

**Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO/Argentina) - Universidad
de San Andrés en cooperación con la Universidad de Barcelona**

**MAESTRÍA EN RELACIONES Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
CICLO 2011/2012
TRABAJO DE DISERTACIÓN FINAL**

**Título: “La Reprimarización de las Exportaciones Sudamericanas. Los Casos de
Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Perú entre los Años 2002 Y 2011”**

Autor: Felipe Hurtado Pérez

Director: Roberto Bouzas

Buenos Aires, Julio 2013

ÍNDICE

ÍNDICE	2
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS	3
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I: UN POCO DE HISTORIA Y TEORÍA	7
Sección I.1. Sudamérica y las materias primas: una simbiosis histórica.....	7
Sección I.2. Teorías económicas sobre auges en los recursos naturales.....	10
<i>Subsección I.2.1. Enfermedad holandesa</i>	11
<i>Subsección I.2.2. Maldición de los recursos naturales</i>	14
CAPÍTULO II: ESTRUCTURA EXPORTADORA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS	18
Sección II.1. Principales exportaciones de los países sudamericanos	19
Sección II.2. Principales mercados de destino	29
Sección II.3. Reprimarización de las exportaciones.....	35
CAPÍTULO III: EVOLUCIÓN DE LAS ECONOMÍAS SUDAMERICANAS	43
Sección III.1. Cuentas externas y tipo de cambio real	43
<i>Subsección III.1.1. Evolución de las cuentas externas</i>	43
<i>Subsección III.1.2 Comportamiento del tipo de cambio real</i>	58
Sección III.2. Evolución de las cuentas nacionales.....	61
Sección III.3. Las cuentas públicas	70
CONCLUSIONES Y OBSERVACIONES FINALES	77
BIBLIOGRAFÍA	79

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

GRÁFICOS

Gráfico II.1 Evolución de los Precios de las Materias Primas.....	18
Gráfico II.2 Exportaciones de Argentina al Mundo	19
Gráfico II.3 Exportaciones de Brasil al Mundo	21
Gráfico II.4 Exportaciones de Chile al Mundo	23
Gráfico II.5 Exportaciones de Colombia al Mundo	25
Gráfico II.6 Exportaciones de Ecuador al Mundo	27
Gráfico II.7 Exportaciones de Perú al Mundo	28
Gráfico II.8 Exportaciones por Nivel de Elaboración	38
Gráfico II.9 Participación de las Exportaciones Primarias	41
Gráfico III.1 Balanza comercial: Brasil, Chile, Ecuador y Perú	44
Gráfico III.2 Balanza comercial: Argentina y Colombia.....	45
Gráfico III.3 Balanza comercial excluyendo principales exportaciones.....	47
Gráfico III.4 Evolución de los Componentes de la Cuenta Corriente	50
Gráfico III.5 Argentina: Balanza de Pagos y Reserva Internacional	52
Gráfico III.6 Brasil: Balanza de Pagos y Reserva Internacional.....	53
Gráfico III.7 Chile: Balanza de Pagos y Reserva Internacional	54
Gráfico III.8 Colombia: Balanza de Pagos y Reserva Internacional.....	54
Gráfico III.9 Ecuador: Balanza de Pagos y Reserva Internacional	55
Gráfico III.10 Perú: Balanza de Pagos y Reserva Internacional	56
Gráfico III.11 Inversión Extranjera Directa por Actividad (2002-2010)	57
Gráfico III.12 Tipo de Cambio Real y Nominal (2002-2011)	60
Gráfico III.13 Crecimiento del PIB vs Sector Manufacturero (2002 vs 2011)	62
Gráfico III.14 Sector Manufacturero en la Economía.....	63
Gráfico III.15 Cambio en el peso del sector primario y manufacturero	64
en el PIB (2002 vs 2011)	64
Gráfico III.16 Crecimiento anual de la demanda interna (2002-2011)	65
Gráfico III.17 Demanda, oferta e importaciones (2002-2011).....	66
Gráfico III.18 Participación de las importaciones en la oferta final (2002 vs 2011)	66
Gráfico III.19 Precio de Commodities y Crecimiento (2008-2011).....	68
Gráfico III.20 Ingresos fiscales vs Precios de Commodities (2002-2011).....	72

TABLAS

Tabla II.1 Principales Exportaciones de Argentina	20
Tabla II.2 Principales Exportaciones de Brasil	22
Tabla II.3 Principales Exportaciones de Chile	24
Tabla II.4 Principales Exportaciones de Colombia	26
Tabla II.5 Principales Exportaciones de Ecuador	27
Tabla II.6 Principales Exportaciones de Perú.....	28
Tabla II.7 Principales Mercados y Productos de Argentina	30
Tabla II.8 Principales Mercados y Productos de Brasil.....	31
Tabla II.9 Principales Mercados y Productos de Chile	32
Tabla II.10 Principales Mercados y Productos de Colombia.....	33
Tabla II.11 Principales Mercados y Productos de Ecuador	34
Tabla II.12 Principales Mercados y Productos de Perú.....	35
Tabla II.13 Estructura Exportadora por Actividad Económica.....	36
Tabla III.1 Crecimiento de Exportaciones vs Importaciones.....	46



Universidad de
San Andrés

INTRODUCCIÓN

En la última década se observó un sostenido crecimiento en el precio de los commodities, tanto de productos agrícolas, mineros y energéticos. Esto ha tenido impactos significativos en diversos ámbitos de la economía mundial. Uno de esos ha sido el comercio internacional, donde muchas regiones se han beneficiado de ese boom en el precio de las materias primas, siendo ése el caso de Sudamérica, donde las exportaciones de productos primarios crecieron significativamente.

De esa manera, Argentina y Brasil se han beneficiado de la exportación de leguminosas, granos y metales. Mientras que Chile y Perú han visto incrementar sus exportaciones de minerales, siendo Ecuador y Colombia favorecidos por las exportaciones petroleras. Coyuntura que ha tenido un impacto económico positivo en la región, gracias al ingente ingreso de divisas provenientes del sector externo. Por lo tanto, es de particular interés determinar cuál ha sido la transformación de la estructura exportadora en los países señalados, para de esa manera identificar si evidentemente existe un proceso de reprimarización de esas economías.

Finalmente, es vital reconocer el efecto que esto ha tenido en las economías de estos países, tanto en relación a la estructura productiva como en lo que se refiere al manejo de las finanzas públicas, muchas veces dependientes de los ingresos generados por las materias primas. Con esto se busca tener una visión general de cómo el escenario internacional repercutió en el desenvolvimiento de las economías sudamericanas, identificando de esa manera si el buen desempeño de la región es un proceso de largo alcance o es una situación coyuntural. La cual estaría supeditada a la explotación de pocos productos, sin mayor valor agregado, cuya volatilidad histórica determinaría el destino económico sudamericano.

Esta situación ya la experimentó la región en otros períodos, como a inicios del siglo XX, en los años de entreguerras y en la década de los 70, cuando shocks exógenos favorecieron las exportaciones sudamericanas de algunos productos primarios, siendo años de positivo desempeño económico, para luego caer en nuevas fases contractivas a medida que las condiciones internacionales cambiaban, dejando a estos países con pobres indicadores económicos y altos niveles de endeudamiento (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 2005). Este fenómeno ha sido explicado por diversos autores, quienes en base al análisis de las interacciones entre el sector externo, real y fiscal de los países latinoamericanos, han concluido que la situación

fiscal de muchos de ellos está fuertemente condicionada por los precios de los commodities, lo que a su vez afecta su desempeño económico ((Medina, 2010); (Arezki & Brückner, Commodity Windfalls, Polarization, and Net Foreign Assets: Panel Data Evidence on the Voracity Effect, 2010)).

Algunos autores han denominado como la “maldición de los recursos” a las consecuencias que el predominio de un recurso natural puede tener sobre una economía, donde la abundancia en la producción de un producto particular puede generar efectos perniciosos en el desempeño económico del país, en sus instituciones y en la convivencia social. La “enfermedad holandesa” sería una de las consecuencias de esa dependencia en la explotación de recursos naturales, cuando la entrada de divisas haría caer el tipo de cambio real, haciendo poco competitivos a otros sectores de producción nacional, lo que provocaría la desindustrialización del país y volvería más vulnerable a la economía en el largo plazo (Organización Mundial del Comercio, 2010). Estos planteamientos han sido reconocidos por la Comisión Económica para América Latina, que ha señalado que la fuerte concentración de las exportaciones y de los recursos fiscales puede provocar deterioro institucional, lo que reduce la capacidad de generar ingresos por fuentes alternativas, potenciando la dependencia estatal por recursos volátiles, con negativos efectos sobre la economía (Comisión Económica para América Latina, 2011). Un trabajo de Mulder para esa institución resalta el peligro que enfrenta América Latina en relación a sus intercambios comerciales con nuevos mercados emergentes y la posibilidad de que muchas economías se enfrentan a una situación similar a la enfermedad holandesa (Mulder, 2006).

Así, la hipótesis propuesta es que América del Sur está enfrentando un proceso de reprimarización de sus exportaciones, lo que condiciona su desempeño económico a la explotación de pocos productos con bajo valor agregado. El objetivo de esta investigación es identificar si Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Perú están experimentando este proceso. Para lo cual se usará un método cuantitativo de análisis, mediante la recopilación y el posterior procesamiento de datos estadísticos generados por diversos organismos internacionales y por agencias gubernamentales de los países señalados. Este proceso será reforzado y contrastado mediante la revisión bibliográfica de material referido a la temática abordada.

CAPÍTULO I: UN POCO DE HISTORIA Y TEORÍA

América del Sur es un continente significativamente rico en recursos naturales. Chile es uno de los principales productores de cobre en el mundo, Argentina y Brasil son importantes actores en el mercado agropecuario, siendo este último también relevante en el sector metalúrgico. Colombia es líder en la exportación de café y Perú en la explotación de minerales, mientras que Ecuador es país petrolero (United Nations Conference on Trade and Development, 2004). Las ventajas comparativas de estos países han llevado a que sus economías desarrollen una estrecha relación con la explotación y exportación de dichos bienes primarios. Proceso que no es reciente y que más bien caracterizó la inserción internacional de Sudamérica.

La teoría económica ha investigado y reconocido los posibles efectos que la dependencia en la explotación de pocos productos primarios puede generar para los países inmersos en esa estructura. El presente capítulo describe la relevancia histórica que ha tenido para la región la explotación de materias primas, identificando los efectos económicos que las investigaciones académicas han reconocido en los países que dependen de la explotación de pocos productos primarios. Cabe precisar que el uso indistinto entre los términos recursos naturales, productos primarios o commodities a lo largo del presente estudio, parte del concepto usado por Sinnott, Nash y De la Torre, quienes lo definen como *“bienes comerciados, sin marcas y a granel, a los que se ha efectuado poco procesamiento, su calidad y características pueden establecerse en forma objetiva y se ofrecen en los mercados sin diferenciación cualitativa”* (Sinnott, Nash, & De la Torre, 2010, pág. 2).

Sección I.1. Sudamérica y las materias primas: una simbiosis histórica

La estrecha relación entre Sudamérica y las materias primas se remonta a la época colonial, cuando buena parte de los territorios americanos servían como fuente de recursos para los imperios colonizadores. La relación comercial entre el centro hegemónico y la periferia se basaba en la provisión de recursos naturales por parte de los segundos, facilitando así la consolidación imperial de los primeros. Gran parte de los movimientos independentistas en el continente se originaron en el deseo de poder disponer de esos recursos (Sinnott, Nash, & De la Torre, 2010). Porque a diferencia de

otro tipo de colonización, como la de Estados Unidos, Canadá o Australia, la colonización en América Latina estuvo fuertemente condicionada a la búsqueda y explotación de las riquezas existentes en esos territorios. No se buscaron crear instituciones políticas y económicas que facilitaran la interacción económica y potenciaran el desarrollo, sino que se estructuró un sistema *“cuyo principal propósito [...] era el transferir la mayor cantidad de recursos de la colonia al colonizar, con la mínima cantidad de inversión posible”* (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2001, pág. 1370).

Esa perversa estructura llevó a que a inicios del siglo XIX, los territorios latinoamericanos impulsaran su independencia, constituyéndose las naciones que conocemos en la actualidad. La articulación de repúblicas con instituciones liberales permitió consolidar la presencia del Estado en términos políticos y económicos. En ese aspecto, la producción y exportación de bienes primarios siguió siendo una de las actividades claves de muchos de estos nuevos países (Sinnott, Nash, & De la Torre, 2010). Cómo bien lo describen estos autores: *“En América Latina y el Caribe (ALC) el mural de la historia económica se ha pintado con los colores de sus bienes primarios: el oro y la plata que cautivaron a los primeros exploradores y conquistadores, el “oro verde” del azúcar, el rico marrón del café, el magenta de la cochinilla, el cobre, y el “oro negro” en el siglo XX, para nombrar sólo unos pocos”* (Sinnott, Nash, & De la Torre, 2010, pág. 1).

Pero esa consolidación de estados independientes no llevó necesariamente a la articulación de diferentes modelos de desarrollo. En muchos países latinoamericanos, lo que ocurrió simplemente fue un cambio en los beneficiarios de las rentas generadas por la explotación de recursos naturales, pasando de manos de los colonizadores a pequeñas élites domésticas que amasaron un enorme poder económico y político. Así, se crearon sociedades jerarquizadas, donde pequeños grupos públicos y privados acumulaban gran parte de la renta nacional (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2001). *“En Latinoamérica, toda la panoplia de monopolios y regulaciones que fueron creadas por España, se mantuvieron intactas en la mayor parte del siglo XIX”* (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2001, pág. 1376).

En general, la inserción internacional de Sudamérica continuó concentrándose principalmente en la exportación de bienes primarios, estando relacionado el desempeño económico de esas economías a las condiciones internacionales imperantes en cada momento, acorde a los precios de las principales materias primas de exportación. Fenómeno que se observó recurrentemente a lo largo del siglo XX, en donde por ejemplo, Ecuador y Venezuela se vieron enormemente beneficiados del descubrimiento

de petróleo en sus territorios. Países que vivieron una enorme prosperidad luego de la crisis petrolera de 1973, que llevó a un vertiginoso incremento del precio del petróleo en el mercado internacional. Efectivamente, el descubrimiento de petróleo en los setenta en el nororiente ecuatoriano tuvo *“un efecto dinamizador sobre la economía y [...] abrió para este país una era de prosperidad que se tradujo en un aumento promedio del 9% del PIB al año en los setenta”* (Fontaine G. , 2002, pág. 103).

Entre tanto, Perú y Chile se vieron beneficiados en varios episodios de su historia por la explotación de sus recursos mineros, llegando a ser Chile uno de los más importantes exportadores de cobre en el siglo XIX, posición que retomó a mediados del siglo XX (Organización Mundial del Comercio, 2010). En el caso de Brasil, el país vivió épocas de esplendor a medida que desarrollaba la producción y exportación de materias primas en su vasto territorio, mientras que Argentina llegó a ser una de las principales economías mundiales a inicio del siglo XX, gracias a la exportación de productos ganaderos.

Con esas riquezas, América Latina se constituyó en un importante proveedor de materias primas para el mundo. Un indicador que da cuenta de esa relevancia es el peso de América Latina en la provisión de varios tipos de commodities, superando en varios puntos a otras regiones del planeta e incluso presentando una participación superior a la de su propia contribución al PIB mundial. Así, a pesar de representar la región un poco más del 6% del PIB Mundial, aporta aproximadamente el 15% de las exportaciones mundiales de crudo y cereales, presentando también participaciones significativas en las exportaciones de materias primas tropicales y de animales, siendo también algunos países sudamericanos importantes exportadores de minerales y metales (Sinnott, Nash, & De la Torre, 2010). En la actualidad, buena parte de los países latinoamericanos son exportadores netos de commodities, beneficiándose del incremento en los precios de ellos (De la Torre, 2011). Como señala Fanelli en base a estimaciones del Banco Mundial, *“la región cuenta con una dotación per cápita [de recursos naturales] que está muy por encima de la media mundial”* (Fanelli, 2011, pág. 50).

A medida que los gobiernos latinoamericanos se daban cuenta del potencial estratégico que representaba el disponer de esos recursos naturales, las autoridades buscaron obtener mayores rentas por la explotación de los mismos. *“En muchos países, las actividades económicas en el sector energético y minero han estado controladas directamente por el Estado”* (United Nations Conference on Trade and Development, 2005, pág. 110). Esto no impidió que empresas privadas, especialmente multinacionales, decidieran invertir en esos sectores. En esos casos, el Estado buscó mediante regalías e

impuestos obtener los beneficios económicos que consideraba justos. En las últimas décadas se ha observado una ida y venida en lo que respecta a la participación pública y privada en la explotación de materias primas. En ciertos períodos, la visión estatista ganó terreno, mientras que en otros la visión privatizadora tomaba la posta, habiendo a su vez ciertos matices entre países, de acuerdo a la visión ideológica imperante en cada gobierno (United Nations Conference on Trade and Development, 2005).

En general, los gobiernos latinoamericanos consideraron a los recursos naturales como un factor vital para potenciar el desarrollo económico. Pero como lo señala Auty, *“encuentran difícil de manejar prudencialmente”* las ganancias inesperadas generadas por dichos recursos y más bien *“tienden a promover una rápida tasa de absorción doméstica que amplifica los efectos del boom”* (Auty, 1993, pág. 17). Un fenómeno que se magnifica en la región, por la mayor dependencia que los ingresos públicos tienen de la explotación de materias primas (De la Torre, 2011). Esto nos lleva al siguiente apartado de este capítulo, donde se pasa revista a las principales teorías económicas que han sido desarrolladas para comprender de mejor manera los efectos que tiene la dependencia de recursos naturales en la economía.

Sección I.2. Teorías económicas sobre auges en los recursos naturales

Diversos autores han intentado identificar las consecuencias económicas que provoca el que un país dependa fuertemente de la explotación de recursos naturales. Existen dos planteamientos teóricos complementarios sobre esos posibles efectos: a uno se lo conoce como la maldición de los recursos naturales y fue planteado por Richard M. Auty en 1993, al observar las menores tasas de crecimiento experimentadas por los países con abundantes recursos naturales. El otro se expuso en un texto de 1982 de W. Max Corden y J. Peter Neary, donde se describe como «enfermedad holandesa» al proceso de desindustrialización generado por un boom en el sector primario (De la Torre, 2011). Otros autores han retomado estos planteamientos, buscando aplicarlos a casos particulares de estudio. Justamente en este apartado se presentarán los principales conceptos que caracterizan a estos planteamientos teóricos, describiendo también algunas de las investigaciones económicas que se han realizado para el caso de países sudamericanos.

Subsección I.2.1. Enfermedad holandesa

El término de enfermedad holandesa comenzó a utilizarse en los años setenta para describir la situación que experimentó los Países Bajos luego del descubrimiento en los años cincuenta de grandes reservas de gas natural en sus costas (Navajas, 2011). El hallazgo desencadenó diversas consecuencias económicas. Como lo señala Hutchison, *“a pesar de que un boom incrementaba la riqueza nacional en su conjunto y mejoraba la balanza de pagos, existía el temor de que algunos sectores podían declinar y salir en un costoso proceso de ajuste”* (Hutchison, 1990, pág. 1). Justamente, el modelo presentado por Corden y Neary buscaba identificar esas consecuencias estructurales que en diferentes sectores generaría el surgimiento de un boom en un bien primario, en este caso la energía. Es importante señalar que el interés de estos autores era reconocer los efectos sobre la economía real y, por lo tanto, ignorar cualquier efecto monetario (Corden & Neary, 1982).

El modelo descrito por ellos considera la existencia de tres bienes que son producidos en una economía pequeña y abierta; energía, manufactura y servicios. Los dos primeros son bienes transables internacionalmente, cuyos precios están dados por el mercado mundial, mientras que el tercero es un bien no transable cuyo precio es el resultado de la igualación de la oferta y demanda doméstica (Corden & Neary, 1982). La idea es presentar las interacciones generadas en términos de flujos de factores y rentas entre los tres sectores claramente identificados. Primero, el que genera un producto primario que puede ser transado internacionalmente, en este caso la energía que representa al sector en boom. Segundo, el representado por bienes manufactureros transables y que correspondería al sector declinante, mientras que el tercero sería el de servicios, constituido por bienes no transables. Los factores serían trabajo y capital, pero sólo el primero podría moverse de un sector a otro, mientras que el capital estaría fijo en cada uno de ellos (Hutchison, 1990).

Con estos postulados, el modelo se desarrolla de la siguiente manera. En primer término, se considera que el boom en el sector energético está dado por un desarrollo tecnológico que *“incrementa el producto marginal de los factores móviles empleados ahí”*, desplazando recursos de los otros sectores (Corden & Neary, 1982, pág. 827). El mecanismo de ajuste de la economía es una caída del tipo de cambio real. Se producen dos fenómenos relacionados. El primero, conocido como «resource movement effect», cuando el incremento de la rentabilidad dentro del sector energía lleva a que el factor

trabajo utilizado en manufactura y servicios se direcciona a ese sector, llevando a un proceso directo de desindustrialización. A su vez, como consecuencia del exceso de demanda generada por el sector de energía, se produce un incremento del precio relativo de los bienes no transables, mientras los de los bienes transables no se afectan al ser tomados del mercado internacional (Hutchison, 1990). Los mayores ingresos reales percibidos en el sector energía se destinan a la compra de más servicios, llevando al alza sus precios; fenómeno que se conoce como «spending effect». Aquí se produce una desindustrialización indirecta, ya que el aumento del ingreso real en el sector servicios también lleva a una transferencia de trabajadores a ese sector en desmedro del sector manufacturero (Corden & Neary, 1982).

El efecto generado en el sector energético como consecuencia de un adelanto tecnológico, bien podría también referirse a la situación provocada por un incremento del precio de la energía, ya que este aumentaría los ingresos del sector y la rentabilidad de los factores utilizados ahí. El «efecto movilidad de factores» sería igual, pero el «efecto gasto» cambiaría, ya que el incremento del precio de la energía afectaría al ingreso nacional y también generaría un efecto sustitución en la demanda de servicios. En ese aspecto, el resultado variaría acorde a si la economía analizada es importadora o exportadora neta de energía. En el primer caso, los términos de intercambio se deteriorarían y el efecto gasto sería revertido. Mientras que en el segundo caso, el efecto gasto sería similar al observado ante *“un descubrimiento de petróleo”*. (Corden & Neary, 1982, pág. 840).

En todo caso, la conclusión básica del modelo de la enfermedad holandesa es que el boom en un sector primario lleva a una apreciación del tipo de cambio nominal y a una caída del tipo de cambio real, haciendo que se re-direccionen recursos a ese sector en desmedro del sector manufacturero, que a su vez enfrenta un deterioro en sus términos de intercambio, llevando a la economía a un proceso de desindustrialización como consecuencia del efecto movilidad de factores (Hutchison, 1990). Y *“dado que gran parte de las rentas atribuidas a factores específicos en el sector en boom son típicamente pagadas en impuestos, la manera en que el gobierno gasta esos ingresos extras es un elemento crucial para determinar la magnitud y dirección del efecto gasto”* (Corden & Neary, 1982, pág. 841).

Cabe a su vez considerar una aproximación adicional a la problemática de la enfermedad holandesa, identificando ya no sólo los efectos sobre la economía real, como en principio lo plantearon Corden y Neary. Justamente el segundo autor desarrolla un modelo

complementario donde reconoce los efectos monetarios adicionales. A los supuestos presentados en el modelo desarrollado en los párrafos precedentes, Neary agrega que el país analizado cuenta con un mercado de capitales pequeño y que sus bonos pueden ser sustituidos por otros extranjeros, siendo la tasa de interés doméstica igual a la internacional, al ser una economía pequeña. Adicionalmente, considera a la moneda doméstica como un tercer activo que no es adquirido por residentes extranjeros (Neary, 1982).

El modelo parte definiendo el nivel de precios doméstico como una ponderación de los precios de los bienes transables y no transables. En el momento que se produce un boom en la energía, los bienes no transables (servicios) experimentan un incremento en su demanda, como consecuencia de los efectos ingreso y recursos. Pero adicionalmente, *“el incremento en el ingreso real también aumenta la demanda de dinero, y suponiendo que la oferta de dinero no cambia, el nivel de precio debería caer para restaurar el equilibrio en el mercado de dinero”* (Neary, 1982, págs. 17-18).

Así, al analizar el impacto del boom en el sector energético sobre las variables nominales, se establece un nuevo efecto “liquidez”, en donde la caída del tipo de cambio real va de la mano de una apreciación del tipo de cambio nominal, afectando los precios de los bienes transables. El efecto monetario del boom se transmite por el ingreso de divisas, gracias a los superávits generados por el sector energético, que llevan a acumular crecientes reservas en moneda extranjera, impulsando la oferta de dinero local. Esto podría ser enfrentado con un tipo de cambio fijo, pero con posibles consecuencias inflacionarias (Neary, 1982).

En otro trabajo, desarrollado por Aoki y Edwards, los autores reflexionan sobre los efectos dinámicos resultantes de un boom en el precio del petróleo. Ellos concluyen que en el corto plazo, el aumento del precio del bien primario lleva a un exceso de demanda de dinero, mientras que los precios de los bienes manufacturados caen por debajo de su nivel de equilibrio, generando la pérdida de competitividad del sector. En el largo plazo, el incremento del precio del petróleo provoca un exceso de demanda de los bienes no transables, afectando los precios relativos de los bienes manufacturados tanto en relación al petróleo como a los servicios. Situación que puede ser corregida con una devaluación de la moneda, la cual eliminaría el exceso de oferta de dinero, acercando nuevamente a los bienes manufacturados a su precio de equilibrio (Aoki & Edwards, 1982).

Se podría concluir que buena parte de los efectos producidos por el boom en el sector primario de la economía dependen en cierta medida de la política fiscal establecida por

las autoridades públicas. Como bien lo señala Neary, “es posible que la manera en que los ingresos tributarios resultantes son gastados, antes que el efecto boom en sí mismo, sean la causa principal de la pérdida de competitividad de las manufacturas” (Neary, 1982, pág. 26).

Subsección 1.2.2. Maldición de los recursos naturales

En general, se tiende a pensar que un país que cuenta con abundantes recursos naturales puede alcanzar mayores niveles de desarrollo que los países en donde estos son escasos (Sinnott, Nash, & De la Torre, 2010). Poderosas economías del mundo, como Canadá, Australia, Arabia Saudita, cuentan con abundantes recursos naturales, agrícolas, mineros y/o energéticos. Pero a su vez, otros países que dependen de la exportación de commodities, como algunos latinoamericanos o africanos, no han alcanzado altos niveles de desarrollo.

A lo largo de la historia se observan ejemplos de países ricos en recursos naturales que quedaron rezagados frente a economías que no contaban con ellos. “En el siglo diecisiete, país con pocos recursos como Holanda, eclipsó a España, a pesar de la abundancia de oro y plata proveniente de las colonias españolas en el nuevo mundo. En el siglo diecinueve y veinte, países con pocos recursos como Suiza y Japón surgieron por encima de economías con abundantes recursos como Rusia” (Sachs & Warner, 1997, pág. 2). Así mismo, desde mediados del siglo XX, países que no contaban con recursos naturales, como Israel, Taiwán, y Corea del Sur, crecieron hasta llegar a ser economías con altos niveles de desarrollo. Ante esta evidencia surge el dilema de si los recursos naturales son una bendición que fomenta el desarrollo o una maldición que condena al subdesarrollo.

Justamente Richard Auty, en su libro “Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis” plantea que los “*activos naturales pueden distorsionar la economía a tal grado que los beneficios realmente se convierten en una maldición*” (Auty, 1993, pág. i). La premisa básica del autor es que los países que cuentan con abundantes recursos naturales presentan un peor desempeño económico con respecto a los países donde las materias primas son escasas. Él fundamenta esta aseveración al observar el crecimiento económico de algunos países ricos en minerales durante el período de industrialización de los años sesenta (Auty, 1993).

