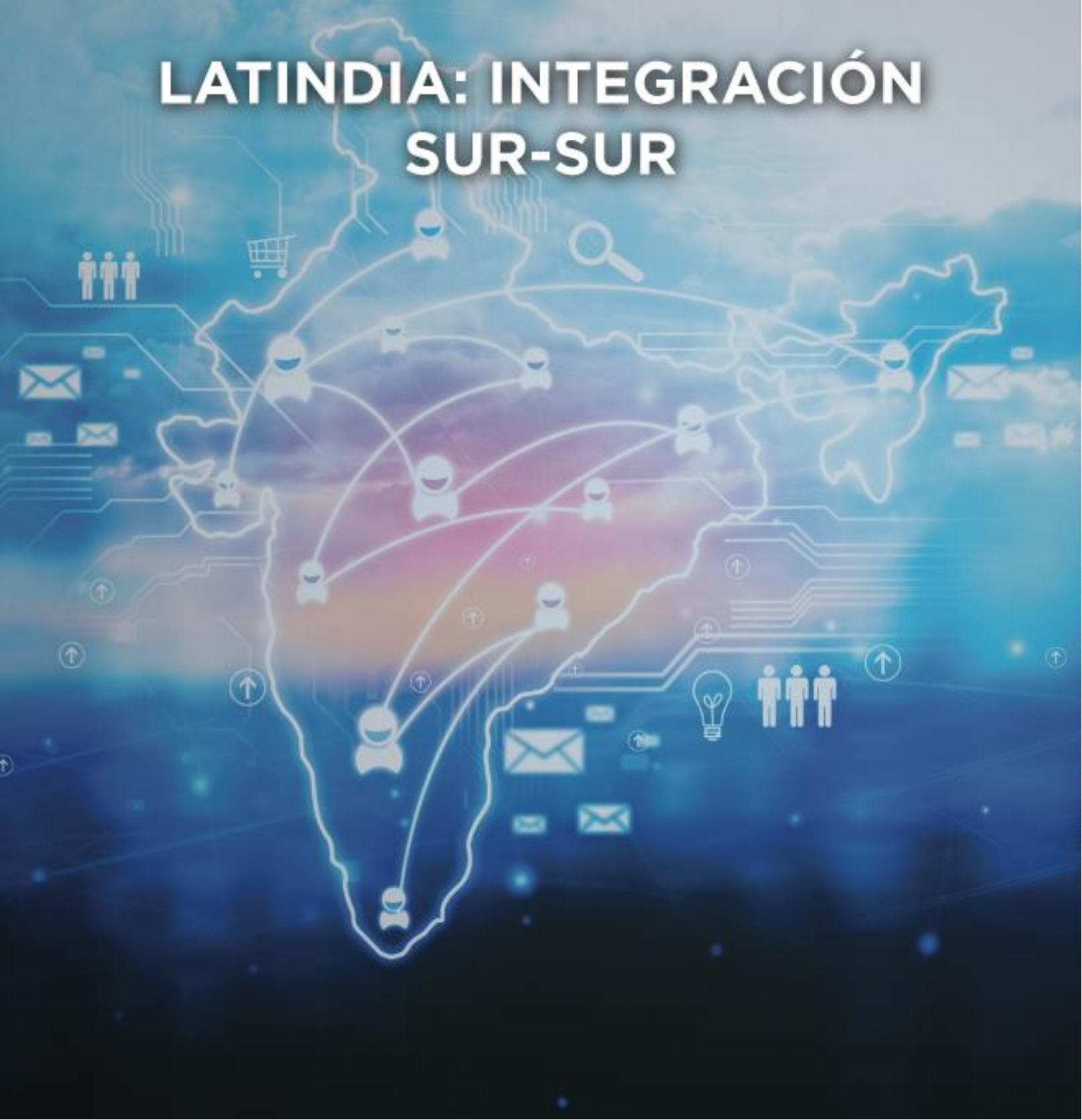


LATINDIA: INTEGRACIÓN SUR-SUR



Ideas de Integración

LATINDIA: INTEGRACIÓN SUR-SUR

- [Ideas de Integración](#)
- [n262](#)

En un mundo marcado por factores de incertidumbre, la India y América Latina comparten una clara vocación integracionista y objetivos de diversificación exportadora, exploración de nuevos mercados y estímulo a la inversión. ¿Cómo no alinear esfuerzos con miras a resolver estos desafíos comunes?

Desde este punto de partida, el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe del Banco Interamericano de Desarrollo (INTAL/BID), el [Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina](#), la Embajada de la República de la India en Buenos Aires, y el [Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales](#) (CARI) realizaron en forma conjunta un Seminario Internacional para dialogar sobre el futuro de la cooperación de India y América Latina, con motivo de [LATINDIA, una publicación de INTAL/BID](#) que analiza los distintos caminos posibles hacia una mayor integración económica y hacia una cooperación en materia de políticas públicas.

Durante la apertura del encuentro que tuvo lugar en el Palacio San Martín, Guillermo Daniel Raimondi, vicescanciller de la Argentina, sostuvo que “[la publicación de INTAL, LATINDIA](#), no podría haber sido más oportuna ya que la relación con India es prioritaria para nuestro país, de allí el impulso que le dio desde un primer instante a este evento el Canciller Jorge Faurie”. “El año próximo se cumplirán 70 años del establecimiento de las relaciones diplomáticas, y esperamos que la visita en diciembre del primer ministro Narendra Modi con motivo de la **Cumbre del G20** sea un escalón más hacia la profundización de nuestras relaciones”, destacó el vicescanciller.

Gustavo Beliz, Director del INTAL, se enfocó en tres conceptos clave en la profundización del vínculo entre India y la región. El primero fue **diversificación inteligente**. En la actualidad, el intercambio comercial se encuentra concentrado: 45% de las exportaciones de India a la región tiene lugar en apenas 2 sectores, mientras que 85% de las exportaciones latinoamericanas se concentra en 4 productos (petróleo, aceite de soja, cobre y oro). “Tenemos que explorar oportunidades comerciales a nivel subnacional”, recomendó.

El segundo concepto atañe al factor tecnológico, lo que Beliz denominó una **integración millennial** para la industria 4.0. “India y América Latina tienen 12% del mercado mundial de automóviles, y existen sobradas muestras del potencial alcanzado cuando trabajamos en conjunto, como se refleja en la alianza Corven-Bajaj

para fabricar motos, o en los ómnibus Marcopolo que circulan en India. ¿Por qué no pensar juntos el próximo paso hacia autos inteligentes, que son más datos que acero, y que serán los autos del futuro?”, se preguntó, al tiempo que dio otros ejemplos de cooperación tecnológica, en industrias creativas, comercio electrónico (OLX) y software (Globant) entre otras.

El tercer concepto fue **Tecnodiplomacia 4.0**. “A medida que crece la automatización, disminuye la necesidad de pilotos automáticos para nuestras políticas públicas”, afirmó Beliz, al tiempo que destacó las estrategias nacionales de India en Inteligencia Artificial como una modalidad para tener en cuenta en la región. “A partir de acuerdos comerciales, cerca de 3.000 productos chilenos y 450 productos del MERCOSUR lograron preferencias arancelarias en el mercado indio. Perú se encuentra en plena negociación. Necesitamos un diálogo constructivo que permita acercarnos a India de una manera diversa y tecnológicamente inclusiva. Es posible si diversificamos el intercambio a partir de negociaciones comerciales inteligentes”, finalizó el Director del INTAL.

Relaciones internacionales

A su turno, **Shri Sanjiv Ranjan**, embajador de la India en Argentina, Paraguay y Uruguay, felicitó al INTAL por el [informe LATINDIA](#), y remarcó que el objetivo de su país es transformar la economía para el año 2022, cuando se cumplan 75 años de la independencia. “Mantendremos un promedio de crecimiento del PIB de 7,5% por año. Hoy la humanidad entera está mirando hacia el este, porque India es una promesa de progreso para el mundo entero. Y para nosotros, América Latina es un socio clave”, dijo el embajador.

En tanto que el presidente del CARI, **Adalberto Rodríguez Giavarini**, destacó el lazo creciente entre la India y la Argentina. “En materia comercial bilateral, el saldo es favorable a la Argentina y se ha venido ampliando hasta un comercio de 3000 millones de dólares. India es hoy el sexto socio comercial de la Argentina”, dijo el titular del CARI y nombró los retos compartidos que tienen ambos países: mejorar su infraestructura, ampliar la capacidad energética, maximizar el potencial del mercado laboral, mejorar la calidad educativa, son solo algunos de estos desafíos. “La India aparece sin dudas como un actor fundamental del siglo XXI”, concluyó.

El primer panel estuvo moderado por **Enrique Mantilla**, presidente de la [Cámara de Exportadores de la República Argentina](#), y contó con **Pablo Quirno**, Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales, del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Argentina, como primer orador. Quirno aseguró que es necesario elevar la competitividad y la inversión en infraestructura. “Nuestro objetivo es sumar competitividad interna para luego exportar al mundo. La Argentina tiene acuerdos comerciales con el 10% del PIB mundial, Colombia con el 59% y Chile con el 87%. Cuando nos preguntamos por qué en los supermercados de muchos países del mundo hay vinos chilenos y no argentinos, la respuesta es fácil: Chile tiene acuerdos comerciales y nosotros no”, sostuvo el funcionario. “Mercosur es nuestra plataforma para insertarnos al mundo. Hoy producimos alimentos para 400 millones de personas y nuestra meta es llegar a 600 millones. Con India vemos una oportunidad extraordinaria en turismo, porque el 75% de quienes nos visitan de la India son hombres de negocio”, dijo.

En la misma línea, el Subsecretario de Mercados Agropecuarios del Ministerio de Agroindustria de Argentina, Jesús María Silveyra, remarcó que la edad media de la población de la India es de 27 años, y que no es bueno que el 90% de la exportación del país a la India sea de un solo producto, aceite de soja. “Tenemos como proyecto la creación de un instituto de cooperación agropecuaria con sede en Delhi que nos permita exhibir el *know how* de la Argentina, por ejemplo, en materia de maquinaria agrícola, como la nueva generación de cosechadoras”, anticipó Silveyra.

Rallys Pliauzer, presidente de la Cámara de Comercio Argentina-Asia, comentó la experiencia del sector privado. “Hay un enorme espacio para la cooperación tecnológica, para trabajar juntos en productos químicos, en seguridad alimentaria. Tenemos que prepararnos para los tiempos que se vienen, y para eso hay que invertir y tomar riesgos”, dijo el también director de Laboratorios Bagó.

El segundo panel estuvo moderado por **Ana Inés Basco**, especialista de Integración del INTAL-BID, quien dio a conocer los resultados de la encuesta de INTAL-Latinobarómetro en 18 países de la región, donde más del 40% de los latinoamericanos tienen una opinión favorable de la India.

Ignacio Bartesaghi, Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica de Uruguay, sostuvo que en la actual situación es difícil esperar que se amplíe el acuerdo entre el MERCOSUR y la India, y que la forma de incentivar el comercio es con mayor promoción comercial. “Hay oportunidades en el comercio de servicios, pero se necesita formar especialistas en normas sanitarias y fitosanitarias, en normas técnicas, en especial formar los recursos humanos de las embajadas”, recomendó y agregó que en mercados complejos como el indio se requiere un conocimiento específico que no siempre cuentan las agencias de promoción locales.

Rengaraj Viswanathan, exembajador de la India en Argentina, Paraguay, Uruguay y Venezuela, dijo que “el único riesgo que corre India de América Latina es el de enamorarse”. Según el diplomático, reconocido por ser un apasionado de la cultura latinoamericana, India y América Latina tienen mucho que aprender una de la otra. “La India puede aprender de las historias de éxito de América Latina, como el programa brasileño de combustible de etanol y las transferencias condicionadas para las poblaciones más desfavorecidas, o los sistemas de transporte urbano de Curitiba y Bogotá, entre muchos otros casos”, describió.

El cierre del panel estuvo a cargo de **Sailesh Prasad**, Director General Adjunto del Eximbank India, quien precisó que solo 1,4% del crédito que otorga la entidad, la principal financiadora de exportaciones de su país, se destina a empresas con negocios en América Latina. “Tenemos muchas líneas ventajosas, especialmente para pymes. Ahora estamos planeando una serie de ferias empresariales para traer empresarios indios a América Latina”, comentó Prasad.

Comercio exterior inteligente

El último panel estuvo moderado por **Lía Rodríguez de la Vega**, experta en relaciones con India del CARI. El subsecretario de Política Exterior de la Cancillería Argentina, **Gustavo Zlauvinen**, explicó que la India y la Argentina comparten en Naciones Unidas posiciones y un vínculo de amistad basado en valores compartidos, como la defensa de la democracia, el multilateralismo, la no interferencia en asuntos internos de otros estados, la resolución pacífica de disputas, el desarrollo sostenible y la cooperación internacional. “Esta cosmovisión conjunta nos ha vuelto dos referentes a nivel mundial en el Sur y estoy seguro de que crecerá el intercambio en energías renovables, turismo, ciencia y tecnología, en cultura, educación y deportes”, comentó y precisó que existe un proyecto para incrementar los servicios aéreos entre ambas naciones.

