de mayor productividad (manufactura, minería, electricidad) donde participan una mucha menor proporción de mipymes, emplean en México a alrededor de 7 millones de trabajadores, mientras que los sectores de menor productividad (comercio y servicios) donde predominan las mipymes ocupan a más de 14.5 millones de personas.

La capacidad exportadora de las mipymes, por su parte, es bastante limitada debido en buena medida a la marcada orientación hacia el mercado interno de este tipo de firmas en México. La estructura nacional de exportaciones además limita las posibilidad de participación de las mipyme (especialmente las micro y pequeñas), particularmente dado el perfil de exportaciones de productos que son ensamblados en plantas manufactureras nacionales bajo el régimen de maquila de exportación. De esta forma, en México al igual que en el resto de América Latina, la tendencia muestra un dominio de las grandes empresas de los principales rubros de exportación nacional (Ferraro y Stumpo, 2010).

La especialización exportadora se convierte en una restricción para que las mipymes accedan a los mercados externos y refuerza la heterogeneidad de la estructura productiva al aislar a las mipymes de procesos innovadores relacionados a dinámicas exportadoras. Al alejarse de estos círculos virtuosos de exportación-mayor capacidad-innovativa mayores exportaciones, las mipymes dependen crecientemente del mercado nacional y están más sujetos a las coyunturas de la economía nacional.

El patrón de especialización productiva de México se manifiesta en una inserción internacional que tiene como principal componente la exportación de productos de complejidad tecnológica baja y mediana, sin desarrollo tecnológico local y centrados en actividades poco intensivas en conocimiento. La situación de rezago productivo descrita se expresa en dos niveles: cuantitativamente en las grandes brechas de

productividad entre los distintos tipos de empresas y sectores, cualitativamente en la alta especialización sectorial en procesos manufactureros intensivos en mano de obra (OCDE/CEPAL, 2012).

Por su parte, los datos analizados respecto al acceso al financiamiento por parte de las mipymes muestra una tendencia hacia la segmentación del mercado financiero y la discriminación hacia las mipymes nacionales que alcanzan solo el 22% del crédito bancario otorgado a empresas.

La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos por el tamaño de empresa dificulta el acceso al crédito por parte de las mipymes (Ferraro y Goldstein, 2011). Adicionalmente, el valor de las garantías requeridas para un crédito suele equivaler a más de dos veces el valor del crédito solicitado, lo que restringe la capacidad de obtención de créditos por parte de las pequeñas empresas. Además, ciertos tipos de garantías implicados en el crédito empresarial (como maquinaria y equipo e inventarios) son difíciles de valorar en comparación con los bienes raíces, reduciendo la cantidad de garantías disponibles para las empresas (OCDE, 2013, págs. 62-63).

Los datos analizados muestran que las mipymes (y muy particularmente las micro y pequeñas) enfrentan mayores limitaciones para acceder a un crédito para pymes que a un crédito a través de una tarjeta empresarial. Esta limitación es especialmente relevante si se considera que algunas de estas tarjetas operan como tarjetas personales y que el 84% de las tarjetas empresariales emitidas a microempresas y empresas pequeñas son para personas físicas con actividad empresarial que solo disponen de este crédito (Banco de México, 2015, pág. 31).

Esas dificultades generan una escasa participación de las mipymes en el crédito al sector privado y una amplia utilización de autofinanciamiento y otras alternativas no bancarizadas para obtener capital de giro o desarrollar inversiones. Este acceso

heterogéneo tiende a reforzar las desigualdades de las capacidades productivas entre mipymes y grandes empresas.

Las razones que las mipymes manifiestan determinantes del no acceso al crédito bancario y el manejo de cuentas bancarias son elocuentes de lo anterior: los altos intereses de los créditos y los complejos requisitos para acceder a los mismos y las altas comisiones y cuotas para el manejo de cuentas bancarias y la falta de información para su solicitud reducen, significativamente, las posibilidades de obtener financiamiento, especialmente a las micro y pequeñas empresas. La situación descrita lleva a las mipymes a recurrir al autofinanciamiento por fuentes externas como el financiamiento de proveedores (el 22.1% de las medianas empresas mexicanas que obtienen financiamiento recurren a este medio) o el uso de tarjetas de crédito (que utiliza el 21% de las micro y pequeñas empresas).

Finalmente en términos de la capacidad de innovación de las mipymes debe destacarse: la escasa cantidad de empresas que realizan gastos en I+D (menor al 10% de las mipymes), el predominio de actividades de desarrollo tecnológico por sobre la investigación básica y la aplicada, la mayor importancia de las actividades relacionadas con la ingeniería y la tecnología respecto a las ciencias médicas y otros campos científicos, la escasa importancia asignada por las mipymes en la planificación organizacional estratégica a los departamentos formales de I+D⁵⁵ y finalmente, el bajo número de empresas que alguna vez al menos han participado de proyectos tecnológicos o de innovación.

Estos datos son reflejo de la propensión a innovar de las mipymes, que agudiza su tendencia a especializarse en rubros que demandan poco conocimiento: comercio,

⁵⁵ Boscherini y Yogueel (1996, págs. 22-56) en su análisis de pequeñas y medianas empresas argentinas exportadoras muestran que el nivel y capacidades de innovación de las empresas exportadoras más exitosas se relaciona con las capacidades organizacionales de la firma para diferenciar sus actividades de innovación de las restantes funciones de la firma. Esto les facilita la estimación de sus gastos de innovación y la planificación presupuestaria de las actividades de I+D.

servicios básicos y manufacturas básicas. Mientras las grandes empresas pueden beneficiarse de los rendimientos crecientes de la I+D, las mipymes por su menor escala enfrentan restricciones que las llevan a desempeños innovadores más débiles y las menores posibilidades de uso productivo de las tecnologías y de acceso a diversas fuentes de conocimiento (OCDE/CEPAL, 2012).

B. Marco y estrategia general de la política de desarrollo productivo existente en el país

1. El crecimiento lento del producto interno bruto (PIB) nacional

Desde inicios de la pasada década, México ha logrado un progreso hacia la estabilidad macroeconómica y desarrollado reformas estructurales para abrir más la economía del comercio y la inversión y mejorar el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios. Sin embargo, el crecimiento de su PIB permanece demasiado bajo para cerrar la brecha con los países más ricos de la OCDE y reducir sus niveles de pobreza, siendo en esta etapa menos dinámico que otras economías latinoamericanas (OCDE, 2009).

MÉXICO: TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) EN AMÉRICA LATINA, 2006-2015

Año	Argentina	Brasil	Colombia	México	América Latina
2006	8.38	4.00	6.70	4.98	5.39
2007	7.97	6.01	6.90	3.22	5.75
2008	3.07	5.02	3.55	1.38	3.98
2009	0.05	-0.23	1.65	-4.74	-1.17
2010	9.45	7.57	3.97	5.20	6.26
2011	8.39	3.92	6.59	3.92	4.74
2012	0.80	1.76	4.04	4.04	2.94
2013	2.89	2.74	4.94	1.39	2.86
2014	0.45	0.15	4.55	2.23	1.16
2015	2.00	-3.50	3.10	2.50	-0.43
Promedio	4.34	2.74	4.59	2.41	3.14

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), CEPALSTAT, 2016 [base de datos en línea] <http://estadisticas.cepal.org>.

Desde una perspectiva de más largo plazo, las cifras suponen una recuperación respecto al episodio de menor crecimiento del PIB nacional de 1.8% anual entre 1981 y 1994, pero aún lejanos al 6.6% de crecimiento anual entre 1970 y 1981 (Ros, 2014, págs. 48-49).

También el crecimiento del PIB per cápita ha caído por debajo de la experiencia histórica del período anterior a la crisis de la deuda de 1982. Mientras que el crecimiento entre 1966 y 1981 fue cercano al 72%, en el período 1982-2005 cayó un 5.7% y entre 2006 y 2014 se dio un crecimiento del 24.2%. Este crecimiento reciente debe atribuirse al rápido aumento de la tasa de participación de la fuerza de trabajo en la medida que el PIB por trabajador cae en el período 1981-2005 (Ros, 2008, págs. 538-539).

2. Factores que influyen sobre la producción: exportaciones, productividad, desempeño innovador e inversión

Un primer factor explicativo del ritmo del desarrollo económico de México alude a la alta relevancia dada a la integración comercial que permitió las reformas comerciales de los años 80 y 90. En los ochenta, los desequilibrios macroeconómicos y la baja competitividad industrial dieron lugar a una transformación caracterizada por políticas centradas en: i) el desmantelamiento de políticas industriales previas que apoyaban sectores industriales específicos a favor de políticas horizontales que asumían que la apertura a los mercados internacionales darían acceso a una demanda dinámica, y ii) la promoción de la industria maquiladora y regímenes fiscales de fomento como el Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX) y el programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) (Stezano y Padilla-Pérez, 2013, pág. 7).

Sumado a esto, el Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN) convirtió la apertura hacia el comercio y la inversión extranjera como factor central del crecimiento económico nacional desde fines de los ochenta. De este modo, de 1991 a 2014, la importancia del comercio como porcentaje del PIB se duplicó (pasando del 30% al 62.5%). Como muestra el próximo cuadro, también se duplicó el peso de las exportaciones como porcentaje del PIB y se presenta una creciente relevancia de los productos manufacturados en el total de las exportaciones. Dentro de esos productos

manufacturados de exportación, los de alta tecnología rondan el 15% del total (Banco Mundial, 2018).

**MÉXICO: PESO DE LAS EXPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL
PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB),
1991-2014
-años seleccionados-**

Año	Exportaciones como porcentaje del PIB	Productos manufacturados como porcentaje de las mercaderías exportadas	Productos de alta tecnología como porcentaje de las exportaciones de productos manufacturados
1991	16.36	50.85	8.68
1996	26.73	78.30	15.81
2001	23.64	85.15	22.06
2006	27.60	75.99	18.98
2011	31.31	72.37	16.51
2014	32.39	78.74	15.99

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2018 [base de datos en línea] [https:// data.worldbank.org/](https://data.worldbank.org/).

No obstante, pese a los efectos positivos iniciales importantes inducidos por la importación de tecnología y la reasignación de factores tanto dentro como fuera de los sectores relacionados con la integración comercial y el aumento de la IED⁵⁶, el desempeño comercial reciente de México debe atribuirse más a los costos de la mano de obra (comparativamente bajos en relación con los de los Estados Unidos de Norteamérica y el Canadá) que a una mayor y creciente productividad y capacidad de innovación.

De hecho, la productividad de México de 2000 a 2014 se encuentra entre las más bajas entre los países de la OCDE y con oscilaciones frecuentes en los últimos diez años (OCDE, 2017). El bajo crecimiento de la productividad se debe, en parte, a la baja capacidad innovadora nacional. La preferencia por tecnología importadas durante el

⁵⁶ En 2014, México fue el segundo país de la región (por detrás de Brasil) en términos de recepción de IED, con un monto de 35.188 millones de dólares, más del doble del registrado en 2013. Europa (con 54% del total de la inversión) y los Estados Unidos de Norteamérica (32%) son los principales protagonistas de estas inversiones (CEPAL/Fundación UE-ALC, 2015).

desarrollo de la capacidad de innovación local ha generado una menor transferencia tecnológica de la esperada por el mayor comercio e IED (OCDE, 2009, pág. 8).

Hausmann, Hwang y Rodrik (2007, pág. 23-24) sostienen que los países que exportan bienes de mayores niveles de productividad crecen más rápidamente como resultado de la transferencia de recursos desde actividades de baja productividad hacia bienes de alta productividad. En esta perspectiva, la complejidad tecnológica de la canasta de bienes exportadora de un país y el tipo de bienes en que un país se especializa determinan su rendimiento económico.

La complejidad tecnológica de los productos manufactureros que exporta México es alta, incluso superior a países con mayores PIB per cápita y crecimientos más dinámicos (como Chile y Argentina). El problema continúa radicando en que la tecnología de los productos exportados está incorporada en componentes producidos en los países tecnológicamente más avanzados, mientras que México solo (o casi) se implica en el ensamble de estos componentes: un proceso de baja elaboración tecnológica, uso de trabajo poco calificado y mínimo valor agregado (Ros, 2008, pág. 544). México ha formado, de tal modo, un perfil de especialización productiva basado en la configuración de una plataforma productiva conformada por plantas moderna de ensamble, sin interés por la construcción de capacidades dinámicas de innovación (Cimoli, 2000).

Del panorama descrito se deriva un sistema de innovación débilmente articulado: escasas patentes de inventores nacionales y muy bajo gasto de I+D como porcentaje del PIB (especialmente de gasto privado), una limitada infraestructura de investigación nacional y una fuerte dependencia de los fondos públicos para la CTI. El establecimiento de conexiones entre las capacidades domésticas de CTI y la generación, difusión y uso del conocimiento de acuerdo con prioridades de desarrollo bien definidas sigue siendo problemático (Corona y otros, 2013; OCDE, 2009).

Finalmente, otro factor crucial en el bajo desempeño de la economía nacional ha estado pautado por bajas tasas de inversión. Este fenómeno es consecuencia de la retirada de la inversión pública, impulsada por las estrategias de reducción del déficit fiscal. La menor inversión pública afectó la inversión en infraestructura y generó efectos negativos sobre la productividad. Esto hace que los efectos potencialmente positivos de la IED (particularmente en el sector manufacturero donde se concentra la gran parte de la inversión extranjera) se vean menguados. Adicionalmente, la apreciación del tipo de cambio real frente al dólar estadounidense y la eliminación de políticas industriales sectoriales y de orientación del gasto hacia la inversión y no hacia el consumo, también tuvieron un efecto negativo sobre la inversión manufacturera y en general, sobre los sectores comerciables de la economía. Por último, la escasa financiación bancaria a actividades productivas (particularmente a pequeñas y medianas empresas) también ha restringido la inversión productiva (Ros, 2008, págs. 554-558)⁵⁷.

3. Política industrial y de competitividad

La construcción de nuevas estrategias de desarrollo productivo en México es un problema crítico de política industrial. La orientación y cambios recientes de la política industrial tiene una importancia decisiva para comprender la estrategia general de desarrollo productivo nacional. El cambio de modelo de desarrollo descrito implicó un abandono de los espacios de intervención estatal sobre el desarrollo productivo del sector manufacturero y agrícola, la liberalización del comercio exterior y la IED junto a estrategias de eliminación de controles de cambios y la liberalización financiera interna⁵⁸ (Ros, 2014, págs. 12-14).

⁵⁷ Véanse los datos sobre acceso al crédito de las mipymes en la sección A.2.e.

⁵⁸ Esta última incluyó la liberalización de las tasas de interés, la eliminación de múltiples formas previas de crédito dirigido y la reducción y simplificación de los requisitos de reserva sobre los depósitos bancarios (Ros, 2014, pág. 12).

El cambio de modelo productivo marcado por la creciente apertura comercial además de los elementos señalados, ha implicado una estrategia de desarrollo que se orienta a la explotación de las ventajas comparativas reales (y no las potenciales), sin que haya existido un reemplazo eficaz de las orientaciones de política comercial e industrial que habían surtido efecto previamente. Como señalan Moreno-Brid y Ros (2004, pág. 55) a falta de una política industrial, la tarea de la política de desarrollo mexicana recae actualmente en las políticas sociales: mejorar la actual dotación de recursos y desplazar un patrón de ventajas comparativas hacia actividades de mayor valor agregado y uso intensivo de tecnología de origen nacional.

La IED ha contribuido al crecimiento económico de los últimos años. Sin embargo, el papel desempeñado por las firmas transnacionales del sector manufacturero e industrias orientadas a la exportación no han logrado configurarse como una fuente de aprendizaje de métodos productivos, financieros y de comercialización para el tejido industrial nacional.

El derrame (*spillovers*) de conocimiento que hubo no ha tenido importantes repercusiones sobre las empresas nacionales. Las posibilidades de desencadenar estos *spillovers* tecnológicos requieren, en primer lugar, favorecer el desarrollo de capital humano en las firmas nacionales que actúen como vehículos de difusión tecnológica. Sin embargo, no ha existido interés de las empresas multinacionales por formar capacidades en los proveedores locales donde se localizan. En segundo lugar, el panorama muestra la importancia de aumentar la inversión pública productiva a través de políticas industriales no horizontales y selectivas (de firmas, regiones y sectores), integradas en una estrategia de desarrollo a mediano y largo plazo (Stezano y Padilla-Pérez, 2013, págs. 8-9).

La baja relevancia de las actividades productivas que hacen un uso intensivo de conocimiento, en la estructura productiva nacional, tiene una consecuencia directa

sobre las posibilidades de reducir las brechas tecnológicas respecto a los países centrales y de cambio estructural.

La continuidad en la pérdida de competitividad en actividades basadas en el conocimiento y la innovación da lugar a un proceso que se autoconsolida, en cuanto a menores capacidades de innovación, menores son las oportunidades tecnológicas que puede aprovechar el sistema nacional de innovación derivadas del aumento de la inversión en el conocimiento de los competidores internacionales (OCDE, 2009, pág. 7).

No existen en México los incentivos para modificar la heterogeneidad de la estructura productiva. Al neutralizar los criterios de elección de los recursos públicos hacia la innovación, sin que existan criterios de selectividad sectorial, mayormente acceden a los escasos fondos disponibles los agentes con mayores capacidades de innovación y contactos políticos, asociados a los grupos económicos locales centrales (Schneider, 2009). Estos suelen ser líderes en actividades productivas caracterizadas por un bajo uso de conocimiento.

Esta dificultad para modificar el perfil de especialización productiva, permite que la estrategia de desarrollo dominante genere un proceso que refuerza las conductas rentísticas y la concentración por parte de las élites. La resistencia a políticas que cambien el tipo de estructura productiva predominante y reduzca la concentración desigual del ingreso, es consecuencia lógica de este proceso autopropetuido que explica los procesos de inercia estructural y la concentración de las élites. La elección de este perfil productivo es resultado de arreglos históricos entre el Estado y el sector privado, los que han sido más tolerantes respecto a las ineficiencias y la acumulación de rentas, y menos interesados en la construcción de habilidades y la difusión de capacidades tecnológicas (Cimoli y Rovira, 2008).

C. Políticas públicas: programas e instrumentos de apoyo a las mipymes implementados en los últimos años

Esta sección analiza los programas e instrumentos utilizados en los últimos años en el país en distintas áreas de acción de las mipymes: financiamiento; desarrollo tecnológico; capacitación laboral y empresarial; fomento a exportaciones; articulación productiva, y emprendimiento. Con dicho fin, se presentan los datos generales de los distintos programas según la institución que ofrece y coordina esa política pública considerando cuatro aspectos clave: evaluaciones recibidas, recursos asignados, recursos ejecutados y alcance y cobertura de empresas atendidas. Finalmente, la sección concluye reflexionando sobre los diversos instrumentos de política pública orientados a mipymes en México, enfatizando especialmente el grado de coherencia e interacción con otras áreas de política (en particular las políticas tecnológicas y de innovación) y con las estrategias de desarrollo nacional.

1. Programas ofrecidos por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

CONACYT es el organismo público nacional responsable de elaborar, fomentar, coordinar y articular las políticas de ciencia y tecnología con el objetivo de promover el desarrollo y el fortalecimiento de la investigación aplicada y la innovación para atender necesidades sociales y ampliar las perspectivas del sector productivo (FCCYT, 2015, pág. 16).

