



**RIESGOS GLOBALES Y REGIONALES:
ENTENDERLOS PARA COMPETIR**

E-book



Bartolomé Mitre 562 – 8vo piso. Buenos Aires, Argentina.
Tel.: (011) 4820-3993 / 4820-1000.

Índice

Presentación.....	2
Introducción	
Por Félix Peña	3
La variable geopolítica en tiempo de Globalización de Riesgos	
Por Esteban Actis	5
Globalización y geopolítica en un mundo en disrupción	
Por Federico Merke	12
Segregación social e irrelevancia geopolítica: tribulaciones latinoamericanas en un mundo turbulento	
Por Andrés Malamud	18
Comercio internacional: gobernanza, riesgo y resiliencia	
Por Julieta Zelicovich.....	21
Las cadenas globales de valor en un mundo en transición	
Por Paloma Ochoa	33
Riesgos naturales, riesgos sociales: la producción agroindustrial en el Cono Sur	
Por Mariano Turzi.....	41
Economía del conocimiento: ¿Qué implica para América Latina?	
Por Romina Gayá.....	47
Inteligencia competitiva para la gestión de riesgos	
Por Ezequiel Eborall y Norberto Pontiroli.....	60
Sobre los autores	66

Presentación

Este libro está conformado por una serie de artículos elaborados por especialistas en materia internacional que llevaron a cabo el dictado del Programa Ejecutivo sobre Riesgos Globales y Regionales de Fundación ICBC durante la segunda mitad del año 2022. Esta compilación tiene como objetivo reflejar la mirada de estos referentes sobre los temas abordados.

El Programa Ejecutivo sobre Riesgos Globales y Regionales consiste en una capacitación destinada a promover conocimientos y herramientas para construir mejores diagnósticos sobre las tendencias y cambios en curso en el escenario global y regional, de manera tal que contribuya a administrar riesgos e identificar oportunidades.

La compilación de los artículos y la edición del libro estuvo a cargo de Ezequiel Eborall y Norberto Pontiroli.

Las opiniones y valoraciones vertidas en los artículos son atribuibles a sus autores y no a Fundación ICBC.

Mayo 2023.

Introducción

Riesgos Globales y Regionales en las inversiones transnacionales

Por Félix Peña

El actual es un período de las relaciones internacionales en el que la cuestión de los riesgos globales y regionales está presente en los diagnósticos que debe elaborar cualquier empresa que intenta proyectarse al mundo con sus inversiones. En esta nota introductoria nos referiremos a uno sólo de los varios enfoques posibles al abordarse la cuestión de los riesgos globales y regionales en las inversiones transnacionales.

Es el enfoque de las empresas que se interrogan sobre la conveniencia de las decisiones que eventualmente tienen que adoptar con respecto a sus inversiones productivas en otro u otros países que pertenecen a diferentes regiones organizadas.

Ello es más notorio a la hora de determinar los factores a evaluar y a tener en cuenta, al tomar decisiones concretas sobre las inversiones productivas internacionales de una empresa, cuando están referidas a países de una otra región geográfica organizada específica.

En los tiempos recientes la necesidad de ese tipo de interrogante se ha tornado como algo imposible de evitar, sin que eventualmente tenga luego costos significativos, tanto para la respectiva empresa como para quienes en ella adoptan sus decisiones relevantes en materia de inversiones productivas internacionales.

Y sería uno de los tantos impactos de las nuevas realidades internacionales, en las que los protagonistas de empresas que operan en otros mercados están cada vez más expuestos a realidades de cambios continuos de situaciones, que son muchas veces imprevistas.

La calidad y precisión técnica del análisis de los factores que inciden en el balance de los riesgos que pueden impactar en las decisiones de inversión productiva de una empresa que opera en otros mercados, es entonces algo importante en la gestión de tal empresa y para quienes participan en ella como protagonistas relevantes.

La cuestión puede tornarse más compleja para una empresa y para sus ejecutivos y cuadros técnicos, si es que eventualmente llegaran a una conclusión negativa con respecto a la decisión de invertir en un determinado mercado, y luego se enfrentan a un escenario de inversiones exitosas llevadas adelante en el mismo país y sector por otras empresas competidoras, de igual o distinto origen o nacionalidad.

De ahí la importancia que la Fundación ICBC atribuye a esta dimensión del Programa Ejecutivo sobre Riesgos Globales y Regionales. Ello se debe a que estamos en una época en la que ya se ha tornado evidente la cuestión de la calidad y eficacia de las decisiones de inversiones productivas en otros mercados. Pueden ser estos de la misma región a la que pertenece la empresa que efectúa la inversión – como sería el caso de una empresa de un país

sudamericano que invierte para operar en forma estable en otro país del mismo espacio regional sudamericano- o sea el caso en el que la inversión se efectúa en un país perteneciente a otras regiones, como sería, por ejemplo, el caso de inversiones para operar en países europeos en el marco del eventual acuerdo del Mercosur con la Unión Europea.

La apreciación de las condiciones de riesgo vinculadas a las decisiones de inversión productiva que un país efectúa en otro país, requiere tomar en cuenta el marco institucional más amplio resultante del conjunto de factores legales que hacen a las relaciones entre los dos países involucrados. Por ejemplo, el hecho que entre dos países de una misma región exista un marco institucional y legal favorable a la integración económica, podría generar un cuadro más favorable a si tal marco no existiera o no fuera percibido como eficaz o creíble.

Entre países de distintas regiones, la eficacia y credibilidad de una inversión productiva de un país en otro, podrían ser también la resultante de las respectivas participaciones de los países involucrados en marcos institucionales y legales de alcance internacional y global, como puede ser el caso, por ejemplo, de las reglas pactadas en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio. Y, sobre todo, podría ser la resultante del marco institucional y las reglas de juego, generados por los acuerdos interregionales que se celebren entre procesos de integración o de cooperación económica pertenecientes a diferentes regiones.

En el actual escenario internacional, es posible que esta sea una creciente realidad que tendrán que encarar los países de la región latinoamericana que lleven adelante sus estrategias de cooperación e integración económica con otras regiones del mundo, tal como sería el caso de los acuerdos con distintos tipos de procesos que se desarrollen, por ejemplo, en África, en Asia-Pacífico, en Europa y en la América del Norte.

Asimismo, el grado de vinculación que exista entre estos acuerdos regionales puede incidir también en el desarrollo de redes más extensas de compromisos jurídicos con alcances económicos, que tampoco podrían ser desconocidos por quienes adoptan decisiones de inversión a escala transnacional.

La variable geopolítica en tiempo de Globalización de Riesgos

Por Esteban Actis

La irrupción de factores políticos (el surgimiento de fuerzas iliberales en el corazón del sistema), geopolíticos (disputa política entre EEUU y China, conflicto militar entre Rusia y Ucrania) y entrópicos (pandemia, cambio climático) han provocado que en cualquier hoja de ruta del mundo corporativo además de intentar minimizar costos y alcanzar la eficiencia se deban principalmente intentar minimizar riesgos.

Desde el 2016 a la fecha, el proceso de globalización tuvo alteraciones importantes ya no desde un aspecto cuantitativo (disminución desde la crisis del 2008 del comercio global de bienes sobre el PBI mundial) sino ya cualitativo. El Brexit y la administración Trump fueron un duro golpe al andamiaje ideológico-institucional. Los episodios mostraron con claridad que para un parte importante de las elites políticas en occidente el progreso y bienestar de la ciudadanía, así como la revitalización del poderío estatal no iba de la mano con la profundización de la globalización (de costos). El *America First* de Trump o *Let's take back control* que agitó la campaña a favor del Brexit son simbólicos en este punto. Por primera vez, los planes de inversión de muchas firmas norteamericanas eran abiertamente cuestionados por la Casa Blanca, así como sus negocios con determinadas naciones. A su vez, cientos de empresas europeas vieron alterados sus planes de negocios con el Reino Unido debido a su salida de la Unión Europea en un proceso negociador entre Bruselas y Londres que fue largo, traumático y plagado de incertidumbre.

En los últimos años, el impacto se dio de lleno en la base material, más específicamente en los flujos de la globalización (comercio e inversión) como consecuencia del surgimiento y retroalimentación de riesgos geopolíticos y entrópicos (pandemia, cambio climático) que han alterado y afectado las cadenas globales de valor y de suministros. Para el mundo corporativo empresarial, la pandemia y la guerra entre Rusia y Ucrania obligan a repensar en dos años los modelos de negocios. Si se adiciona el cambio climático y la transición energética, los impactos sobre la globalización dejan de ser cuantitativos y coyunturales para ser cualitativos y de carácter estructural.

Solo a modo de ejemplos: las góndolas vacías en Londres a mediados del 2021 se debieron a un problema de oferta (laboral) por las restricciones de la crisis pandémica pero también por las alteraciones del traumático Brexit en el mercado de trabajo británico. El faltante de los semiconductores (insumo clave para la Industria 4.0) ha sido consecuencia de la irrupción de distintos *lockdowns* en países ensambladores, pero también por las tensiones entre EEUU y China en ese estratégico mercado tecnológico en la tan ansiada autosuficiencia. Los problemas energéticos de China a finales del 2021 no sólo obedecieron a los problemas que trajo el Covid-19 (ej. el cierre de minas de carbón en Mongolia) sino también a la prohibición de China de importar carbón australiano por el alineamiento político de Canberra con Washington. Por último, simultáneamente se tensionaban las cadenas de suministro agroindustriales y energéticas en el primer mes de guerra entre Rusia y Ucrania el rebrote pandémico en China y los estrictos confinamientos en ciudades como Shenzhen y Shanghái

paralizaban la actividad portuaria generando cuellos de botellas peores a los experimentados en 2020 y 2021.

Dos de los principales *drivers* que impulsan el cambio en la dinámica de la globalización son mutaciones en aquellos señalados en el apartado anterior: el “regreso de la geopolítica” y estrechamente vinculado la “interdependencia negativa” entre Estados Unidos y China.

Walter Russell Mead señaló el *The return of geopolitics* y el “fin de la falsa sensación de seguridad” en relación al hiato temporal descrito en el apartado anterior caracterizado por la confianza occidental de construir un *post-historical world* (Mead 2014, 2) de ganancias para todos los actores. El ascenso de grandes poderes (China) y la conflictividad entre grandes potencias han implicado, como queda de manifiesto con la guerra entre Rusia y Ucrania, que los supuestos viejos temas de la política internacional como las nociones de frontera, armamentos, autodeterminación nacional y esferas de influencia vuelvan a estar hoy sobre la mesa.

En esta dirección Blanchard y Pisani Ferry (2021) plantean que la relación entre economía y geopolítica debe ser vista en una forma más sistémica de la que se solía dar. Los economistas deberán ponderar el potencial de coerción por parte de los poderes estatales que controlan nodos o infraestructuras cruciales y los riesgos que implica participar en la economía global. En estrecha relación, Heiko Borchert (2020) resalta a la globalización como un fenómeno geoeconómico por excelencia. Mientras que gran parte del *mainstream* económico ha estado ponderando los beneficios de los intercambios globales de flujos tales como mercancías, datos, dinero, bienes y servicios, se ha pasado por alto una característica central de la globalización como es el rol de la infraestructura. Borchert señala que la infraestructura atraviesa corredores sujetos a múltiples intereses estatales y no estatales los cuales nunca se dieron en un vacío político, sino que han sido moldeados por fuerzas políticas. El cambio en esa correlación de fuerzas políticas altera los ambientes operativos de los negocios, las cadenas globales de valor y el desarrollo tecnológico corporativo. La centralidad de la “geoeconomía” queda más que nunca de manifiesta al mostrar que la infraestructura física y virtual no son apolíticas y neutrales. Las tensiones en occidente por firmas de capitales chinos en los puertos de Trieste y Sri Lanka así como el involucramiento directo de Estados Unidos en frenar el avance de empresas chinas en 5G y en el tendido de nuevos cables de fibra óptica submarinos son el mayor ejemplo. La disputa geopolítica por el control de los mares en Europa y Asia será sin lugar a dudas un aspecto central de la competencia entre grandes poderes

El cruzamiento de la variable geopolítica con el funcionamiento y desarrollo de las cadenas globales de valor es un *game changer*. Tal como lo han señalado funcionarios de las últimas administraciones estadounidenses (Trump y Biden) a la lógica de *free trade* se le suma la de *secure trade*. Las tensiones con China y la actual invasión de Rusia con Ucrania han provocado el abandono del tradicional enfoque sobre los beneficios del *offshoring* para impulsar lógicas de *reshoring*, *nearshoring* e incluso de *friend-shoring* -en relación a inversiones y entornos de comercios con países aliados- en particular en segmentos sensibles como los tecnológicos y de salud.

El círculo virtuoso de “Chimerica” (interdependencia económica entre Estados Unidos y China) comienza a entrar en tensión promediando la segunda década del siglo XXI. En la globalización estructurada bajo las CGV comenzó a emerger una dinámica que cambió la ecuación: la convergencia productiva y tecnológica de China (sus empresas). La redefinición del *engagement* entre las potencias ya es un hecho a partir del ingreso en una fase de “interdependencia negativa” (Actis y Creus, 2020)

El economista surcoreano Ha-Joon Chang (2013) explicó cómo las potencias industriales aplicaron un conjunto de políticas para alcanzar el estadio de desarrollo que luego fueron prohibidas en el régimen internacional de comercio. Para graficar este proceso recurrió a una analogía sumamente clara, de alguien que sube a la cima y después patea la escalera para que nadie más pueda subir al “desarrollo”. En la última década China logró una convergencia asombrosa con Estados Unidos en la dimensión comercial, el país asiático aumentó significativamente su participación en los flujos globales y –lo que es más importante– reemplazó a EE. UU. Como principal socio comercial en una cantidad considerable de países a lo largo y a lo ancho de todo el globo (Vogelmann 2020, 85). En la dimensión tecnológica, las firmas chinas escalaron hasta los eslabones más altos en las cadenas de agregación de valor, compitiendo con la potencia dominante en muchos de los segmentos claves de la denominada Industria 4.0 (Alisson et.al. 2021).

La complementariedad económica entre Estados Unidos y China motorizada por las firmas occidentales con subsidiarias en el gigante asiático comienza a desdibujarse para La irrupción de grandes firmas multinacionales de capitales chinos que logran disputar la parte más “jugosa” de las cadenas globales de valor, principalmente la innovación y el “saber hacer” del capitalismo, es la nota distintiva. El ejemplo más gráfico es probablemente la industria de la telefonía móvil y del manejo de datos. China pasó a ser ensambladora de Apple para los smartphones que se vendían en todo el mundo a superarla en ventas a nivel global con firmas propias (Huawei, Oppo, Xiaomi). Para sortear la “trampa de los ingresos medios” y convertirse en un país de ingresos altos, China ha dejado lentamente de apostar al *made in china* (ensamblaje y la manufactura) para pensar en el *designed and developed by China* (diseñado por China)

La disputa de la competitividad sistémica por la delantera en la frontera productiva es el corazón de lo que denominamos la “interdependencia negativa”. Como se mencionó, la cadena global de semiconductores es el ejemplo más concreto de cómo la disputa geopolítica presiona y altera la lógica de mercado en búsqueda de la mayor eficiencia (Brown 2020). Tanto el gobierno federal de Estados Unidos como distintos Estados (Arizona, Texas) vienen promoviendo diferentes políticas para convertir a esa geografía en la nueva Silicon Valley de los semiconductores y lograr una autosuficiencia en toda la cadena. La apuesta al *reshoring* en este mercado particular es muy fuerte. La taiwanesa TSMC ya ha comenzado a producir en la primera de las cinco fábricas proyectadas, con un valor de 12 mil millones de dólares. Por su parte, la surcoreana Samsung anunció hace días que fabricará en Austin (Texas) una fábrica con una inversión de 17 mil millones de dólares.

Las múltiples firmas que operan en la cadena (desde el EDA, diseño, materiales, manufactura) tienen en sus hojas de rutas escenarios en relación al riesgo geopolítico. El caso

más emblemático ha sido el holding holandés ASML, el cual tiene el monopolio en los últimos desarrollos de la tecnología litografía ultravioleta extrema (conocida como EUV), dicho equipamiento no está en mano de ninguna firma china. En 2017 la administración Trump logró frenar exportaciones a *partners* chinas que tenían un preacuerdo de compra.

¿Desglobalización o nueva globalización?

La globalización de riesgo no implica una reversión total de los flujos comerciales a niveles de mitad del siglo XX ni un desmantelamiento total de las Cadenas Globales de Valor como pilar de la producción del capitalismo actual. Como bien señala Dani Rodrik (Goldman Sachs, 2022;52022) los cambios que estamos experimentando no significan que el comercio global y la inversión estén a punto de colapsar; no nos dirigimos a un desacoplamiento significativo (desglobalización) como en la década de 1930. Lo que se debe analizar, según el economista de Harvard es “ese punto medio entre los excesos de la hiperglobalización que se está terminando y los peligros de la autarquía”

Adam Posen plantea que más que una retracción en la globalización estamos siendo testigo de una “corrosión”, en algunas dinámicas particulares.

“globalization isn't a single concept, but rather a multi-layered interaction between economies and societies along many dimensions, including trade and investment, the flow of people, finance and ideas, and the development of business relationships and networks. In some of these areas, globalization continues to expand. For example, trade relations between Asia-Pacific countries have deepened with the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). But, in other areas, globalization is contracting, as in the case of Russia's isolation and the broader economic fragmentation resulting from its invasion of Ukraine” (Goldman Sachs, 2022:4)

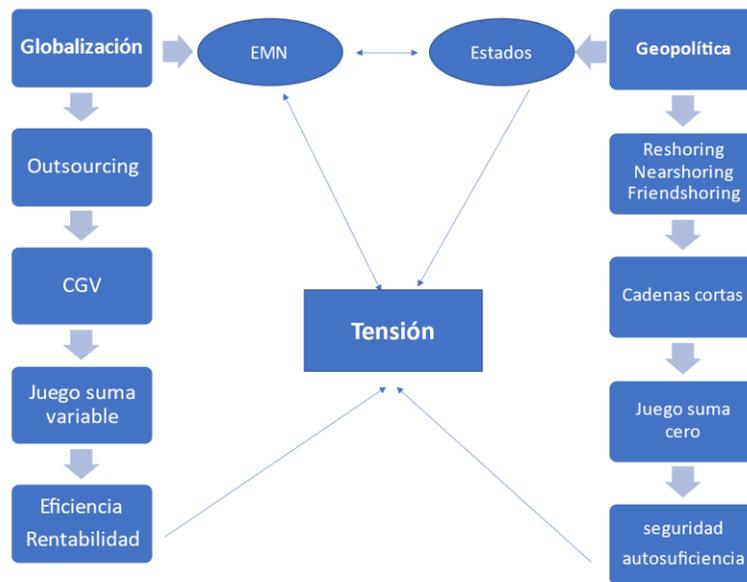
En función de lo que señalan Rodrik y Posen cabe destacar que la particularidad del actual “regreso de la geopolítica” se da en un fuerte contexto de interdependencia económica global. Como bien señaló Nicholas Mulder (2022) hay que remontarse a los años treinta del pasado siglo para encontrar economías del tamaño que hoy tiene Rusia (Japón e Italia) con importantes sanciones económicas y financieras por parte de occidente. Claro que la gran diferencia relativa es que en aquella oportunidad el mundo era bastante autárquico y dichas sanciones no implicaron una afectación a la seguridad alimentaria y energética global como sí sucede en la actualidad. Por su parte, la rivalidad tecnológica entre Estados Unidos y China tiene algunas remanencias con la experimentada entre las dos superpotencias en plena guerra fría visible en la carrera espacial (EEUU/URSS) en la década del cincuenta/sesenta. Sin embargo, en aquella oportunidad existía una integración vertical, autónoma y autosuficiente en la producción. En la actualidad, como queda en claro en el sector de semiconductores, la interdependencia entre China y Estados Unidos es muy fuerte, cualquier intento de desacoples tiene costos para productores y consumidores

En ese sentido, lo que estamos observando es una tensión entre la lógica de las corporaciones privadas que siguen queriendo maximizar rentabilidad desde la lógica de la globalización (de costos) y la lógica de las elites políticas de las potencias centrales que

buscan moldear la globalización a partir de las necesidades geopolíticas y geoeconómicas (Actis, 2022)

Moraes y Wigell (2020) han acuñado el concepto de Strategic capitalism para capturar este nuevo ciclo geoeconómico y analizar el comportamiento gubernamental de las potencias occidentales frente a los cambios analizados. Esta idea parte de pensar cómo se viene consolidando una forma intermedia de capitalismo que no encaja entre la clásica distinción entre Market capitalism y el State capitalism. En el “capitalismo estratégico” el Estado interviene fuertemente en mercados e industrias que considere importantes desde una perspectiva de seguridad nacional, pero adopta una postura liberal en otros mercados e industrias. El punto a destacar es que la gama de mercados e industrias sujetas a intervenciones es más amplia que en el capitalismo de mercado, pero más selectiva que bajo el capitalismo de estado.

Un punto que destacan es que el mundo corporativo además de verse tensionados por medidas geoeconómicas, muchas veces algunas empresas encuentran oportunidades y estimula el involucramiento gubernamental. El mercado de 5G es un buen ejemplo en esta dirección. Las firmas europeas Ericsson y Nokia han alcanzado y complementado su competitividad en dicho segmento a la par de los obstáculos de Estados Unidos y muchos de sus aliados en frenar la expansión de Huawei.



Fuente: elaboración propia

Más allá de algunos sectores sensibles específicos, no existe evidencia empírica -según los datos del *reshoring-index* que elabora Kearney) de un claro movimiento al *reshoring* de la economía estadounidense. Firmas como Tesla, BlackRock, Toyota, Volkswagen siguen operando en China más allá de las tensiones geopolíticas. Las declaraciones de Wi Li (Chief Investment Strategy de BlackRock) son ilustrativas: “Las esferas de influencia de China y Estados Unidos se están desacoplando. En el corto plazo esto puede conducir a la volatilidad del mercado, pero a más largo plazo si quieres llegar a China, tienes que ir a China” (Financial Time, 2021).

Como bien argumenta Zavorská (2022) la política es el principal driver de la narrativa del *reshoring*, no así el mercado. En el caso europeo y japonés tampoco existe evidencia que señale una salida de los negocios en China. Una mayor diversificación de riesgos ha sido la respuesta de muchas firmas a las tensiones geopolíticas, pero esto no ha implicado que automáticamente las empresas estarían motivadas a alejarse de la región.

