



INFORME ESPECIAL

La diversificación de las exportaciones en América Latina

Madrid, octubre 2016

d+i desarrollando ideas

LLORENTE & CUENCA



I INTRODUCCIÓN

1. INTRODUCCIÓN
2. UN VIEJO MODELO VIGENTE HASTA LA ACTUALIDAD: EXTRACTIVISMO Y ESCASA DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA
3. SE PRECISA DIVERSIFICAR LA ECONOMÍA PARA DIVERSIFICAR LAS EXPORTACIONES
4. NUEVAS POSIBILIDADES PARA UN MERCADO DIFERENTE QUE REQUIERE DE DIVERSIFICACIÓN DE MERCANCÍAS CON VALOR AGREGADO
5. LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS HAN DE SEGUIR MIRANDO HACIA EL EXTERIOR

Los extraordinarios beneficios obtenidos en la década 2002-2014 no pueden justificar por más tiempo la continuidad de economías basadas en la exportación de commodities, concentradas por lo general en uno o dos productos. La dependencia económica derivada de este modelo genera una extraordinaria vulnerabilidad, pues las economías latinoamericanas dependen de las fluctuaciones de los precios de estos productos en el mercado internacional. Un menor grado de diversificación productiva o un mayor grado de concentración exportadora en unos pocos mercados expone excesivamente a una economía. Por este motivo, todos los organismos internacionales coinciden en señalar, sin excepción, que este modelo económico es insostenible.

En concreto, el BID no sólo coincide con esta opinión, sino que además advierte de un agravante, ya que, como ha informado, los esfuerzos habidos en esta última década para diversificar las exportaciones han girado en torno a productos básicos y sus derivados, de ahí la persistente vulnerabilidad ante el debilitamiento de los precios internacionales¹.

Tras años de expansión económica proporcionada por los altos precios de materias primas se ha iniciado un período de crisis y descenso abrupto en el mercado internacional de los precios de este tipo de productos, lo que explica la contracción de las economías latinoamericanas, cuando no crisis, según los países.

En relación al descenso de la demanda mundial, si se comparan las tasas de crecimiento anual de las importaciones desde Latinoamérica de los principales socios comerciales entre el período de auge (2003-2008) y de estancamiento (2011-2014), resulta que el crecimiento anual de la demanda de China se redujo 46 puntos porcentuales; la intrarregional y la de la Unión Europea, 26 puntos; y la de los Estados Unidos, 10 puntos².

¹ BID, "Informe Anual, "Monitor de Comercio e Integración 2014. Vientos adversos", <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14879es.pdf>.
<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/survey/so/2016/NEW041216AS.htm>.

² BID, "Monitor de Comercio e Integración 2015: La recaída: Latinoamérica y el Caribe frente al retroceso del comercio mundial", <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7243/Monitor-2015-La-reca%C3%ADa-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-frente-al-retroceso-del-comercio-mundial.pdf?sequence=1>.

De hecho, esta contracción del mercado internacional habría generado la caída de los precios (-15 %) y además no ha habido un aumento del volumen exportado que pudiera compensar esta caída de precios. Esta situación ha convertido el trienio 2013-2015 en el peor para las exportaciones regionales desde el período 1931-1933, en plena Gran Depresión³.

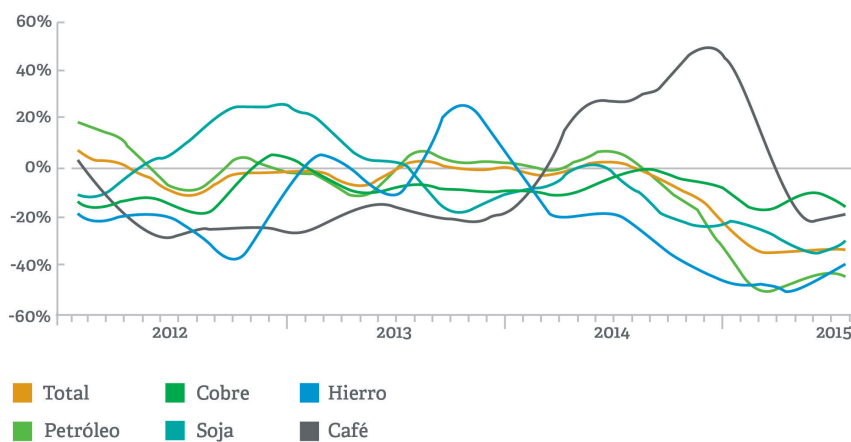
Ante esta situación el futuro de las economías latinoamericanas pasa necesariamente por diversificar sus economías con el fin de poder abrir nuevos mercados. Sin embargo, para ello es preciso realizar un extraordinario esfuerzo que exige un cambio en el modelo económico y en la misma concepción de

desarrollo. No se trata de vender más materias primas para evitar depender de uno o dos productos; en realidad se trata de superar este tipo de economía modificando su estructura.

La diversificación económica debe garantizar la independencia de las materias primas caracterizadas por una relación de intercambio cada vez más desfavorable, bajo valor añadido y escaso crecimiento de la productividad. De ahí que la diversificación de exportaciones signifique cambiar el modelo económico y el propio concepto de desarrollo. Para ello es preciso invertir en formación, tecnología e innovación, con el fin lograr mercancías con mayor valor añadido y más competitivas que hagan posible la diversificación de la economía y en consecuencia de las exportaciones.

La vulnerabilidad de las economías latinoamericanas, debido a esta ultradependencia, hacía previsible y nada sorprendente que, ante los vaivenes de la coyuntura del mercado internacional, esta demanda descendiera abruptamente y tuviera una grave e inmediata repercusión en dichas economías. Se trata de una situación que puede empeorar atendiendo a la situación del mercado internacional, del cual depende buena parte de las economías latinoamericanas, ya que “el crecimiento económico

Figura 1. Precios de los principales productos de exportación de América Latina y el Caribe (Promedio móvil trimestral de la tasa de variación anual, porcentaje, 2012-2015)



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

Nota: El total corresponde al promedio ponderado de los índices de precios de los productos básicos incluidos en la estimación del FMI.

³ Ibid.

“Solo mediante la transformación hacia un nuevo modelo productivo será posible que la región pueda competir con otras potencias emergentes”

de Latinoamérica podría ser aún más bajo ante una desaceleración más profunda del crecimiento de China y, en menor medida, por un endurecimiento más rápido de las condiciones financieras de Estados Unidos”⁴.