Entre sus programas principales en 2015, destacan dos: el de becas de posgrado y otras modalidades de apoyo a la calidad y el del sistema nacional de investigadores (SNIInv). El primero incluye múltiples modalidades de becas de posgrado nacionales e internacionales. El segundo, creado en 1984 con el objetivo de ampliar la planta de investigadores con mayores niveles de productividad y calidad, brinda incentivos pecuniarios según su rendimiento (FCCYT, 2013, págs. 103-113).

Ambos programas recibieron en 2015 más de la mitad del presupuesto anual de los programas de CONACYT: el Programa de becas recibió el 34.98% y el SNInv 16.79%. En este contexto, la importancia de los programas de CONACYT orientados a mipymes es reducida. Los recursos asignados a las medidas de apoyo a las pymes del Programa de Estímulos a la Innovación (PEI) y del Fondo de Innovación Tecnológica (FIT) no alcanzaron al 4% del presupuesto de CONACYT en 2015: un 2.94% para la modalidad INNOVAPYME del PEI y un 0.79% para el FIT (CONACYT, 2016a, pág. 7).

a) Programa de Estímulos a la Innovación (PEI), modalidad INNOVAPYME

El PEI apoya a empresas que invierten en proyectos de I+D e innovación (I+D+i) enfocados al desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios. El programa tiene tres modalidades: PROINNOVA (apoya proyectos de innovación en red), INNOVATEC (para proyectos de I+D+i de grandes empresas) e INNOVAPYME (que fomenta la innovación de las mipymes).

El programa parte del supuesto de la necesidad de las mipymes de contar con infraestructura y equipamiento y aumentar los recursos humanos que dedican a la I+D+i (FCCYT, 2015 y 2013). El programa en su modalidad INNOVAPYME ha mostrado una estabilidad en el monto de recursos asignados y el total de empresas apoyadas en los últimos años. No obstante, los recursos del PEI, considerando sus tres modalidades, han aumentado desde su creación y especialmente a partir de 2011.

**MÉXICO: PROYECTOS APOYADOS Y RECURSOS OTORGADOS
A LA MODALIDAD INNOVAPYME DEL PROGRAMA DE
ESTÍMULOS A LA INNOVACIÓN (PEI), 2013-2015**

Rubro	Año		
	2013	2014	2015
Proyectos apoyados (mipymes atendidas)	198	241	233
Montos otorgados (millones de pesos corrientes)	590.6	766.0	701.1
Porcentaje de la modalidad del total del PEI	20.1	19.77	19.77

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), “Informe de autoevaluación de CONACYT, enero-diciembre de 2014”, Ciudad de México, 2014 [en línea] <http://www.siiicyt.gob.mx/index.php/transparencia/informes-conacyt/informe-de-autoevaluacion/informe-de-autoevaluacion-2014/312-inf-autoevaluacion-2014-ene-dic/file>; “Informe de autoevaluación de CONACYT, enero-diciembre de 2015”, Ciudad de México, 2015 [en línea] <http://www.siiicyt.gob.mx/index.php/transparencia/informes-conacyt/informe-de-autoevaluacion/informe-de-autoevaluacion-2015/1508-inf-autoevaluacion-2015-ene-dic/file>; “Informe de autoevaluación de CONACYT, enero-diciembre de 2016”, Ciudad de México, 2016 [en línea] <http://www.siiicyt.gob.mx/index.php/transparencia/informes-conacyt/informe-de-autoevaluacion/informe-de-autoevaluacion-2016/3750-inf-autoevaluacion-2016-ene-dic/file>.

**MÉXICO: PRESUPUESTO EJECUTADO DEL
PROGRAMA DE ESTÍMULOS A LA
INNOVACIÓN (PEI), 2009-2015
-En millones de pesos constantes de 2012-**

Año	Presupuesto
2009	530
2010	728
2011	2 403
2012	1 910.4
2013	2 941.2
2014	3 874
2015	3 545

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo (CONEVAL), “Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2014-2015”, Ciudad de México, 2015 [en línea] https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Documentos/EVALUACIONES/EED_2014_2015/CONACYT/U003_VALORAGREGADO/U003_VA_LORAGREGADO_IE.pdf; Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), “Informe de autoevaluación de CONACYT, enero-diciembre de 2016”, Ciudad de México, 2016 [en línea] <http://www.siiicyt.gob.mx/index.php/transparencia/informes-conacyt/informe-de-autoevaluacion/informe-de-autoevaluacion-2016/3750-inf-autoevaluacion-2016-ene-dic/file>.

La evaluación del PEI de 2011 mostró un impacto relevante del programa sobre las mipymes en términos de adicionalidad del gasto en I+D de las mipymes, pero no sobre empresas de más de 250 empleados (CONACYT, 2013). La evaluación 2014 del PEI destaca tres puntos: la capacidad del programa para fomentar el aporte de empresas en proyectos de mediano plazo; el apoyo con la partida de sueldos asociados a los proyectos a través de la contratación de personal experto de instituciones de investigación y el fomento a la vinculación ciencia-industria (CONEVAL, 2015). El único dato relevante que arrojan las evaluaciones respecto a los efectos de los recursos del PEI es el aumento del porcentaje de proyectos de mipymes apoyados. El número de apoyos del instrumento INNOVAPYME creció respecto a las modalidades INNOVATEC y PROINNOVA. Así, el número de proyectos a mipymes apoyados vía este instrumento paso de ser de un 48% del total en 2009 a 69% en 2011 (FCCYT, 2013, pág. 82), y 80% en 2015 (CONACYT, 2016a).

En términos sectoriales, se desconoce en profundidad las ramas donde se han apoyado proyectos PROINNOVA. CONACYT se limita a señalar que para 2015 se destacaron, para las tres modalidades del PEI, proyectos de química, transporte, alimentos, maquinaria y equipo, plástico y hule (CONACYT, 2016a).

b) Fondo de Innovación Tecnológica (FIT)

El FIT es un fideicomiso público de la Secretaría de Economía (SE) y CONACYT para apoyar actividades de I+D de mipymes, startups y emprendedores individuales, aunque hasta 2009 también incluyó a grandes empresas. No obstante, en el período 2007-2014 ha habido un apoyo predominante a micro y pequeñas empresas pese a las considerables variaciones en el presupuesto recibido por el programa.

MÉXICO: PROYECTOS APOYADOS Y RECURSOS OTORGADOS POR EL FONDO DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA (FIT), 2007-2014

Rubro	Año							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Proyectos apoyados (empresas atendidas)	112	39	21	231	114	69	43	40
Presupuesto anual (millones de pesos corrientes)	325.6	78.8	61.8	644.5	286.4	179.8	123.1	109.1
Proyectos de apoyo a microempresas	36	9	5	73	36	29	17	21
Proyectos de apoyo a empresas pequeñas	34	15	11	107	55	22	14	12
Proyectos de apoyo a empresas medianas	30	9	0	44	18	16	8	7
Proyectos de apoyo a empresas grandes	12	4	3	No se aplica				

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Innovación tecnológica para la competitividad en las pymes: el FIT, 2007-2014, Ciudad de México, Cengage Learning Editores, 2016.

En 2007-2009, los proyectos presentados al FIT se integraban en tres modalidades de apoyo: desarrollo e innovación tecnológica; creación y consolidación de grupos y/o centros de ingeniería, diseño, I+D e infraestructura física para el desarrollo tecnológico e innovación tecnológica a través de asociaciones (CONACYT, 2016b). La evaluación realizada al programa sobre el período 2007-2009 mostró dos resultados centrales: i) el tipo de innovación predominante en los proyectos apoyados se relacionó con productos nuevos o mejorados y, en menor medida, procesos nuevos o mejorados, y ii) las empresas que recibieron apoyos contaban, en promedio, con capacidades tecnológicas intermedias, esto es: firmas que adquirirían tecnología para explotarla, comenzaban a realizar adaptaciones tecnológicas e ingeniería inversa, hacían mejoras incrementales a los productos y servicios que ofrecían y empezaban a implementar modelos de gestión tecnológica (Villavicencio y otros, 2011).

Desde 2010, el FIT se segmenta, pasándose a centrar solo en mipymes y emprendedores individuales que desarrollan I+D+i (CONACYT, 2016b, pág. 9). Una evaluación realizada a proyectos apoyados por el FIT en 2011, destaca que las empresas apoyadas por el programa buscaban incursionar en proyectos de innovación tecnológica como estrategia para quebrar la dependencia de insumos o productos externos, mejorar la posición de la empresa en el mercado y atender necesidades comerciales de sectores que la firma aún no cubría (Fuentes, 2009).

2. Programas ofrecidos por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)

a) Antecedente: el Fondo Pyme, entre 2001 y 2013, de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) de la Secretaría de Economía

En la presidencia de Fox (2000-2006) se desarrolló un Programa de Desarrollo Empresarial que subrayó la descentralización y la activa participación de los estados y los empresarios. El programa situó a las pymes como actor detonador del mercado interno y del equilibrio regional. La política buscó articular estrategias, acciones e instrumentos para apoyar la competitividad de las mipymes a través de apoyos como el acceso al financiamiento, la formación empresarial, la innovación tecnológica, la articulación e integración económica regional y sectorial y el fortalecimiento de los mercados (Brown y Domínguez, 2010, pág. 309). El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme) se crea en 2004 con el objetivo de integrar objetivos y empresas atendidas por programas preexistentes y resulta el más significativo de esta época.

i) Período 2004-2007

El programa tuvo el objetivo inicial de impulsar la creación de mipymes, con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social⁵⁹. Se definió como una estrategia transversal de apoyo a estas empresas, formado por varios instrumentos de política pública orientados al financiamiento, el desarrollo tecnológico, el fomento de las exportaciones y la articulación productiva.

Una característica importante en la operación del programa estuvo dada por la concurrencia de recursos por parte de otras dependencias distintas al Fondo Pyme

⁵⁹ En su versión inicial de 2004, el Fondo Pyme agrupaba cinco categorías de apoyo: creación y fortalecimiento de empresas e innovación tecnológica, articulación productiva sectorial y regional, acceso a mercados, acceso a financiamiento y fortalecimiento de organismos intermedios (López y otros, 2005).

(como CONACYT o entidades de desarrollo y gobiernos estatales) y también actores empresariales y de intermediación productiva.

Otro punto distintivo de la trayectoria del Fondo Pyme fue la creación de un amplio sistema de organizaciones intermediarias (OI) intervinientes en los proyectos apoyados. Desde el inicio, la mayoría de los proyectos del Fondo han sido ejecutados por organizaciones intermediarias como gobiernos estatales, cámaras de comercio, asociaciones empresariales y universidades. Estas organizaciones podían presentar ofertas para los proyectos a apoyar por el programa. Como regla general, las OI cubrían en esos proyectos una parte de los costos. En algunos casos, mipymes y emprendedores beneficiarios también contribuían con cuotas y cargos por servicio, como por ejemplo, por servicios de asesoramiento (OCDE, 2013, pág. 90). El siguiente cuadro resume las características principales de los programas del Fondo Pyme, agrupados bajo las cuatro líneas estratégicas de acción mencionadas.

MÉXICO: LÍNEAS DE ACCIÓN, INSTRUMENTOS Y CARACTERÍSTICAS DEL FONDO PYME, 2004-2006

Líneas de acción	Programas e instrumentos	Descripción
Articulación sectorial y productiva	Articulación productiva	Desarrollada por Centros de Articulación Productiva (CAP), que brindan información sobre programas empresariales y vinculan la oferta, procesos, productos y servicios de las mipymes con las grandes empresas demandantes, buscando fomentar la formación de cadenas de valor y asociaciones.
Acceso a mercados internacionales	Proyectos productivos estratégicos	Programa para la creación de infraestructura para transformar a las pymes en proveedores de grandes empresas.
	Centros de apoyo a exportaciones	En estos 26 centros (22 nacionales y 4 en el extranjero) se desarrollan proyectos detallados de exportación que toman en cuenta el marco regulatorio y los requisitos específicos de los mercados extranjeros. El programa de apoyo dura cerca de dos años.
	Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPYME)	Programa implementado por el Centro Empresarial México-Unión Europea (CEMUE) que tiene como objetivo aprovechar las oportunidades de mercado derivadas del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y México.
Acceso al crédito	Programa Nacional de Garantías, SPYME	Programa que brinda garantías de cartera que se proporcionan a una entidad financiera privada, quien efectúa el análisis correspondiente para la concesión del crédito final. La cobertura es por el porcentaje de pérdida que las entidades estiman registrarán en el

		conjunto de su cartera de pymes: el equivalente al monto de provisiones de cartera que habrían de constituir.
	Programa de Extensionismo Financiero	Fondo para la contratación de ejecutivos que asesoren a las mipymes para acceder al crédito de los intermediarios financieros autorizados.
	Crédito a las pymes por medio del sistema nacional de financiamiento pyme (SINAFIN)	Crédito canalizado por intermediarios financieros de la banca (instituciones de la banca de desarrollo y la banca múltiple) e intermediarios financieros especializados no bancarios (entidades de fomento públicas, constituidas como fideicomisos o fondos de fomento de apoyo a mipymes).
Desarrollo tecnológico e innovación	Creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas	Promoción de incubadoras de negocios ubicadas en universidades públicas y privadas, centros tecnológicos y el Instituto Politécnico Nacional, que dan apoyo a empresas de sectores tradicionales —que cuentan con mecanismos semiespecializados— y de sectores especializados o avanzados, y asisten en cuatro aspectos: identificación del modelo de negocio, infraestructura, equipo y consultorías.
	Aceleradoras de negocios	Organizaciones, instituciones y empresas especializadas que buscan identificar, ayudar y financiar a las pymes con orientación tecnológica durante la fase de expansión.
	Innovación y desarrollo tecnológico	Apoyo a la cultura tecnológica y de la innovación con programas de extensionismo, gestión de servicios tecnológicos y acceso a mecanismos de financiamiento a partir de la aplicación de conocimientos y tecnología.
	Centros de Desarrollo empresarial (CDE)	Programa de financiamiento de equipo e infraestructura.
	Capacitación y consultoría	Instrumento que fomenta el desarrollo de conocimientos, habilidades y destrezas para procesos innovadores.
	Formación de instructores y consultores	Programa que promueve la formación de instructores y consultores sobre la base de las normas técnicas de competencia laboral y con la participación de especialistas en tendencias innovadoras para las pymes.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de F. Brown y L. Domínguez, “Políticas e instituciones de apoyo a la pequeña y mediana empresa en México”, Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales, Libros de la CEPAL, N° 107 (LC/G.2421-P), C. Ferraro y G. Stumpo (comps.), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2010.

El siguiente cuadro presenta los principales datos sobre empresas y empleo y los montos de aportación del Fondo Pyme y complementarios para el período 2004-2006. Se nota allí la variación de los recursos utilizados en el ciclo, destacando especialmente la

importante presencia de fondos que complementan los aportes que mediante Secretaría de Economía realizó el Fondo Pyme⁶⁰.

MÉXICO: APOYO DEL FONDO PYME EN TÉRMINOS DE NÚMERO DE EMPRESAS, EMPLEO Y RECURSOS, 2004-2006

Año	Proyectos apoyados	Empresas que atender	Empresas que crear	Empleos que conservar	Empleos que generar	Apoyo del Fondo Pyme (millones de pesos corrientes)	Participación complementaria (millones de pesos corrientes)	Total de recursos (millones de pesos corrientes)
2004	707	349 607	6 560	2 882 394	107 359	1 154.8	1 664.1	2 818.9
2005	757	130 281	8 645	609 985	31 180	1 818.8	10 361.9	12 180.7
2006	993	166 633	7 976	773 925	29 099	3 109.7	5 296.2	8 405.9

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Secretaría de Economía, Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme), Ciudad de México, 2018 [en línea] <http://www.fondopyme.gob.mx/>.

Las acciones del Fondo Pyme en este período, se valoraron positivamente por las distintas evaluaciones sistemáticas realizadas al programa (López y otros, 2006; López, Briceño y Canales, 2007; IIUNAM, 2008; OCDE, 2009), destacándose su capacidad para establecer una estructura de orientación de las actividades de fomento al desarrollo económico y empresarial nacional. De igual modo, la implementación y consolidación inicial del Fondo Pyme supuso un importante avance hacia la construcción de una política articulada para las mipymes en cuanto se establecieron redes de vinculación institucionales innovadoras, se avanzó en la coordinación de los niveles gubernamental y empresarial, se avanzó en la atención a áreas poco atendidas como la creación de nuevas empresas y la innovación y se diseñaron estrategias para atender la problemática del acceso del crédito a las mipymes (Brown y Domínguez, 2010, págs. 340-341).

⁶⁰ En este período, si se atiende solo a los recursos aportados por el Fondo PYME, entre 2004 y 2006 los instrumentos que recibieron más recursos fueron los de articulación de proyectos productivos y los de financiamiento (un 48% y un 24% del total respectivamente). Si se consideran los fondos aportados por el Fondo PYME sumados a los de otros actores externos, la línea de articulación productiva recibió el 40% de los fondos, seguida por los programas de I+D que recibieron el 36% (Brown y Domínguez, 2010, pág. 318).

ii) Período 2007-2012

En virtud de varias de las recomendaciones recogidas en las evaluaciones mencionadas, en 2007, la SPYME diseñó una estrategia exclusivamente orientada a mipymes. Esta estrategia constó de un objetivo central: contribuir a la generación de empleos a partir de las mipymes, particularmente promoviendo proyectos productivos orientados a emprendedores de bajos ingresos.

El cambio del PSE 2007-2012 se apoyó en la reformulación de los programas del Fondo Pyme: se discontinuó el financiamiento a ciertos instrumentos, que se transfirió a otros, se crearon nuevos y se simplificaron otros tantos⁶¹.

El marco estratégico del Fondo Pyme también fue modificado, buscando ajustarse a necesidades de distintos tipos de clientes. La nueva matriz del Fondo Pyme se organizó diferenciando el segmento empresarial (nuevos emprendedores, microempresas, pymes, empresas gacela y empresas tractoras) y el tipo de intervención (financiamiento, capacitación y asesorías, gestión, marketing y comercialización e innovación y desarrollo tecnológico). En concordancia a este nuevo esquema organizativo, 13 antiguos programas del período anterior fueron reorganizados en cinco programas transversales que respondían a los cinco segmentos empresariales definidos (OCDE, 2013).

De esta forma, el Fondo Pyme, antes que en un programa, se constituyó definitivamente en una estrategia integrada por la suma de programas específicos orientados a diferentes tipos de empresas. La Estrategia México Emprende, que configuró a los instrumentos del Fondo Pyme, se volvió así un menú de apoyos para emprendedores, microempresas, pymes, empresas gacela y empresas tractoras (COLMEX, 2012, pág. 149).

⁶¹ Tal es el caso de la red de Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), transformada en el sistema de Centros México Emprende (CME), de ventanilla única para la prestación de servicios de apoyo empresarial.

A continuación se esquematiza el modelo organizativo de los distintos programas del Fondo Pyme para 2007-2012, emergido de la reestructuración mencionada.