Reflexiones finales: el 2022 y la aceleración conflictiva

No quedan dudas que estamos atravesando una nueva fase de globalización. La variable geopolítica juega y jugará un rol central en las relaciones económicas internacionales. El año 2022 ha mostrado con crudeza como la competencia entre grandes poderes y el “regreso de la geopolítica” tiene un potencial disruptivo para las cadenas globales y de suministro. La invasión de Rusia a Ucrania y las inéditas sanciones económicas y financieras de occidente a Moscú siguen alterando las dinámicas de los mercados mundiales. Por su parte, dicho conflicto militar sumado al recrudecimiento de las tensiones entre Washington y Beijing en el estrecho de Taiwán a principios de agosto han aumentado las percepciones de que el “desacople” entre las dos principales potencias tendrá a acentuarse. El intento de la aseguradora china Ping An (mayor accionista minoritario del banco inglés) de dividir al HSBC en dos -un banco con negocios en china y Asia y otro con negocios en Estados Unidos y occidente- ante las crecientes tensiones geopolíticas, el anuncio de la firma Jeep de que deja de producir en China por medio a las sanciones y por último la reciente comunicación de que las principales cinco firmas chinas que cotizan en Wall Street (PetroChina, China Petroleum & Chemical, China Life Insurance, Sinopec, Aluminium Corp.) preparan un *delisting* de sus ADRs evidencian que la “lógica geopolítica” se monta cada vez más sobre la “lógica globalizante”

La guerra entre Rusia y Ucrania, e indirectamente entre Moscú y la OTAN, han afectado dos tesis de la teoría liberal/institucional, centrales a la hora de pensar los muros de contención para la rivalidad entre grandes poderes. La *Trade expectations theory* (Copeland, 1996) tesis que sostiene que una fuerte interdependencia comercial es un límite a la guerra, ha sido fuertemente cuestionada. Moscú ha subordinado sus intereses económicos al creer que sus intereses vitales y de seguridad estaban amenazados y se ha lanzado a la guerra. A Europa no le ha temblado el pulso de aplicar inéditas sanciones a Rusia a pesar de ser conscientes de su dependencia y vulnerabilidad energética al sentir Moscú amenaza a la integridad del proyecto europeo. La interdependencia entre las naciones puede retrasar al máximo un conflicto dado los costos recíprocos, pero no implica que los imposibilite. Pensar esto para el caso Taiwán es claramente preocupante.

Asimismo, dicho evento sistémico y la ambigua postura de Beijing en el conflicto han erosionado aún más la *responsible stakeholder theory* (Ikenberry, 2014) en relación al argumento que señala que los beneficios de China de usufructuar las normas y reglas de juego del orden liberal una vez alcanzado status de poder global son un límite a un abierto desafío y revisionismo del orden. Es de esperarse para los próximos años una China más asertiva globalmente y dispuesta a acelerar el su *long game* (Doshi, 2021). En ese contexto, una configuración de una “sociedad de rivales” entre ambas potencias parece cada vez más difícil.

Fuentes consultadas

- Actis, E. (2022). La era de la globalización de riesgos. CEBRI-Revista: Brazilian Journal of International Affairs, (2), 91-111.
- Actis, E., & Creus, N. (2021). *La disputa por el poder global: China contra Estados Unidos en la crisis de la pandemia*. Capital Intelectual.
- Allison, G., Kiersznowski, N., & Fitzek, C. (2022). The Great Economic Rivalry: China vs. the US. Harvard Kennedy School Belfer Center for Science and International Affairs paper, March. https://www.belfercenter.org/sites/default/files/files/publication/GreatEconomicRivalry_Final.pdf, accessed on, 8.
- Blanchard, O., & Pisani-Ferry, J. (2021). Persistent COVID-19: Exploring potential economic implications. Bruegel-Blogs, NA-NA.
- Borchert, H. (2020). Looking Beyond the Abyss. Eight Scenarios on the Post-COVID-19 Business Landscape. Germany: HEDGE21 Strategic Assessments.
- Chang, H. J. (2013). Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio. *Ensayos de economía*, 23(42), 27-57.
- Choer Moraes, H., & Wigell, M. (2020). The emergence of strategic capitalism: Geoeconomics, corporate statecraft and the repurposing of the global economy.
- Copeland, D. C. (1996). Economic interdependence and war: A theory of trade expectations. *International security*, 20(4), 5-41.
- Doshi, R. (2021). *The long game: China's grand strategy to displace American order*. Oxford University Press.
- Goldman Sachs (2022). (De)Globalization Ahead?. Top of Mind. ISSUE 108 | April 28, 2022
- Ikenberry, J. (2014). *The rise of China and the future of liberal world order*. London: Chatham House the Royal Institute of International Affairs.
- Mead, W. R. (2014). The return of geopolitics: The revenge of the revisionist powers. *Foreign Aff.*, 93, 69.
- Mulder, N. (2022). The Sanctions Weapon. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd>, (2022/06).
- Vogelmann, J. (2020). *Ascending China and the Hegemonic United States: Economically Based Cooperation Or Strategic Power Politics?*. Springer Nature.
- Zavarská, Z. (2022). Global value chains in the post-pandemic world: How can the Western Balkans foster the potential of nearshoring? (No. 58). Policy Notes and Reports.

Globalización y geopolítica en un mundo en disrupción

Por Federico Merke

Entre hace diez y quince años, la política mundial comenzó a cambiar. La globalización se puso en cuestión. El nacionalismo, el populismo y la polarización erosionaron la democracia. El cambio climático se hizo más visible y encendió una dinámica de transición energética con resultados inciertos para el planeta y la humanidad. Una pandemia global alteró la salud y la economía del mundo de un modo no previsto. Una potencia declinante como Rusia invadió por tierra un país fracturado como Ucrania, provocando una reacción coordinada por parte de la OTAN. Lo que comenzó siendo una guerra comercial entre Estados Unidos y China se transformó en pocos años en una renovada competencia geopolítica que incluye al comercio, la seguridad, la tecnología y los valores que expresan sociedades bien distintas. El avance tecnológico en nuestras formas de producir, de informar y de comunicar está transformando la actividad humana, desde el empleo y las cadenas de suministros hasta el espionaje y el conflicto armado.

¿Cómo llegamos acá? Ciertamente, no hay una sola explicación ni una sola historia que contar. Entre las fuerzas más profundas y de larga duración está la tasa desigual de crecimiento entre el norte global y Asia; la erosión del capital natural y las transformaciones sociodemográficas. Más acá en el tiempo están las externalidades negativas de la globalización y el salto tecnológico fenomenal de los últimos diez o quince años. Son factores que nos llevan a un mundo ‘VUCA’ (por volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad) utilizando un acrónimo del Ejército de Estados Unidos; a una ‘poli-crisis’, al decir de Adam Tooze, quien argumenta que el todo es peor que la suma de de las partes; a un mundo con ‘mega-amenazas’, como sostiene Nouriel Roubini; a un *Zeitenwende*, un cambio epocal, como lo llamó Olaf Scholz; o a la ‘década decisiva’ como la llamó Joe Biden. Cual sea la referencia que tomemos, cuesta pensar en un horizonte de crecimiento económico y estabilidad política para los próximos años; todo lo contrario. Hemos dejado de hablar de progreso, dice Simon Kuper, para pasar a estimar las probabilidades de una crisis de alimentos; de un ciber-ataque; de comenzar un conflicto nuclear; de sufrir otra pandemia; de superar el aumento de dos grados centígrados o de entrar a un nuevo ciclo de estancamiento con inflación.

Dos mundos: globalización y geopolítica

Una forma de darle sentido a este cambiante escenario consiste en observar que estamos pasando de una forma de interacción global centrada en la economía a otra centrada en la política. De la globalización a la geopolítica podría ser la bajada conceptual. Otros hablarían del paso de la ‘gran moderación’ a la gran disrupción. Esto no implica, claro, que la globalización llegó a su fin. Tampoco implica que el modo agonal será el único modo de interacción a escala global. Supone, en cambio, entender que economía y política serán dos campos de acción cada vez más entrelazados, afectándose mutuamente, a veces en un sentido

positivo (por ejemplo, la determinación por avanzar hacia una transición energética) otras en un sentido negativo (por ejemplo, la determinación de bloquear al avance tecnológico de rivales geopolíticos).

Asumamos por un momento que los modos ‘globalización’ y ‘geopolítica’ son modos ideales, que actúan en estado puro. Definamos a la globalización como un proceso económico que incentiva la integración de mercados a través del comercio de bienes, servicios, capital, personas e información, generando lazos de interdependencia y convergencia entre economías y culturas del mundo. Definamos a la geopolítica como una práctica política en donde los estados redefinen el espacio geográfico (regiones, territorios y redes); establecen dinámicas de exclusión e inclusión (quién pertenece y quién no) y compiten por el control e influencia sobre esos espacios. Como se puede apreciar del vamos, globalización y geopolítica son juegos muy distintos.

Cuando el modo ‘globalización’ funciona, el juego global descansa fundamentalmente en las fuerzas del mercado y el imperativo consiste en aumentar la eficiencia económica a través de la división transnacional del trabajo. En este juego, la lógica más fundamental es la especialización de tareas a través de un mercado que premia la productividad y la innovación. En el modo ‘globalización’, una pregunta clave, entonces, es ¿quiénes son mis socios? La definición del socio será una función de parámetros empresariales, como el costo, la productividad, la locación o el capital humano disponible.

Cuando el modo ‘geopolítica’ funciona, en cambio, el juego global descansa fundamentalmente en estados y el imperativo consiste en incrementar la seguridad a través de la autonomía y el control soberano. En este juego, como diría Kenneth Waltz, la lógica más fundamental es la similitud de funciones a través de una estructura política que incentiva un juego de suma cero. En el modo ‘geopolítico’, una pregunta clave es ¿cuál es mi grupo? Pero hay más. En el modo geopolítico, los estados estiman si *la razón de estado* entra en conflicto con *la razón de sistema (global)* en donde, al decir de Adam Watson, paga hacer que el sistema funcione.

En la globalización no hay bandos; hay socios y redes. Ciertamente, las asimetrías existen, pero también existe la flexibilidad, el cambio y las chances de que los perdedores de hoy sean los ganadores de mañana. En la geopolítica, en cambio, hay alineamientos definidos por intereses materiales, de seguridad o ideológicos. En la geopolítica, incluso, el imperativo de la seguridad puede dejar atrás el imperativo de la eficiencia y los bajos costos. Una pregunta central de la globalización fue “¿quién es mi socio?”; una pregunta central de la geopolítica será “¿de quién dependo?” Como observó Rabah Arezki, en la globalización, los economistas asumían la lógica de las ventajas comparativas, la integración de mercados y la promoción de convergencia de políticas. En la geopolítica, los políticos asumen la lógica de la suma-cero, la búsqueda de autonomía estratégica y la pérdida de confianza en las instituciones de la sociedad internacional que moderan el conflicto.

El mundo que viene

¿Cuál será el juego de los próximos años? Difícil de predecir. Pero hay algo que parece ser bastante seguro: el juego de la globalización tal como lo conocimos hasta hace unos años ha llegado a su fin. Esto no significa que la globalización desaparezca ni que la desintegración entre mercados sea total. Significa, en todo caso, que la globalización estará sujeta a las restricciones de la competencia geopolítica. Esto implicará un nuevo vocabulario, como ser ‘desacople’, ‘resiliencia’, ‘diversificación’, ‘disrupción’ y la ‘contención económica’. También significa, que los actores más importantes de la política mundial calibrarán su integración a la globalización a partir de un nuevo equilibrio entre prosperidad y seguridad nacional.

Quien ha roto por completo este equilibrio es Rusia. Un país que en los 90s y 2000s apostó a la globalización, lentamente fue quemando puentes con Occidente para, finalmente, poner por delante las ambiciones geopolíticas. Quien más sintió este giro fue Alemania. Su Canciller, Olaf Scholz, afirmó que Alemania ‘necesitará una nueva cultura estratégica’ y anunció que en breve el país dará a conocer su nueva estrategia de seguridad nacional. Cerrando filas, la Unión Europea se ha propuesto alcanzar la autonomía estratégica en su relación con otras grandes potencias, además de revisar su *ethos* de libre comercio, en un contexto en donde los equilibrios con Rusia y China se han roto. Finlandia y Suecia aplicaron para ingresar a la OTAN. Biden enfrenta el ‘mal tiempo’ (Rusia) en el corto plazo, pero sabe que en el mediano plazo el problema será el ‘clima’ (China). La reacción es doble: dinero y equipos para Ucrania, políticas públicas para China. Biden está bloqueando el acceso chino a tecnología americana, buscando contener su avance tecnológico.

China, por su parte, busca depender menos de socios occidentales potencialmente hostiles para el comercio y las finanzas del país. Busca, también, construir una posición dominante en los sectores que el gobierno considera estratégicos -la tecnología y la energía, en su mayor parte- para que nadie pueda frustrar el ascenso económico de China. El juego de China es menos globalización y más autosuficiencia. A esto se agrega su postura más agresiva hacia Taiwán y su incremento del gasto en defensa, además de un plan para sumar capacidades nucleares y aumentar las opciones en su espacio estratégico.

Estas presiones geopolíticas llevan a que Japón estime duplicar el gasto militar hacia 2027, además de contar con capacidad para responder las provocaciones militares de sus rivales. En este contexto, ‘Australia ya no goza de un entorno estratégico benigno’, dijo Richard Marles, su Ministro de Defensa, en noviembre de 2022. Esta percepción explica que el país esté aumentando su gasto militar, reforzando sus alianzas militares (como el AUKUS) y buscando mayor protagonismo en la conversación estratégica del Indo-Pacífico. ‘Mejorar nuestra seguridad nacional no es provocación, es prudencia’, dijo Marles.

El impacto sobre la globalización

¿Qué impacto tendrá sobre la globalización este nuevo ambiente estratégico? Desde los 90s en adelante, la globalización y la baja inflación fueron de la mano. La tecnología, la tercerización y la economía de escalas de las corporaciones que se expandían bajaron los precios. El desacople y la geopolítica traerán probablemente un aumento de precios. Habrá más regulación; más bloqueos tecnológicos; más búsqueda de la autonomía y menos búsqueda de la eficiencia y la reducción de costos. Como señaló Zoltan Pozsar, analista de Credit Suisse, la guerra significa industria y poner plata en la industria significa inflación. En la globalización, dice Pozsar, ‘China se hizo rica vendiendo cosas baratas para el mundo; Rusia se hizo rica vendiendo gas barato a Europa y Alemania se hizo rica vendiendo cosas caras producidas con energía barata. Y Estados Unidos se hizo rico bajando las tasas de interés con flexibilización monetaria’.

Hoy todo esto parece cosa del pasado. Como señala Rana Foroohar, EEUU acaba de aprobar una ley que le da a la industria del chip 52 mil millones en subsidios; Alemania gastará 100 mil millones en modernizar sus fuerzas armadas; Occidente pondrá cerca de 750 mil millones en reconstruir Ucrania y, hace poco, el G7 decidió poner unos 600 mil millones en infraestructura, para contrarrestar el *Belt and Road* de China. A esto se agregan decisiones que podrían contribuir a la fragmentación de la economía global, como ser los bloques tecnológicos, el desarrollo de alternativas al SWIFT o las exclusiones de firmas chinas de la bolsa de New York.

El impacto sobre el sector corporativo será notable. Así lo dejó ver una reciente encuesta de *AlixPartners* realizada a unos 3000 ejecutivos de todo el mundo. Según la consultora, alrededor de tres cuartas partes de estos ejecutivos se enfrentan a un alto nivel de perturbación debido a los acontecimientos mundiales, mientras que el 70 por ciento piensa que sus puestos de trabajo están en riesgo y un 98 por ciento cree que sus modelos de negocio tendrán que cambiar en los próximos tres años. Más aún, la encuesta de *AlixPartners* señala que el 88 por ciento de los ejecutivos cree que deberá reconfigurar sus cadenas de suministro para hacer frente a la desglobalización.

La geopolítica, nos trae un conjunto nuevo de preguntas: (1) ¿de quién serán los datos?; (2) ¿quién controlará el acceso a los minerales críticos?; (3) ¿quién liderará el mercado de semiconductores?; (4) ¿quién liderará el mercado de las energías renovables?; (5) ¿qué tipo de coordinación será posible en nuestra actividad espacial?; (6) ¿quién estará en la vanguardia en el desarrollo interactivo entre inteligencia artificial y ciberseguridad? En la geopolítica, el desarrollo tecnológico estará sujeto a dos dinámicas: un proceso de nacionalización (que implica reducir la interdependencia y los flujos de expertos, inversión y nichos de desarrollo) y un proceso de transformación de aquello que nos une (como las comunicaciones y la interoperabilidad) en aquello que nos daña (como los bloqueos digitales o ciberataques). Las grandes corporaciones, como Google, Apple o Tesla pueden pretender la integración vertical, buscando controlar todo el proceso, desde la extracción de níquel hasta el semiconductor.

Rana Foroohar señala que ‘la diversificación, regionalización y localización de las cadenas mundiales de suministro no ha hecho más que empezar, y probablemente se ampliará y profundizará en los próximos años’. Lo interesante de esta dinámica, dice Foroohar, es que está teniendo lugar no solo porque funcionarios y legisladores la están incentivando, sino porque existe un grupo importante de empresas que ayudan y prestan los servicios para que esto sea posible. ‘Desde consultoras de riesgos a grandes agencias de calificación, pasando por bufetes de abogados, sociedades de inversión y un sinnúmero de *start-ups* diseñadas para ayudar a las empresas a trazar o incluso recrear cadenas de suministro alternativas, todo el mundo quiere un trozo del pastel del desacople’, observa Foroohar.

Si el desacople será la tendencia dominante, sin embargo, es algo aún difícil de determinar. Lo cierto es que en los próximos años la dinámica Westfaliana de un sistema interestatal cada vez más competitivo estará en interacción con la dinámica capitalista de un mercado global que parece transformarse y fragmentarse al mismo tiempo. Esto implica, para analistas y decisores, tener en cuenta varias lecciones que nos dejan los años recientes.

Más males públicos. En un sistema en donde la responsabilidad internacional de las grandes potencias está en declive (porque asoman con fuerza las responsabilidades nacionales), la capacidad del sistema para proveer bienes públicos globales (salud, un ambiente sano o paz) estará en declive también.

Otra globalización. La globalización no está muerta; está cambiando de piel. Descansa cada vez menos en el comercio de bienes y cada vez más en el comercio de servicios y en intangibles. La tecnología está cambiando la forma de hacer negocios y crear riqueza por el mundo. Lo físico, lo digital, lo local y lo global interactuarán de modos muy diversos.

Más política interna. En un sistema global de reglas que parece fragmentarse, la política doméstica será cada vez más importante para entender, y anticipar, las preferencias de política exterior de los gobiernos, incluyendo la política comercial y de inversión extranjera.

Más riesgo político. La economía y la política estarán cada vez más expuestas entre sí, generando mayores niveles de incertidumbre y mayor riesgo político para el sector privado.

Distintos equilibrios. Aunque las grandes potencias darán forma a un equilibrio general entre geopolítica y globalización (que será más competitivo que de colaboración), las regiones podrán experimentar distintos equilibrios parciales que habrá que aprovechar. Mientras que el Indo Pacífico se inclina hacia el predominio de la geopolítica; América del Sur podría seguir aprovechando su bajo riesgo geopolítico y ofrecer su mercado, su capital humano y su capital natural para entablar acuerdos comerciales y de inversión con socios extra-regionales.

Fuentes consultadas

- Tooze, Adam. (Octubre 28, 2022). ‘Welcome to the world of the polycrisis’, *Financial Times*.
- Kuper, Simon. (Mayo 19, 2022). ‘How we quietly ditched the idea of progress’, *Financial Times*.
- Arezki, Rabah. (Agosto 26, 2022). ‘Economics in the New Age of National Security’, *Project Syndicate*.
- Scholz, Olaf. (Diciembre 5, 2022) ‘The Global Zeitenwende’, *Foreign Affairs*.
- Marles, Richard. (Noviembre 14, 2022). Address to the Sydney Institute Annual Dinner Lecture, November 14, 2022. <https://www.minister.defence.gov.au/speeches/2022-11-14/address-sydney-institute-annual-dinner-lecture>
- Foroohar, Rana. (Septiembre 5, 2022). ‘A deglobalising world will be an inflationary one’, *Financial Times*.
- Foroohar, Rana. (Diciembre 12, 2022). Decoupling spells an end to corporate opacity, *Financial Times*.

Segregación social e irrelevancia geopolítica: tribulaciones latinoamericanas en un mundo turbulento

Por Andrés Malamud

El 7 de septiembre de 2006, el presidente Alan García designó al economista Julio Velarde Flores como presidente del Banco Central del Perú. Desde entonces pasaron por la presidencia de la república Ollanta Humala, Pedro Pablo Kuczynski, Martín Vizcarra, Francisco Sagasti y Pedro Castillo. Hoy Humala, Kuczynski y Vizcarra están presos o inhabilitados, mientras que Alan García se suicidó antes de ser detenido. Castillo no controla siquiera un tercio del congreso, y está permanentemente a tiro de juicio político. Dieciséis años después, ratificado cada un lustro por un presidente distinto, Julio Velarde Flores sigue presidiendo el Banco Central.

En el mismo periodo, Argentina tuvo ocho presidentes del Banco Central – pero solo cuatro presidentes de la república, todos los cuales terminaron su mandato constitucional o están en el cargo. Argentina tiene una inflación que, antes de la guerra en Ucrania, rondaba el 50%; Perú, el 2%. Argentina no tiene acceso al financiamiento internacional; Perú se financiaba al 1,25%. Pero los dos candidatos presidenciales más votados sumaron, en Argentina, el 88%; en Perú, el 32%. Países en el espejo, el crecimiento económico peruano no impidió el caos político, mientras el estancamiento argentino no erosionó la estabilidad política.

¿Por qué el mejor desempeño económico del continente no se refleja en estabilidad política? Hay dos razones principales. La primera es que la economía es pujante pero informal; la segunda, que las desigualdades sociales alimentan resentimientos.