TRANSFORMACIÓN HACIA UN NUEVO MODELO PRODUCTIVO

El principal problema es que en estos años de bonanza no se han realizado las reformas estructurales que fueran modificando progresivamente el modelo productivo latinoamericano. Lejos de ello, ha tenido lugar una reprimarización de dichas economías.

Ciertamente durante el ciclo de precios altos de materias primas se han alcanzado importantes logros como la reducción de la pobreza o de la desigualdad y el importante crecimiento de las clases medias mediante políticas sociales. Dichas políticas han estado financiadas por los ingresos fiscales proporcionado por el “boom” de las materias primas en estos años.

Esta transformación social a su vez ha empujado nuevos mercados y posibilidades económicas extraordinarias que hubieran proporcionado un paso más en el proceso de desarrollo y prosperidad experimentado. Sin embargo, en la medida en que parte de estas políticas han sido

asistencialistas y se han logrado gracias a los beneficios obtenidos por economías extractivistas, y no por cambios estructurales, su sostenibilidad no está asegurada. Con la caída de los precios del mercado estructurales, su sostenibilidad no está asegurada.

Con la caída de los precios del mercado internacional estas políticas no pueden financiarse y cabe el riesgo de que las mejoras sociales logradas experimenten un retroceso. Con ello la continuidad de pasos y progresos a los que animaba esta prosperidad quedaría paralizada, cuando no en regresión. Los casos del Ecuador, Trinidad y Tobago y Venezuela son particularmente significativos. En estos países los ingresos fiscales del sector de hidrocarburos representaron más del 40 % de la recaudación total en el período 2010-2013, lo que explica que en este momento estos gobiernos se vean obligados a abordar importantes restricciones en el gasto dedicado a las políticas sociales impulsadas en los años previos.

Solo mediante la transformación hacia un nuevo modelo productivo será posible que la región pueda competir con otras potencias emergentes. Para ello es preciso lograr la diversificación económica mediante la inversión en tecnología y conocimiento, infraestruc-

⁴ Informe "Perspectivas económicas de Latinoamérica 2015", http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37445/S1420759_es.pdf.

“En los últimos años las economías regionales experimentaron tasas de crecimiento relativamente bajas de entre el 2 % y 2,5 % del PIB y la tendencia se manifiesta a la baja”

turas, logística y servicios con valor agregado, reproduciendo de esta manera una economía circular. El resultado final sería revertir una estructura que mediante estos profundos cambios hiciera posible la diversificación del aparato productivo, agregando mayor valor a las materias primas. Por tanto, no se trata de renunciar ni al mercado internacional ni a las exportaciones, sino muy al contrario, de ser más competitivo en el mismo.

2. UN VIEJO MODELO VIGENTE HASTA LA ACTUALIDAD: EXTRACTIVISMO Y ESCASA DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA

En este momento, el reto es transformar un modelo económico vigente desde mediados del siglo XIX para enfrentar una crisis propia del siglo XXI. Es imprescindible construir economías más productivas y competitivas en las que prime la innovación y en las que exista una amplia diversificación de productos. Esto implica la necesidad de invertir en conocimiento y en nuevas tecnologías que garanticen la diversificación de una economía competitiva.

SÍNTOMAS DE LA OBSOLESCENCIA DEL SISTEMA

En el momento en que han descendido los precios de las materias primas por la situación internacional y más recientemente por la coyuntura china, es entonces cuando de nuevo se ponen

de manifiesto de manera evidente los problemas estructurales de economías poco diversificadas, cuyos productos de exportación carecen de valor agregado y apenas tienen producción industrial local. Las consecuencias de esta nueva fase comienzan a hacerse visibles desde 2012, momento a partir del cual los precios de los productos primarios comienzan a caer y con ellos, de manera prácticamente mecánica, la disminución de los trepidantes índices de crecimiento de los países exportadores de estos productos, entre ellos los latinoamericanos.

La bonanza continuada de la década pasada se reflejó de inmediato en los índices del crecimiento latinoamericano. En este sentido, si por sí sola la media regional ya era significativa, pues el ritmo en este período fue del 5,4 %, es aún más llamativa si la comparamos con el promedio en la OCDE, el cual no superó el 2,3 %.

Frente a esta situación, en los últimos años las economías regionales experimentaron tasas de crecimiento relativamente bajas de entre el 2 % y 2,5 % del PIB y la tendencia se manifiesta a la baja, ya que no puede dejar de señalarse que 2015 es el tercer año consecutivo de descenso y en 2016 los países de Latinoamérica y el Caribe mostrarán una contracción en su tasa de crecimiento de -0,8 % en 2016, caída mayor a la observada en 2015 (-0,5 %), con un comportamiento muy heterogéneo entre países y subregiones⁵.

⁵ Informe Económico de Latinoamérica y El Caribe, 2016, <http://www.cepal.org/es/publicaciones/40326-estudio-economico-america-latina-caribe-2016-la-agenda-2030-desarrollo>.

“La región se enfrenta en su totalidad a la crisis de las materias primas, puesto que este modelo económico es dominante”

Esta tendencia se corresponde con el descenso de las exportaciones, pues ambas variables han evolucionado en paralelo, lo que pone de manifiesto la ultradependencia de las materias primas y de la fluctuación de sus precios en el mercado internacional.

Ciertamente pueden darse rectificaciones, como la del FMI⁶ de signo positivo en el crecimiento económico, ya que prevé una mejora de la región para 2016 y 2017 en una décima porcentual y se reduce la contracción prevista este año para Latinoamérica en el 0,4 %; mientras que se eleva el crecimiento esperado para 2017 al 1,6 %. Estas variaciones, aunque son una buena noticia, en realidad remiten a cuestiones coyunturales pero sin trascendencia para un cambio que debe ser de naturaleza estructural.

Ciertamente la región se enfrenta en su totalidad a la crisis de las materias primas, puesto que este modelo económico es dominante. Sin embargo, dentro de este patrón, hay economías con mayor o menor nivel de diversificación. Un factor que, sin duda, posiciona mejor a aquellas más diversificadas para enfrentar esta

crisis. Así mismo, dependiendo de las commodities que se exporten habrá economías más o menos afectadas.