MÉXICO: MARCO DE ORGANIZACIÓN DE LAS ACCIONES DEL FONDO PYME, 2007-2012

	Grupos objetivo				
	Nuevos empresarios	Microempresas	Pymes	Empresas gacela	Empresas tractoras
Instrumentos de apoyo	i) Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE), red de agencias de ventanilla única; ii) Programa Nacional de Nuevos Emprendedores (PNE), incluidos caravanas de emprendedores y talleres de capacitación en emprendimiento; iii) Sistema Nacional de Incubación de Empresas, y iv) Programas de Capital Semilla	i) Programa Nacional de Microempresas, que se refiere a capacitación, asesoramiento, información y visibilidad), e incluye el Programa de Modernización Integral (MI) (sectorial), y ii) Programa de Proyectos Productivos	Programa Nacional de Pymes: servicios de asesoramiento especializado para mejorar sus procesos de producción, administración y marketing, el respeto al medio ambiente y las prácticas de responsabilidad social	i) Programa Nacional de Empresas Gacela: aceleradoras de negocios; Aceleradora de Negocios Tecnológicos (TechBA); ii) Programa Nacional de Franquicias, y iii) Parques tecnológicos	i) Programa Nacional de Empresas Tractoras; ii) Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores, Cadenas Productivas Nacionales (sectoriales): apoyo para la certificación en sistemas ISO 9000, y iii) Parques industriales
		Centros Pymexporta	i) Impulsan el Programa de Oferta Exportable; ii) el Programa Nacional de Franquicias; iii) el Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores, cadenas productivas (base sectorial), relativo a evaluaciones diagnósticas y capacitación para desarrollar capacidad de empresas proveedoras y apoyo para certificación en sistemas ISO 9000, y iv) el Programa Federal de Compras para mipymes		
	i) Fondo Pyme; ii) Centros México Emprende; iii) Sistema Nacional de Garantías para pymes, y iv) Semana Pyme, Semana Global del Emprendimiento				

FUENTE: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Temas y políticas clave sobre pymes y emprendimiento en México*, París, 2013.

El siguiente cuadro presenta los principales datos sobre el empleo, las empresas atendidas y las inversiones del Fondo Pyme y las aportaciones complementarias, para el período 2007-2012. Además de la continuidad y estabilidad en los fondos asociados al programa, se destaca el estancamiento y declive de los fondos complementarios externos aportados al Fondo Pyme.

**MÉXICO: APOYO DEL FONDO PYME EN TÉRMINOS DE NÚMERO DE EMPRESAS,
EMPLEO Y RECURSOS, 2007-2012**

Año	Proyectos apoyados	Empresas que atender	Empresas que crear	Empleos que conservar	Empleos que generar	Apoyo del Fondo Pyme (millones de pesos)	Participación complementaria (millones de pesos)	Total de recursos (millones de pesos)
2007	557	194 531	5 884	452 507	29 792	3 196.3	1 818.5	5 014.8
2008	288	105 084	8 887	130 798	36 958	4 733.6	3 784.8	8 482.4
2009	390	79 921	7 361	89 650	38 739	3 337.7	2 157.9	5 495.6
2010	480	98 008	9 320	83 980	38 880	3 508.8	2 134.5	5 643.3
2011	573	91 209	10 689	110 066	43 273	3 488.7	1 681.9	5 170.6
2012	691	163 710	163 710	197 315	40 394	3 905.6	3 120.8	7 026.4

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Secretaría de Economía, Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme), Ciudad de México, 2018 [en línea] <http://www.fondopyme.gob.mx/>.

Además de los elementos críticos de reajuste en el diseño del instrumento que señalaron las distintas evaluaciones realizadas en el período (IIUNAM, 2008; Fuentes, 2012; CONEVAL, 2011; COLMEX, 2012; Secretaría de Economía, 2013) la trayectoria del Fondo Pyme permitió consolidar un sistema de intermediación que incluyó la participación de más de 600 OI, considerando universidades e institutos técnicos, cámaras y asociaciones empresariales, sindicatos, gobiernos estatales y municipales, asociaciones civiles, sociedades corporativas, fideicomisos financieros como el banco nacional de desarrollo (NAFIN), instituciones financieras no bancarias (IFNB), bancos comerciales, organismos y fideicomisos públicos, asociaciones civiles locales del área de CyT promovidas por CONACYT, el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE), FUMEC, el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES), la agencia federal de promoción de exportaciones ProMéxico, así como empresas de capacitación y asesoramiento del sector privado.

MÉXICO: PRINCIPALES ORGANIZACIONES INTERMEDIARIAS (OI) DE LA ESTRUCTURA DEL FONDO PYME, 2012

Estructura general de los intermediarios relacionados con el Fondo Pyme

200 Centros México Emprende de servicio a pymes (principalmente organizados por cámaras y asociaciones empresariales)

500 incubadoras (70% de ellas organizadas por universidades e institutos técnicos)

50 aceleradoras de negocios (apoyadas sobre todo por organizaciones del sector privado)

8 aceleradoras de negocios con tecnología internacional del programa TechBA (5 en Estados Unidos de Norteamérica, 2 en Canadá y 1 en España)

31 parques tecnológicos

Más de 35 instituciones financieras no bancarias (IFNB) y varios bancos comerciales que ejecutan los Programas Nacionales de Garantías

150 empresas de capacitación del sector privado que trabajan con franquicias para brindar programas de capacitación emprendedora a posibles emprendedores

986 asesores financieros para ayudar a las pymes en el trámite de sus solicitudes de créditos

Sistema nacional de asesores de pymes, conformado por miles de consultores del sector privado vinculados con incubadoras, aceleradoras, programas de desarrollo de proveedores, el Programa Nacional de Franquicias y Centros México Emprende

Sistema de Asistencia Tecnológico Empresarial (SATE), organizado por la FUMEC para proporcionar servicios de asesoramiento a empresas de alta tecnología

13 Clubes de Inversión (redes de empresarios ángel en otros países)

Fondo de Fondos de Capital Emprendedor para las pymes (como *Mexico Ventures*)

Fideicomisos públicos y otros organismos federales

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Temas y políticas clave sobre pymes y emprendimiento en México, París, 2013.

b) Nueva reorientación del Fondo Pyme

Tras el cambio de presidencia en 2012, el Fondo Pyme opera por último año en 2013. El cambio responde al proceso de transición marcado por la creación del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) que sustituye a la SPYME y la creación del Fondo Nacional Emprendedor (FNE) y sus instrumentos que comienzan a operar en 2014.

El carácter reciente del cambio dificulta una evaluación amplia y crítica de los nuevos instrumentos. El cambio más relevante parece ser el mayor énfasis de los apoyos a temáticas de emprendimiento e intentos iniciales por mitigar la heterogeneidad productiva de estados y regiones.

Sin embargo, el carácter general del programa sigue predominando. En primer lugar, el programa sigue siendo una estrategia de políticas públicas de apoyo a mipymes en áreas básicas: nuevos mercados y exportaciones, financiamiento, articulación productiva, desarrollo tecnológico y modernización de capacidades empresariales.

En segundo lugar, el FNE comparte con el Fondo Pyme la preocupación por atender a un problema central de política pública: la generación de condiciones favorables para la mayor productividad y capacidades de innovación de las mipymes. Este objetivo, por sobre la reconfiguración institucional y organizacional, persiste como tema relevante de la agenda de política pública en México instalado en la presidencia de Fox (2000-2006) y continuado bajo la administración de Calderón (2006-2012). De este modo, persiste una agenda de política pública que busca crear condiciones de competitividad de la economía nacional apoyada en conductas empresariales innovadoras, particularmente por parte de las mipymes (Garrido, 2014, pág. 108).

Las distintas evaluaciones realizadas al Fondo Pyme mostraron elementos críticos que, según la Secretaría de Economía, justificaron la necesidad de reorientación del programa. Para INADEM, existieron diez obstáculos recurrentes en la operación del Fondo Pyme que obligaron a la redefinición de sus reglas de operación en 2013 y la creación del FNE en 2014.

MÉXICO: PROBLEMAS DE DISEÑO DEL FONDO PYME QUE JUSTIFICARON LA CREACIÓN DEL FONDO NACIONAL EMPRENDEDOR (FNE)

Debilidades centrales en el diseño y la operación del Fondo Pyme de 2004 a 2012

Insuficiente atención a los proyectos estatales

Opacidad de los procesos de selección del Fondo

Inflexibilidad de las reglas de operación del programa

Retrasos en la entrega de los recursos

Complejidad extrema de la comprobación y cierre de proyectos

Carencia de objetivos y metas concretas del programa

Alta dispersión de los apoyos otorgados

Bajo impacto de los proyectos apoyados

Ausencia de mecanismos de control que permitieran conocer los resultados de los apoyos

Deficiente evaluación del impacto presupuestal del programa

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), "Estrategia del INADEM", Ciudad de México, 2013 [en línea] http://www.compitemex.org.mx/Eventos/2013/CIRS_INADEM.pdf.

3. Programas del Fondo Nacional Emprendedor (FNE) del INADEM

a) Características del programa: cobertura, modalidades, procesos de evaluación, tipos de asignación de recursos a los proyectos y fuentes de financiamiento

INADEM se conformó en 2013 como órgano de la SE con el objetivo de coordinar la política nacional de apoyo a emprendedores y mipymes. INADEM gestiona el FNE, programa integrado por un amplio rango de convocatorias dirigidas a emprendedores y mipymes. En 2014, el FNE atendió a 541 mil 640 mipymes (CONEVAL, 2016, pág. 3).

El programa se diseñó con el propósito de atacar problemas ya mencionados de productividad de las mipymes mexicanas: escaso acceso a financiamiento, insuficientes capacidades de gestión, debilidades productivas y tecnológicas, falta de información relevante para la toma de decisiones, falta de capacidad para acceder a cadenas productivas globales y de mano de obra capacitada (Secretaría de Economía, 2014, págs. 7-18).

El FNE tiene cobertura nacional y una población objetivo de cuatro categorías: emprendedores; mipymes de sectores estratégicos y/o con capacidad innovadora; grandes empresas que en sus proyectos generen impactos que fortalezcan la posición competitiva de sectores y/o regiones, generen empleos y beneficien de forma directa o indirecta a emprendedores y/o mipymes.

El FNE opera a través de dos modalidades: i) convocatorias públicas y ii) asignación directa de apoyos. Los apoyos del FNE se otorgan directamente a la población objetivo y de forma indirecta por conducto de organismos intermediarios según las reglas de operación de las convocatorias.

El FNE opera principalmente desde convocatorias que transfieren recursos monetarios por medio de subsidios a proyectos presentados por OI o por beneficiarios, asumiendo que los proyectos apoyados tendrán impactos socioeconómicos en los beneficiarios, aumentando su competitividad a través de incrementos en la productividad, ventas y/o empleos.

Todos los proyectos son seleccionados por un proceso de cinco etapas: una evaluación normativa de INADEM, una evaluación de Comités estatales de las convocatorias, una evaluación técnica, financiera y de negocios por parte del Sistema Nacional de Evaluadores (SNE), una fase de jerarquización de proyectos coordinada por evaluadores senior que suma las ponderaciones de las evaluaciones del Comité estatal (10% de la calificación total final) y las del SNE (90% de la misma) y una etapa final de aprobación de los proyectos jerarquizados por parte del Consejo Directivo del Programa según la disponibilidad presupuestal del programa.

La mayoría de los recursos que otorga el FNE son de origen federal. No obstante, en todas las convocatorias se busca fomentar la complementariedad de recursos que pueden provenir del solicitante o de algún gobierno estatal. Así, en ningún caso las convocatorias otorgan un apoyo del 100% del programa. Tomando de referencia a 554

proyectos apoyados en el primer semestre de 2014 se encontró que los un mil 332 millones de pesos que aportó el INADEM tuvieron un complemento de un mil 361 millones de pesos de empresas, 100.9 millones de gobiernos estatales, 26.8 de gobiernos municipales y 12.9 del sector académico. Esta estrategia permite corroborar la complementariedad público-privada de las iniciativas y a reducir las posibilidades de duplicidad de apoyos con otros programas de apoyo a las mipymes.

b) Programas de 2016

Desde 2015, los programas del FNE se dividieron en cinco categorías que responden a cinco direcciones generales del INADEM: sectores estratégicos y desarrollo regional; desarrollo empresarial; emprendedores y financiamiento; mipymes, e incorporación de TIC en las mipymes (FCCYT, 2015). El esquema de programas del FNE para el año 2016 se continúa dividiendo en las mismas cinco categorías de programas. El siguiente cuadro resume los principales objetivos de cada una de esas categorías de programas.

MÉXICO: CATEGORÍAS DE PROGRAMAS Y OBJETIVOS DEL FONDO NACIONAL EMPRENDEDOR (FNE), 2016

Categoría de programas	Objetivos
Sectores estratégicos y desarrollo regional	Incrementar la productividad y competitividad regional de las mipymes desde un enfoque de sectores estratégicos; impulsar la competitividad sectorial y regional, la articulación estratégica y la infraestructura de cadenas productivas emergentes.
Desarrollo empresarial	Proponer mecanismos que propicien la innovación, incubación y aceleración de empresas, junto con eventos y premios para mipymes y emprendedores nacionales. Además, apoyar una red nacional de puntos de atención empresarial.
Emprendedores y financiamiento	Proponer mecanismos de acceso al financiamiento; desarrollar capacidades financieras; fomentar la cultura financiera en el ecosistema; desarrollar proyectos de emprendimiento de alto impacto; crear vehículos de inversión, e impulsar la profesionalización de gestores.
Programas para mipymes	Ayudar a las mipymes a elevar capacidades desde proyectos de capacitación para aumentar su productividad y competitividad; abrir nuevos puntos de venta de franquicias, e integrar su oferta de productos y/o servicios en consorcios de exportación.
Incorporación de TIC en las mipymes	Favorecer oportunidades de negocio de las mipymes en los mercados nacional e internacional; apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación, consultoría y adopción de TIC para facilitar su encadenamiento con las empresas y organizaciones líderes del mercado.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) [en línea] <https://www.inadem.gob.mx/>.

En 2016, el FNE ejecuta 19 programas de apoyo a mipymes en esas cinco categorías.

MÉXICO: PROGRAMAS DEL FONDO NACIONAL EMPRENDEDOR (FNE) Y SUS MODALIDADES, Y MONTOS DE APOYO POR PROYECTO Y POR PROGRAMA, 2016

Área	Programa	Modalidad	Máximo por proyecto (pesos)	Máximo de apoyo público (porcentajes)	Monto asignado para 2016 (pesos y porcentajes del total)
1. Sectores estratégicos y desarrollo regional	1. Desarrollo de Redes y Cadenas Globales de Valor	A. Desarrollo de cadenas globales de valor	15 000 000	50	120 000 000 (3.71%)
		B. Redes de cadenas de valor C. Redes de empresas integradoras	7 000 000		
	2. Productividad Económica Regional	A. Desarrollo regional B. Zonas Económicas Especiales (ZEE)	15 000 000	60	140 000 000 (4.33%)
	3. Reactivación económica y apoyo a programas federales	A. Reactivación económica B. Reactivación para municipios en programas federales F. Reactivación económica FRONTERA	6 000 000	80	211 000 000 (6.52%)
			1 200 000	70	158 140 624 (4.89%)
4. Desarrollo de Centrales y Mercados	A. Centrales de abasto B. Mercados	10 000 000	50	70 208 708 (2.17%)	
5. Obtención de apoyo para proyectos de mejora regulatoria		2 000 000	70	85 186 645 (2.63%)	
2. Programas de desarrollo empresarial	1. Red de Apoyo al Emprendedor (RAE)	A. Puntos REA	4 000 000	80	124 000 000 (3.83%)
		B. Red de Asesores		90	
		C. Centros Mujeres Moviendo México		80	
2. Empresas e incubadoras básicas		500 000	80	24 000 000 (0.74%)	
3. Programa de Incubación el Línea (PIL)	A. PIL F. Frontera	50 000	80	90 000 000 (2.78%)	
				290 993 444 (8.99%)	

	4. Incubación y Aceleración de Empresas	A. Incubadoras o aceleradoras B. Empresas vía incubación y aceleración	800 000	75	38 000 000 (1.17%)
	5. Eventos de productividad		5 000 000	60	70 000 000 (2.16%)
	6. Fomento a las Iniciativas de Innovación	A. Innovación orientada al desarrollo empresarial B. Impulso a prototipos vía talleres de alta especialización	5 000 000	90	130 000 000 (4.02%)
	7. Fomento emprendedor	A. Metodologías B. Modelos C. Metodología <i>Lean Startups</i>	4 500 000	90	85 000 000 (2.63%)
3. Programas de emprendedores y financiamiento	1. Capacidades para documentar y madurar el ecosistema emprendedor	A. Formación, acompañamiento, asistencia técnica y vinculación B. Investigaciones estudios y publicaciones	2 100 000	80	50 000 000 (1.54%)
	2. Fondos de capital emprendedor y empresas de alto impacto en escalamiento	A. Apoyo a fondos de capital emprendedor B. Apoyo a empresas con potencial para escalar una innovación	50 000 000	70	200 060 414 (6.18)
	3. Emprendimientos de alto impacto	A. De alto impacto B. De impacto social o ambiental	5 000 000	80	40 000 000 (12.36%)
4. Programas para mipymes	1. Formación empresarial para mipymes		50 000	70	200 000 000 (6.18%)
	2. Adquisición de modelo de microfranquicias		35 000	70	50 000 000 (1.54%)
5. Apoyo a la incorporación de TIC en las mipymes	1. Incorporación de TIC a las mipymes		18 000	80	300 000 000 (9.27%)
	2. Desarrollo de capacidades empresariales para microempresas a través de la incorporación de TIC		10 000	90	400 000 000 (12.36%)
Total de recursos planeados para el FNE, 2016 (pesos)			3 236 589 835		

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) [en línea] <https://www.inadem.gob.mx/>.

En términos presupuestarios, cuatro de las cinco categorías se distribuyen de forma equitativa el total del presupuesto de los fondos destinados por INADEM al FNE (con porcentajes entre el 20 y 26% del total del presupuesto), mientras que los programas de la categoría para mipymes reciben menos del 8 por ciento.

**MÉXICO: MONTOS DESTINADOS A APOYAR LOS PROGRAMAS DEL FONDO
NACIONAL EMPRENDEDOR (FNE), 2016
-En pesos y porcentajes-**

Área	Monto programado para 2016	Porcentaje del total
2. Programas de desarrollo empresarial	851 993 444	26.32
1. Sectores estratégicos y desarrollo regional	784 535 977	24.24
5. Apoyo a la incorporación de TIC en las mipymes	700 000 000	21.63
3. Programas de emprendedores y financiamiento	650 060 414	20.08
4. Programas para mipymes	250 000 000	7.72
Total de recursos	3 236 589 835	

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) [en línea] <https://www.inadem.gob.mx/>.

c) Evaluación del FNE y resultados alcanzados

A la fecha, los programas del FNE han recibido solo una evaluación oficial sobre su diseño. Esta destaca la creación de un indicador que refleja las variaciones en la productividad de las mipymes que reciben apoyos de estos programas. Esta dificultad busca atender al problema de causalidad de la intervención pública indicado en las últimas evaluaciones al Fondo Pyme: la imposibilidad de realizar un seguimiento al aumento de la productividad de las mipymes apoyadas.