Es importante resaltar que Auty en ningún momento deja de reconocer la utilidad que tienen los recursos naturales como promotores de desarrollo económico. Él realza el papel que tuvieron para la colonización y expansión de los territorios norteamericanos y australianos, abundantes en materia prima. Pero también cuestiona el alto grado de industrialización que alcanzaron en la época de posguerra Taiwán y Corea del Sur, mientras que economías mucho más ricas en materias primas como Brasil y México, quedaron rezagadas. Es interesante notar que el autor ya plantea una hipótesis sobre el porqué de esos resultados, basándose en la dimensión territorial de los países, al considerarla una proxy de riqueza. Auty reconoce que los países extensos tienden a contar con recursos naturales a lo largo de sus vastos territorios y cuentan con mercados domésticos más grandes, por lo que se cierran al mundo y no compiten en los mercados globales, en contracorriente de los pequeños países, como los del sudeste asiático, que orientaron su desarrollo mediante su apertura a la competencia internacional (Auty, 1993).

A esto se debe agregar la propia dinámica que caracteriza la producción y exportación de bienes primarios. Desde mediados del siglo XX se aprecia una gran inestabilidad en el precio de los commodities, con épocas de auge en sus precios y otras de pronunciadas caídas. Los países que dependen de las rentas generadas por la venta de estos productos, presentan un comportamiento oscilante en su crecimiento, con períodos de expansión y contracción, muy diferentes a los observados por economías pequeñas del sudeste asiático y Europa, que logran mantener sostenidas tasas de crecimiento a lo largo de varias décadas (Auty, 1993). Auty cita a Alan Gelb, en cuyo libro "Oil windfalls: Blessing or curse?" identifica las cuatro razones que provocarían esos resultados económicos: *"un ahorro insuficiente durante el boom; el establecimiento de patrones de consumo e inversión insostenibles durante el boom; la negación de la pérdida de competitividad de los sectores no primarios; y el ajuste tardío al declive post-boom"* (Auty, 1993, pág. 18).

Muchos estudios confirman estos planteamientos, al establecer que los países con mayores recursos naturales, tendieron a crecer a tasas inferiores al del resto de países. Así, Sachs y Warner, analizan las tasas de crecimiento registradas por 95 economías en desarrollo entre los años setenta y noventa; identificando a los países más dependientes de las materias primas con un proxy que relacionaba las exportaciones de bienes primarios con respecto al producto interno bruto¹. Ellos comprueban que los países que al

¹ Las exportaciones primarias se refieren a la venta externa de productos agropecuarios, mineros y energéticos

inicio de la serie (año 1970) presentaron altos niveles de exportaciones primarias, a lo largo del período analizado obtuvieron bajas tasas de crecimiento.

Los autores también analizan las distintas teorías que podrían explicar estos resultados, como el argumento del deterioro de los términos de intercambio planteado por Raúl Prebisch. Autor que consideraba que el pobre desempeño latinoamericano a mediados del siglo XX estaba dado por la especialización en la producción de bienes primarios, cuyos precios caían en relación a los de los bienes manufacturados producidos en los países industrializados. También hacen referencia al planteamiento de Gelb, al resaltar que la mayor parte de las rentas generadas por las materias primas son manejadas por el Estado, lo que produce diversos efectos de economía política dentro de esas sociedades (Sachs & Warner, 1997).

En realidad, el «efecto fiscal» generado por la dependencia de los bienes primarios es abordado por diversos autores. En un estudio realizado por Arezki, Hamilton y Kazimov, para una muestra de 129 países, se concluye que los países primario exportadores presentan un crecimiento del gasto público procíclico, cuya expansión provoca un aumento del producto interno bruto, pero que a largo plazo afecta el desempeño económico de los sectores económicos no vinculados a la producción de bienes primarios. Esto tiene mucho que ver con la calidad institucional, ya que en buena medida el gobierno es el que establece cuanto y en que gastar (Arezki, Hamilton, & Kazimov, 2011). *“Por eso, la abundancia de recursos naturales no necesariamente siempre debe tener efectos negativos sobre el crecimiento. Esos diferentes resultados pueden ser causados por la calidad de las instituciones, el capital humano, el ahorro y la generación de capital”* (Kim & Kim, 2008, pág. 44).

Un país que cuenta con abundantes recursos naturales de por sí presenta importantes desafíos en relación de quien debe obtener los beneficios de su explotación. Es usual que en muchos países el Estado busque controlar en alguna medida esos excedentes, considerando que tiene la capacidad de manejar y redistribuir esos ingresos mediante la política fiscal. Si el Estado cuenta con ingentes cantidades de recursos, sin duda su manejo será apetecido por buena parte del espectro político del país. Aquí surge la idea del padrinazgo, donde los detentores del poder político hacen todo lo que esté a su alcance para mantenerse gobernando, usando los recursos públicos como arma electoral. Un estado rico genera a su vez, entre distintos actores de la sociedad, la necesidad de presionar o influir en la forma que el gobierno utiliza los recursos. Se «buscan rentas», centrándose muchos agentes privados en obtener algún rédito

económico por parte del Estado, más no en promover actividades productivas propias (Sinnott, Nash, & De la Torre, 2010).

En el paper “Political Foundations of the Resource Curse”, sus autores hacen una descarnada presentación de este planteamiento. *“(1) Los políticos tienden a sobre-explotar los recursos naturales en relación a su trayectoria eficiente de extracción porque descuentan demasiado el futuro. (2) El boom de recursos refuerza la dinámica extractiva, (3) sin embargo, el auge de los recursos, eleva el valor de estar en el poder y provee a los políticos de más recursos de los que pueden utilizar para influir en el resultado de las elecciones, aumentando la mala colocación de ellos en el resto de la economía. El impacto global del auge de los recursos en la economía depende de manera crítica en las instituciones, ya que éstas determinan el grado en que los incentivos políticos cuadran con los resultados políticos”* (Robinson, Torvik, & Verdier, 2006, pág. 447).

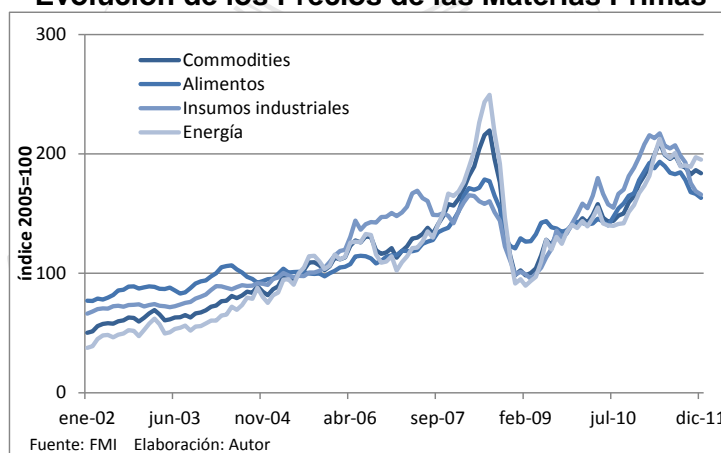
Aquí cabría resaltar el diferente desempeño observado en economías ricas en recursos naturales y el papel que las instituciones podrían haber jugado. Al analizar a dos países mineros, como Chile y Bolivia, se constata que el primero contó con un Banco Central independiente y con la convicción política de que los recursos generados en el sector minero debían ser utilizados contra-cíclicamente, creándose para ese fin un fondo de estabilización técnicamente manejado. Por el otro lado, Bolivia ha manejado su riqueza minera en forma muy similar a la reseñada en el párrafo previo, dando como resultado un pobre nivel de desarrollo, en contraste con el sostenido crecimiento observado en Chile durante las últimas décadas (Auty, 1993).

En el caso de dos países petroleros con grandes empresas estatales manejando la explotación de crudo, como Venezuela y Noruega, sus rutas de desarrollo fueron completamente divergentes. En el primero, existió una politización de la empresa estatal (PDVSA), donde la renta petrolera fomentó un gasto procíclico y clientelista, llevando a enormes desequilibrios fiscales (Peña P., 2010). En el segundo, se creó un fondo petrolero que administre las rentas generadas por la explotación de crudo, promoviendo una política anticíclica con objetivos de largo plazo (Céspedes & Rappoport, 2006). Efectivamente, *“en países con instituciones que limitan la capacidad de los políticos para usar el clientelismo con la finalidad de polarizar elecciones, los auges de recursos tienden a incrementar el ingreso nacional. Cuando esas instituciones están ausentes, los incentivos políticos perversos pueden dominar y el ingreso caer – hay una maldición de los recursos”* (Robinson, Torvik, & Verdier, 2006, pág. 29).

CAPÍTULO II: ESTRUCTURA EXPORTADORA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

Luego de haber presentado los principales planteamientos teóricos referidos a los efectos que en una economía puede causar la dependencia en la explotación de recursos naturales, en el presente capítulo se busca identificar si los países sudamericanos están efectivamente enfrentando un proceso de reprimarización de su oferta exportadora. Para lo cual se analiza información estadística sobre la evolución de las exportaciones de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Perú²; identificando cuáles son sus principales productos de exportaciones, los más importantes mercados de destino y el grado de sofisticación de esas ventas externas. El espacio temporal que será estudiado comprende los años 2002 a 2011, período en donde se observa un progresivo incremento en el precio de los commodities en el mercado mundial, brevemente afectado durante la crisis financiera internacional de finales de 2008 (ver gráfico II.1). Así mismo, en esos años, estas economías sudamericanas presentan un aceptable desempeño económico.

Gráfico II.1
Evolución de los Precios de las Materias Primas



La información comercial a ser utilizada a lo largo de este apartado proviene de Trade Map, base online del International Trade Centre, donde se consolida información comercial proporcionada por los respectivos organismos oficiales de cada país. Para identificar los productos comercializados internacionalmente, la base utiliza el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas. Toda la información a ser procesada será analizada a nivel de sub-partida (seis dígitos), para tener un universo homogéneo de productos para

² Seis países que representan el 90% del PIB y el 82% de las exportaciones de la región, según información proporcionada por CEPALSTAT, base de datos generada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

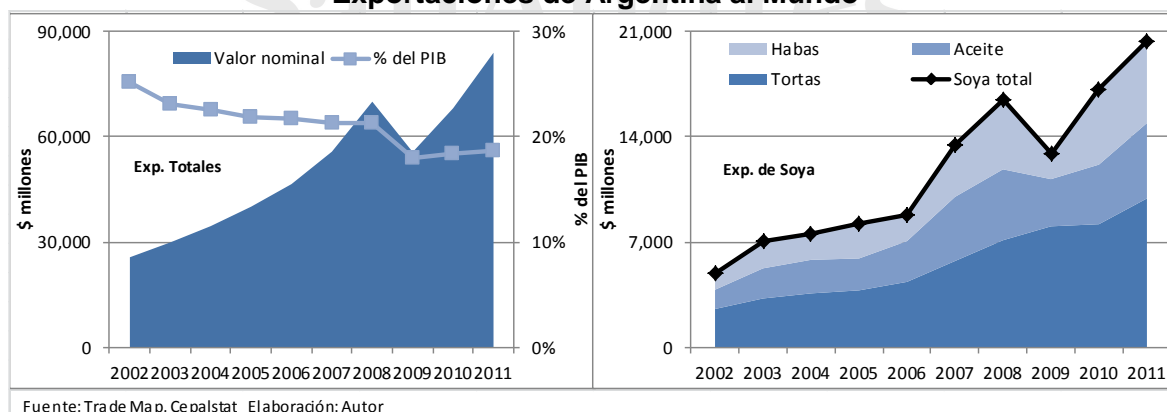
todos los países. Cabe también resaltar que los valores a ser presentados se encuentran expresados en dólares americanos, a valores corrientes.

Sección II.1. Principales exportaciones de los países sudamericanos

En esta sección se presenta el comportamiento de las exportaciones de los seis países incluidos en el análisis, durante el período 2002 a 2011, identificando los principales productos exportados por cada uno de ellos y su nivel de diversificación.

Con respecto a Argentina, las exportaciones totales de mercancías presentaron un comportamiento dinámico durante el período analizado. Mientras que en el año 2002 las exportaciones del país al resto del mundo registraron un valor de \$25,709 millones, para el año 2011 ya alcanzaban un valor de \$83,950 millones, un crecimiento promedio anual del 14.1%. Aumento superior al registrado para el comercio mundial, que en ese mismo lapso creció al 12.0% anual. Sin embargo, si el monto de exportaciones se expresa en relación al tamaño de la economía argentina, el comportamiento es diferente. Si a inicios del período analizado, las exportaciones totales representaban un 25.2% del PIB del país, en 2011 esa relación era del 18.7%, una variación de 6.5 puntos porcentuales a lo largo de 9 años (ver Gráfico II.2).

Gráfico II.2
Exportaciones de Argentina al Mundo



Este comportamiento disímil está dado por la importante devaluación que enfrenta la moneda argentina durante ese período. Cabe también resaltar que luego de la crisis económica de 2002, se observó una progresiva recuperación del consumo doméstico, absorbiendo el mercado interno una buena parte de la producción nacional (Kosacoff, 2007). Esto, sin embargo, no debe alejarnos de reconocer el significativo incremento de

las exportaciones de mercancías durante el período analizado, superior al de las exportaciones mundiales.

Al observar la evolución de las exportaciones argentinas a nivel de sub-partida arancelaria, la torta de soya se presenta como la principal exportación del país a lo largo del período analizado. En 2002 esas exportaciones alcanzaron los \$2,561 millones, pero para 2011 ya sumaban los \$9,907 millones, un incremento promedio anual del 16.2%. Con un crecimiento superior al registrado en el caso de las exportaciones totales, su participación pasó del 10.0% al 11.8% en los años analizados (ver Tabla II.1).

El comportamiento de la torta de soya se observa a su vez en otros productos provenientes de esa oleaginosa, como aceites en bruto y habas. La exportación de aceite de soya presenta un crecimiento similar al observado en el caso de la torta de soya (16.4%), mientras que las exportaciones de habas de soya registra un incremento anual aún mayor, del 19.3% en el mismo período. Para el año 2011, las exportaciones de aceite de soya mantuvieron el tercer lugar como producto de exportación argentino, mientras que las exportaciones de habas de soya se consolidaron como el segundo producto de exportación, en contraste con el cuarto lugar que habían ocupado en el año 2002 (ver Tabla II.1).

Tabla II.1
Principales Exportaciones de Argentina

Código	Descripción del producto	Millones de dólares			% de Exp. Totales
		Año 2002	Año 2011	Promedio (2002-2011)	
Total	Exportaciones Totales	\$ 25,709	\$ 83,950	\$ 51,043	100.0%
'230400	Torta de soya	\$ 2,561	\$ 9,907	\$ 5,661	11.1%
'150710	Aceite de soya	\$ 1,280	\$ 5,009	\$ 3,142	6.2%
'120100	Habas de soya	\$ 1,119	\$ 5,457	\$ 2,891	5.7%
'270900	Petróleo crudo	\$ 2,224	\$ 2,182	\$ 2,184	4.3%
'100590	Los demás maíces	\$ 903	\$ 4,412	\$ 2,041	4.0%
'271011	Acohol de aviación	\$ 893	\$ 1,282	\$ 1,571	3.1%
'100190	Los demás trigos	\$ 1,097	\$ 2,493	\$ 1,511	3.0%
'870323	Vehículos de personas > 1,500 cm ³	\$ 481	\$ 1,927	\$ 1,128	2.2%
'870421	Vehículos para mercancías < 5 ton	\$ 342	\$ 3,010	\$ 1,110	2.2%
'260300	Minerales de cobre y sus concentrados	\$ 562	\$ 1,390	\$ 1,053	2.1%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

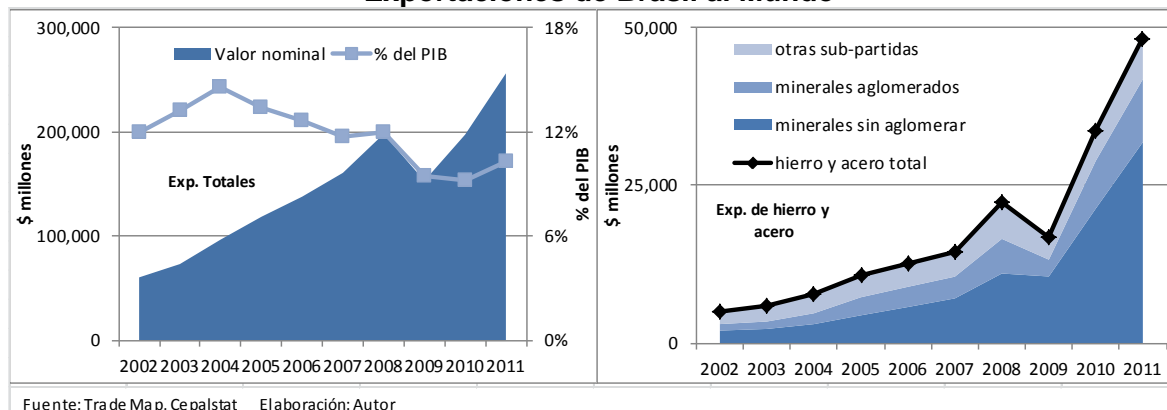
A más de la soya, otros productos agrícolas como maíz y trigo se ubican entre las diez principales exportaciones del país sudamericano. Siendo también importante resaltar la presencia de otros commodities energéticos y mineros, así como la exportación de vehículos. Cabe precisar que este ranking de los 10 principales productos de exportación argentinos corresponde al valor promedio registrado a lo largo de los diez años analizados, sin que necesariamente esta estructura se haya mantenido inalterable a lo

largo del periodo. Efectivamente, además de la mayor participación de la soya en las exportaciones argentinas durante los últimos años, se observa también una mayor preponderancia de las exportaciones automotrices y un paulatino retroceso de las exportaciones petroleras con respecto a las registradas al inicio del periodo (ver Tabla II.1).

Pero en general, la estructura de las principales exportaciones argentinas no ha variado en mayor medida durante los años analizados. Estas 10 sub-partidas han mantenido casi inalterable su contribución a las exportaciones totales. Si en 2002, estos productos concentraron el 44.6% de las exportaciones argentinas, para 2011 esa relación se había reducido apenas al 44.2%, presentando en promedio una contribución del 43.7%. Sin embargo, es destacable señalar que los productos de la soya sí presentaron un incremento en su participación, al pasar de representar el 19.3% de las exportaciones al inicio del periodo, a alcanzar una participación del 24.3% al finalizar el período analizado, registrando en promedio una contribución del 22.9% en las exportaciones argentinas.

En el caso de Brasil, sus exportaciones también presentaron un importante dinamismo durante el período analizado, pasando la principal economía sudamericana de exportar \$60,439 millones en 2002 a exportar \$256,039 millones en 2011, un crecimiento promedio anual del 17.4%, 5.4 puntos por encima del crecimiento de las exportaciones mundiales. Pero a pesar de cuadruplicarse el monto de exportaciones brasileñas, lo cierto es que la economía de Brasil registró un desempeño aún mejor, también magnificado por efectos del tipo de cambio, lo que llevó a quintuplicar su PIB en términos nominales. Esto provocó que el peso de las exportaciones en relación a la economía brasileña se reduzca de un valor máximo de 14.6% en 2004 al 10.3% en 2011 (ver Gráfico II.3).

Gráfico II.3
Exportaciones de Brasil al Mundo



En general estos valores son bajos y muestran una característica que se repite en otras economías de las dimensiones de Brasil, con grandes mercados internos y una escasa necesidad de abrirse al mundo. Situación que se agudizó durante la última década, a medida que millones de brasileños salían de la pobreza y pasaron a ser parte de una clase media que ya representa la mitad de la población del país (Cortes Neri, 2010).

Al analizar los principales productos de exportación de Brasil en el periodo 2002-2011, se constata que las exportaciones de hierro son unas de las más significativas, al ubicarse dos sub-partidas vinculadas a ese producto en el primer y en el quinto lugar entre las 10 exportaciones más importantes del país, que también exporta otras 115 sub-partidas relativas a productos de hierro o acero. Las principales exportaciones de hierro corresponden a minerales sin aglomerar, duplicándose esas exportaciones entre 2009 y 2010, gracias al vertiginoso incremento de su precio en el mercado mundial³, llegando a representar el 12.4% de las exportaciones totales de Brasil en 2011, porcentaje muy superior al 3.3% que había representado en 2002. Contribución de las exportaciones de hierro que aumenta al 18.9% en 2011 al considerar todas las sub-partidas referidas a ese metal, participación que supera en más de diez puntos porcentuales a la registrada en 2002 (8.1%) (ver Tabla II.2).

Tabla II.2
Principales Exportaciones de Brasil

Código	Descripción del producto	Millones de dólares			% de Exp. Totales
		Año 2002	Año 2011	Promedio (2002-2011)	
Total	Exportaciones Totales	\$ 60,439	\$ 256,039	\$ 145,164	100.0%
'260111	Minerales de hierro sin aglomerar	\$ 2,021	\$ 31,852	\$ 9,949	6.9%
'270900	Petróleo crudo	\$ 1,691	\$ 21,603	\$ 8,724	6.0%
'120100	Habas de soya	\$ 3,032	\$ 16,327	\$ 8,018	5.5%
'170111	Azúcar de caña en estado sólido	\$ 1,111	\$ 11,549	\$ 4,390	3.0%
'260112	Minerales de hierro aglomerados	\$ 1,028	\$ 9,965	\$ 3,910	2.7%
'230400	Torta de soya	\$ 2,199	\$ 5,698	\$ 3,569	2.5%
'090111	Café sin tostar, sin descafeinar	\$ 1,195	\$ 8,000	\$ 3,414	2.4%
'470329	Pasta química de madera	\$ 1,109	\$ 4,605	\$ 2,769	1.9%
'870323	Vehículos de personas > 1,500 cm ³	\$ 1,638	\$ 2,938	\$ 2,689	1.9%
'020714	Trozos y despojos de gallo congelados	\$ 881	\$ 4,454	\$ 2,514	1.7%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

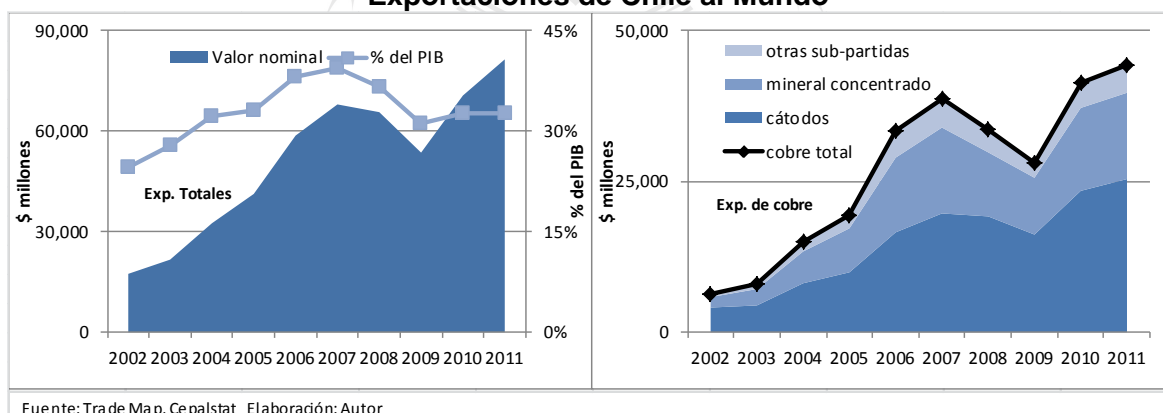
Otras destacables exportaciones de Brasil son la soya, el azúcar, el café, el petróleo, madera y vehículos. Estos productos se ubican dentro de las 10 principales exportaciones del país, al considerar el promedio de exportaciones registrado entre 2002 y 2011. Pero cuando uno analiza las principales exportaciones de Brasil en 2002 versus las registradas en 2011, se observan algunos cambios. Las exportaciones de hierro y

³ El valor de una TM de Hierro pasó de \$80.0 en 2009 a \$146.7 en 2010, según estadísticas del FMI.

ciertos productos agrícolas escalaron posiciones, mientras que otras, como las de vehículos o aviones, perdieron protagonismo dentro de las principales exportaciones de Brasil. Finalmente, las 10 sub-partidas que más se exportaron durante el período analizado, contribuyeron en promedio con el 34.4% de las exportaciones totales del país, pero incrementando esa participación de un 26.3% en 2002 a un 45.7% en 2011 (ver Tabla II.2).

El buen desempeño presentado por las exportaciones argentinas y brasileñas, también se observa en el caso de las exportaciones chilenas hacia el mundo. Incluso estas últimas presentan un crecimiento más pronunciado que el de esos países y que el del comercio mundial en general, con un incremento promedio del 18.7% anual, pasando de un monto de \$17,423 millones en 2002, a alcanzar los \$81,411 millones en 2011. Este crecimiento exportador de Chile también se traduce en un progresivo incremento de la participación de las exportaciones en la economía nacional, pasando de representar un 24.5% del PIB en 2002 al 32.7% en 2011, pero llegando a representar el 39.3% en el año 2007 (ver Gráfico II.4).

Gráfico II.4
Exportaciones de Chile al Mundo



El mayor peso de las exportaciones chilenas en su economía sería consistente con el modelo de inserción internacional que ha impulsado durante las últimas décadas, al ser un país pequeño que se ha abierto al mundo. Como bien lo señala una publicación de la CEPAL, “Chile ha sido un país muy activo en el desarrollo de su política comercial, ubicándose en primera línea en el proceso de apertura y liberalización en la región al aplicar indistintamente mecanismos de liberalización unilateral, junto con la aplicación de negociaciones bilaterales tanto con países de la región, como con países de fuera de ella como Canadá, Estados Unidos y los de Europa Occidental” (Schuschny, Durán Lima, & Miguel, 2008, pág. 7).

Al analizar las principales exportaciones chilenas, es imposible no dejar de resaltar la importancia que tienen los productos relacionados al cobre dentro de ellas. Tres de las diez principales sub-partidas exportadas por Chile corresponden a minerales de cobre, cátodos y ánodos de cobre. Si a esto se agrega las otras 51 sub-partidas vinculadas a productos de cobre que Chile exporta, el valor comercializado fue de \$44,238 millones en 2011, 7 veces mayor al registrado en 2002 (\$6,248 millones). Esto provocó que las exportaciones de cobre y sus productos relacionados pasen a concentrar el 54.3% de las exportaciones chilenas en 2011, mucho más que el 36.4% que habían representado en 2002. Sin duda, el desempeño de las exportaciones de cobre ha incidido en el incremento del peso de las exportaciones totales en la economía chilena (ver Tabla II.3).

Pero otras exportaciones también han contribuido a esa positiva evolución. Entre ellas se pueden señalar las exportaciones de otros minerales como el molibdeno y el oro, que contribuyeron con alrededor del 3.4% de las exportaciones chilenas entre 2002 y 2011. Mientras que productos vinculados a la viticultura representaron un 3.9% de las ventas del país, siendo también muy relevante la contribución de productos forestales, al concentrar un 4.3% de las exportaciones totales del país. Finalmente, estos 10 productos concentran en promedio el 62% de las exportaciones chilenas durante los años 2002 a 2011, pero aumentando su participación cada año, al pasar de representar un 49.8% a inicios del periodo, a alcanzar un porcentaje del 63.6% en el último año examinado (ver Tabla II.3).

