

América Latina en el comercio y la inversión mundiales: un enfoque institucional

Con un ingreso per cápita promedio de US\$ 9.000 (Banco Mundial), América Latina se encuentra en una encrucijada: ¿cómo pueden crecer sus economías en un contexto global tan complejo?

14 de febrero de 2020



Ricardo Pérez Luyo

Director de la Carrera de Negocios Internacionales de la Universidad de Lima.

La actual gobernanza global del comercio y las inversiones se sustenta en el diseño, la promoción e implementación de un sistema de “reglas de juego” que impactarán sobre los procesos de toma de decisiones en los diversos estados miembros de la OMC (mediante el alineamiento o adopción de determinadas políticas públicas), las empresas (sobre sus estrategias de internacionalización y offshoring) y los consumidores (preferencias de consumo con base en nuevas propuestas de valor). Asimismo, este comportamiento de los estados, las empresas y los consumidores genera impactos “hacia dentro”, así como diversos spillovers en los contextos donde se desenvuelvan.

Respecto a las reglas de juego enfocadas en la toma de decisiones sobre la implementación de la inversión extranjera directa (IED), resalta el enfoque de Lael Brainard en *A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off Between Proximity and Concentration* (1993) y *An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade* (1997): bajo determinados parámetros (tales como costos de transporte, economías de escala internas a la firma o industria, barreras al comercio exterior y barreras a la IED, por ejemplo), las empresas pueden decidir entre exportar bienes produciendo en el país doméstico (concentration) o pueden abastecer al mercado externo produciendo a través de filiales en el extranjero-IED (proximity).

En este marco, con un ingreso per cápita promedio de US\$ 9.000 (Banco Mundial), América Latina se encuentra en una encrucijada: ¿cómo pueden crecer sus economías en un contexto global tan complejo?

Cómo citar:

Pérez Luyo, R. (14 de febrero de 2020). América Latina en el comercio y la inversión mundiales: un enfoque institucional. *RPP Noticias*. <https://rpp.pe/columnistas/ricardoperezluyo/america-latina-en-el-comercio-y-la-inversion-mundiales-un-enfoque-institucional-noticia-1245737>

Opciones de outsourcing

	Ámbito doméstico	Ámbito offshore
<u>In-house</u>	<p><u>The integrated firm</u></p> <p>Toda la cadena de valor se implementa dentro de la empresa y de la economía doméstica.</p>	<p><u>Corporate transnationalization</u></p> <p>Parte de la cadena de valor se implementa fuera de la empresa y en economía(s) foránea(s), manteniendo el control la casa matriz (subsidiarias, por ejemplo).</p>
Outsourcing	<p><u>Domestic sourcing</u></p> <p>Parte de la cadena de valor se "terciariza", pero dentro de la economía doméstica.</p>	<p><u>Global sourcing</u></p> <p>Parte de la cadena de valor se "terciariza" y en economía(s) foráneas(s). Esto da origen a las cadenas globales de valor (CGV).</p>

Fuente: Peck, J. (2017). | Fuente: Elaboración propia.

Desde una perspectiva basada en instituciones ("reglas de juego"), muy brevemente resaltaremos la relevancia de tres temas específicos:

1. Las zonas económicas especiales (ZEE)
2. La rivalidad entre los Estados Unidos y la República Popular China
3. El NAFTA modificado entre los Estados Unidos, México y Canadá (USMCA: United States-Mexico-Canada Agreement)

Casi quinientas ZEE en la región albergan 10.000 empresas y emplean a aproximadamente un millón de personas. En los últimos cinco años, Argentina, Brasil, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Paraguay y Uruguay –entre otros países– han modificado sus estrategias de ZEE con el objetivo de promover un mayor crecimiento de las exportaciones y la creación de empleo. ¿Qué tan eficientes han sido las ZEE en América Latina? (Especialmente si las comparamos con las economías asiáticas) ¿Pueden las políticas de ZEE proporcionar mejores incentivos? ¿Se requieren ajustes con respecto a la gobernanza de las ZEE?

¿Cómo responden las empresas latinoamericanas a la vigente rivalidad entre los Estados Unidos y la República Popular China? Para los países de América Latina, los Estados Unidos y China son los dos principales destinos de exportación y los dos principales orígenes de importación. En América Latina, la IED estadounidense ha disminuido, mientras que la IED china ha aumentado. Debido a las mayores restricciones de la IED de China en los Estados Unidos (y a lo largo de Occidente), ¿se espera que la IED china en América Latina se incremente aún más? ¿Están las empresas y economías latinoamericanas preparadas para aprovechar dicho posible incremento?

¿Cómo invierten las empresas latinoamericanas en el extranjero? Mientras que la mayoría de los informes sobre el USMCA se enfocan en cómo las empresas estadounidenses y canadienses realizan negocios en México, la forma en que las empresas mexicanas se internacionalizan aprovechando el USMCA apenas se conoce. ¿Puede la experiencia mexicana favorecer a las empresas latinoamericanas para ganar nuevos mercados en el marco del USMCA?

En este contexto, el profesor Mike W. Peng (Jindal Chair de Estrategia Global y director ejecutivo del Center for Global Business de la Naveen Jindal School of Management de la Universidad de Texas, Dallas) brindará, en la Universidad de Lima, la conferencia "Latin America in Global Trade and Investment: An Institution-Based View", el próximo martes 24 de marzo. Será una excelente oportunidad para profundizar en los temas críticos identificados.