En segundo lugar, se destaca la integración de Bolsas Regionales en las reglas de operación del FNE en 2015, con el fin de alcanzar una mayor equidad en el otorgamiento de los apoyos en cuanto los estados compiten por los recursos de las convocatorias con estados con niveles de desarrollo similar. También la evaluación subraya que la convocatoria otorgue puntos extra en la evaluación a los proyectos presentados por mujeres emprendedoras y la distribución de los recursos según el tamaño de los proyectos. En tercer lugar, la evaluación resalta el aumento de los apoyos

orientados a la innovación, la incorporación de programas de capacitación para el desarrollo de prototipos, el diseño de un instrumento de gestión, valuación y comercialización de los intangibles, la búsqueda de estrategias más eficientes de evaluación de proyectos participantes y la incorporación de indicadores de Impacto.

Finalmente, la evaluación concluye sobre dos aspectos metodológicos a superar en próximas convocatorias: i) la incorporación de metodologías de cálculo de la productividad de las mipymes, de forma de precisar la estimación de la población potencial de mipymes beneficiarias, y ii) adecuar la cuantificación de la población objetivo (CONEVAL, 2016, págs. 2-9).

Respecto a la evolución del presupuesto destinado al Programa, se denota una evolución de leve crecimiento con la excepción del notorio incremento de 2014⁶².

**MÉXICO: EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO DEL
FONDO PYME Y EL FONDO NACIONAL
EMPRENDEDOR (FNE), 2013-2016
-En millones de pesos-**

Año	Presupuesto aprobado	Presupuesto pagado
2013	7 291.38	7 113.95
2014	9 377.25	10 245.21
2015	8 907.38	7 361.5
2016	7 261.05	No disponible

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), “Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor”, Ciudad de México, 2016 [en línea] https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf.

⁶² Al respecto es importante detallar que el FNE es el programa articulador clave de los instrumentos de INADEM. El presupuesto total de INADEM incluye así el gasto del FNE más gastos operativos y administrativos de funcionamiento.

**MÉXICO: INDICADORES DE LOS PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR
LOS PROGRAMAS DEL FONDO NACIONAL EMPRENDEDOR (FNE), 2015**

Rubro de análisis	Principales resultados, buenas prácticas
Desarrollo de mipymes proveedoras de empresas que participan en cadenas globales de valor	En 2015 se apoyó a 202 proyectos que beneficiarían a un mil 846 mipymes. Por asignación directa fueron apoyados 21 proyectos que deberían beneficiar a 777 empresas fortaleciendo sus cadenas productivas. Se apoya en conjunto a 2 mil 623 mipymes.
Certificaciones de mipymes	Se apoyaron 89 proyectos para la certificación en temas de calidad, medio ambiente y sanidad de 404 mipymes. 13 proyectos incorporaron a mipymes en cadenas globales de valor.
Productividad de mercados y centrales de abasto	Se aprobaron 14 proyectos que beneficiarán la infraestructura productiva de 1.423 mipymes.
Red de Apoyo al Emprendedor (RAE)	10 mil 689 mipymes fueron atendidas por la RAE. Solo 934 de ellas (8,7%) solicitaron vincularse a otros programas del FNE.
Apoyo a fondos de capital emprendedor y empresas de alto impacto en etapa de escalamiento	Se crearon, en 2014 y 2015, 9 vehículos de inversión, que se suman a los 15 existentes desde 2013.
Acceso al financiamiento	En la primera mitad de 2015 se otorgó acceso al financiamiento a 48 mil 636 mipymes; 7 mil 42 de ellas (14.47%) lo obtuvo por primera vez.
Profesionalización de capacidades y contenidos para documentar el ecosistema	Se aprobaron 55 proyectos de esta categoría. 11 de ellos promovieron el financiamiento, beneficiando a un mil 419 mipymes.
Incorporación en cadenas globales	202 proyectos aprobados.
Instancias participantes en la RAE	A la primera mitad de 2015, la Red de Apoyo al Emprendedor se conformó por 88 instancias públicas y privadas.
Diagnósticos de gestión empresarial realizados a través de la RAE	A la segunda mitad de 2015 se realizaron un mil 456 diagnósticos de gestión empresarial.
Multiplicación de recursos fiscales	A través de los programas de acceso al financiamiento, el crédito otorgado a las mipymes alcanzó en 2014 los 49 mil 84 millones de pesos.
Investigaciones, metodologías y publicaciones de cultura financiera	Se apoyaron 10 proyectos con investigaciones, metodologías y estudios sobre cultura financiera. Bajo convenios de coordinación estatal se aprobaron otros 4 proyectos.
Recursos destinados al desarrollo de proyectos productivos integrales	10% de los recursos del FNE fueron asignados al desarrollo de 182 proyectos de este tipo.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), "Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor", Ciudad de México, 2016 [en línea] https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf.

4. Otros programas del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)

a) Programas desarrollados en colaboración con Nacional Financiera S.A. (NAFINSA) y Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Además de los programas que se relacionan con el FNE, INADEM se involucra con otros programas de apoyo vinculados con el acceso al crédito, particularmente con NAFINSA y BANCOMEXT. Estas instituciones constituyen bancas de fomento que operan con sistemas de primer y segundo piso que ofrecen distintos tipos de productos para las empresas como créditos, factoraje y garantías. Este grupo de programas incluyen programas de acceso al financiamiento a través del banco comercial. NAFIN e INADEM brindan asesoramiento y diagnósticos a fin de facilitar el acceso a tasas preferenciales en créditos a través de la banca comercial.

MÉXICO: PROGRAMAS DE NACIONAL FINANCIERA (NAFIN) Y EL INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR (INADEM)

Programa	Características	Recursos invertidos
Crédito joven	Cuatro modalidades: i) incubación en línea: ofrece a emprendedores de 18 a 30 años que completen el Programa de Incubación en Línea, un crédito de entre 50 mil y 150 mil pesos al 9.9% de tasa anual fija; ii) incubación presencial: ofrece a emprendedores de 18 a 30 años que completen un proyecto en un programa acreditado por INADEM, un crédito de entre 150 mil y 500 mil pesos al 9.9% de tasa anual fija, por cuatro años y por hasta el 80% del costo del proyecto; iii) crédito para crecer: ofrece a mipymes con al menos un año de operación un crédito de hasta 300 mil pesos, al 9.9% de tasa anual fija y plazos de 36 meses para capital de trabajo y 60 meses para activo fijo, y iv) PYME joven: ofrece a mipymes de al menos un año de operación un crédito de hasta 2.5 millones de pesos, al 9.9% de tasa anual fija, con proceso de formalización hacendaria y plazo de hasta cinco años.	En 2015 se otorgaron 417 créditos por 171 millones de pesos, mientras que en 2016 se ascendió a un mil 983 créditos por 631 millones.
Financiamiento para adquisición de franquicias	Busca impulsar a los emprendedores que deseen adquirir una franquicia brindando un financiamiento en condiciones preferenciales, por un monto de hasta 2 millones de pesos, para cubrir hasta el 50% del valor total de la inversión requerida en la compra de una franquicia.	En 2015 se otorgaron 27 créditos por un monto de 18 millones de pesos.
Emprendedores a la banca comercial	Programa que opera en el marco del Sistema Nacional de Garantías de Crédito PYME, que pretende facilitar el acceso al crédito a los emprendedores para el arranque y etapa inicial del negocio. Estos son incubados presencialmente por alguna de las incubadoras de negocios reconocidas en la Red de Incubadoras de Empresas del INADEM, ya que por restricciones y fallas de mercado no tienen acceso al financiamiento del sistema bancario comercial. Incentiva el otorgamiento de créditos de la banca comercial a emprendedores con proyectos con viabilidad técnica, comercial y financiera para el arranque de nuevos negocios incubados.	En 2015 se apoyó el inicio de operaciones de 52 nuevas empresas provenientes de incubadoras de la red acreditada por INADEM con créditos por 7.5 millones de pesos.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Gobierno de la República de México, Crédito Joven [en línea] <http://www.creditojoven.gob.mx>; Secretaría de Economía, “Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2017”, Diario Oficial de la Federación, Ciudad de México, 30 de diciembre de 2016 [en línea] http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5468221&fecha=30/12/2016; Nacional Financiera (NAFIN), *Informe anual 2016*, Ciudad de México, 2017 [en línea] http://www.nafin.com/portaln/FILES/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/01%20Informe%20Anual%202016%20-%20VERSION%20ESPANOL.pdf; *Informe anual 2015*, Ciudad de México, 2016 [en línea] http://www.nafin.com/portaln/FILES/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/NAFIN_Espanol.pdf.

b) Programas desarrollados junto a dependencias de la Secretaría de Economía (SE)

El siguiente cuadro detalla los objetivos y el involucramiento del Instituto con otras organizaciones de la SE para la ejecución de tales programas.

MÉXICO: OTROS PROGRAMAS PARA MIPYMES Y EMPRENDEDORES DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA CON APOYO DEL INADEM^{a/}

Programa	Sujetos y tipos de apoyo	Instituciones participantes	Recursos invertidos en 2016 (millones de pesos)
Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)	Apoyos crediticios: i) créditos simples y revolventes, y i) créditos estratégicos simples y de incubación. Apoyos no crediticios a mipymes: desarrollo de capacidades financieras y empresariales por parte de Instituciones de Microfinanciamiento (IMF), incubación de actividades productivas; participación en eventos del PRONAFIM y otras instituciones. Apoyos no crediticios a IMF: asistencia técnica, desarrollo de capacidades del personal; apoyo a puntos de microfinanzas.	PRONAFIM, INADEM y NAFIN	31.54
Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT) y la Innovación	Apoyo a instituciones gubernamentales, sectores empresarial y académico, y otras entidades en relación con: i): proyectos de TI de empresas en sistemas embebidos, ensamble y desarrollo de software, medios creativos digitales, apoyo tecnológico, externalización de procesos de negocio y productos y servicios para cadenas de suministro y logística de sectores estratégicos, y ii): proyectos estratégicos que buscan eliminar fallas de mercado que limitan los ecosistemas de innovación.	SE e INADEM	865.45
Programa para la Productividad y Competitividad Industrial (PPCI)	Apoyos que incluyen: capacitación y certificación de recursos humanos, elaboración de estudios a nivel sectorial y regional, manufactura de prototipos, pruebas de validación, consultoría especializada y transferencia tecnológica, y equipamiento para centros de diseño y entrenamiento relacionados con procesos industriales y empresas.		307.9
Proyectos para la atracción de inversión extranjera estratégica	Apoyo a empresas internacionales o mexicanas que tengan participación presupuestaria extranjera con proyectos productivos destinados a impulsar el crecimiento nacional.	PROMEXICO e INADEM	360

^{a/} En el caso de los últimos dos programas, por ser instrumentos que incluyen mipymes, grandes empresas y filiales mexicanas de transnacionales, las cifras son superiores a los apoyos específicos a mipymes. Esto es, en los datos sobre recursos anuales reportados por la Secretaría de Economía no se separan los gastos por tamaño de empresa.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Presidencia de la República de México, “Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”, Diario Oficial de la Federación, Ciudad de México, 19 de mayo de 2017 [en línea] http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_190517.pdf; Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) [en línea] <https://www.inadem.gob.mx/>; Secretaría de Economía, Cuarto informe trimestral para el ejercicio fiscal 2017 sobre el presupuesto ejercido, a nivel de capítulo y concepto de gasto, así como el cumplimiento de metas y objetivos con base en los indicadores de desempeño de los programas presupuestarios sujetos a reglas de operación “S” y de otros subsidios “U” a cargo de la Secretaría de Economía, Ciudad de México, 2018 [en línea] https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/288481/IV_Inf_Trim_2017_VF.pdf.

5. Programas de Nacional Financiera S.A. (NAFINSA) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Como se señaló previamente, NAFINSA y BANCOMEXT constituyen bancas de fomento que operan con sistemas de primer y segundo piso que ofrecen distintos tipos de productos financieros. Se detallan a continuación la oferta de ambas instituciones orientadas a mipymes.

MÉXICO: PROGRAMAS DE NAFINSA Y BANCOMEXT

Programa	Sujetos y tipos de apoyo	Instituciones participantes	Recursos invertidos en 2016
Programa Crédito PYME (NAFIN)	Oferta integral de productos para financiar necesidades de capital de trabajo, modernización y equipamiento y asesoría para solicitudes de crédito según los requerimientos de los intermediarios financieros.	NAFIN y banca comercial (23 intermediarios financieros)	Ambos son parte de un conjunto de 29 instrumentos del Programa de Garantías de Crédito (productos de segundo piso). En 2016, sin diferenciarse ni en el reporte anual de NAFIN ni en su evaluación externa de las cifras por instrumento, el saldo al final del año de la cartera de créditos de los 29 instrumentos que conforman el mencionado Programa de Garantías alcanzó los 63 mil 608 millones de pesos.
Crédito para crecer juntos (NAFIN)	Brinda a negocios de más de dos años de operación créditos de entre 20 mil y 300 mil pesos con un plazo de pago de hasta 36 (operación del negocio) y 60 meses (modernización o adquisición de equipo).	NAFIN y banca comercial (2 bancos comerciales)	
Cadenas productivas (NAFIN)	Programa para mipymes proveedoras de grandes empresas o dependencias de gobierno a nivel federal, estatal o municipal, con ventas anuales de más de 250 millones de pesos y al menos una línea de crédito con cualquier Intermediario Financiero.	NAFIN y banca comercial	43 mil 588 millones de pesos en 2016
Crédito PYMEX (BANCOMEXT)	Programa de Financiamiento a pymes importadoras, exportadoras y generadoras de divisas. A través de una alianza con la banca comercial brinda financiamiento flexible, productos de comercio exterior, créditos a largo plazo con bajas tasas de interés y manejo de cuentas.	BANCOMEXT y banca comercial	Sin datos disponibles

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Nacional Financiera (NAFIN) [en línea] <http://www.nafin.com>; Informe anual 2015, Ciudad de México, 2016 [en línea] http://www.nafin.com/portaln/FILES/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/NAFIN_Esp_anol.pdf; Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), “Estudio de evaluación de Nacional Financiera, S.N.C., 2016”, Monterrey, 2017 [en línea] https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/215790/Estudio_de_Evaluaci_n_Nafin_2016_Art_55_bis_2.pdf; Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) [en línea] <http://www.bancomext.com/>.

D. El sistema de fomento a las mipymes

Esta sección describe el sistema de fomento integral a las mipymes tomando como eje articulador a las acciones y orientación del INADEM. Se presenta con dicho propósito una caracterización de sus rasgos institucionales más salientes y un análisis de los principales cambios institucionales que surgieron con la aparición del Instituto. Seguidamente se presenta un análisis conjunto de la coordinación entre las instituciones y programas de fomento previamente reseñados del sistema de emprendedores y mipymes.

1. Sobre el papel del Fondo Nacional Emprendedor (FNE): características institucionales, legales y normativas

El FNE se creó en 2013 como órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía para instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo a emprendedores y mipymes, su innovación, competitividad y proyección en mercados nacional, la cultura y productividad empresarial (México, Presidencia de la República, 2013, pág. 46). Entre las atribuciones de INADEM destaca la propuesta de diseño y ejecución de programas y apoyos económicos a mipymes, el apoyo a mipymes innovadoras y el diseño y operación de instrumentos legales y normativos que coordinen la política nacional del sector (México, Presidencia de la República, 2013, págs. 46-49).

El presidente de INADEM es designado por el Presidente de la República. El organigrama contempla seis unidades administrativas, a saber, una Coordinación General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento y cinco Direcciones generales (encargadas de los cinco grandes grupos de programas que conforman el FNE): Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional, Programas de Desarrollo Empresarial, Programas de Emprendedores y Financiamiento, Programas para mipymes y Programas de Defensa para Pymes y Emprendedores (México, Presidencia de la República, 2013, págs. 1-3).

MÉXICO: ESTRUCTURA DEL INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR (INADEM)



FUENTE: Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), “Estrategia del INADEM”, Ciudad de México, 2013 [en línea] http://www.compite.org.mx/Eventos/2013/CIRS_INADEM.pdf.

El INADEM cuenta con un Consejo Consultivo que es órgano de consulta y asume funciones de asesoramiento a INADEM en: la formulación de estrategias de apoyo a mipymes y emprendedores, la recomendación de acciones de mejora de políticas y programas que respondan a necesidades económicas nacionales. El Consejo se integra por el Secretario (quien preside el Consejo), el Subsecretario de Competitividad y Normatividad, el de Industria y Comercio, el de Comercio Exterior, el Oficial Mayor y el Jefe de la Unidad de Asuntos Jurídicos. Entre los invitados se encuentran representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de la Secretaría de Turismo, de PROMÉXICO y de CONACYT. El Presidente también tiene la potestad de invitar a representantes del sector privado y académico y a un representante de la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico (México, Presidencia de la República, 2013, pág. 5).

2. Personal y presupuesto del INADEM

En el año 2015 trabajaron en INADEM 214 personas de dedicación completa. En el siguiente cuadro se desglosa la composición del personal en relación con los cargos que ocupan.

**MÉXICO: PERSONAL OCUPADO EN EL INSTITUTO
NACIONAL DEL EMPRENDEDOR (INADEM)**

Cargo	Personas empleadas
Titular de Entidad	1
Jefatura de Unidad	1
Director General	5
Director General Adjunto	6
Director de Área	20
Subdirector de Área	31
Jefatura de Departamento	17
Profesional Ejecutivo de Servicios Especializados	8
Secretaría de Oficina	6
Supervisor Técnico	6
Profesional Administrativo	3
Coordinador de Profesionales Dictaminadores	1
Jefe de Sistemas Administrativos	1
Profesional Analista Especializado	3
Chofer de SPS "C"	1
Coordinador de Profesionales Dictaminadores	1
Técnico superior	33
Analista de Información	1
Secretaría "A"	22
Analista Programador "B"	2
Analista Programador "A"	5
Técnico Especializado	40
Total	214

FUENTE: Elaboración de la CEPAL, sobre la base de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) [en línea] <https://www.inadem.gob.mx/>.

En relación con el presupuesto del Instituto, el gasto programado por el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) para el año 2016 alcanzó los 14 mil 746 millones de pesos (un aproximado de 775 millones de dólares). De ese total presupuestado, casi el 62% corresponden a subsidios de sus programas, más de 34% a desempeño de funciones (relacionados con la prestación de servicios públicos, la provisión de bienes públicos, la planeación, seguimiento, y evaluación de las políticas públicas, la promoción y fomento de inversión extranjera directa, la regulación y supervisión y proyectos de inversión) y un 3.8% a gastos administrativos y de apoyo. El próximo cuadro muestra el presupuesto programado de INADEM en 2016⁶³.

⁶³ Los datos disponibles del presupuesto ejecutado en 2015 por parte del Instituto no están disponibles de forma conjunta, tan solo se disponen de informes trimestrales anuales que no permiten conocer el monto real del presupuesto efectivamente ejecutado por el INADEM (ASF, 2016).