Perú registra un 70% de informalidad laboral, que se ubica entre las más altas de la región. Esto dificulta, entre otras cosas, el acceso del estado al territorio y a la sociedad. Así, la cuarentena más estricta del mundo no logró evitar la mayor tasa de mortalidad pandémica del planeta; al contrario, la exacerbó. La necesidad de salir a ganarse el pan cotidianamente, o de comprar comida a diario cuando no se dispone de heladera, tornó en papel mojado la política sanitaria. En consecuencia, Perú atravesó el pico pandémico duplicando en muertes al segundo país más afectado, Hungría.

Las desigualdades sociales, por su parte, pueden medirse de muchas maneras, pero una de las más contundentes es la segregación escolar. En todo el mundo, es usual que los alumnos de ingresos altos y bajos asistan a escuelas diferentes. Sin embargo, el grado de segregación social en las escuelas de América Latina es único. El BID calculó en 2020¹ el porcentaje de compañeritos de altos ingresos que tienen los niños de altos ingresos y lo dividió por el porcentaje de compañeros de altos ingresos que tienen los niños de bajos ingresos. Este ratio, que alcanza un valor de 1,7 para Noruega y de 2,9 para Estados Unidos, obtuvo en América Latina un valor promedio de 6,5. ¡Y Perú resultó ser el caso extremo, superando el 10! En la

¹ <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-crisis-de-la-desigualdad-America-Latina-y-el-Caribe-en-la-enrucijada.pdf>

práctica, los niños ricos peruanos no saben que existen los pobres, mientras los pobres presencian cotidianamente, en la calle y en los medios de comunicación, el espectáculo agravante de la opulencia ajena. Y los niños crecen, reproduciendo desigualdades y agravios. Los países sudamericanos que presentan tasas similares de segregación escolar son Chile y Colombia, que comparten con Perú dos elementos: el éxito macroeconómico de las últimas tres décadas y los estallidos sociales de los últimos tres años. Algo no está resultando, y una suba de tarifas, aumento impositivo o escándalo de corrupción puede prender la mecha en cualquier momento.

La macroeconomía estable de los países andinos se desarrolló de espaldas a su infraestructura social. Por eso, incluso el *Financial Times* advirtió² que buenos indicadores macroeconómicos son un mal predictor de desempeño. A los latinoamericanos ya no les basta un mayor ingreso, exigen mejor acceso a la salud, la educación y la seguridad social. Y sus expectativas, por el fenómeno llamado “paradoja de Tocqueville”, crecieron más que la satisfacción obtenida de un orden económico estable pero excluyente.

Es conveniente que los inversores dejen de evaluar únicamente costos y beneficios económicos para analizar también los riesgos políticos de la informalidad y la desigualdad. China lo aprendió, a su pesar, con la catástrofe de Venezuela. Los capitalistas occidentales harían bien en entenderlo también o dedicarse, en su propio interés, a otra cosa.

Mientras tanto, el mundo sigue girando y América Latina no aparece en el radar.

El 7 de febrero de 2022, Emmanuel Macron viajó a Rusia y, después de reunirse con Vladimir Putin, aseguró haber recibido garantías de que la crisis con Ucrania no escalaría.

El 11 de febrero, Joseph Biden informó a sus aliados europeos que la invasión era inminente y ordenó a los ciudadanos estadounidenses que evacuaran Ucrania en 48 horas.

Consultados, analistas europeos respondieron que era más probable que Israel bombardeara Irán a que Rusia invadiera Ucrania.

El 24 de febrero, Rusia invadió Ucrania.

Hoy hablamos de incertidumbre para simplificar, pero este evento encarnó una disputa entre dos certidumbres: una correcta y otra equivocada. El problema es que Estados Unidos, el que acertó, venía de errar todas sus otras apuestas del siglo: en Afganistán, Irak, Irán, Libia y Siria. Al parecer, los norteamericanos solo entienden al enemigo que estudiaron durante las décadas de la Guerra Fría. Este dato es poco relajante ante la eventualidad de un conflicto con China.

En este mundo de certezas erradas, América Latina aparece protegida por la distancia y, aunque duela el orgullo, por la irrelevancia. Para entender este concepto basta una cumbre.

Entre el 28 y el 30 de junio se reunió en Madrid la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), la más poderosa alianza militar de la historia. Esa reunión definió el nuevo Concepto Estratégico, que establece los enemigos, las amenazas y las alianzas de la OTAN. Además de los 30 países miembros, que incluyen a Estados Unidos, Turquía y buena parte de Europa, hubo invitados: Suecia y Finlandia como candidatos a la membresía, Ucrania y Georgia como protegidos, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda como socios en el Indopacífico, Mauritania como representante de África y Jordania expresando a Medio

² <https://www.ft.com/content/a0870580-d33b-4c5a-aff6-861fe4c0c80a>

Oriente. Brilló por su ausencia una sola región: América Latina. ¿La razón? Para los convocantes no constituimos ni una amenaza ni un recurso defensivo.

La sana irrelevancia latinoamericana se manifiesta internamente en otra particularidad: a diferencia de todas las demás regiones, los gobiernos pierden más elecciones de las que ganan, incluso en tiempos pandémicos. En el mundo, ser oficialista constituye una ventaja electoral. Desde 2018, en cambio, ser oficialista en América Latina implica una derrota segura en elecciones presidenciales.

Esta constatación obliga a releer las recientes victorias de Boric en Chile, Petro en Colombia o Lula en Brasil. Más allá del aparente giro a la izquierda, lo que presenciamos es un giro a la oposición. De las últimas once elecciones presidenciales sudamericanas, la izquierda ganó en seis – pero la oposición, de un lado u otro, en diez.

A la efimeridad de los gobiernos se suma su precariedad. A diferencia de la primera década del siglo, cuando el *commodity boom* permitía políticas generosas, los que hoy ganan elecciones carecen de mayorías legislativa y social. No sólo están en minoría en el congreso sino que, además, se tornan impopulares a poco de asumir, enfrentando una calle que tiene la sublevación fácil.

Los tiempos que vienen solo pueden ser turbulentos para América Latina. La buena noticia es que, a diferencia de las demás regiones del mundo, las turbulencias no son bélicas ni nucleares. La distancia y la irrelevancia, alegadas maldiciones, podrían tornarse bendiciones si los países del norte aprietan el botón equivocado. Porque, como afirmara el filósofo, cuando el mundo tira para abajo es mejor no estar atado a nada.

Comercio internacional: gobernanza, riesgo y resiliencia

Por Julieta Zelicovich

Tras la crisis del COVID-19 se han incrementado las referencias a un comercio internacional “en crisis”, de la mano de aseveraciones cercana a una “crisis de globalización”. Sin embargo, estas calificaciones resultan una sobre-simplificación de un proceso de cambios más complejo.

En estas líneas se presentan algunas reflexiones que apuntan a comprender el funcionamiento del sistema de comercio internacional a 2022, entendiendo los procesos de cambio que han acontecido en la última década, los clivajes que hacen a su resiliencia y los riesgos que enfrenta en el contexto internacional actual. Se argumenta que hacia 2022 se acumulan una serie de cambios (de ritmo, geografía y composición) con fuertes shocks (político, ambiental y sanitario), que han condicionado las agendas para la gobernanza económica global. La resiliencia ante los riesgos que asoman depende en última instancia de la cooperación internacional, el flujo de información y las estrategias de cobertura entre los agentes económicos globales.

1. Un proceso de cambios lento y acumulativo

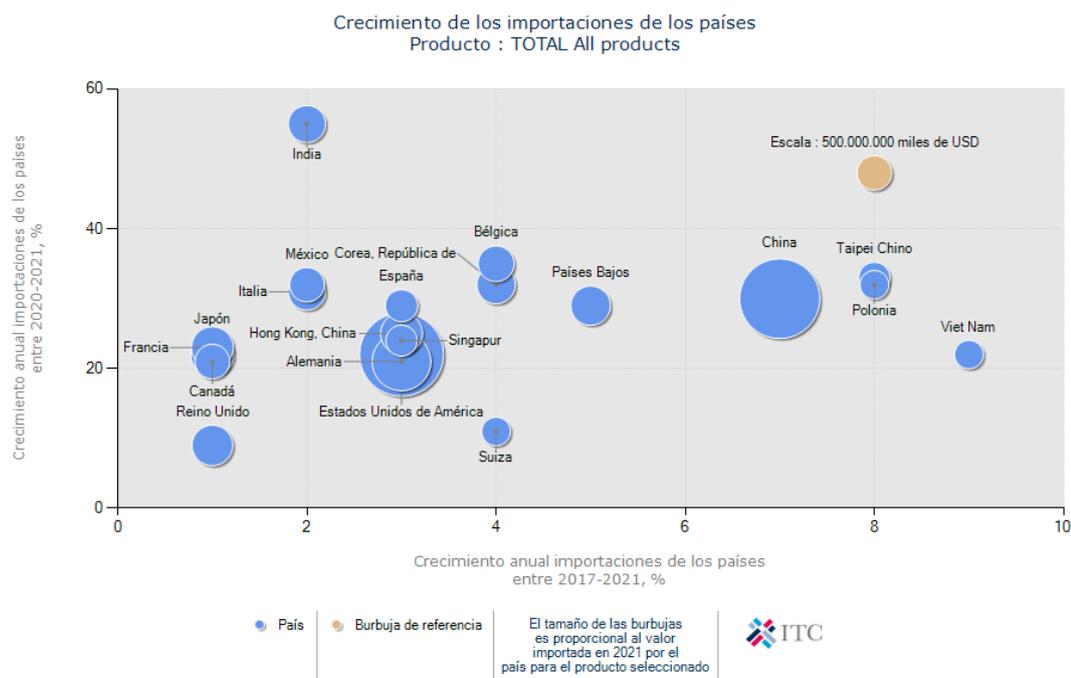
El comercio internacional ha sido caja de resonancia de las transformaciones de la última década del sistema internacional. El sistema de comercio internacional de 2022 se parece poco a aquel de 1990. Los sucesos políticos, sociales, ambientales y tecnológicos a lo largo de 30 años han derivado en al menos 3 cambios significativos, que gradualmente han transformado las lógicas del sistema de comercio internacional.

En primer término, estamos ante un cambio en el ritmo de expansión del comercio de bienes. A partir de la crisis financiera internacional de 2008-2009 se produjo un cambio en la relación entre comercio y PBI global. Esta crisis, originada en el mercado de hipotecas subprime de los Estados Unidos, supuso un impasse en la dinámica de expansión financiera y comercial de la economía internacional -aunque no puso en cuestión la reproducibilidad de la propia globalización (Zelicovich, 2018)-. En promedio, desde la Segunda Guerra Mundial el comercio tuvo un crecimiento anual de 1,5 veces el PBI global. Desde 1990 a 2008 la elasticidad fue mayor, alcanzando a crecer al doble que el PBI mundial. Desde 2011 a 2016 se redujo a 1, y en 2016 fue de 0,8, revirtiendo la pendiente anteriormente observada. A lo largo del período 2014-2020 el crecimiento del PBI global fue de un promedio de 1,98% anual, en tanto que la expansión del comercio fue de 1,31% promedio anual (OMC 2021). Ante la sostenida reducción de la tasa de incremento del PBI global y del comercio internacional, el semanario *The Economist* acuñó el término “*slowbalization*” (The Economist, 2019).

Una menor tasa de incremento del comercio internacional estuvo asociada a un amesetamiento del modelo de expansión de deslocalización productiva en cadenas globales

de valor. No obstante, esto no significó una contracción del comercio de bienes per se. En efecto en 2021 el comercio de bienes alcanzó un volumen de US\$ 17.070 billones dólares, lo que es más de 4 veces el volumen de comercio de comienzos de los años `90 (Organización Mundial de Comercio, 2021). El cambio es en el ritmo de expansión y no en el volumen abarcado. Una de las implicancias de esta dinámica es que los nuevos jugadores enfrentan escenarios de mayor competencia para entrar a mercados, que en un contexto de expansión acelerada del comercio. Son pocos los mercados que han incrementado de manera sostenida sus importaciones en el último período (gráfico 1).

Gráfico 1: Dinamismo en el comercio internacional de bienes por países



Fuente: International Trade Center, 2022.

Además de un cambio de ritmo, el comercio internacional ha evidenciado un cambio en su geografía. La región asiática, de la mano de la expansión de China, ha cobrado peso como epicentro del comercio internacional, y ha traccionado a las economías regionales, las cuales también han aumentado su participación en el comercio internacional. En el trabajo “la gran convergencia” Baldwin (2016) demuestra cómo esta transformación geográfica tiene su correlato en el funcionamiento en las cadenas globales de valor y en la participación de las distintas economías en la producción mundial de manufacturas. De acuerdo a su análisis, entre 1970 y 2010 el mundo atestiguó un proceso de desindustrialización en las economías del G7 que se corresponde con la industrialización de tan solo 6 países: China, Corea, India, Indonesia, Tailandia y Polonia.

Según el último reporte de la OMC, China fue el principal exportador del comercio de mercancías en 2020, con un 13% del total mundial (frente al 12% en 2019), que ascendió a

2,323 billones de dólares. En su conjunto, los volúmenes de exportación de mercancías de Asia aumentaron un 15% en el primer trimestre de 2021 con respecto al mismo período de 2019, mientras que las exportaciones de todas las demás regiones disminuyeron en comparación con los niveles de dos años antes (Organización Mundial de Comercio, 2022).

Estos cambios han tenido profundos impactos distributivos sobre la población a lo largo del mundo (Milanovic, 2019). Resulta plausible sugerir una correlación entre los sectores “perdedores” en esta distribución del comercio internacional y el crecimiento de alternativas electorales nacionalistas (Hale y Held, 2018).

Un tercer cambio acumulativo en el comercio internacional ha sido la mutación en la composición de los flujos, con un incremento del peso de los servicios y la tecnología sobre el total de exportaciones. En particular, los flujos de datos y el comercio de base tecnológica han evolucionado de manera dinámica. Por ejemplo, como se indica en el informe del *World Economic Outlook* del FMI -de abril de 2018- en 2017 los teléfonos inteligentes aportaron alrededor de un sexto de la tasa estimada de crecimiento del comercio mundial. La tendencia se ha profundizado con la pandemia. En 2020, se registró un aumento del 13% de las exportaciones estadounidenses de programas informáticos, destinadas principalmente a la UE (22%), Canadá (12,6%), Japón (10,9%), el Reino Unido (9,1%) y Suiza (6%). A 2021, según datos de UNCTAD, los bienes tecnológicos³ explicaron el 13% de las exportaciones globales. Los servicios digitales alcanzaron el 62.77% del total de comercio de servicios en el mismo año.

2. La era de los riesgos y el impacto geopolítico sobre la gobernanza del comercio internacional

Estos cambios, profundos y acumulativos, se combinaron en el último quinquenio con la irrupción de una serie de shocks que alteraron la dinámica del orden internacional. Se trata de fenómenos que son externos al comercio internacional en sus orígenes pero que afectan de manera sustantiva la forma en la que se desenvuelven los flujos de bienes y servicios en los mercados globales, y donde, además, las políticas comerciales que los países apliquen pueden afectar la extensión de estos fenómenos y sus efectos distributivos al interior de los países y entre estos.

La pandemia puso de manifiesto que el comercio y los sistemas sanitarios estaban profundamente vinculados. Los canales de “contagio” entre COVID-19 y el comercio mundial fueron múltiples. Por el lado de la oferta, el cierre de establecimientos productivos, ya sea por la enfermedad o por las medidas de aislamiento preventivo, supusieron una contracción de la producción; amplificada por restricciones en las cadenas de aprovisionamiento al considerar la fragmentación de la producción mundial a través de las cadenas de valor. Del lado de la demanda mundial, la contracción se produjo tanto por la recesión macroeconómica que generaron los shocks de oferta como por la predisposición a

³ Este conjunto incluye Computadoras y accesorios; equipos de comunicación, equipamientos electrónicos, componentes eléctricos y otros.

Véase https://unctad.org/system/files/official-document/tn_unctad_ict4d02_en.pdf

“posponer” compras y decisiones de inversión *-wait and see-*. Por su parte, en la etapa inicial de la pandemia, decenas de países restringieron las exportaciones de ciertos bienes y servicios, amplificando los efectos del COVID-19 (Zelicovich & Romero, 2020). Para marzo de 2020, según lo notificado a la OMC, 54 gobiernos habían impuesto algún tipo de restricción a las exportaciones; cifra que fue progresivamente en aumento, generando una especie de espiral proteccionista que alcanzó más de 90 países (Baldwin & Evenett, 2020). Posteriormente, la aplicación no-coordinada de paquetes de estímulo precipitó un incremento de la inflación global.

No solo el factor sanitario, sino también el climático, ha tenido un importante impacto en los flujos del comercio y en la gobernanza global. En los últimos años, la ocurrencia de desastres ambientales como inundaciones, sequías, tormentas, etc, ha incrementado su recurrencia y la intensidad de sus efectos sobre la economía global. El BIS ha advertido sobre la existencia de “cisnes verdes” que emergen como riesgos inminentes para la gobernanza internacional (Bolton, Despres, Pereira da Silva, Samama, & Svartzman, 2020). Los efectos del cambio climático generan interrupciones tanto en la oferta como en la demanda de bienes, a la vez que incrementan los costos de la logística y distribución, con resultados inequitativos entre las distintas regiones afectadas. De hecho, las proyecciones de la OECD sugieren que un incremento de la temperatura mundial entre 1.6°C y 3.6°C para 2060 podría causar pérdidas anuales de entre 1 y 3,3% del PBI global (Organización Mundial de Comercio, 2022). Si bien el comercio internacional podría contribuir a un desarrollo económico más sustentable, piezas claves de ese mecanismo –como el acceso a los bienes necesarios para la transición energética- no han podido ser acordados.

Estos shocks se amplificaron por la dimensión política. En efecto, en este documento, entendemos que existe un shock desde la geopolítica que está impactando de manera sustantiva en la evolución del comercio internacional. En su conformación hay dos movimientos disruptivos: la elección de gobiernos de tipo nacionalistas populistas escépticos de la globalización en EEUU, Reino Unido y otros países desarrollados; y el paulatino ascenso de China como actor protagonista de las instituciones y flujos propios del orden liberal internacional. En la conjunción de ambos movimientos, la gobernanza multilateral se vio debilitada profundamente, y a la luz de un orden menos vinculante crecieron los reportes que alertan sobre los efectos cascada de una era de creciente intromisión de disputas políticas y geopolítica en la arena económica (Xing y Gentile 2021; Actis 2022).

A partir de 2008, y con énfasis desde 2017, los pilares del orden liberal internacional en los que se expandió la globalización, comenzaron a resquebrarse: “las promesas del multilateralismo, de la acción colectiva como medio para sobreponer a problemas comunes, está retrocediendo ante el avance de nuevos nacionalismos y populismos” (Kapstein, 2020, pág. 392) y un enfoque de “suma-cero” está reemplazando la aproximación de ganancias absolutas en la política económica externa de los EEUU y otros países (Roberts, Moraes, & Ferguson, 2019). Lo que emerge es un momento de resignificación de la relación Estado-Mercado, que impacta en la manera en la que se implementan las políticas dirigidas a la regulación de flujos económicos.

A modo ilustrativo, en 2017, el documento de seguridad estratégica de los Estados Unidos introdujo el concepto de “seguridad económica” y asoció a la competencia internacional como amenaza. En particular sostuvo que “*American prosperity and security are challenged by an economic competition playing out in a broader strategic context*” y que “*An America that successfully competes is the best way to prevent conflict. Just as American weakness invites challenge*” (SEAL of the President of the United States, 2017).

En el marco de esta dinámica de competencia, las ganancias relativas pesan más que las ganancias absolutas, impactando ello en las lógicas de los acuerdos comerciales y de promoción de inversión extranjera directa, entre otros. La variable ideológica se vuelve crecientemente relevante en la selección de socios económicos –reflejado por ejemplo en el término *friendshoring*– a la vez que la reciprocidad específica –por oposición a la difusa– se constituye en una condición fortalecida en los instrumentos bilaterales y regionales. Nociones tradicionales al orden liberal internacional como el principio de “Nación Más Favorecida” comienzan a ser cuestionadas

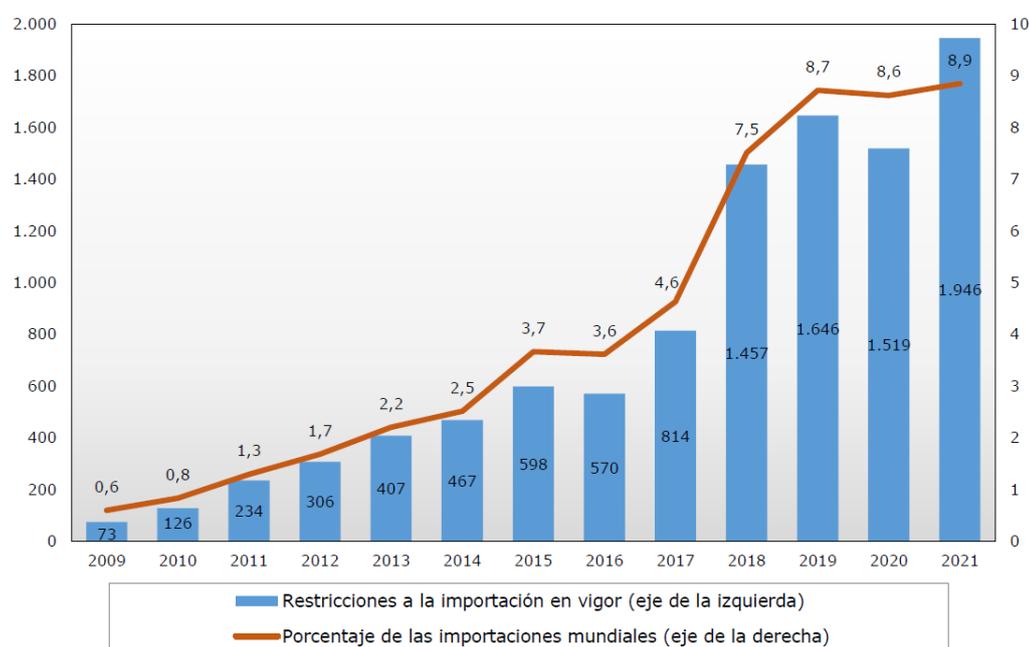
Así como en los años 70’s emergió un “nuevo proteccionismo” al que este orden liberal internacional buscó responder mediante nuevos acuerdos comerciales internacionales, en los albores de la tercera década del siglo XXI emerge una nueva etapa de proteccionismo. Ha comenzado a vislumbrarse un creciente uso de la diplomacia económica instrumental (*economic statecraft*), que supone la subordinación de las relaciones económicas internacionales a fines no-económicos; la utilización, mediante nuevas políticas, amenazas y procesas, de los flujos comerciales y de inversiones con miras a influir en la conducta de otro actor en el sistema internacional, en el marco de una determinada estrategia. Además de los tradicionales paquetes de sanciones (Hufbauer & Jung, 2020), se observa una apelación mucho más intensa y compleja de medidas de subsidios y prácticas de vinculación entre estado y mercado que entran en zonas grises de la legislación actual y que resultan problemáticas para las relaciones comerciales internacionales. A ello se le suma, además, la aplicación de medidas proteccionistas “tradicionales” que ya cuentan con un denso marco normativo en la OMC como suba de aranceles, restricciones cuantitativas y licencias (Zelicovich, 2020). Para Evenett & Fritz (2019) se trata de una política comercial de la era del populismo. Sin apelar a ese término, también Harding & Hading (2020) sugieren que se trata de una nueva etapa singular en la historia de la globalización.