Tabla II.3
Principales Exportaciones de Chile

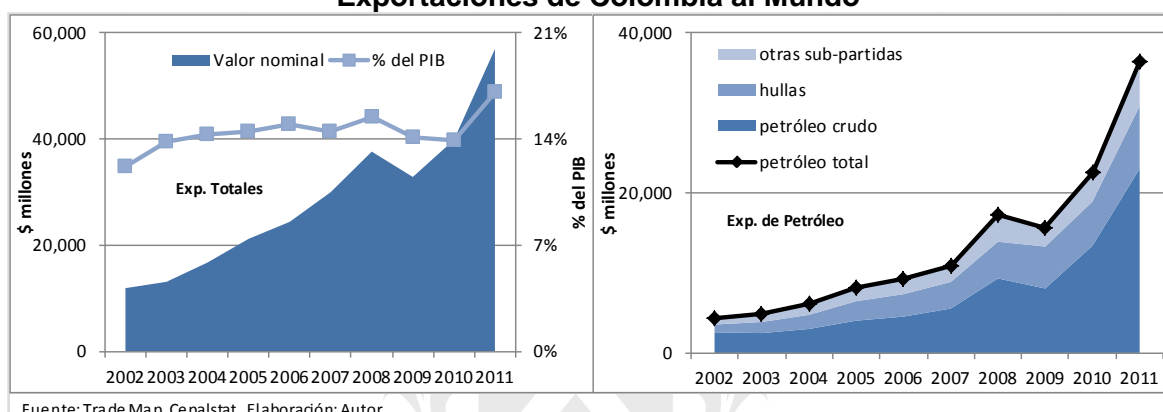
Código	Descripción del producto	Millones de dólares			% de Exp. Totales
		Año 2002	Año 2011	Promedio (2002-2011)	
Total	Exportaciones Totales	\$ 17,423	\$ 81,411	\$ 51,082	100.0%
'740311	Cátodos de cobre refinado	\$ 4,093	\$ 25,390	\$ 14,705	28.8%
'260300	Minerales de cobre	\$ 1,734	\$ 14,304	\$ 9,170	18.0%
'740200	Cobre sin refinar y ánodos	\$ 254	\$ 3,200	\$ 1,836	3.6%
'261310	Minerales de molibdeno	\$ 192	\$ 1,243	\$ 1,112	2.2%
'080610	Uvas frescas	\$ 544	\$ 1,506	\$ 1,048	2.1%
'220421	Los demás vinos	\$ 542	\$ 1,422	\$ 955	1.9%
'470321	Pasta química de madera de coníferas	\$ 498	\$ 1,394	\$ 935	1.8%
'470329	Pasta química de madera (otras)	\$ 188	\$ 1,206	\$ 659	1.3%
'710812	Oro en bruto	\$ 241	\$ 1,422	\$ 635	1.2%
'440710	Madera aserrada	\$ 383	\$ 673	\$ 606	1.2%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

El cuarto país analizado, Colombia, muestra un crecimiento de sus exportaciones ligeramente superior al observado en el caso de Chile, pasando de exportar \$11,897 millones en 2002 a \$56,954 millones en 2011, un crecimiento promedio anual del 19%, 7

puntos por encima del crecimiento de las exportaciones mundiales. Sin embargo, su participación en el PIB se mantuvo casi inalterable, promediando un 14% entre 2002 y 2010, pero llegando a ubicarse en un 17.1% en 2011. Cabe sin embargo resaltar que, a pesar de este positivo desempeño, “Colombia es uno de los países de América Latina que menos se han insertado en la economía mundial” (Reina, 2010, pág. 14) (ver Gráfico II.5).

Gráfico II.5
Exportaciones de Colombia al Mundo



Esto es consistente con políticas públicas que históricamente han protegido diversos sectores de actividad económica frente a la competencia internacional, considerando también que en un país con 40 millones de habitantes, hasta hace poco no se consideraba una prioridad el abrirse al mundo. La política comercial actual, impulsando acuerdos con diversos bloques económicos, sin duda representa los primeros pasos para efectivamente desarrollar una integración más profunda con el resto del mundo (Reina, 2010).

Cuando se analizan las principales exportaciones colombianas, se constata la relevancia que tienen los productos del petróleo dentro de ellas. Entre las 10 principales sub-partidas exportadas, 4 corresponden a estos, siendo la más importante la exportación de petróleo crudo, que por sí sola representó en promedio el 26.7% de las exportaciones colombianas durante los años 2002 a 2011. Pero si se incluyen las 30 sub-partidas vinculadas al petróleo que Colombia exporta, esa participación alcanza el 47.5%, pero con cambios significativos en el período. Ya que mientras en 2002 representaron el 35.8% de las exportaciones totales, para 2011 habían alcanzado el 63.8%. Situación consistente con el incremento de la producción de petróleo observada en el país, que según el U.S. Energy Information Administration (EIA) pasó de 588 mil b/d a 940 mil b/d

en el mismo período; sumado al progresivo incremento del precio en el mercado internacional⁴ (ver Gráfico II.5).

A más de productos petroleros, entre las principales exportaciones colombianas se destacan algunos productos agrícolas como el café, las flores, los plátanos y el azúcar; siendo también significativa la contribución de la minería, con la exportación de oro y ferróniquel. Estas 10 sub-partidas tuvieron un crecimiento sostenido en su contribución dentro las exportaciones totales. Si éstas representaban el 54.9% de las exportaciones del país para 2002, en 2011 ya concentraban el 76.0% de las mismas (ver Tabla II.4).

Tabla II.4
Principales Exportaciones de Colombia

Código	Descripción del producto	Millones de dólares			% de Exp. Totales
		Año 2002	Año 2011	Promedio (2002-2011)	
Total	Exportaciones Totales	\$ 11,897	\$ 56,954	\$ 28,454	100.0%
'270900	Petróleo crudo	\$ 2,578	\$ 23,020	\$ 7,594	26.7%
'270112	Hulla bituminosa	\$ 971	\$ 7,844	\$ 3,580	12.6%
'090111	Café sin tostar, sin descafeinar	\$ 772	\$ 2,608	\$ 1,509	5.3%
'271019	Destilados de petróleo ligero	\$ 479	\$ 3,283	\$ 1,387	4.9%
'710812	Oro en bruto	\$ 60	\$ 2,592	\$ 898	3.2%
'720260	Ferróniquel	\$ 272	\$ 827	\$ 822	2.9%
'060310	Flores y capullos frescos	\$ 666	\$ 505	\$ 621	2.2%
'271011	Acohol de aviación	\$ 189	\$ 1,282	\$ 600	2.1%
'080300	Bananas o plátanos, frescos o secos	\$ 440	\$ 815	\$ 596	2.1%
'170199	Las demás azúcar de caña/remolacha	\$ 102	\$ 512	\$ 224	0.8%

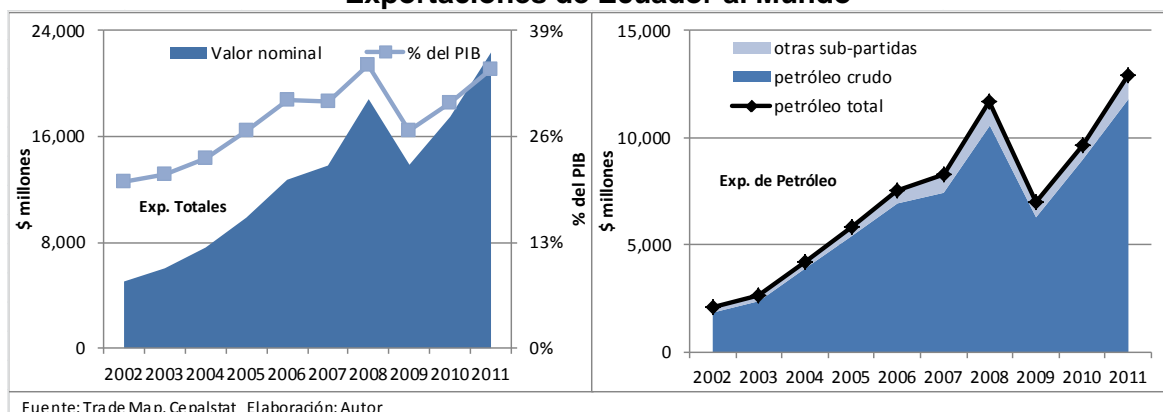
Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

En el caso de Ecuador, la economía más pequeña incluida en el análisis, el comportamiento de sus exportaciones también ha sido positivo. Las exportaciones crecieron de \$5,041 millones en 2002 a \$22,345 en 2011, una variación promedio anual del 18%, por encima del promedio mundial (12%). Exportaciones que también presentaron un progresivo incremento en su contribución dentro del PIB ecuatoriano, al aumentar esa relación del 20.4% en 2002 al 34.2% en 2011 (ver Gráfico II.6).

Porcentaje consistente con una economía pequeña que ha tenido un sostenido crecimiento económico en la última década y cuyas exportaciones también se han favorecido de altos precios internacionales (Banco Central del Ecuador, 2010). Especialmente, por el sostenido crecimiento del precio del petróleo, importante para un productor de aproximadamente 500 mil barriles por día de crudo. Por lo que es natural que las principales exportaciones del país correspondan a petróleo, representando éstas la mitad de las exportaciones ecuatorianas entre 2002 y 2011 (ver Gráfico II.6).

⁴ En base a información del EIA, el precio del petróleo WTI pasó de \$26.2 por barril en 2002, a \$94.9 en 2011.

Gráfico II.6
Exportaciones de Ecuador al Mundo



Además del petróleo, otras importantes exportaciones ecuatorianas están vinculadas a la actividad agrícola. En este aspecto cabe destacar la importancia de las exportaciones de banano, del cual el país es el principal exportador (United Nations Conference on Trade and Development, 2004), como también las exportaciones de cacao, flores y aceite de palma. Siendo también significativa la participación del sector acuícola y pesquero, con la exportación de camarón, atún y otros pescados. En promedio, estas 10 sub-partidas representaron el 81.9% de las exportaciones ecuatorianas durante los años 2002-2011, sin que existan mayores variaciones a lo largo del período analizado (ver Tabla II.5).

Tabla II.5
Principales Exportaciones de Ecuador

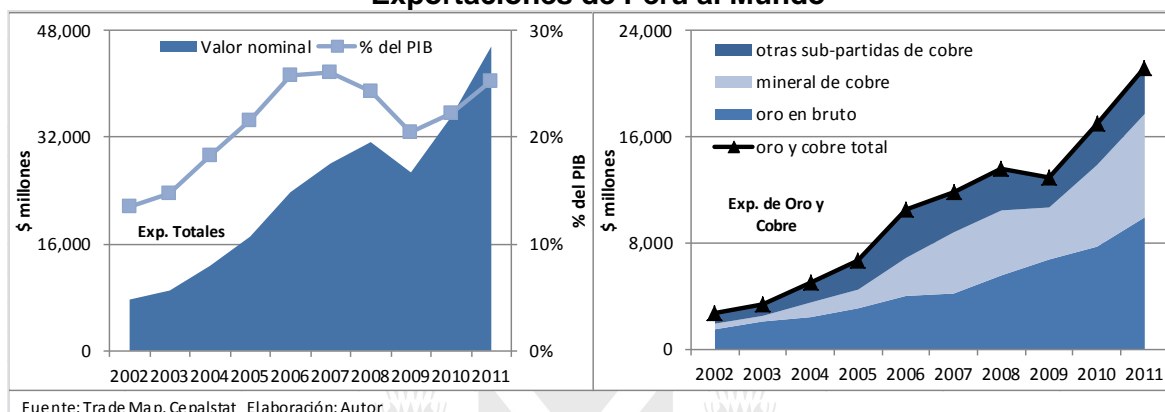
Código	Descripción del producto	Millones de dólares			% de Exp. Totales
		Año 2002	Año 2011	Promedio (2002-2011)	
Total	Exportaciones Totales	\$ 5,041	\$ 22,345	\$ 12,760	100.0%
'270900	Petróleo crudo	\$ 1,838	\$ 11,803	\$ 6,548	51.3%
'080300	Bananas o plátanos, frescos o secos	\$ 970	\$ 2,246	\$ 1,461	11.4%
'030613	Camarones, langostinos, quisquillas	\$ 253	\$ 1,172	\$ 587	4.6%
'271019	Destilados de petróleo ligero	\$ 171	\$ 1,034	\$ 545	4.3%
'160414	Atunes en conserva, enteros o en trozos	\$ 195	\$ 564	\$ 323	2.5%
'180100	Cacao en grano	\$ 91	\$ 472	\$ 213	1.7%
'060310	Flores y capullos frescos	\$ 288	\$ 504	\$ 408	3.2%
'160420	Las demás preparaciones de pescados	\$ 114	\$ 243	\$ 197	1.5%
'270750	Las demás mezclas de hidrocarburos	\$ 50	\$ 75	\$ 93	0.7%
'151110	Aceite de palma en bruto	\$ 7	\$ 220	\$ 78	0.6%

Fuente: Trade Map. Elaboración: Autor

Perú, el último país analizado, es el que presenta el mejor desempeño de sus exportaciones durante los años 2002-2011. Éstas pasaron de \$7,665 millones a inicio del período a \$45,636 millones al finalizar el mismo, Un crecimiento promedio anual de las exportaciones del 21.9%, en contraste con el 12.0% que crecieron las exportaciones mundiales en el mismo período. Ese desempeño se tradujo en un sostenido incremento de su peso en la economía nacional, pasando de representar el 13.5% del PIB en 2002,

al 25.3% en 2011. Un cambio significativo que muestra una mayor apertura comercial del país, promovida a lo largo de los últimos años, mediante la concreción de acuerdos comerciales y la promoción de Perú como un atractivo destino de inversiones internacionales (Naciones Unidas, 2011) (ver Gráfico II.7).

Gráfico II.7
Exportaciones de Perú al Mundo



Entre las principales exportaciones peruanas, cabe destacar la importancia de los productos mineros, siendo las exportaciones de oro, cobre y otras sub-partidas de ese mineral, las que en mayor medida contribuyen a la generación de divisas en el país. Estas representaron en promedio el 44% de las exportaciones de Perú, pero incrementando su participación desde el 35.8% en 2002 al 48.5% en 2011. Sin duda esas exportaciones se beneficiaron del vertiginoso incremento del precio del oro y el cobre en los mercados mundiales⁵ (ver Tabla II.6).

Tabla II.6
Principales Exportaciones de Perú

Código	Descripción del producto	Millones de dólares			% de Exp. Totales
		Año 2002	Año 2011	Promedio (2002-2011)	
Total	Exportaciones Totales	\$ 7,665	\$ 45,636	\$ 23,712	100.0%
'710812	Oro en bruto	\$ 1,488	\$ 9,931	\$ 4,718	19.9%
'260300	Minerales de cobre	\$ 425	\$ 7,797	\$ 3,361	14.2%
'740311	Cátodos de cobre refinado	\$ 703	\$ 2,744	\$ 1,977	8.3%
'230120	Harina de pescado, crustáceos u otros	\$ 825	\$ 1,782	\$ 1,232	5.2%
'260800	Minerales de cinc	\$ 339	\$ 1,183	\$ 1,108	4.7%
'271019	Destilados de petróleo ligero	\$ 193	\$ 1,491	\$ 789	3.3%
'271011	Acohol de aviación	\$ 121	\$ 1,443	\$ 693	2.9%
'260700	Minerales de plomo	\$ 124	\$ 1,783	\$ 665	2.8%
'261390	Los demás minerales de molibdeno	\$ 64	\$ 571	\$ 607	2.6%
'090111	Café sin tostar, sin descafeinar	\$ 188	\$ 1,580	\$ 560	2.4%

Fuente: Trade Map. Elaboración: Autor

⁵ Según información proporcionada por la Comisión Chilena del Cobre, los precios del oro y del cobre se quintuplicaron entre 2002 y 2011. La demanda en los mercados emergentes, especialmente China, y el uso del oro como reserva de valor, han disparado sus precios.

Perú también exporta otros productos minerales como cinc, molibdeno y plomo, además de productos petroleros como destilados y alcohol de aviación. Otras exportaciones destacables son las de harina de pescado o de productos de mar y las de café en grano. En promedio, las 10 principales sub-partidas exportadas por Perú representaron el 66.3% de las exportaciones del país a lo largo de los años 2002 a 2011, pero incrementando su participación a lo largo del período, al pasar de representar el 58.3% en 2002 a alcanzar el 66.4% en 2011 (ver Tabla II.6).

Sección II.2. Principales mercados de destino

Luego de haber analizado las principales exportaciones de los países sudamericanos, es importante establecer cuáles son los principales países de destinos de esos productos, identificando patrones de comercio y diversificación de mercados.

Iniciando el análisis con Argentina, se puede observar claros patrones de comercio a lo largo de los 10 años analizados. El primero se refiere a la importancia que tienen los países fronterizos como socios comerciales, ya que en promedio Brasil y Chile recibieron el 18.9% y el 8.2% de las exportaciones argentinas entre 2002 y 2011. Participación agregada del 27.1% entre los dos países, que no ha mostrado grandes fluctuaciones durante el período analizado, gracias al incremento de la contribución de Brasil, en desmedro de la participación chilena. Esto, debido al buen desempeño de las exportaciones de vehículos a Brasil, que representaron el 25.4% de las exportaciones a ese mercado, y la progresiva reducción de las ventas petroleras de Argentina a Chile, que representaron el 37.5% de las exportaciones a ese país. Es importante resaltar la importancia de esos mercados para cada uno de los productos señalados, concentrando Brasil el 70.5% de las exportaciones de vehículos de Argentina, mientras que Chile aglutinó el 40.0% de las exportaciones petroleras argentinas durante el período 2002-2011.

El segundo patrón se refiere a la creciente importancia de China como mercado de destino de productos argentinos. Su participación dentro de las exportaciones promedió un 7.4% durante el período analizado, pero pasando de representar un 4.2% en 2002, hasta alcanzar un 9.3% en 2007. Este cambio está principalmente vinculado al despunte observado en las exportaciones de soya, que llegaron a representar el 76.0% de las exportaciones argentinas a ese país, resaltando que el 26.0% de las exportaciones argentinas de soya se dirigieron a ese mercado entre 2002 y 2011 (ver Tabla II.7).

Tabla II.7
Principales Mercados y Productos de Argentina

País	Promedio 2002-2011			
	Exp. País/Exp. Totales	Principal Exportación	Exp. Producto-País/Exp. País	Exp. Producto-País/Exp. Producto-Total
Brasil	18.9%	Vehículos	25.4%	70.5%
Chile	8.2%	Petróleo y derivados	37.5%	40.0%
EE.UU.	7.8%	Petróleo y derivados	35.9%	32.9%
China	7.8%	Soya	76.0%	26.0%
España	3.8%	Soya	32.9%	7.2%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

Mientras que el tercer patrón da cuenta de la pérdida de importancia del mercado estadounidense para las exportaciones argentinas, ya que pasó de participar con el 11.5% de las exportaciones en 2002 a concentrar el 5.1% en 2011, promediando un 7.8% durante el período analizado. Situación consistente con las estancadas exportaciones petroleras de la Argentina, el principal producto importado por Estados Unidos, llegando a concentrar el 35.9% de las exportaciones argentinas a ese mercado. País que es el segundo más importante destino para las exportaciones petroleras argentinas, participando con el 32.9% de ellas entre 2002 y 2011, sólo superado por Chile. Finalmente, a lo largo del período analizado, España se mantuvo entre los cinco principales destinos de las exportaciones argentinas, siendo la soya el principal producto importado por ellos, al concentrar el 32.9% de las exportaciones argentinas a ese país y representar el 7.2% de las exportaciones de ese producto argentino al mundo (ver Tabla II.7).

En el caso de Brasil, se observa un patrón similar al argentino en lo que respecta a la pérdida de participación del mercado estadounidense a favor del mercado chino como destino de las exportaciones. Si para el año 2002, el 25.7% de las exportaciones brasileñas se dirigían a Estados Unidos, en 2011 esa participación se había reducido al 10.1%. Mientras que la participación de las exportaciones a China había pasado del 4.2% al 17.3% en el mismo período. Esto es consistente con el progresivo incremento de las exportaciones brasileñas de mineral de hierro y soya (habas - aceite), concentrando el mercado chino el 43.4% de las mismas. Así, esos productos representaron el 66.8% de las exportaciones brasileñas a China entre 2002 y 2011. Es importante resaltar que la pérdida de importancia del mercado americano se debió a este fenómeno y no a una reducción de los flujos comerciales a ese país. En realidad a ese mercado se exportó una buena parte de la creciente exportación petrolera de Brasil, concentrando el 26.4% de dichas exportaciones y consolidándose como la principal exportación brasileña a Estados Unidos (22.3% de participación en 2011) (ver Tabla II.8).

Otro patrón que es consistente con el caso argentino es la sostenida importancia del comercio bilateral entre los dos países, situación atribuible a la mayor integración política y económica llevada a cabo desde la creación del Mercado Común del Sur –Mercosur– (Alvarez, 2011). Así, las exportaciones a Argentina pasaron de representar apenas un 3.2% de las exportaciones brasileñas, a alcanzar un 8.9% en 2011 y promediando un 8.4% a lo largo del período. En este caso se ratifica la integración comercial entre los dos países, siendo también los vehículos la principal exportación brasileña a Argentina, concentrando el 18.6% de las ventas a ese país. La relevancia del país vecino para las exportaciones brasileñas de vehículos es tal que en promedio concentró el 47.2% de dichas ventas entre 2002 y 2011 (ver Tabla II.8).

Tabla II.8
Principales Mercados y Productos de Brasil

País	Promedio 2002-2011			
	Exp. País/Exp. Totales	Principal Exportación	Exp. Producto-País/Exp. País	Exp. Producto-País/Exp. Producto-Total
EE.UU.	14.8%	Petróleo	10.7%	26.4%
China	10.3%	Hierro y soya	66.8%	43.4%
Argentina	8.4%	Vehículos	18.6%	47.2%
Holanda	5.2%	Soya	23.1%	15.1%
Alemania	4.1%	Hierro, café y soya	38.0%	7.9%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

Finalmente, otros mercados importantes para las exportaciones brasileñas son los europeos, destacándose Holanda y Alemania, que en conjunto concentraron el 8.9% de las exportaciones entre 2002 y 2011. Los principales productos dirigidos a esos países son soya, hierro y café (ver Tabla II.8).

La cada vez mayor importancia de China en el comercio exterior de Argentina y Brasil, también se replica en el caso de Chile, donde igualmente se observa una paulatina reducción de la relevancia del mercado estadounidense. China en la actualidad es el principal mercado para las exportaciones chilenas, concentrando un 22.8% de las ventas externas del país en 2011, muy por encima del 7.0% que representó en 2002 y con un promedio de participación del 16.4% durante todo el período analizado. Esto no debe sorprender dado el ascenso de las exportaciones de cobre chilenas a lo largo de los últimos años, dirigiéndose a China un cuarto de las mismas, llegando a representar el 81.9% de las exportaciones chilenas a ese país. La pérdida de participación del mercado estadounidense, del 20.0% al 11.2% entre 2002 y 2011, no se debe a una caída en las exportaciones a Estados Unidos, sino que más bien corresponde a la vertiginosa expansión del comercio de cobre con China. Mientras que el mercado norteamericano es menos dependiente de la venta de cobre (cátodos), ya que también concentra una buena

parte de la exportación de uvas y vino, dirigiéndose allá el 56.6% y el 18.0% de las ventas totales de esos dos productos (ver Tabla II.9).

Tabla II.9
Principales Mercados y Productos de Chile

País	Promedio 2002-2011			
	Exp. País/Exp. Totales	Principal Exportación	Exp. Producto-País/Exp. País	Exp. Producto-País/Exp. Producto-Total
China	16.4%	Cobre	81.9%	25.9%
EE.UU.	13.2%	Cátodos de cobre, uvas y vino	37.2%	40.2%
Japón	10.8%	Cobre	57.6%	13.3%
Corea del Sur	5.6%	Cobre	74.1%	8.1%
Brasil	5.2%	Cobre	61.0%	6.6%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

Otros actores relevantes para las exportaciones de Chile son Japón y Corea del Sur, países que concentran alrededor del 20% de las exportaciones chilenas de productos de cobre, representando las ventas de ese mineral el 57.6% de las exportaciones a Japón y el 74.1% de las exportaciones a Corea del Sur. Los dos mercados recibieron en promedio el 16.4% de las exportaciones chilenas entre 2002 y 2011. Finalmente, otro destino importante para Chile es Brasil con una participación del 5.2%, manteniendo también el cobre una relevancia significativa, al concentrar el 61.0% del comercio bilateral (ver Tabla II.9).

Colombia presenta un patrón de comercio diferente a los observados en los países previamente analizados, ya que Estados Unidos se mantiene como el principal destino de las exportaciones del país con una participación promedio del 40.2% entre 2002 y 2011, mientras que China se ubica en la sexta posición, con un peso marginal del 2.5%. La relevancia de Estados Unidos en el comercio colombiano está fuertemente relacionada a las exportaciones petroleras, potenciadas a lo largo de los últimos años, llegando a representar el 73.3% de las ventas colombianas a ese mercado en 2011, superior al 58.3% que habían representado en 2002 y manteniendo una participación promedio del 65.7% durante los diez años analizados. La importancia de la venta de petróleo crudo y derivados en el comercio entre los dos países es tal que en promedio más de la mitad de las exportaciones petroleras de Colombia se dirigieron a Estados Unidos durante el período analizado (ver Tabla II.10).

Otros importantes mercados para las exportaciones colombianas son los países vecinos, Venezuela, Ecuador y Perú. Estos países concentraron el 16.6% de las ventas colombianas entre 2002 y 2011, pero resaltando que hubo una abrupta caída en su participación durante los dos últimos años, específicamente por el descalabro de las

exportaciones colombianas a Venezuela, como consecuencia del impase vivido entre los dos países por el conflicto con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC). Durante ese período, las exportaciones a Venezuela llegaron a representar menos del 4% de las ventas colombianas al mundo, cifra significativamente inferior al 13.8% que habían representado en los 8 años previos, mientras que las ventas a Perú y Ecuador mantuvieron un comportamiento estable, con una participación promedio aproximada del 7%. Es importante resaltar que la estructura exportadora de Colombia a esos mercados sería bastante diversificada, sin que existan sub-partidas que absorban más del 8% de las exportaciones totales en cada mercado. Entre esas exportaciones se destacan las de petróleo, energía, carne bovina, medicamentos y vehículos (ver Tabla II.10).

Tabla II.10
Principales Mercados y Productos de Colombia

Promedio 2002-2011				
País	Exp. País/Exp. Totales	Principal Exportación	Exp. Producto-País/Exp. País	Exp. Producto-País/Exp. Producto-Total
EE.UU.	40.2%	Petróleo y derivados	65.4%	56.9%
Venezuela	9.4%	Carne vacuna y vehículos	16.8%	86.1%
Ecuador	4.5%	Energía, vehículos y medicamentos	17.3%	39.2%
Holanda	3.1%	Petróleo y derivados	80.4%	5.7%
Perú	2.7%	Petróleo y derivados	14.9%	0.9%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

Finalmente, Holanda se consolida como otro destino importante para las exportaciones de Colombia, con una participación promedio del 3.1% durante el período analizado. Sin embargo, el comercio entre los dos países estaría básicamente ligado a la provisión de petróleo crudo y derivados, llegando a representar más del 80% de las exportaciones colombianas al país europeo (ver Tabla II.10).

La relevancia de Estados Unidos para las exportaciones colombianas también se presenta en el caso de las exportaciones ecuatorianas, fuertemente concentradas en la exportación de petróleo. Así, un 42.9% de las ventas de Ecuador entre 2002 y 2011 se dirigieron a ese mercado, representando las ventas de petróleo un 74.0% de dichas exportaciones. Al analizar la dependencia de Estados Unidos para las exportaciones petroleras de Ecuador, se observa que durante el periodo analizado más de la mitad de esas exportaciones se dirigieron a ese mercado (ver Tabla II.11).