De acuerdo a la actual situación del mercado internacional, la caída de precios del petróleo y los minerales ha sido más acusada que en alimentos. Esto explica la difícil situación de países exportadores de combustibles fósiles cuyos precios están alcanzando mínimos históricos, como Venezuela, Ecuador, Colombia y Bolivia. Los países mineros, como Perú y Chile necesariamente también van a resentirse en esta nueva situación.

No obstante, no puede dejar de mencionarse más allá de las diferencias entre los países y la naturaleza de las exportaciones una bajada generalizada, como expresa la tabla de arriba.

La dinámica interanual de las exportaciones de bienes en el primer semestre de 2015 muestra una erosión adicional de las exportaciones regionales. Para los 24 países de Latinoamérica y El Caribe de los que se cuenta con información, 20 registran tasas negativas de variación, siendo los

⁶ <http://www.infolatam.com/2016/07/19/el-fmi-mejora-las-perspectivas-de-crecimiento-de-latinoamerica-en-2016-y-2017/>, 19/07/2016.

Figura 2. Exportaciones de bienes de América Latina y el Caribe (Tasa de variación anual y miles de millones de US\$, periodos seleccionados)

	Miles de millones de US\$			Tasas de variación (%)			
	2012	2013	2014	2002-2008	2013	2014	Acum. Junio 2015
América Latina y el Caribe	1092,3	1090,5	1060,0	16,7	-0,2	-2,8	-10,9
América Latina	1071,5	1070,2	1040,9	16,6	-0,1	-2,7	-10,8
Mesoamérica	414,4	423,9	442,4	10,2	2,3	4,4	-2,3
México	370,8	380,0	397,5	10,4	2,5	4,6	-2,2
Centroamérica	43,7	43,8	44,8	9,0	0,4	2,3	-3,4
Costa Rica	11,4	11,6	11,3	10,3	1,5	-2,6	-16,0
El Salvador	5,3	5,5	5,3	7,6	2,8	-4,0	6,0
Guatemala	10,0	10,0	10,8	10,9	0,5	7,8	3,1
Honduras	4,3	3,9	4,1	13,6	-10,4	4,7	4,4
Nicaragua	2,7	2,4	2,6	17,5	-10,3	9,7	-2,6
Panamá	0,8	0,8	0,8	7,3	2,7	-3,0	-14,8
República Dominicana	9,1	9,6	9,9	4,1	5,5	3,6	-16,3
Sudamérica	657,1	646,4	598,5	22,1	-1,6	-7,4	-17,7
Argentina	80,2	81,7	71,9	18,2	1,8	-11,9	-17,9
Bolivia	11,8	12,2	12,9	31,7	3,3	5,6	-30,3
Brasil	242,6	242,0	225,1	21,9	-0,2	-7,0	-14,7
Chile	77,8	76,5	75,7	23,5	-1,7	-1,0	-12,2
Colombia	60,1	58,8	54,8	21,1	-2,2	-6,8	-31,2
Ecuador	23,8	24,8	25,7	24,6	4,6	3,6	-26,8
Paraguay	7,3	9,4	9,7	18,4	29,5	2,4	-17,6
Perú	47,4	42,9	39,5	26,1	-9,6	-7,8	-15,8
Uruguay	8,7	9,1	9,2	21,3	4,1	1,0	-15,1
Venezuela	97,3	89,0	74,0	23,5	-8,6	-16,8	n. d.
Caribe	20,8	20,3	19,1	24,3	-2,7	-5,5	-14,9
Bahamas	0,8	0,8	0,8	10,3	-2,0	4,6	-34,6
Barbados	0,6	0,5	0,5	13,2	-18,7	1,4	-7,5
Belize	0,4	0,4	0,4	10,6	2,2	-13,6	2,4
Guyana	1,1	1,1	1,1	7,0	0,0	8,8	-0,8
Haití	0,8	0,9	0,9	11,8	13,9	3,8	n. d.
Jamaica	1,6	1,5	1,5	13,8	-9,9	-1,8	-12,6
Surinam	2,6	2,4	2,1	29,5	-6,6	-10,4	-8,8
Trinidad y Tobago	13,0	12,8	11,8	29,9	-1,6	-7,5	-18,3

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

Nota: n. d. significa que no hay datos disponibles.

“No es la primera vez que Latinoamérica se enfrenta a una crisis semejante. En realidad son crisis cíclicas que tienen lugar desde la segunda mitad del siglo XIX”

más afectados los sudamericanos (-17,7 %), como ha sido mencionado⁷. Igualmente, los países con mayor diversificación económica, como Brasil, afrontarán mejor dicha crisis, que aquellos países que posean prácticamente un único producto de exportación y apenas cuenten con otros productos exportadores o tejido industrial, como Venezuela.

LA "CHINODEPENDENCIA": UNA VISIÓN CORTOPLACISTA

El nivel de dependencia de la economía china también explica que haya economías más afectadas que otras. En este sentido, América del Sur es más dependiente de este mercado y por tanto sus indicadores económicos son peores que los países centroamericanos y México, cuyas economías dependen particularmente de la demanda de Estados Unidos, que en este momento empieza a disfrutar de cierta recuperación económica. Estos y otros motivos explican que, pese a que toda la región se enfrente a una situación complicada y adversa, no

todos los países están afectados de la misma manera. Un aspecto que puede apreciarse en los datos de crecimiento del PIB, donde se pone de manifiesto la heterogeneidad característica de la región.

No es la primera vez que Latinoamérica se enfrenta a una crisis semejante. En realidad son crisis cíclicas que tienen lugar desde la segunda mitad del siglo XIX, período en el que se configura este modelo productivo. La propuesta alternativa más importante fue el intento de industrialización por sustitución de importaciones adoptado en la región después de la II Guerra Mundial y vigente hasta los años noventa. Un modelo con escasos resultados que en cualquier caso dio lugar a una industria subvencionada por los estados y muy poco competitiva.