Esto implica un mayor nivel de incertidumbre en el plano del sistema internacional, puesto que plantea un nuevo equilibrio en la relación Estado-Mercado, en favor del primero de estos.

Cabe señalar que para finales de 2021 el 8,9% del comercio de bienes estaba sujeto a medidas de restricción de las importaciones notificada ante la OMC (Gráfico 2); siendo inclusive mayor el nivel de distorsiones y restricciones si se considera la subnotificación existente. Según el último reporte de vigilancia del comercio de la OMC entre octubre 2021 y mayo 2022, los países miembros de la OMC notificaron 109 nuevas medidas restrictivas del comercio adoptadas, destacándose las restricciones a las exportaciones y el aumento de los aranceles a las importaciones como las medidas más distorsivas. El valor del comercio abarcado por las medidas restrictivas del comercio que afectan a las importaciones se ha estimado en USD 23.500 millones. Además, en este período, los Miembros de la OMC

aplicaron 144 nuevas medidas comerciales correctivas sobre el comercio de bienes (antidumping, derechos compensatorios y salvaguardias), con un valor de comercio abarcado de USD 4.300 millones, es decir, el 0,02% del valor de las importaciones mundiales de mercancías (Organización Mundial de Comercio, 2022).

Gráfico 2: Comercio acumulado abarcado por medidas de restricción de las importaciones de mercancías de 2009 a 2021 (En miles de millones de USD)



Fuente: (Organización Mundial de Comercio, 2022)

Otro de los rasgos del shock político sobre el comercio es el debilitamiento de los mecanismos de gobernanza. se produce una tendencia a la politización de los organismos internacionales, un cuestionamiento a su legitimidad y autoridad, y un proceso de “des-legalización”. El primero implica la ampliación de los ámbitos de discusión que se suceden en organismos otrora técnicos, así como la polarización de opiniones al interior de los mismos dificultando la construcción de consensos (Stephen & Parížek, 2019; Zelicovich, 2021). El segundo supone un proceso reactivo contra las instituciones existentes: de acuerdo a Zürn los poderes establecidos suelen disputar con las instituciones que ellos mismos crean cuando estas producen decisiones que no son de su agrado. Para esto se valen de mecanismos de contra institucionalización, consistentes en la creación de nuevas instituciones más cercanas a sus intereses actuales, en razón de influenciar o reemplazar las anteriores. Las potencias emergentes, en cambio, suelen demandar mayor voz o influencia en las instituciones existentes y usan los bloqueos, así como la contra institucionalización para cambiarlas (Zürn, 2018). Finalmente, relativo al proceso de “des-legalización” aquello que se argumenta es que en el contexto de transición de poder los países buscan retener o

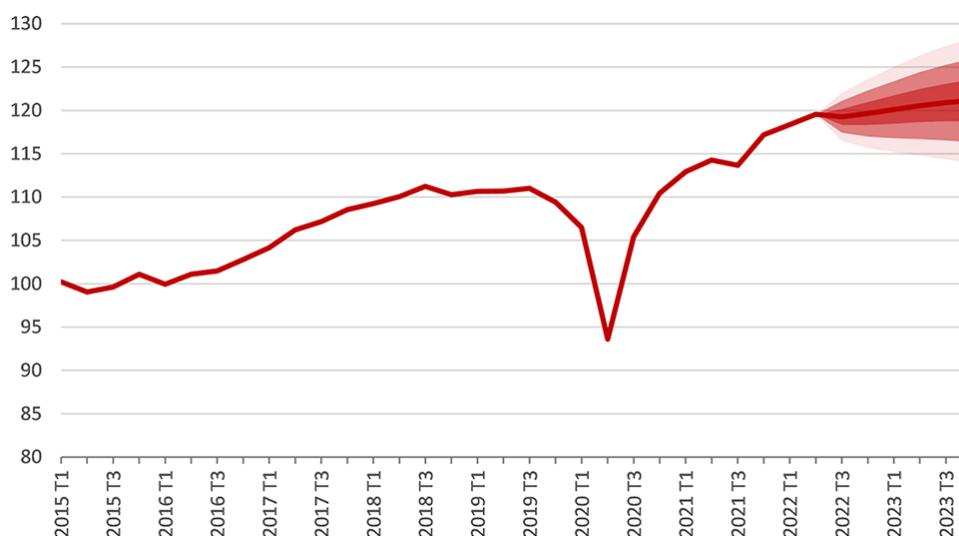
incrementar el control sobre la interpretación y aplicación de las reglas, buscando conservar espacio de políticas y rechazando la adjudicación de controversias sobre terceros (Roberts, Moraes, & Ferguson, 2019).

En esta línea cabe considerar como ejemplos al retiro de los Estados Unidos del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), así como el bloqueo al Órgano de Apelaciones de la Organización Mundial de Comercio; pero también la celebración de acuerdos que se basan en compromisos más laxos de cooperación de comercio y no ya exclusivamente en los tradicionales acuerdos de libre comercio, como el establecido entre EEUU y Japón.

Un mundo con mayor propensión al conflicto y a la instrumentalización del comercio internacional, implica mayores riesgos. Solo basta con volver el calendario a febrero 2022 para observar la irrupción de una guerra entre dos actores claves del comercio agrícola, Rusia y Ucrania, para entender la magnitud de la vulnerabilidad del sistema global ante este riesgo emergente. Por su parte, los esfuerzos del gobierno de Biden por generar un desacople de la economía china van en un espiral ascendente, siendo las medidas de control sobre las exportaciones tecnológicas abarcadas por la legislación “*Certain Advanced Computing and Semiconductor Manufacturing Items; Supercomputer and Semiconductor End Use; Entity List Modification*”⁴ de octubre 2022, un golpe certero para la industria de semiconductores.

Desde comienzo de año, las perspectivas económicas globales fueron deteriorándose a la baja. Según las estimaciones de octubre 2022, se proyecta que el volumen del comercio mundial de mercancías crecerá un 3,5% en 2022, antes de disminuir al 1,0% en 2023 (Organización Mundial de Comercio, 2022). Estas proyecciones cargan un espectro de incertidumbre signado por los riesgos desarrollados en esta sección (gráfico 3)

Gráfico 3: Volumen del comercio mundial de mercancías, 2015 T1-2023 T4



Fuente (Organización Mundial de Comercio, 2022)

⁴ Disponible en <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2022-10-13/pdf/2022-21658.pdf>

3. Configurando un sistema de comercio resiliente

A la par que las nociones de riesgo se expandieron, fueron cobrando peso narrativas que posicionan al concepto de “resiliencia” en el centro de la escena global. Este término parte de la percepción de los riesgos de formar parte de un sistema interdependiente, y de la necesidad de sobrellevar los impactos. Si bien no hay una definición unívoca, según la Organización Mundial de Comercio la “resiliencia económica” se define como la capacidad de un sistema —por ejemplo, un hogar, una empresa o un Gobierno— para prevenir las conmociones, prepararse para ellas, hacerles frente y recuperarse posteriormente” (Organización Mundial de Comercio, 2021, pág. 7).

La cooperación internacional se presenta como la dimensión estratégica tanto en la prevención de shocks como en la recuperación posterior. Por un lado, los regímenes internacionales, en los que se plasma esa cooperación, tienen la función de “reducir los costos de transacción de acuerdos legítimos y de incrementar los costos de los acuerdos ilegítimos” (Keohane, 1984, pág. 90), valiéndose para ello de la creación de economías de escala para la generación de bienes públicos, de la información y transparencia, y de los costos de reputación. Por ejemplo, una de las contribuciones principales de la OMC al sistema de comercio internacional no ha sido tanto la eliminación de barreras al comercio sino la de brindar certidumbre e información al resto de los países respecto de cuáles eran las pautas de conducta esperadas (Koopman, Hancock, Piermartini, & Bekkers, 2020).

Frente a los riesgos de una mayor instrumentalización de los flujos económicos, en clave geopolítica, así como de riesgos sanitarios y climáticos, la cooperación internacional tiene la clave para establecer una conversación franca entre los gobierno que pueda (i) reducir el margen de incertidumbre respecto de qué políticas se consideran legítimas y cuáles no, incluso frente a una crisis; y (ii) también contribuir a la generación de expectativas de largo plazo para la provisión de bienes públicos, especialmente en las etapas de recuperación después de un shock. Se requiere tener la capacidad de “mancomunar recursos, compartir conocimientos y experiencias y diversificar sus fuentes de suministro” (Organización Mundial de Comercio, 2021, pág. 18), algo que ningún país puede resolver de forma individual.

La realidad golpea de frente a estas expectativas. La cooperación internacional viene atravesando una serie sucesiva de crisis, en las que —en parte por lo desarrollado en el apartado anterior— prima más la competencia que la cooperación, y los organismos internacionales existentes atraviesan una etapa de debilitamiento. En materia de comercio, hemos visto cómo el proteccionismo viene en ascenso desde hace una década y cómo las restricciones a las exportaciones, en particular, se han convertido en una respuesta inmediata de las economías nacionales frente a los problemas globales.

Los organismos internacionales existentes, modelos del orden liberal internacional que primó desde la posguerra, han generado respuestas tardías y con menor ambición de la esperada —como, por ejemplo, los resultados en materia de subvenciones a la pesca y de propiedad intelectual de las vacunas para el COVID-19 durante la Conferencia Ministerial de la OMC de 2022 (Zelicovich, 2022)-. Ante las principales crisis de los últimos tiempos, los países han optado por salidas individuales o apenas regionales. En ocasiones, han surgido

también mecanismos alternativos, como la Iniciativa de Granos del Mar Negro, que posibilitó –al menos durante algunos meses- la reanudación de las exportaciones desde los puertos de Ucrania y coadyuvó a la reducción de los precios de los commodities de alimentos (United Nations, 2022).

El panorama internacional abona el escenario de crecientes riesgos globales con impacto sobre el comercio internacional, y con baja posibilidad de los organismos de cooperación existentes de dar respuestas sustanciales en corto plazo. Frente a ello, la agencia de la resiliencia se traslada a empresas y gobiernos. Se afirma que “La capacidad de prever, evaluar y gestionar los riesgos y comprender los retos y las oportunidades económicas, incluso en el contexto del comercio internacional, es clave para aumentar y apoyar la resiliencia económica” (Organización Mundial de Comercio, 2021, pág. 21) Adquiere especial valor la información, trazabilidad y comunicación de cualquier operación económica internacional.

En segundo término, emergen las estrategias de planificación y amortiguación de efectos. Estas varían en la combinación de riesgos y rentabilidad que busquen los distintos agentes tanto en materia de comercio como de inversiones. Entre otros, especial atención han merecido las cadenas globales de valor y los esfuerzos de gobiernos y empresas en cuatro direcciones: *reshoring*, diversificación, regionalización y replicación (CEPAL, 2020).

El primero supone el énfasis en la soberanía nacional y la autonomía. Esta estrategia apunta a la creación de incentivos para la relocalización en el país de origen de actividades productivas que se hubieran deslocalizado. La iniciativa americana “*resilient supply chains*” o más recientemente la europea “*European chips act*” son ejemplos de este tipo de estrategias, que reniegan de la globalización y desconfían de la cooperación internacional o la información como mecanismos para generar resiliencia. En la práctica, los resultados han demostrado ser acotados en su alcance.

La estrategia de diversificación, en cambio, asume la prevalencia y participación en una globalización con riesgos y sugiere la duplicación de proveedores y la ampliación de destinos como manera de reducir la exposición a riesgos.

En tercer término, un conjunto de políticas ha apuntado a la concentración de actividades productivas en áreas geográficamente cercanas (*nearshoring*) enfatizando el rol de la integración regional; o bien, en áreas políticamente cercanas (*friendshoring*) acentuando el rol de la geopolítica. El discurso de la “autonomía estratégica” de la Unión Europea es un claro ejemplo de políticas que apuntan a la regionalización y que, de hecho, buscan hacer de la escala regional una ventaja frente a los riesgos globales.

Finalmente, se ha sugerido la replicación entendida como la duplicación de los establecimientos productivos y de características similares en diversos mercados. Este tipo de estrategias ha sido menos frecuente, y se ha concentrado en aquellos actores que perciben una mayor vulnerabilidad a los riesgos geoeconómicos.

4. Reflexiones finales

Los procesos de transformación identificados marcan un cambio sustantivo en el orden económico internacional. A las transiciones graduales pero estructurales del comercio internacional se le superponen la emergencia de fenómenos que irrumpen sobre las dinámicas del comercio y condicionan su gobernanza global. La resiliencia del entramado construido ha dependido hasta ahora de la cooperación internacional. Sin embargo, en un contexto global donde esta se transforma en un bien escaso, las empresas y gobiernos se reposicionan como actores estratégicos. La planificación, información y la generación de estrategias de previsión y reducción de riesgos resultan claves para el devenir y desempeño del comercio internacional en el marco de una mayor incertidumbre y un espiral ascendente en el uso de instrumentos distorsivos del comercio internacional.

Fuentes consultadas

Actis, E.. (2022). “La era de la globalización de riesgos”. *CEBRI-Revista: Brazilian Journal of International Affairs* (2): 91–111.

Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence. Information, Technology and the New Globalization*. Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.

Baldwin, R., & Evenett, S. (2020). *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward won't work*. Londres: VoxEU eBook; CEPR Press.

Bolton, P., Despres, M., Pereira da Silva, L., Samama, F., & Svartzman, R. (2020). *The green swan. Central banking and financial stability in the age of climate change*. Bank for International Settlements.

CEPAL. (2020). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2020*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Evenett, S. y Fritz, J. (2019). *Going it Alone? Trade policy after three years of populism*. Londres: CEPR Press, Max Schmidheny Foundation, Global Trade Alert.

Hale, T.; held, D. (2018); “Breaking the Cycle of Gridlock”, *Global Policy*, 9 (1) 129-137

Harding, R. y Hading, J. (2020). *Strategic Trade as a Means to Global Influence*. En A. Klasen, *The Handbook of Global Trade Policy*. Oxford : John Wiley & Sons.

Hufbauer, G. C., & Jung, E. (2020). *What's new in economic sanctions?* *European Economic Review*(130), 1-13. doi:<https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2020.103572>

Kapstein, E. (2020). *Economic Statecraft: continuity and change*. En Baldwin (Ed.), *Economic Stecraft*. COMPLETARRRRRRRR.

Keohane, R. (1984). *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Koopman, R., Hancock, J., Piermartini, R., & Bekkers, E. (2020). *The Value of the WTO*. *Journal of Policy Modeling*(42), 829-849. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2020.03.008>

Milanovic, B. (2019). *Desigualdad mundial: un nuevo enfoque para la era de la globalización*. México: Fondo de Cultura Económica.

Organización Mundial de Comercio. (05 de 10 de 2022). El crecimiento del comercio sufrirá una brusca desaceleración en 2023 debido a la difícil coyuntura que atraviesa la economía mundial. Obtenido de Organización Mundial de Comercio: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres22_s/pr909_s.htm

Organización Mundial de Comercio. (2021). *Informe sobre el Comercio Mundial 2021. Resiliencia económica y comercio*. Ginebra: OMC. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr21_s/00_wtr21_s.pdf

Organización Mundial de Comercio. (2021). *World Trade Statistics Review 2021*. Ginebra: WTO.

Organización Mundial de Comercio. (2022). *World Trade Report 2022. Climate Change and International Trade*. Ginebra: OMC.

Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. (2022). *Informe de la Directora General al OEPC sobre los hechos ocurridos recientemente en relación al comercio. Octubre 2021 a Mayo 2022. WT/TPR/OV/W/16*. Ginebra: Organización Mundial de Comercio.

Roberts, A., Moraes, C., & Ferguson, V. (2019). Towards a Geoeconomic Order in International Trade and Investment. *Journal of International Economic Law*(22), 655-676. doi:10.1093/jiel/jgz036

SEAL of the President of the United States. (2017). *National Security Strategy of the United States of America*. Washington: United States. Obtenido de <https://history.defense.gov/Portals/70/Documents/nss/NSS2017.pdf?ver=CnFwURrw09pJ0q5EogFpwg%3d%3d>

Stephen, M., & Parížek, M. (2019). New Powers and the Distribution of Preferences in Global Trade Governance: From Deadlock and Drift to Fragmentation. *New Political Economy*, 24(6), 735-758. doi:10.1080/13563467.2018.1509065

The Economist. (24 de 01 de 2019). The steam has gone out of globalization. *The Economist*.

United Nations. (30 de 08 de 2022). *Beacon on the Black Sea*. Obtenido de Black Sea Grain Initiative Joint Coordination Centre: <https://www.un.org/en/black-sea-grain-initiative>

Xing, Yuqing, and Elisabetta Gentile. 2021. *Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production*. Asian Development Bank.

Zelicovich, J. (2018). ¿Crisis en la globalización o crisis de la globalización? *Perspectivas de Ciencias Sociales*(6), 42-59. doi:<https://doi.org/10.35305/prcs.v0i6.33>

Zelicovich, J. (2020). La Organización Mundial de Comercio. Entre las normas del siglo XX y la política comercial del siglo XXI. *Agenda Internacional*, 27(38), 81-104. doi:<https://doi.org/10.18800/agenda.202001.004>

Zelicovich, J. (2021). Are there still shared values to sustain multilateralism? *Discourse in World Trade Organization reform debates*. *Third World Quarterly*, 43(2), 332-351. doi:<https://doi.org/10.1080/01436597.2021.2008796>

Zelicovich, J. (2022). ¿Multilateralismo en crisis? Balance de la 12º Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio. Buenos Aires: Fundación

ICBC. Obtenido de
https://www.fundacionicbc.com.ar/foros_publicaciones.php?page=pub&idp=330&pub=2022

Zelicovich, J., & Romero, C. (2020). El impacto del COVID-19 en las relaciones comerciales internacionales. En A. (. Busso, Las relaciones internacionales en tiempos de pandemia (págs. 41-50). Rosario: Centro de Investigaciones en Política y Economía Internacional.

Zürn, M. (2018). A theory of Global Governance: Authority, Legitimacy, and Contestation. Oxford University Press.

Las cadenas globales de valor en un mundo en transición Riesgos y oportunidades para América Latina Por Paloma Ochoa

De dónde venimos: 30 años de Cadenas Globales de Valor

No cabe duda de que el mundo está asistiendo a un cambio de época. Luego de 30 años de globalización y crecimiento de las cadenas globales de valor (impulsadas por múltiples factores entre los que pueden destacarse las mejoras en las condiciones de transporte, con la consecuente caída de costos, las mejoras en las tecnologías que promovieron aumentos de conectividad y habilitaron el comercio internacional de servicios y las negociaciones comerciales internacionales que disminuyeron en forma masiva y multilateral las barreras al comercio) estas dinámicas empezaron a ralentizarse a partir del 2008. Varias de estas cuestiones son abordadas en un paper de Esteban Actis publicado por Fundación ICBC en 2022.

El crecimiento del proteccionismo y el inicio de las tensiones comerciales (y, fundamentalmente, tecnológicas) entre Estados Unidos y China dieron lugar al inicio de un repliegue de esta expansión (Banco Mundial, 2020) y comenzaron a impulsar, ya antes de la pandemia, fenómenos de *reshoring* y *nearshoring*⁵.

El fenómeno de contracción de las CGV está siendo observado con cierta preocupación por organismos internacionales que temen que el comercio deje de ser la fuente impulsora de desarrollo que fue durante muchos años (Banco Mundial, 2020). En este sentido, es importante, de todas formas, destacar que la inserción en CGV *per se*, nunca fue garantía de crecimiento y, menos aún, de desarrollo, excepto que la misma viniera acompañada de un esquema de políticas públicas que pudiera promover la inserción de las empresas y el escalamiento dentro de las cadenas, mejorando el posicionamiento y contribuyendo al agregado de valor y la difusión de buenas prácticas en la economía huésped (Pietrobelli y Staritz, 2017; Ochoa y Vicchi, 2019).

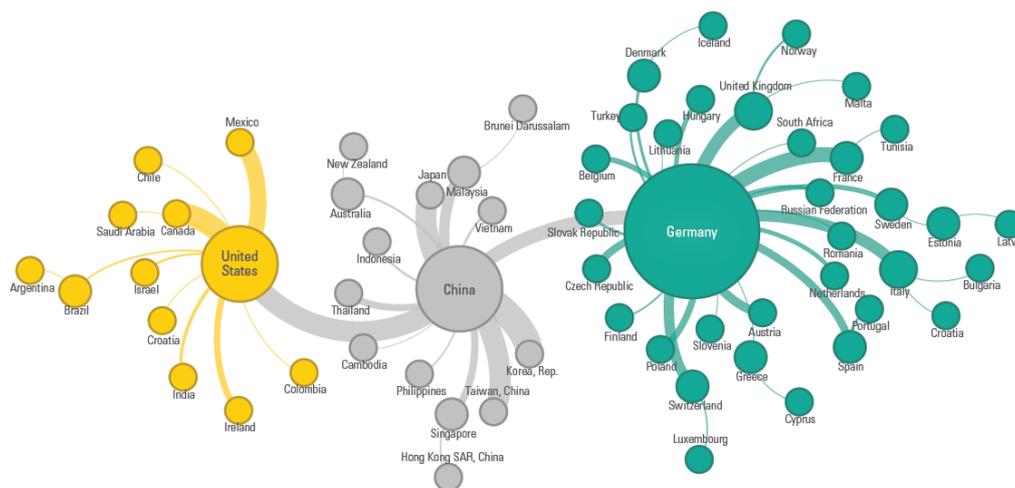
Aún así, es importante destacar que muchos PED (y en particular los asiáticos), con adecuadas políticas industriales, aprovecharon las CGV como estrategia de desarrollo durante los 30 años de su expansión y que, en función a esas experiencias, parece haber una correlación entre la participación en el comercio internacional y la reducción de la pobreza (Banco Mundial, 2020). Fue por ello, que regiones poco integradas a las CGV (como América Latina) empezaron a estudiar estrategias para promoverlas y a realizar análisis comparados con los países de Asia.