Ajaneesh Kumar, vicedirector del [Indian Council of World Affairs](#), manifestó que la clave pasa por incrementar el contacto persona a persona. “En industrias culturales, como el cine, y en defensa, donde la India es uno de los principales compradores del mundo, hay mucho por trabajar en conjunto. También en áreas de energías limpias y lucha contra el cambio climático”, puntualizó Kumar.

Juan Pablo Ordoñez, subgerente general de [INVAP](#), hizo un recuento de la experiencia de la compañía que exporta tecnología nuclear a la India. “INVAP es una empresa de la provincia de Río Negro, pero no recibimos asignación del presupuesto público. Tenemos clientes en el área nuclear, en el área espacial, en defensa y comunicaciones, con 1400 empleados y 200 millones de dólares de facturación. De ese total de ingreso el 30% es por exportaciones”, calculó. El especialista describió el proceso que llevó a la empresa a ganar licitaciones en Bombay, y comentó como, a raíz de esa experiencia, se abrieron nuevas posibilidades de negocios en Asia y otras regiones.

Adolfo Cerioni, Director de Vinculación Tecnológica del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Argentina, comentó el éxito que implica la cooperación en la producción de la vacuna contra la tristeza bovina. “Es un desarrollo argentino, que estamos exportando a la India y que ayudará a incrementar la productividad en los tambos”, comentó. La tristeza bovina es una enfermedad causada por parásitos en la sangre de los animales. “La siguiente etapa es la cooperación para producir la vacuna en la India”, destacó Cerioni.

El cierre del evento estuvo a cargo de **Eduardo Acevedo**, director de Asia y Oceanía de la Cancillería Argentina, para quien “a partir de la excelente publicación del INTAL, propusimos este seminario que intentó mostrar la potencialidad de las relaciones de India con América Latina en general, y con la Argentina en particular”. Acevedo dijo que la cooperación puede darse en todo nivel, como fue ejemplificado en el evento con casos exitosos.

Durante el encuentro, hubo un amplio consenso acerca de las oportunidades existentes para un intercambio mutuamente beneficioso, sobre la base de un diálogo político comprensivo, que abarcan sectores bien diversos como la industria nuclear, la cooperación aeroespacial, la agroindustria, la cooperación científico-tecnológica, las industrias culturales, y los intercambios entre la sociedad civil.

En un escenario internacional con incertidumbre, las experiencias y proyectos compartidos entre Latinoamérica y la India brindan una ocasión para imaginar un horizonte de desarrollo conjunto para sus pueblos fortaleciendo la integración Sur-Sur.

El Sur cercano: las oportunidades de profundizar la integración regional

- [Ideas de Integración](#)
- [n262](#)

Introducción

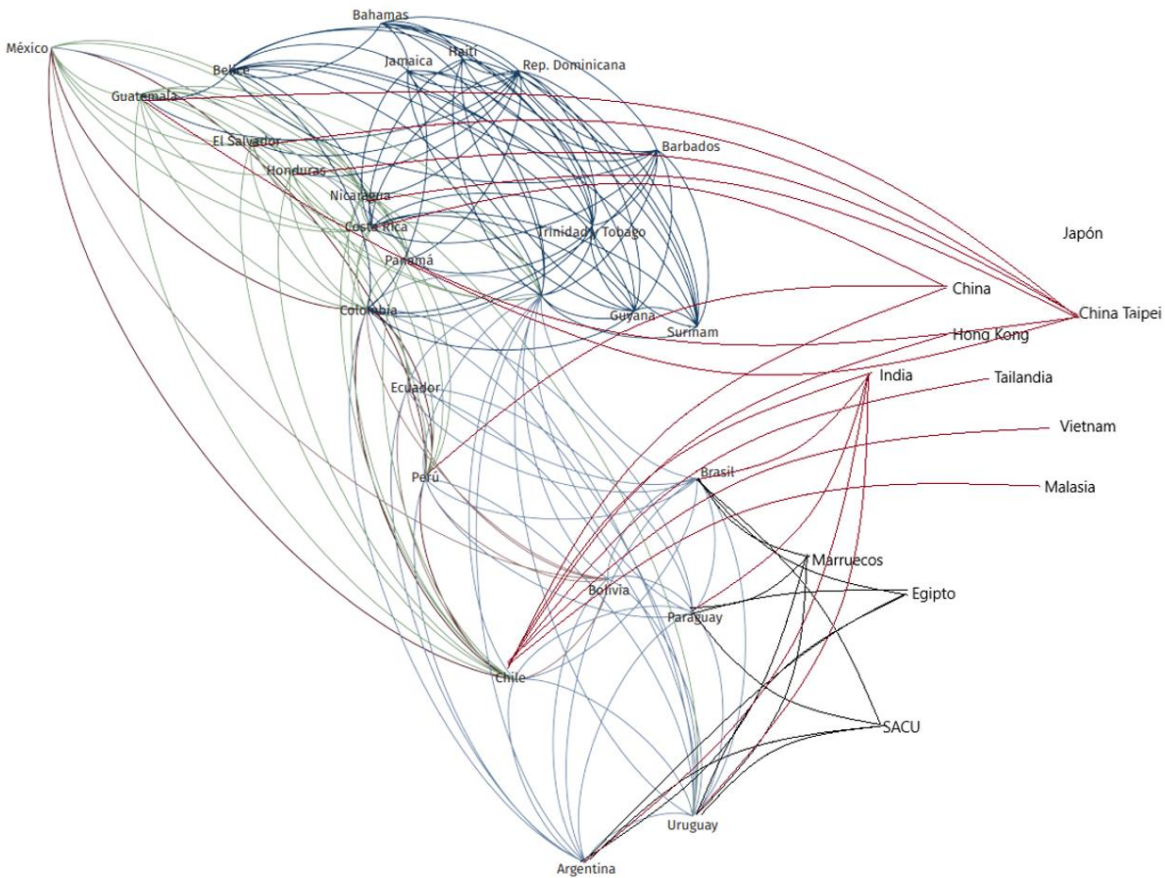
Para los países de América Latina y el Caribe (ALC), el escenario internacional posterior al “superciclo de los productos básicos” es uno mucho más complejo y desafiante. Entre 2010 y 2015 la región experimentó un crecimiento de sus exportaciones por debajo del comercio mundial, perdiendo 1,5% de su cuota en el mercado global (algo más de **14 mil millones de dólares**) con una incidencia negativa del factor competitividad. El mercado intrarregional fue el que explicó la mayor parte de la retracción en el crecimiento de las exportaciones en la poscrisis ([Giordano, 2017](#)). La **integración sur-sur** con países extra-ALC puede favorecer la mejora de la participación en el escenario global a partir de la exploración de vínculos comerciales no tradicionales, por ejemplo, con países africanos o asiáticos. Sin embargo, aún quedan desafíos muy importantes en las relaciones intrarregionales con los propios vecinos: la conformación de Cadenas Regionales de Valor. En esta breve nota se abordarán las principales oportunidades y desafíos de la integración sur-sur, con énfasis en la intrarregional.

La integración con el “Sur”

Con el comienzo del siglo XXI, las relaciones Sur-Sur tomaron una renovada relevancia en la arena internacional. Para la región, el “Sur” ha venido aumentando su peso como destino de exportaciones: en el pico de 2011 daba cuenta de un **41% del total de las mismas**, en especial por la participación de las ventas a China. Como correlato de esta relación comercial más estrecha, la región ha sumado a su tradicional red de acuerdos intrarregionales, una serie de instrumentos comerciales con Asia y también con África.

De los 80 acuerdos de integración comercial en vigor notificados ante la OMC por la región, casi **dos tercios puede clasificarse como Sur-Sur**, en su mayoría intrarregionales. La integración con el resto del “Sur” ha sido mucho menos explorada, más reciente y muy concentrada (**Gráfico 1**).

Gráfico 1. La red de acuerdos sur-sur de la región



Fuente: BID-INTAL adaptación de ilustración de Mezquita Moreira (2018) en base a INTrade

La celebración de acuerdos de libre comercio inter-regionales entre Asia y América Latina es relativamente reciente. Chile fue uno de los pioneros en firmar acuerdos con países en desarrollo de **Asia**: a la fecha tiene acuerdos con China, Hong Kong, la India, Malasia, Tailandia y Vietnam. También se destacan los acuerdos de Perú y Costa Rica con China, Mercosur con la India y de Guatemala, Panamá, El Salvador, Honduras y Nicaragua con China Taipei. De todas formas, las relaciones bilaterales con **Asia** distan de ser equilibradas, en especial se basan en un esquema complementario donde la región se inserta exportando productos primarios e importando productos manufacturados de mayor valor agregado. A su vez, el patrón de inversiones resulta unidireccional, siendo Asia, en especial China, el exportador de capitales hacia unas pocas economías de ALC, en especial, México y Brasil (Kwak, 2013).

Las relaciones económicas de la región con los **países africanos** son relativamente recientes, muy acotadas y concentradas en un puñado de países (especialmente Brasil, Argentina, Angola, Nigeria, Egipto, Marruecos y Sudáfrica) y en sectores primarios (ALC exportando alimentos y África combustibles). Sin embargo, tanto el

comercio como las relaciones de inversión muestran tendencias positivas (Molinari, Strauss and De Angelis, 2014). Solo existen dos acuerdos de comercio inter-regionales: del Mercosur con la SACU[1] y Egipto (en vigor desde 2016 y 2017, respectivamente) y un acuerdo marco con Marruecos, también del Mercosur (en vigor desde 2010).

Por último, cabe destacar que los acuerdos con el sur extra-regional son más recientes y, en algunos casos, más acotados que los que la región ha celebrado con otros países. De acuerdo con un análisis de Wignaraja et al., (2012) si bien la liberalización comercial entre ALC y Asia tiene, en general, un enfoque “rápido o automático”, los acuerdos más “profundos” son los norte-sur, como los acuerdos Corea-Perú y Australia-Chile y el Tratado Transpacífico (hoy CPTPP). Por su parte, los acuerdos con países como India, China o Taiwán tienen una cobertura más limitada en cuanto a los “nuevos temas” (compras públicas, propiedad intelectual, facilitación comercial, etc.) o incluso la liberalización arancelaria (e.g. Acuerdo India-Mercosur/Chile). De acuerdo con Celli et al. (2011), en los acuerdos de Mercosur con India o con la SACU la liberalización comercial es un objetivo de largo plazo, comprendiendo en el primer caso en torno a los 500 productos y en el segundo menos de mil. El acuerdo con Egipto en cambio tiene una mayor cobertura, en torno al 90% (CERA, 2017).

A diferencia de las iniciativas con países fuera de ALC, la integración **intrarregional** tiene más de medio siglo de maduración. Sin embargo, aún cuenta con grandes desafíos. Con cada oleada de integración, los acuerdos de América Latina y Caribe, en lugar de profundizarse o ampliarse más bien tendieron a reemplazarse o “renovarse” cambiando drásticamente el “**bien regional**” que buscaban construir (un mercado común, un área de libre comercio, un esquema de cooperación energética, etc.). Estas idas y vueltas de la integración regional y la existencia de estrategias de integración divergentes entre países se plasmaron en un *Spaguethi Bowl* de acuerdos, donde los países forman parte de iniciativas que, muchas veces, comparten solo parcialmente sus objetivos u orientación (Botto, 2015).

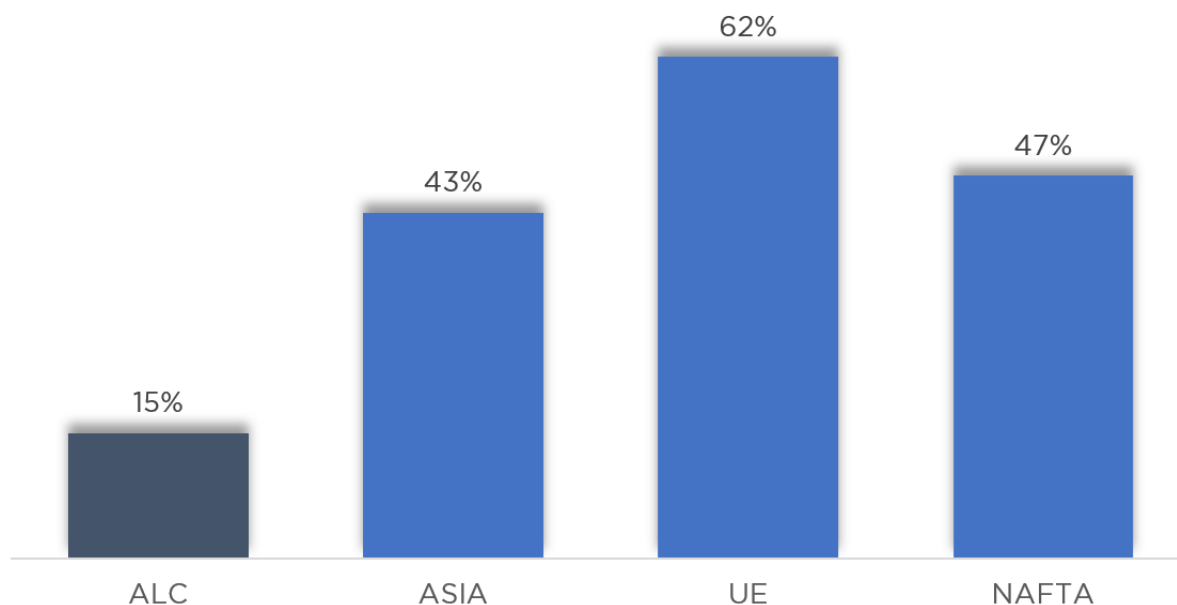
El Sur cercano: Cadenas Regionales de Valor (CRV)

Desde los años setenta el mundo asiste a una importante transformación de las relaciones económicas marcada por la fragmentación y deslocalización de la producción conformando las Cadenas Globales de Valor (CGV). Este proceso ha generado un fuerte crecimiento del comercio de bienes intermedios, de flujos intraindustriales e intrafirma, intercambio de servicios (marketing, I+D, atención al cliente, etc.), conocimiento e inversiones. Este proceso ha distado de ser homogéneo en términos geográficos, concentrándose buena parte del comercio en torno a las tres grandes fábricas: América del Norte, Asia y Europa.