Sin embargo, aunque las limitaciones del modelo agroexportador y la experiencia histórica permitían adelantar que ocurriría nuevamente cuando bajaran los precios del mercado internacional, todavía hay gobiernos en La-

⁷ BID, *Monitor de Comercio e Integración 2015: La recaída: Latinoamérica y el Caribe frente al retroceso del comercio mundial*, <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7243/Monitor-2015-La-reca%C3%ADa-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-frente-al-retroceso-del-comercio-mundial.pdf?sequence=1>, La caída agregada de 2,8 % de las exportaciones de bienes de ALC en 2014 lleva su monto nominal a US\$ 1.060 miles de millones. El resultado agregado incorpora divergencias, entre distintas subregiones y países. Se observa un crecimiento en México (4,6%) y en Centroamérica (2,3%), con desempeños mejores que los logrados en 2013, y contracciones más intensas que las del año precedente en Sudamérica¹² (-7,4 %) y el Caribe (-5,5 %). De las 26 economías incluidas en el cuadro 1, las exportaciones de la mitad se reducen en 2014. Los países con mayor crecimiento de las exportaciones son Nicaragua (9,7 %), Guyana (8,8 %), Guatemala (7,8 %), Bolivia (5,6 %), Honduras (4,7 %), Bahamas (4,6 %) y México (4,6 %).¹³ Aquellos con mayores caídas son Venezuela (-16,8 %), Belice (-13,6 %), Argentina (-11,9 %), Surinam (-10,4 %), Perú (-7,8 %), Trinidad y Tobago (-7,5 %), Brasil (-7,0 %), Colombia (-6,8 %), El Salvador (-4,0 %) y Jamaica (-1,8 %).

“La visión cortoplacista dominante ha duplicado los problemas para abordar las reformas necesarias”

tinoamérica que consideran que el mercado de las materias primas es inagotable y que siempre habrá demanda. Bajo esta visión, lo cierto es que era una auténtica “tentación” aprovechar dichos recursos para favorecer, como así se ha logrado, la disminución de la pobreza y desigualdad a corto plazo mediante políticas sociales para algunos asistencialistas.

Estas iniciativas se han llevado a cabo por la mayoría de los gobiernos de la región, sin excepción alguna, ya fueran de derechas o de izquierdas. El problema fundamental es que, con ello, no se ha dejado de potenciar la reprimarización de las economías latinoamericanas, que ha impedido su diversificación y, en consecuencia, la de sus exportaciones. Muy al contrario, se ha dado incluso la tendencia contraria como en el caso de la soja argentina, cuyos cotizados precios ha favorecido el monocultivo de este producto.

La visión cortoplacista dominante ha duplicado los problemas para abordar las reformas necesarias, ya que cuando había recursos era el momento de haber realizado fuertes inversiones orientadas a modificar el modelo productivo.

Para Mario Castillo, Jefe de la Unidad de Innovación y Nuevas Tecnologías de la CEPAL, “la región ha sabido utilizar parte de los excedentes de este boom que han sido reinvertidos en políticas sociales, en políticas de formación de recursos humanos y en infraestructuras... La principal debilidad es que no se ha compatibilizado de manera adecuada el desarrollo de un sector basado en la exportación de recursos naturales con un sector tecnológico que agregue valor añadido”⁸.

Los motivos son fundamentalmente dos y tienen que ver, de nuevo, con el predominio de una visión cortoplacista tanto gubernamental como empresarial. Por lo que respecta a las políticas públicas implantadas, como ya ha sido comentado, son los mismos gobiernos quienes han impulsado la reprimarización de la economía. Por el otro, considerando que los sectores de recursos naturales han permitido rentabilidades tan altas sin inversiones tecnológicas el incentivo para crear empresas de base tecnológica ha sido mucho menor.

No es posible retrasar más las reformas, aunque ello implique incluso un cambio de mentali-

⁸ <http://www.infolatam.com/2015/10/01/mario-castillo-cepal-la-ralentizacion-economica-va-a-favorecer-la-innovacion-tecnologica/>.

“Es imprescindible construir economías más productivas y competitivas en las que prime la innovación y en las que exista una amplia diversificación de productos”

dad. Es imprescindible construir economías más productivas y competitivas en las que prime la innovación y en las que exista una amplia diversificación de productos.

3. SE PRECISA DIVERSIFICAR LA ECONOMÍA PARA DIVERSIFICAR LAS EXPORTACIONES

La diversificación exportadora y el aumento en productividad son las principales asignaturas pendientes. Según la CEPAL, tan solo cinco productos, todos primarios, representaron 75 % del valor de los envíos regionales a China en 2013. La inversión china en la región refuerza este patrón, ya que entre 2010 y 2013 casi 90 % de ella se dirigió a actividades extractivas, concretamente a minería e hidrocarburos.

ESTANCAMIENTO DE LA CADENA DE VALOR

De acuerdo con el último informe anual de este organismo, “La Inversión Extranjera Directa (IED) en Latinoamérica y el Caribe 2016”⁹, en los últimos 15 años el peso relativo medio de los recursos naturales en el total de flujos de IED en la región pasó del 16,6 % y el 17,1 % en las décadas de 1990 y 2000, respectivamente, al 22,3 % en el período 2010-2014. En ese cuatrienio ingresaron a la región 170.555 millones de

dólares en concepto de IED hacia el conjunto de los sectores de recursos naturales y se desarrollaron explotaciones por parte de las principales transnacionales mineras del mundo.

En opinión de la Secretaria Ejecutiva de la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe (CEPAL), Alicia Bárcena: “Nuestra región, que pudo haber aprovechado mejor el boom de los recursos naturales, al cierre de este ciclo de auge no avanzó en la cadena de valor”.

El mejor ejemplo para poner de manifiesto las limitaciones de este modelo es la comparación con China, que, aun siendo importadora de metales comprados en Latinoamérica, es capaz de venderlos porque ha invertido en la fundición y refinación de metales, avanzando así en la cadena de valor minero-metalúrgica.

Este es el caso del cobre, metal que China compra a Latinoamérica y a su vez exporta ya que ha aplicado una estrategia de industrialización y de esta manera lo procesa y lo oferta en forma de metales elaborados, con la consecuente agregación de valor a la mercancía.

De esta manera, tal y como afirma la Secretaria General de la CEPAL, “China tiene una política de industrialización a medio

⁹ <http://www.cepal.org/es/publicaciones/40213-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2016-documento-informativo>.

“Durante la década de expansión fue suficiente exportar productos tradicionales (materias primas en una canasta concentrada) y en los mercados tradicionales, más a China”

y largo plazo, una política que busca dotar de mayor valor agregado a las materias primas. Aun cuando no produce, le está dando valor agregado a las materias primas que ha comprado y acumulado. Nosotros las tenemos, no necesitamos importarlas, podríamos tener una política industrial basada en estas grandes reservas de recursos naturales”.