MÉXICO: PRESUPUESTO PROGRAMADO DEL INADEM, 2016
-En pesos y porcentajes-

Por tipo, grupo, modalidad y programa	Pesos	Porcentajes
Total del gasto programado	14 746 088 863	100
Subsidios: Sectores social y privado o entidades federativas y municipios	9 112 132 416	61.79
Sujetos a reglas de operación	8 680 908 207	58.87
Fondo Nacional Emprendedor	7 261 051 156	49.24
Programa nacional de financiamiento al microempresario y a la mujer rural	246 639 577	
Programa para el desarrollo de la industria de software (PROSOFT) y la innovación	865 365 352	
Programa para la productividad y competitividad industrial	307 852 122	
Otros subsidios (proyectos para la atracción de inversión extranjera estratégica)	431 224 209	2.92
Desempeño de las funciones	5 069 386 857	34.38
Prestación de servicios públicos	1 145 625 795	7.77
Protección de los derechos de los consumidores y Sistema Nacional de Protección al Consumidor	336 169 606	
Desarrollo tecnológico y prestación de servicios metrológicos para la competitividad	242 384 810	
Producción de información geológica del territorio nacional	192 103 697	
Atención de trámites y promoción de los programas de la Secretaría en las entidades federativas	374 967 682	
Provisión de bienes públicos (Promoción de una cultura de consumo responsable e inteligente)	339 536 679	2.30
Planeación, seguimiento y evaluación de políticas públicas	1 778 445 773	12.06
Negociaciones internacionales para la integración y competitividad de México en las cadenas globales de valor	499 451 440	
Planeación, elaboración y seguimiento de las políticas y programas de la dependencia	232 047 989	
Diseño e instrumentación de acciones en materia de competitividad, competencia y política regulatoria	130 420 574	
Instrumentación de políticas de fomento para los emprendedores y las micro, pequeñas y medianas empresas	249 724 647	
Promoción del desarrollo, competitividad e innovación de los sectores industrial, comercial y de servicios	598 207 289	
Fortalecimiento de la competitividad y transparencia del marco regulatorio que aplica a los particulares	68 593 834	
Promoción y fomento (promoción del comercio exterior y atracción de inversión extranjera directa)	856 064 723	5.81
Regulación y supervisión	817 621 883	5.54
Proyectos de inversión	132 092 004	0.90
Administrativos y de apoyo	564 569 590	3.83
Apoyo al proceso presupuestario y para mejorar la eficiencia institucional (Actividades de apoyo administrativo)	489 810 860	3.32
Apoyo a la función pública y al mejoramiento de la gestión (apoyo a la función pública y buen gobierno)	74 758 730	0.51

FUENTE: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (SHCP), "Ajuste preventivo al presupuesto de 2016: nuevas medidas para fortalecer los fundamentos económicos", *Nota CEFP*, N° 004, Ciudad de México, 19 de febrero de 2016 [en línea] <http://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2016/febrero/notacefp0042016.pdf>.

3. Cambios institucionales introducidos por el INADEM

a) Rediseño de los programas de fomento a las mipymes

La creación del INADEM responde a un intento de alineación estratégica de las políticas federales a mipymes y emprendedores del actual gobierno del Presidente Peña Nieto (2012- 2018) con la orientación general de la política económica del sexenio presidencial. De este modo, desde el surgimiento del INADEM se buscó coordinar la política industrial de la Secretaría de Economía con cuatro prioridades del INADEM: i) la orientación a sectores estratégicos definidos por la Política de Fomento de la SE; ii) la orientación a prioridades regionales; iii) el impulso al ecosistema de financiamiento y del mercado de capital, y iv) el fomento en los emprendedores de la importancia de la innovación (INADEM, 2013, pág. 7).

En tal sentido, la creación del INADEM responde al compromiso de gobierno de articular una política de estado para brindar un apoyo integral a emprendedores y mipymes. La creación del Instituto supuso además un rediseño de los mecanismos de evaluación, selección, participación, comprobación y seguimiento de proyectos que habían sido criticados por el sector empresarial y conformaban aspectos críticos que llevaron a su revisión⁶⁴. De este modo, el cambio del Fondo Pyme al nuevo diseño de programa del FNE fue uno de los cambios más significativos relacionados con la creación del Instituto.

b) Articulación de la Red de Apoyo al Emprendedor (RAE) y coordinación de las organizaciones intermediarias (OI)

En segundo lugar, otra de las principales transformaciones institucionales que se dieron con el surgimiento del INADEM se relacionó con la creación de la Red de Apoyo al Emprendedor. La RAE es una estrategia de articulación y vinculación de políticas y programas de apoyo para emprendedores y mipymes de las diferentes instancias de

⁶⁴ Véase la sección C.2.b.

Gobierno y el sector privado, que se materializan en la Red Mover a México a través de la cual los participantes trabajarán de forma conjunta a favor del sector. Entre los objetivos de la RAE se destacan: la centralización de la oferta de programas, productos y servicios, públicos y privados, de apoyo a emprendedores y mipymes; la integración de programas, productos y servicios eficaces que contribuyan al éxito de las mipymes y la democratización de la productividad, desde el uso eficiente de los factores productivos, favoreciendo el entorno de negocios del país, elevando la productividad de las empresas y en todas las regiones y sectores del país (INADEM, 2013, págs. 11-12).

El INADEM concibe a la RAE como una comunidad de organizaciones gubernamentales y privadas que ofrece sus programas, productos, servicios y soluciones a mipymes que buscan emprender de forma exitosa un negocio o que ya cuentan con uno y lo quieren mejorar o hacer crecer. De esta forma, los emprendedores y mipymes encuentran en la RAE a organizaciones públicas y privadas de prestigio que acreditan contar con programas, productos y servicios que ayuden a los emprendedores y empresarios a llevar a cabo su idea o a fortalecer su negocio. Esto permite a las mipymes encontrar en un sitio web de la Red, una vez registrados, una vasta oferta relacionada con organizaciones que aportan capacidades de diagnóstico organizacional y la vinculación a productos y servicios y la oferta de programas públicos de apoyo a las mipymes⁶⁵.

El sistema conformado a partir de la RAE busca articular la oferta de productos y servicios brindados por la gran cantidad de actores conocidos como OI, que cumplen en los programas del FNE la función de aglutinar grupos de mipymes en torno a proyectos comunes.

La diversidad de estas OI es muy amplia. Entre ellas se incluyen universidades e institutos técnicos; cámaras y asociaciones empresariales; sindicatos laborales;

⁶⁵ Véase Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), Red de Apoyo al Emprendedor (RAE) [en línea] <https://www.inadem.gob.mx/a/>

gobiernos estatales y municipales; asociaciones civiles; sociedades corporativas; fideicomisos financieros, como el banco nacional de desarrollo (NAFINSA); instituciones financieras no bancarias (IFNB)⁶⁶; bancos comerciales; organismos y fideicomisos públicos; asociaciones civiles locales del área de ciencia y tecnología promovidas por el CONACYT, el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)⁶⁷; la Fundación México-Estados Unidos de Norteamérica para la Ciencia (FUMEC)⁶⁸; el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR); el Fondo de Innovación Tecnológica (FIT); el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES) y PROMEXICO⁶⁹ al igual que empresas de capacitación y asesoramiento del sector privado como el Centro de Competitividad de México (CCMX)⁷⁰. Igualmente forman parte de este entramado de actores de intermediación asesores privados individuales certificados que se vinculan con incubadoras, aceleradoras, programas de desarrollo de proveedores, franquicias,

⁶⁶ El sector del microfinanciamiento está compuesto por más de 600 IFNB, como empresas microfinancieras, sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles), sociedades financieras de objeto múltiple (Sofomes), sociedades de crédito y otras. Las IFNB trabajan de cerca con bancos nacionales de desarrollo y fideicomisos públicos para facilitar la obtención de créditos a pymes que no tienen acceso a crédito de bancos comerciales (OCDE, 2013, pág. 101).

⁶⁷ COMPITE brinda asesoramiento dirigido a mipymes para ayudarlas a aplicar métodos de manufactura más eficientes para mejorar su productividad (INADEM, 2013).

⁶⁸ FUMEC tiene por objetivo promover la colaboración binacional en ciencia y tecnología entre México y Estados Unidos de Norteamérica, y mejorar la competitividad de los sectores mexicanos clave, incluyendo a los sectores emprendedores basados en tecnologías emergentes de alto crecimiento (INADEM, 2013).

⁶⁹ PROMEXICO es un fideicomiso público de la SE, financiado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y responsable de promover exportaciones de México y atraer inversión extranjera directa al país. Ofrece servicios para pymes ya exportadoras o que forman parte de los consorcios integrados a las cadenas de suministro de exportación en el sector de los agronegocios. PROMEXICO apoya a estas empresas para que participen en ferias gremiales, misiones de compradores y foros de abastecimiento, y proporcionan acceso a servicios financieros y de asesoramiento, espacios en renta para exhibir productos e información sobre mercados potenciales. También promueve la compra de productos mexicanos por parte de empresas multinacionales (INADEM, 2013).

⁷⁰ El CCMX es una organización civil del Consejo Mexicano de Negocios (CMN), asociación empresarial que incluye a varias de las principales grandes empresas y/o grupos empresariales nacionales o multinacionales con presencia en el país: ADO, Alfa, Alsea, Bachoco, Banamex, Grupo Bimbo, Cemex, Chedraui, Comercial Mexicana, Coppel, Cydsa, FEMSA, Grupo Cementos de Chihuahua, Grupo CUPRUM, Grupo México, Grupo Herdez, ICA, Kimberly-Clark, Kuo, Mabe, Televisa, Telmex y Xignux, entre otras. El CCMX fue creado con el objetivo de incrementar la productividad de las mipymes asociadas a las cadenas de valor de estas grandes empresas, a través de una estrategia de formación de asociaciones estratégicas entre las grandes empresas y sus pymes proveedoras y distribuidoras. Sus programas de desarrollo y crecimiento incluyen acciones de consultoría, de vinculación, de intercambios de experiencias entre empresarios de grandes empresas y pymes y de financiamiento a través de acuerdos con NAFINSA. El CCMX también brinda un programa de consultoría de 20 horas de diseño de planes de mejora en áreas de oportunidad diagnosticadas en las áreas de recursos humanos, mercado, proceso, finanzas y administración.

consultores financieros que asisten a las mipymes en sus trámites de solicitud de crédito, clubes de inversión del tipo empresarios ángel, Fondo de Fondos de capital emprendedor (como Mexico Ventures) y fideicomisos públicos (OCDE, 2013, págs. 90-91).

Este sistema de organización de actores que median entre gobierno federal y mipymes, sigue una trayectoria iniciada durante los años de operación del Fondo Pyme. El sistema constituye un apoyo de gran alcance a las mipymes beneficiarias de los programas federales como el FNE, sin necesidad de generar una red amplia de oficinas públicas de apoyo. Este esquema de vinculación adicionalmente, ha permitido desarrollar capacidades del sector no gubernamental, crear un mercado de servicios especializados de apoyo y aumentar las oportunidades de vinculación entre los actores del entorno de emprendedores y mipymes. No obstante, la presencia de esta red para el gobierno también aumenta las complejidades de gestión y control sobre la calidad de los servicios de apoyo que brindan actores no gubernamentales con apoyo de fondos públicos.

Los estudios y evaluaciones sobre los programas de fomento a las mipymes que operan actualmente en México, aún presentan un importante vacío de información y análisis respecto al rol que han asumido estos OI que operan en el FNE de INADEM. El que persiste desde los años de operación del Fondo Pyme.

Los OI tienen un rol relevante en la implementación y selección de los proyectos apoyados por los programas del FNE. Como se señaló previamente⁷¹, cada estado cuenta con un Comité que realiza una segunda fase de la evaluación de los proyectos. En estos Comités participan algunas de esas diversas OI, los gobiernos estatales y la SE. La situación da cuenta de un momento crítico relativo a la gobernanza de los niveles federales y estatales de gobierno: en la medida que las entidades federativas tienen escasos recursos para ejecutar programas propios de fomento a las mipymes, las

⁷¹ Véase la sección C.3.a.

instancias de evaluación estatal son una herramienta para canalizar fondos adicionales hacia estas iniciativas y para orientar los criterios de los programas federales hacia las prioridades de desarrollo estatal (OCDE, 2013, pág. 84).

Desde 2011, se han establecido por parte de la SE criterios más estrictos para validar las organizaciones intermedias que cumplen estas funciones. No obstante, aún es escaso el conocimiento sobre el rol que ejercen los OI en términos de su influencia en el diseño de los instrumentos, una comprensión sobre el grado en que las distintas vocaciones productivas y tecnológicas (y las marcadas heterogeneidades socioeconómicas que se presentan en los distintos estados del país) se relacionan con el tipo de OI que predominan en los distintos Comités estatales y, derivado de lo anterior, el rol que asumen como dinamizadores del ecosistema de emprendimiento y fomento a las mipymes.

c) Incorporación de prioridades sectoriales y regionales a los criterios de selección de los proyectos apoyados por el FNE

Un tercer cambio institucional originado con la creación del INADEM y el FNE surge de la integración de definición de sectores estratégicos (a nivel nacional y estatal) en los criterios de evaluación de los proyectos sometidos a las convocatorias del FNE.

Las convocatorias que emite el FNE para brindar apoyos a las MIPYME definen porcentajes máximos de recursos a ser asignados a los distintos rubros. En este contexto, INADEM realiza la evaluación a partir de un esquema de asignación de puntaje a cada uno de los proyectos, conforme a la prioridad de la zona, la innovación o la magnitud del proyecto. Así por ejemplo, en la evaluación técnica se brindan 5 puntos adicionales a proyectos presentados por mujeres emprendedoras y 10 puntos a los sectores definidos en las agendas sectoriales de la Subsecretaría de Industria y Comercio de la SE (Secretaría de Economía, 2016).

Las Agendas Sectoriales de la SE selecciona sectores que se definen prioritarios en análisis de diagnóstico realizados por la Secretaría con los gobiernos estatales. De este modo, los proyectos integrados a estos sectores que postulen a recursos de los programas del FNE tendrán una puntuación superior en la evaluación del proyecto respecto a proyectos de otros sectores. En 2016, la Subsecretaría de Industria y Comercio de la SE determinó para 2016 ocho sectores estratégicos: automotriz, aeronáutico, eléctrico, electrónico, cuero-calzado, textil-vestido, energético y agroindustrial. De este modo, serán especialmente beneficiados en su evaluación para aplicar a recursos del FNE proyectos que comprendan procesos, sistemas, componentes, bienes y/o servicios relacionados con tales sectores (Secretaría de Economía, 2016)⁷². También como producto de este ejercicio de formación de prioridades sectoriales, INADEM ha determinado sectores estratégicos con potencial de crecimiento a nivel estatal.

La estrategia busca favorecer la alineación de los proyectos de las mipymes que se financian públicamente, con las prioridades sectoriales y regionales de desarrollo establecidas en el país. Sin embargo, si se considera que la selección de estos sectores estratégicos solo influye en un 10% de la calificación final de los proyectos evaluados, la medida como orientación política es, al menos, débil. Esta escasa incidencia de las prioridades estratégicas de desarrollo económico sobre los proyectos de desarrollo a apoyar, es finalmente reflejo de un enfoque de política de desarrollo y/o industrial

⁷² El mecanismo de ponderación sectorial se presenta durante la segunda etapa de evaluación del Comité Estatal, quien asigna una calificación que representa hasta el 10% del valor de la calificación total final del proyecto evaluado. Esta calificación comprende tres distintas posibilidades: i) si el proyecto se encuentra en un sector estratégico federal, el Comité le otorga 10 puntos (10% de la calificación total); ii) si el proyecto no está en un sector estratégico federal pero si en un sector estratégico estatal, el Comité podrá asignarle 10 puntos (10% de la calificación total), y iii) si se define al proyecto como no estratégico pero de buena calidad, el Comité puede asignarle 5 puntos, lo que representa un 5% de la calificación total (Secretaría de Economía, 2016, págs. 36-37). De este modo, los primeros dos escenarios dan cuenta de dos listados de sectores donde puede un proyecto situarse para recibir ese puntaje adicional a su evaluación. Resta reflexionar sobre el carácter estratégico de priorizar productivamente tanta cantidad de sectores, listados de forma extensa de dos listados que se superponen. Y que, además, en ocasiones son contradictorios en términos del grado de madurez o carácter emergente de las tecnologías que utiliza cada sector industrial.

basada en enfoques horizontales y neutrales, sin una priorización estratégica de fomento sectorial (Cimoli, Ferraz y Primi, 2009).

E. Evaluación del desarrollo institucional y de la eficiencia y eficacia de las políticas

1. Ámbitos de políticas en que se insertan los principales programas de fomento a las mipymes analizados

En la primera sección de este trabajo se distinguieron cuatro áreas clave de caracterización de las mipymes: productividad, exportaciones, financiamiento e innovación. Estas áreas constituyen también cuatro ámbitos de políticas y distintos tipos de instrumentos o programas se asocian a cada uno de ellos.

El siguiente cuadro presenta de forma estilizada algunos de los principales instrumentos de fomento de las mipymes relacionados con estos ámbitos de políticas y las características más salientes de los mismos en su aplicación en América Latina.

MÉXICO: CONJUNTO DE INSTRUMENTOS DE POLÍTICA PÚBLICA PARA EL FOMENTO A LAS MIPYMES

Políticas	Programas	Características generales de su aplicación en América Latina
Acceso al financiamiento	Instituciones financieras públicas	Bancos de desarrollo o públicos que financian mipymes vía préstamos de mediano y largo plazo.
	Programas de créditos	Programas de asistencia financiera en líneas específicas según el objeto del préstamo: bienes de capital, capital de trabajo, proyectos de inversión, modernización de procesos de gestión, exportaciones, desarrollo local y asociatividad empresarial.
	Fondos y sociedades de garantía	Mecanismos que proveen las garantías que los agentes financieros prestamistas exigen a las mipymes. Los fondos se conforman de capital público; las sociedades pueden formarse con capitales mixtos.
	Financiamiento temprano y capital emprendedor	Apoyos financieros diferenciados conforme a la etapa de desarrollo de las mipymes: gestación (apoyos a incubadoras y servicios de desarrollo empresarial); inicio (subsidios a empresas nacientes); crecimiento y consolidación (fondos de riesgo coordinados por agencias y/o bancos de desarrollo).
Modernización productiva e Innovación tecnológica	Desarrollo de proveedores locales	Programas que buscan aumentar la capacidad tecnológica productiva de las mipymes para proveer insumos o servicios a la producción de las empresas multinacionales de alta tecnología e insertarse en las cadenas que dominan estas empresas.

(Continúa...)