Más allá de la participación de México y Centroamérica en la fábrica de América del Norte, la región como un todo ha tenido una menor participación en dicho proceso (Blyde, 2014; Durán Lima y Zaclicever, 2013). No obstante, las exportaciones a la región se caracterizan por incluir productos de mayor valor agregado, por lo tanto, tendrían mayores potencialidades para la formación de Cadenas Regionales de Valor (CRV) generando

un proceso de crecimiento de las ventajas competitivas conjuntas. Sin embargo, a pesar de los intentos a través de diversos instrumentos regionales, los lazos comerciales internos de América Latina y Caribe son mucho menos estrechos que los de otras regiones fuertemente integradas en redes productivas como Asia, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) o la Unión Europea (UE) (**Gráfico 2**).

Gráfico 2. Porcentaje de exportaciones intrarregionales (año 2016)



Fuente: BID-INTAL en base a BACI

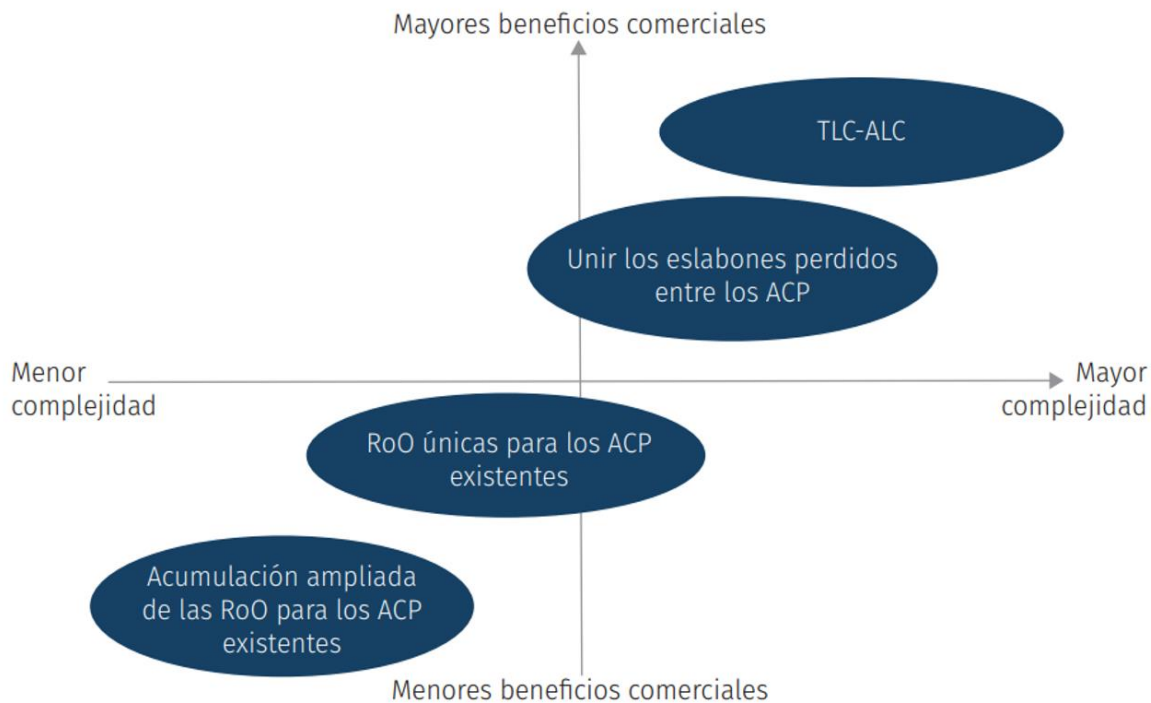
Nota: Asia corresponde a ASEAN, China, Corea, Japón e India

Se observa que, por un lado, la formación de CRV podría fortalecer el proceso de integración regional; y por otro, los instrumentos de integración estimulan o facilitan las CRV. Se ha señalado que la integración productiva (IP) y el desarrollo de **ventajas competitivas dinámicas** resultante podría fortalecer las CRV generando una mejor distribución de beneficios de la integración regional, lo que en definitiva dará **sustentabilidad al proceso** y permitirá su avance, profundización y ampliación (Porta, 2008; Botto, 2015). Sin embargo, el éxito de dicha estrategia requiere, que los **incentivos de escala** estén efectivamente disponibles, es decir, que las condiciones de acceso al mercado regional no se modifiquen; y a su vez, que se aliente la conformación de **redes productivas regionales** o de cooperación interempresarial (Porta, 2008).

De acuerdo con un reciente [informe del BID, *Conectando los puntos*](#) (Mesquita Moreira, 2018) la gran fragmentación que ha adoptado la integración de la región limita sus beneficios potenciales. Este estudio propone ir hacia un gran acuerdo que comprenda toda la región lo cual formaría un mercado de más de **5 billones de dólares** (alrededor de un 7% del PIB mundial), un tamaño suficiente como para dar escala a diversas producciones, incrementar la productividad y conformar CRV (ver ilustración 1). El camino hacia una

integración menos fragmentada en la región podría alcanzarse con la realización de un acuerdo regional en “un movimiento” o a partir de sucesivos pasos de coordinación (enfoque “paso a paso”), por ejemplo, primeramente facilitando la **acumulación extendida de origen** entre los acuerdos existentes en la región.

Ilustración 1. Conectando los puntos



Extraído de Mezquita Moreira (2018)

La opción por la inclusión de provisiones de acumulación diagonal o extendida de origen en los acuerdos existentes de la región implica que, por ejemplo, si Colombia tiene un acuerdo con Costa Rica y otro con El Salvador y Guatemala y existen provisiones para acumular origen en dichos acuerdos, los insumos textiles que Guatemala importa de Costa Rica para producir las prendas que exporta a Colombia se consideran originarios de Guatemala, favoreciendo que los exportadores accedan a las preferencias del acuerdo de Guatemala - Colombia - El Salvador. Una ventaja de adoptar la **acumulación de origen extendida** es que los países no tendrían que entrar en el complejo proceso de creación de una única regla de origen. Existen algunos ejemplos en la región de la acumulación extendida de origen, como el del Mercosur y la Comunidad Andina.

Sin embargo, un problema a la vista es la **compleja gestión** del cumplimiento de las 47 reglas de origen diferentes correspondientes a los 33 acuerdos intra-regionales existentes – muchas de las reglas de origen son bilaterales –, tanto para los exportadores como para los agentes de aduana. La otra opción es la negociación de una **única regla de origen** como la que conformaron los países de la UE-15, AELC, ACELC[2] y los países bálticos con la Convención Pan-Euro-Mediterránea. Tal como apunta la investigación del BID, esta no es una tarea sencilla, y requiere no solo decidir el mejor mecanismo para realizarlo (una nueva regla o una regla extra

superpuesta), sino también la decisión política de hacerlo y el acompañamiento de los países de mayor tamaño de la región: México, Brasil y Argentina, **70% del PIB** de ALC. El reciente acercamiento entre Alianza del Pacífico y Mercosur (81% del PIB de ALC) podría ser un paso en dicha dirección. En efecto, la [Hoja de Ruta](#) trazada reconoce, entre otros temas comerciales, la importancia de las CRV y ha avanzado en el intercambio de experiencias sobre acumulación extendida de origen.

De todas maneras, el documento señala que estos pasos intermedios no resuelven la fragmentación del mercado de bienes finales que sí resolvería un único acuerdo que comprenda a toda la región, por ello es una opción más compleja, pero superadora. El reporte del BID estima que dicho acuerdo generaría una ganancia de comercio en promedio de **9% de comercio intrarregional de bienes intermedios** usados en las exportaciones de la región y una de 3,5% en el caso del comercio intrarregional total.

Oportunidades y desafíos

En suma, la “nueva normalidad” del comercio internacional se caracteriza por un intercambio mundial mucho más lento, junto con una reciente oleada proteccionista en la economía mundial. En este contexto, resulta necesario tener una estrategia de diversificación de mercados que considere el rol clave del resto del “Sur”.

Si bien existen amplias **oportunidades** en la exploración de algunas relaciones incipientes pero dinámicas en el ámbito extra-ALC, en la propia región quedan espacios de integración por aprovechar. La posibilidad de fortalecer las Cadenas Regionales de Valor es una gran oportunidad que puede asentarse sobre la amplia red de acuerdos existentes. Al respecto, la agenda de cooperación entre los dos bloques de mayor escala, Mercosur y Alianza del Pacífico ha sido muy dinámica en los últimos años incorporando entre los temas más relevantes, la necesidad de fortalecer las Cadenas Regionales de Valor. En efecto, algunas de las propuestas durante el Dialogo de Alto Nivel de 2017 han resaltado la importancia de la vinculación de los acuerdos existentes, la convergencia regulatoria y armonización de normas técnicas, logística regional y la articulación empresarial y tecnológica. La cooperación entre los bloques se encuentra en movimiento en la actualidad: durante el mes de julio del 2018, en el marco de la [XIII Cumbre de la Alianza del Pacífico](#) tendrá lugar también la reunión de jefes de Estado de AP-Mercosur.

Por último, los **desafíos** son varios: garantizar el acceso al mercado regional (incentivo de escala), lograr un mercado menos fragmentado, completar la grilla de vínculos faltantes en la arquitectura de la integración regional y alentar la cooperación interempresarial. Los que se suman a los desafíos tradicionales para la integración de la región como la disponibilidad de infraestructura y logística que facilite los intercambios regionales y reduzca los costos, mejorar las capacidades y recursos tecnológicos y la resolución de asimetrías estructurales y de política.

Bibliografía

Blyde, J. S., (2014). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. Cham, Suiza y Washington, DC, EE. UU.: Springer y Banco Interamericano de Desarrollo.

Botto (2015). *La integración regional en América Latina: Quo Vadis? El Mercosur desde una perspectiva sectorial y comparada*. Eudeba. Buenos Aires

Celli, U., Salles, M., Tussie, D., & Peixoto, J. (2011). *Mercosur in the South-South Agreements: In the middle of two models of Regionalism*. Univ. de São Paulo, Faculdade de Direito, Comissão de Pós-Graduação.

Giordano, P. (2017). *Más allá de la recuperación. La competencia por los mercados en la era digital*. Monitor de Integración y Comercio. Sector de Integración y Comercio. Banco Interamericano de Desarrollo.

Kwak, J. S. (2013). “La creciente importancia de la Cooperación Sur-Sur en las relaciones económicas entre Asia y ALC”. *Revista Integración y Comercio (Integration and Trade Journal)*, 36(17), pp, 43-58.

Mesquita Moreira, M. (2018). *Conectando los puntos: Una hoja de ruta para una mejor integración de América Latina y el Caribe*. Sector de Integración y Comercio. Banco Interamericano de Desarrollo.

Molinari, Strauss y De Angelis (2014). *South-South cooperation between Latin America and Africa. Analysis with trade and FDI indicators*, FLACSO-ISA Joint International Conference, Universidad de Buenos Aires, 23-25 de julio de 2014.

Porta, F. (2008) “Integración Productiva en el MERCOSUR: Condiciones, problemas y perspectivas”. BID, Serie International Policy Notes 04, Washington, 3º Cuatrimestre.

Wignaraja, Ganeshan and Ramizo, Dorothea and Burmeister, Luca, *Asia-Latin America Free Trade Agreements: An Instrument for Inter-Regional Liberalization and Integration?* (September 25, 2012). ADBI Working Paper No. 382. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2151818> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2151818>

[1] La SACU, por su acrónimo en inglés, es la Unión Aduanera de África Austral compuesto por Botsuana, Lesoto, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia.