De hecho, la región posee el 66 % de las reservas mundiales de litio, el 47 % de cobre, el 45 % de plata, el 25 % de estaño, el 23 % de bauxita, el 23 % de níquel y el 14 % de hierro. Sin embargo, la participación de China en la producción de cobre refinado alcanza el 34,8 % del total mundial versus un 16 % de Latinoamérica y el Caribe, una región que mantiene el liderazgo en la producción de cobre de mina¹⁰.

Este, como se ha dicho, es sólo un ejemplo que puede ser generalizable a la dinámica que avalan los datos generales de la región en su conjunto. Según estos datos, en el momento de mayor algidez de los precios de las materias primas no tuvo lugar diversificación alguna.

En realidad, aquellos países que llegaron a nuevos mercados y ofertaron más productos no dejaron de ser materias primas fundamentalmente. A ello debe

agregarse que, desde el momento de la crisis y a partir de la contracción de la demanda del mercado internacional, no sólo hay un drástico receso de las exportaciones de productos tradicionales a los clientes de siempre, sino que aquellas iniciativas que iban dirigidas a nuevos mercados han quedado paralizadas¹¹.

La contracción del mercado internacional obliga a cambios estructurales. Si durante la década de expansión fue suficiente exportar productos tradicionales (materias primas en una canasta concentrada) y en los mercados tradicionales, más a China. En la actualidad y bajo la contracción de la demanda internacional, es preciso cambiar la oferta y buscar nuevos mercados. En otras palabras, es necesario ofertar productos con valor agregado, diversificados y en nuevos espacios comerciales.

4. NUEVAS POSIBILIDADES PARA UN MERCADO DIFERENTE QUE REQUIERE DE DIVERSIFICACIÓN DE MERCANCÍAS CON VALOR AGREGADO

La inversión orientada a dar valor agregado a las materias primas contribuiría a un proceso de diversificación necesario que se contempla en el nuevo

¹⁰ <http://www.cepal.org/es/noticias/impulsar-la-industrializacion-cadenas-valor-es-crucial-aprovechar-recursos-naturales-la>.

¹¹ IBID, 2015, <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7243/Monitor-2015-La-reca%C3%ADda-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-frente-al-retroceso-del-comercio-mundial.pdf?sequence=1>

“Las opciones ineludiblemente conducen a cambiar el modelo productivo, ya que no es posible intentar seguir viviendo de las materias primas”

modelo de desarrollo sostenible de la ONU¹². El ejemplo de la minería ilustra muy gráficamente las posibilidades de modificar el modelo económico, aun manteniendo la explotación de materias primas.

HACIA UN MODELO COMPETITIVO

El reto no es recuperar el crecimiento de la década pasada, sino lograr el desarrollo. Se precisa un cambio estructural en el modelo de desarrollo basado en la competitividad que se lograría mediante la educación cualificada, infraestructuras o inversión en altas tecnologías con el fin de llegar a diversificar el aparato productivo para poder dar mayor valor a las materias primas y, en última instancia, ser más competitivos en el mercado internacional.

Las opciones ineludiblemente conducen a cambiar el modelo productivo, ya que no es posible intentar seguir viviendo de las materias primas. No sería la opción más realista, ni la mejor.

En primer lugar, porque no se atisba a corto plazo una potencia que vaya a demandar el volumen de materias primas tal y como lo ha hecho China, por ejemplo, en la última década. De hecho, no deja de insistirse en la ralentización de la economía mundial y todas las previsiones así lo confirman.

En segundo, porque en la medida en que este modelo económico no es sostenible, aun en el supuesto caso de que existiera una nueva potencia similar, tarde o temprano se retornaría a una situación de crisis, como la que está teniendo lugar en este momento. Con un problema agregado, entre tanto, el resto del mundo habría avanzado y la región latinoamericana no lo habría hecho debido a las características que presenta este modelo económico.

POR UN DESARROLLO SOSTENIBLE E INCLUSIVO

Definitivamente las exigencias actuales del mercado obligan a cambiar también las referencias para medir el bienestar.

Durante mucho tiempo la perspectiva cuantitativa era el criterio mediante el cual se medía el desarrollo. De acuerdo a ello, el PIB era una referencia trascendental. Desde hace algunos años no es suficiente. En primer lugar porque el concepto de desarrollo se ha modificado y en segundo porque para lograr dicho desarrollo se precisa de otros factores como la competitividad. Este concepto de desarrollo pretende ser fundamentalmente sostenible e inclusivo. Y para ello es imprescindible lograr la diversificación económica mediante la competitividad.

¹² Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible, CEPAL, <http://www.cepal.org/es/acerca-de-la-agenda-para-el-desarrollo-post-2015>

“El crecimiento de las exportaciones no se debió a la oferta de nuevos productos, sino a la oferta de productos de siempre a nuevos mercados”

Tomando como referencia los datos del Informe Global de Competitividad 2015-2016 se pone de manifiesto que el crecimiento económico, pese a ser espectacular, no es suficiente, pues no garantiza un desarrollo sostenible ni inclusivo.

La comparación de los datos de crecimiento con los de competitividad pone en evidencia esta cuestión, ya que demuestra que, en realidad, pese a los positivos datos del PIB, la región se ha estancado en los últimos cinco años. Dentro de la posición intermedia que ocupa Latinoamérica en relación al resto de los países del mundo es interesante comprobar que el índice de competitividad apenas ha variado en los años de gran crecimiento. De esta forma, pese al crecimiento, ha persistido “un funcionamiento débil de las instituciones, unas infraestructuras deficientes y la ineficacia en la asignación de factores de producción”.

Esas deficiencias, que acusan al conjunto de las economías latinoamericanas, explican los

datos de competitividad expuestos debido a la brecha en materia de formación, tecnología e innovación “que impide a muchas compañías y naciones avanzar hacia actividades de mayor valor añadido”¹³.