Esto es así porque, en primer lugar, siempre las cadenas de valor han tenido un carácter regional, organizándose en torno a distintos hubs, conocidos como “fábricas mundiales”,

⁵ Si el proceso de auge de las cadenas globales de valor se asentó sobre la deslocalización productiva (off shoring), el reshoring supone la relocalización de las actividades productivas en el país de origen, mientras que el nearshoring implica la localización en países cercanos, disminuyendo riesgos asociados a la logística.

fundamentalmente China (antes Japón) para el hub asiático, Alemania para el europeo y EEUU para el americano. Esto quedó en evidencia por el peso que el comercio intrarregional tiene sobre el comercio global. En Europa el comercio intrarregional tiene valores cercanos al 60 % del total, mientras que en América del Norte llega al 45 % y en el Este y Sudeste de Asia al 35 %” (CAF, 2021, p. 5).

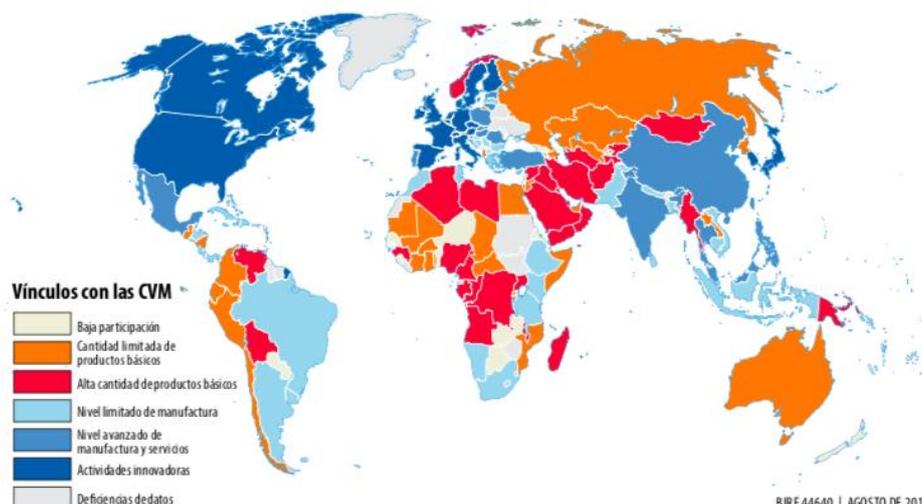
Gráfico 1. Fábricas mundiales (principales nodos de Valor Agregado)



Fuente: Taglioni, Daria; Winkler, Deborah. 2016.

Mientras tanto, para América Latina el porcentaje de comercio intrarregional sobre el total está cercano al 15% desde la década del 90, convirtiendo a nuestra región menos integrada al fenómeno de las CGV pero también poco integrada productivamente a nivel regional. Es decir que, aunque todos los países participaban de las CGV, no todos lo hacían de la misma manera.

Gráfico 2. Nivel de participación en las CGV de países

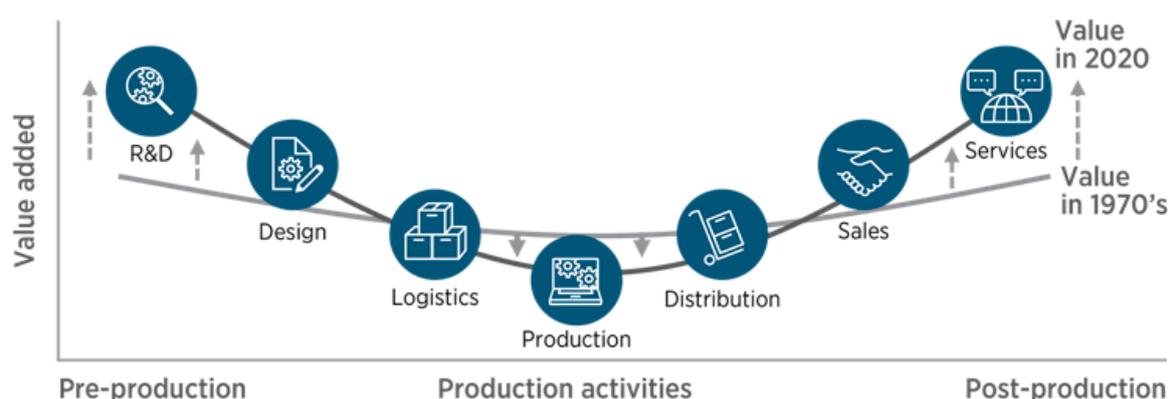


Fuente: Equipo a cargo del Informe sobre el desarrollo mundial 2020, basándose en la taxonomía de las CVM correspondiente a 2015 (véase el recuadro 1.3 en el informe principal).

Fuente: Banco Mundial 2020

Uno de los rasgos más salientes de la expansión de las CGV es su conexión con el aumento del comercio de servicios que supone no sólo la venta al exterior de servicios tradicionales y no tradicionales sino también la creciente incorporación de servicios a los bienes transados dando lugar a la curva de la sonrisa que refleja la evolución a través de los años del valor agregado, incluyendo fases o actividades de pre y post producción y en donde van perdiendo importancia relativa el ensamble o producción propiamente dicha. Este factor, junto con la tecnología y la comunicación, sigue vigente y en expansión, a la vez que su rol será cada vez más determinante en escenarios futuros.

Gráfico 3. La curva de la sonrisa



Así también surgió el interés en generar políticas públicas que favorecieran el escalamiento (upgrading) de las firmas dentro de dichas cadenas, desde actividades más básicas a otras más complejas, generando oportunidades en vinculación, principalmente (aunque no en forma exclusiva) a la prestación de distintos tipos de servicios.

Cambio de escenario y reconfiguración del fenómeno de las CGV

Desde hacía ya varios años, aún antes de la pandemia, el contexto internacional venía mostrando signos de agotamiento de estos esquemas de expansión, con resurgimiento de tendencias proteccionistas. La guerra comercial y tecnológica entre EEUU y China ya llevaba varios años cuando el COVID19 llegó para profundizar estas dinámicas. Al mismo tiempo, nuevos avances tecnológicos (como la robotización, la inteligencia artificial y el Internet de las cosas) comenzaron a hacer menos atractiva la opción del *offshoring* en algunas industrias. La superposición de crisis de los últimos años (iniciada con la pandemia y profundizada por la guerra en Ucrania) hizo evidente la fragilidad de algunos arreglos internacionales sobre los que se basaba el esquema de deslocalización y cadenas globales de valor, reforzando estas tendencias. Así, a las dinámicas de *reshoring* y *nearshoring* se agregó la nueva categoría de *friendshoring* con foco en la confiabilidad de los países socios y el alineamiento geopolítico (CAF, 2022).

Este escenario y, en particular el resurgimiento de la geopolítica, han llevado a algunos autores a plantear si nos encontramos ante un contexto de desglobalización (una tendencia hacia un mundo menos conectado, con mayores controles fronterizos y soluciones más locales) o a un cambio en la globalización, con una mayor necesidad de balancear las fuerzas globalizadoras y antiglobalizadoras, en función a la persistencia de problemas (como la pandemia, el cambio climático o el crimen organizado) que continúan requiriendo abordajes globales (Kornprobst y Wallace, 2022).

A la luz del aumento de la conectividad global y la proliferación de acuerdos preferenciales de comercio, pareciera que lo que plantea el escenario futuro es un cambio cualitativo en las dinámicas de la globalización, caracterizado por desacoples entre las lógicas económicas y comerciales y las dinámicas políticas. Pero también por un incremento de la desconfianza entre actores de distintos espacios geopolíticos y el deterioro de los espacios globales de discusión y consenso

Este contexto, caracterizado por la volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad⁶, es más difícil predecir los cambios que se producirán. En este contexto, la política industrial, claramente, está de regreso. Pero su efectividad, al menos de momento, es cuestionable.

Por otra parte, teniendo en cuenta que, finalmente, las que tienen que relocalizar las inversiones son las empresas, aún no está claro cuáles serían los incentivos necesarios para que estas tendencias se vuelvan predominantes. Los costos que implica para las empresas la relocalización de la producción de una locación eficiente a una que no lo es pueden resultar demasiado altos en relación a los incentivos recibidos por parte del estado, convirtiendo al fenómeno del *friend-shoring* en algo restringido a algunas industrias consideradas clave (Harput, 2022).

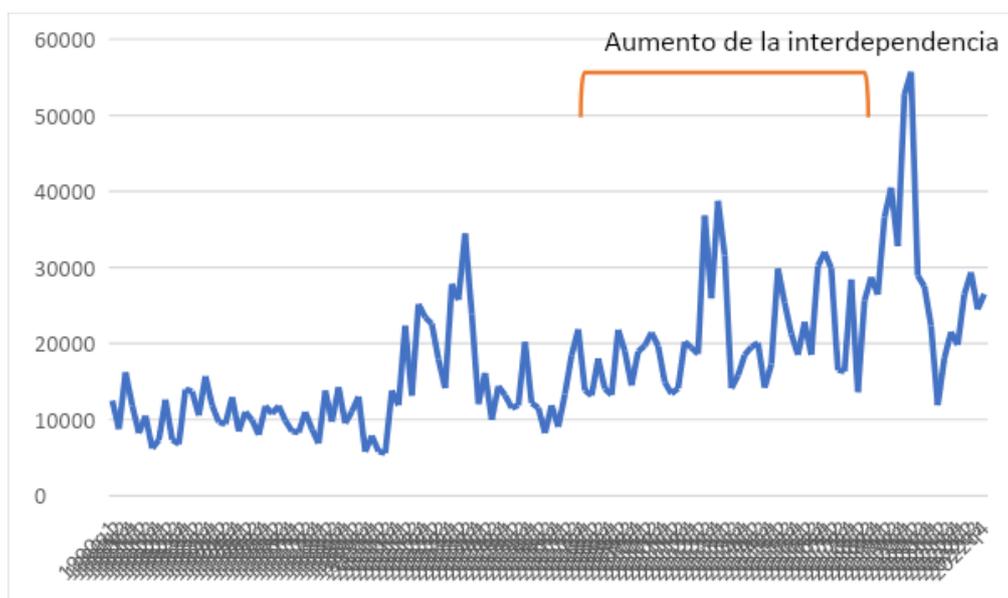
Los proponentes de estos esquemas no presentan aún indicaciones muy específicas respecto de cómo se haría este cambio que permitiría generar estas cadenas de valor resilientes. Tampoco queda demasiado claro cómo podría funcionar este esquema dentro de un sistema multilateral de comercio, en el marco de la OMC. Por ello, las propuestas orientadas al *friend-shoring*, necesariamente implicarían cambios en las reglas de comercio, pasando a arreglos de tipo plurilateral “entre amigos” (Torres, 2023). Algunas políticas, por ejemplo las aplicadas en relación a los subsidios para la fabricación de autos eléctricos, han generado reacciones adversas incluso en “socios” de EEUU como Japón, Corea o la UE y han sido considerados discriminatorias en relación a las reglas multilaterales y los acuerdos comerciales vigentes (CEI, Febrero 2023).

¿Hacia dónde vamos?

Nos encontramos, pues, en un momento de transición, en un mundo hiperconectado, lo que supone un aumento de la interdependencia, con problemas comunes de impacto global (como el cambio climático o la seguridad alimentaria) y de los riesgos compartidos, pero, al mismo tiempo, con una creciente división ideológica y geopolítica.

⁶ El acrónimo VUCA (por las siglas en inglés) fue acuñado para referirse a la coexistencia de estas cuatro características en el actual contexto internacional.

Gráfico. Índice de incertidumbre global (WUI⁷) 1990-2022



Fuente: <https://worlduncertaintyindex.com>

La recuperación mundial en la post pandemia ha sido desigual, con algunas regiones saliendo más rápidamente que otras de la crisis y con retrocesos respecto de los procesos de cierre y apertura de mercados y economías.

A las disrupciones generadas por este proceso, se sumaron las restricciones surgidas a partir de la guerra en Ucrania (que aún persiste), afectando cadenas de insumos clave a nivel internacional, modificando las condiciones en las que venía desarrollándose la globalización de los mercados y las economías. Los aumentos de precio de insumos y materias primas clave han generado procesos inflacionarios alrededor del mundo que podrían persistir en el futuro inmediato.

Estos procesos han dejado varias cosas a la vista. Por un lado, quedó en evidencia que las cadenas globales de valor, tal como estaban planteadas, dependían de múltiples condiciones que podían no ser tan evidentes, desaparecer o encontrarse suspendidas, en períodos muy cortos. Y, por otro lado, que la reputación de los países es también una construcción relativa y frágil, dependiente de diversos factores y circunstancias que pueden alterarse de forma dramática en un período corto de tiempo.

Estas disrupciones, y la falta de liderazgos a nivel global, profundizaron (y continúan haciéndolo) las tendencias ya existentes al proteccionismo y el repliegue, generando serios problemas de coordinación global, dificultando la capacidad de responder de manera

⁷ El Índice de incertidumbre Global (WUI) se calcula contando el porcentaje de la palabra "incierto" (o su variante) en los informes de país de la Unidad de Inteligencia de The Economist. Luego, la WUI se vuelve a escalar multiplicándola por 1,000,000. Un número más alto significa una mayor incertidumbre y viceversa. Por ejemplo, un índice de 200 corresponde a la palabra incertidumbre que representa el 0,02 por ciento de todas las palabras, lo que, dado que los informes de EIU tienen una extensión media de unas 10.000 palabras, significa unas 2 palabras por informe.

articulada a problemas de impacto global que, muy probablemente, tenderán a profundizarse en el futuro, como ser la seguridad alimentaria o las cuestiones relativas al cambio climático.

Los procesos de acortamiento de las cadenas de valor se están profundizando. El informe “Trade in Transition 2023” de The Economist muestra que, aunque la estrategia principal es la diversificación, los procesos de *reshoring* y *nearshoring* han aumentado en los últimos dos años. Sin embargo, éstos procesos parecen estar más incentivados por la reducción en costos y la diversificación del riesgo que por las políticas e incentivos provistos por los estados. Y los riesgos son múltiples, desde la provisión energética (que pasó a primer plano con la guerra de Ucrania) hasta las catástrofes climáticas y las regulaciones medioambientales (Arbache, 2023).

Claramente, la geopolítica está nuevamente en escena, y cumple un rol central en las estrategias de las empresas. Los estados occidentales (particularmente EEUU y la UE) intentan dar forma al futuro a través de las intervenciones pero, en un mundo donde los activos más relevantes son intangibles, donde los intercambios más significativos son los flujos de datos, no está claro aún hasta dónde estas intervenciones podrán ser efectivas y compatibles con el “orden liberal” que, en teoría, estarían defendiendo (Torres, 2023).

Para nuestra región, este escenario presenta riesgos pero también oportunidades.

La región sudamericana puede atender varios de los problemas que afectarán al mundo en los próximos años, entre ellos, la producción de alimentos y energía⁸, con técnicas productivas y tecnologías más amigables con el medio ambiente. Por otra parte, en un contexto de proteccionismo creciente, es imprescindible que podamos comunicar de forma más efectiva la sostenibilidad de nuestros sistemas productivos.

Tiene, por otra parte, un gran potencial en temas que serán estratégicos en el futuro (energías limpias, energías alternativas, servicios ecosistémicos, etc). Y un enorme potencial para ofrecer SBN (Soluciones Basadas en la Naturaleza) que estarán en el centro de las estrategias de mitigación del cambio climático.

Las consideraciones geopolíticas van a estar nuevamente en escena, lo que nos obliga a mantener un equilibrio entre cuestiones estratégicas y comerciales. La diversificación de riesgos puede ser una gran oportunidad para nuestros países, siempre que podamos proveer condiciones que nos vuelvan predecibles y confiables.

En términos de Arbache: “Es probable que la geografía de las inversiones siga siendo volátil, pero también es probable que las empresas busquen formas de seguir mitigando los riesgos basándose en estrategias adaptables. Para América Latina y el Caribe, que tiene tantas soluciones para ofrecer a los inversores, es hora de trabajar en una agenda de factores habilitadores que hagan de la región una opción aún más atractiva para la inversión extranjera directa.”

En un contexto donde la política de poder vuelve a la mesa, con un debilitamiento de los contextos y arreglos multilaterales (a nivel comercial, la OMC) y altos grados de

⁸ A partir de la crisis energética que el conflicto de Ucrania ha planteado, en particular para Europa, algunos analistas están hablando de *power-shoring* (Arbache, 2022).

incertidumbre, quedarse fuera de los nuevos esquemas de acuerdos es más riesgoso que antes. Nuestra región necesita ofrecer condiciones de estabilidad y previsibilidad y construir posiciones articuladas y visiones conjuntas para una inserción inteligente en un mundo convulsionado.

Fuentes consultadas

- Actis, E. (2022) “La Globalización frente a la competencia entre grandes poderes”, Fundación ICBC. Recuperado de https://www.fundacionicbc.com.ar/foros_publicaciones.php?page=pub&idp=350&pub=2022
- Arbache, J. “¿Qué política industrial?” Blog de CAF, 12 de enero de 2023. Recuperado de <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2023/01/que-politica-industrial/>
- Arbache, J. “Nearshoring and industrial Opportunities”. Blog de CAF, 11 de marzo de 2022. Recuperado de <https://www.caf.com/en/knowledge/views/2022/03/nearshoring-and-industry-opportunities/>
- Arbache, J. “The come and go of the geography of investments”, Blog de CAF, 9 de febrero de 2023. Recuperado de <https://www.caf.com/en/knowledge/views/2023/02/the-come-and-go-of-the-geography-of-investments/>
- Banco Mundial (2020), *Informe sobre el desarrollo mundial 2020: El comercio al servicio del desarrollo en la era de las cadenas de valor mundiales*, cuadernillo del “Panorama general”, Banco Mundial, Washington, DC.
- Harput, H. “What do the Friends of Friend-shoring Think Its Rationale Is?”, Global Trade Alert, Zeigeist Series N° 1, 24 de Agosto de 2022. Recuperado de <https://www.globaltradealert.org/reports>
- Harput, H. “What Policy Initiatives Advance Friend-Shoring?”. Global Trade Alert, Zeigeist Series N° , 24 de Agosto de 2022. Recuperado de <https://www.globaltradealert.org/reports>
- Harput, H. “Will Friend-shoring deliver?”. Global Trade Alert, Zeigeist Series N° 3, 24 de Agosto de 2022. Recuperado de <https://www.globaltradealert.org/reports>
- Ochoa P., Vicchi, A, 2018. Cadenas de valor globales como estrategia de internacionalización, Programa de Investigadores de la Secretaría de Comercio de la Nación, Documento de trabajo N° 23. Recuperado de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/com_inv_ied_y_comercio_23_010618.pdf
- Pietrobelli, C. y Staritz, C. “Cadenas Globales de Valor y Políticas de Desarrollo”. *DESARROLLO ECONÓMICO – REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES* (Buenos Aires), vol. 56, No 220, enero-abril 2017.
- Sanguinetti, P., Moncarz, P., Vaillant, M., Allub, L., Juncosa, F., Barril, D., ... Lalanne, Á. (2021). *RED 2021: Caminos para la integración: facilitación del comercio*,

infraestructura y cadenas globales de valor. Caracas: CAF. Recuperado de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1823>

Torres, H. “Advocates for friendshoring have not reckoned with digital trade”, Financial Times, 23 de enero de 2023. Recuperado de <https://www.ft.com/content/04d9c265-b4cd-4cd5-ab83-593fd37d8790>

Wolff, A. “US Trade Policy, US-EU Relations, and WTO Reform”. Testimony presented before The Steering Group of the Parliamentary Conference on the WTO (PCWTO). PIIE, 23 de noviembre de 2022. Recuperado de <https://www.piie.com/commentary/testimonies/us-trade-policy-us-eu-relations-and-wto-reform>

Riesgos naturales, riesgos sociales: la producción agroindustrial en el Cono Sur

Por Mariano Turzi

Las catástrofes causadas por peligros naturales amenazan cada vez más las vidas y los medios de subsistencia de los pobres del mundo y causan daños por valor de miles de millones de dólares cada año. Las poblaciones desfavorecidas y vulnerables son las que más riesgo corren, ya que suelen residir en zonas muy expuestas, pierden la mayor parte de su riqueza a causa de las catástrofes y tienen pocos activos y acceso a las redes sociales para hacer frente a las mismas y recuperarse. El cambio climático está agravando aún más los efectos negativos de las catástrofes al contribuir a que las sequías, las inundaciones y las tormentas sean más destructivas y frecuentes.

Los sistemas mundiales se hallan cada vez más conectados y, por consiguiente, son más vulnerables en un panorama de riesgo incierto. Según la Oficina de las Naciones Unidas para la Reducción del Riesgo de Desastres (UNDRR), la pandemia de COVID-19 y el cambio climático pusieron de manifiesto rápidamente la extensión y profundidad de las interdependencias del mundo actual: los efectos de los desastres se extienden cada vez más a través de distintas zonas geográficas y sectores. A pesar de los avances, la creación de riesgos está superando a la reducción de los riesgos existentes. Los desastres, costos económicos y vulnerabilidades subyacentes que impulsan el riesgo —como la pobreza y la desigualdad— aumentan al mismo tiempo que los ecosistemas y las biosferas están en riesgo de colapsar. Los países más pobres son los que más sufren el impacto de las catástrofes. Según datos del Banco Mundial, el 82% de las muertes desde 1970 causadas por peligros naturales y condiciones meteorológicas extremas se produjeron en países de ingresos bajos y medios bajos.