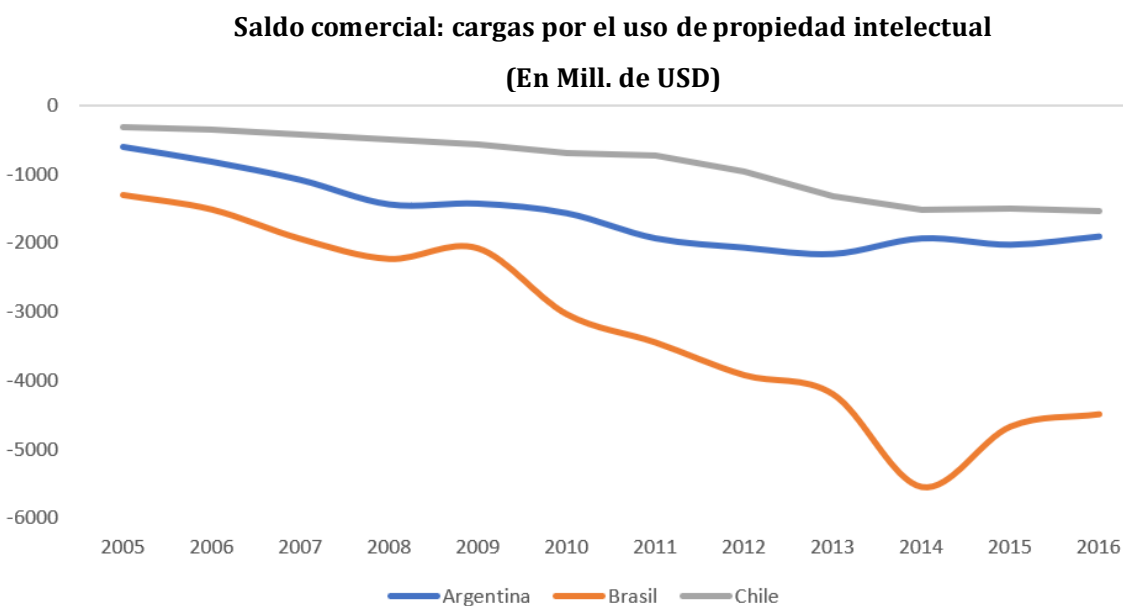
[2] AELC (o EFTA, por su acrónimo en inglés) es la Asociación Europea de Libre Comercio, compuesta por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. ACELC (o CEFTA, por su acrónimo en inglés) es el Acuerdo Centroeuropo de Libre Comercio compuesto por países de Europa Central y Sudoriental.

Ideas con saldo positivo

- Ideas de Integración
- n262

La generación y protección del conocimiento, las actividades de I+D y la transferencia tecnológica continúan siendo herramientas indispensables para capitalizar en la industria y el comercio exterior de la región.

A pesar del crecimiento de las universidades y las nuevas empresas de base científica, que desempeñan un rol clave en este punto, América Latina enfrenta numerosos desafíos. En el segmento de servicios basados en conocimiento, según la [Organización Mundial del Comercio \(OMC\)](#), la región tiene un balance deficitario en el intercambio comercial por el uso de derechos de propiedad intelectual, que incluye patentes, marcas y derechos de autor. En 2016, Brasil registró un saldo negativo de US\$ 4.500 millones, la Argentina de US\$ 1.950 y Chile de US\$ 1.500. En todos los casos, el déficit en dicha categoría ha crecido fuertemente en la última década. Si bien la generación de patentes no es la única estrategia para producir conocimiento y algunos especialistas incluso cuestionan en qué medida facilitan la innovación, las universidades están alentando su desarrollo.



Fuente: OMC

La inteligencia artificial (IA), por ejemplo, se ha convertido en un dinamizador de la generación de patentes. El estudio "Tendencias y cambios de prioridad en la invención de tecnología de IA: un análisis global de patentes", realizado el año pasado por el [Instituto de Economía, Comercio e Industria de Japón](#), concluyó que el número de patentes en tecnologías de IA que se otorgaron en el mundo, se triplicó, de 708 a 2.888, entre 2012 y 2016.

El mercado más activo fue Estados Unidos, seguido por China y Japón. Entre las empresas que obtuvieron mayor cantidad de patentes en este rubro se destacan IBM, Microsoft, Qualcomm, NEC, Sony, Google, Siemens, Fujitsu y Samsung.

Las nuevas tecnologías basadas en informática, telecomunicaciones e IA, ¿constituyen una posibilidad de especialización y desarrollo de propiedad intelectual para los países de América Latina y el Caribe? ¿De qué manera pueden complementarse con otros sectores de la economía?

“Las oportunidades de la región en servicios basados en conocimiento, como toda actividad productiva donde el conocimiento es un factor central, dependen fuertemente de la inversión en capacidades para desarrollarlas, y éstas, a su vez, de la acumulación de esfuerzos a lo largo del tiempo. En los países del Cono Sur estas capacidades existen especialmente para los servicios que asisten a la producción de recursos naturales, como para la minería en Chile, la agricultura en la Argentina o la actividad forestal en Uruguay. La biotecnología, en particular, es un área en la que se apoyan muchos de estos servicios, y que son provistos en su mayoría por Pymes locales”, define Valeria Arza, directora del [Centro de Investigaciones para la Transformación](#) (Cenit). “La IA es, sin duda, otra de estas tecnologías que va a revolucionar la forma en que producimos, y podría también asistir a la producción de recursos naturales, como ya se ve en CODELCO, en Chile, que está automatizando en base a AI algunas líneas de sus procesos de producción”, agrega. “Sabido que estas tecnologías serán cada vez más importantes globalmente, los esfuerzos tendrían que estar puestos en el fortalecimiento de las capacidades locales, y allí es donde las universidades y los centros educativos tienen un rol central”, completa Arza.

Tras el saldo positivo

¿Cómo podría revertirse la situación deficitaria de América Latina en términos de propiedad intelectual y patentes? “El desarrollo de capacidades es fundamental -refuerza Arza-. A través de la formación y de políticas para promover la I+D privada en esta área y consorcios de empresas y organismos públicos de investigación.”

Alvaro Ossa Daruich, director de Innovación de la [Universidad Católica de Chile](#) (UCC), coincide en que “la región sigue siendo deficitaria en el intercambio comercial por patentes”. Para modificar esta situación, “las economías requieren una mirada de mediano y largo, más allá de los distintos gobiernos”. También, según el funcionario, “es necesario que el sector privado se involucre y sea más activo, para lo cual el Estado debe generar los incentivos”. Actualmente, en Chile, “el 95% del presupuesto de las universidades para investigación proviene del Estado y menos del 5% del sector privado”, ejemplifica.

Sobre la generación de patentes hay distintos puntos de vista. Para la directora del Cenit, “cualquier intento por fortalecer el sistema de patentes va a levantar barreras para el desarrollo local de tecnología basada en conocimiento”. Y agrega: “En relación con la propiedad intelectual, dudo que podamos fortalecer la balanza comercial por ese lado. Más bien al contrario. No tenemos capacidades para negociar las licencias para internacionalizar patentes, ni tampoco para litigar internacionalmente, que es fundamental para asegurar el

‘enforcement’ de las patentes a nivel mundial -sostiene-. Deberíamos aprovechar la flexibilidad que todavía tienen los sistemas de propiedad intelectual en términos de tecnologías de la información para tener mejor margen de maniobra para el desarrollo local de empresas de IA”.

Por el momento, prosigue la especialista, “en términos de balanza comercial, el rol de la IA en América Latina va a estar asociado al ahorro de divisas que puedan obtenerse utilizando desarrollos locales de estas tecnologías y para hacer más eficiente la producción de los recursos naturales que se exportan; pero en un plazo más largo, y en la medida que se desarrollen capacidades competitivas, también pueden exportarse como sucede ya con los servicios asociados a la biotecnología”.

Otra perspectiva aportan las universidades. “La producción de patentes nos permite mostrar, proteger y apropiarnos de las tecnologías que desarrollamos, y nos da el derecho a decidir qué hacer con ellas. No generamos patentes con el fin de guardar, capturar o prohibir el uso del conocimiento, sino de demostrar que es nuestro, darle valor y tener autonomía para decidir qué hacer con él, que muchas veces implica permitir su uso gratuito a nivel local e internacional”, señala Ossa Daruich, de la UCC, que sólo entre 2010 y 2015 obtuvo 45 patentes y es la tercera universidad latinoamericana con mayor producción en ese ámbito. El año pasado, la UCC licenció el 40% de sus patentes a entidades del Estado y el 30% de manera gratuita.

A juicio de Luis Alfonso Villa Vargas, secretario de Extensión e Integración Social del [Instituto Politécnico Nacional de México](#) (IPN), “la producción de patentes es el principal indicador de innovación e impacto social y económico del conocimiento que hoy tiene la comunidad académica”. Pero admite que “el reto es transformar ese conocimiento para que tenga impacto social”.

Una estrategia similar adopta el [Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social](#) (CITES), una incubadora argentina cuyo portafolio de inversión hoy está integrado por ocho emprendimientos que poseen doce patentes en los sectores farmacéutico, de implantes y dispositivos médicos y de tecnología informática para el agro. Su modelo de trabajo es proteger el conocimiento, asociarse con el ámbito académico y apostar a un crecimiento internacional.

“Nuestro objetivo es desarrollar startups de base científico-tecnológica, que son empresas incipientes, para que sean competitivas a nivel internacional. Este enfoque basado en el conocimiento y la competencia en el mercado mundial, requiere poder establecer una barrera de entrada al ingreso de nuevos competidores. Entonces, la patente es un activo estratégico porque nos brinda el uso exclusivo de una tecnología por 20 años y, de esta manera, la posibilidad de implementar un plan de negocios de largo plazo”, explica Nicolás Tognalli, director del Cites, cuya cartera de proyectos está integrada por [Phylumtech](#) (un laboratorio automatizado de descubrimiento de moléculas y fármacos que presta sus servicios en la nube) y [Biodrone](#) (una solución automatizada de control de plagas basada en software, comunicaciones y drones).

Bajo este esquema de negocios, el Cites (que pertenece al [Grupo Sancor Seguros](#)) detecta equipos de investigación científica en distintas universidades, con las cuales firma convenios de trabajo asociativo o para

obtener licencias de sus patentes. La meta es “generar acuerdos donde todos ganamos” -apunta Tognalli-, formular un caso de negocios, brindar asesoramiento en gestión y constituir, con el equipo de científicos, una empresa para ser incubada.

Según Tognalli, “la patente es un mecanismo importante, pero no excluyente, que permite dar un incentivo al sector privado para que invierta en negocio de base científico, cuyo desarrollo puede demorar muchos años”. Agrega que hay alternativas para proteger el conocimiento, como el secreto industrial, o bien para compartirlo, como el caso del código abierto en software, que coexisten y “son complementarias”. A la vez, afirma que en la Argentina casi la totalidad del conocimiento que se genera se hace público.

Innovación superior

En América Latina, las universidades son un agente clave no sólo en la formación de profesionales y científicos, sino también en la generación de conocimiento e investigación, publicaciones en revistas científicas, obtención de patentes, registros de propiedad intelectual y participación en redes internacionales con sus pares de otros países. Así lo indica un informe del [Observatorio Iberoamericano de la Ciencia, la Tecnología y Sociedad \(OCTS\)](#), según el cual las publicaciones de los investigadores de la región crecieron un 37% entre 2010 y 2015. El OCTS, que depende de la [Organización de Estados Iberoamericanos](#), indica que el 62% de los investigadores a tiempo completo está radicado en las universidades y que el 26% de la inversión en I+D se ejecutó en universidades. En cuanto a la producción científica de la región, el 82% de los artículos están firmados por autores radicados en universidades, una cifra que crece al 90% en Chile, Colombia y Brasil.

De acuerdo con el estudio, bajo el Convenio PCT de la [Organización Mundial de la Propiedad Intelectual](#), en 2010 se publicaron 1.200 patentes bajo titularidad de latinoamericanos y en 2015 algo menos: 1.163. La participación de las universidades de la región como titulares de patentes es del 11,6%, por encima del promedio mundial, en torno del 5,1%. En Chile, esta participación es del 24,4% seguido por Colombia (22,6%), Brasil (10%), Argentina (8,5%) y México (6,8%).

La colaboración internacional de las universidades para la coproducción de artículos científicos está encabezada por las entidades chilenas, seguidas por las de la Argentina, Colombia y México. Por ejemplo, el 67% de los artículos científicos de la [Universidad de Concepción de Chile](#) están realizados junto con autores extranjeros, en tanto que la UCC y la [Universidad de Chile](#) se ubican por encima del 50%.

Estrategia de innovación

En 2010, la UCC lanzó un plan estratégico para potenciar la innovación, la investigación y el desarrollo de patentes. Desde entonces, esta política se despliega en varios frentes, que incluyen -entre otros- la organización de concursos para financiar la generación de patentes a partir de las publicaciones científicas e investigaciones realizadas en la universidad y “el fomento de una cultura de innovación, transferencia tecnológica y desarrollo

de la propiedad intelectual mediante la organización de talleres y seminarios, la premiación y reconocimiento de las universidades más activas”, describe Ossa Daruich, cuya universidad publicó 9.570 artículos en revistas científicas entre 2010 y 2015.

Según el funcionario, esta política también se basó “en un esfuerzo para crear regulaciones claras sobre propiedad intelectual, transferencia de resultados de investigación y conflictos de intereses, y la inclusión de indicadores de patentamiento, investigación asociativa, desarrollo de licencias y lanzamiento de spin offs para medir la carrera de investigador”.