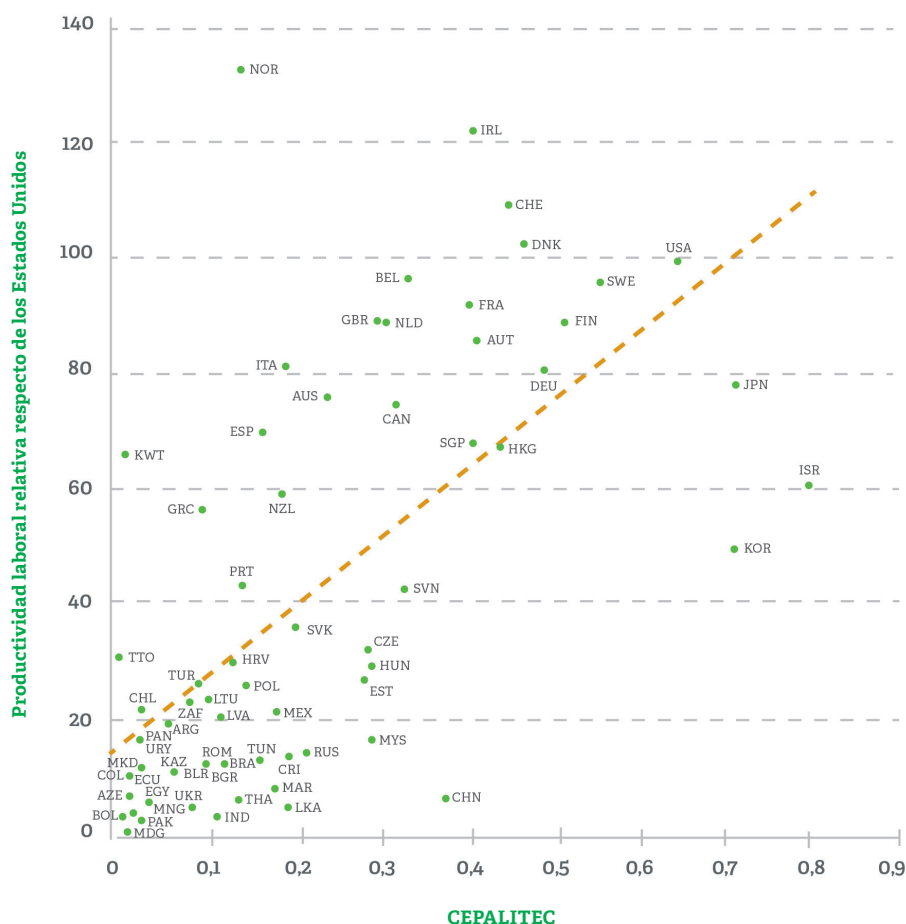
Si tomamos como referencia algunas economías pequeñas y medianas de la región, lo cierto es que han logrado posiciones competitivas en el mercado mundial incluso durante el más reciente estancamiento exportador. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones no se debió a la oferta de nuevos productos, sino a la oferta de productos de siempre a nuevos mercados. La mayoría de los países de la región no ha logrado avances importantes respecto a la oferta de diversificar sus productos en busca de nuevas demandas.

Para ello es preciso realizar importantes inversiones enfocadas en tecnología para alcanzar los niveles necesarios de productividad que, a su vez, hagan competitivos los productos de la región en mercados

¹³ Informe Global de Competitividad, 2015-2016, CLADCDS, <http://www.incae.edu/es/nuestros-proyectos/clacds/informe-global-de-competitividad-2015-2016.php>. En el ranking regional las posiciones son las siguientes: En la parte superior Chile (35), seguido por Panamá (50) y Costa Rica (52). México y Colombia que se acercan rápidamente a los tres primeros mejorando cuatro y cinco posiciones, respectivamente. Destacan los avances de Colombia +5 (61°), México +4 (57°), Uruguay +7 (73°) y Honduras +12 (88°). Once países muestran retrocesos. Chile -2 (35°) Panamá -2 (50°), Costa Rica -1 (52°), Brasil -18 (75°), El Salvador -11 (95°), Argentina -2 (106°), Nicaragua -9 (108°), Bolivia -12 (117°), Guyana -4 (121°), Venezuela -1 (132°)

Tres países latinoamericanos experimentan descensos dramáticos este año: Bolivia, Brasil y El Salvador. Los tres sufren de deterioro de las instituciones y la baja estabilidad de los resultados macroeconómicos. En el fondo de la región están Venezuela (132) y Haití (134).

Figura 3. Economías seleccionadas: productividad laboral relativa respecto de los Estados Unidos e índice de intensidad tecnológica, 2012.



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), y datos de la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos (USPTO), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericana e Interamericana (RICYT) y la CEPAL.

Nota: El CEPALITEC es una media no ponderada de tres indicadores normalizados entre cero y uno: las exportaciones de alta y media tecnología como porcentaje de las exportaciones totales (exportaciones de alta tecnología según la clasificación de Lall), el número de patentes por millón de habitantes y los gastos en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB.

con demanda sostenible. Una exigencia que no deja de ser un reto si se contempla la situación de la región en el ámbito tecnológico.

LA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA, EL GRAN RETO

El punto de partida no es fácil si comparamos datos en relación con países como Estados Unidos. Para cerrar la brecha de productividad entre los países de la región y el mundo desarrollado se requiere incorporar a la estructura productiva de los países rezagados actividades y sectores con más intensidad tecnológica.

En el siguiente gráfico se contempla la productividad relativa de diversos países respecto de los Estados Unidos y un indicador de intensidad tecnológica (CEPALITEC) que combina información sobre las exportaciones de alta tecnología, las patentes, los gastos en investigación y desarrollo y el peso de las ingenierías en el valor agregado manufacturero.

Los países de Latinoamérica están concentrados en el ángulo inferior izquierdo del gráfico, con poca intensidad tecnológica y baja productividad relativa. Sus niveles de productividad reflejan el mayor peso de los recursos naturales a la hora de sostener la productividad en comparación con el capital humano¹⁴.

¹⁴ IBID, 2015, <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7243/Monitor-2015-La-reca%C3%ADda-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-frente-al-retroceso-del-comercio-mundial.pdf?sequence=1>.

“La actividad económica puede permanecer vinculada a la exportación de productos agrícolas, si bien los productos para la exportación han de ser con alto valor agregado”

La comparación pone de manifiesto que la transformación a realizar, aunque imprescindible, solo cabe realizarla a medio y largo plazo, ya que implica un cambio incluso de mentalidad. La visión y el concepto de desarrollo va más allá de sobre dónde debe centrarse la actividad económica, sino también sobre cómo debe realizarse. Por ello es conveniente insistir en que para el necesario cambio estructural no es preciso ni abandonar la exportación ni la actividad productiva en el sector primario, ni tampoco concentrar el desarrollo en el sector secundario y lograr una industria nacional.