La pandemia de COVID-19 también puso de manifiesto la vulnerabilidad de los sistemas agroalimentarios frente a las perturbaciones y tensiones y provocó un aumento de la inseguridad alimentaria y la malnutrición en el mundo. Las cadenas de suministro de alimentos y los medios de vida de los actores de los sistemas agroalimentarios se ven perturbados por las crisis -desde las sequías y las inundaciones hasta los conflictos armados y las subidas de los precios de los alimentos- y las tensiones a largo plazo, como el cambio climático y la degradación del medio ambiente. El riesgo y la incertidumbre son inherentes a los sistemas agroalimentarios y afectan tanto a la producción primaria como a los componentes intermedios y posteriores del suministro de alimentos, así como a todos los actores en todas las etapas.

Según el informe *The State of Food and Agriculture 2021* de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), los sistemas agroalimentarios abarcan la producción agrícola primaria de alimentos y productos no alimentarios (procedentes de los cultivos, la ganadería, la pesca, la silvicultura y la acuicultura), la

producción de alimentos de origen no agrícola (por ejemplo, la carne sintética), la cadena de suministro de alimentos desde el productor hasta el consumidor y el consumidor final de alimentos. Los sistemas agroalimentarios tienen tres componentes principales: (i) la producción primaria; (ii) la distribución de alimentos, que vincula la producción con el consumo a través de las cadenas de suministro de alimentos y las redes de transporte; y (iii) el consumo de los hogares, incluida la distribución de alimentos dentro del hogar. En términos de economía política internacional, los actores clave son: los productores primarios; los que proporcionan servicios de suministro de insumos, posteriores a la cosecha, almacenamiento, transporte y procesamiento de alimentos; los distribuidores, mayoristas y minoristas de alimentos; y los hogares y los individuos como consumidores finales.

A nivel mundial, estos sistemas producen unos 11.000 millones de toneladas de alimentos cada año y constituyen la columna vertebral de muchas economías. Sin embargo, hoy en día los sistemas agroalimentarios no consiguen mantener sin hambre a cerca del 10% de la población mundial. A nivel mundial, es necesario producir más alimentos, sanos y nutritivos, con menos recursos y de forma ambientalmente más responsable. El Programa Mundial de Alimentos de la ONU (WFP) estima que las cadenas agroindustriales del siglo XXI enfrentan a múltiples retos: producir más alimentos y para alimentar a una población creciente con una mano de obra rural más reducida, más materias primas para un mercado de bioenergía creciente, contribuir al desarrollo general de los numerosos países en desarrollo que dependen de la agricultura, adoptar métodos de producción más eficientes y sostenibles y adaptarse al cambio climático. La población mundial crecerá en más de un tercio -2.300 millones de personas- entre 2009 y 2050. Ello constituye un ritmo de crecimiento mucho más lento que el registrado en las últimas cuatro décadas, durante las cuales creció en 3.300 millones de personas. La WFP prevé que casi todo este crecimiento tendrá lugar en los países en emergentes y en vías de desarrollo. Dentro de este último grupo, la población del África subsahariana es la que más rápido crecerá (+114%) y la del este y sudeste asiático la que menos. (+13%). Se prevé que la urbanización continúe a un ritmo acelerado y que las zonas urbanas representen el 70% de la población mundial en 2050 (frente al 51% actual) y que la población rural, tras alcanzar su punto máximo en la próxima década, se reduzca. Para 2050, se calcula que el ingreso per cápita sea un múltiplo de la actual. Existe un consenso entre los analistas en que las tendencias recientes por las que las economías de los países en desarrollo han crecido mucho más rápido que las de los desarrollados es probable que continúen en el futuro. La desigualdad relativa del ingreso se reduciría considerablemente de aquí a 2050. Sin embargo, las diferencias absolutas seguirían siendo pronunciadas e incluso podrían aumentar aún más, dadas las enormes brechas actuales en los ingresos absolutos per cápita. Además, las desigualdades entre países y regiones dentro del actual mundo en desarrollo tenderían a acentuarse. El crecimiento económico mundial previsto, de aproximadamente un 2,9% anual, conduciría a una reducción significativa o incluso a una casi limitación de la pobreza "económica" absoluta en los países en desarrollo (personas que viven con menos de 1,25 dólares al día en precios de 2005). No obstante, incluso en 2050 el mundo estará aún lejos de resolver el problema de la privación económica y la desnutrición o malnutrición de una parte importante de la población: el umbral de pobreza de 1,25 dólares al día es simplemente demasiado bajo.

Las tendencias demográficas y económicas macro mencionadas combinadas significan que la demanda de alimentos del mercado seguirá creciendo. Se prevé que la demanda de cereales, tanto para alimentos como para forraje para alimentación ganadera alcance unos 3.000 millones de toneladas en 2050, frente a los casi 2.100 millones de toneladas actuales. La adopción masiva de biocombustibles puede profundizar las tendencias previstas y hacer que la demanda mundial sea mayor, dependiendo principalmente de los precios de la energía y de las políticas gubernamentales. La demanda de otros productos alimentarios que responden mejor al aumento de los ingresos en los países en desarrollo (como el ganado, los productos lácteos y los aceites vegetales) crecerá mucho más rápido que la de los cereales. Las proyecciones muestran que alimentar a una población mundial de 9.100 millones de personas en 2050 requeriría aumentar la producción total de alimentos en un entre 30 y 40% al 2050. La producción de los países en desarrollo tendría que duplicarse prácticamente. Esto implica un aumento significativo de la producción de varios productos básicos. La producción anual de cereales, por ejemplo, tendría que aumentar en casi mil millones de toneladas, y la producción de carne en más de 200 millones de toneladas hasta alcanzar un total de 470 millones de toneladas en 2050, el 72% de las cuales debería provenir de los países en desarrollo, frente al 58% actual. Alimentar adecuadamente a la población mundial significaría también producir los tipos de alimentos que faltan para garantizar la seguridad nutricional.

Estos múltiples retos exigen la necesidad de revisar las estrategias productivas y las prioridades políticas en los diferentes países. Muchas regiones del mundo han deteriorado sus recursos naturales con sistemas de producción muy intensivos, que utilizan altas dosis de energías fósiles (combustibles, fertilizantes, etc.) que tienen impactos negativos en el calentamiento global, además del agotamiento y pérdidas de la capacidad productiva de sus recursos naturales (agua y suelo) y pérdidas de biodiversidad. ¿En qué áreas puede concentrarse la acción de los actores públicos y privados?

Sistemas de producción: Se espera que el 90% del crecimiento de la producción de cultivos a nivel mundial (el 80% en los países en desarrollo) proceda de un mayor rendimiento y de una mayor intensidad de los cultivos. El resto provendrá de la expansión de las tierras. La tierra cultivable crecería en unos 70 millones de hectáreas (o menos del 5%), y la expansión en los países en desarrollo en unos 120 millones de hectáreas (o el 12%) se vería compensada por un descenso de unos 50 millones de hectáreas (o el 8%) en los países desarrollados. Casi toda la expansión de la tierra en los países en desarrollo tendría lugar en el África subsahariana y en América Latina.

Las tierras equipadas para el regadío aumentarían en unos 32 millones de hectáreas (11%), mientras que las tierras de regadío cosechadas crecerían en un 17%. Todo este aumento se produciría en los países en desarrollo. Debido a la lenta mejora de la eficiencia en el uso del agua y a la disminución de la superficie dedicada al arroz (que hace un uso relativamente intensivo del agua), las extracciones de agua para el riego crecerían a un ritmo más lento, pero seguiría aumentando casi un 11% (o unos 286 km cúbicos) de aquí a 2050. La presión sobre los recursos hídricos renovables procedentes del regadío seguiría siendo grave e incluso

podría aumentar ligeramente en varios países del Cercano Oriente/Norte de África y del sur de Asia. El rendimiento de los cultivos seguiría creciendo, pero a un ritmo más lento que en el pasado. Este proceso de desaceleración del crecimiento ya está en marcha desde hace tiempo. Por término medio, la tasa de crecimiento anual del rendimiento de los cultivos durante el periodo de proyección sería aproximadamente la mitad (0,8%) de su tasa de crecimiento histórica (1,7%; 0,9% y 2,1% para los países en desarrollo). El crecimiento del rendimiento de los cereales se ralentizaría hasta el 0,7% anual (0,8% en los países en desarrollo), y el rendimiento medio de los cereales alcanzaría en 2050 unas 4,3 toneladas/ha, frente a las 3,2 toneladas/ha actuales.

Comercio internacional: Cruzando datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), encontramos que se espera que el comercio de productos agrícolas aumente considerablemente. Las importaciones netas de cereales en los países en desarrollo se multiplicarían casi se triplicarían para alcanzar casi 300 millones de toneladas en 2050 y, para entonces, representarían alrededor del 14% de su consumo de cereales, frente al 9,2% de hace una década. La autosuficiencia de cereales seguiría siendo baja en la región más dependiente de las importaciones de alimentos (es decir, en el Oriente Próximo/Norte de África), pasando del 62% actual al 54% en 2050. En el otro extremo, América Latina y el Caribe, podría llegar a ser totalmente autosuficiente gracias al potencial de producción excedente de los principales países de la región. Las demás regiones pueden experimentar un cierto descenso de la autosuficiencia, pero se mantendrán en la franja del

del 80% al 95%, frente al 83% actual. En cuanto a otros productos básicos importantes, las exportaciones netas de semillas oleaginosas y aceites vegetales de los países en desarrollo se triplicarán con creces de aquí a 2050 hasta alcanzar unos 25 millones de toneladas (en equivalente de petróleo) y las exportaciones netas de azúcar se duplicarían hasta alcanzar unos 20 millones de toneladas en 2050. Una vez más, la llegada de los biocombustibles puede alterar estas perspectivas, ya que los tres grupos de productos básicos se utilizan como materia prima en la producción de biocombustibles. Félix Peña nota cómo la gobernanza comercial global actual (el conjunto total de las políticas, instituciones y reglas del juego) se encuentran en disputa y discusión. Las relaciones económicas, financieras y comerciales internacionales en general y las agroindustriales en especial muestran hoy “signos evidentes de estar siendo desbordados por nuevas realidades”.

La economía política doméstica e internacional: Las estrategias nacionales de inserción externa de cada país se articulan con la organización política-económica a nivel interno. Los mecanismos de agregación de intereses de todos sus sectores sociales. Para Helio Jaguaribe, los “grados de permisividad” global definirán las posibilidades de posicionamiento externo. No obstante, proteger y hacer avanzar el interés nacional argentino seguirá – deliberadamente o no– una combinatoria de opciones estratégicas y recursos: regional y global; poder duro y poder blando; alineamiento, neutralidad y enfrentamiento; Estado y mercado. De acuerdo con datos del INDEC, las manufacturas de origen agropecuario constituyen el 43% de las exportaciones argentinas. La combinación se desprenderá de las condiciones de viabilidad nacional: la economía política interna argentina definirá la posibilidad de adaptarse con

flexibilidad al entorno internacional. Hoy el perfil productivo de Argentina y su patrón de desarrollo e inserción internacional constituyen un imperativo estratégico. Los datos del INDEC muestran que el comercio con Brasil está dominado por la industria automotriz, el comercio con China por el complejo sojero y el comercio con Estados Unidos por el minero y el petroquímico-petrolero.

El impulso geoeconómico de las empresas transnacionales está reorganizando los límites territoriales de Argentina, Brasil y Paraguay, redefiniéndolos en una única unidad de producción de soja (Turzi, 2017). Esto pone de manifiesto una cuestión mayor en la economía política internacional: las grandes empresas están rediseñando visiblemente las sociedades utilizando instrumentos financieros, infraestructura, impuestos y derechos para racionalizar la producción regional de soja. Pero no ha sido en todos casos igual. Paraguay es clasificado como *colonización* del Estado por el agronegocio a través de los inversores extranjeros. La captura institucional alimenta un conflicto entre el modelo de pro industrial a gran escala y los trabajadores agrícolas sin tierra. Esta situación pone de manifiesto el carácter político de las inversiones extranjeras en el sector agrícola. El crecimiento de la producción de soja en Paraguay ha dado lugar a una neocolonización por parte de las empresas multinacionales. Las empresas multinacionales que operan en Paraguay tienen su sede principalmente en países vecinos como Brasil, pero controlan la mayor parte del sector. Además, muchos terratenientes paraguayos son de ascendencia brasileña, lo que provoca conflictos entre los terratenientes brasileños emigrados y los trabajadores agrícolas paraguayos. Argentina es una historia de lucha y *confrontación* entre el Estado y el sector, en la que el Estado ha utilizado en gran medida su prerrogativa para limitar el agronegocio negando por ejemplo a las empresas el cobro de regalías por las semillas o forzando la liquidación de dólares de cosecha. También tiende a predisponer las ganancias del agronegocio, debido al sesgo “antiagrícola” que se desprende de la debilidad fiscal estructural del estado argentino. El sector de la soja es, por tanto, un generador de rentas del que el gobierno pretende extraer todos los ingresos que pueda. Una historia de instituciones fuertes y establecidas impide que el agronegocio pueda imponerse en la sociedad argentina. Por último, en Brasil, la agroindustria y el Estado han conseguido una *cooperación* con éxito. El sector ha reforzado la capacidad del gobierno local, aún bajo gobiernos que ideológicamente parecían a priori estar enfrentados, como el PT. La importancia económica de la agricultura en Brasil ha hecho que la industria de la soja sea una fuerza motriz de la economía, contribuyendo al desarrollo de infraestructuras como las carreteras y, en consecuencia, a la capacidad del Estado. El agronegocio también ha logrado su agenda política mediante el uso de un grupo de presión fuerte y establecido, que le ha permitido crear alianzas entre organizaciones sectoriales y actores clave. A cambio, el gobierno local ha permitido un mayor desarrollo de la agroindustria mediante una legislación beneficiosa y una aplicación laxa de la normativa medioambiental.

A menos que las sociedades latinoamericanas logren forjar un consenso sobre cómo canalizar auges extraordinarios como el de la soja en Argentina, Brasil y Paraguay hacia la modernización industrial, la innovación y el conocimiento será una historia de rentas extraordinarias capturadas por uno u otro grupo. Tanto si se trata de la soja como del litio o

de cualquiera de los recursos que explicarán los futuros auge. En su libro *The Quest for Prosperity* el economista chino Justin Yi-Fu Lin detalla cómo los excedentes agrícolas sirvieron de base para la mejora industrial en el este y el sudeste asiático. La lección para los responsables políticos latinoamericanos no debería ser tanto cómo capturar las rentas de la soja, sino qué hacer con ellas. En un mundo complejo, volátil, incierto y turbulento, la prosperidad está cada vez más condicionada por la seguridad. Los sectores público y privado pueden definir estrategias conjuntas para aumentar la coordinación y la cooperación, morigerar la competencia, contener el conflicto y evitar la confrontación.

Economía del conocimiento

¿Qué implica para América Latina?

Por Romina Gayá

Introducción

Los servicios basados en el conocimiento (SBC) son una de las actividades más dinámicas de la economía global y ofrecen oportunidades para diversificar exportaciones, crear empleo de calidad y contribuir al desarrollo regional. Por ese motivo, cada vez más países -entre ellos varios de América Latina y el Caribe (ALC)- adoptan medidas tendientes a promoverlos y varias economías de la región han alcanzado resultados satisfactorios en este sentido. Este trabajo tiene como objetivo examinar las oportunidades y los desafíos más importantes que enfrenta ALC para escalar en tamaño y sofisticación sus exportaciones de SBC.

La primera sección presenta algunas definiciones relevantes, en tanto que la segunda examina las tendencias más importantes del comercio mundial de SBC y sus factores de explicación. El panorama de la región se exhibe en la tercera sección. En la cuarta se analizan los principales determinantes de la competitividad en sectores de SBC y la situación de ALC en cada uno de estos aspectos. Por último, la quinta sección se focaliza en las principales oportunidades y desafíos.

1. Definiciones

La economía del conocimiento se caracteriza por la generación y aplicación de conocimiento para la creación de riqueza, generación de valor y ventajas competitivas. Se trata de rubros con empresas altamente innovadoras y se desarrollan actividades que utilizan intensivamente alta tecnología y/o que requieren trabajo calificado para aprovechar las innovaciones tecnológicas (OECD, 1999).

Estos rasgos se encuentran en sectores tecnológicos y creativos muy diversos, como biotecnología, informática, nanotecnología, industria 4.0, servicios empresariales, investigación y desarrollo, servicios profesionales, industria audiovisual, entre otros. Este trabajo se focaliza en las actividades de servicios vinculadas a la economía del conocimiento, también conocidos como servicios basados en el conocimiento (SBC).

Los SBC comprenden a otros servicios empresariales (OSE) (ej. servicios jurídicos, contables, de administración, publicidad, investigación de mercado, arquitectura, ingeniería, traducción, consultoría, etc.), software y servicios de informática (SSI), servicios personales,

culturales y recreativos (SPCR) (audiovisuales y conexos, educación, salud, entre otros) y cargos por uso de propiedad intelectual (CUPI).⁹

2. Tendencias y factores de explicación

a. SBC: uno de los rubros más dinámicos del comercio mundial¹⁰

La participación de los servicios en el comercio global pasó de 15,3% en 1980 a 21,2% en 2021. Este mayor peso relativo se explica principalmente por el dinamismo del comercio de SBC. Las exportaciones mundiales de estos servicios ascendieron a USD 3 billones en 2021, luego de expandirse 86% durante la última década. En el mismo período, las exportaciones totales de bienes y servicios aumentaron apenas 24%.

Más de la mitad de las exportaciones mundiales de SBC corresponden a OSE. El rápido crecimiento de los SSI impulsó el comercio de telecomunicaciones, informática e información, que actualmente representan 29% del total global. CUPI y SPCR constituyen, respectivamente, 15% y 3% de las exportaciones mundiales (Gráfico 1).

Gráfico 1. Exportaciones mundiales de SBC, USD billones



Fuente: Elaboración propia con datos de OMC.

Los principales jugadores del comercio global de SBC son Estados Unidos, Irlanda (donde existen activas políticas de promoción), Reino Unido, Alemania y otros países asiáticos y europeos. Ninguna economía de ALC se encuentra entre los mayores exportadores o importadores de estos servicios (Gráfico 2).

⁹ En la literatura también se pueden encontrar otras definiciones como servicios modernos, servicios globales, servicios intensivos en el conocimiento, etc. para hacer referencia a conjuntos similares, aunque no necesariamente idénticos de servicios.

Debido a la disponibilidad de información, los datos de SSI mencionados aquí corresponden a una categoría ligeramente más amplia (telecomunicaciones, informática e información).

¹⁰ Esta sección está basada en Gayá (2022a).

Gráfico 2. SBC: Principales países exportadores e importadores:
Posición en el ranking y participación en el total mundial, 2021



Fuente: Elaboración propia con datos de OMC.

b. Drivers del comercio global de SBC

La expansión del comercio mundial de SBC se explica por diversos factores, entre los cuales se destacan los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y la creciente relevancia de los servicios en las cadenas de valor de bienes.

i. Efecto TIC

En primer lugar, el desarrollo de las TIC en general y de internet en particular hizo posible que muchos servicios que antes requerían que el prestador y el consumidor estuvieran en el mismo lugar pudieran prestarse de manera remota. Es decir, muchos sectores donde no había comercio internacional o era muy limitado se convirtieron en transables (Gayá, 2017).

En este escenario, muchas empresas decidieran trasladar operaciones de servicios al exterior, ya sea a través de inversión directa para realizarlas en sus propias filiales o bien mediante la contratación de otras firmas (locales o extranjeras) radicadas en esos países. Esta tendencia al *offshoring*, que había comenzado a ganar relevancia a fines de los noventa con la adecuación de los sistemas informáticos para evitar el “bug del Y2K”¹¹, se acentuó a partir de la crisis de las “punto com” a comienzos del nuevo milenio, ya que las firmas se vieron

¹¹ Este problema se basaba en la configuración de las fechas en los sistemas informáticos, ya que para ahorrar memoria se utilizaban solo dos dígitos para la fecha (ej. 97 para 1997). Así, pues, el cambio de milenio implicaba que los sistemas interpretarían 00 como 1900 en lugar de 2000, lo cual generaría fallas en efecto cascada en diversos ámbitos. La adecuación consistía, precisamente, en modificar los sistemas para que las fechas fueran leídas correctamente.

obligadas a optimizar la localización de actividades alrededor del mundo para incrementar la eficiencia (Mitra & Ranjan, 2005).

Así, muchas economías en desarrollo de Asia, Europa central y oriental y ALC lograron atraer inversiones y convertirse en exportadoras de estos servicios. Más recientemente, sin embargo, se observan algunos cambios en estas tendencias. Por un lado, la posibilidad de automatizar muchas tareas -especialmente las de menor sofisticación- ha favorecido cierto acortamiento de las cadenas de valor, ya que disminuye la necesidad de buscar localidades con costos bajos para desarrollar ciertas actividades.

Por otro lado, la incapacidad de sostener ciertas operaciones en Asia en el marco de las medidas de aislamiento adoptadas en el marco de la pandemia de COVID-19 y posteriormente la invasión de Rusia a Ucrania (importante proveedor de SBC de empresas europeas) obligaron a algunas compañías a replantear sus estrategias de *offshoring* para asegurar la resiliencia de sus negocios. Esto implica una mayor diversificación de los proveedores de servicios y un mayor protagonismo de localidades cercanas geográfica y culturalmente (*nearshoring*).

En segundo lugar, a partir de las TIC también surgieron **nuevos servicios** que se comercian internacionalmente (ej. aplicaciones para celulares) y comenzó a evidenciarse una disolución de la frontera entre los bienes y servicios mediante la transformación de muchos productos físicos en digitales (ej. libros) (Gayá & Rozemberg, 2019).

ii. Servicificación

El dinamismo de los SBC resulta de un proceso de servicificación de los bienes, mediante el cual los servicios se convierten en protagonistas de todos los eslabones de las cadenas de valor y son clave para la creación de riqueza y diferenciación, ya sea en su carácter de **insumos** (ej. investigación y desarrollo, diseño) o bien mediante su **oferta conjunta** con las mercancías (ej. servicios postventa) (Gayá & Rozemberg, 2019).