“Cuando iniciamos la nueva estrategia de innovación, queríamos incentivar las patentes, pero también buscamos potenciar la transferencia tecnológica -prosigue Ossa Daruich-. Las patentes son un mecanismo más para proteger nuestra tecnología y que se complementa con otros, como los secretos industriales, los registros de áreas vegetales, la propiedad intelectual y los derechos de autor (para las áreas de software, educación y humanidades). Todas estas formas de protección integran un paquete tecnológico.”

Más del 50% de las patentes de la UCC corresponden al campo de salud (como vacunas, fármacos y dispositivos médicos), el 22% se concentra en ingeniería (construcción y equipamiento) y el resto se reparte en alimentos y variedades vegetales, entre otros. Hoy, la UCC tiene más de 64 contratos de licencias por el uso, explotación y desarrollo de tecnología para empresas, spin offs y entidades del sector público. El trabajo colaborativo y la vinculación internacional es clave para desplegar esta estrategia. “Más del 40% de nuestras patentes las tenemos compartidas con empresas y universidades, tanto locales como extranjeras”, sostiene el funcionario.

A nivel internacional, la UCC licencia el uso de su tecnología a empresas de Perú, Nueva Zelanda, España y Estados Unidos. “Hoy en día las distancias geográficas no son un obstáculo para licenciar al exterior, porque licenciamos bienes intangibles; además, la confianza y la reputación son dos activos muy importantes para la transferencia”, cuenta Ossa Daruich.

Industria mexicana

Orientado fuertemente a las ciencias físicas, con 14 patentes obtenidas y 17.358 artículos científicos publicados entre 2010 y 2015, el IPN también está llevando a cabo una estrategia para fortalecer las actividades de I+D, la incubación de empresas, la transferencia tecnológica, vinculación con la industria e incentivos para proteger el conocimiento. Las áreas prioritarias para el desarrollo de patentes en el IPN son tecnologías de la información y comunicaciones, dispositivos médicos, biología, biotecnología, biosensores, electrónica y química. Desde hace veinte años, “a partir de un análisis de prospectiva, se está enfatizando también en la formación, investigación y desarrollo de las disciplinas de informática, computación y mecatrónica”, expresa Villa Vargas.

En este contexto, “el IPN quiere generar una cultura en la cual los estudiantes e investigadores puedan crear tecnología, propiedad intelectual, patentes y nuevas empresas de base tecnológica con impacto en la economía

y la generación de empleo de calidad -prosigue-. Esto no se produce de manera inmediata, sino que requiere un largo proceso de transformación”.

El funcionario del IPN -que tiene una población total de 300.000 personas -destaca el desarrollo de tecnologías que converjan hacia la industria 4.0. “Para no ampliar la brecha tecnológica, hoy las universidades deben trabajar en una sólida formación de recursos humanos, inversión e impulso de la investigación en IA, sistemas embebidos, minería de datos y conocimiento matemático y minería de datos -define el funcionario mexicano-. Lo que conocemos como industria 4.0 es la integración de ese conocimiento, que tiene impacto social. Si no lo hacemos, quedaremos retrasados.”

Negociaciones comerciales para la innovación: el caso de Mercosur-Unión Europea

- [Ideas de Integración](#)
- [n262](#)

¿Para qué sirven los derechos de propiedad intelectual?

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) define una **innovación** como “hacer algo nuevo que mejora un producto, un proceso o un servicio”, y que además las “[innovaciones pueden protegerse mediante derechos de propiedad intelectual](#)”.

Los derechos de protección de una nueva tecnología, proceso, producto o servicio, se engloban bajo el concepto de **derechos de propiedad intelectual**, y pueden adoptar diferentes formas: derechos de autor, derechos sobre los dibujos y modelos industriales, marcas, indicaciones geográficas o secretos industriales (Figura 1).

Figura 1. Tipos de derechos de propiedad intelectual

Patentes

- Protege la funcionalidad de un producto. Una patente es un derecho exclusivo que se concede sobre una invención. Una patente faculta a su titular a decidir si la invención puede ser utilizada por terceros y de qué forma. Como contrapartida de ese derecho el titular de la patente pone a disposición del público la información técnica relativa a la invención.

Derecho de autor

- Protege las expresiones artísticas, como composiciones musicales, películas, obras de teatro, fotografías, pinturas, obras arquitectónicas y otras obras creativas.

Derechos sobre los dibujos y modelos industriales

- Protege la forma y la dimensión de un producto, esto es, su aspecto.

Marcas

- Son signos que permiten distinguir los productos o servicios de una empresa de los de otras empresas.

Indicaciones geográficas

- Es un signo utilizado para productos que tienen un origen geográfico concreto y cuyas cualidades, reputación y características se deben esencialmente a su lugar de origen.

Secretos comerciales

- Pueden utilizarse para proteger los conocimientos técnicos de una empresa. Fundamentalmente, las leyes sobre secretos comerciales aseguran que algunas personas (por ejemplo, los empleados de una empresa) pueden estar obligados a respetar la confidencialidad de determinada información.

Fuente: BID INTAL con base en OMPI.

La forma más frecuente de derecho de propiedad intelectual se realiza a través del registro de **patentes**. Pero otras herramientas son importantes, como las **marcas** y los **diseños industriales**, fundamentales en el proceso de comercialización, ya que permiten a los consumidores identificar un producto o servicio y distinguirlo de productos similares.

Pero ¿por qué es necesario **proteger las innovaciones**? El objetivo principal es impedir que terceros puedan copiar la innovación y comercializarla, dejando este derecho únicamente para el innovador. De esta forma, se asegura la retribución por la inversión realizada para desarrollar la innovación, lo cual a su vez permitiría financiar nuevas actividades de **investigación y desarrollo** (I+D).

Sin embargo, existen **opiniones divergentes** sobre el rol de los derechos de propiedad intelectual en la innovación. Por un lado, se consideran necesarios para **fomentar la creación intelectual**, pero por otro, se cree que, en rigor, **obstaculizan la competencia** afectando negativamente a la innovación.

Algunos de los argumentos que explican la relación positiva entre derechos de propiedad intelectual e innovación se basan, primero, en los **incentivos para continuar innovando**. Si el titular de la innovación tiene el derecho de vender la invención, de conceder licencias, o de sellar distintos tipos de asociaciones y alianzas que favorezcan su comercialización, entonces muy probablemente podrá apropiarse del rédito económico de la innovación, y se verá estimulado a realizar otras invenciones. En segundo lugar, los derechos de propiedad intelectual facilitan el **acceso al financiamiento** para los innovadores. Los inversores, que proporcionan el capital en las primeras etapas, necesitan, por un lado, acceder a información sobre la innovación que se está desarrollando, y por otro, asegurarse que su inversión se encuentra protegida. Tercero, permiten obtener **cooperación**, a través de conocimientos técnicos, de comercialización, etc., de terceros. Esto es especialmente relevante cuando una innovación cae en lo que se denomina el “Valle de la Muerte”, es decir una fase de estancamiento que le impide alcanzar el éxito. La existencia de, por ejemplo, una patente, ayuda a la difusión de información, que puede motivar a socios externos a cooperar para avanzar con la innovación. Finalmente, la información técnica y comercial que se genera como consecuencia de la concesión de patentes puede propiciar la aparición de nuevas ideas y de nuevas invenciones.

Por el contrario, aquellos que bogan por una **mayor flexibilidad de los derechos de propiedad** alegan que la sociedad obtiene mayor provecho de las innovaciones cuando estas se difunden más ampliamente, no solo porque se podría permitir hacer algo que antes no se podía, sino también porque surgen mayores **oportunidades económicas** a través de la actividad comercial y la creación de empleo; y sobre todo porque resulta aún más probable la aparición de nuevas innovaciones a partir de la reciente creación. Según la OMPI, las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) suelen optar más frecuentemente por los secretos comerciales que por las patentes para proteger sus invenciones, debido a su elevado costo y la **complejidad del sistema de patentes**. Por lo tanto, esto impediría la difusión de los nuevos inventos. Además, surgen argumentos basados en la **justicia social** sobre aquellas innovaciones que pueden mejorar la calidad de vida de las personas, como por ejemplo las relacionadas con los medicamentos y el cuidado del medio ambiente, entre otras. Finalmente, los derechos de propiedad intelectual limitarían la posibilidad de **aprendizaje a través de la imitación** para los países de menor desarrollo relativo, cuando en rigor esta estrategia fue utilizada por los países avanzados como Estados Unidos y Japón, para lograr su desarrollo.

Por lo tanto, es necesario adaptar el **sistema de derechos de propiedad intelectual equilibrando el interés privado y público**, fomentando la innovación y, al mismo tiempo, su difusión a gran escala en el plazo más breve posible.

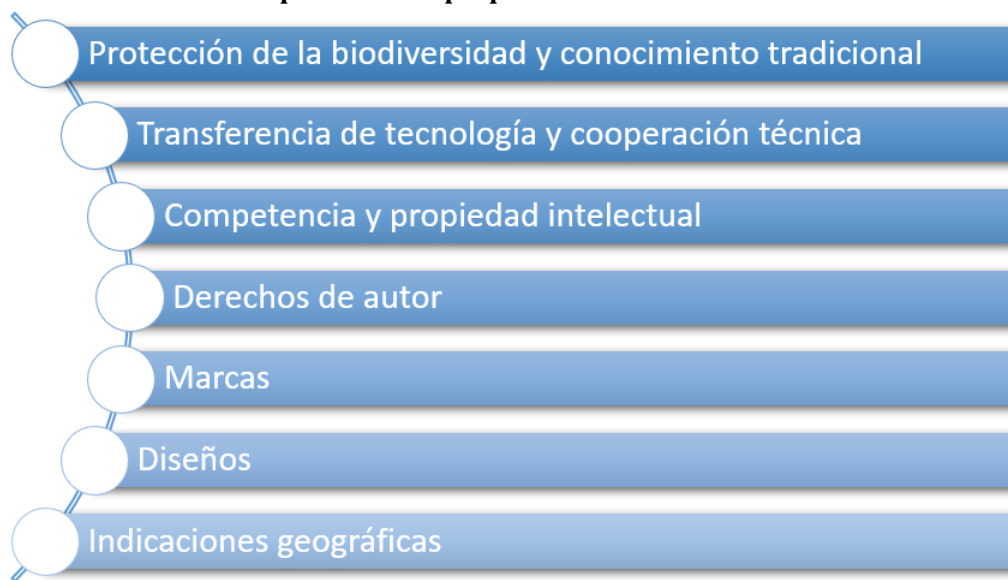
El caso del Acuerdo MERCOSUR-UE

En general, los **acuerdos comerciales** tienen como objetivo principal reducir o eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, mejorando el acceso de los socios a los respectivos mercados. Pero, además, la apertura comercial debe ir acompañada por un conjunto de **reglas comunes básicas** que provean igualdad de oportunidades y condiciones para las partes.

Los derechos de propiedad intelectual componen uno de los aspectos de esas pautas, que generalmente se regulan a través de legislaciones nacionales. Por lo tanto, este derecho solo tiene efecto jurídico en el país en que se concede. Si los innovadores quisieran proteger su creación en mercados extranjeros deben solicitar protección en dichos países. Por esta razón, los países negocian **provisiones sobre la protección de la propiedad intelectual** con sus socios comerciales, tanto en el ámbito multilateral como en negociaciones bilaterales.

El **MERCOSUR** y la **Unión Europea** comenzaron a negociar un acuerdo comercial en el año 2000, las cuales avanzaron hasta 2004, cuando decidieron suspenderse. Recién se retomaron en 2010 y hasta el momento se han realizado treinta y tres rondas de negociación. En particular, los borradores del capítulo sobre propiedad intelectual que se han publicado regulan derechos de autor, marcas, diseño, indicaciones geográficas, entre otros (Figura 2).

Figura 2. Contenido del capítulo sobre propiedad intelectual del Acuerdo MERCOSUR-UE



Fuente: BID INTAL con base en Bilaterals.org

El **capítulo sobre propiedad intelectual ha resultado uno de los más controvertidos** en las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE, y aún se encuentra en negociación. Algunos de los temas que se

encuentran en discusión están relacionados con biodiversidad, transferencia de tecnología, cooperación técnica, derechos de autor, la aplicación efectiva de las reglas y las indicaciones geográficas. Este último punto es donde más trabajo resta realizar. [1]

Se debe considerar que existe evidencia de que **los países más avanzados tienden a proteger más los derechos de propiedad intelectual** con relación a las economías en desarrollo, y que los incentivos de estos últimos para protegerlos son decrecientes con relación al tamaño relativo de su mercado doméstico en comparación con el mercado del socio (Auriol *et al*, 2015).

Las negociaciones del capítulo sobre propiedad intelectual entre el MERCOSUR y la Unión Europea confirman esta tendencia. El bloque sudamericano muestra generalmente una **mayor preferencia por reglas más flexibles**, mientras que el europeo prefiere reglas relativamente más rígidas, con una mayor rigurosidad y extensión en el tiempo de la protección. En todos los casos, el argumento que sustenta el pedido de mayor flexibilidad por parte del Mercosur se basa en la defensa de los derechos de los usuarios y el interés público.