Otros países americanos también son importantes compradores de crudo ecuatoriano, destacándose Perú, Panamá y Chile, que concentran el 20.1% de las exportaciones totales del Ecuador, pero con una participación de las exportaciones petroleras que

supera el 31%, concentrando el comercio petrolero el 85% de las exportaciones a esos destinos (ver Tabla II.11).

Tabla II.11
Principales Mercados y Productos de Ecuador

País	Promedio 2002-2011			
	Exp. País/Exp. Totales	Principal Exportación	Exp. Producto-País/Exp. País	Exp. Producto-País/Exp. Producto-Total
EE.UU.	42.9%	Petróleo	74.0%	56.3%
Perú	8.4%	Petróleo	83.1%	12.6%
Panamá	7.1%	Petróleo	97.5%	12.4%
Colombia	4.8%	Vehículos	22.1%	75.6%
Chile	4.7%	Petróleo	76.4%	6.9%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

Mientras que en el caso de las exportaciones ecuatorianas a Colombia, se observa un cambio de patrón comercial, ya que la principal exportación de Ecuador a ese mercado es la de vehículos, con una participación del 22.1% entre 2002 y 2011. La relevancia del país vecino para esas exportaciones es tal que aproximadamente tres cuartas partes de las ventas ecuatorianas de ese producto se dirigen a ese mercado. Otros importantes mercados para Ecuador son los países europeos, donde el comercio no petrolero ecuatoriano despunta, con importantes ventas de banano, camarón, atún y cacao (ver Tabla II.11).

En el caso de Perú, su estructura de destino de las exportaciones se asemeja en mayor medida a la observada en los países del Cono Sur que a la mostrada por sus países vecinos del norte. Esto es, una reducción del peso de las exportaciones dirigidas a Estados Unidos, a favor de un sostenido incremento de las exportaciones a China. Situación que es similar a la descrita en el caso de otro importante productor de minerales como Chile, donde las ventas mineras al mercado asiático se potenciaron en los últimos años. Las exportaciones peruanas a China mantuvieron una participación promedio del 12.6% de las exportaciones totales entre 2002 y 2011, pero pasando de una participación del 7.8% en el primer año, a una del 15.3% en el último año. Así, un cuarto de las exportaciones peruanas de cobre, plomo y cinc se dirigieron a ese mercado, concentrando el 61.8% de las exportaciones totales de Perú a China (ver Tabla II.12).

En el caso de las ventas a Estados Unidos, ese mercado siguió siendo el principal destino para las exportaciones peruanas, con una participación promedio del 19.8% entre 2002 y 2011, pero con una caída desde el 26.1% registrado a inicios del período, a una participación del 15.3% al finalizar el período analizado. Una menor relevancia del mercado norteamericano por la aparición de nuevas plazas para los minerales peruanos. Sin embargo, esto no limitó la importancia de ese país para ciertas exportaciones de oro,

cobre y petróleo, dirigiéndose a Estados Unidos el 28.1% de las ventas peruanas de esos productos y representando aproximadamente la mitad de las exportaciones enviadas desde Perú (ver Tabla II.12).

Tabla II.12
Principales Mercados y Productos de Perú

País	Promedio 2002-2011			
	Exp. País/Exp. Totales	Principal Exportación	Exp. Producto-País/Exp. País	Exp. Producto-País/Exp. Producto-Total
EE.UU.	19.8%	Oro, cobre y petróleo	51.3%	28.1%
China	12.6%	Cobre, plomo y cinc	68.1%	26.6%
Suiza	9.9%	Oro	98.3%	48.8%
Canadá	7.1%	Oro	68.5%	24.4%
Japón	5.3%	Cobre	58.4%	13.7%

Fuente: Trade Map Elaboración: Autor

Otros socios importantes de Perú son Suiza, Canadá y Japón. Entre ellos concentraron el 22.3% de las exportaciones peruanas durante el período analizado, siendo el comercio con los dos primeros básicamente la exportación de oro, con una participación del 85.8% en las ventas totales a esos países, mientras que en el tercero, más de la mitad del comercio se relaciona a la venta de cobre y subproductos. Así, el 73.2% de las ventas de oro de Perú se dirigieron a Suiza y Canadá, mientras que un 13.7% de las ventas de cobre (incluyendo cátodos) fueron a Japón (ver Tabla II.12).

Sección II.3. Reprimarización de las exportaciones

En este apartado se busca establecer si existe un proceso de reprimarización de las exportaciones sudamericanas. Para esto, se reprocesó la información comercial obtenida a nivel de sub-partida arancelaria del sistema armonizado, para identificar su correspondencia dentro de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), en base a una matriz desarrollada por la Comisión Económica para América Latina. Esto permitió reconocer la estructura exportadora de los países incluidos en el análisis, pero ya no por producto, sino por el sector económico donde se originan esas exportaciones (Comisión Económica para América Latina, 2008)⁶.

⁶ Para establecer el grado de primarización de las exportaciones sudamericanas se usó la siguiente metodología:

1. Se consolidó información de exportaciones por sub-partida arancelaria del Sistema Armonizado (SA) para cada uno de los países analizados, acorde a estadísticas de Trade Map
2. Se accedió a una matriz de correspondencia desarrollada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), donde para cada código arancelario del sistema armonizado, existía su respectiva codificación en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU Rev. 3)

Al analizar las ventas externas de los países sudamericanos por su ubicación en la estructura del CIIU, se puede establecer en que sectores productivos se han especializado estas economías. Al realizar este análisis entre 2002 y 2011, se pueden observar ciertos patrones de especialización que son comunes para los países estudiados. Así, para algunos países la agroindustria tiene una relevancia fundamental como generadora de productos de exportación, contribuyendo en sus diversas etapas productivas con participaciones del 29.8% en el caso de Brasil, del 34.1% en el caso de Ecuador y de un altísimo 49.3% en el caso argentino. Dentro de esas exportaciones, en el caso de Brasil y Argentina, aproximadamente un tercio correspondieron a productos primarios sin transformación, mientras que esa participación aumenta al 55% en el caso de Ecuador (ver Tabla II.13).

Si para estos países los productos agroindustriales son relevantes en sus exportaciones, para otros tienen una importancia sustancial los relacionados a la minería. Eso ocurre en el caso de Chile y Perú, donde aproximadamente dos tercios de sus exportaciones están vinculadas a la extracción y transformación de productos mineros, concentrando la etapa de extracción el 34.9% de esas exportaciones en el caso chileno y el 41.7% en el caso peruano. Cabe resaltar que Brasil también presenta una participación importante del sector minero dentro de su estructura exportadora con una participación del 27.0% durante los años analizados, representando la extracción de minerales el 39.8% de esas exportaciones (ver Tabla II.13).

Tabla II.13
Estructura Exportadora por Actividad Económica

Sector de actividad económica	Estructura exportadora durante el período 2002-2011					
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Perú
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	17.5%	11.6%	7.2%	11.7%	18.7%	5.7%
Explotación de petróleo y carbón	5.0%	6.0%	0.0%	39.6%	51.3%	2.3%
Extracción de minerales	2.4%	10.8%	22.5%	0.3%	0.1%	26.7%
Elaboración de productos alimenticios	31.8%	18.2%	11.9%	5.8%	15.4%	11.0%
Elaboración de productos textiles	2.7%	3.3%	0.7%	4.5%	1.2%	6.0%
Fabricación de productos químicos	8.4%	5.6%	4.3%	7.1%	1.7%	2.3%
Elaboración de productos metálicos	6.4%	10.7%	37.8%	8.5%	1.0%	35.0%
Elaboración de equipos, maquinaria y vehículos	14.7%	22.4%	4.0%	8.2%	4.1%	2.0%
Combustibles y energía	6.2%	2.3%	1.2%	8.2%	4.3%	0.1%
Otros	4.9%	9.1%	10.4%	6.2%	2.3%	8.9%

Fuente: Trade Map, CEPAL. Elaboración: Autor

3. Por ese medio, se transformaron las exportaciones por sub-partida arancelaria del SA en exportaciones por código CIIU
4. Las exportaciones por código CIIU fueron consolidadas a dos dígitos, representando a productos distribuidos en 35 actividades económicas, de acuerdo a su grado de elaboración
5. Esas exportaciones fueron nuevamente agrupadas en tres categorías, productos primarios (CIIU división 1,2,5,10-14), manufacturas de origen agropecuario (CIIU división 15-21) y manufacturas de origen industrial (CIIU división 22-38, 40)

Finalmente, Colombia y Ecuador se destacan por las exportaciones vinculadas al sector petrolero, representando en el primer caso el 47.8% de las exportaciones totales del país, porcentaje que se incrementa al 55.6% en el caso ecuatoriano. Pero la mayor parte de esas exportaciones se concentran en la exportación de petróleo crudo, con un peso superior al 80%, siendo modesta la exportación de productos refinados con mayor valor agregado (ver Tabla II.13).

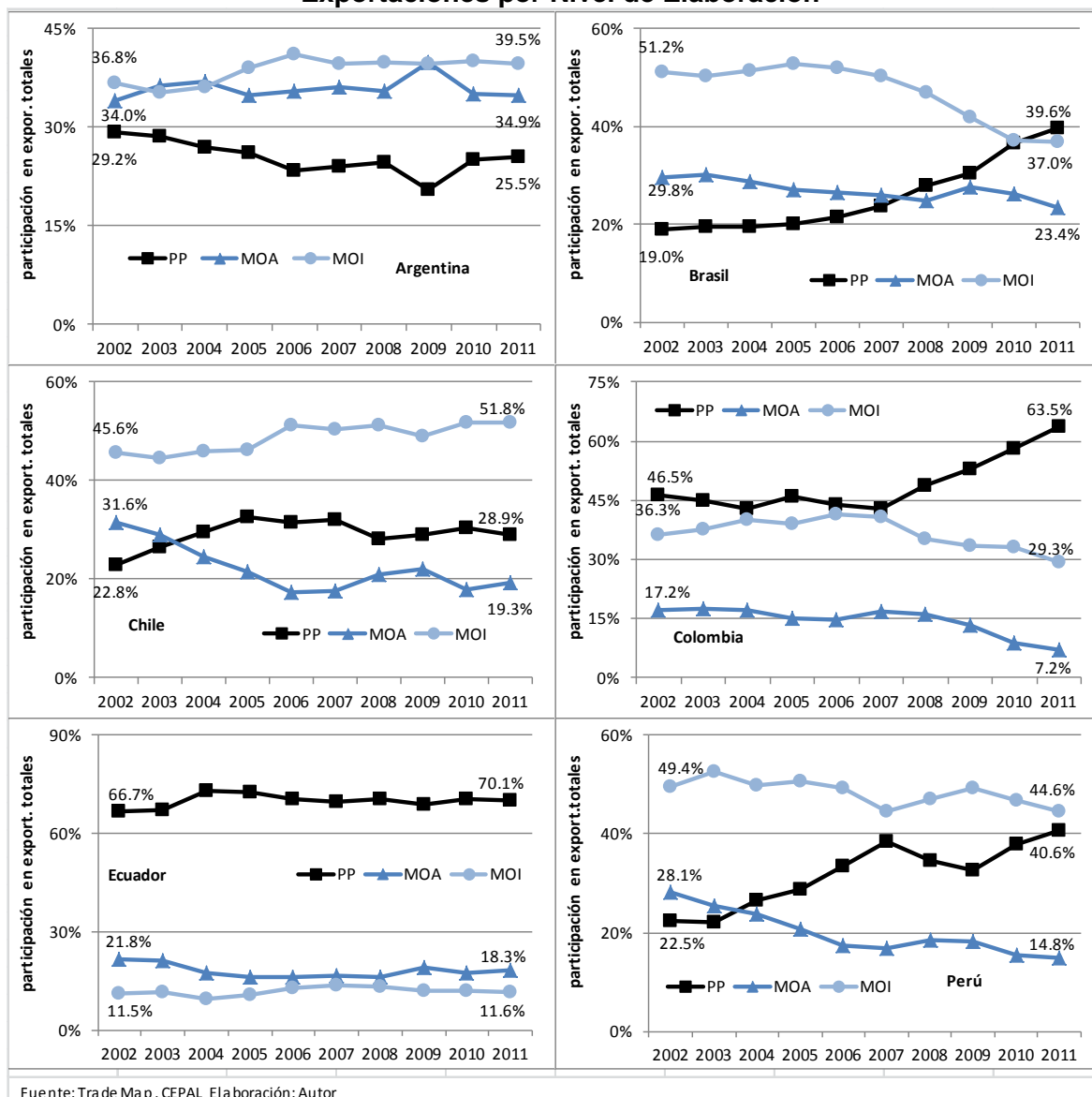
Es importante resaltar que en algunos de los países analizados, otras actividades con alto valor agregado como la fabricación de equipos, maquinaria y vehículos, tiene una participación apreciable en su estructura exportadora. Eso ocurre en Brasil y Argentina, donde ese sector representa respectivamente el 22.4% y el 14.7% de las exportaciones totales. Participaciones muy superiores a las registradas en los otros cuatro países, con valores que fluctúan desde el 8.2% registrado en Colombia, hasta el 2.0% observado en Perú (ver Tabla II.13).

Esta información nos da una primera aproximación para poder identificar el nivel de sofisticación de las exportaciones sudamericanas, con la finalidad de establecer si existe un proceso de reprimarización de las mismas. Justamente, para aceptar o rechazar esa hipótesis, se buscó agrupar las exportaciones a nivel de actividad económica dentro de tres grandes grupos, según su nivel de elaboración. Esa clasificación corresponde a productos primarios (PP) con poco valor agregado, manufacturas de origen agropecuario (MOA) y manufacturas de origen industrial (MOI), con mayor valor agregado (ver Nota al pie 6, numeral 5). La información a ser presentada analiza la evolución de las exportaciones en estas tres grandes categorizaciones durante el período 2002-2011, para cada uno de los países incluido en la investigación.

En el caso del primer país analizado, Argentina muestra una tendencia a una mayor especialización en la exportación de productos manufacturados por sobre productos primarios. Así, las MOI registran un sostenido crecimiento en su participación dentro de las exportaciones argentinas, al pasar de un valor del 36.8% en 2002 al 39.5% en 2011. Mientras que las MOA mantienen una participación del 34.9% en 2011, ligeramente superior 34.0% observado en 2002. Sin embargo, cabe resaltar que estas últimas registraron una participación mayor en 2009 con un peso del 39.8%, para caer en los dos años posteriores. Justamente en 2009 las exportaciones de productos primarios registraron su menor contribución en todo el período analizado, con un peso del 20.5%, valor muy inferior al 29.2% registrado en 2002, pero que se recuperó al 25.5% en 2011, consistente con las variaciones en los precios de los commodities. En resumen, mientras

que las exportaciones de productos manufacturados aumentaron su participación del 70.8% al 74.5% entre 2002 y 2011, las exportaciones argentinas de productos primarios redujeron su participación en 3.7 puntos porcentuales (ver Gráfico II.8).

Gráfico II.8
Exportaciones por Nivel de Elaboración



El escenario brasileño es diametralmente opuesto al argentino. Porque si al inicio del período analizado, la estructura exportadora de Brasil estaba ampliamente dominada por las ventas de productos manufacturados, al final del período la realidad era otra. La participación de las MOA fue reduciendo su peso persistentemente, pasando de representar el 29.8% de las exportaciones brasileñas en 2002 a aportar con el 23.4% en 2011. Tendencia decreciente que se agudiza en el caso de las exportaciones de MOI, cuya participación varió del 51.0% al 37.0% en el mismo período. A medida que esto

ocurría, las exportaciones de productos primarios ganaban protagonismo, pasando de una participación del 19.0% en 2002 a un peso significativamente mayor, del 39.6% en 2011. Esto quiere decir que las exportaciones de productos primarios duplicaron su peso dentro de la estructura exportadora de Brasil, en desmedro de productos manufacturados, cuya participación se redujo en 20.5 puntos porcentuales entre 2002 y 2011 (ver Gráfico II.8).

En el caso chileno se observa un incremento en la participación de las exportaciones primarias en desmedro de las MOA, mientras que las MOI también incrementan su participación. Estas últimas pasan de aportar con el 45.6% de las exportaciones chilenas en 2002, a contribuir con el 51.8% en 2011, en contraste con la pronunciada caída en las MOA, que pasan del 31.6% al 19.3% en el mismo período. Entre tanto, las exportaciones primarias incrementan su contribución del 22.8% al 28.9% entre 2002 y 2011, un aumento de 6.1 puntos porcentuales. Estas fluctuaciones provocan que a nivel agregado, las exportaciones de manufacturas se contraigan, al pasar del 77.2% al 71.1% en el mismo período (ver Gráfico II.8).

En relación a las exportaciones colombianas, su estructura exportadora muestra una mayor participación de exportaciones primarias que los otros países analizados previamente. Un patrón de especialización que se profundiza a lo largo del período, pasando estas exportaciones de representar el 46.5% de las ventas colombianas al exterior en 2002, a alcanzar un peso del 63.5% en 2011. Mientras que las MOI retroceden del 36.3% al 29.3% en el mismo período, siendo aún más pronunciada la caída de las exportaciones de MOA, cuya participación se contrae del 17.2% en 2002 al 7.2% en 2011. Así, la reducción del peso de las exportaciones manufactureras dentro de la estructura exportadora de Colombia es evidente, pasando de representar aproximadamente la mitad de las ventas externas del país en 2002, a no más de un tercio de sus exportaciones en 2011. Una diferencia de 17.0 puntos porcentuales que es absorbida por la venta de productos primarios sin mayor valor agregado (ver Gráfico II.8).

Entre los países analizados, Ecuador es el que mayor concentración registra en la exportación de productos primarios. Estos en promedio representaron el 70.1% de las exportaciones ecuatorianas entre 2002 y 2011, presentando ligeras variaciones a lo largo de los años analizados, al pasar de una participación del 66.7% al inicio del período a una del 70.1% al finalizar el período. Ese aumento de 3.4 puntos porcentuales en la contribución de las exportaciones primarias en la oferta exportable ecuatoriana se dio en desmedro de las exportaciones de MOA, que pasaron de representar el 21.8% de las

ventas externas en 2002 a aportar con el 18.3% de las mismas en 2011, una reducción de 3.5 puntos porcentuales. Entre tanto, la contribución de las exportaciones de MOI se mantuvieron estables, con una participación del 11.6% en 2011, similar al 11.5% observado en 2002. Pero cabe resaltar que esas exportaciones llegaron a contribuir con el 13.8% de las exportaciones ecuatorianas en el año 2007.

Finalmente, el caso peruano se asemeja a la situación observada en Colombia. Esto es, un incremento considerable de la contribución de las exportaciones de productos primarios dentro de las exportaciones del país, en detrimento de las exportaciones de bienes manufacturados. Estas últimas se contraen especialmente por la pérdida de participación de las exportaciones de MOA, que pasan de representar 28.1% de las exportaciones peruanas en 2002, a aportar el 14.8% de las mismas en 2011. Situación que se repite en el caso de las exportaciones de MOI, pero con una caída menos pronunciada, al pasar del 49.4% al 44.6% en el mismo período. A nivel agregado, las exportaciones manufactureras presentarían una caída de 18.1 puntos porcentuales en su participación dentro de las exportaciones peruanas, siendo ocupadas por las exportaciones de bienes primarios, cuya participación aumenta del 22.5% registrado en 2002 al 40.6% en 2011.

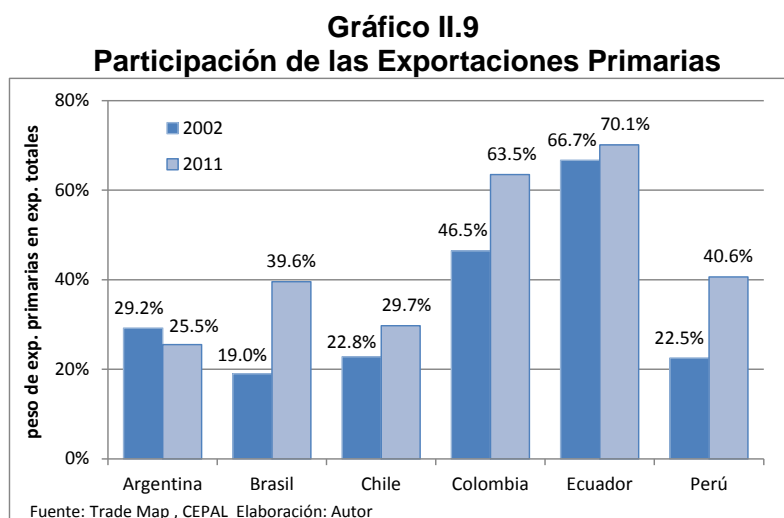
Los resultados presentados en los párrafos previos muestran que en cinco de los seis países analizados existe un incremento de la participación de las exportaciones primarias dentro de las exportaciones totales durante los años analizados, pero con ciertos matices en cada caso.

En primer término, es importante destacar la activa participación que tienen estas exportaciones en el caso ecuatoriano, donde a lo largo de todo el período analizado representaron sobre los dos tercios de las ventas del país al exterior, sin que se observe ninguna tendencia a una mayor participación manufacturera en la estructura exportadora. Aquí no existiría un proceso de reprimarización, sino más bien uno de consolidación de una estructura exportadora ampliamente dependiente de la venta de materias primas (ver Gráfico II.9).

En el caso chileno, el país presenta una menor dependencia de las exportaciones primarias en su estructura exportadora que Ecuador, pero sí presenta un ligero incremento de su peso en sus exportaciones durante los años analizados. No podría plantearse un cambio en el patrón de especialización de las exportaciones chilenas, pero se podría señalar que existe un leve proceso de reprimarización, llegando a representar las exportaciones primarias en algunos años un tercio de las exportaciones del país,

siendo valores que en todos los años superan la participación del 22.8% que habían registrado en el año 2002 (ver Gráfico II.9).

Colombia, que de por sí era un importante exportador de bienes primarios al inicio del período analizado (46.5% en 2002), presentó un evidente proceso de reprimarización en los años posteriores, hasta alcanzar a representar esas exportaciones cerca de las dos terceras partes de las ventas externas del país. Esto en especial por la dramática caída de la contribución de las exportaciones de MOA en 10 puntos porcentuales (ver Gráfico II.9).



En Perú la situación es similar, reduciéndose la participación de las exportaciones manufactureras a favor de las exportaciones de bienes primarios, llevando a que estas últimas representen más del 40% de las exportaciones del país, casi el doble de la participación registrada en 2002, muestra de un claro proceso de reprimarización de la oferta exportable peruana (ver Gráfico II.9).

Brasil también experimentó un proceso de reprimarización, pero en forma más dramática, ya que era el país con una mayor participación de exportaciones manufacturadas al inicio del período entre los países analizados (81% en 2002). Porcentaje que se reduce progresivamente hasta representar el 60.4% de la oferta exportable en 2011, duplicando así su participación las exportaciones de bienes primarios, al pasar de representar el 19.0% en 2002 a alcanzar el 39.6% en 2011. Peso superior al registrado por dichas exportaciones en Chile y similar al observado en Perú al finalizar el período analizado (ver Gráfico II.9).

Finalmente, Argentina es el único país de la muestra que presenta una reducción en el peso de las exportaciones primarias dentro de las exportaciones totales. No es una caída

significativa, pero sí muestra un patrón diferente al observado en las otras economías, pero matizando que ese proceso de “des-primarización” de la oferta exportable argentina se mantuvo hasta 2009, ya que en los dos años posteriores el peso de las exportaciones primarias en las exportaciones totales del país se incrementa, para terminar representando un cuarto de las ventas externas argentinas al mundo (ver Gráfico II.9).



Universidad de
San Andrés

CAPÍTULO III: EVOLUCIÓN DE LAS ECONOMÍAS SUDAMERICANAS

En este capítulo se vincula la evidencia obtenida en relación a la primarización de las exportaciones de los países analizados, con los efectos que la teoría económica predice para economías en esa situación. Para esto se analiza la evolución de distintas variables macroeconómicas de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Perú, con la finalidad de reconocer si estos países presentan síntomas de enfermedad holandesa y si su potencial de desarrollo está siendo amenazado por la “maldición de los recursos naturales”.

En un primer subcapítulo se analiza la estructura de las cuentas externas de estos países y cómo los cambios en las exportaciones sudamericanas han afectado los resultados de la balanza de pagos, vinculado a esto, el comportamiento del tipo de cambio real, componente fundamental en la estructuración de la teoría de la enfermedad holandesa. En un siguiente subcapítulo se analizan las cuentas nacionales de los países seleccionados, para identificar su estructura productiva y su evolución en los últimos años. Finalmente, en un tercer subcapítulo se analiza la evolución de las cuentas fiscales, muchas veces financiadas con ingresos provenientes de la explotación de recursos naturales.

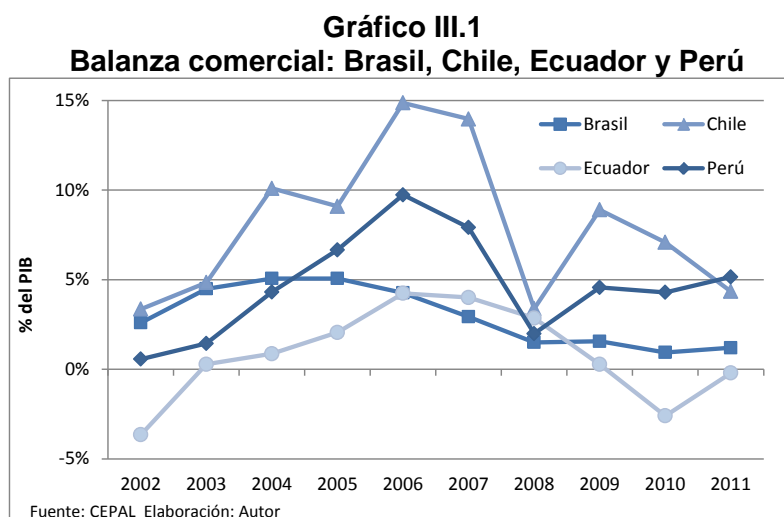
Cabe resaltar que la información macroeconómica presentada en este capítulo proviene de la Comisión Económica para América Latina y su base de datos CEPALSTAT, y el Banco Interamericano de Desarrollo, con su programa en línea: Latin America and Caribbean Macro Watch Data Tool. Estas herramientas recopilan y consolidan cifras económicas oficiales que son generadas por las respectivas oficinas estadísticas y bancos centrales de los países analizados.

Sección III.1. Cuentas externas y tipo de cambio real

Subsección III.1.1. Evolución de las cuentas externas

Es previsible pensar que el boom exportador experimentado por los países sudamericanos en los últimos 10 años favoreció su posición externa. Pero cuando se analizan los saldos comerciales de esas economías con el resto del mundo, se observan tres patrones claramente definidos. El primero, mostrado por Brasil, Chile, Ecuador y

Perú, donde se observa una progresiva mejora de los saldos comerciales en relación del PIB entre los años 2002 y 2006. Luego, entre 2007 y 2011, esos resultados se van moderando y retroceden, llevando incluso en un caso a situaciones de déficit (ver Gráfico III.1).