REFORMA DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

Desde el siglo XX el debate se ha basado en si la actividad económica debe centrarse en la exportación de productos agrícolas o en el desarrollo de una industria nacional. Los retos actuales son diferentes; la solución no pasa necesariamente por la implantación de una industrialización.

La actividad económica puede permanecer vinculada a la exportación de productos agrícolas, si bien los productos para la exportación han de ser con alto valor agregado y para una diversidad de mercados. No se trata necesariamente de modificar la matriz productiva, pero sí el modelo económico basado en la diversificación de la economía y otorgar a los productos valor agregado. Para

ello se requiere de educación, tecnología e infraestructura, lo que, en última instancia, haría posible la diversificación de las exportaciones.

Quizás la clave se encuentre en el concepto de economía circular más que en el ámbito productivo donde sea preciso invertir. En efecto, se requiere implantar este concepto de economía con el fin de asegurar un mejor uso de los recursos naturales de la región. Invertiendo en los ámbitos contemplados es posible evitar que los recursos naturales y minerales, como por ejemplo el oro, cobre, plata...etc. salgan en bruto de la región.

El objetivo no es sólo evitar agotar las reservas de materias primas, sino también evitar que no se empleen en otros sectores para garantizar la creación de dicha economía circular, ya que, hasta ahora, todo se exporta tal cual se extrae. Bajo este concepto de economía se supera un debate que hasta el momento no había aportado grandes soluciones, pues hasta no hace mucho la discusión giraba en torno a la actividad económica, si agrícola o industrial, donde se debía centrar el desarrollo.

En otras palabras, los cambios a introducir no significan necesariamente la transformación de la matriz productiva, sino su reforma. Esto significa que Latinoamérica puede ser competitiva y desarrollar una economía sostenible, manteniendo incluso economías eminentemente

“No es necesario renunciar ni al sector primario ni a la exportación, pero si es imprescindible acabar con la monodependencia productiva y la “chinodependencia” ”

agrícolas o mineras. Pero sea cual sea la actividad económica es preciso agregar valor añadido a los productos y garantizar márgenes de diversificación. Para ello, el conocimiento, la tecnología y la cualificación de la mano de obra son elementos fundamentales.

INTEGRACIÓN COMERCIAL REGIONAL

Otro de los aspectos clave en este sentido, como así reconoce la misma Secretaria Ejecutiva de la CEPAL, Alicia Barcena, es la integración regional, pues a través de la misma se multiplican las posibilidades de aumentar mercados y proporciona capacidad negociadora a la región, en este caso ante otras potencias extraregionales como por ejemplo China, principal cliente durante esta década pasada de la región.

No obstante, en términos más generales, a pesar de los avances para alcanzar numerosos acuerdos comerciales bilaterales y acuerdos entre subgrupos de países, la región no ha profundizado lo necesario en integración. La potencialidad del mercado regional no está desarrollada y, sólo unas pocas empresas participan en las cadenas de valor en la región, lo que, a su vez, limita su participación en las cadenas globales de valor.

El comercio interregional es en la actualidad de un 17 %, cuando el de otras regiones, como

Europa, es de un 68 %, el de Asia un 52 % y el de África de un 10 %.

Uno de los motivos se debe al problema de conectividad debido a la falta de infraestructuras. Es necesaria la mejora de aeropuertos, puertos, transporte por carretera y ferroviario y otras infraestructuras como las relativas al agua o el saneamiento. La creación de un mercado común regional permitiría a las empresas explotar una mayor escala, ayudándoles a competir más efectivamente con los actores globales.

5. LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS HAN DE SEGUIR MIRANDO HACIA EL EXTERIOR

No es necesario renunciar ni al sector primario ni a la exportación, pero si es imprescindible acabar con la monodependencia productiva y la “chinodependencia”. Esta necesidad obliga a ser más competitivos, productivos e innovadores, para lo cual es, a su vez, imperioso invertir en capital humano (educación) y en capital físico (infraestructuras).

NUEVO SISTEMA DE RELACIONES COMERCIALES

Para todas estas inversiones se precisa de socios y para ello no se puede tampoco prescindir de potencias extraregionales. En coherencia con lo dicho, ciertamente las economías latinoamericanas deben conti-

“Es preciso analizar el mercado internacional y desarrollar la actividad productiva que demande dicho mercado”

nuar volcadas en el comercio internacional y seguir muy de cerca la demanda de potenciales clientes extraregionales, ya sea China, Europa o Estados Unidos. La clave está en modificar los términos de las relaciones comerciales. “Lo que hemos aprendido hasta ahora es que el comercio mundial o la recepción de inversiones extranjeras directas no son suficientes. Hay que hacer más para aprovechar plenamente ese comercio e inversión”. Ese aprovechamiento pasa necesariamente por que la relación entre Latinoamérica y posibles socios, como China, sea “más simétrica”.

Bajo esta nueva relación se favorecería “un modelo que sea más competitivo, de inserción en cadenas globales con más valor agregado, más tecnología, más innovación y creación de empleo de mejor calidad”, como así ha declarado Enrique García, Presidente del Banco del Banco de Desarrollo de Latinoamérica (CAF).

DIVERSIFICACIÓN Y VALOR AÑADIDO: NUEVOS RETOS Y OPORTUNIDADES

Diversificar productos y mercados de exportación y dar mayor valor añadido a las ventas en el exterior es una la tarea fundamental. Bajo estos criterios es preciso analizar el mercado internacional y desarrollar la actividad productiva que de-

mande dicho mercado. En este sentido no debe renunciarse a la producción agrícola, pues bajo los criterios planteados puede ser una alternativa competitiva.

En consecuencia, la agricultura y la agroindustria son un mercado lleno de oportunidades para la región latinoamericana, máxime para sociedades que tienen consolidada una clase media o que está creciendo, como en las potencias emergentes, y que son eminentemente urbanas. Este grupo social demanda una dieta diversificada y de calidad y por este motivo se observa un aumento de demanda de proteínas, de alimentos procesados, mayores exigencias de calidad y de propiedades especiales.

El sector servicios es otro ámbito de grandes oportunidades que la región tampoco puede desaprovechar, como el turismo enfocado igualmente a las clases medias. Un extraordinario potencial que sin embargo apenas ha comenzado a explotarse.