	Programas sectoriales	Programas que, con distinto énfasis en el mercado interno o en la exportación, apoyan la I+D y la innovación de mipymes (de sectores específicos o conjunción de sectores diversos) combinando políticas federales y subnacionales.
	Fondos a la I+D empresarial	Fondos sectoriales que combinan instrumentos de subsidio a la demanda y la oferta destinados a actividades de CTI y se gestionan estratégicamente los actores sectoriales de la innovación.
	Fondos tecnológicos	Créditos y aportes no reembolsables para desarrollar procesos de innovación en empresas, cadenas productivas y consorcios de empresas e instituciones de I+D.
	Centros de innovación	Organizaciones que brindan servicios tecnológicos tales como asistencia técnica especializada, capacitación, control de calidad de insumos y productos, diseño y gestión ambiental.
Articulación productiva	Redes empresariales	Programas de asociación de empresas de un sector (o relacionados) y una misma localidad para lograr un objetivo común.
	Promoción de clúster	Programas que desarrollan proyectos sobre problemáticas de interés común a un sector o cadena productiva: servicios tecnológicos, laboratorios y/o centros de formación, investigación aplicada, normas de producto.
	Sistemas productivos territoriales	Programas que promueven actividades que benefician a las empresas y miembros de una comunidad, sin distinción sectorial y con múltiples actores locales
Políticas	Programas	Características generales de su aplicación en América Latina.
Nuevos mercados y comercio exterior	Fomento a exportaciones	Programas de internacionalización de mipymes que apoya en: financiamiento de la inversión, fortalecimiento de proveedores y encadenamientos, trámites aduaneros, certificaciones de calidad y desarrollo de capacidades gerenciales para la exportación.
	Política comercial y exportación	Firma de acuerdos comerciales binacionales y regionales, acuerdos de liberalización arancelaria y apertura comercial.
	Financiamiento a comercio internacional	Iniciativas de la banca de desarrollo que complementan a otros instrumentos de apoyo al comercio exterior, mejorando el acceso al financiamiento de operaciones de comercio exterior a mipymes exportadoras.

FUENTE: F. Stezano y R. Padilla-Pérez, "Gobernanza y coordinación entre el ámbito federal y estatal en las instituciones y programas de innovación y competitividad en México", *Nota Técnica*, N° 512, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 2013.

Con base en la clasificación precedente de tipos de instrumentos de fomento a la competitividad e innovación de las mipymes, el análisis general que se ilustra en el siguiente cuadro, muestra que de los programas e instrumentos orientados a mipymes,

la mayoría se orientan a medidas vinculadas a favorecer al empleo, a procesos de actualización organizacional y/o modernización productiva y a esquemas de crédito. Mientras que son muchos menores las medidas de apoyo a la innovación tecnológica y productiva a través de: i) actividades de CTI, y ii) esquemas de articulación productiva en torno a esquemas de inserción a cadenas de valor.

Esta caracterización repite la tendencia predominante de las políticas latinoamericanas de mipymes. Donde se ha dado una preeminencia a medidas orientadas a empleo, competitividad y optimización de insumos y mejor acceso a financiamiento. Asimismo, las políticas de articulación productivas en las áreas de producción e innovación son menos frecuentes (Ferraro, 2010).

De todas formas, la caracterización general del modelo debe considerar también la complejidad de diseñar un conjunto de instrumentos que alcance un balance entre empleo, crédito, competitividad productiva y complejidad tecnológica. En este sentido, el modelo también se distingue por haber encontrado continuidad y coherencia en los instrumentos que sustentan un proceso de selectividad de intervenciones para un entorno de beneficiarios altamente heterogéneo. Y que, por ende, requiere de una amplia heterogeneidad de objetivos, programas y modalidades de implementación (Dini, Rovira y Stumpo, 2014).

**MÉXICO: TIPO DE PROGRAMA Y ÁMBITO DE POLÍTICAS DE ALGUNOS
INSTRUMENTOS ACTUALES DE FOMENTO A LAS MIPYMES**

Programas actuales (instituciones coordinadoras)	Tipo de programa	Ámbito de políticas
Fomento emprendedor (FNE, INADEM)		
Documentación del ecosistema (FNE, INADEM)		
Fondos de capital emprendedor y empresas de alto impacto (FNE, INADEM)	Financiamiento temprano y capital emprendedor	
Emprendimientos de Alto Impacto (FNE, INADEM)		
Desarrollo de Centrales y Mercados (FNE, INADEM)		
Modelo de micro-franquicias (FNE, INADEM)		
Capacidades para microempresas vía incorporación de TIC (FNE, INADEM)		Acceso al financiamiento
Crédito joven (NAFIN e INADEM)	Programas de créditos	
Financiamiento a franquicias (NAFIN e INADEM)		
Emprendedores a la banca comercial (NAFIN e INADEM)		
PRONAFIM (INADEM y NAFIN)		
Programa Crédito PYME (NAFIN)		
Crédito para crecer juntos (NAFIN)		
Cadenas productivas (NAFIN)	Fondos y sociedades de garantía	
PEI INNOVAPYME (CONACYT)	Fondos tecnológicos	
FIT (CONACYT)	Fondos tecnológicos Fondos de I+D empresarial	
PPCI (SE e INADEM)	Desarrollo de proveedores locales	Modernización e innovación
Fomento a las Iniciativas de Innovación (FNE, INADEM)	Fondos de I+D empresarial	
Incubación y Aceleración de Empresas (FNE, INADEM)		
Desarrollo de Redes y Cadenas Globales de Valor (FNE, INADEM)	Redes empresariales Promoción de clúster	
Productividad Económica Regional (FNE, INADEM)		
Reactivación Económica y apoyo a Programas federales (FNE, INADEM)		
Red de Apoyo al Emprendedor (FNE, INADEM)		Articulación productiva
Empresas e incubadoras básicas (FNE, INADEM)		
Programa de Incubación en Línea (FNE, INADEM)	Redes empresariales	
Eventos de productividad (FNE, INADEM)		
Formación Empresarial para mipymes (FNE, INADEM)		
Incorporación de TIC a las mipymes (FNE, INADEM) PROSOFT (SE e INADEM)	Promoción de clúster	
Proyectos para atracción de IED estratégica (PROMEXICO e INADEM)	Política comercial y exportación	Nuevos mercados y comercio exterior
Crédito PYMEX (BANCOMEXT)	Financiamiento al comercio internacional	

FUENTE: Elaboración de la CEPAL.

2. Tendencias y desafíos de las políticas de competitividad e innovación destinadas a mipymes

La constatación más evidente de los elementos más salientes del entramado institucional de apoyo a las mipymes muestra la insuficiencia de los recursos que se otorgan a las políticas del subsector (Garrido y García, 2011; Garrido, 2011), especialmente considerando su grave rezago estructural (Brown y Domínguez, 2010).

Otra clara tendencia hallada del análisis de instituciones y programas de mipymes en México se relaciona con la falta de evaluaciones integrales sobre la eficacia y eficiencia de los instrumentos. Algunos focos de atención de las políticas de mipymes en México no han terminado de ser definidas con decisión. Existen aún dilemas no resueltos: políticas de mipymes o emprendimiento; foco en la creación de empresas o mejora de las mipymes existentes; priorización de empresas con potencial de integración en cadenas globales de valor y/o de exportación de productos, procesos o servicios basados en tecnologías emergentes o apoyo a empresas con bajos contenidos de conocimiento de menor tamaño (OCDE, 2013).

En el conjunto de instrumentos reseñados en este trabajo, se encuentra una leve pero creciente relevancia dada a espacios de cooperación, articulación y asociación entre actores públicos y privados. Particularmente el diseño del FNE (ya presente en el Fondo Pyme) brinda espacios para el financiamiento que complementa a recursos federales por parte de las empresas, gobiernos estatales y locales y algunas OI de carácter privado.

No obstante, aún persisten dificultades para integrar en el diseño de políticas a temáticas de priorización de sectores estratégicos nacionales. La dimensión territorial tampoco ha cobrado una relevancia significativa en los criterios de selección de apoyos a mipymes. Las políticas de fomento a mipymes en México no logran aún determinar con claridad prioridades que respondan a necesidades, oportunidades y fortalezas sectoriales y/o

estatales ⁷³. Esto, consecuentemente, impide la generación de mecanismos de articulación basados en focos estratégicos para procesos de cambio estructural basados en la transformación de las estructuras productivas y sus perfiles de especialización.

Tomando como referencia los ámbitos diferenciados de políticas de fomento a las mipymes del inicio de esta sección final, se hallan programas que enfrentan tres obstáculos y desafíos futuros para la construcción de políticas de innovación y competitividad de mipymes.

El primero se relaciona con la necesidad de ampliar la integración en los instrumentos de apoyo entre las acciones de desarrollo de mipymes y emprendimiento, sin la separación actual que se da cuando se apoyan a actividades emprendedoras. Esto incluye aspectos como compras gubernamentales, mejora regulatoria y apoyo a sistemas de innovación que INADEM atiende, pero aún de forma incipiente.

Un segundo gran desafío se vincula con la necesidad de fortalecer los vínculos entre las políticas de mipymes y de emprendimiento con las políticas de innovación, enfatizando especialmente la realización de actividades de comercialización de la innovación vía empresas *startup* y mipymes (OCDE, 2013, págs. 86-87).

El tercer desafío está vinculado a la consideración anterior. Aún no se ha logrado generar un ciclo y una continuidad en las políticas que aporten a las mipymes que han tenido capacidad innovadora y vinculación con redes productivas vinculadas a grandes empresas manufactureras. Hay en tal sentido, una oportunidad para diseñar instancias de política pública que intenten explotar oportunidades tecnológicas y productivas asociadas al aprovechamiento de las ventajas de la vecindad con Estados Unidos de

⁷³ El caso de la definición de sectores prioritarios nacionales como diferencial de los proyectos evaluados en el FNE es significativo respecto a la débil influencia de la focalización de las áreas de intervención que el gobierno desea priorizar. Un proyecto alineado con los ocho sectores estratégicos definidos por la SE obtienen una nota máxima por insertarse en ese sector, pero esta calificación solo incide en el 10% de su evaluación total como proyecto.

Norteamérica, los recursos humanos disponibles a nivel nacional (Garrido, 2014, pág. 123) y nuevos esquemas de inserción en cadenas globales de valor (Stezano y Padilla-Pérez, 2013). La experiencia del programa Fondo Pyme ha mostrado que, la continuidad de la política pública favoreció la generación de una red institucional de soporte, de recursos humanos y de infraestructura significativos para la promoción de mipymes (Garrido, 2014).

Sería relevante en tal sentido, sistematizar aprendizajes y buenas prácticas observados en el diseño, implementación y las evaluaciones (aún escasas) de los programas más recientes. Estos conocimientos pueden ser aspectos centrales para un debate crítico de una agenda de política pública de mipymes.

La articulación de los instrumentos de fomento a mipymes muestra continuidad de los programas y sus complementariedades. Sin embargo, la articulación con las políticas tecnológicas es débil, existiendo una marcada supremacía de dos tipos de apoyos: i) los orientados a actualizar las capacidades básicas de estas empresas en administración, producción y gestión comercial, y ii) aquellos que se proponen facilitar el acceso al crédito de la banca comercial.

En cambio, no hay programas que busquen desarrollar capacidades tecnológicas desde la inserción en sectores tecnológicamente dinámicos desde redes de innovación. Esta orientación de las políticas se alinea a un esquema de especialización productiva que relativiza el desarrollo científico y tecnológico local. Este modelo condiciona el tipo de vínculos productivos y cognitivos que establecen los agentes económicos. Las bajas capacidades tecnológicas y de innovación y la baja productividad de las mipymes nacionales vuelve improbable que las empresas de mayor tamaño las seleccionen como proveedores, frente al alto riesgo que no puedan cumplir con requisitos de calidad o volúmenes de producción. Como resultado de este proceso, se refuerzan mutuamente las tendencias de baja productividad y ausencia de redes de transferencia.

De esta forma, las políticas de promoción de la innovación en mipymes, entendidas como incentivos a la incorporación de conocimientos de competencias en las firmas de menor productividad y mayor rezago productivo, pueden ser una estrategia central para disminuir la heterogeneidad del sistema productivo mexicano y modificar su estructura (Dini, Rovira y Stumpo, 2014).

XI. El rol de las mipymes y las políticas de fomento: algunas conclusiones

Introducción

El presente libro ha sido elaborado en el marco del proyecto EUROMIPYME, una iniciativa de cooperación entre la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe y la Unión Europea, cuyo principal propósito es apoyar el diseño de mejores políticas de fomento para las mipymes de América Latina. En este contexto, con el fin de analizar tanto las características y el desempeño de las empresas, como las políticas de fomento para estas empresas, se han realizado algunas investigaciones en siete países de la región, además de un estudio sobre aquellos que pertenecen al Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).

Estas empresas son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. En efecto, las mipymes representan el 99% de las empresas, contribuyen con el 61% del empleo formal y con el 25% de la producción.

Gracias a la labor de homogeneización de la información de los distintos países, que la CEPAL ha realizado en el marco de estas investigaciones, es posible identificar ciertos aspectos generales, tanto de la dinámica de las mipymes, como de su condición actual.

Sobre las bases de estos resultados es posible avanzar en la identificación de los problemas más urgentes e importantes y en la formulación de propuestas para el diseño

de las políticas de fomento más adecuadas para mejorar el desempeño estas empresas y, al mismo tiempo, impulsar la transformación de la estructura productiva de la región.

En la década que abarca el período comprendido entre 2006 y 2015, la composición tanto del número de empresas, como de la distribución del empleo entre empresas de distintos tamaños se mantuvo relativamente similar. El cambio más significativo consistió en el incremento de la participación de las pequeñas empresas (+2.2%) en desmedro de las microempresas (-2.5%). Desde el punto de vista de las actividades económicas, esta variación se observó principalmente en el sector primario de agricultura, ganadería, pesca, caza y silvicultura, rubros que en la región registran los niveles más bajos de productividad.

Estos dos fenómenos (el incremento en la participación de las pymes y el hecho de que éste se verifique principalmente en sectores de limitada productividad) influyen en el resultado agregado que las mipymes han alcanzado en materia de productividad laboral en el período observado. Por un lado, el posible incremento del tamaño promedio de las empresas (de microempresas a pequeñas empresas) debería relacionarse con un aumento de la productividad laboral de este segmento empresarial; por otro, la concentración de este incremento en sectores de baja productividad indicaría que este proceso se ha dado de manera muy contenida. Aunque las diferencias entre sectores y países son indudablemente relevantes, se puede sostener que, en términos relativos, la productividad laboral de las empresas de menor tamaño de la región no ha variado significativamente en la década analizada.

El aporte bastante reducido de las mipymes a la producción, en comparación con el empleo generado se manifiesta en diferenciales de productividad muy elevados respecto a las grandes empresas: en América Latina, en promedio, la productividad de las microempresas equivale a apenas el 6% de la de las grandes empresas; en el caso de las pequeñas empresas es un 23% y en el de las medianas un 46%. Si bien esos valores

esconden diferencias entre los países de la región, esas brechas son mucho más altas de las registradas en la Unión Europea, donde la relación entre la productividad de las mipymes y la de las grandes empresas alcanza el 42% en el caso de las microempresas, el 58% para las pequeñas y el 76% para las medianas.

Este aspecto es muy importante porque afecta al conjunto de la productividad de la región. En este sentido, si no se logran aumentos sostenidos de la productividad de las mipymes que permitan reducir las brechas con las grandes empresas (es decir aumentos superiores al que registra la economía en su conjunto), no será posible cerrar las distancias que presentan las economías de la región respecto a los países más desarrollados.

Además, es necesario destacar que el incremento en la productividad permite elevar de forma sostenible los salarios y, por esta vía, el nivel de ingresos de la población, hecho especialmente relevante en un contexto donde se estima que más del 30% de la región vive en condiciones de pobreza.

La brecha interna de productividad, es decir los diferenciales de productividad entre mipymes y grandes empresas, es uno de los rasgos significativos de la heterogeneidad estructural de América Latina, junto con la brecha externa que mide los diferenciales de productividad entre los países de la región y los países desarrollados.

La baja productividad de las mipymes es el producto de un complejo entramado de interrelaciones entre variables tanto institucionales, culturales y cognitivas como propiamente económico-productivas. Estas últimas incluyen: los sectores de especialización (que como se mencionó son, principalmente, los de reducida productividad laboral), la baja calificación del capital humano, la limitada tasa de innovación, la escasa propensión a la colaboración y el limitado nivel de encadenamiento productivo, el escaso nivel de desarrollo alcanzado por el mercado del

crédito para empresas de menor tamaño y la lenta incorporación de tecnologías más avanzadas, entre otras.

Además, se puede señalar que esta heterogeneidad estructural (existencia de grandes brechas productivas internas y externas) tiene especificidades que varían según el país, el sector económico y el territorio del país al cual se haga referencia. Para tomar en cuenta estas variables, las medidas de fomento que se desarrollen para enfrentar esta problemática deberían ajustarse a las características particulares de los distintos sistemas productivos considerados.

A. Un balance preliminar de las políticas de fomento a las mipymes

Las mipymes se han mantenido al centro de la agenda política de las instituciones de fomento productivo de América Latina a lo largo de las últimas tres décadas. Más aun, en el último decenio se han registrado avances importantes. Los más significativos pueden resumirse en cuatro aspectos relevantes:

- Cuadro normativo. Se ha profundizado el cuadro normativo ya que la mayoría de los países analizados en el marco de este estudio han elaborado normas que reconocen la importancia de este segmento empresarial para las respectivas economías nacionales, e introducen consecuentemente tratamientos especiales para este segmento (generalmente en el ámbito administrativo y tributario) orientados a superar las dificultades que más afectan a estas empresas.
- Institucionalidad. Se ha enriquecido y ampliado la institucionalidad de apoyo. En particular, se han abierto espacios de diálogo estratégico y de colaboración entre el sector público y el sector empresarial para el diseño de las políticas y la gestión de medidas de fomento determinadas (especialmente, políticas territoriales, centros de desarrollo tecnológico, centros de desarrollo empresarial).

- Instrumentos. Se han diversificado los instrumentos de fomento, potenciándose las acciones para el desarrollo de la empresarialidad e introduciéndose medidas (aún incipientes) para estimular la incorporación de tecnologías digitales en las mipymes.
- Recursos. Se ha canalizado una cantidad muy significativa de recursos hacia las empresas de menor tamaño, gracias principalmente a los programas de subsidios, crédito, regímenes tributarios especiales y compras públicas.

A pesar de estos avances indiscutibles, las políticas no han logrado incidir de manera visible en la realidad de las mipymes de la región y, en particular, en la reducción de las brechas interna y externa de productividad laboral. La explicación que aquí se sugiere es que este resultado es producto de la combinación de causas estratégicas y operativas (estas últimas relacionadas con la modalidad de gestión de las medidas de apoyo) que terminan restando efectividad a las políticas desplegadas por las instituciones de fomento a las mipymes.

En términos estratégicos, destaca en forma especial —salvo determinadas declaraciones de principio— la poca claridad acerca del rol que podrían jugar las empresas de menor tamaño en la transformación productiva de los países (y, en particular, su contribución a la generación de tejidos productivos más dinámicos).

La poca claridad estratégica sobre el rol de las mipymes en la transformación productiva repercute en una insuficiente integración y coordinación de instituciones, instrumentos y recursos.

Desde el punto de vista de las políticas, la ausencia de una visión sistémica restringe los espacios efectivos de integración entre las políticas de fomento de las mipymes y las demás políticas de desarrollo, como las de promoción industrial, infraestructura, educación, comercio y medio ambiente, entre otras.

La falta de claridad estratégica se refleja, además, en una limitada capacidad de priorización de los objetivos, lo que redundaría en una escasa coordinación entre las instituciones de fomento, cada una de las cuales tiende a concentrarse en su propia área de trabajo, sin lograr la convergencia de esfuerzos que generaría las sinergias que se precisan para los cambios de gran magnitud que la región necesita.

Otro factor que contribuye a intensificar la insuficiente coordinación interinstitucional es la debilidad de las instituciones encargadas de las políticas. Entre sus funciones debería estar la supervisión de las actividades desarrolladas por las distintas entidades que intervienen en esta área de acción; sin embargo, la escasez de recursos humanos y financieros con la que estas entidades cuentan le impide desempeñar eficazmente esta función.