En definitiva, el sistema de derechos de propiedad intelectual que se acuerde entre ambas partes puede tener profunda incidencia en el equilibrio entre el interés privado y público, e implicancias diferentes según las diferentes etapas de desarrollo económico de los miembros de cada bloque. Una protección total de los derechos de propiedad intelectual no siempre conduce a mayores niveles de inversión en investigación y desarrollo, y puede incluso tener un impacto negativo sobre la habilidad de las economías en desarrollo de cerrar la brecha tecnológica con los países más avanzados (Auriol *et al*, 2015). En todo caso, ambos bloques tienen la oportunidad de acordar un sistema que fomente la colaboración científica y facilite la difusión de ideas entre los bloques, pensando en un futuro de creciente conocimiento abierto en el que este tipo de sinergias serán la clave de la competitividad.

Bibliografía

Aurioly, E., S. Bianciniz, R. Paillacarx. 2015. Intellectual Property Rights Protection and Trade. Mayo.

Bilaterals.org. 2018. [Chapter on Intellectual Property Rights. Working document: MERCOSUR-EU 27 feb 2018. MCS-EU Subject to final decisions.](#) Febrero 27.

La diaria. 2017. [Capítulo de propiedad intelectual del TLC Unión Europea-Mercosur obligaría a Uruguay a adherir a tratados.](#) 12 de diciembre.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). [La innovación y la propiedad intelectual.](#)

Vollmer, Timothy. 2018. [Derecho de autor en el tratado de libre comercio Mercosur-Unión Europea: pocas mejoras y muchos retrocesos.](#) Abril, Creative Commons.

[1] <http://accessibsa.org/media/2017/12/EU-Mercosur-Free-Trade-Agreement.pdf>

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/june/tradoc_156963.pdf

TLC con Canadá: oportunidad para enriquecer la estrategia de integración del Mercosur

- Ideas de Integración
- n262

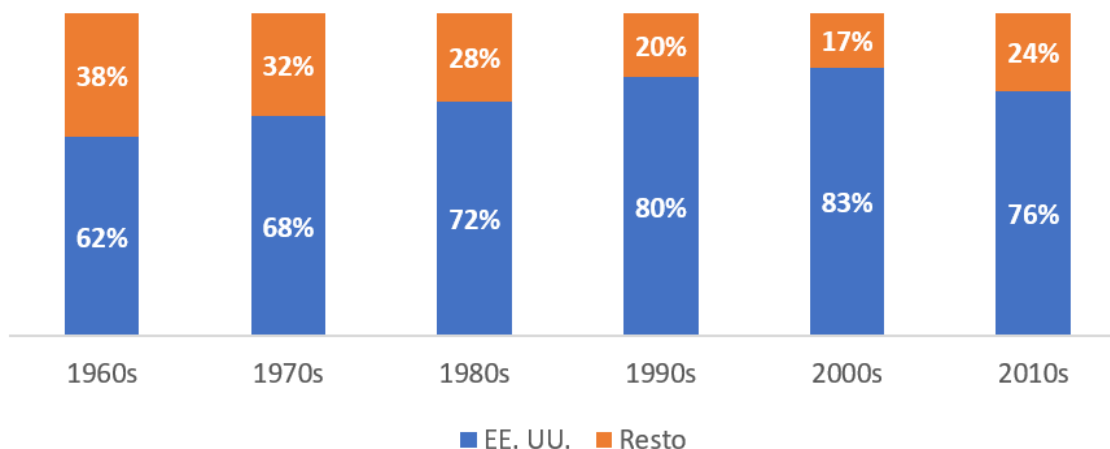
“Durmiendo con un elefante”

“Tenemos que tener más en cuenta los lazos que nos unen con otras naciones en este hemisferio, en el Caribe, América Latina, y sus necesidades económicas. Tenemos que explorar las relaciones con América Latina, donde vivirán más de 400 millones de personas antes de fin de siglo y donde tenemos intereses sustanciales”. Pierre Trudeau, dos veces Primer Ministro de Canadá y padre del actual Primer Ministro Justin Trudeau, dijo estas palabras al inicio de su primer mandato en 1968.

El interés de Trudeau por la región formaba parte de una estrategia de política exterior más amplia, que apuntaba a reducir la casi absoluta dependencia de la economía canadiense de EE. UU., cultivando nuevas relaciones.

Quizás hoy más que nunca, Canadá busca diversificar exportaciones, relaciones y aliados. Es que, pese a los esfuerzos de Pierre Trudeau y otros gobiernos posteriores, la dependencia comercial de Canadá con EE. UU. - país con el que comparte casi 9 mil km de frontera- no hizo más que aumentar entre las décadas de 1960 y 2000 (Gráfico 1).

Gráfico 1: Destino de la exportación de bienes de Canadá



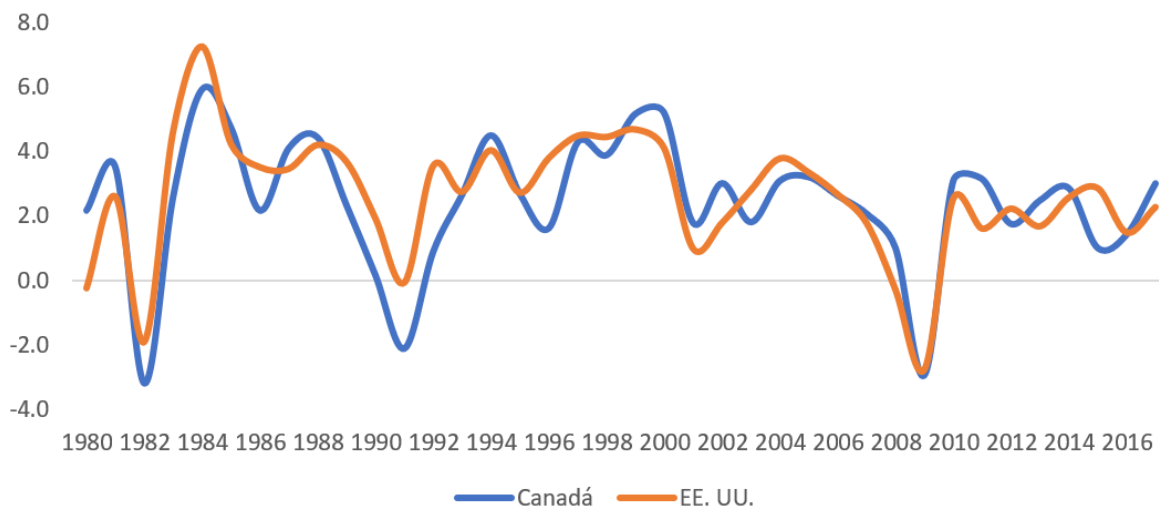
Fuente: INTAL-BID con base en UNCTAD

Canadá llegó a exportar casi 90% de sus productos a EE. UU. entre 2000 y 2002. Este porcentaje comenzó a descender a medida que aumentó el precio y cantidad de las exportaciones de materias primas y alimentos al resto del mundo a partir de 2003, pero parece haberse estancado en niveles cercanos a 75% entre 2009 y 2017. Así, en base a datos de [WITS](#), Canadá es la tercera economía del mundo con mayor concentración por mercado

de sus exportaciones, detrás de Mongolia y México. La exportación canadiense de servicios -55% a EE. UU. en 2016- y el origen de la Inversión Extranjera Directa en el país -52% proveniente de EE. UU. en 2017- reflejan un grado similar de concentración en un solo socio económico (datos de *Statistics Canada*). El resultado es que el devenir económico de Canadá está en gran medida atado al de EE. UU., para bien y para mal (Gráfico 2).

Gráfico 2: Crecimiento económico (en % del PBI)

Correlación 1980-2017 = 0,84



Fuente: INTAL-BID con base en FMI

La relación entre Canadá y la región

Durante mucho tiempo, la relación entre América Latina y Canadá fue limitada. El interés de los funcionarios canadienses era eventual y superficial. Algo similar ocurría entre los funcionarios latinoamericanos que sólo visitaban Canadá ocasionalmente y de paso por EE. UU. (Ogelsby, 1979). Además, los funcionarios canadienses han sido tradicionalmente cuidadosos de no inmiscuirse en la política exterior de EE. UU. en América Latina, al punto de integrar la OEA como miembro pleno recién en 1990, en parte, para evitar definirse sobre temas regionales sensibles para su aliado estratégico (Dmitrienko, 2006). Esto reducía las oportunidades de cooperación y acercamiento político.

Solo a partir de los años 1990, los vínculos entre Canadá y la región empezaron a desarrollarse con fuerza, impulsados por la firma de numerosos acuerdos bilaterales de comercio (Bennett, 2011). Empezando por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 -que formalizó las relaciones comerciales entre Canadá y México-, los acuerdos con Chile en 1997 y Costa Rica en 2002 y las negociaciones en el marco del ALCA a partir de 2003, si bien posteriormente no prosperaron. Luego, siguieron los acuerdos con Perú

(2009), Colombia (2011), Panamá (2013) y Honduras (2014), y avanzaron las negociaciones con CARICOM. Un acuerdo con Mercosur, en cambio, siempre resultó esquivo.

Hoy, la novedad es que la necesidad histórica de Canadá de profundizar vínculos con otras economías coincide, por primera vez en muchos años, con los objetivos de un [Mercosur en busca de renovación](#).

Mercosur-Canadá: el desafío de construir vínculos

Aunque las relaciones formales entre Mercosur y Canadá comenzaron en 1998, con la firma de un Entendimiento de Cooperación en Comercio e Inversiones, recién 20 años después, en marzo de 2018, se inició formalmente la negociación para un acuerdo de libre comercio (INAI, 2018). En el medio, el periodo de fuerte volatilidad económica y política en el Mercosur entre 1998 y 2003, y la divergencia de objetivos de política externa entre Mercosur y Canadá después, hizo imposible profundizar los vínculos. En particular, el diálogo exploratorio iniciado en 2005 para un acuerdo de libre comercio quedó trunco pocos meses después ante el contundente fracaso del ALCA. Pero el cambio de estrategia de relacionamiento externo del Mercosur a partir de 2016 abre una ventana de oportunidad para profundizar una relación, hasta hoy, sumamente limitada.

En comparación con la estrecha relación comercial que une a Canadá con México, y, aunque en menor medida, con el resto de la Alianza del Pacífico y América Central y el Caribe, el comercio entre Canadá y el Mercosur ha sido históricamente reducido, oscilando entre USD 1500 y 2000 millones entre 1989 y 2002 (datos de [UNCTAD](#)). Producto más que nada del aumento del precio de las materias primas, el valor del comercio bilateral de bienes entre Canadá y Mercosur alcanzó un valor histórico, cercano a USD 10 mil millones, en 2011. Dicho valor se desinfló sensiblemente al finalizar el boom de los precios de los commodities, alcanzando USD 6 mil millones en 2016.

USD 6 mil millones representan solo 0,8% del comercio canadiense en 2016; muy poco frente al peso del Mercosur en la economía global, de 3,2% en el PIB global y de 1,6% en el comercio global de bienes. El mismo fenómeno se da en sentido contrario. Para el Mercosur, el comercio con Canadá de USD 6 mil millones representa solo 1,3% del comercio de bienes del bloque en 2016, cuando por su peso en el PIB y comercio globales (2% y 2,7%, respectivamente), Canadá podría tener un rol significativamente mayor. La distancia geográfica y los costos de comercio bilaterales que separan a Mercosur de Canadá son factores limitantes, pero no más que con otras regiones -de hecho, la distancia y los costos de comerciar entre Canadá y Mercosur son menores al promedio para ambos (datos de [ESCAP-World Bank Trade Cost Database](#))-.

En el comercio bilateral de servicios, la relación también es limitada. El intercambio de servicios de Canadá con el dúo Argentina-Brasil (no existen datos del comercio de servicios entre Canadá y Paraguay y entre Canadá y Uruguay) fue de USD 1.345 millones en 2016. Esto equivale a 0,6% y 1% del total del flujo internacional de servicios de Canadá y Argentina-Brasil, respectivamente (datos de [Statistics Canada](#)).

Un área donde la relación bilateral es un poco más estrecha es en la Inversión Extranjera Directa (IED), especialmente la inversión canadiense en las economías del Mercosur. En efecto, la IED de empresas canadienses en Argentina alcanza 2,8% del stock total de IED en el país, con presencia importante en el sector minero (Barrick, Pan American Silver, Goldcorp, entre otros) y en el sector financiero -8% de la IED en empresas financieras en Argentina es de origen canadiense (datos del BCRA)-. El stock de IED canadiense en Brasil, cercano a USD 13 mil millones en 2016, también representa cerca de 3% de la IED total en el país. Allí, Canadá cuenta con una fuerte presencia en industrias extractivas, construcción y actividades financieras e inmobiliarias (datos del BCB).

Sorprendentemente, la IED del Mercosur en Canadá también es relativamente importante para el país del norte, cercana a USD 19 mil millones en 2016, o 2,3% de la IED total en el país. Sin embargo, la casi totalidad de esta cifra refleja una sola inversión, relacionada con la compra de Inco Limited, una minera canadiense, por el gigante minero brasileño Vale en 2006 (datos de *Statistics Canada*).