De acuerdo a este nuevo mercado y a sus numerosas oportunidades ha de entenderse la transformación económica que bien puede darse sin cambiar la matriz productiva, pero sí asegurando la diversificación, la agregación de valor y el procesamiento de productos agrícolas, para lo cual será preciso conocimiento, tecnología, infraestructura productiva, transporte y logística.

LLORENTE & CUENCA

DIRECCIÓN CORPORATIVA

José Antonio Llorente
Socio fundador y presidente
jalorente@llorenteycuenca.com

Enrique González
Socio y CFO
egonzalez@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo
Socio y director general corporativo de Talento, Organización e Innovación
acorujo@llorenteycuenca.com

Tomás Matesanz
Director general corporativo
tmatesanz@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN ESPAÑA Y PORTUGAL

Arturo Pinedo
Socio y director general
apinedo@llorenteycuenca.com

Goyo Panadero
Socio y director general
gpanadero@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN AMÉRICA LATINA

Alejandro Romero
Socio y CEO América Latina
aromero@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo
Socio y CFO América Latina
jldgirolamo@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN DE TALENTO

Daniel Moreno
Director de Talento
dmoreno@llorenteycuenca.com

Marjorie Barrientos
Gerente de Talento para la Región Andina
mbarrientos@llorenteycuenca.com

Eva Pérez
Gerente de Talento para Norteamérica, Centroamérica y Caribe
eperez@llorenteycuenca.com

Karina Sanches
Gerente de Talento para el Cono Sur
ksanches@llorenteycuenca.com

ESPAÑA Y PORTUGAL

Barcelona

María Cura
Socia y directora general
mcura@llorenteycuenca.com

Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 217 22 17

Madrid

Joan Navarro
Socio y vicepresidente Asuntos Públicos
jnavarro@llorenteycuenca.com

Amalio Moratalla
Socio y director senior
amoratalla@llorenteycuenca.com

Latam Desk
Claudio Vallejo
Director senior
cvallejo@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Ana Folgueira
Directora general de Impossible Tellers
ana@impossibletellers.com

Impossible Tellers
Diego de León, 22, 3º izq
28006 Madrid
Tel. +34 91 438 42 95

Lisboa

Madalena Martins
Socia
mmartins@llorenteycuenca.com

Tiago Vidal
Director general
tvidal@llorenteycuenca.com

Avenida da Liberdade nº225, 5º Esq.
1250-142 Lisboa
Tel: + 351 21 923 97 00



Sergio Cortés
Socio. Fundador y presidente
scortes@cink.es

Calle Girona, 52 Bajos
08009 Barcelona
Tel. +34 93 348 84 28

ESTADOS UNIDOS

Miami

Erich de la Fuente
Socio y director general
edela Fuente@llorenteycuenca.com

600 Brickell Avenue
Suite 2020
Miami, FL 33131
Tel. +1 786 590 1000

Nueva York

Latam Desk
Lorena Pino
Consultora senior
lpino@llorenteycuenca.com

Abernathy MacGregor
277 Park Avenue, 39th Floor
New York, NY 10172
Tel. +1 212 371 5999 (ext. 374)

Washington, DC

Ana Gamonal
Directora
agamonal@llorenteycuenca.com

10705 Rosehaven Street
Fairfax, VA 22030
Washington, DC
Tel. +1 703 505 4211

MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y CARIBE

Ciudad de México

Juan Rivera
Socio y director general
jriviera@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412, Piso 14,
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc
CP 06600, Ciudad de México
Tel: +52 55 5257 1084

La Habana

Pau Solanilla
Director general para Cuba
psolanilla@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Panamá

Javier Rosado
Socio y director general
jrosado@llorenteycuenca.com

Av. Samuel Lewis
Edificio Omega - piso 6
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo

Iban Campo
Director general
icampo@llorenteycuenca.com

Av. Abraham Lincoln 1069
Torre Ejecutiva Sonora, planta 7
Tel. +1 809 6161975

REGIÓN ANDINA

Luisa García
Socia y CEO Región Andina
lgarcía@llorenteycuenca.com

Bogotá

María Esteve
Directora general
mesteve@llorenteycuenca.com

Carrera 14, # 94-44. Torre B - of. 501
Tel: +57 1 7438000

Lima

Luis Miguel Peña
Socio y director senior
lmpena@llorenteycuenca.com

Humberto Zogbi
Presidente
hzogbi@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro
Tel: +51 1 2229491

Quito

Alejandra Rivas
Directora general
arivas@llorenteycuenca.com

Avda. 12 de Octubre N24-528 y
Cordero - Edificio World Trade
Center - Torre B - piso 11
Tel. +593 2 2565820

Santiago de Chile

Claudio Ramírez
Socio y gerente general
cramirez@llorenteycuenca.com

Magdalena 140, Oficina 1801.
Las Condes.
Tel. +56 22 207 32 00

AMÉRICA DEL SUR

Buenos Aires

Pablo Abiad
Socio y director general
pabiad@llorenteycuenca.com

Daniel Valli
Director senior de Desarrollo de Negocio en el Cono Sur
dvalli@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8. C1043AAP
Tel: +54 11 5556 0700

Rio de Janeiro

Yeray Carretero
Director
ycarretero@llorenteycuenca.com

Rua da Assembleia, 10 - Sala 1801
RJ - 20011-000
Tel. +55 21 3797 6400

São Paulo

Marco Antonio Sabino
Socio y presidente Brasil
masabino@llorenteycuenca.com

Juan Carlos Gozzer
Director general
jgozzer@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111,
Cerqueira César SP - 01426-001
Tel. +55 11 3060 3390



d+i desarrollando
ideas
LLORENTE & CUENCA

Desarrollando Ideas es el Centro de Liderazgo a través del Conocimiento de LLORENTE & CUENCA.

Porque asistimos a un nuevo guión macroeconómico y social. Y la comunicación no queda atrás. Avanza.

Desarrollando Ideas es una combinación global de relación e intercambio de conocimiento que identifica, enfoca y transmite los nuevos paradigmas de la sociedad y tendencias de comunicación, desde un posicionamiento independiente.

Porque la realidad no es blanca o negra existe **Desarrollando Ideas**.

www.desarrollando-ideas.com

www.revista-uno.com