Una imagen distinta, de mayor estabilidad, capacidad operativa y especialización profesional, es la que ofrecen las entidades especializadas en mipymes (en particular SERCOTEC en Chile, SEBRAE en Brasil y CONAMYPE en El Salvador) que, sin embargo, representan una excepción en el panorama latinoamericano.

Por último, se evidencia una clara propensión de las entidades de apoyo a dispersar sus esfuerzos de fomento en centenares de medidas puntuales y de limitado alcance y en instrumentos que no discriminan ni por territorio ni por sector, por lo que no se logra captar las particularidades de las distintas realidades productivas, elemento necesario para enfrentar los desafíos que enfrentan los sistemas productivos de la región.

En términos operativos o de gestión, dos puntos destacan. En primer lugar, aún hay claros retrasos en la adopción de buenas prácticas en cuanto a metodologías de trabajo que posibiliten la integración de una disciplina sistemática de evaluación y ajuste permanente de las estrategias productivas. En segundo lugar, existe aún poco entendimiento sobre la importancia de garantizar una real participación del sector empresarial en el diseño y gestión de las medidas de apoyo, que redunde en una

definición más precisa de las atribuciones y de los recursos asignados a los espacios de diálogo y colaboración que han sido creados.

Estos elementos configuran un listado de ajustes urgentes y necesarios para garantizar una mayor eficacia de las políticas. Sin embargo, a pesar de que su implementación es necesaria, no es suficiente, pues para generar una estrategia que resulte acorde con los desafíos que impone el actual escenario es preciso, además, delinear una nueva generación de políticas que tome en cuenta los aspectos antes descritos.

B. Una agenda regional

La velocidad y complejidad de los procesos de transformación en curso en el mundo de las empresas genera desafíos cada vez menos soslayables por las firmas que operan en forma aislada, especialmente si son de dimensiones reducidas. Esto tiene que orientar la atención de las instituciones de fomento hacia la dinamización de los sistemas productivos y la densificación de las relaciones entre empresas, y centrar la modalidad de ejecución en el diálogo entre los actores.

Una nueva generación de políticas de apoyo a las mipymes debería, por lo tanto, contemplar ajustes relevantes tanto en sus modalidades operativas (cómo desarrollar las acciones de apoyo), como en sus orientaciones estratégicas (qué y para qué). Lo primero es clave para mejorar su eficiencia; lo segundo contribuye a asegurar la magnitud de los impactos y la velocidad de los cambios.

En las páginas siguientes se esbozan algunas propuestas que se organizan alrededor de dos ejes estructurantes: políticas habilitantes y catalizadores. Finalmente, la sección termina con una referencia a una visión regional que, en el marco de experiencias de colaboración entre los países, podría generar oportunidades y espacios inéditos para el desarrollo de nuevas políticas de fomento y para el desarrollo de las instituciones que apoyan a las mipymes.

1. Políticas habilitantes

El propósito central de estas medidas es crear las condiciones que permitan a las empresas de menor tamaño participar en las dinámicas productivas en igualdad de condiciones con respecto a las empresas más grandes.

En este frente hay por lo menos tres áreas muy relevantes que deberían considerarse: la normativa, la infraestructura y la capacidad productiva.

Las medidas de la primera área encuentran un terreno fértil en los avances legislativos alcanzados en las últimas dos décadas. No obstante, en numerosos países aún no se ha avanzado lo suficiente en materia de políticas de competencia para resolver los desequilibrios de poder que en muchas cadenas productivas aún estrangulan el desarrollo de las mipymes. Tres son los aspectos más importantes que deberían considerarse en este ámbito:

- Medidas que castiguen el abuso de posición dominante, especialmente en lo que se refiere a:
 - Las relaciones de proveeduría entre grandes y pequeñas empresas;
 - Acceso a canales de distribución dominados por grandes empresas.
- Revisión de las normas que generan concentración de derechos legales, especialmente licencias comerciales, derechos de agua y concesiones para explotación de recursos naturales.
- Fortalecimiento de la asociatividad de las mipymes para incrementar su capacidad de negociación y eficiencia productiva.

En lo que concierne al segundo componente eje de acción, la atención debería centrarse en garantizar que el desarrollo de la infraestructura productiva tome en consideración las necesidades planteadas por los planes de fomento de las mipymes. Esto puede implicar inversiones tradicionales que apunten a potenciar cadenas productivas prioritarias para estas empresas, mediante, por ejemplo, el desarrollo de transporte o logística, o las inversiones en nuevas tecnologías digitales para seguir ampliando el acceso a banda ancha en zonas que aún no logran conexiones de calidad. En cuanto a las capacidades productivas, el análisis de la experiencia latinoamericana muestra que los problemas de base, especialmente financiamiento y capacitación, aún no han sido resueltos y siguen siendo una prioridad para las estrategias de desarrollo de las empresas de menor tamaño, inclusive en los (pocos) países que, en determinadas áreas críticas (como los programas de crédito en Argentina o los incentivos a la formalización en Brasil), han puesto en marcha medidas de alto impacto.

Estas temáticas han sido abordadas tradicionalmente por políticas que no discriminan por sector o territorio. Sin embargo, en un contexto de recursos finitos y acotados hay que garantizar que un porcentaje significativo de los recursos destinados a estas políticas se concentren en las metas priorizadas por una estrategia de fomento que sea capaz de reconocer, al menos, las particularidades sectoriales, territoriales y de organización industrial (tamaño de firmas y estructura del mercado) y que hacia estas converjan las acciones de todas las entidades que operan estos instrumentos.

Por otro lado, medidas que generan un menor compromiso fiscal pueden mantener un enfoque no selectivo con el propósito de atender a sectores y territorios que no hayan sido priorizados por la estrategia, por ejemplo, en lo relativo a las normas y políticas destinadas a incentivar la formalización.

Un capítulo específico de las políticas habilitantes debería estar dedicado a las tecnologías digitales. Los grandes desafíos en esta materia (como la definición de

estándares de interoperabilidad, 5G, la ciberseguridad, el mercado único digital para América Latina) trascienden, evidentemente, el área de las mipymes. No obstante, las autoridades responsables de la estrategia de desarrollo de este sector deberían tener atribuciones que les garantizaran una información completa sobre los proyectos que se gestionan en esta área y facultades para intervenir en las instancias de debate correspondientes.

2. Catalizadores de los procesos de transformación productiva de las mipymes

La necesidad de acortar la curva de aprendizaje y acelerar la asimilación de nuevas tecnologías (especialmente en el área digital) motiva la búsqueda de instrumentos y programas que permitan generar un fuerte impulso al proceso de modernización de las mipymes. Estos instrumentos y programas deben poder alcanzar una escala significativa para garantizar impactos relevantes y orientarse claramente hacia las prioridades estratégicas de transformación productiva. Dada la magnitud de este desafío, parece necesario tomar en consideración, en primera instancia, instrumentos e instituciones que ya operan en el ámbito del desarrollo empresarial, para reorientar su acción hacia los segmentos de las micro, pequeñas o medianas empresas.

A continuación se hace referencia a tres ejemplos de instrumentos e instituciones concretas:

- **Compras públicas.** Las compras del sector público pueden ser un importante incentivo para estimular la incorporación de mejores tecnologías, incluidas las digitales, en pequeñas empresas que quieran ser proveedoras del Estado. Dado el volumen de bienes y servicios que el sector público adquiere anualmente en todos los países (y que en un porcentaje no menor es destinado a mipymes), es posible esperar que esta línea de acción represente una herramienta de alto impacto y gran cobertura. Su límite principal es que, junto con el estímulo generado por la demanda, debe consolidarse una institucionalidad de apoyo que

tenga capacidades, recursos, atribuciones y estabilidad para respaldar la creación de capacidades en las empresas, acompañando la realización de los ajustes necesarios para que las firmas que decidan ser parte de estos procesos cumplan con los estándares requeridos, especialmente en el área digital. Las grandes empresas que lideran el desarrollo de cadenas productivas integradas por mipymes⁷⁴ pueden también ejercer un estímulo muy convincente para la transformación productiva y en particular para la introducción de tecnologías digitales, por ejemplo, adoptando procedimientos de comunicación y coordinación basados en estas tecnologías que permitan el desarrollo de bienes colectivos industriales (industrial commons)⁷⁵, y programas de gestión en línea de los procesos productivos, entre otros. En colaboración con las instituciones que integran la cadena, especialmente los institutos de formación superior y los programas de capacitación, dichas empresas pueden generar iniciativas para la formación técnica o empresarial; y, en cooperación con los centros de investigación y los respectivos programas de fomento, pueden impulsar proyectos de investigación que permitan definir y difundir estándares y promover la adaptación de las tecnologías y procesos productivos de las firmas proveedoras. Para un mejor provecho en los resultados de estas iniciativas, distintas versiones de ellas pueden desarrollarse en función de las condiciones y necesidades específicas de los territorios considerados.

- Centros de desarrollo. Numerosos países de la región han realizado inversiones significativas en la creación de centros de desarrollo tecnológico y de gestión de empresas, con especial atención a las mipymes. Estos centros pueden contribuir significativamente a acelerar el proceso de aprendizaje e innovación de las empresas, especialmente si se cumplen las siguientes condiciones: por un lado, estas entidades deben tener claridad sobre las características de los sistemas

⁷⁴ Como ocurre en varios sectores de la manufactura, por ejemplo, el empaque y la agroindustria, o de servicios, por ejemplo, el turismo.

⁷⁵ Como centros comunes de repuestos o materias primas.

productivos que integran, y desempeñar su acción de apoyo en función de las necesidades y potencialidades de las empresas que los conforman; en segundo lugar, deben complementar sus competencias con aquellas de las demás entidades técnicas que operan en dichos sistemas productivos. La experiencia de los centros de desarrollo empresarial, y su colaboración con los centros tecnológicos para el desarrollo de las mipymes de territorios determinados, representa un primer paso en esta dirección que tiene que consolidarse y que puede profundizarse, en la medida en que se precise su rol en la articulación de los respectivos sistemas productivos de pertenencia.

- Asociaciones empresariales. La experiencia de Europa y, en menor medida, de algunos países latinoamericanos, muestra que un aporte muy significativo al proceso de desarrollo de las tecnologías digitales es el que realiza el sector empresarial organizado. Las asociaciones empresariales, además de un rol tradicional de representación y provisión de servicios, pueden hacer una importante contribución orientando las políticas de fomento, gestionando proyectos de apoyo a las empresas (especialmente las de menor tamaño) y contribuyendo en la articulación de estrategias de desarrollo local. En este ámbito, gracias a su conocimiento y cercanía con las empresas, estas asociaciones pueden desempeñar dos funciones importantes: por un lado, pueden sensibilizar a las empresas, para que éstas logren identificar las potencialidades de las tecnologías digitales y conozcan los rudimentos de su utilización; por el otro, pueden desempeñar un rol de acompañamiento técnico para que las empresas emprendan los programas de ajuste e innovación que se precisan para la incorporación de estas tecnologías. Ejemplos emblemáticos de este tipo de acción son las que desarrollan los clústeres del País Vasco, en España, y las cámaras de las mipymes de la región Emilia Romagna, en Italia. En América Latina hay experiencias similares, pero su masificación lleva a tener que analizar el rol del sector privado en las políticas de fomento productivo y

que se definan incentivos específicos y programas de apoyo mediante los cuales el sector público pueda contribuir al fortalecimiento de los organismos empresariales que cumplan estas funciones.

En síntesis, teniendo en cuenta los ajustes mencionados en la sección anterior, la estrategia de desarrollo de las mipymes debería articularse de la siguiente manera:

AMÉRICA LATINA: UNA NUEVA GENERACIÓN DE POLÍTICAS DE FOMENTO A LAS MIPYMES



FUENTE: Elaboración de la CEPAL.

El foco estratégico de las políticas de apoyo a las mipymes es la conformación y consolidación de sistemas productivos dinámicos. Para eso debe producirse una convergencia de las distintas medidas habilitantes, con especial énfasis en las que se ocupan de infraestructura, regulación de la competencia, normativa y capacidades empresariales, y este resultado puede acelerarse mediante programas específicos que catalicen el proceso y permitan profundizar el impacto de las medidas en amplios sectores de pequeñas empresas.

La gobernanza de estas políticas debe tener presente las especificidades de los sistemas productivos locales, dando flexibilidades a las medidas de apoyo y generando capacidades locales para el diseño y gestión de programas de fomento. Al mismo tiempo, debe considerar en este diseño y gestión el modo en que estos sistemas productivos locales se insertan en los sistemas productivos nacionales, regionales y

globales. La gobernanza productiva debe adoptar, en consecuencia, un enfoque de gobernanza multinivel, con especial énfasis en la construcción de capacidades públicas y en un diálogo permanente con los diferentes niveles y actores.

El eje estructurante de esta acción es la conformación de capacidades permanentes de aprendizaje e innovación que se articulen en una institucionalidad pública con capacidad de acción, un diálogo público-privado permanente, y redes de actores, a distintos niveles, vinculados al fomento productivo.

C. El desarrollo de las mipymes en una perspectiva regional

La magnitud de los desafíos implícitos en los procesos de transformación de los sistemas productivos de la región plantea más de un tema que debería ser abordado en una perspectiva regional, mediante una acción coordinada de los actores del fomento productivo de la región.

En este sentido, la experiencia del *Small Business Act*⁷⁶ de la Unión Europea enseña un camino, del cual los agentes en la esfera productiva de América Latina podrían extraer lecciones acerca de cómo implementar políticas que tengan por objetivo dar mayor visibilidad al tema mipymes, crear y/o consolidar la institucionalidad encargada de su fomento, y generar espacios para impulsar acciones de apoyo coordinadas entre los distintos actores. En particular, la sistematización y el intercambio permanente de ideas e información sobre buenas prácticas y experiencias desarrolladas permitirían acelerar los procesos de aprendizaje y potenciar la acción de formación de capacidades en los agentes e instituciones.

⁷⁶ El *Small Business Act* es un marco general para los países de la Unión Europea, adoptado en 2008 y dirigido a las pequeñas y medianas empresas, que busca mejorar el enfoque dirigido al emprendimiento, simplificar el entorno normativo y de políticas dirigidas a las pymes, y eliminar las barreras para el desarrollo de este segmento. Véase [en línea] https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/smallbusiness-act_en.

De manera esquemática, los pasos principales de este proceso deberían contemplar, por lo menos, las siguientes acciones:

- Las autoridades rectoras de las políticas orientadas a mipymes de los países de la región podrían elaborar principios generales que guíen el diseño e implementación de las políticas de fomento dirigidas a las mipymes, generando un documento de referencia, en el estilo del Small Business Act de la Unión Europea. En ello podría, por ejemplo, considerarse un conjunto de propósitos, tales como:
 - “Pensar en pequeño”, que compromete a los gobiernos a evaluar el impacto de cualquier política productiva en las mipymes, antes de implementarla;
 - Diálogo público privado debería guiar la elaboración de los propósitos estratégicos de las políticas;
 - Las medidas de apoyo deben ser transparentes y los datos relevantes deben ser de fácil acceso; - Cada estrategia debe considerar indicadores de éxito y debe contemplar modalidades de seguimiento y evaluación.
- Construir una instancia de encuentro de los representantes de las instituciones rectoras de las políticas y de las entidades privadas y académicas que participan en su elaboración o implementación, que periódicamente analice los avances de las políticas, comparta las experiencias y los aprendizajes y formule sugerencias a los gobiernos.
- Dotar esta instancia de encuentro de los instrumentos, capacidades y recursos necesarios para realizar investigaciones, diseñar propuestas y realizar acciones de apoyo a los distintos gobiernos en las distintas áreas del fomento de las

- mipymes; • Crear una plataforma virtual que facilite el registro y el intercambio de las experiencias implementadas en diseño, gestión y evaluación de políticas para mipymes y que promueva una gestión activa del conocimiento a través de encuentros periódicos, sobre aspectos temáticos determinados.
- Definir una estrategia para la construcción de sistemas de información basados en registros administrativos que permitan generar y mantener bases de datos actualizadas y detalladas sobre las mipymes y su desempeño.
 - Definir y realizar anualmente un plan de estudios y actividades de asistencia técnica para los gobiernos de la región, a fin de ampliar y profundizar los análisis de buenas prácticas, la formulación de recomendaciones y la realización de actividades de formación en temas de interés, como compras públicas para el desarrollo de las mipymes, incorporación de nuevas tecnologías digitales en las mipymes, desarrollo de cadenas productivas en sectores dinámicos, construcción de mecanismos institucionales para la dinamización de los sistemas productivos locales, mecanismos de financiamiento para cadenas productivas, redes empresariales o esquemas asociativos de empresas, entre otros.

Fuente de información:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

Doing Business 2019: Capacitarse para la reforma (BM)

El 31 de octubre de 2018, el Banco Mundial (BM) publicó el informe “*Doing Business 2019: Capacitarse para la reforma*”. En este informe al Consejo se incluye: Comunicado de prensa y la recopilación de la información más importante del apartado Facilidad para hacer negocios en México.

Los Gobiernos de todo el mundo establecieron un nuevo récord en la eliminación de los obstáculos burocráticos para el sector privado nacional, implementando 314 reformas en el ámbito empresarial durante el último año.

Las reformas, llevadas a cabo en 128 economías, benefician tanto a pequeñas y medianas empresas como a empresarios, con lo que se promueve la creación de empleo y se estimula la inversión privada. El número de reformas implementadas este año supera el máximo histórico anterior de 290, registrado hace dos años.

“El sector privado es clave para generar un crecimiento económico sostenible y poner fin a la pobreza en el mundo”, afirmó Jim Yong Kim, presidente del Grupo Banco Mundial. “La aplicación de normas justas, eficientes y transparentes, tal como se promueve en *Doing Business*, constituye la base de una economía y un entorno empresarial dinámicos. Es crucial que los Gobiernos aceleren sus esfuerzos para crear las condiciones en las que la empresa privada se desarrolle y las comunidades prosperen”.

En el informe se concluye que las reformas se están llevando a cabo allí donde son más necesarias: las economías de ingreso bajo y de ingreso mediano bajo llevaron a cabo 172. En África al sur del Sahara, 40 economías, un número sin precedentes, implementaron 107 reformas, lo que representa un nuevo récord en la cantidad de reformas por tercer año consecutivo para la región. La región de Oriente Medio y Norte de África alcanzó un nuevo máximo de 43 reformas.

La puesta en marcha de empresas es el indicador que más ha registrado mejoras, con 50 reformas este año. En lo que respecta al cumplimiento de los contratos y el acceso a la electricidad, se aplicaron 49 y 26 reformas fundamentales, respectivamente.

En la clasificación anual del Grupo Banco Mundial según la facilidad para hacer negocios, las 10 economías más importantes son Nueva Zelanda, Singapur y

Dinamarca, que conservan su primer, segundo y tercer puesto, respectivamente, por segundo año consecutivo, seguidas de Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), la República de Corea, Georgia, Noruega, Estados Unidos de Norteamérica, Reino Unido y la ex República Yugoslava de Macedonia.