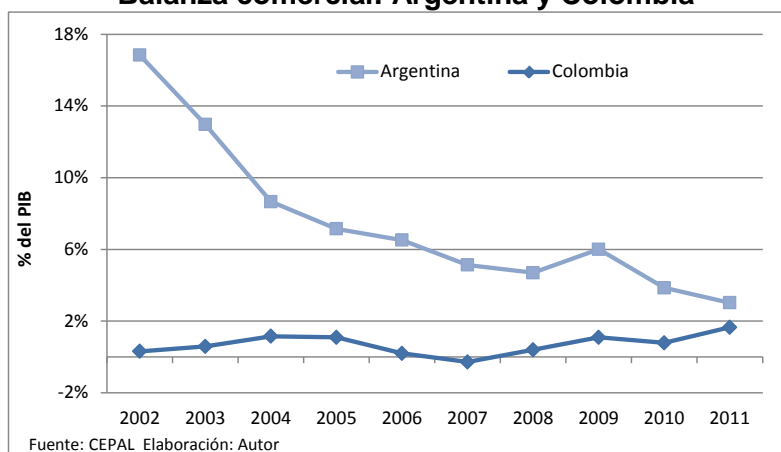
La balanza comercial ecuatoriana, después de haber registrado un déficit del 3.6% del PIB en 2002, pasó a tener un superávit del 4.2% del PIB en 2006, pero que se fue reduciendo en los años posteriores, hasta registrar un nuevo déficit en 2010 (2.6%) y 2011 (0.2%) (ver Gráfico III.1). La balanza comercial de Chile y Perú se movió en forma similar, consistente con su patrón de exportación vinculado a los minerales. En el primer caso, su saldo comercial creció de un 3.4% del PIB en 2002, hasta alcanzar un altísimo 14.9% en 2006, para luego reducirse paulatinamente hasta representar el 4.3% del PIB en 2011. En el segundo caso, de una balanza comercial que representaba el 0.6% del PIB en 2002, se pasó a un valor del 9.7% en 2006, reduciéndose posteriormente hasta ubicarse en un 5.2% del PIB en 2011. Cabe resaltar que en los dos países se observó una abrupta caída del saldo comercial en 2008, cuando estalló la crisis financiera internacional y los precios de muchos commodities se desplomaron (ver Gráfico III.1).

En el caso de Brasil, si bien el comportamiento es similar al observado en Chile y Perú, sus variaciones fueron más moderadas. Su balanza comercial pasó de ser del 2.6% del PIB en 2002 a un 5.1% en 2005, para reducirse en los años posteriores, hasta ubicarse en un valor del 1.2% en 2011 (ver Gráfico III.1).

El segundo patrón lo registra Argentina, donde se observa un paulatino descenso del saldo comercial en relación al tamaño de su economía en todo el período. Cabe resaltar que el país parte de un valor significativamente alto del 16.6% del PIB en el año 2002, lo

que muestra el efecto de la salida de la convertibilidad y la devaluación del peso, sumado a una economía que se había achicado y que había reducido fuertemente sus importaciones durante la crisis (Kosacoff, 2007). Entre 2006 y 2009, el superávit promedió un 5.6%, para reducirse en 2010 y 2011 a valores del 3% del PIB. Finalmente el tercer patrón lo muestra Colombia, con un saldo comercial que promedió un 0.7% del PIB a lo largo de todo el período, con valores mínimos del -0.3% en 2007 y máximos de 1.7% del PIB en 2011 (ver Gráfico III.2).

Gráfico III.2
Balanza comercial: Argentina y Colombia



La evolución del saldo comercial es consistente con el comportamiento de las exportaciones y las importaciones en los países analizados. En el caso argentino, a lo largo de todo el período (2002-2011), las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual del 14.1%, inferior en 12.5 puntos porcentuales al crecimiento de las importaciones, lo que obviamente se tradujo en una progresiva reducción de sus saldos comerciales. Brasil fue otro país que registró un crecimiento mayor de sus importaciones que sus exportaciones entre 2002 y 2011, con una diferencia de 1.6 puntos porcentuales, mientras que en el caso de Chile, las exportaciones e importaciones crecieron a una misma tasa anual del 18.1%. Finalmente, durante los 10 años analizados, las exportaciones de Colombia, Ecuador y Perú, crecieron ligeramente por encima del crecimiento de sus importaciones (ver Tabla III.1).

Lo interesante es que con la excepción de Argentina y Colombia, las exportaciones del resto de países crecieron en mayor medida que sus importaciones durante el sub-período 2002-2006, lo que se reflejó en las mejoras observadas en sus saldos comerciales durante esos años. Mientras que en el siguiente sub-período, comprendido en los años 2007 a 2011, el comportamiento cambia, con crecimientos superiores de las importaciones sobre las exportaciones en Brasil, Chile, Ecuador y Perú. Sólo en

Colombia esa situación difiere, con un crecimiento mayor de sus exportaciones que sus importaciones. En general, esta evolución de las importaciones en los países de la región da cuenta que el boom exportador se tradujo a mediano plazo en un considerable incremento de las importaciones, lo que llevó a moderar los positivos resultados comerciales de la región en los últimos años (ver Tabla III.1).

Tabla III.1
Crecimiento de Exportaciones vs Importaciones

País	Variación Promedio Anual								
	2002-2011			2002-2006			2007-2011		
	Exp.	Imp.	Diferencia	Exp.	Imp.	Diferencia	Exp.	Imp.	Diferencia
Argentina	14.1%	26.6%	-12.5%	16.1%	40.0%	-24.0%	10.8%	13.6%	-2.8%
Brasil	17.4%	19.0%	-1.6%	22.9%	17.9%	5.0%	12.4%	17.0%	-4.7%
Chile	18.1%	18.1%	0.0%	34.4%	23.2%	11.2%	4.4%	12.3%	-7.9%
Colombia	18.7%	17.7%	1.0%	19.4%	19.8%	-0.4%	17.2%	13.8%	3.4%
Ecuador	17.9%	15.9%	2.0%	25.8%	16.7%	9.2%	11.6%	15.5%	-3.9%
Perú	22.0%	19.6%	2.4%	32.6%	19.0%	13.5%	13.3%	17.2%	-3.9%

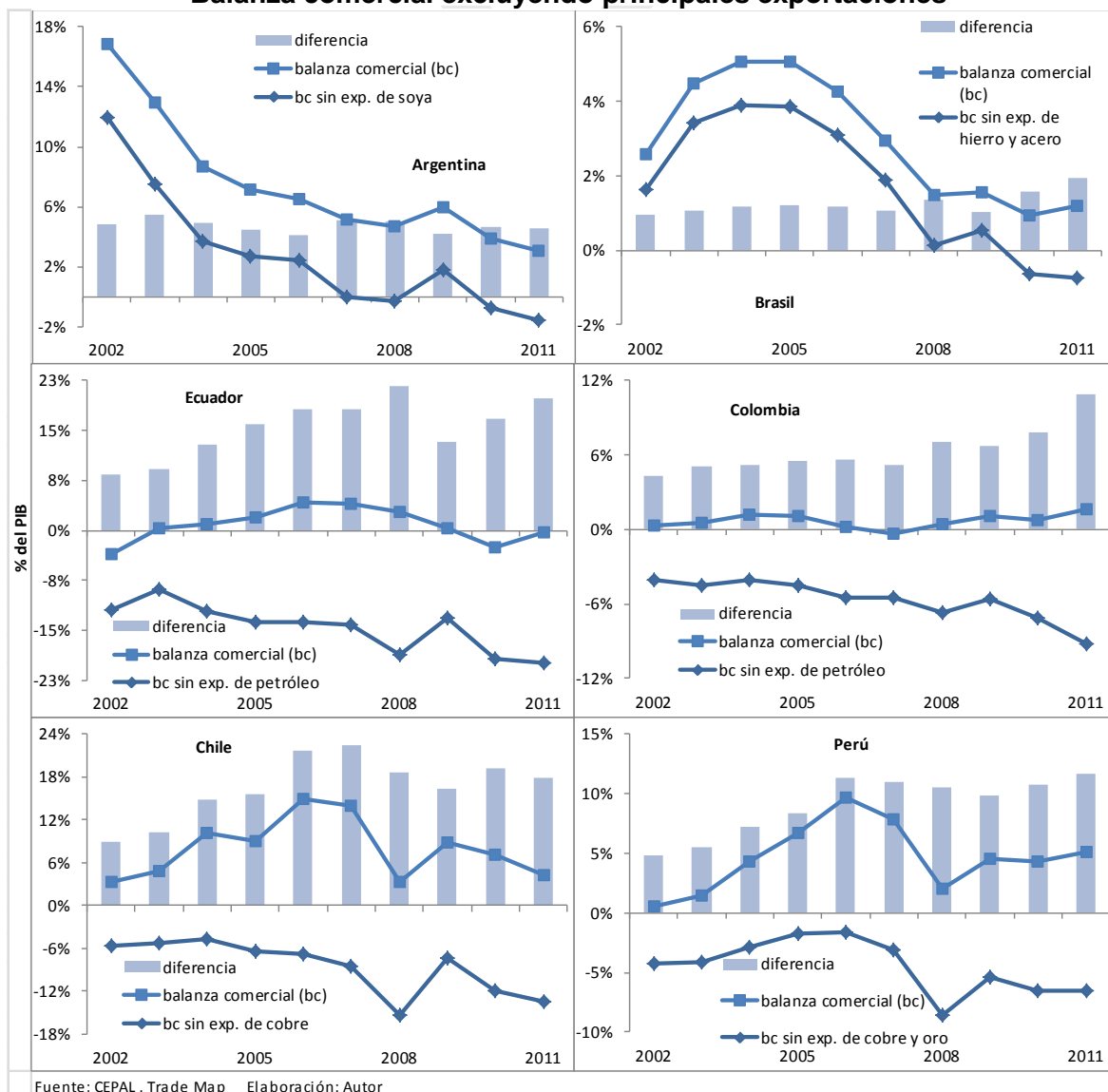
Fuente: CEPAL Elaboración: Autor

Esta situación puede ser observada al analizar el indicador de cobertura de las exportaciones (Durán Lima & Alvarez, 2011). En el caso argentino, la relación entre exportaciones e importaciones pasó de 3.0 a 1.2 entre 2002 y 2011. En Brasil, Chile, y Perú, la cobertura aumenta entre 2002 y 2006, para ubicarse en promedio en valores cercanos a 1.5, para luego descender nuevamente y alcanzar rangos de 1.1 a 1.3, menores a los observados al inicio del período en el caso de Brasil, iguales en el caso de Chile y ligeramente superiores en el caso de Perú. Ecuador por su parte, también presenta una mejora en su cobertura al pasar de valores del 0.9 en 2002 a 1.2 en 2006, pero para luego descender nuevamente a 1.0 en 2011. Finalmente, Colombia presenta una cobertura de exportaciones cercana a 1.0 a lo largo de todo el período analizado. Esto confirma que las importaciones recortaron su distancia con respecto a las exportaciones en la mayor parte de países analizados, haciendo que los importantes superávits comerciales observados al inicio del boom de los commodities se vayan reduciendo, a medida que las importaciones también experimentaban una vertiginosa expansión en la región.

El deterioro en los resultados comerciales se da en un contexto de exportaciones record de los principales productos de cada uno de estos países, conforme se describió en la sección II.1 del capítulo anterior. Por lo que resulta interesante analizar la evolución de la balanza comercial en cada una de las economías, excluyendo las principales exportaciones de cada país, buscando así determinar la vulnerabilidad del saldo comercial al comportamiento de ellas.

En el caso de Argentina, al dejar de lado las exportaciones de soya, se observa un deterioro más agudo de los saldos comerciales, llegando incluso a presentarse déficits en tres de los últimos cuatro años analizados. Pero cabe resaltar que la diferencia entre la balanza comercial total y la que excluye las exportaciones de soya se mantiene en el orden del 4.5% del PIB a lo largo del período, lo que da cuenta de que la dependencia en las exportaciones de esos productos se mantiene inalterable en los 10 años analizados. Situación que difiere con el caso brasileño, ya que su dependencia en las exportaciones de hierro y acero es menos aguda, pero aumenta en el tiempo. Así, entre 2002 y 2009, el superávit comercial en relación al PIB fue 1.1 puntos porcentuales inferior al excluir dichas exportaciones, diferencia que se incrementa a 1.9 puntos porcentuales en 2011 (ver Gráfico III.3).

Gráfico III.3
Balanza comercial excluyendo principales exportaciones



En el caso de Colombia y Ecuador, países cuya principal exportación es el petróleo, la dependencia de estas para mantener superávits comerciales es evidente, ya que sin ellas, los dos países habrían registrado déficits comerciales a lo largo del período. En el caso colombiano ese déficit habría sido en promedio del 5.7% del PIB, pero llegando a alcanzar valores del 9.3% en 2011, con una diferencia de 10 puntos porcentuales con respecto al superávit registrado al incluir todas las exportaciones, la más alta en los 10 años analizados. Dependencia que es aún mayor en Ecuador, llegando a registrarse un déficit en 2011 del 19.7% del PIB al excluir las exportaciones de petróleo, una diferencia de casi 20 puntos porcentuales con respecto a la balanza comercial real registrada en ese año. En los dos casos, en 2011 se presentan las mayores diferencias entre la balanza comercial real y la que excluye las exportaciones de petróleo, dando cuenta de un sostenido incremento en la dependencia de esas exportaciones a lo largo del período analizado (ver Gráfico III.3).

Situación que también se observa en el caso de Chile y Perú, países exportadores de minerales. En el primer caso, si se excluyen las exportaciones de cobre, los superávits registrados pasan a ser déficits a lo largo de los 10 años, con valores que se van incrementando vertiginosamente hasta alcanzar saldos negativos del 15.3% del PIB en 2008 y del 13.5% del PIB en 2011. Las diferencias entre la balanza comercial con exportaciones de cobre y sin ellas, que no superaban los 9 puntos porcentuales en 2002, alcanzan valores cercanos a 20 puntos porcentuales en los últimos años. En Perú la situación es similar al excluir las exportaciones de cobre y oro, pero no en la magnitud de Chile. El país experimenta déficits comerciales a lo largo del período y las diferencias entre los saldos comerciales con exportaciones de cobre y oro, y sin esos productos, se amplían en el tiempo (ver Gráfico III.3).

La relevancia de la balanza de bienes como generadora de divisas para las economías de la región es evidente. Históricamente la región ha presentado saldos deficitarios en la balanza de servicios y en la balanza de rentas, siendo el saldo comercial y las transferencias en algunas economías, los componentes que permitían mantener resultados de cuenta corriente positivos (Comisión Económica para América Latina, 2011). Por eso, la caída relativa en la balanza comercial de los países analizados, que en algunos casos ha estado acompañada de una moderación de las transferencias corrientes, han llevado a que se presenten déficits en cuenta corriente.

En Argentina, la persistente reducción de la balanza comercial en relación al PIB a lo largo del período analizado, provocó un continuo descenso de los saldos de la cuenta

corriente, que sin embargo fueron moderados por una contracción en los saldos negativos del balance de rentas. Esto no evitó que para 2011, el saldo en cuenta corriente sea cercano a cero, el peor resultado en los 10 años analizados y menor al 2.7% de superávit promedio registrado entre 2004 y 2009, sin considerar los abultados superávits de 2002 (8.6%) y 2003 (6.3%). La fuerte correlación (0.94) entre la balanza comercial y los resultados de la cuenta corriente permite apreciar la importancia que tiene para Argentina el mantener saldos comerciales favorables elevados⁷ (ver Gráfico III.4).

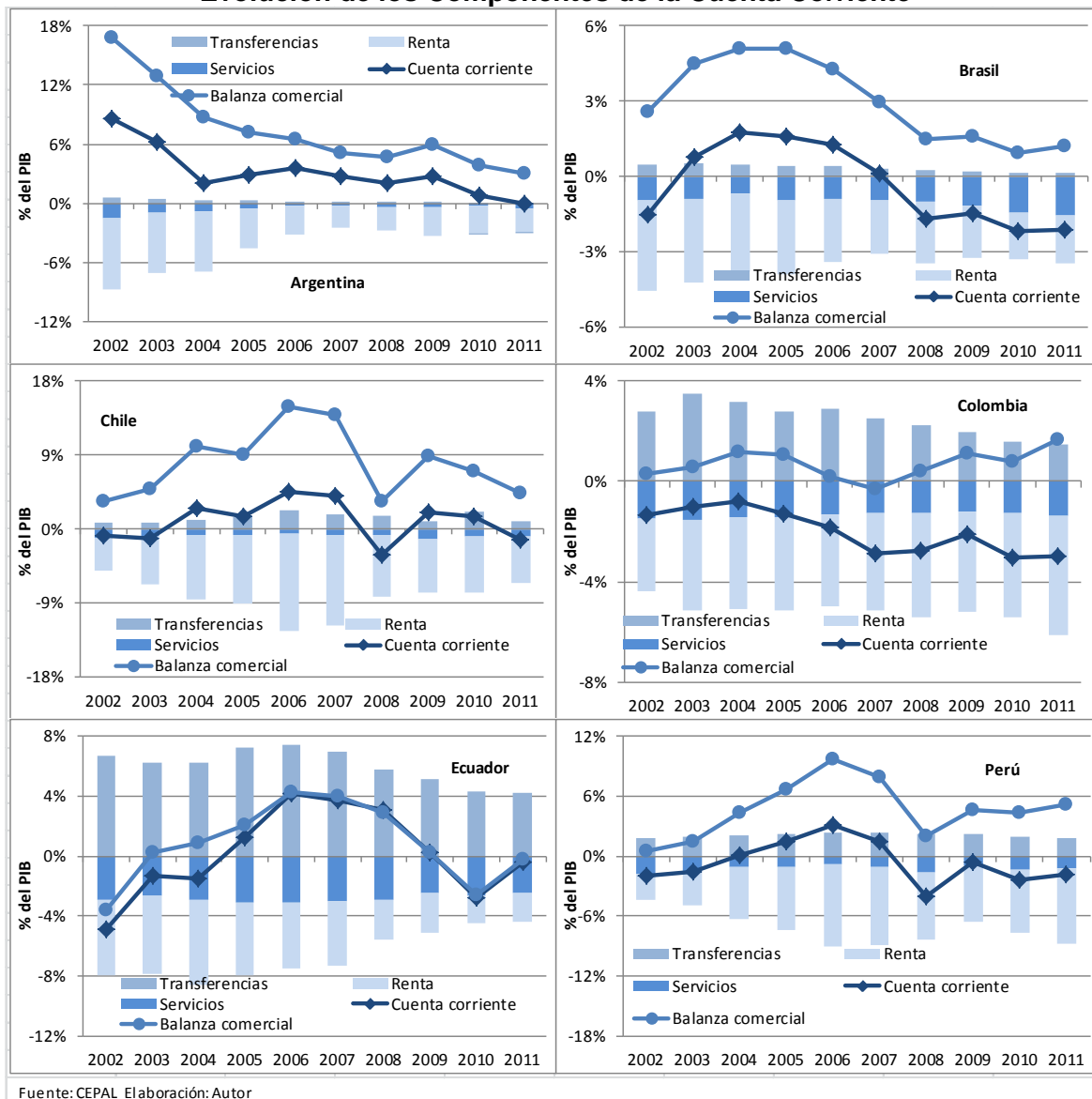
Brasil presenta un escenario similar, donde los resultados de la balanza comercial condicionan fuertemente los saldos registrados en la cuenta corriente, con una correlación cercana a uno (0.97). País que registra a su vez saldos negativos en la balanza de servicios y en la de renta, pero moderando su contribución negativa el primero, en contraste con el incremento del segundo. Aquí, como en el caso argentino, las transferencias corrientes tienen una contribución marginal en los resultados externos. Así, de superávits en la cuenta corriente que promediaron 1.1% del PIB entre 2002 y 2007, se pasó a déficits promedio de 1.9% del PIB entre 2008 y 2011. Con déficits de servicios y renta que promedian 3.6% del PIB, Brasil requiere mantener saldos comerciales superavitarios en rangos superiores a esos valores para conservar positivos resultados en la cuenta corriente. Situación que se deterioraría aún más ante los sostenidos incrementos en el pago de dividendos y utilidades realizado por las multinacionales radicadas en el país (Comisión Económica para América Latina, 2011) (ver Gráfico III.4).

Chile presenta también una alta correlación (0.96) entre los resultados de la balanza comercial y el comportamiento de la cuenta corriente. Los importantes superávits comerciales registrados entre 2004 y 2007, cuando alcanzaron valores superiores al 9% del PIB, permitieron obtener saldos positivos en la cuenta corriente, promediando el 3.4% del PIB en esos años. Pero cuando la balanza comercial se desplomó al 3.4% del PIB en 2008, el saldo en cuenta corriente pasó a un déficit del 3.2% del PIB. Y si bien, hubo una recuperación en los años posteriores, para 2011 volvió a registrar un nuevo déficit en cuenta corriente del 1.3% del PIB. Situación que no pudo ser corregida por la balanza de transferencias corrientes, que históricamente ha promediado un 1.4% del PIB, mientras que la balanza de servicios ha sido deficitaria en aproximadamente 1.0% del PIB. Entre tanto, el balance de rentas ha sido el componente que más ha castigado los resultados de la cuenta corriente chilena, al presentar déficits promedios superiores al 7% del PIB en

⁷ Para cada país, se correlacionó los resultados de la cuenta corriente con los de la balanza comercial, medido en los dos casos en relación al PIB

los 10 años analizados, pero con valores negativos que han superado el 10% del PIB en algunos de ellos (ver Gráfico III.4).

Gráfico III.4
Evolución de los Componentes de la Cuenta Corriente



En el caso colombiano, no existe una incidencia significativa de los resultados en la balanza comercial con el comportamiento de la cuenta corriente, ya que si bien los primeros fueron superavitarios entre 2002 y 2011, los segundos presentaron persistentes déficits que fueron incrementándose en el tiempo. Incluso en los últimos años, cuando el superávit comercial de Colombia creció hasta ubicarse en el 1.7% del PIB en 2011, el país experimentó un déficit en cuenta corriente del 3.0% del PIB, el más alto junto con el registrado un año antes. Esto ocurrió por el comportamiento de la balanza de rentas y la de transferencias corrientes, ya que la de servicios presentó un déficit persistente que

promedió el 1.4% del PIB en todo el período (ver Gráfico III.4). Colombia, a diferencia de los países previamente analizados, presenta una importante contribución positiva del balance de transferencias corrientes, con valores superiores al 2.5% del PIB entre 2002 y 2007, resultado del envío de remesas de colombianos alrededor del mundo. En contraste, entre 2008 y 2011, esos valores fueron reduciéndose hasta ubicarse en el 1.5% del PIB en el último año, a medida que los migrantes en el mundo desarrollado sentían los efectos de la crisis internacional. Esto ocurría mientras el balance de rentas aumentaba sus saldos negativos del 2.9% del PIB en 2002 al 4.7% del PIB en 2011, resultado del ingreso de inversiones al país y la repatriación de las utilidades obtenidas, especialmente en la explotación petrolera.

Ecuador presenta un comportamiento de su cuenta corriente muy similar a la evolución observada en su balanza comercial. Alta correlación (0.96) que es igual a la observada en Argentina Brasil y Chile. Pero también comparte con Colombia otra característica, la relevancia de las transferencias corrientes como generadora de divisas para el país. Incluso su importancia es mayor, al promediar valores cercanos al 7% del PIB entre 2002 y 2007, pero al igual que en el caso colombiano, estos han ido reduciéndose en los últimos años hasta alcanzar un valor del 4.2% del PIB en 2011. Con una balanza comercial que se fue reduciendo para alcanzar saldos negativos en los dos últimos años, no es de extrañar los déficits de cuenta corriente experimentados en 2010 y 2011. Valores que no fueron aún más altos, por la continua reducción en los saldos negativos del balance de renta, resultado del poco atractivo del país como destino de grandes inversiones y los mayores obstáculos impuestos por el gobierno para repatriar divisas. Entre tanto, la balanza de servicios en promedio registró saldos negativos del 2.8% del PIB en todo el período analizado.

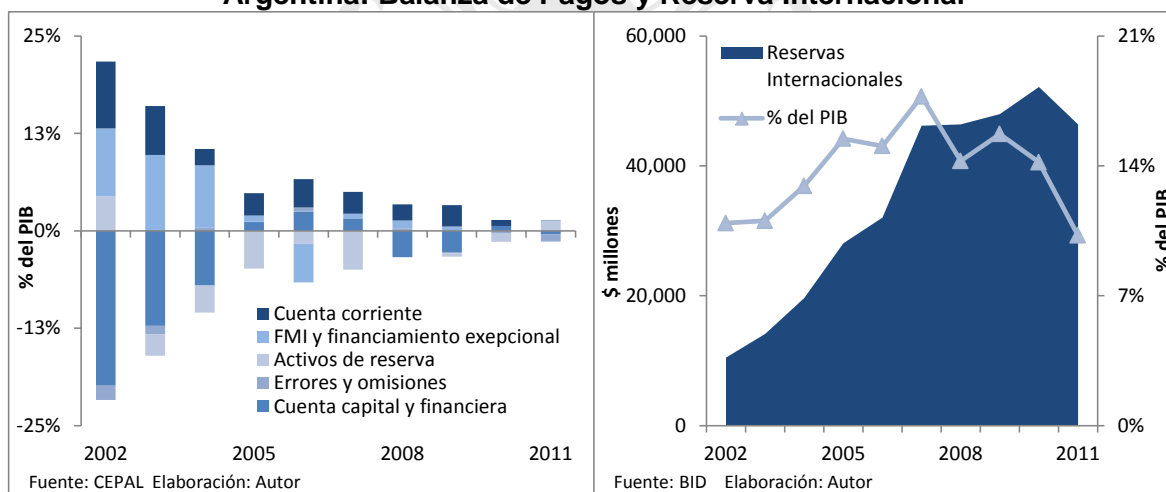
Finalmente, Perú también muestra una correlación positiva entre el comportamiento de la balanza comercial y el resultado de la cuenta corriente. Los abultados superávits comerciales observados en buena parte del período analizado permitieron que el país registre saldos favorables en la cuenta corriente entre 2004 y 2007. Sin embargo, los altos déficits en el balance de renta incidieron para que en buena parte del período el país registre saldos negativos en la cuenta corriente, más aún en los años en los cuales la balanza comercial se moderaba a valores cercanos al 4% del PIB. *“El saldo negativo obedece principalmente a los mayores egresos de utilidades y dividendos, ante el alza de los precios internacionales de los productos básicos, y a mayores intereses pagados”* (Comisión Económica para América Latina, 2011, pág. 32). Los saldos positivos en el

balance de transferencias corrientes, eran compensados con los déficits en la balanza de servicios (ver Gráfico III.4).

Como se puede observar, cinco de los seis países presentaron déficits en cuenta corriente en al menos uno de los dos últimos años analizados. Cabe por lo tanto explorar el comportamiento de la cuenta de capital y financiera, como el movimiento de reservas, para establecer los mecanismos de financiamiento que usaron las economías sudamericanas para hacer frente a los desequilibrios en la cuenta corriente.

En el caso de Argentina, durante los primeros años del período analizado, los altos superávits en la cuenta corriente permitieron en parte hacer frente a los enormes déficits en la cuenta capital y financiera, pero siendo necesario utilizar también financiamiento excepcional y reservas para así poder nivelar los resultados de la balanza de pagos. Con el cierre de los mercados financieros para el país sudamericano luego del default, los resultados en la balanza financiera fueron moderándose, llegando a registrarse pequeños superávits entre 2005 y 2007 (ver Gráfico III.5).