Adicionalmente, se expanden nuevos modelos de negocio *as-a-service*. En estos esquemas, en los cuales los productos físicos y digitales se consumen como servicios, por ejemplo a partir de un servicio de suscripción que habilita el uso durante un período determinado, en lugar de un pago único para adquirirlo.

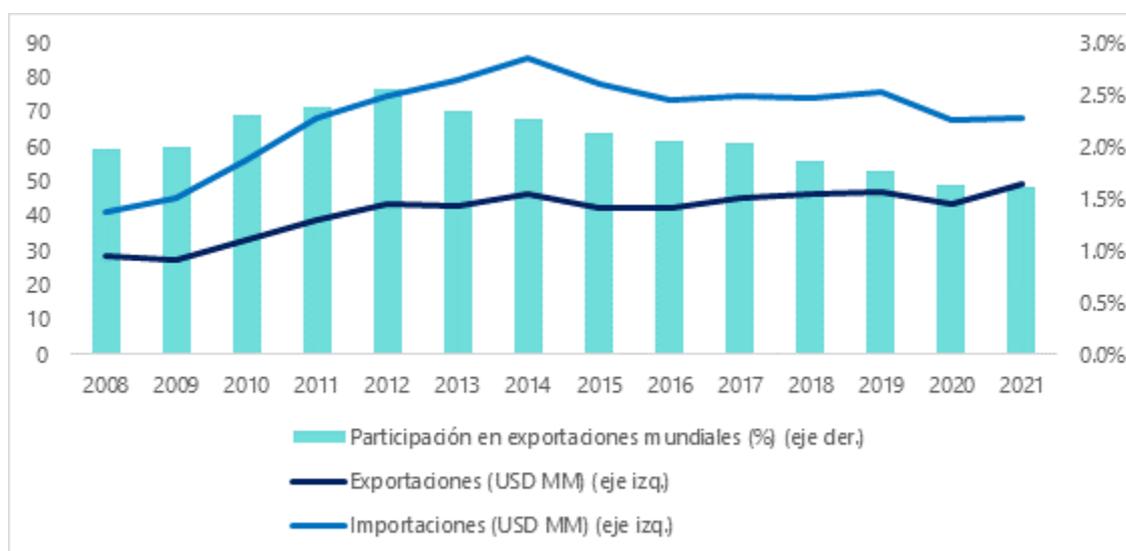
Es posible ilustrar estos cambios a partir de la industria musical. Hasta los años noventa, la música se comercializaba internacionalmente en formato físico (ej. CD). Con el desarrollo de internet se inició una transición hacia el comercio transfronterizo de productos digitales (ej. compra de una canción en formato mp3 para escuchar en un dispositivo electrónico), en tanto que durante los últimos años las descargas perdieron relevancia a medida que cobraron protagonismo las suscripciones a servicios de streaming (ej. Spotify).

3. Tendencias en ALC¹²

Las exportaciones de SBC ALC¹³ aumentaron 26,5% durante la última década y alcanzaron USD 49,3 mil millones en 2021. El rezago respecto del crecimiento en el resto del mundo derivó en una caída de la participación de la región en las exportaciones mundiales de SBC de 2,4% a 1,6% en los últimos 10 años (Gráfico 3). Las importaciones de SBC de ALC se incrementaron hasta 2014, para luego iniciar una tendencia descendente. En la actualidad suman USD 68,2 mil millones, un nivel similar al de 10 años atrás y el saldo se mantiene negativo.

Otros servicios empresariales representan 70% de las exportaciones y 57% de las importaciones de SBC de ALC. Telecomunicaciones, informática e información (donde se destacan SSI) constituyen 24% y 21%, respectivamente. Los SPCR equivalen a 4% de ambos flujos, en tanto que la participación de CUPI es marginal en las ventas externas, pero componen 18% de las compras al exterior (Gráfico 4).

Gráfico 3. ALC: Comercio internacional de SBC (USD miles de millones) y participación en las exportaciones mundiales (en %)

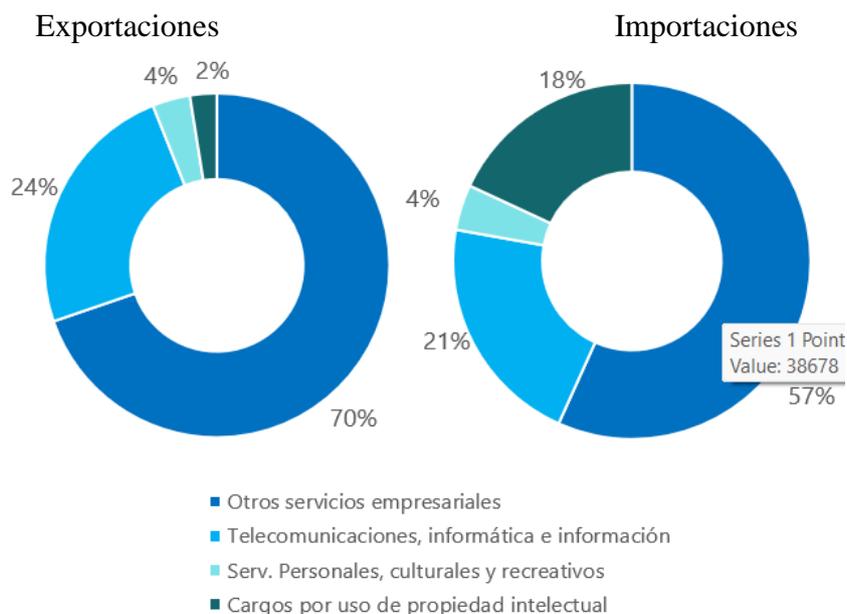


Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC.

¹² Esta sección está basada en Gayá (2022a).

¹³ Existen inconvenientes relevantes en la disponibilidad de estadísticas de México (segunda economía de la región después de Brasil), por lo cual los datos totales se encuentran subestimados.

Gráfico 4. ALC: Composición sectorial del comercio de SBC
Como porcentaje del total, 2021



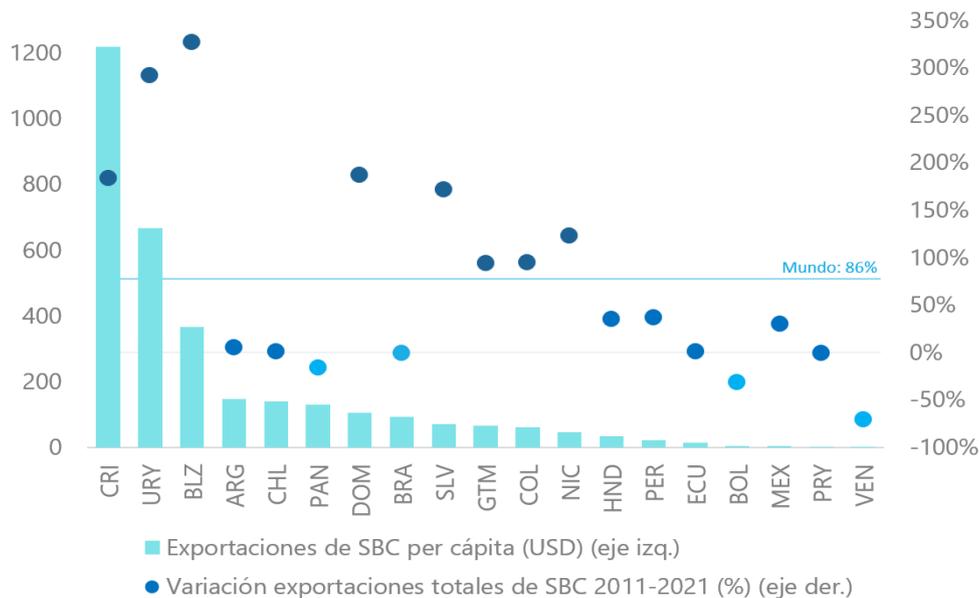
Fuente: Elaboración propia con datos de OMC.

Es necesario tener en cuenta que los datos regionales se encuentran muy sesgados por el desempeño del comercio de Brasil y, en menor medida, Argentina. Las exportaciones de SBC de estos países son las mayores de la región y han tenido un peor desempeño que las del resto del mundo durante la última década: las de Brasil registraron una caída marginal y las de Argentina aumentaron apenas 5,6% en 10 años.

En efecto, existen heterogeneidades relevantes al interior de la región. Las exportaciones fueron dinámicas y aumentaron su *market share* a nivel global en países como Uruguay, República Dominicana, Colombia, Costa Rica y otros centroamericanos. Por su parte, Paraguay, México y los países andinos también perdieron peso relativo debido al bajo crecimiento -y en algunos casos contracción- de sus ventas externas de SBC.

También se observan contrastes notorios al examinar las exportaciones de estos servicios en términos per cápita. Con más de USD 1200 por persona, Costa Rica supera con creces al resto de la región, casi duplicando el valor de Uruguay, que se ubica en segundo lugar. Belice ocupa el tercer puesto, seguido por Argentina, Chile, Panamá y República Dominicana (todos con más de USD 100 por persona). En el otro extremo, las exportaciones de SBC de Perú, Ecuador, Bolivia, México, Paraguay y Venezuela no llegan a USD 25 por habitante (Gráfico 5).

Gráfico 5. Exportaciones de SBC de países seleccionados de ALC: Valores per cápita (en USD, 2021) y variación del total entre 2011 y 2021 (en %)

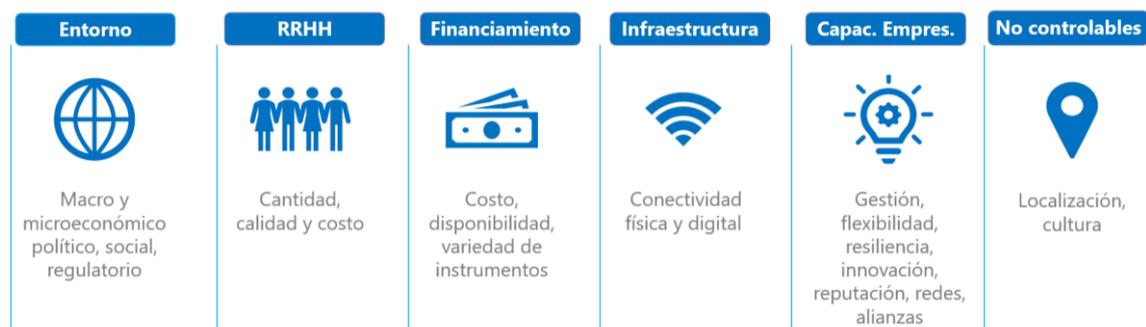


Fuente: Elaboración propia con datos de OMC y FMI.

Determinantes de la competitividad en SBC y posicionamiento de ALC

A continuación, se explican los principales factores que contribuyen a la competitividad para la exportación de SBC (Gráfico 6) y se examina la situación de ALC en cada uno de ellos.

Gráfico 6. Determinantes de la competitividad en SBC



Fuente: Elaboración propia.

a. Entorno de negocios

El contexto económico, político y social en el cual se desarrollan los negocios juega un rol clave para la atracción de inversión extranjera y el desarrollo de firmas locales. Si bien esto es relevante en cualquier actividad, en el caso de los SBC tiene especial relevancia porque la ausencia de grandes inversiones en capital físico y las dificultades de los gobiernos para fiscalizar dónde se llevan a cabo las actividades permiten que las empresas puedan relocalizarse física o virtualmente con facilidad.

El ambiente de negocios varía significativamente entre países de ALC. Por ejemplo, de acuerdo con el índice sobre facilidad para hacer negocios del Banco Mundial, en 2019 (último dato disponible) el país mejor posicionado de la región era Chile (58°), mientras que Venezuela se ubicaba en el puesto 191° sobre un total de 193 países. Argentina estaba en el 126° lugar, por debajo de México, Colombia, Jamaica, Costa Rica, Perú, Panamá, El Salvador, Santa Lucía, Guatemala, Uruguay, Trinidad y Tobago, Dominica, Antigua y Barbuda, República Dominicana, Bahamas, Brasil y Paraguay (World Bank, 2020).

Más allá del ambiente general, muchos países cuentan con un marco regulatorio específico destinado a impulsar las exportaciones de SBC. Si bien la mayor parte de las economías latinoamericanas cuenta con algún tipo de instrumento de promoción de los SBC -de manera general o algunos subsectores en particular-, se destacan las experiencias de Costa Rica y Uruguay. Ambos países han implementado políticas de largo plazo orientadas a atraer inversiones en estos sectores, las cuales abordan directa o indirectamente la mayor parte de los factores que determinan la competitividad.

b. Recursos humanos

La disponibilidad de capital humano es el factor más importante para definir la competitividad en estas actividades dado que se trata de actividades intensivas en conocimiento. Tres dimensiones del talento resultan relevantes: la cantidad, la calidad y el costo.

En primer lugar, la **cantidad** de recursos humanos (RRHH) se vincula al número de trabajadores disponibles en el país y/o con la facilidad para contratarlos de manera remota desde el exterior. En el caso de ALC, los países mejor posicionados en este sentido son las economías de mayor tamaño como Brasil, México, Argentina y Colombia.

Sin embargo, en toda la región las compañías de ciertos sectores de SBC (particularmente SSI) enfrentan problemas para encontrar y retener al personal calificado, dado que la oferta de estos RRHH ha crecido más lentamente que la demanda y el auge del teletrabajo ha incrementado la competencia por el talento entre empresas de todo el mundo (Gayá, 2022b).

En segundo lugar, la **calidad** depende de la existencia de personal con formación específica para cada actividad, así como de sus competencias digitales, manejo de idiomas y habilidades blandas como capacidad de trabajo en equipo, de gestión, innovación y emprendedurismo, entre otras.

Los países de ALC están rezagados respecto de las economías desarrolladas en materia de RRHH. Cuentan con una menor proporción de población graduada de la educación superior (especialmente en disciplinas como ciencias, tecnología, ingeniería y matemática) y también existen brechas vinculadas a actualización de los contenidos curriculares, desarrollo de habilidades blandas y competencias digitales.

El dominio de inglés es crucial para exportar SBC, no solo porque es el idioma más relevante para los negocios, sino también porque ALC tiene una ubicación privilegiada para

la provisión de servicios a Estados Unidos y Canadá (Gayá, 2022b). Si bien esto es una ventaja para los países angloparlantes del Caribe, según el índice de competencia en inglés de English First (2021) en Latinoamérica el nivel es muy bajo, bajo o moderado y solo Argentina alcanza un nivel alto. Ningún país de la región se ubica en el más elevado.

Debe destacarse que el desarrollo de largo plazo de las exportaciones de SBC está amenazado por los problemas estructurales del sistema educativo. A modo de ejemplo, los resultados de las pruebas del Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes (PISA, por sus siglas en inglés) ponen en evidencia que en la región más de la mitad de los estudiantes de 15 años evaluados son alcanza el nivel mínimo de conocimientos para su edad en ninguna de las tres áreas evaluadas (matemática, comprensión de textos y ciencias) (OECD, 2018).

Por último, es relevante el **costo** laboral. Debe considerarse que el nivel salarial tiene especial relevancia en los SBC de menor sofisticación, pero una estrategia basada en bajas remuneraciones no es compatible con el desarrollo en el largo plazo. De todas formas, en varios países de ALC (entre ellos Argentina) existe amplio margen para reducir costos laborales no salariales derivados de impuestos sobre el trabajo, rigideces regulatorias, conflictividad y litigiosidad laboral, etc. (Gayá, 2022b).

c. Financiamiento

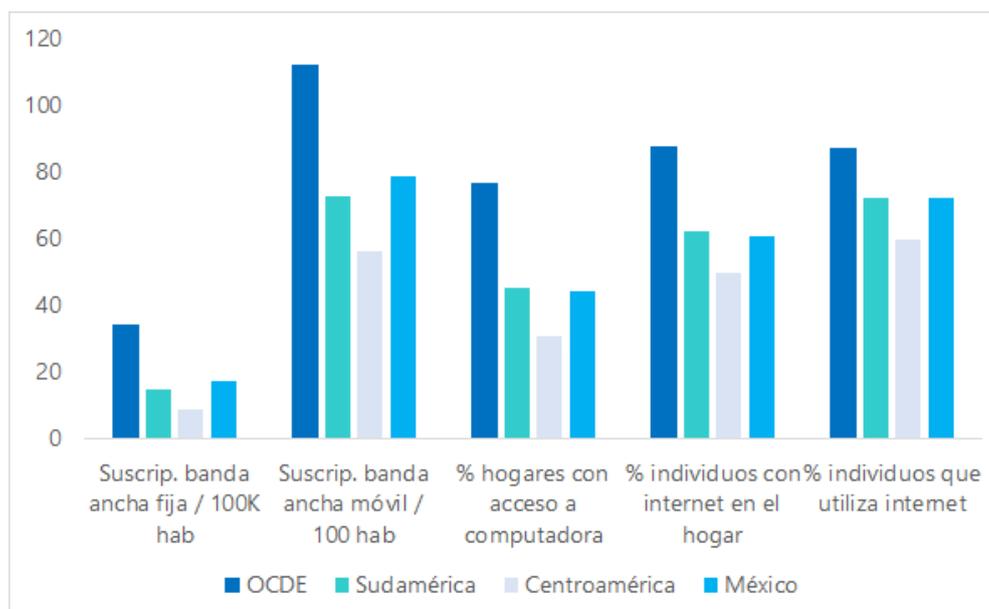
El acceso al financiamiento es esencial para el desarrollo e internacionalización de empresas de cualquier sector. No obstante, en sectores de SBC es fundamental porque las empresas tienden a enfrentar mayores dificultades que las de otros rubros a la hora de obtener crédito, pues carecen de activos físicos para utilizar como garantía. Por lo tanto, los países más competitivos son aquellos donde existen esquemas específicos para proporcionar capital de riesgo y de trabajo a estas actividades.

El panorama en la región en materia de financiamiento es heterogéneo. Se destacan las herramientas disponibles en Brasil a través de diversos programas del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) (ej. para exportación de servicios, obtención de garantías para la exportación, entre otras) y provistos por la Corporación de Fomento (CORFO) en Chile, los fondos de capital de riesgo existentes en Chile, México y Uruguay, entre otros.

d. Infraestructura y conectividad

Dado que gran parte del comercio de SBC tiene lugar por vía remota, es clave la cobertura y calidad de la infraestructura de conectividad, así como el costo de acceso a los servicios de telecomunicaciones. ALC se encuentra rezagada respecto de países desarrollados en materia de infraestructura de conectividad: no solo accede a internet una menor proporción de la población, sino que también lo hace en peores condiciones (Gráfico 7).

Gráfico 7. Indicadores de acceso a la infraestructura y conectividad
Promedio simple de los países de cada grupo, último dato disponible



Fuente: Elaboración propia con datos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones.

Existen además importantes brechas entre países y, en líneas generales, Sudamérica y México presentan mejores indicadores que Centroamérica. Sin embargo, en la mayoría de los casos existen disparidades al interior de los países entre empresas grandes y pequeñas, zonas urbanas y rurales, población de altos y bajos ingresos, personas jóvenes y adultos mayores, varones y mujeres, etc. Estas brechas no solo reflejan las diferencias en la cobertura, calidad y costo de la infraestructura de conectividad, sino también en el desarrollo de habilidades digitales y el acceso a dispositivos (CEPAL & CENPROMYPE, 2022).

e. *Otros determinantes de la competitividad*

Por un lado, se requieren **capacidades empresariales** que doten a las compañías de flexibilidad y resiliencia, faciliten la innovación, permitan construir redes y alianzas para la internacionalización, entre otros aspectos importantes. El panorama en este sentido es heterogéneo en la región. Algunos países como Argentina, Brasil, Costa Rica y Uruguay presentan ecosistemas de SBC más maduros donde estas capacidades se encuentran más desarrolladas. En casos como los de Chile y Colombia, esto ha comenzado de manera más reciente, aunque con progresos relevantes. En otros países, en cambio, estos factores aún son incipientes, en línea con el grado de madurez del sector.

Por otro lado, existen **factores no controlables** que impactan sobre la competitividad, especialmente en los rubros que requieren interacción en tiempo real. Entre ellos cabe destacar la similitud cultural, idiomática y horaria con los principales mercados.

La ubicación geográfica de ALC es óptima para la prestación de servicios en todo el continente americano, en donde también existe una similitud cultural relevante. En casi todos los países de Latinoamérica (excepto Brasil) es una ventaja el manejo de español para la exportación en la región, así como para la comunidad hispana de Estados Unidos. Para el

Caribe angloparlante y los países latinoamericanos con nivel de inglés moderado y alto, también existen oportunidades ligadas al resto del mercado estadounidense y Canadá. En contraste, la región no presenta ventajas comparativas en este sentido para la exportación a mercados más lejanos en términos geográficos, culturales e idiomáticos como los asiáticos.

Oportunidades y desafíos

Los SBC se destacan entre los rubros más dinámicos de la economía global y esta tendencia se mantendrá en los próximos años, impulsada por los avances tecnológicos y la servicificación de las cadenas de valor que generan nuevas necesidades y nichos de mercado. Asimismo, las tensiones geopolíticas y la búsqueda de resiliencia han motivado a muchas empresas a buscar alternativas para diversificar sus operaciones para garantizar la flexibilidad y resiliencia. Esto abre una oportunidad para las economías de ALC, especialmente para la provisión de servicios dentro del continente, debido a la similitud horaria y cultural.

Los SBC también resultan sumamente atractivos desde el punto de vista del desarrollo por tres motivos principales. Primero, brindan la posibilidad de diversificar exportaciones en rubros donde existen relativamente pocas barreras al comercio. También pueden jugar un rol fundamental en la incorporación de valor a las exportaciones tradicionales. La incorporación de SBC en rubros como agricultura, minería y manufacturas puede contribuir al aumento de la calidad y la diferenciación de productos en estos sectores y, a la vez, impulsar la exportación indirecta de servicios.

Segundo, los SBC tienen la capacidad de crear trabajo de calidad, ya que se trata de empleos calificados, bien remunerados y con mayor formalidad que en el resto de la economía. Tercero, dado que se pueden prestar de manera remota y no requieren inversiones en capital físico, tienen el potencial de contribuir al desarrollo al interior de cada país. Por ejemplo, en Argentina existen más de 30 clusters de SBC en todo el territorio.