Las diferencias culturales y de idioma, el peso de EE. UU. en el continente y las diferentes dinámicas de integración son fenómenos que claramente incidieron en el escaso vínculo entre Canadá y el Mercosur. El inicio de las negociaciones por un TLC es una clara señal de que hoy existe voluntad política para dar vuelta la página e iniciar un periodo mutuamente beneficioso de estrechamiento de las relaciones. Pero más allá de las voluntades, hay ciertos factores estructurales que dificultan construir vínculos económicos estrechos entre Mercosur y Canadá, al menos en el intercambio de bienes.

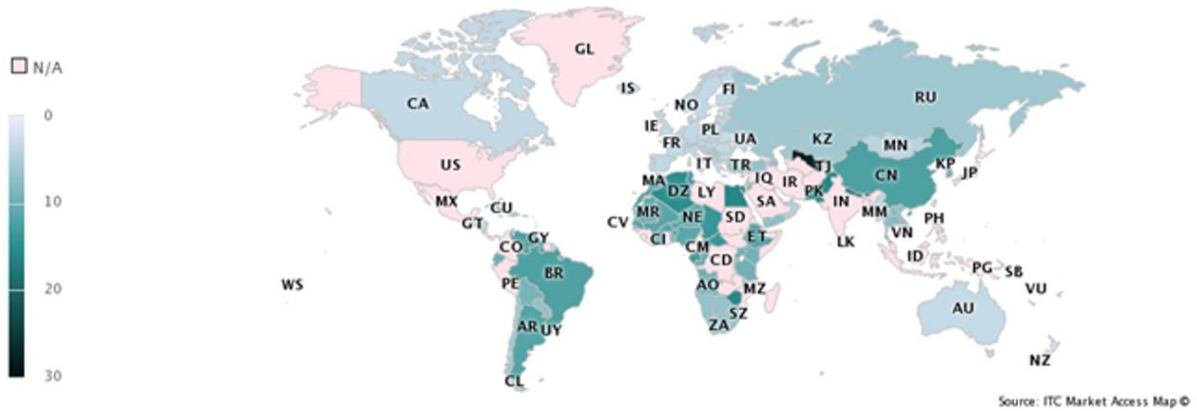
La competencia en alimentos: un cuello de botella estructural

Tanto el Mercosur como Canadá son exportadores netos de alimentos. En este sentido, más allá de que existen oportunidades de complementariedad debido a las diferencias climáticas, existe en alimentos más competencia que complementariedad potencial. Por ejemplo, en cereales, carne, vegetales, oleaginosas y aceites, tanto Canadá como el Mercosur figuran entre los principales exportadores netos mundiales. Esta competencia en alimentos limita estructuralmente la relación comercial bilateral.

A este obstáculo estructural se suma el hecho de que Canadá todavía mantiene barreras a la importación muy altas en algunos alimentos. Estos obstáculos adoptan la forma de contingentes arancelarios, que consisten en aplicar aranceles muy elevados a las importaciones por encima de un cierto umbral, limitando así de hecho la cantidad de importaciones. En efecto, pese a su relativa apertura comercial –con un arancel promedio a las importaciones de tan solo 3,3% (Gráfico 3A)–, Canadá mantiene elevados picos arancelarios en carnes (HS-02), lácteos y otros productos de origen animal (HS-04) y otras preparaciones comestibles (HS-21), con aranceles que llegan hasta 300% (Gráfico 3B).

Gráfico 3: Arancel promedio por país (%)

A. Todos los bienes



Fuente: INTAL-BID con base en Market Acces Map

B. HS I-Animales vivos y productos animales



Fuente: INTAL-BID con base en Market Acces Map

En este contexto, resulta difícil que el Mercosur logre importantes ganancias de acceso para sus exportaciones. En efecto, un análisis simple, comparando la participación de mercado del Mercosur en Canadá con la que tiene el bloque en el resto del mundo, permite estimar un potencial de exportación del Mercosur a Canadá cercano a los USD 4,300 millones (Cuadro 1). Se destacan el sector automotriz, derivados de la soja, petróleo, maíz, carnes, jugos, café, preparaciones alimenticias y algunos productos químicos.

Sin embargo, al agregar la variable arancelaria, este potencial puramente teórico se reduce sensiblemente. En primer lugar, en muchos de los productos con potencial identificados, el arancel que enfrenta el Mercosur en Canadá ya es 0%. De hecho, descontando los productos en los que el arancel es 0%, el potencial se reduce a USD 2,400 millones.

A su vez, en los productos con arancel diferente a 0%, la ganancia de acceso a la que podría aspirar la región es generalmente pequeña. El potencial de reducción arancelaria (calculado como la diferencia entre el arancel que enfrenta el Mercosur y el que enfrenta EE. UU.) es menor a 5pp en casi 90% de los productos exportados por el Mercosur a Canadá.

Finalmente, existen productos donde el Mercosur puede ser competitivo y el arancel en Canadá es muy alto (HS-0207 y HS-1602, por ejemplo), pero para los cuales las posibilidades de negociar una apertura significativa son bajas, debido a la reticencia histórica de Canadá de otorgar preferencias sustanciales en estas líneas arancelarias (reticencia ilustrada por el hecho de que ni siquiera un socio estratégico como EE. UU. logró ventajas en dichos productos).

Vale la pena aclarar que la metodología utilizada podría incluso estar sobreestimando el potencial en algunos sectores. Por ejemplo, el sector automotriz resulta competitivo para el Mercosur, en gran medida, porque incluye el comercio entre Argentina-Brasil al amparo del Flex y de un arancel externo alto. Además, el análisis excluye barreras no arancelarias y otros factores que podrían limitar el ingreso de productos, como reglas de origen muy restrictivas.

Cuadro 1: Potencial de exportación del Mercosur a Canadá

Código de producto (HS4)	Producto	Potencial MERCOSUR en CAN (en Mill. USD)	Arancel MERCOSUR en CAN	Arancel USA en CAN
-	Total	4,341	4%	2%
20 principales productos con potencial exportador				
8704	Motor vehicles for the transport of goods, incl. chassis with engine and cab	627	5%	0%
8703	Motor cars and other motor vehicles principally designed for the transport of persons, incl. ...	276	6%	0%
2709	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	223	0%	0%
2304	Oilcake and other solid residues, whether or not ground or in the form of pellets, resulting ...	190	0%	0%
8708	Parts and accessories for tractors, motor vehicles for the transport of ten or more persons, ...	153	3%	0%
8411	Turbojets, turbopropellers and other gas turbines	110	0%	0%
8802	Powered aircraft "e.g. helicopters and aeroplanes"; spacecraft, incl. satellites, and suborbital ...	110	0%	0%
1201	Soya beans, whether or not broken	100	0%	0%
1005	Maize or corn	90	0%	0%
2009	Fruit juices, incl. grape must, and vegetable juices, unfermented, not containing added spirit, ...	83	2%	0%
2601	Iron ores and concentrates, incl. roasted iron pyrites	82	0%	0%
8701	Tractors (other than tractors of heading 8709)	79	4%	0%
2207	Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength of >= 80%; ethyl alcohol and other spirits, ...	70	0%	0%
207	Meat and edible offal of fowls of the species Gallus domesticus, ducks, geese, turkeys and ...	66	237%	235%
901	Coffee, whether or not roasted or decaffeinated; coffee husks and skins; coffee substitutes ...	66	0%	0%
201	Meat of bovine animals, fresh or chilled	60	27%	0%
3826	Biodiesel and mixtures thereof, not containing or containing < 70 % by weight of petroleum ...	51	0%	0%
8429	Self-propelled bulldozers, angledozers, graders, levellers, scrapers, mechanical shovels, excavators, ...	46	0%	0%
8409	Parts suitable for use solely or principally with internal combustion piston engine of heading ...	43	0%	0%
1602	Prepared or preserved meat, offal or blood (excluding sausages and similar products, and meat ...	42	84%	80%

Fuente: INTAL-BID con base en Market Acces Map Nota: El potencial surge de acercar la participación de Mercosur en las importaciones canadienses en 2016-2017 a la participación de Mercosur en las importaciones globales de los diversos productos en 2016-2017, aplicando la siguiente fórmula para cada producto HS a 4 dígitos: $Potencial = ((X_m/M_g) * M_c) - X_{mc}$, donde X_m es la exportación total del Mercosur, M_g es la importación global, M_c es la importación de Canadá y X_{mc} es la exportación de Mercosur a Canadá.

CNI (2016) realiza un análisis similar para el caso de Brasil: “En el área de acceso a mercado de bienes, Brasil tiene pocos productos con potencial de ganancias de mercado en Canadá y que pagan tarifas superiores a cero (alrededor de 84 productos)”.

En este sentido, aunque evaluar los beneficios de un acuerdo en términos de acceso de bienes ameritaría un análisis más exhaustivo que el realizado en estas pocas páginas, difícilmente alteraría el resultado general: el potencial en bienes es bastante limitado para el Mercosur. Cuanto más, un acuerdo permitiría al bloque no perder mercado frente a las preferencias otorgadas recientemente por Canadá a competidores clave (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico -CPTPP- y UE), y frente a potenciales nuevos competidores (Canadá negocia actualmente acuerdos de libre comercio con CARICOM, China, India, Filipinas y Tailandia, entre otros). Sin embargo, resulta anacrónico analizar un potencial acuerdo Mercosur-Canadá solo bajo la lupa del acceso a mercado de bienes.

Mercosur-Canadá: Más allá del acceso de bienes

En los acuerdos comerciales de nueva generación, se trata un nuevo y amplio conjunto de cuestiones regulatorias que difieren en sustancia de la eliminación de los obstáculos arancelarios y cuantitativos al comercio (Chaffour y Maur, 2010). Para ejemplificar la creciente complejidad de los acuerdos: mientras que el acuerdo de libre comercio de EE. UU. e Israel de 1985 tiene menos de 8 mil palabras y tan solo 22 artículos, el tratado de EE. UU. y Singapur de 2004, cuenta con 70 mil palabras y 20 capítulos (UNCTAD, 2018).

Los acuerdos que involucran a Canadá dan cuenta de esta misma evolución, de acuerdos simples, focalizados en acceso a mercados de bienes, obstáculos arancelarios y no arancelarios, como en el caso del acuerdo entre Canadá e Israel de 1997, a acuerdos donde se suman temas diversos, como servicios, inversión, propiedad intelectual, regulaciones financieras, de telecomunicación, temas de medio ambiente, legislación laboral, comercio electrónico, anti-corrupción, entre otros.

Figura 1: Principales temas incluidos en acuerdos de libre comercio de Canadá

Acuerdo de Libre Comercio de Canadá con Israel (1997)

- Bienes
- Reglas de origen
- Restricciones no arancelarias, incluyendo SPS y TBT
- Medidas aduaneras
- Compras públicas
- Competencia
- Medidas de defensa comercial

Acuerdos de Canadá de nueva generación

Perú (2009), Colombia (2011), Ucrania (2017) y UE (2017)

- Bienes
- Reglas de origen
- Restricciones no arancelarias, incluyendo SPS y TBT
- Medidas aduaneras
- Compras públicas
- Competencia
- Medidas de defensa comercial



- Inversión
- Servicios
- Mercado de Telecomunicación
- Mercado financiero
- Visas de negocios
- E-commerce
- Medio ambiente
- Trabajo
- Solución de diferencias
- Cooperación institucional
- Propiedad Intelectual
- Transparencia y Anticorrupción
- Reconocimiento Mutuo de Calificaciones Profesionales
- PYMES

Foco en bienes

Foco en negocios, ideas e intangibles

Fuente: INTAL-BID con base en Global Affairs – Canada

La negociación entre Canadá y Mercosur no va a ser una excepción. Incluye, en principio, bienes, servicios, inversiones, compras públicas, cuestiones ambientales, legislación laboral, responsabilidad corporativa, PYMES, comercio y género, entre otros.

Esta mayor complejidad es antes que nada un desafío. Los negociadores del Mercosur no están tan acostumbrados como los canadienses a este tipo de acuerdos amplios. Algunos avances tecnológicos como la Inteligencia Artificial (IA) pueden ayudar en los aspectos técnicos de negociaciones cada vez más complejas. De hecho, una iniciativa de UNCTAD, en colaboración con la rama brasilera del *International Chamber of Commerce* (ICC Brasil) e IBM Brasil, testeará una herramienta de IA justamente en las negociaciones entre Mercosury Canadá (UNCTAD, 2018). Pero más allá de las dificultades técnicas, estos acuerdos requieren una visión estratégica, sobre todo al encarar múltiples frentes complejos de negociación al mismo tiempo como lo está haciendo el Mercosur (Canadá, UE, EFTA, Corea del Sur, México, entre otros). Mercosur deberá sentar posición sobre una gran variedad de temáticas que aún no ha definido claramente ni siquiera puertas adentro. ¿Cuál es su posición en medio ambiente, inversiones, propiedad intelectual, legislación laboral, comercio electrónico? Hay aún mucho por consensuar.