Gráfico III.5
Argentina: Balanza de Pagos y Reserva Internacional

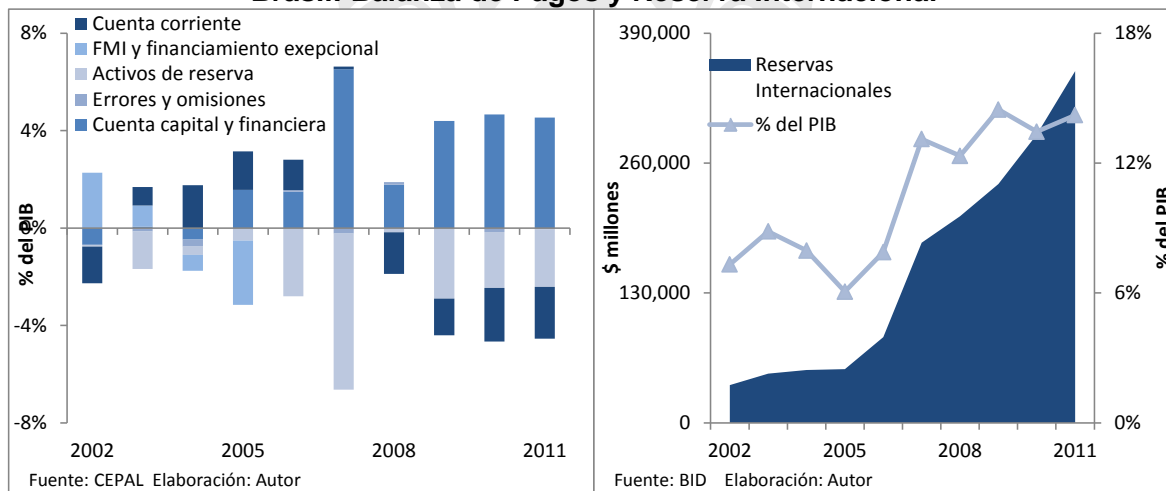


Esto, junto con los sostenidos superávits en cuenta corriente, permitió que el país aumente sus reservas internacionales de \$10,476 millones en 2002 a \$46,176 millones en 2007. Sin embargo, la reducción de los superávits en cuenta corriente durante 2008 y 2011, más el uso de activos de reserva para financiar las cuentas externas en el último año analizado, provocó que las reservas internacionales se reduzcan de \$52,145 millones en 2010 a \$46,376 millones en 2011, muy similar al valor observado en 2008. Mientras que en términos del tamaño de la economía argentina, las reservas internacionales, que habían crecido del 10.9% del PIB en 2002 al 17.7% en 2007, para 2011 ya se ubicaban

en 10.3%, ligeramente por debajo de la relación registrada nueve años atrás (ver Gráfico III.5).

Brasil, a diferencia de Argentina, logra acumular altos superávits en la cuenta financiera a lo largo del período analizado, favoreciéndose también los resultados externos de superávits en cuenta corriente durante los primeros años estudiados. Esto permite que la economía brasileña acumule crecientes reservas internacionales, especialmente en el año 2007, cuando un superávit del 6.5% en la cuenta financiera provoca que las reservas aumenten en \$94.500 millones. Reservas que continúan creciendo en los años posteriores, gracias a superávits en la cuenta financiera del orden del 4.5% del PIB, que además permiten cubrir holgadamente los ahora persistentes déficits en cuenta corriente. Así, estas se multiplican por 9 en los 10 años analizados, hasta alcanzar un valor de \$352.000 millones en 2011, llegando a representar un 14.2% del PIB. Sin embargo, ese incremento en relación a la economía se ha moderado en los últimos años, promediando las reservas un 13.5% del PIB entre 2007 y 2011 (ver Gráfico III.6).

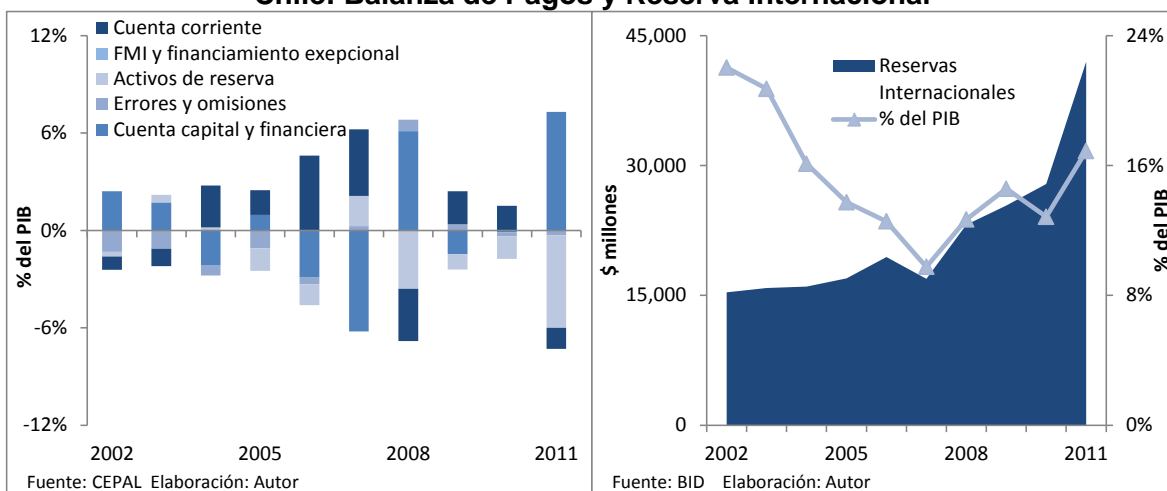
Gráfico III.6
Brasil: Balanza de Pagos y Reserva Internacional



Entre tanto Chile, durante los años 2002 y 2003, logra financiar sus déficits comerciales con superávits en la cuenta capital y financiera. Entre 2004 y 2006, cuando registra importantes superávits en cuenta corriente, el país hace frente a déficits en la cuenta financiera, mientras acumula reservas, que le permite financiar un elevado déficit en la cuenta financiera durante 2007 (6.2% del PIB). Para 2008 y 2011, el país presenta abultados superávits en la cuenta de capitales y financiera, en el orden del 6.5% del PIB, financiando con ellos los déficits de cuenta corriente de esos años, mientras se acumulan importantes montos en reservas. Justamente en esos períodos, Chile registra incrementos de reservas por alrededor de \$20,000 millones, ubicándose éstas en

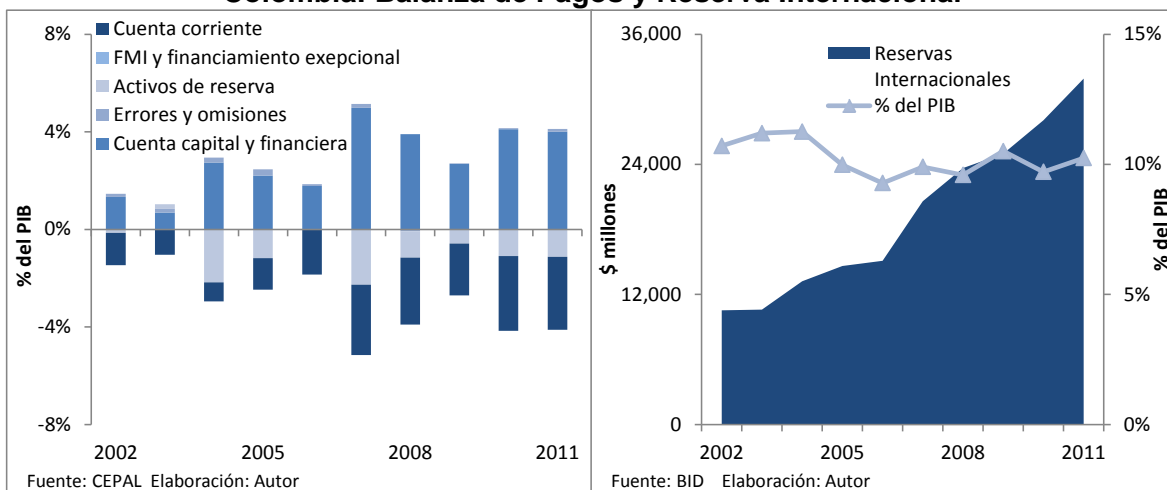
\$42.000 millones en 2011, muy por encima de los \$15,350 millones registrados en 2002. Pero si se observa el comportamiento de las reservas en relación al tamaño de la economía chilena, la situación difiere. Ya que de representar el 22.0% del PIB al inicio del período, para 2007 habían reducido esa participación al 9.8% del PIB. Sólo entre 2008 y 2011, recuperan algunos puntos, hasta ubicarse en un 16.9% del PIB en el último año (ver Gráfico III.7).

Gráfico III.7
Chile: Balanza de Pagos y Reserva Internacional



Como se señaló previamente, Colombia presenta un caso particular entre los países analizados, ya que es el único que presenta persistentes déficits en cuenta corriente a lo largo de todo el periodo investigado. Esos déficits, que promediaron aproximadamente un 2.0% del PIB entre 2002 y 2011, pudieron ser financiados con superávits en la cuenta capital y financiera, que promedió un 2.8% del PIB en el mismo lapso de tiempo (ver Gráfico III.8).

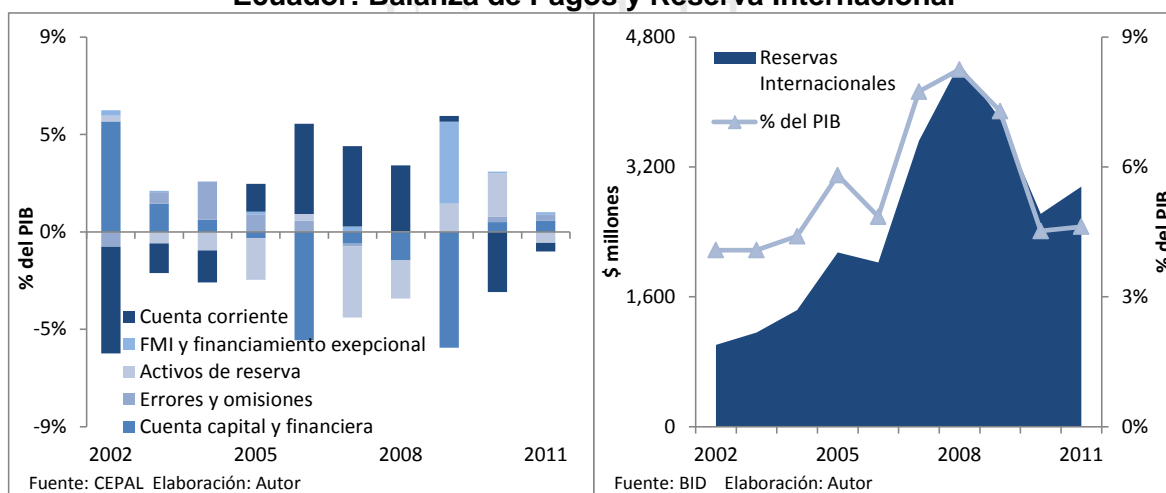
Gráfico III.8
Colombia: Balanza de Pagos y Reserva Internacional



La diferencia permitió acumular activos de reserva a lo largo de 10 años. Así, de reservas internacionales por \$10,536 millones en 2002, Colombia pasó a registrar reservas de \$31,900 millones en 2011. Sin embargo, en relación al tamaño de la economía, el comportamiento fue diferente, ya que esa relación se mantuvo aproximadamente en un 10.2% del PIB durante el período analizado (ver Gráfico III.8).

Ecuador presenta en los tres primeros años analizados superávits en la cuenta de capitales y financiera, permitiendo financiar con ellos los déficits de cuenta corriente registrados entre 2002 y 2004. Posteriormente, entre 2005 y 2008, el país experimenta superávits en cuenta corriente, que hacen frente a déficits en la cuenta financiera, permitiendo a su vez acumular activos de reserva. Los mismos que permiten financiar déficits en las cuentas externas entre 2009 y 2010. La evolución de las reservas internacionales es consistente con ese comportamiento de la balanza de pagos, con un pico registrado en 2008, tanto en términos nominales (\$4,473 millones), como en relación al PIB (8.3%). Valores que se irían reduciendo posteriormente, a medida que se requerían reservas para financiar las cuentas externas, llegando a ubicarse en \$2,957 millones (4.6%) en 2011, ligeramente por encima del monto registrado en 2006 (ver Gráfico III.9).

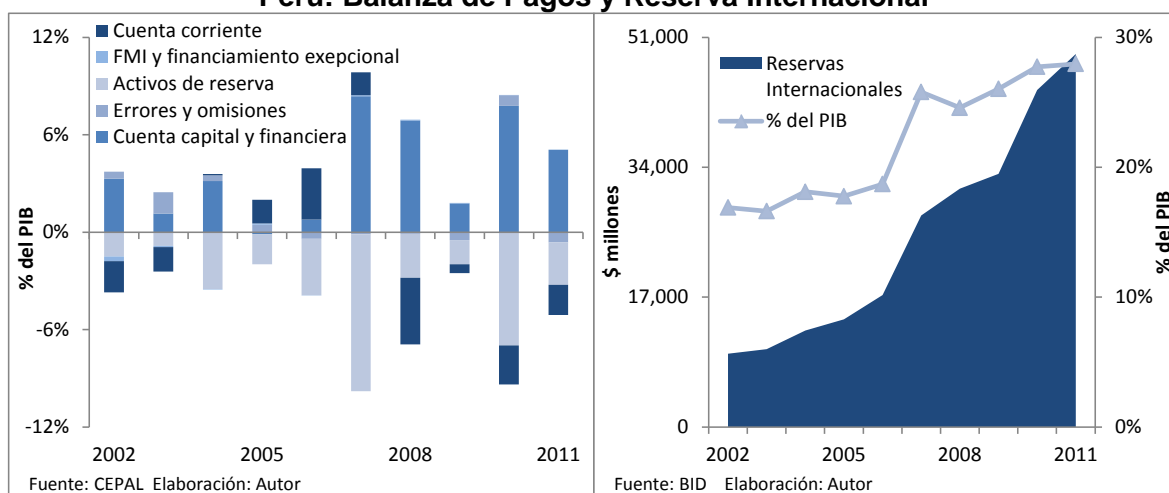
Gráfico III.9
Ecuador: Balanza de Pagos y Reserva Internacional



Perú es, después de Brasil, el país que más incrementa sus reservas internacionales durante el período analizado. Esto ocurre en forma similar al caso brasileño, registrándose en los últimos años considerables superávits en la cuenta de capitales y financiera (promediando un 6.0% del PIB), los cuales permitieron financiar los déficits en cuenta corriente generados en esos años, mientras se acumulaban reservas. Las cuales pasaron de \$9,560 millones en 2002 a \$48,815 millones en 2011, una diferencia del

400%. Sin embargo, en términos del tamaño de la economía peruana, esas reservas han promediado en los últimos cinco años 26.4% del PIB, sin mayores oscilaciones, en contraste con el considerable incremento registrado entre 2002 y 2007, cuando pasaron de representar el 16.9% al 25.8% del PIB (ver Gráfico III.10).

Gráfico III.10
Perú: Balanza de Pagos y Reserva Internacional



Se puede observar que todos los países analizados han logrado acumular reservas, dados sus positivos resultados en las cuentas externas del país. Sin embargo, el deterioro de los resultados en los últimos años ha provocado una moderación en el incremento de ellas, observándose en algunos casos una caída de las mismas en relación al tamaño de sus economías. Pero sin duda, *“superávits de cuenta corriente y reservas internacionales voluminosas son indicadores de robustez externa”* (Frenkel & Rapetti, 2011, pág. 4).

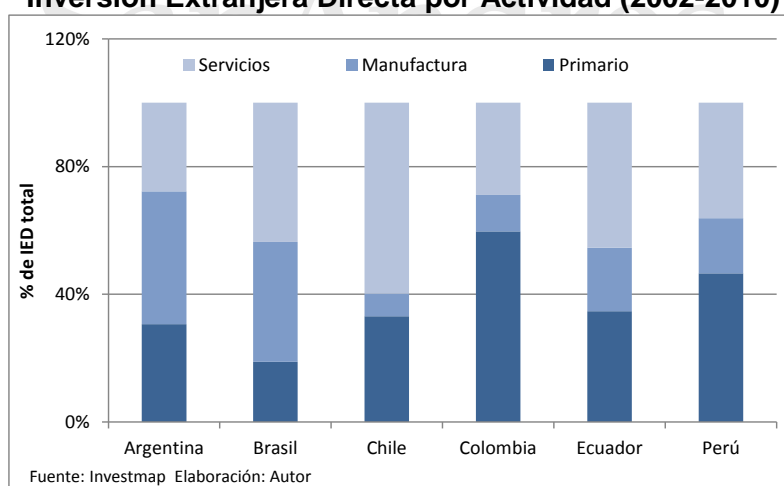
Países como Brasil, Chile, Colombia y Perú, se han favorecido del acceso a financiamiento externo y del ingreso de ingentes inversiones, que han inyectado una enorme cantidad de recursos a dichas economías, permitiendo financiar los déficits en cuenta corriente generados en los últimos años, mientras aumentaban sus reservas internacionales. Países menos vinculados a los mercados internacionales, como Argentina y Ecuador, han logrado acumular reservas gracias al desempeño de la cuenta corriente, pero mostrando caídas en los últimos años, a medida que esos superávits se reducían y tenían que financiarse con activos propios. Los dos países presentan caídas cercanas a 4 puntos porcentuales en la relación reservas/PIB entre 2008 y 2011.

Dada la relevancia que presenta la cuenta financiera como fuente de saldos positivos en las cuentas externas de varios países, es necesario observar el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED), componente importante de ella, con la finalidad de

identificar el destino de buena parte de esos excedentes externos ingresados a las economías sudamericanas. Para esto se utiliza información proporcionada por Investment Map, base de datos generada por el International Trade Center. Cabe resaltar que la información disponible cubre el período 2002 a 2010, identificando los flujos de IED ingresada a las economías sudamericanas según el sector de actividad a donde se dirigieron. Aquí, al igual que en el caso de las exportaciones, la importancia del sector primario se hace evidente.

En Colombia, la IED en el sector primario representa el 60% de la inversión directa que ingresó al país entre 2002 y 2010. Participación que alcanza el 47% en el caso de Perú y que supera el 30% en Ecuador, Chile y Argentina. Brasil es el único país que presenta una participación de la inversión en el sector primario inferior al 20%. A su vez, es la economía que presenta la participación más significativa del sector manufacturero dentro de la IED total, con un porcentaje del 42%, seguido de cerca por Argentina con un 38%. En contraste, Chile, Colombia, Ecuador y Perú presentan una participación de la inversión en manufactura inferior al 20% de la IED total. Mientras que la inversión en actividades de servicio representa entre el 60% (Chile) y el 28% (Argentina) de la IED total en el período analizado. Cabe resaltar que en Chile, Colombia, Ecuador y Perú, la IED en actividades primarias y de servicios supera el 80% de la inversión total, valor que se reduce al 60% en el caso de Brasil y Argentina (ver Gráfico III.11).

Gráfico III.11
Inversión Extranjera Directa por Actividad (2002-2010)



Como bien lo señala un informe de la OCDE-CEPAL, *“si bien en principio los mayores flujos de inversión extranjera son buenos para las economías latinoamericanas, acarrear varios desafíos: mayor volatilidad del tipo de cambio, «enfermedad holandesa» —cuando la apreciación de la moneda nacional daña la competitividad internacional de las*

exportaciones de los bienes diferentes de las commodities— y expansiones potencialmente insostenibles del crédito” (OCDE/CEPAL, 2011, pág. 14). Justamente en el siguiente apartado se abordará los efectos que el ingreso de divisas a las economías sudamericanas ha generado sobre el tipo de cambio.

Subsección III.1.2 Comportamiento del tipo de cambio real

Esta subsección busca vincular el movimiento de las cuentas externas de los países sudamericanos con la evolución del tipo de cambio en cada uno de ellos. Como ya se describió en el primer capítulo, Corden y Neary resaltan que un boom en el sector primario de una economía lleva a una pérdida de competitividad del sector manufacturero ante la apreciación del tipo de cambio, consecuencia del ingreso de una enorme cantidad de recursos al mercado doméstico «enfermedad holandesa». En este último aspecto, ya se ha observado que los países sudamericanos lograron acumular crecientes reservas como resultado de los positivos saldos externos obtenidos durante la última década. Consecuencia de los resultados favorables en la cuenta corriente, vinculados al desempeño de exportaciones ampliamente dominadas por ciertos productos primarios (Soya en Argentina, Petróleo en Colombia y Ecuador, Minerales en Brasil, Chile y Perú). Pero también por los saldos de la cuenta de capitales y financiera registrados en algunos de los países analizados, donde el sector primario también tuvo protagonismo.

Los movimientos en el tipo de cambio real muestran el encarecimiento o abaratamiento de una canasta de productos en un país versus el resto del mundo. Por lo tanto, es un indicador que permite conocer qué tan competitivo es una economía en la producción de bienes, ya que mientras más se aprecia el tipo de cambio, más se encarecen sus productos en relación con los producidos en otros mercados. A su vez, mientras se deprecia el tipo de cambio, más se abarata su producción con respecto a la de otros países (Feenstra & Taylor, 2008).

En Argentina, cuando se analiza la evolución del tipo de cambio nominal y real, se pueden identificar tres patrones de comportamiento durante el período investigado. En el primero, se observa una vertiginosa devaluación de la moneda, consistente con la finalización de la convertibilidad que ataba al peso al dólar, llevando al tipo de cambio real a un aumento del 77% entre enero y junio del año 2002. Posteriormente el tipo de cambio nominal se estabiliza, mientras que el tipo de cambio real fluctúa ligeramente con aumentos en el orden del 2.5% anual. Este panorama se mantiene entre el segundo

trimestre del 2003 hasta el tercer trimestre de 2007. Finalmente, entre los años 2009 y 2011, el peso argentino experimenta una devaluación considerable, llevando al tipo de cambio real a un aumento del orden del 20%. Sin embargo, es importante resaltar que el comportamiento del tipo de cambio real está condicionado a la evolución de la inflación oficial registrada en Argentina, la cual ha sido fuertemente cuestionada por organismos especializados, al presentar valores inferiores a los observados por consultoras privadas (ver Gráfico III.12).

Brasil, en contraste, registra una progresiva disminución de su tipo de cambio real en el período analizado. Sólo al inicio del período se observa otro comportamiento, al registrarse un aumento del 48% entre enero y octubre de 2002. Posteriormente el tipo de cambio real de Brasil cae persistentemente, con variaciones anuales que llegan a superar el 30%. Así, al finalizar el año 2011, el tipo de cambio real de Brasil había caído más de un 50% con respecto al valor registrado en diciembre de 2003 (ver Gráfico III.12).

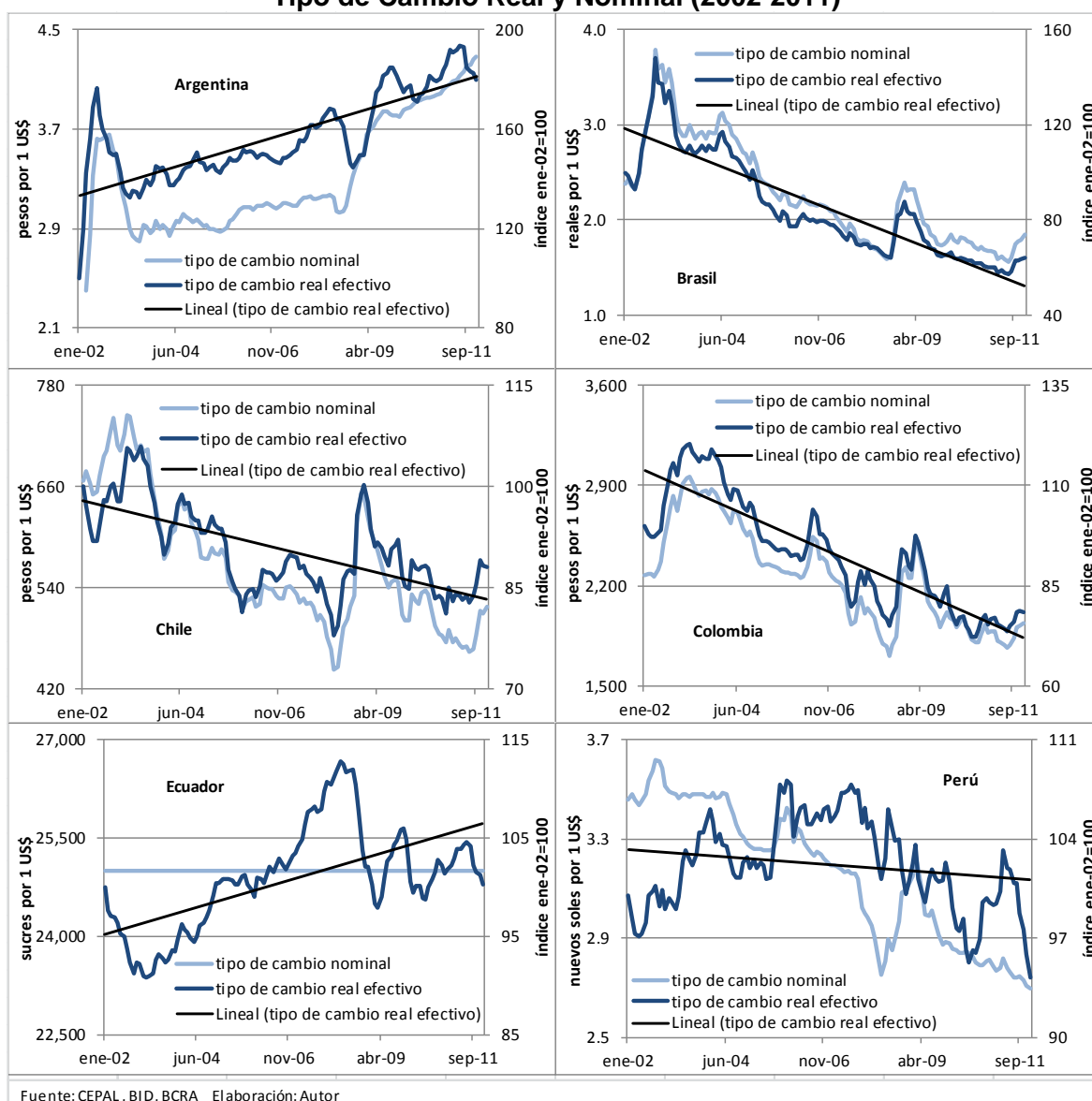
Situación que también se observa en Chile, pero con una apreciación menos acentuada. Si bien existen oscilaciones en el comportamiento del tipo de cambio real entre 2002 y 2008, éste registra una caída acumulada del 22% durante ese período. Posteriormente, coincidiendo con la crisis financiera internacional de 2008, el peso chileno se devalúa con respecto al dólar, llevando al tipo de cambio real a un aumento acumulada del 28% entre marzo y diciembre de ese año. Finalmente, desde ese momento hasta diciembre de 2011, el tipo de cambio real chileno registra una disminución del 12% (ver Gráfico III.12).

Colombia presenta un comportamiento similar al chileno, observándose en primer término un aumento del tipo de cambio real colombiano en el orden del 20% entre el primer trimestre de 2002 y el primer trimestre de 2003. Luego se observa una progresiva caída del tipo de cambio real, que alcanza un valor acumulado del 38% hasta mediados de 2008, interrumpida brevemente por la crisis financiera de 2008, cuando el tipo de cambio real colombiano aumenta un 30%, para nuevamente caer un 20% hasta diciembre de 2011 (ver Gráfico III.12).

Ecuador es un caso particular, ya que desde el año 2000 no cuenta con moneda propia al haber dolarizado su economía. Con un tipo de cambio fijo, las variaciones en el tipo de cambio real están mayormente explicadas por factores exógenos, especialmente el valor del dólar en relación a otras monedas internacionales y la diferencia entre la inflación doméstica y la de Estados Unidos (Fontaine & Vergara, 2000). El tipo de cambio real de Ecuador disminuye un 9% entre enero de 2002 y febrero de 2003. Posteriormente se observa un sostenido aumento durante cinco años, hasta marzo de 2008, alcanzando un

valor acumulado del 24%. Finalmente, con el estallido de la crisis financiera internacional y el uso del dólar como refugio de valor, el tipo de cambio real ecuatoriano disminuye un 11% hasta diciembre de 2011. Estas oscilaciones al alza y a la baja del tipo de cambio real, han hecho que este se mantenga en valores cercanos a los históricos, con una variación imperceptible entre enero de 2002 (100.0) y diciembre de 2011 (100.2). Comportamiento del tipo de cambio real que diverge con el observado en los países previamente analizados, que presentan cambios significativos durante el período investigado (ver Gráfico III.12).