No obstante, para aprovechar estas oportunidades los países de ALC deben superar varios desafíos. En primer lugar, las posibilidades de escalar en tamaño y sofisticación están condicionadas a las mejoras que puedan lograrse en materia de capital humano. Se requiere ampliar la cantidad de RRHH calificados, así como adecuar la formación para generar las capacidades técnicas y habilidades blandas necesarias. La competencia global por el talento incrementa la magnitud de este desafío. Asimismo, deben eliminarse las rigideces innecesarias que incrementan los costos laborales no salariales. Aquellos países que han basado su competitividad en salarios bajos deben tener presente que esto no solo no es compatible con una estrategia de desarrollo de largo plazo, sino que además no es sostenible en el tiempo por la mayor vulnerabilidad a la automatización.

En segundo lugar, se necesitan mejoras importantes en materia de infraestructura de conectividad, así como en aspectos críticos como seguridad informática, protección de datos personales, prevención de ciberdelitos, entre otros.

Por último, pero no menos importante, no todos cuentan con un ambiente político, macroeconómico y regulatorio favorable para el desarrollo de estas actividades. Sin un entorno estable y previsible, los incentivos específicos que puedan otorgarse solo tendrán un impacto limitado.

Abreviaturas y siglas

ALC	América Latina y el Caribe
ARG	Argentina
BLZ	Belice
BOL	Bolivia
BRA	Brasil
CHL	Chile
COL	Colombia
CRI	Costa Rica
CUPI	Cargos por uso de propiedad intelectual
DOM	República Dominicana
ECU	Ecuador
GTM	Guatemala
HND	Honduras
MEX	México
NIC	Nicaragua
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
OSE	Otros servicios empresariales
PER	Perú
PISA	Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes
PRY	Paraguay
RRHH	Recursos humanos
SBC	Servicios basados en el conocimiento
SLV	El Salvador
SPCR	Servicios personales, culturales y recreativos
SSI	Software y servicios de informática

TIC	Tecnologías de la información y las comunicaciones
USD	Dólares estadounidenses
VEN	Venezuela

Fuentes consultadas

CEPAL-CENPROMYPE. (2022). *Desarrollo de capacidades estratégicas sobre políticas públicas para el fomento del comercio electrónico*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) & Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE) del Sistema de Integración Centroamericano (SICA).

English First. (2021). *The EF English Proficiency Index. 2021 edition*. English First.

Gayá, R. (2017). Strengthening knowledge-based services in Argentina. *Revista de Administração Mackenzie*, 18(6), 96-123. doi:<http://dx.doi.org/10.1590/1678-69712017/administracao.v18n6p96-123>

Gayá, R. (2022a). *Introducción al comercio internacional de servicios basados en el conocimiento*. Mimeo.

Gayá, R. (2022b). *Capital humano para la exportación de servicios basados en el conocimiento*. Mimeo.

Mitra, D., & Ranjan, P. (2005). *Y2K and Offshoring: The Role of External Economies and Firm Heterogeneity*. National Bureau of Economic Research (NBER). doi:10.3386/w11718

OECD. (2018). *PISA 2018 Results (Volume I). What Students Know and Can Do*. Paris: OECD.

Inteligencia competitiva para la gestión de riesgos

Por Ezequiel Eborall y Norberto Pontiroli

Cuando hablamos de riesgo político nos referimos a aquellos derivados de decisiones y acontecimientos políticos que terminan afectando significativamente ya sea los objetivos de gobierno como los resultados de un negocio determinado. Pueden ir desde eventos geopolíticos, conflictos internos, cambios regulatorios, escándalos de corrupción, actos terroristas, protesta social y violencia, hasta amenazas de seguridad o ciberseguridad, e incluso los desastres naturales y fenómenos climáticos extremos.

Es importante para una empresa monitorear y comprender los riesgos políticos porque pueden tener un impacto significativo en sus operaciones, su rentabilidad y su éxito general. Pueden afectar la capacidad de una empresa para operar en ciertas regiones o países, lo que podría interrumpir las cadenas de suministro y las redes de distribución. También pueden afectar el desempeño financiero de una empresa, como las fluctuaciones monetarias, los cambios en las regulaciones de importación/exportación o los cambios en las tasas de interés y los impuestos. Por otro lado, la reputación de una empresa puede verse afectada por estos riesgos. Por ejemplo, si una empresa opera en una región con un historial de derechos humanos deficiente o se percibe que está asociada con un tema político controvertido, puede enfrentar publicidad negativa y reacciones negativas.

Comprender los riesgos puede ayudar a una empresa a tomar decisiones informadas sobre la planificación estratégica y la inversión para el entorno en el que opera. Puede ayudar a la empresa a identificar desafíos y oportunidades potenciales en diferentes regiones, así como a ajustar sus estrategias comerciales.

En general, ser consciente de los riesgos regionales y globales es esencial para cualquier empresa que opere en varias geografías, ciudades o países. Les permite adelantarse a los problemas potenciales, minimizar los impactos negativos y aprovechar las oportunidades que surgen (lo que mata a otros puede dejar valiosas lecciones y hacernos más robustos). Pero en un contexto de creciente complejidad e incertidumbre, esto requiere un esfuerzo de inteligencia competitiva.

La **inteligencia** es la capacidad de recolectar, procesar y analizar información para tomar decisiones. El adjetivo **competitiva** hace al alcance de esa inteligencia, enfatizando los entornos donde una organización compete. La internacionalización y la gestión de riesgos sería el para qué, el objetivo al servicio del cual se pone la inteligencia competitiva, buscando poner el foco en mejorar la capacidad para competir en contextos tanto globales como domésticos, donde operan múltiples actores internacionalizados.

Strategic & Competitive Intelligence Professionals (SCIP), red internacional de “practicantes”, define la inteligencia competitiva como un proceso ético y sistemático de recolección, análisis y diseminación de información (que idealmente debe apuntar a ser pertinente, precisa, específica, oportuna, y activa) acerca del ambiente, los competidores y la propia organización. Usa información pública de una manera razonablemente metódica y periódica.

El proceso parte de dos supuestos básicos: de lo que sé (aquello que se sabe) y de lo que sé que no sé (aquello que se sabe que no se sabe). E incorpora un tercer supuesto a través del cual se nos recuerda la importancia de tener presente lo que no sé que no sé (aquello que no se sabe que no se sabe). De esa forma, evitamos confundir la ausencia de evidencia con la evidencia de ausencia y, así entendida, la inteligencia competitiva puede ser una herramienta para reducir la exposición a “errores no forzados”.

No se trata del Santo Grial ni de un proyecto oneroso. Es una herramienta que puede usar cualquier tipo de organización, pública o privada, para nutrir el proceso decisorio. Sirve para una organización que exporta y/o importa un bien o servicio. Claro que es central para empresas con presencia regional o global, pero si no fuera el caso, posiblemente mi trabajo sea parte de una cadena de valor regional, de alguna red global de intangibles (que involucren certificaciones, soluciones tecnológicas, cultura de negocios, etc.), o se vea expuesta de múltiples formas, en mayor o menor medida, a potenciales riesgos que provengan de entornos externos e impacten en la realidad de mi organización.

Para eso, usamos una interpretación amplia y flexible del proceso de internacionalización, aplicable también a aquellas organizaciones que sin competir directamente en mercados internacionales, operan en mercados locales con empresas, proveedores, bancos y clientes de todo el mundo, pudiendo encontrar en la inteligencia competitiva algo útil para mantener y mejorar sus negocios.

Ni la pandemia ni la guerra en Europa fueron cisnes negros. La globalización sigue cambiando y hay una profunda crisis de los paradigmas para explicar y predecir las principales tendencias asociadas a los riesgos regionales y globales: proteccionismo, fragmentación, fragilidad, desacople, entropía, etc.

¿Cómo ordenar la visión del mundo en el actual contexto de “infoxicación”? En 2022 el tráfico de datos a nivel global superó los 48 exabytes, equivalente a una videollamada de 5,5 millones de años. El mismo caudal digitalizado también podría compararse con el volumen de datos de una película vídeo de casi 1,8 millones de años de duración en calidad HD o más de 51.339 millones de colecciones de Enciclopedias Británicas.

La economía del siglo XXI exige más que nunca a las empresas una adecuada gestión de la información y el conocimiento. Y hoy podemos monitorear una buena parte de lo que la gente hace y medirlo con una potencia hasta ahora impensada.

El tradicional concepto de la computación “Garbage in, garbage out” es perfectamente aplicable a la noción de inteligencia competitiva. La calidad de las fuentes y la confiabilidad en los datos primarios son fundamentales para que la función de análisis responda a la necesidad de dar sentido a los datos.

Analizar es darle sentido a los datos. Aprender a organizarlos, interpretarlos y reportar la información. Se trata de hacer sentido de la complejidad e incertidumbre del mundo en el que vivimos. Aprender a “tirar del hilo” con un cierto margen para la espontaneidad autodidacta y capacidad de sistematización es todo lo que se necesita para llevar adelante un ejercicio de inteligencia competitiva. Si no se gestiona de forma adecuada, puede ser un proceso frustrante. Un informe incompleto en el tiempo adecuado puede ser mucho mejor que un insumo detallado a destiempo. La mejor analogía posible es el armado de un rompecabezas: no es necesario colocar hasta la última pieza para descifrar la imagen no visible originalmente.

Puede sonar pretencioso encarar un ejercicio de este tipo, pero probablemente, sin llamarlo así, lo hiciste en múltiples ocasiones. Theodore Roosevelt alguna vez dijo “*Haz lo que puedas, con lo que tengas, donde estés*”. Es necesario desmitificar la inteligencia competitiva. No es más ni menos que descubrir y analizar información de carácter público, incorporándose al proceso de toma de decisiones con el propósito de volverse más competitivo. No se trata de espiar a la competencia, sino de analizar información en forma continua abarcando a competidores, tecnologías, normas y regulaciones, proveedores, industria, tendencias de mercado, cambios políticos y económicos. Es un ejercicio vinculado a la planificación estratégica, pero puesto en términos muy llanos es diferenciar con rigor metodológico el consumo del procesamiento oportuno de la información.

El mindset necesario es el de gestión de conocimiento. El objetivo es reducir o como mínimo administrar la incertidumbre, no ampliarla. Y para ello hay que tener presente que los sesgos cognitivos son ‘errores mentales’ causados por las estrategias que nuestro cerebro usa para simplificar el procesado de información. Los analistas no se ven exentos de estas ‘trampas’ que impiden comprender el entorno. Controlar los prejuicios y estereotipos nos permitirá ser más objetivos y, por tanto, mejorar nuestras opiniones y análisis, así como la toma de decisiones.

La intangibilización de la economía es posiblemente el principal eje impulsor de la globalización actual. El motor del crecimiento son los intangibles y en particular el conocimiento, que se manifiesta en la provisión de servicios avanzados (desde ingeniería hasta desarrollo de software), en la innovación y el diseño aplicado a bienes y servicios, en su institucionalización a través de patentes, propiedad intelectual y royalties, así como en certificados y normas. Este proceso, que ya se observaba, se ha visto acelerado por la pandemia, y se espera que continúe profundizándose.

¿Cuáles podrían ser los Key Risk Indicators identificables que potencialmente afecten a mi organización? ¿Qué tendencias subyacentes podrían afectarnos al punto de impedirnos

alcanzar nuestras metas? ¿Podría un impuesto al carbono en frontera hacer inviable un proyecto de inversión? ¿Está en el interés de mi organización un acuerdo para evitar la doble imposición? ¿Cómo afecta al sector la potencial entrada en vigencia de un acuerdo entre Mercosur y la Unión Europea? ¿Tendría impacto para mi actividad el inicio del proceso de acceso argentino en la OCDE o el ingreso a los BRICS? Estas y muchas otras preguntas podrían servir de guía. La clave es que un equipo sea capaz de seguir, aunque más no fuera “de reojo”, las tendencias subyacentes. O si prefieren, esas microtendencias, como por ejemplo el supermercado sueco que decide no comercializar productos alimenticios sin certificación “libre de deforestación”.

Algunas técnicas comunes utilizadas en la inteligencia competitiva incluyen el análisis de estados financieros, el seguimiento de las redes sociales y las reseñas en línea, la realización de encuestas y focus groups, y la recopilación de información de expertos y personas referentes de la industria. La información recopilada se puede utilizar para identificar posibles amenazas y oportunidades, realizar un seguimiento de las tendencias del mercado y mejorar la toma de decisiones.

En general, la inteligencia competitiva es una herramienta importante para que las empresas de todo tamaño se mantengan informadas y sean competitivas en sus respectivas industrias. Puede ser muy útil para las pequeñas y medianas empresas (PYME), ya que a menudo tienen recursos muy limitados y enfrentan una intensa competencia de empresas más grandes y establecidas.

Mediante el uso de la inteligencia competitiva, las PYME pueden obtener información sobre las estrategias, fortalezas y debilidades de sus competidores, así como también identificar tendencias emergentes y oportunidades en el mercado. Esto puede ayudar a las pymes a tomar decisiones más informadas sobre el desarrollo de productos, el marketing, los precios y la estrategia empresarial general. Algunas de las formas específicas en que las pymes pueden beneficiarse de la inteligencia competitiva incluyen:

- Identificar brechas en el mercado que pueden ser explotadas
- Comprender las estrategias de precios de los competidores y ajustar los precios en consecuencia.
- Desarrollar nuevos productos o servicios basados en tendencias emergentes o necesidades no satisfechas de los clientes
- Anticiparse a los cambios en el mercado y ajustar las estrategias en consecuencia.
- Entender las fortalezas y debilidades de los competidores y desarrollar estrategias para diferenciar sus propios productos o servicios.
- En general, la inteligencia competitiva puede proporcionar a las PYME una ventaja competitiva en el mercado y ayudarlas a mantenerse por delante de la competencia.

Además, la inteligencia competitiva puede ser una herramienta útil para reducir los riesgos globales de las empresas. Al recopilar y analizar información sobre competidores, clientes y tendencias del mercado, las empresas pueden obtener una mejor comprensión de los riesgos y

desafíos potenciales que pueden enfrentar en el mercado global. Esto puede incluir riesgos como cambios en las regulaciones, inestabilidad política, recesiones económicas y desastres naturales.

Entre las formas específicas en las que la inteligencia competitiva puede ayudar a las empresas a reducir los riesgos globales se destacan:

- Supervisar y analizar las tendencias económicas y políticas mundiales para identificar posibles riesgos y oportunidades.
- Seguimiento de las actividades de los competidores en diferentes regiones para identificar amenazas potenciales y mercados emergentes.
- Realización de estudios de mercado para comprender mejor las preferencias y los comportamientos de los clientes en diferentes regiones.
- Recopilación de información sobre socios y proveedores potenciales para garantizar que tengan un buen historial y que no estén asociados con ninguna actividad o entidad de alto riesgo.
- Desarrollar planes de contingencia en caso de crisis o emergencia.

Un ejercicio de esta naturaleza requiere flexibilidad para adaptarse a las múltiples posibles realidades de una organización o un equipo en términos de recursos y tiempo. Para lograr este objetivo podrán ser útiles una variedad de recursos, que pueden ir desde herramientas tradicionales de inteligencia comercial (como la valiosa variedad que ofrece el Centro Internacional de Comercio - <https://intracen.org/>), hasta la información y los análisis obtenidos a partir de libros, documentales, podcasts, newsletters y redes sociales, que constituyen también interesantes -y muchas veces entretenidas- fuentes de inteligencia.

Contar con sistemas razonablemente formales para la obtención, análisis y diseminación de información pueden ofrecer una ventaja competitiva a las empresas, ya que facilitan a la dirección una mejor visión del entorno y de los factores que inciden en su negocio. Las empresas que implementan la inteligencia competitiva a menudo son capaces de comprender, y en ocasiones hasta de anticipar, los movimientos de sus competidores y, a su vez, administrar más eficientemente los riesgos y desafíos del entorno en el que operan. Cuando estos conocimientos son utilizados en el proceso de decisión interna, el resultado es que la estrategia se ve fortalecida.

Cualquier organización o compañía, independientemente de su tamaño, se puede beneficiar de un proceso formal de inteligencia competitiva. El tamaño condiciona la existencia de sistemas discontinuos o informales, pero no es determinante en la adopción de programas formales de inteligencia competitiva. Al respecto, la cultura interna de la empresa y el conocimiento de las técnicas de análisis tienen una gran influencia. Debido a que los programas formales de inteligencia competitiva pueden tener altos grados de complejidad, es necesario que las empresas lo adapten a sus propias necesidades y estructuras.

La inteligencia competitiva, en su esencia, significa aprender tanto y tan rápido como sea

posible sobre la industria, la competencia y el mercado, para anticipar y enfrentar riesgos y desafíos. La clave es utilizarla para la gestión de conocimientos y que nutra el proceso de toma de decisiones. Tiene el poder de ser un facilitador del cambio. De manera óptima, generará una cultura organizacional basada en herramientas de inteligencia para hacer frente a los riesgos y desafíos en tiempo real y que contribuyan a maximizar oportunidades.

Fuentes consultadas

“Cinco pasos para ver el futuro de tu negocio”. Forbes. Disponible en:

<https://www.forbes.com/sites/jonathanbrill/2021/08/02/five-steps-to-see-your-business-future/?sh=28b164f039b6>

“Preparándose para el futuro de la globalización”. EY. Jeff Wray, Oliver Jones, Courtney Rickert McCaffrey y Famke Krumbmüller. Disponible en:

https://www.ey.com/en_gl/geostrategy/future-of-globalization

“Una infodemia que azota la respuesta a la pandemia”. Consilience Project. Disponible en:

<https://consilienceproject.org/an-infodemic-plaguing-the-pandemic-response/>

“Cómo detectar las macrotendencias del mañana antes de que lo cambien todo”. Jonathan Brill. Disponible en: <https://www.fastcompany.com/90667124/how-to-spot-tomorrows-macrotrends-before-they-change-everything>

“¿Cuáles serán los 30 principales mercados de consumo de esta década?”. Brookings Institution. Homi Kharas y Wolfgang Fengler. Disponible en:

<https://www.brookings.edu/blog/future-development/2021/08/31/which-will-be-the-top-30-consumer-markets-of-this-decade-5-asian-markets-below-the-radar/>

“¿Clima vs Capitalismo?” Project Syndicate. Jean Pisani-Ferry. Disponible en:

https://www.project-syndicate.org/commentary/climate-change-is-about-green-or-brown-capitalism-by-jean-pisani-ferry-2021-08?utm_source=twitter&utm_medium=organic-social&utm_campaign=page-posts-august21&utm_post-type=link&utm_format=16%3A9&utm_creative=link-image&utm_post-date=2021-08-31&barrier=accesspaylog

“Riesgo político en América Latina”. Estudios Internacionales CEIUC. Disponible en:

<http://centroestudiosinternacionales.uc.cl/publicaciones/publicaciones-ceiuc/3931-riesgo-politico-america-latina-2021>

Sobre los autores



Esteban Actis es Doctor en Relaciones Internacionales por la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario. Docente e Investigador en esa casa de estudios. Ex Becario Doctoral y Posdoctoral por el CONICET de Argentina y Becario de la Fundación Fulbright. Co-autor del libro "La Disputa por el Poder Global: China contra Estados Unidos en la crisis de la Pandemia".



Julieta Zelicovich es Doctora en Relaciones Internacionales (Universidad Nacional de Rosario) y Magíster en Relaciones Comerciales Internacionales, (UNTREF). Se desempeña como docente de Economía internacional en UNR y como investigadora en CONICET. Se especializa en negociaciones comerciales internacionales, integración regional y política exterior argentina, habiendo publicado trabajos en Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Colombia, Perú, México, Costa Rica, España, y Portugal.



Paloma Ochoa es consultora, capacitadora, investigadora y docente en temas de desarrollo de negocios, comercio internacional, integración económica y productiva, cadenas globales de valor e inteligencia competitiva. Magister en Relaciones Comerciales Internacionales (UNTREF) y Posgrado en Economía y Desarrollo Industrial con especialización en PyMEs (UNGS). Está a cargo del área de Investigación de la Fundación ICBC y es parte del equipo de coordinación del Grupo de Países Productores del Sur (GPS).



Mariano Turzi es PhD en Estudios Internacionales y Master en Estudios Estratégicos de la Escuela de Estudios Internacionales Avanzados (SAIS), Johns Hopkins University. Es profesor universitario y conferencista internacional. Se desempeña como consultor de empresas privadas y gobiernos nacionales y provinciales en riesgo político global. Ha publicado Todo lo que necesitás saber sobre el (Des)Orden Mundial y Cómo los superhéroes explican el mundo.



Romina Gayá es consultora senior sobre comercio internacional de servicios y economía del conocimiento para organismos internacionales e instituciones públicas y privadas de Argentina y el exterior. Amplia experiencia en apoyo a PYMES en el proceso de internacionalización. También es Profesora de grado y posgrado en diversas universidades. Autora de numerosas publicaciones y oradora en conferencias internacionales.



Norberto Pontiroli posee más de 15 años de práctica profesional en la administración pública (asesor de políticas, ghostwriter y broker político en relaciones exteriores y asuntos estratégicos) y organizaciones de la sociedad civil (inteligencia empresarial, integración regional, promoción comercial y pymes), más de una década de experiencia docente en Carreras de grado y posgrado de Relaciones Internacionales y ha brindado numerosas charlas en Argentina y alrededor del mundo.



Ezequiel Eborall es analista internacional, consultor y profesor universitario, especializado en integración, negociaciones comerciales internacionales y sociedad de la información. Ha trabajado en la administración pública, con experiencia en funciones en los tres Poderes del Estado. Dedicó su trabajo a la investigación y articulación de actividades en el campo de la innovación tecnológica, la integración regional e internacionalización de empresas.



Andrés Malamud es investigador en el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Lisboa. Licenciado en Ciencia Política por la Universidad de Buenos Aires, obtuvo su doctorado en el Instituto Universitario Europeo (Florenia). Autor del libro "El oficio más antiguo del mundo. Secretos, mentiras y belleza de la política", sus trabajos han sido publicados en más de veinte países. Expone regularmente en conferencias empresariales y participa activamente en el debate público.



Federico Merke posee una extensa trayectoria académica y profesional como analista internacional. Es Director de la Maestría en Política y Economía Internacionales de la Universidad de San Andrés e Investigador del CONICET. Doctor en Ciencias Sociales por FLACSO, sus análisis e investigaciones se han publicado en numerosos medios y casas de estudios tanto nacionales como del exterior.

ICBC  **Fundación**