Este año, como parte de los cambios notables que se han producido entre las 20 economías mejor clasificadas, se incorporan al grupo, por primera vez, los Emiratos Árabes Unidos (EAU), en el puesto 11, en tanto que Malasia y Mauricio recuperan posiciones, ubicándose en los puestos 15 y 20, respectivamente. El año pasado, Malasia implementó seis reformas, Mauricio, cinco y los EAU, cuatro. Entre las reformas aplicadas en Mauricio figura la eliminación de una barrera basada en el género para equiparar las condiciones entre los hombres y las mujeres a la hora de emprender un negocio.

Tomando en consideración las reformas emprendidas, los principales 10 países que más han avanzado este año han sido Afganistán, Djibouti, China, Azerbaiyán, India, Togo, Kenya, Costa de Marfil, Turquía y Rwanda. Con seis reformas cada uno, Djibouti e India se encuentran entre los 10 primeros por segundo año consecutivo. Afganistán y Turquía, que figuran por primera vez en el grupo de los principales países que más han avanzado, implementaron un número récord de reformas en un solo año: 5 y 7, respectivamente.

“La diversidad entre los principales países que más avanzaron muestra que las economías de todos los tamaños y niveles de ingresos, e incluso las que están en conflicto, pueden fomentar un clima de negocios propicio para las pequeñas y medianas empresas nacionales. *Doing Business* ofrece una hoja de ruta que los diferentes Gobiernos pueden utilizar para aumentar la confianza de las empresas, la innovación y el crecimiento y reducir la corrupción”, manifestó Shanta Devarajan, director principal de Economía del Desarrollo y economista en jefe interino del Banco Mundial.

Este año, en *Doing Business* se recopilaron datos sobre la formación impartida a funcionarios públicos y usuarios de los registros mercantiles y de propiedades. El informe incluye un estudio de casos en el que, tras analizar estos datos, se concluye que la capacitación obligatoria y anual de los funcionarios pertinentes se asocia con una mayor eficiencia de los registros mercantiles y de propiedades. Un segundo estudio revela que la capacitación periódica de los funcionarios y agentes aduaneros permite reducir el tiempo que se requiere para los trámites fronterizos y la presentación de documentos, lo que facilita el movimiento transfronterizo de mercancías. Otros dos estudios de casos se centran en los beneficios que reportan la acreditación de los electricistas y la capacitación de los jueces.

“Los resultados de este año demuestran claramente el compromiso de los Gobiernos de muchas economías, grandes y pequeñas, de fomentar el espíritu empresarial y las empresas privadas. Si las agendas de reforma se complementan con programas de capacitación para funcionarios públicos, el impacto de las reformas será aún mayor, según muestran los datos recientes”, declaró Rita Ramalho, gerente superior del Grupo de Indicadores Mundiales del Banco Mundial, encargado de la elaboración del informe.

Desde la primera publicación del informe en 2003, se han llevado a cabo más de 3 mil 500 reformas empresariales en 186 de las 190 economías a las que *Doing Business* hace seguimiento.

Con respecto a las regiones, en Asia oriental y el Pacífico se encuentran 2 de las 10 economías más importantes del mundo analizadas en el informe (Singapur y la Región Administrativa Especial de Hong Kong, China). Asimismo, China es uno de los 10 países que más han avanzado este año, tras ascender más de 30 posiciones y ubicarse en puesto 46 de la clasificación mundial. El año pasado, las economías de la región llevaron a cabo un total de 43 reformas, y se observaron importantes iniciativas relacionadas con la puesta en marcha de empresas y el acceso a la electricidad.

En Europa y Asia central también se encuentran este año 2 de las 10 economías más importantes del mundo: Georgia, que ascendió al sexto puesto (desde el noveno del año pasado), y la ex República Yugoslava de Macedonia, que avanzó un puesto hasta ubicarse en el décimo. En esta región también se encuentran dos de las economías que más progresaron este año: Azerbaiyán y Turquía. El ritmo de las reformas se aceleró en la región: se implementaron 54, lo que representa un aumento en relación con las 43 registradas el año anterior (cifra revisada). Si bien las reformas en la región abarcaron todos los temas de *Doing Business*, muchas de las mejoras se centraron en facilitar los permisos de construcción y el comercio transfronterizo.

El año pasado se llevó a cabo un total de 25 reformas en América Latina y el Caribe. Brasil es el país que más mejoras ha introducido, con cuatro reformas. La mayor parte de las reformas en la región tenían por objeto mejorar los derechos legales de prestatarios y prestamistas con respecto a las operaciones garantizadas, así como el proceso de apertura de un negocio.

En el mismo período, las economías de Oriente Medio y Norte de África aceleraron significativamente el ritmo de las reformas, con 43 frente a las 29 del año anterior. Este año, la región cuenta con una de las economías que figuran en el grupo de las 20 primeras del mundo, junto con Emiratos Árabes Unidos, que ingresa por primera vez ubicándose en el puesto número 11, y Djibouti, una de las que más han avanzado. Sin embargo, la región sigue rezagada en cuestiones relacionadas con el género, dado que 14 de sus economías imponen barreras a las mujeres empresarias.

Por primera vez, dos de las economías de Asia meridional obtuvieron puestos codiciados entre las que más avanzaron a nivel mundial. India continuó con su programa de reformas, aplicando 6 en el último año y avanzando 23 puestos, hasta el 77 en la clasificación mundial, y es actualmente la economía más importante de la región. Afganistán, con 5 reformas, ascendió 16 puestos, hasta el 167 en la clasificación

mundial. El año pasado, las economías de la región llevaron a cabo, en conjunto, 19 reformas, muchas de las cuales se centraron en introducir mejoras relacionadas con la puesta en marcha de empresas, el acceso al crédito, el pago de impuestos y la resolución de la insolvencia.

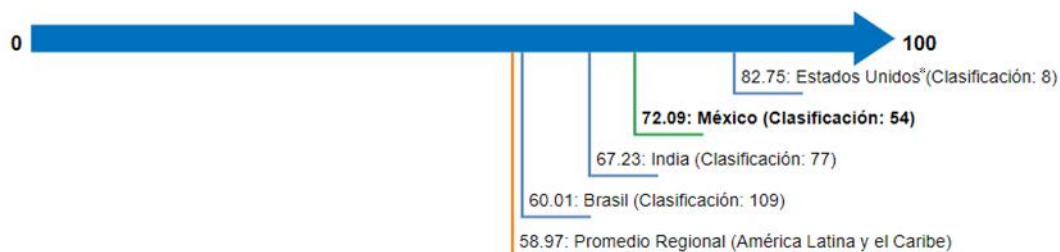
En el mismo período, África al sur del Sahara marcó un nuevo hito por tercer año consecutivo al aplicar 107 reformas, lo que constituye un aumento en comparación con las 83 del año anterior. Asimismo, la cantidad de economías que llevaron a cabo reformas alcanzó su nivel más alto hasta el momento: 40 de las 48 economías de la región implementaron al menos una reforma, cifra superior al máximo anterior de 37 registrado hace dos años. En la región se encuentran 4 de las 10 economías que más avanzaron este año (Togo, Kenya, Costa de Marfil y Rwanda). Si bien las reformas en la región fueron de gran alcance, muchas de las mejoras se centraron en facilitar el registro de propiedades y la resolución de la insolvencia.

Facilidad para hacer negocios en México

Región	América Latina y el Caribe
Categoría de renta	Ingreso alto medio
Población	129 millones 163 mil 276
Renta nacional bruta	8 mil 610 dólares estadounidenses
City Covered	Ciudad de México, Monterrey

México ocupa el lugar 54 de 190 de la clasificación de *Doing Business 2019* y 72.09 de 100 puntos.

DOING BUSINESS 2019 PUNTUACIÓN EN LA FACILIDAD PARA HACER NEGOCIO



* Estados Unidos de Norteamérica.

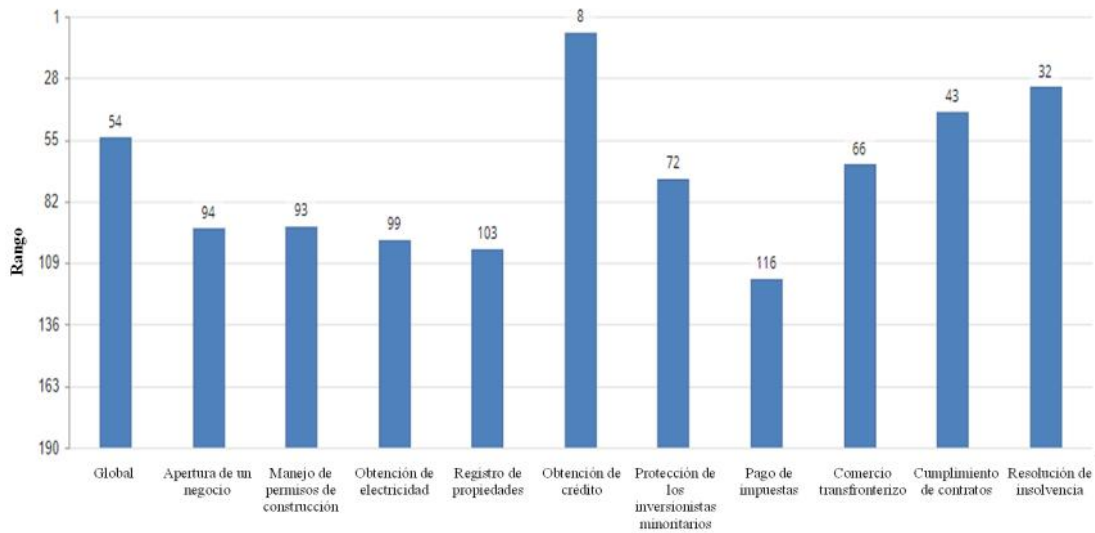
Nota: Las economías se clasificaron entre el puesto 1 y 190 en la facilidad para hacer negocio. Una clasificación más alta, es decir, más próxima al 1, significa que las regulaciones en el ámbito de los negocios de esa economía facilitan la apertura de empresas locales y sus actividades. Las clasificaciones se determinan con base en la media de las puntuaciones obtenidas en los 10 indicadores que componen *Doing Business*. Las puntuaciones se basan en un análisis concluido en mayo de 2018. Lea la metodología que explica cómo se calcula la clasificación y la puntuación en la facilidad para hacer negocios.

FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS EN MÉXICO

Tema	DB 2019 clasificación	DB 2019 puntuación	DB 2018 puntuación	Cambio en la puntuación -puntos porcentuales-
Global	54	72.09	72.27	↓ 0.18
Apertura de un negocio	94	85.94	85.84	↑ 0.10
Manejo de permisos de construcción	93	68.62	68.29	↑ 0.33
Obtención de Electricidad	99	71.06	70.99	↑ 0.07
Registro de propiedades	103	60.42	60.81	↓ 0.39
Obtención de crédito	8	90.00	90.00	..
Protección de los inversionistas minoritarios	72	58.33	58.33	..
Pago de impuestos	116	66.65	67.01	↓ 0.36
Comercio transfronterizo	66	82.09	82.09	..
Cumplimiento de contratos	43	67.01	67.01	..
Resolución de la insolvencia	32	70.77	72.31	↓ 1.54

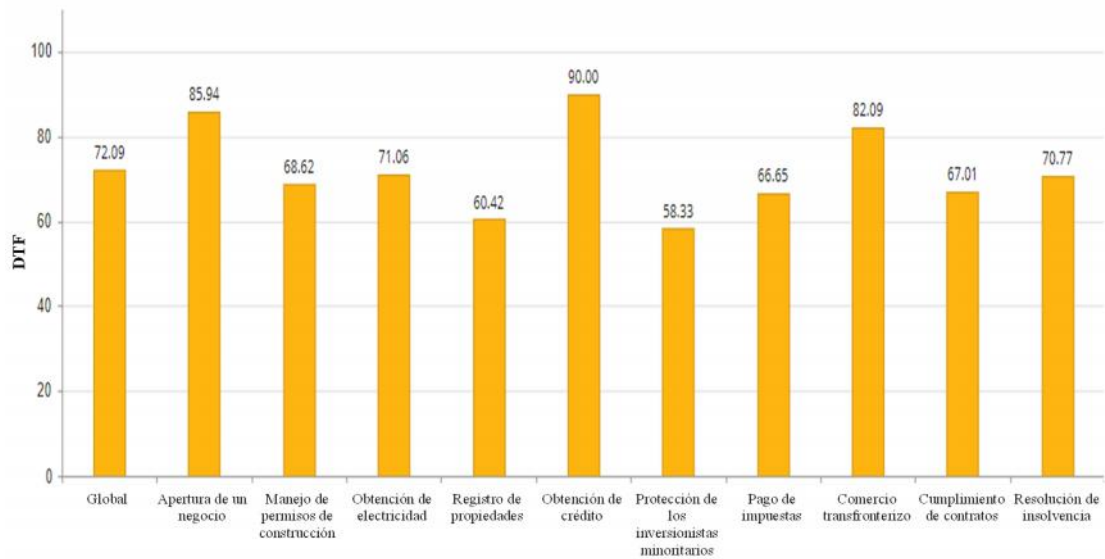
FUENTE: Banco Mundial.

CLASIFICACIÓN EN LOS INDICADORES DE *DOING BUSINESS*-MÉXICO



FUENTE: Banco Mundial.

DISTANCIA A LA FRONTERA (DTF) EN LOS INDICADORES DE *DOING BUSINESS*-MÉXICO



FUENTE: Banco Mundial.

APERTURA DE UN NEGOCIO
-Empresa estándar, Requerimiento de capital mínimo pagado MXN-

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Procedimientos - Hombres (número)	8	8.2	4.9	1 (Nueva Zelanda)
Tiempo - Hombres (días)	8.5	28.5	9.3	0.5 (Nueva Zelanda)
Costo - Hombres (% de ingreso per cápita)	17.4	37.8	3.1	0.0 (Eslovenia)
Procedimientos - Mujeres (número)	8	8.2	4.9	1 (Nueva Zelanda)
Tiempo - Mujeres (días)	8.5	28.5	9.3	0.5 (Nueva Zelanda)
Costo - Mujeres (% de ingreso per cápita)	17.4	37.8	3.1	0.0 (Eslovenia)
Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)	0.0	1.5	8.6	0.0 (117 economías)

FUENTE: Banco Mundial.

MANEJO DE PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN
-Almacén tipo, valor estimado de almacén MXN 8 230 717.60-

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Procedimientos (número)	15	15.4	12.7	Ninguno en 2017/2018
Tiempo (días)	76	199.0	153.1	Ninguno en 2017/2018
Costo (% de ingreso per cápita)	11.1	3.2	1.5	Ninguno en 2017/2018
Índice de control de calidad de la construcción (0-15)	12.0	8.9	11.5	15.0 (3 economías)

FUENTE: Banco Mundial.

OBTENCIÓN DE ELECTRICIDAD
-Precio de la electricidad (centavos de dólares estadounidense por kWh) 11.5-

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Procedimientos (número)	7	5.5	4.5	3 (25 economías)
Tiempo (días)	112	65.5	77.2	18 (3 economías)
Costo (% de ingreso per cápita)	308.7	946.3	64.2	0.0 (3 economías)
Índice de fiabilidad del suministro y transparencia de las tarifas (0-8)	7	4.3	7.5	8.0 (27 economías)

FUENTE: Banco Mundial.

REGISTRO DE PROPIEDADES

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Procedimientos (número)	8	7.2	4.7	1 (4 economías)
Tiempo (días)	42	63.3	20.1	1 (Nueva Zelanda)
Costo (% del valor de la propiedad)	6.1	5.8	4.2	0.0 (Arabia Saudita)
Índice de calidad del sistema de administración de tierras (0-30)	16.0	11.9	23.0	Ninguno en 2017/2018

FUENTE: Banco Mundial.

OBTENCIÓN DE CRÉDITO

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Índice de fortaleza de los derechos legales (0-12)	10	5.4	6.1	12 (5 economías)
Índice de alcance de la información crediticia (0-8)	8	4.9	6.7	8 (42 economías)
Cobertura de registros públicos (% de adultos)	0	14.6	21.8	100.0 (4 economías)
Cobertura de organismos privados (% de adultos)	100	44.5	65.3	100.0 (25 economías)

FUENTE: Banco Mundial.

PROTECCIÓN DE LOS INVERSIONISTAS MINORITARIOS

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Índice de grado de transparencia (0-10)	8.0	4.1	6.5	10 (13 economías)
Índice de responsabilidad de los directores (0-10)	5.0	5.2	5.3	10 (Camboya)
Índice de facilidad de los juicios de los accionistas (0-10)	5.0	6.7	7.3	10 (Yibuti)
Índice de derechos de los accionistas (0-10)	7.0	5.4	6.4	10 (Kazajstán)
Índice de fortaleza de la estructura de la gobernanza corporativa (0-10)	6.0	3.2	5.4	Ninguno en 2017/2018
Índice de transparencia corporativa (0-10)	4.0	3.9	7.6	10 (6 economías)

FUENTE: Banco Mundial.

PAGO DE IMPUESTOS

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Pagos (número por año)	6.0	27.1	11.2	3 (Hong Kong RAE, China)
Tiempo (horas por año)	240.5	333.0	159.4	49 (Singapur)
Tasa de impuestos y contribuciones total (% de ganancia)	53.0	46.7	39.8	26.1% (32 economías)
Índice posterior a la declaración de impuestos (0-100)	40.51	47.04	84.41	Ninguno en 2017/2018

FUENTE: Banco Mundial.

COMERCIO TRANSFRONTERIZO

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas)	20	61.9	12.5	1 (19 economías)
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	400	529.8	139.1	0 (19 economías)
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas)	8	52.5	2.4	1 (26 economías)
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)	60	110.4	35.2	0 (20 economías)
Tiempo para importar: Cumplimiento fronterizo (horas)	44	62.6	8.5	0 (25 economías)
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	450	647.2	100.2	0 (28 economías)
Tiempo para importar: Cumplimiento documental (horas)	18	79.1	3.4	1 (30 economías)
Costo para importar: Cumplimiento documental (USD)	100	116.3	24.9	0 (30 economías)

FUENTE: Banco Mundial.

CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS
-Valor de la demanda MXN 304 155-

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Tiempo (días)	350	768.5	582.4	Ninguno en 2017/2018
Costo (% de cantidad demandada)	33.5	31.4	21.2	Ninguno en 2017/2018
Índice de calidad de los procesos judiciales (0-18)	9.5	8.5	11.5	Ninguno en 2017/2018

FUENTE: Banco Mundial.

RESOLUCIÓN DE LA INSOLVENCIA

Indicador	Ciudad de México	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto	Mejor clasificación global
Tasa de recuperación (centavos de dólar)	64.7	30.9	70.5	Ninguno en 2017/2018
Tiempo (años)	1.8	2.9	1.7	0.4 (Irlanda)
Costo (% del patrimonio)	18.0	16.8	9.3	1.0 (Noruega)
Resultado (0 si los activos se venden separadamente y 1 si la empresa continúa funcionando)	1
Índice de la fortaleza del marco regulatorio de la insolvencia (0-16)	11.5	7.1	11.9	Ninguno en 2017/2018

FUENTE: Banco Mundial.

El informe completo y los datos están disponibles en

<http://espanol.doingbusiness.org/>

Fuente de información:

<http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/10/31/doing-business-report-new-record-set-as-314-reforms-introduced-to-improve-business-climate-around-the-world>