Gráfico III.12
Tipo de Cambio Real y Nominal (2002-2011)



El tipo de cambio real de Perú es el que mayores oscilaciones presenta a lo largo del período analizado. Sin embargo, se puede identificar dos patrones de comportamiento del

índice a lo largo de esos años. El primero, desde enero de 2002 hasta julio de 2007, cuando se observa un aumento acumulado del 8%. El segundo, coincidente con la crisis financiera internacional, cuando el tipo de cambio real de Perú cae un 13% hasta diciembre de 2011 (ver Gráfico III.12).

Se puede concluir que Argentina es el único de los países analizados que presenta un continuo aumento del tipo de cambio real, siendo justamente la economía que no presentaría un proceso de reprimarización de sus exportaciones, como se pudo establecer en el capítulo previo. Asimismo, Ecuador mantendría un tipo de cambio real estable a lo largo del período analizado, siendo a su vez uno de los países que en menor medida modificó su estructura exportadora, ampliamente dominada por exportaciones primarias. Finalmente los cuatro países restantes, Brasil, Colombia, Chile y Perú, presentarían caídas de su tipo de cambio real, mientras experimentan procesos de reprimarización de sus exportaciones, tal como lo predice la enfermedad holandesa. Esas disminuciones del tipo de cambio podrían *“anular los esfuerzos en varios países para estimular la innovación, la creación de nuevas actividades productivas y la diversificación de la estructura productiva”* (OCDE/CEPAL, 2011, pág. 38). La siguiente sección trata sobre estos temas y refuerza el análisis al contrastar la evolución económica de estas economías con lo que sugiere la teoría de la maldición de los recursos naturales propuesta por Auty.

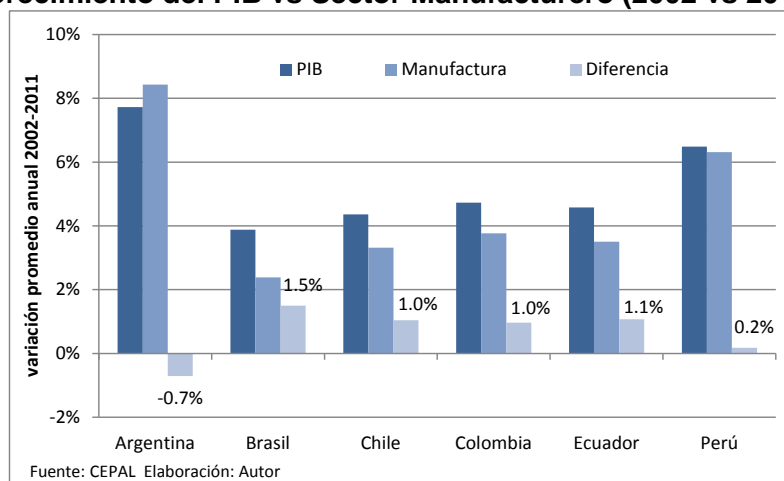
Sección III.2. Evolución de las cuentas nacionales

Como ya se ha señalado previamente, las economías sudamericanas han experimentado en los últimos 10 años un período de expansión que no habían registrado por lo menos en las dos décadas previas (Abeles & Rivas, 2011). Mucho se ha atribuido ese crecimiento al positivo contexto internacional, donde la expansión China y de otras economías asiáticas, permitió ampliar la demanda mundial, presionando al alza el precio de muchos productos básicos producidos por la región.

Pero ese crecimiento, si bien ha sido consistente entre todos los países, no ha tenido la misma intensidad y ha variado acorde a las distintas actividades productivas. Esto es palpable al analizar el crecimiento promedio del PIB de los países incluidos en la investigación, contrastándolo con la expansión del sector manufacturero, el cuál, como lo señala la teoría económica, sería el más afectado ante síntomas de enfermedad holandesa. Al observar esas estadísticas para el período 2002 y 2011, se puede concluir

que las economías analizadas presentaron crecimientos promedios de su PIB entre el 3.9% y el 7.7% anual, con una media del 5.3%. Mientras que el sector manufacturero crecía a tasas más moderadas, en el orden del 4.3% promedio anual. Esta situación ocurre en Brasil, cuyas diferencias entre un crecimiento y otro son de 1.5 puntos porcentuales, a más de Chile, Ecuador y Colombia, con diferencias de aproximadamente un punto porcentual. Perú también presenta un crecimiento de su economía mayor que la del sector manufacturero, pero con diferencias menores, que no superan los 0.2 puntos porcentuales. Sólo Argentina muestra un resultado diferente, con un crecimiento de su sector manufacturero mayor en 0.7 puntos porcentuales al de la economía en general (ver Gráfico III.13).

Gráfico III.13
Crecimiento del PIB vs Sector Manufacturero (2002 vs 2011)

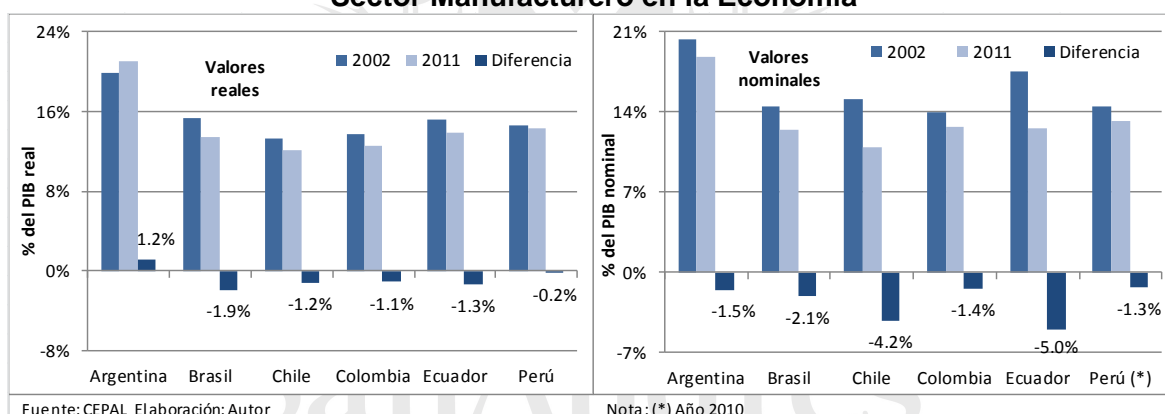


Estos valores son consistentes con los datos recogidos en los párrafos precedentes, siendo los países que han experimentado apreciaciones de su tipo de cambio real, los que presentan un cambio en su patrón de exportación más vinculado a la venta de productos primarios, mientras disminuye la relevancia de los productos industrializados en su canasta exportadora, lo que también reduce la presencia del sector manufacturero en la economía nacional. Información de cuentas nacionales en valores reales permiten apreciar que la participación del sector manufacturero en el PIB cayó entre 2002 y 2011 1.9 puntos porcentuales en Brasil, 1.3 puntos porcentuales en Ecuador, 1.2 puntos porcentuales en Chile y 1.1 puntos porcentuales en Colombia. Sólo en Perú esa caída fue menos pronunciada (0.2 puntos porcentuales), mientras que Argentina fue el único país que en términos reales vio incrementar la participación del sector dentro de la economía, con un aumento de 1.2 puntos porcentuales (ver Gráfico III.14).

Esta pérdida de participación del sector manufacturero es aún mayor cuando se analiza su evolución en términos nominales, donde el incremento de la participación de las actividades vinculadas a la explotación de commodities es más palpable, como consecuencia del boom en sus precios. Así, el peso de las actividades manufactureras en relación al PIB nominal entre 2002 y 2011 cayeron significativamente en Ecuador y Chile, con reducciones de 5 puntos porcentuales en el primero y de 4.2 puntos porcentuales en el segundo (ver Gráfico III.14).

Los otros países analizados también presentan caídas, con 2.1 puntos porcentuales en Brasil, 1.4 puntos porcentuales en Colombia y 1.3 puntos porcentuales en Perú. Incluso en el caso de Argentina, país que en términos reales había visto incrementar la participación del sector manufacturero en su economía, en términos nominales registra una caída de 1.5 puntos porcentuales (ver Gráfico III.14).

Gráfico III.14
Sector Manufacturero en la Economía

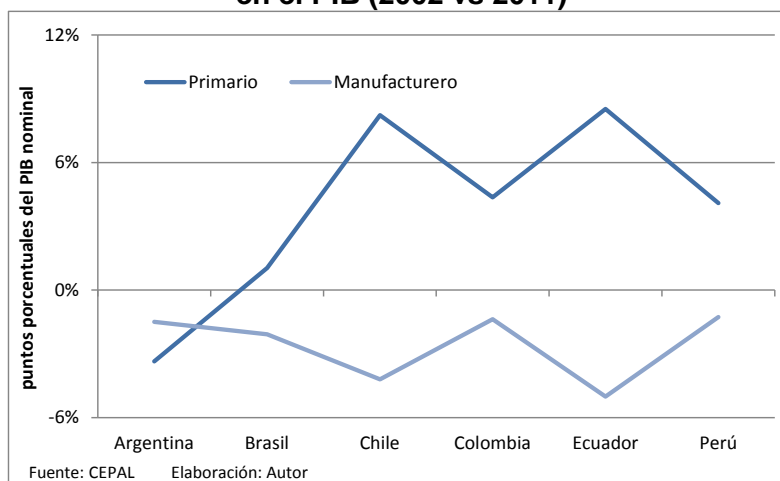


La caída de la participación del sector manufacturero es consistente con el incremento en la participación del sector primario en las economías analizadas. Según información agregada de cuentas nacionales en valores nominales, el sector primario, que agrupa las actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura, pesca, minas y petróleo, aumenta su participación entre 2002 y 2011 en 3.8 puntos porcentuales en promedio entre los seis países analizados, versus la reducción de 2.6 puntos porcentuales que en promedio registró la participación del sector manufacturero en el mismo período (ver Gráfico III.15).

Sin embargo, existen diferencias entre cada país, con incrementos del sector primario más acentuados en Ecuador (8.5 puntos porcentuales) y Chile (8.2 puntos porcentuales). Mientras que Perú y Colombia presentaron incrementos más moderados, con aumentos de participación en el orden de 4 puntos porcentuales, siendo finalmente Brasil el que presentó un incremento marginal del sector primario dentro del PIB, con un aumento de 1

punto porcentual entre 2002 y 2011. Finalmente, Argentina fue el único país que no vio incrementar el peso del sector primario en su economía en términos nominales, ya que esa participación se redujo en 3.4 puntos porcentuales (ver Gráfico III.15).

Gráfico III.15
Cambio en el peso del sector primario y manufacturero en el PIB (2002 vs 2011)



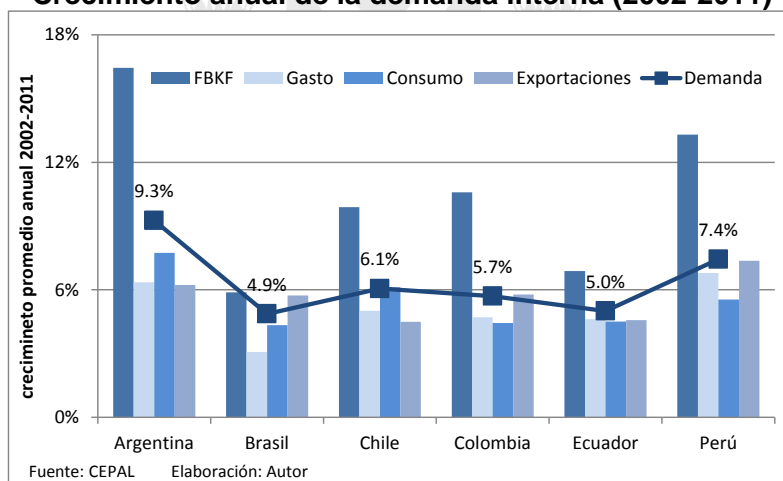
Un trabajo desarrollado por Abeles y Rivas, confirmaría que las economías sudamericanas estarían experimentando un proceso de deterioro en su productividad manufacturera, justamente en momentos en los cuales se benefician del boom en los precios de los commodities. En general, todos los países estarían registrando menores tasas de crecimiento en el sector manufacturero con respecto a sus economías en conjunto, mientras aumentan su brecha en productividad con respecto a las economías desarrolladas. Esto ocurriría con Chile, Colombia, Brasil y Argentina, países examinados en el estudio y que reducirían su productividad con respecto a Estados Unidos, tanto en actividades manufactureras intensivas en conocimiento, como en otras intensivas en el uso de recursos naturales (Abeles & Rivas, 2011).

Pero los efectos del boom de recursos generados por la exportación de commodities no sólo han modificado la estructura productiva de estos países, sino que también ha impactado en la oferta y demanda de bienes y servicios dentro de estas economías. Al analizar información de cuentas nacionales por el lado del gasto, se observa un patrón similar entre los 6 países analizados. El flujo de recursos a estas economías provocó una sostenida expansión de la demanda interna, que creció a una tasa promedio del 6.4% entre 2002 y 2011.

Argentina experimentó la mayor expansión, con un crecimiento promedio anual del 9.3% en el período analizado, impulsada fuertemente por el considerable incremento de la

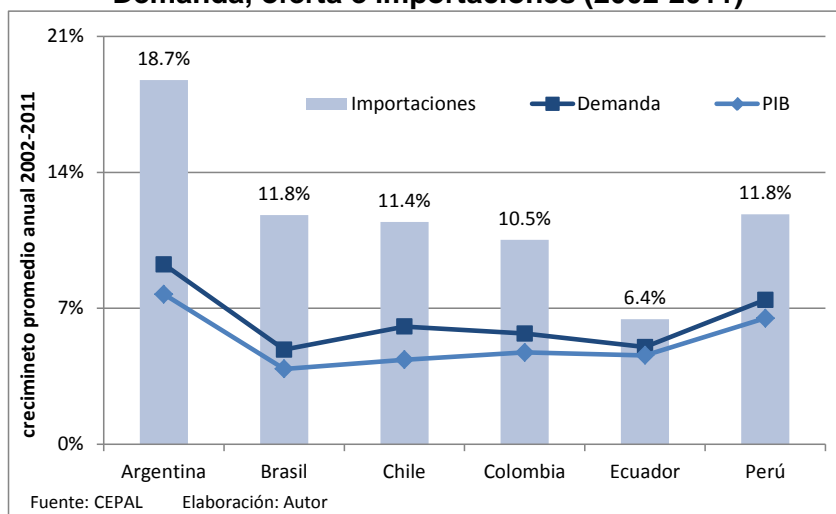
inversión, con un aumento promedio anual de la formación bruta de capital fijo (FBKF) del 16.4% y crecimientos del gasto público, del consumo privado y de las exportaciones, superiores al 6% promedio anual. Con un incremento en la demanda interna en el orden del 7.4% promedio anual, Perú también registró un importante aumento de la FBKF del 13.3% promedio anual y considerables incrementos de las exportaciones (7.4%), gasto público (6.8%) y consumo privado (5.5%). Chile y Colombia presentaron crecimientos de la demanda interna cercanos al 6%, con aumentos de la inversión que promediaron un 10% anual y con crecimientos de los otros componentes en el orden del 5%. Finalmente, Brasil y Ecuador fueron los países con las menores tasas de crecimiento de su demanda interna, pero con aumentos significativos, en el orden del 5% promedio anual; con sostenidos crecimientos en la FBKF, exportaciones, gasto público y consumo privado (ver Gráfico III.16).

Gráfico III.16
Crecimiento anual de la demanda interna (2002-2011)



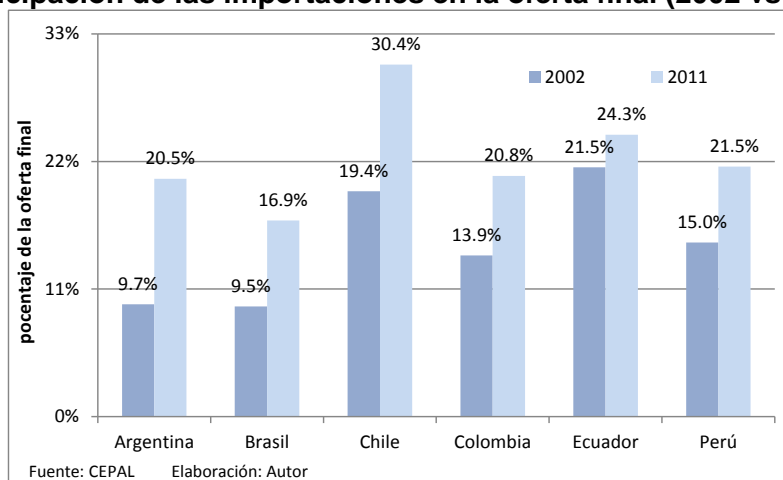
Estos aumentos de la demanda no han podido ser absorbidos con el crecimiento de la producción interna en todos los países analizados, llevando a una vertiginosa expansión de las importaciones en esas economías, como ya fue descrito en la Subsección III.1.1. Las diferencias entre el crecimiento de la demanda y el aumento del PIB promedian 1.1 puntos porcentuales entre los 6 países analizados, siendo Chile el país con la mayor diferencia (1.7 puntos porcentuales) y Ecuador el que presenta la menor (0.4 puntos porcentuales). Para satisfacer la demanda de bienes y servicios, esas economías han recurrido al mercado externo, expandiendo sus importaciones a tasas del 18.7% promedio anual en Argentina, del 11.8% en Brasil y Perú, del 11.4% en Chile, del 10.5% en Colombia y del 6.4% en Ecuador (ver Gráfico III.17).

Gráfico III.17
Demanda, oferta e importaciones (2002-2011)



Esto ha llevado a que la contribución de las importaciones dentro de la oferta final de bienes y servicios se incremente en todos los países analizados. En Chile y Argentina esa participación aumentó en más de 10 puntos porcentuales entre 2002 y 2011, pasando las importaciones a representar en el primer caso el 30.4% de la oferta final y en el segundo el 20.5%⁸. En Colombia y Perú, donde las importaciones representaban menos del 15% de la oferta de bienes y servicios, en la actualidad ya superan el 20%. Crecimiento que también se dio en Brasil, donde las importaciones pasaron a representar el 16.6% de la oferta final del gigante sudamericano, muy por encima del 9.5% que habían registrado en 2002. Finalmente en Ecuador un cuarto de la oferta interna es satisfecha con importaciones, superior al 21.5% registrado en 2002 (ver Gráfico III.18).

Gráfico III.18
Participación de las importaciones en la oferta final (2002 vs 2011)



⁸ En el caso argentino, los resultados no están condicionados a la crisis financiera del 2002, ya que luego del ajuste cambiario, las importaciones siguieron incrementando su participación en la oferta final.

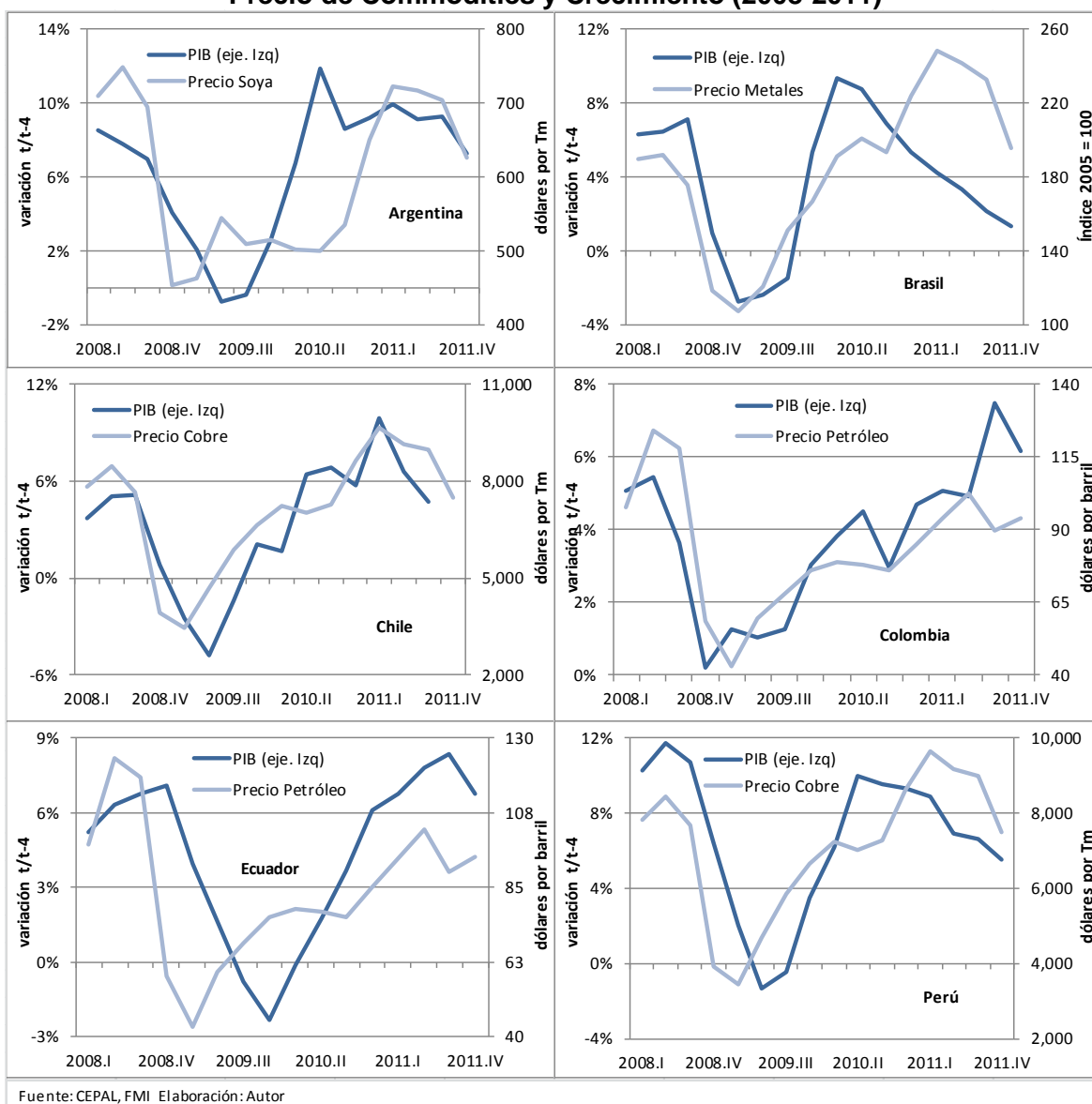
Esto llevaría a pensar que el proceso de reprimarización de las economías sudamericanas está provocando que una parte de la producción doméstica sea reemplazada por importaciones, usualmente con mayor valor agregado. Kuwayama describe esta situación así: *“El vínculo entre las exportaciones manufactureras y el valor agregado manufacturero puede ser examinado de la siguiente manera. Si el país en desarrollo no cuenta con una masa crítica de encadenamientos que provean «externalidades pecuniarias» a las firmas, debido a la falta de insumos intermedios nacionales o insuficiente demanda doméstica por parte de industrias o consumidores, importará una gran parte de insumos para la producción y exportará la mayor parte de la producción sin mayor valor agregado doméstico”* (Kuwayama, 2009, pág. 32).

A más de la reducción de la relevancia económica del sector manufacturero, como lo predice la teoría de la enfermedad holandesa, la dependencia de los recursos naturales también puede generar efectos perniciosos sobre el crecimiento de una economía, al vincularlo a los vaivenes en el precio de los commodities. Esto se hizo evidente para las economías sudamericanas durante la crisis financiera internacional de 2008 y 2009, cuando los precios de buena parte de las materias primas se desplomaron, mientras los países experimentaban considerables caídas en sus niveles de crecimiento. Como lo reseña el FMI: *“A partir del último trimestre de 2008, la región de América Latina se vio afectada por una grave y amplia gama de shocks externos. El costo del endeudamiento externo repuntó y los flujos de capital se tornaron negativos. Las exportaciones colapsaron por la combinación de menores precios de los commodities y la caída en los volúmenes de otras exportaciones. Las remesas y los ingresos por turismo cayeron”* (International Monetary Fund, 2009, pág. 13).

Al analizar la evolución del crecimiento anual del PIB a nivel trimestral para los países investigados, se puede constatar una progresiva reducción en el ritmo de crecimiento del indicador durante la crisis financiera internacional, coincidiendo ese descenso con la caída en el precio de los principales commodities exportados por ellos. Esa fuerte correlación se hace evidente en el caso de la recesión experimentada en Argentina durante el segundo y tercer trimestre de 2009, cuando el precio de la soya en el mercado mundial se había desplomado en más de 20 puntos porcentuales. En la medida que el precio se recuperó en el tercer trimestre de 2009 y las políticas contra cíclicas impulsaban la recuperación mundial, la economía argentina volvió a crecer, retomando los altos niveles de crecimiento observados antes de la crisis financiera internacional (ver Gráfico III.19).

La crisis fue aún más aguda en Brasil, que registró caídas en su PIB por tres trimestres consecutivos desde inicios de 2009. Desplome de la actividad económica que coincidió con la abrupta caída en el precio internacional de ciertos metales, de los cuales Brasil se había consolidado como importante exportador. El índice de precios de metales calculado por el FMI registró una caída anual de más del 40% durante el primer trimestre de 2009. La recuperación en el precio a finales de ese año, un contexto internacional más favorable y ciertas medidas gubernamentales, permitieron que el crecimiento en Brasil vuelva a despegar (ver Gráfico III.19).

Gráfico III.19
Precio de Commodities y Crecimiento (2008-2011)



Lo mismo ocurrió en Chile, país muy dependiente de las exportaciones de cobre. Cuando estalló la crisis financiera internacional, el precio de esa materia prima cayó 50%,

mientras la economía se contraía por tres trimestres consecutivos. Pero cuando el precio del cobre se recuperó al finalizar el año 2009, el país volvió a crecer. Algo muy similar a lo que paso en Perú, otro importante exportador de cobre. La economía peruana, que venía de crecer a tasas anuales superiores al 10%, pasó a experimentar decrecimientos en su economía durante el segundo trimestre y el tercer trimestre de 2009. Situación que coincidió con la caída en el precio del cobre antes descrita. Sin duda otros factores pudieron contribuir a esos ajustes en Chile y Perú, pero es innegable la importancia que tiene el precio de los minerales sobre el desempeño económico de ellos (ver Gráfico III.19).

Mientras que Colombia y Ecuador se vieron afectados por la considerable reducción del precio del crudo en el mercado mundial, que cayó un 56% anual durante el primer trimestre de 2009. Ecuador pasó de registrar crecimientos del PIB del 7% en el cuarto trimestre de 2008, a experimentar caídas en su producción en el orden del 2% un año después. Colombia logró capear de mejor manera la situación, ya que no registró una contracción de su economía durante la crisis financiera internacional, pero si presentó una considerable moderación en su crecimiento, al pasar de tasas en el orden del 5% durante los primeros trimestre de 2008 a tasas ligeramente superiores a cero en los primeros trimestres de 2009 (ver Gráfico III.19).

Claramente se observa un comportamiento de las economías sudamericanas fuertemente condicionado a la evolución de los precios de los commodities en el mercado mundial. La enorme cantidad de recursos que han sido generados por la explotación y exportaciones de estos productos en los últimos años, ha impulsado el crecimiento de estos países. Pero la crisis financiera internacional mostró que como estos ayudan a promover el crecimiento, también hacen a los países altamente dependientes de ellos, siendo más vulnerables ante shocks externos. Comportamiento que es o puede ser acentuado por la intervención pública dentro de la economía, ya que en muchos de estos países los gobiernos cuentan con una importante participación, directamente en la explotación de dichos recursos naturales, o indirectamente al controlar buena parte de sus ingresos por medio de políticas tributarias. La siguiente sección analiza la evolución de las cuentas públicas de los países sudamericanos, vinculándolas con el proceso de reprimarización y los efectos que la teoría económica predice sobre los gobiernos que dependen de esas rentas (ver Gráfico III.19).

Sección III.3. Las cuentas públicas

En muchos países sudamericanos, los ingresos del Estado en buena parte están dados por las rentas generadas en la explotación de recursos naturales. Como bien lo señala un informe de la OCDE en colaboración con la CEPAL; *“El aumento en los últimos años de los precios internacionales de las materias primas ha impactado al alza sobre ciertos ingresos fiscales en la región, principalmente asociados al petróleo (Colombia, Ecuador, México y Venezuela), minerales (Chile y Perú) y alimentos (Argentina y Perú)”* (OCDE/CEPAL, 2011, págs. 81-82). En estos países, las rentas generadas por la explotación de recursos naturales, llegarían a representar entre el 10% y el 50% de los ingresos fiscales del Estado, como se desprende de un estudio realizado por Campodónico (Campodónico, 2008).

En el contexto de altos precios de los commodities, los países que cuentan con recursos naturales han tenido un mayor poder de negociación frente a los inversionistas privados, estableciendo nuevas regulaciones tributarias y regalías adicionales por la explotación de ellos (OCDE/CEPAL, 2011). Así, *“los gobiernos de casi todos los países de la Región vienen impulsando reformas que tienen como objetivo una mayor participación del Estado en la renta de los recursos naturales”* (Campodónico, 2008, pág. 9). Esa intervención ha sido directa, mediante la participación de empresas estatales, o indirecta, con la apropiación de parte de los recursos generados por empresas privadas, mediante impuestos y tasas (Mulder, 2006).

Incluso en muchos países las recaudaciones por impuestos sobre la renta están fuertemente condicionadas al desempeño del sector primario exportador. Buena parte de esos tributos son pagados por empresas vinculadas a la explotación de recursos naturales, las cuales han visto incrementar significativamente sus rentabilidades gracias a los altos precios de las materias primas, trasladándose una buena parte de esos excedentes al estado como impuestos sobre dichas rentas. Así mismo, el dinamismo económico que genera la abundancia de recursos en las economías, por los altos precios de los commodities, permite obtener mayores ingresos fiscales por impuestos sobre el consumo y las rentas personales (OCDE/CEPAL, 2011). A su vez, en muchos países *“impuestos extraordinarios o espurios han sido también utilizados, y en algunos casos impuestos a la exportación e impuestos a la explotación de recursos naturales han sido incrementados, dado que son fáciles de recolectar y difíciles de evadir”* (Gómez Sabaini & Jiménez, 2012, pág. 26).

Como lo señala Campodónico, en los ingresos del Estado generados por la explotación de recursos naturales existen dos componentes. El primero es la renta fiscal, que incluyen los ingresos tributarios generados por esas actividades y los ingresos no tributarios por concepto de regalías y dividendos. El segundo es la renta de la empresa estatal por las utilidades obtenidas (Campodónico, 2008). Al referirse a esa renta del Estado, el FMI señala que *“los aumentos de los ingresos provenientes de los productos básicos han tenido una contribución importante en el reciente crecimiento del ingreso en los principales países exportadores de dichos productos. Este crecimiento ha sido generado sobre todo por aumentos de los precios, pero también por aumentos en las regalías e impuestos relacionados con esos productos, y, en algunos casos, también por aumentos en el volumen de producción”* (Fondo Monetario Internacional, 2007, pág. 28).

Efectivamente, los ingresos fiscales de los países incluidos en este trabajo se han incrementado considerablemente durante los años analizados. En base a información proporcionada por el Banco Interamericano de Desarrollo, se puede establecer que los ingresos fiscales del Sector Público (descontada la inflación) crecieron anualmente entre 2002 y 2011, un 16.0% en el caso de Argentina, 14.4% en Ecuador, 10.7% en Perú, 8.3% en Chile, 6.1% en Brasil y 5.0% en Colombia (ver Gráfico III.20).

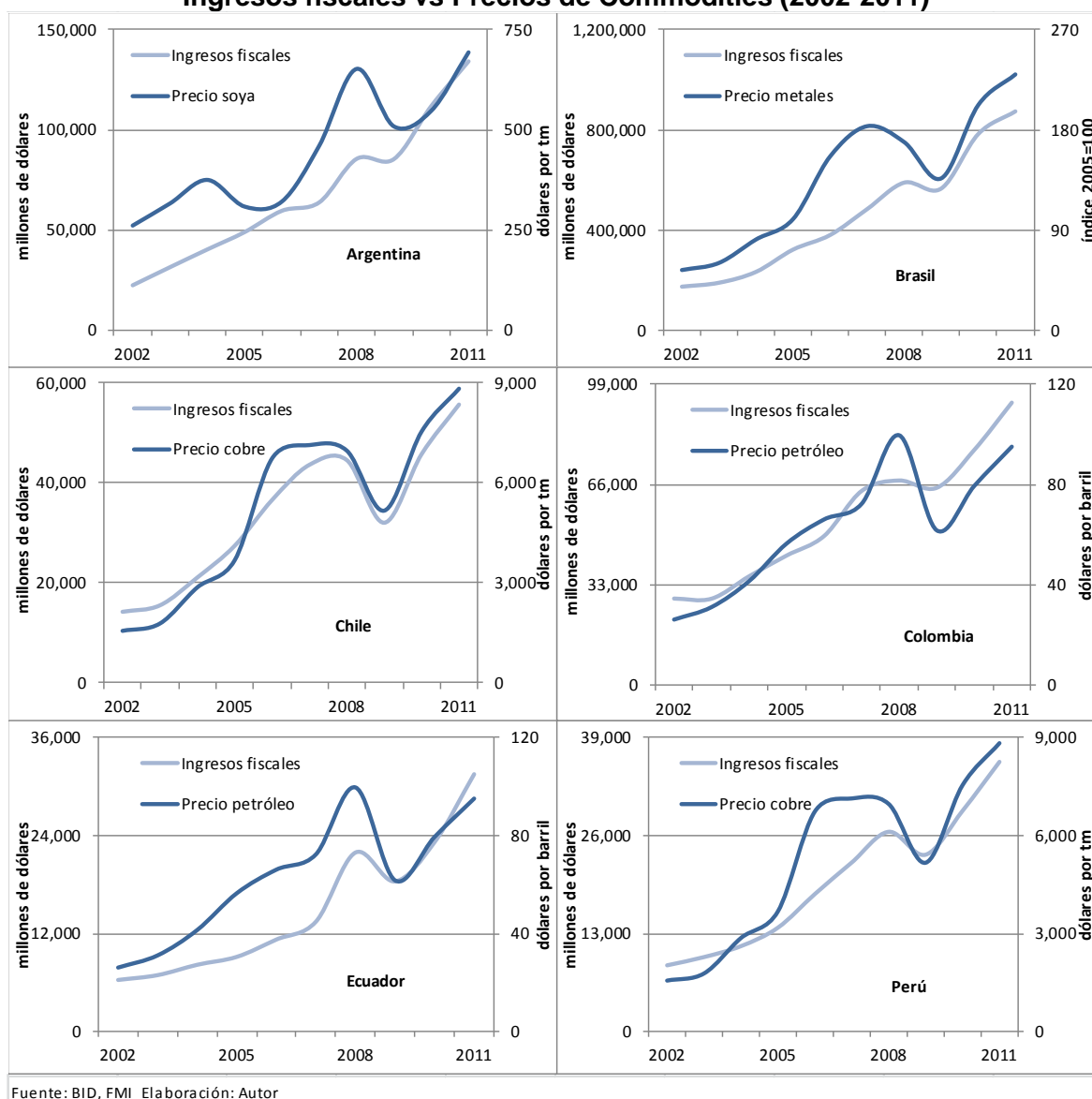
Crecimiento que estuvo muy vinculado a la trayectoria en el precio de los principales commodities exportados por estos países. Así, cuando se vincula el comportamiento de los ingresos fiscales en estas economías con la evolución en el precio de esas materias primas, se constata una alta correlación en todos los casos⁹. Los ingresos fiscales en el caso de Argentina presentan una correlación de 0.9 con respecto al precio de la soya en el mercado internacional. Cuando el precio cayó en 2009, los ingresos se estancaron, recuperándose nuevamente cuando los precios de la soya volvieron a subir. Situación similar experimentó Brasil, viendo incrementar fuertemente sus ingresos fiscales en la medida que el precio de los metales en el mercado internacional crecía. Pero cuando estos se redujeron durante la crisis internacional, los ingresos bajaron, presentándose una correlación del 0.93 entre las dos variables (ver Gráfico III.20).

Esas correlaciones son aún más altas en el caso de los países exportadores de minerales, presentando Chile una correlación de 0.98 entre sus ingresos fiscales y el precio del cobre, valor que se reduce ligeramente a 0.93 en el caso de Perú. Efectivamente, entre 2008 y 2009, los precios del cobre se desplomaban cerca de un

⁹ Se correlacionó el precio promedio anual de la principal materia prima exportada por cada país, con los Ingresos Totales del Sector Público para cada año calendario en valores constantes, según estadísticas del BID.

26%, mientras que los ingresos fiscales caían un 28.1% en Chile y un 11.5% en Perú. Siendo consistente esta evolución con la mayor dependencia del primero en las exportaciones de Cobre, mientras que Perú se benefició de las exportaciones de Oro, que incrementaron sus precios durante la crisis, dado que el mineral es usado como reserva de valor. Cuando los precios del cobre volvieron a subir, los ingresos fiscales en los dos países se recuperaron (ver Gráfico III.20).

Gráfico III.20
Ingresos fiscales vs Precios de Commodities (2002-2011)



Finalmente, Colombia y Ecuador, países que dependen en buena medida de la explotación de petróleo, presentaron correlaciones entre el precio del crudo y sus ingresos fiscales cercanas a 0.9. Los ingresos crecieron fuertemente en Ecuador mientras el petróleo incrementaba su precio en el mercado internacional, pero cuando

estalló la crisis internacional y el precio cayó, los ingresos se redujeron un 16.1%. Mientras que en Colombia, los ingresos se estancaron a raíz de la caída en el precio del petróleo y sólo se recuperaron cuando el precio volvió a incrementarse en los mercados internacionales (ver Gráfico III.20).

La maldición de los recursos naturales señala que la dependencia de los ingresos fiscales a las fluctuaciones en los precios de las materias primas, genera graves distorsiones en la economía, ya que los gobiernos tienden a gastar los ingresos adicionales generados durante la época de bonanza, pero cuando esta termina, los países se enfrentan a severos ajustes en el sector público, con los efectos perniciosos que esto genera sobre el ciclo económico. Como ya se observó previamente, durante la crisis financiera de 2008 y 2009, los países analizados presentaron un débil comportamiento de la economía en la medida que los recursos provenientes de la explotación de recursos naturales se reducían.

La existencia de abundantes recursos naturales *“puede complicar la política fiscal, haciendo difícil la determinación del nivel apropiado y sostenible del gasto a ser llevado a cabo por el sector público. Adicionalmente, en la medida que los yacimientos de estos tipos de productos son agotables, resulta necesario incorporar consideraciones de equidad entre diferentes generaciones en el diseño de las políticas fiscales”* (Jiménez & Tromben, 2006, pág. 7). Por lo tanto, si los ingresos fiscales están relacionados con las fluctuaciones en los precios de ciertos commodities, es importante identificar si el comportamiento del gasto público en los países analizados ha sido procíclico o anticíclico.

En primer término, hay que partir reconociendo que el considerable incremento de los ingresos fiscales observados en los últimos años ha ido de la mano de una importante expansión del gasto público en los países de la región. Entre 2002 y 2011, el gasto público real en Argentina se expandió a una tasa promedio anual del 15.8%, en Ecuador del 14.7%, en Perú del 7.9%, en Chile del 6.8%, en Brasil del 5.4%, y en Colombia del 4.2%. Cabe aclarar que en todos los casos con excepción de Ecuador, el gasto público creció a tasas ligeramente inferiores a las presentadas en el caso de los ingresos fiscales.

Sin embargo, cuando uno establece correlaciones entre el gasto público y los ingresos fiscales¹⁰ entre cada país, se constata que en Chile existe una débil correlación entre una

¹⁰ Se correlacionó los Ingresos Totales del Sector Público con los Gastos Totales del Sector Público para cada país analizado. Todos, datos anuales en valores constantes conforme a estadísticas del BID

y otra variable (0.66), mientras que en Argentina, Brasil y Ecuador la correlación sería cercana a uno. Valor que se reduciría ligeramente en el caso de Colombia y Perú, con correlaciones del 0.95. Esto confirmaría que en todos los casos con excepción de Chile, el gasto público estaría fuertemente condicionado a las fluctuaciones de los ingresos públicos. Esto puede ser ejemplificado al analizar el comportamiento de las dos variables durante la crisis financiera de 2009, cuando los precios de los commodities cayeron y los ingresos fiscales se vieron mermados. Efectivamente, en todos los países los ingresos cayeron, pero con intensidades diferentes. Chile, Ecuador y Perú registraron las caídas más pronunciadas, superiores al 10%, mientras que en Brasil, Colombia y Argentina las caídas fueron inferiores al 5%. Pero a pesar de esas caídas, el comportamiento en el gasto público fue diferente entre países, presentando Argentina, Colombia, Perú y Chile incrementos en el gasto público, mientras que Ecuador y Brasil vieron reducciones. Esto muestra que esos dos países presentaron un comportamiento procíclico del gasto, mientras que los otros registraron un comportamiento anticíclico, resaltándose nuevamente el desempeño de Chile, el cual, a pesar de contar con la mayor caída en sus ingresos fiscales, fue el que presentó el crecimiento del gasto más elevado.

Un estudio del FMI, elaborado por Leandro Medina, estableció la relación existente entre los precios de los commodities y el desempeño fiscal de los países latinoamericanos. En él se concluye que Chile se presenta como un «outlier» en América Latina, ya que es de los pocos países de la región donde los shocks en el precio de las materias primas, no afecta fuertemente su posición fiscal, en contraste con el resto de economías sudamericanas. Así, un shock en el precio de los commodities afecta la evolución del gasto primario en un período de 10 trimestres con las siguientes magnitudes: 14.3% en Colombia, 12.9% en Argentina, 9.7% en Ecuador, 7.9% en Brasil, 4.1% en Perú y 3.9% en Chile (Medina, 2010).

En otro trabajo, Ricardo Martner resalta que para establecer si existe una política fiscal procíclica, no es suficiente el analizar la evolución del gasto público, sino que también se debe revisar el comportamiento del resultado fiscal y de la deuda pública (Martner, 2007). Cuando se analizan esas variables, se constata que la mayor parte de países presentan una sostenida reducción del peso de la deuda pública en su economía, mientras registran positivos resultados fiscales. Esto mostraría que los abundantes recursos públicos obtenidos en los últimos años han permitido fortalecer las cuentas fiscales de las economías sudamericanas. Como lo señala Martner, *“se ha utilizado al menos parte de los recursos no programados para contraer el peso de la deuda pública en la economía, con la clara intención de beneficiar a las generaciones futuras. Las medidas de prepago y*

de recomposición de la deuda pública han sido frecuentes en los últimos años: ello muestra que la discrecionalidad fiscal no es sinónimo de políticas irresponsables” (Martner, 2007, pág. 26).

Chile ha sido un pionero en la región al establecer una serie de políticas públicas con la finalidad de estabilizar el comportamiento del gasto público en el largo plazo, evitando los vaivenes ocasionados por las oscilaciones en los precios del Cobre. Para lo cual, el país creó un fondo de estabilización que acumula los excedentes obtenidos por los altos precios de los minerales, para utilizarlos cuando estos se desploman. Además estableció una serie de reglas macro-fiscales a ser cumplidas, para limitar la existencia de déficits fiscales y el arbitrario crecimiento del gasto público (Mulder, 2006). Otros países también han establecido leyes de responsabilidad fiscal con la finalidad de sostener las cuentas públicas a largo plazo, mediante el control del endeudamiento público y del gasto público (Martner, 2007). Pero en general, *“la mayor prudencia que se ha observado en los últimos años ha estado basada en un cierto consenso que no ha dado pie a instituciones fiscales”* (Martner, 2007, pág. 32).

Y si bien, en todos los países se observa una sostenida reducción del endeudamiento público, en Argentina y Ecuador se debe principalmente a la moratoria declarada sobre ciertos tramos de la deuda y a los procesos de renegociación resultantes de las mismas. Incluso en esos dos países, el gasto público ha aumentado su participación en la economía entre 9 (Argentina) y 25 (Ecuador) puntos porcentuales del PIB, lo que luce insostenible a largo plazo, si no se mantienen precios de la soya y petróleo elevados. Justamente, esa falta de instrumentos de control presupuestario provoca que las enormes rentas obtenidas en los últimos años dinamicen las economías sudamericanas, pero no necesariamente con una perspectiva a mediano y largo plazo. Como lo señala Martner, *“algunas mejoras contribuirían considerablemente a reducir la incertidumbre sobre la orientación de la política fiscal. La existencia de estas reglas fiscales, como la externalización de las proyecciones de ingresos, una regla estructural o la constitución de fondos de estabilización de materias primas o de tributos, mejoraría la economía política del proceso y la percepción de los mercados”* (Martner, 2007, pág. 32).

Sin duda, en todos los países analizados, el Estado se ha visto favorecido por las rentas generadas por la explotación de recursos naturales. En general, la cómoda situación propiciada por esos flujos, no ha posibilitado establecer instrumentos que permitan contrarrestar los efectos perniciosos de la reprimarización. *“Tomando en cuenta las tendencias del comercio internacional, con un fuerte soporte de demanda al precio de*

materias primas en el mediano plazo, la región no ha hecho los suficientes esfuerzos para fortalecer su estructura fiscal e institucional” (Bárcena & Serrá, 2012, pág. 214). En resumen, los positivos resultados fiscales se dan en un contexto de auge, donde el Estado, que controla buena parte de esos recursos, no ha conseguido frenar el proceso de reprimarización. La búsqueda y apropiación de esas rentas ha desincentivado la diversificación productiva en estos países.



Universidad de
San Andrés

CONCLUSIONES Y OBSERVACIONES FINALES

El auge en el precio de las materias primas en los últimos años ha provocado que los países latinoamericanos tiendan a una reprimarización de sus exportaciones, aumentando la concentración en pocos bienes primarios de una gran parte de la oferta exportable. Así, Chile y Perú, dependen en buena medida de las exportaciones de cobre y otros minerales, Ecuador y Colombia presentan una amplia dependencia de las exportaciones de petróleo, mientras que en Argentina la soya pasó a ser el principal producto de exportación del país, situación similar a la observada en Brasil, que aumentó la dependencia de las exportaciones de hierro y acero. Los bienes primarios representan en la actualidad entre el 25% (Argentina) y el 70% (Ecuador) de las exportaciones de los países analizados. Participación que creció en todas las economías con la excepción de Argentina.

El boom en las exportaciones de bienes primarios permitió generar flujos importantes de divisas a la región, propiciando un incremento de reservas y la apreciación del tipo de cambio real (excepto en Argentina). Algunas economías se beneficiaron del ingreso de divisas en la cuenta financiera, principalmente inversiones directas y de cartera, lo que también contribuyó a la apreciación del tipo de cambio. Estos positivos resultados externos se pusieron a prueba durante la crisis financiera de 2009, cuando las economías enfrentaron problemas de balanza de pago, mostrando la dependencia de las cuentas externas al comportamiento del precio de los commodities. Problemas que rápidamente se contagiaron al sector real, presentando todos los países una abrupta caída en la actividad económica, a medida que los precios de las materias primas se desplomaban.

En los años de bonanza, la demanda interna creció fuertemente en todos los países, incluso a tasas superiores a la producción doméstica, lo que provocó un rápido incremento de las importaciones. Esta situación fue consistente con la apreciación del tipo de cambio, que abarató los productos importados frente a la producción local. La actividad manufacturera creció a menores tasas que las de la economía en su conjunto, sugiriendo que parte de la industria fue desplazada por una creciente importación y la especialización en actividades primarias. El sector público, que administró buena parte de esos excedentes, registró un considerable incremento de su participación en la economía, con un sostenido crecimiento de los ingresos fiscales, muy ligado a la evolución en el precio de los commodities.

Esos abultados recursos permitieron que en la mayor parte del período analizado los países presenten positivos resultados fiscales, que estuvieron acompañados de continuas reducciones en el peso del endeudamiento público en la economía. En general, los gobiernos implementaron algunas medidas que permitieron mantener cierto control sobre el comportamiento del gasto público, buscando administrar más eficientemente los recursos generados por el boom en los precios de las materias primas. Chile fue pionero en la región, al mantener un fondo de estabilización con los excedentes generados por los altos precios del cobre. Sin embargo, la política fiscal no ha evitado que estas economías experimenten síntomas de enfermedad holandesa y más bien la ha fortalecido, con una amplia expansión del gasto público, que impulsó la demanda interna y promovió aún más la importación de bienes, creando un pernicioso círculo vicioso, la maldición de los recursos naturales.

América Latina tiene que enfrentar estos retos, ya que si bien han existido avances en términos socioeconómicos durante los últimos años, en buena medida se está viviendo una «ficción», con bonanzas económicas sustentadas en la explotación de recursos naturales, pero con sectores productivos menos competitivos que en otras regiones del mundo y en muchos casos, pasando a ser sociedades rentistas, dependientes de los recursos que redistribuye el Estado. Se deben fortalecer las instituciones y promover políticas públicas que diversifiquen el aparato productivo de los países, buscando posicionar a las economías latinoamericanas como proveedores, ya no de materias primas, sino de productos elaborados, incrementando el valor añadido en la exportación de bienes agropecuarios, mineros y energéticos.

BIBLIOGRAFÍA

- Abeles, M., & Rivas, D. (2011). *Growth versus development: different patterns of industrial growth in Latin America during the 'boom' years*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American Economic Review*, 1369-1401.
- Alvarez, M. (2011). *Los 20 años del MERCOSUR: Una integración a dos velocidades*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.
- Aoki, M., & Edwards, S. (1982). *Export Boom and Dutch Disease: A Dynamic Analysis*. Los Angeles: UCLA Department of Economics.
- Arezki, R., & Brückner, M. (2010). *Commodity Windfalls, Polarization, and Net Foreign Assets: Panel Data Evidence on the Voracity Effect*. Washington DC.: International Monetary Fund.
- Arezki, R., Hamilton, K., & Kazimov, K. (2011). *Resource Windfalls, Macroeconomic Stability and Growth: The Role of Political Institutions*. Washington: FMI.
- Auty, R. M. (1993). *Sustaining development in mineral economies: The resource course thesis*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Banco Central del Ecuador. (2010). *La Economía Ecuatoriana Luego de 10 Años de Dolarización*. Quito: BCE.
- Bárcena, A., & Serrá, N. (2012). *Reforma fiscal en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal.
- Campodónico, H. (2008). *Renta petrolera y minera en países seleccionados de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2008). *Cuadernos estadísticos N° 36: Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*. Santiago: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2011). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2011*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2011). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2010-2011*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina. (2011). Volatilidad de precios en los mercados agrícolas (2000-2010): implicaciones para América Latina y opciones de políticas. *Boletín CEPAL/FAO/IICA*, 1-34.
- Corden, W. M., & Neary, J. P. (1982). Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy. *The Economic Journal*, 825-848.

Cortes Neri, M. (2010). *A Nova Classe Média: O Lado Brilhante dos Pobres*. Rio de Janeiro: Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas.

De la Torre, A. (2011). Evitando la maldición de los recursos naturales. *Boletín Informativo Techint*, 9-23.

Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2011). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: análisis y derivaciones de la balanza de pagos*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.

Fanelli, J. M. (2011). Recursos naturales: ¿Bendición o maldición? Sobre la experiencia argentina de los 2000. *Boletín Informativo Techint*, 49-62.

Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2008). *International Economics*. New York: Worth Publishers .

Fondo Monetario Internacional. (2007). *Perspectivas Económicas Las Américas* . Washington, D.C.: FMI.

Fontaine, G. (2002). Sobre bonanzas y dependencia: Petróleo y enfermedad holandesa en Ecuador. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 102-110.

Fontaine, J. A., & Vergara, R. (2000). ¿Debe Chile Dolarizar? En PUC, *Cuaderno de Economía N° 110* (págs. 227-239). Santiago: PUC.

Frenkel, R., & Rapetti, M. (2011). *Fragilidad externa o desindustrialización: ¿Cuál es la principal amenaza de América Latina en la próxima década?* Santiago: CEPAL.

Gelb, A. H. (1988). *Oil Windfalls: Blessing or Curse?* New York: Oxford University.

Gómez Sabaini, J. C., & Jiménez, J. P. (2012). *Tax structure and tax evasion in Latin America*. Quito: Cepal.

Hutchison, M. M. (1990). *Manufacturing sector resiliency to energy boom: Empirical evidence from Norway, The Netherlands and the United Kingdom*. Basilea: Bank of International Settlements.

International Monetary Found. (2009). *Regional Economic Outlook: Western Hemisphere Oct 09*. Washington D.C.: IMF.

Jiménez, J. P., & Tromben, V. (2006). *Política fiscal en países especializados en productos no renovables en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Kim, C.-S., & Kim, Y.-S. (2008). *Natural Resource Abundance and Economic Growth Revisited: Latin America and Developed Countries from a Comparative Perspective*. Seul: Asian Journal of Latin American Studies.

Kosacoff, B. (. (2007). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas: La economía argentina 2002-2007*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.

Kuwayama, M. (2009). *Quality of Latin American and Caribbean Industrialization and Integration into the global economy*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Martner, R. (2007). *La política fiscal en tiempos de bonanza*. Santiago de Chile: Cepal.
- Medina, L. (2010). *The Dynamic Effects of Commodity Prices on Fiscal Performance in Latin America*. Washington DC.: International Monetary Fund.
- Mulder, N. (2006). *Aprovechar el auge exportador de productos básicos evitando la enfermedad holandesa*. Santiago: CEPAL.
- Naciones Unidas. (2011). *Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social: Una mirada desde las pymes*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Navajas, F. (2011). Energía, maldición de recursos y enfermedad holandesa. *Boletín Informativo Techint*, 85-99.
- Neary, J. P. (1982). *Real and monetary aspects of the 'Dutch disease'*. Dublín: University College Dublin. School of Economics.
- OCDE/CEPAL. (2011). *Perspectivas Económicas de América Latina 2012: Transformación del Estado para el Desarrollo*. París: OECD Publishing.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (2005). *El estado de los mercados de productos básicos agrícolas*. Roma: FAO.
- Organización Mundial del Comercio. (2010). *Informe sobre el Comercio Mundial 2010: El comercio de recursos naturales*. Ginebra: OMC.
- Reina, M. (2010). *Internacionalización de la economía colombiana: comercio e inversión*. Bogotá: CAF - Fedesarrollo.
- Robinson, J. A., Torvik, R., & Verdier, T. (2006). *Political Foundations of the Resource Curse*. *Journal of Development Economics*.
- Sachs, J. D., & Warner, A. M. (1997). *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. Cambridge: Center for International Development and Harvard Institute for International Development.
- Schuschny, A. R., Durán Lima, J. E., & Miguel, C. d. (2008). *Política comercial de Chile y los TLC con Asia: evaluación de los efectos de los TLC con Japón y China*. Santiago: Comisión Económica para América Latina.
- Sinnott, E., Nash, J., & De la Torre, A. (2010). *Los recursos naturales en América Latina y el Caribe: ¿Más allá de bonanzas y crisis?* Washington DC.: Banco Mundial.
- United Nations Conference on Trade and Development. (2004). *Commodity Atlas*. Nueva York y Ginebra: UNCTAD.
- United Nations Conference on Trade and Development. (2004). *Commodity Atlas*. New York: UNCTAD.
- United Nations Conference on Trade and Development. (2005). *Trade and Development Report 2005*. Nueva York y Ginebra: UNCTAD.



Universidad de
San Andrés