Esto no significa que el Mercosur no debe aceptar el desafío. **Es de hecho una oportunidad para profundizar y escalar las discusiones comerciales** en el bloque más allá de los temas recurrentes del acceso de los bienes agrícolas y la protección de la industria manufacturera, especialmente en una era en la que la competitividad se define cada vez más en base al rendimiento en términos de preparación tecnológica, sofisticación empresarial e innovación (WEF, 2016).

Temas como la **internacionalización de las empresas regionales**, donde el Mercosur no solo debe enfocarse en mejorar las condiciones de inversión en la economía doméstica, sino también mejorarlas para sus empresas en el exterior. Por ejemplo, CNI (2016) identifica una barrera a la inversión en Canadá, debido al monitoreo al que son sometidas las empresas de Brasil, en los términos de la *Investment Canada Act*, incluso ante montos de inversión relativamente pequeños. Canadá realizó concesiones en este aspecto a la Unión Europea que el Mercosur puede negociar.

Otra oportunidad es la participación en el mercado de **compras públicas** canadiense -un mercado amplio que CNI (2016) valúa en USD 246 mil millones- que permitiría multiplicar los negocios de las empresas constructoras y de insumos del bloque.

Finalmente, negociaciones comerciales complejas son una oportunidad para que el Mercosur comience a pensar estratégicamente en **las relaciones entre política comercial e innovación**.

Al trascender los aspectos comerciales, las negociaciones bilaterales con capítulos de cooperación y objetivos de convergencia económica también dan lugar a oportunidades de colaboración tecnológica. Chelala y Martínez-Zarzoso (2017) encuentran que los países que han firmado acuerdos comerciales con disposición de **transferencia de tecnología** logran un incremento de sus exportaciones con contenido tecnológico, especialmente en el segmento de alta tecnología, con un efecto que alcanza el 29%. Además, la brecha tecnológica entre países que firman acuerdos de este tipo tendería a cerrarse, entre 15% y 28%.

A su vez, con el proceso de innovación cada vez más organizado en redes globales y cadenas de valor a través de las fronteras, los países deben contar con estrategias de negociación que tomen en cuenta el entrecruzamiento entre comercio, inversión, políticas industriales e innovación.

Canadá cuenta con una estrategia en este sentido: el **Sector de Política Estratégica** a cargo del liderazgo en temas de Innovación, Ciencia y Desarrollo Económico supervisa y evalúa la evolución de la política de comercio e inversión en el país y en el extranjero; analiza la relación entre la ciencia, la industria y el comercio; y participa en las delegaciones canadienses en negociaciones comerciales proporcionando aportes específicos sobre cuestiones relacionadas con sectores de innovación y ciencia. Una suerte de **tecno-diplomacia** que asegura la sinergia entre comercio, inversión, ciencia e innovación.

La tecno-diplomacia puede tomar varias formas en el caso del Mercosur. Resulta clave a la hora de negociar estándares técnicos, sanitarios y fitosanitarios, así como derechos de propiedad intelectual, que pueden tener gran impacto sobre las oportunidades de innovación en las economías del bloque. También resulta necesaria en

negociaciones que involucran temas ambientales, biotecnología, bienes ecológicos, comercio electrónico, por ejemplo (Trobbiani, 2017).

A fin de cuentas, estos aspectos, mucho más que la lucha encarnizada por reducir algunos aranceles y mantener otros, serán los relevantes a la hora de hacer un balance del acuerdo Mercosur-Canadá en el futuro.

Bibliografía

- Bennett (2011). “Canada’s Bilateral Free Trade Agreement Strategy in Latin America: A Strategic Analysis”. Universidad de Ottawa. Disponible en: <https://ruor.uottawa.ca/bitstream/10393/24312/1/BENNETT%2C%20Kirk%20Anthony%2020119.pdf>
- Chaffour y Maur (2010). “Beyond Market Access The New Normal of Preferential Trade Agreements”. Policy Research Working Paper 5454, Banco Mundial, Octubre 2010. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/3937/WPS5454.pdf?sequence=1>
- Chelala y Martínez-Zarzoso (2017). “¿Sesgo anti innovación? El impacto tecnológico de los acuerdos comerciales”. En Robotlución, Revista de Integración y Comercio, BID. Disponible en: <https://publications.iadb.org/handle/11319/8487>
- CNI (2016). “Negociações comerciais com o Canadá: avaliação dos interesses ofensivos do Brasil”. Confederación Nacional de Industria. Disponible en: https://bucket-gw-cni-static-cms-si.s3.amazonaws.com/media/filer_public/34/17/34173384-f170-4959-b32f-cd855a6b8ffe/5_negociacoes_comerciais_com_o_canada_avaliacao_dos_interesses_ofensivos_do_brasil_2016.pdf
- Dmitrienko (2006). “Reluctant partner: Canada’s relationship with the Pan American Health Organization (PAHO)”. Hist. cienc. saude-Manguinhos, vol.13 no.3, Rio de Janeiro, July/Sept. 2006. Disponible en: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-59702006000300009&script=sci_arttext&tlng=en
- INAI (2018). “Análisis preliminar de impacto de un acuerdo de libre comercio entre Mercosur y Canadá para el sector agroindustrial”. Fundación INAI, 2018. Disponible en: <http://www.inai.org.ar/archivos/notas/Analisis%20Preliminar%20MS-Canada%20-%20INAI%20-%202014mar18.pdf>
- Ogelsby (1979). “A Trudeau Decade: Canadian-Latin American Relations 1968-1978”. Journal of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 21, No. 2 (May, 1979), pp. 187-208. Disponible en: https://www.jstor.org/stable/165525?seq=5#page_scan_tab_contents
- Trobbiani (2017). “Strengthening the Relationship between Science and Trade Policy in the European Union”. Science & Diplomacy, 18 Diciembre de 2017. Disponible en: <http://www.sciencediplomacy.org/article/2017/eu-trade-policy>
- UNCTAD (2018). “Trade negotiations: next frontier for artificial intelligence”. UNCTAD, 18 de Junio de 2018. Disponible en: <http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1782>
- WEF (2016). “The Global Competitiveness Report 2016–2017”. WEF, 2016. Disponible en: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

Integración al mundo: un anhelo perceptible para los latinoamericanos

- [Ideas de Integración](#)
- [n262](#)

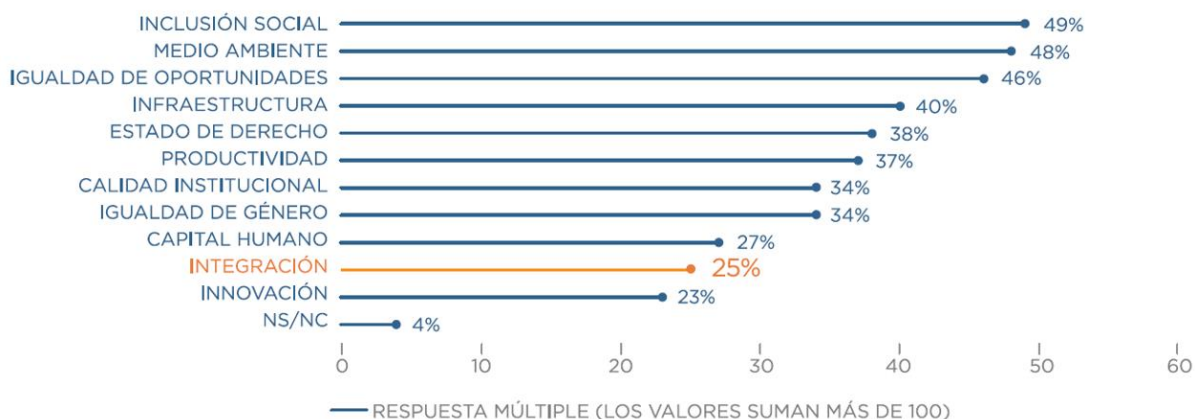
¿Hay descontento como en los países desarrollados? ¿Qué lugar ocupa la integración de AL en la agenda de desarrollo de los países? ¿Nos interesa integrarnos? ¿Queremos más o menos integración? ¿Tenemos preferencias por integrarnos con algún país o bloque en particular? ¿Qué opinión hay sobre los flujos migratorios?

Las respuestas a estos interrogantes fueron analizadas a través de la elaboración de un estudio recientemente publicado [“La Tecno-Integración de América Latina: instituciones, comercio exponencial y equidad en la era de los algoritmos”](#) y desarrollado en el marco de un Programa de Bienes Públicos Regionales (BPR) del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) del Sector de Integración y Comercio (INT) del BID. La principal fuente de información de esta investigación proviene de la encuesta Latinobarómetro que se realiza hace más de 20 años en 18 países de la región. Los datos son analizados, primero, en forma aislada, luego vinculados con otros datos que surgen de la misma encuesta y, finalmente, comparados con otros indicadores objetivos de distintas fuentes estadísticas, algunos de los cuales son recopilados por organismos internacionales.

Integración y desarrollo

Al consultar sobre los principales problemas para el desarrollo, la “integración a la región y al mundo” queda posicionada en décimo lugar (entre 11 opciones), con 25% de menciones. Por el contrario, temas como las “políticas sociales, la pobreza, y la inclusión”, el “medio ambiente y el cambio climático”, “la igualdad de oportunidades para todos” y la “infraestructura del transporte, energía, agua y saneamiento” emergen entre las principales preocupaciones de los latinoamericanos (ver Figura 1). Al parecer, “la integración a la región y al mundo” no es percibida como un problema urgente, aunque se mostrará más adelante que existe un alto porcentaje de población con demandas de integración.

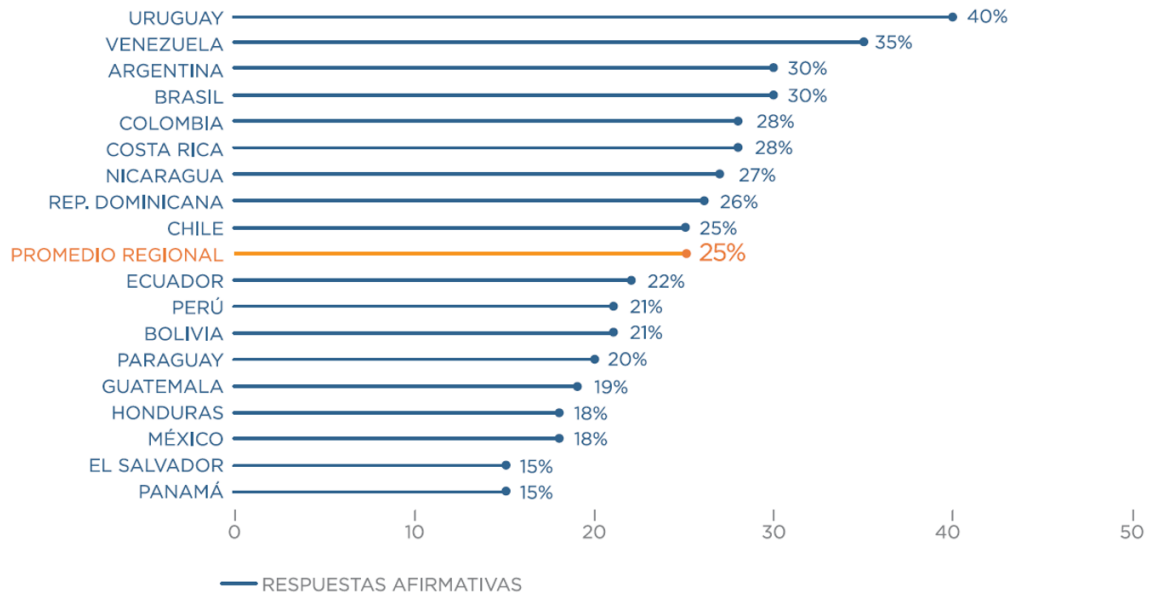
Figura 1. Temas importantes para el desarrollo (en % de menciones)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

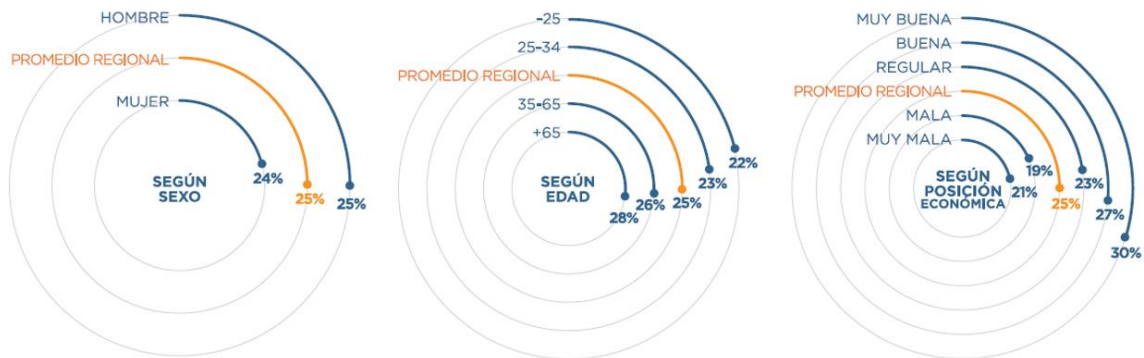
Al observar los resultados de las mediciones de 2015 y 2016, vemos que la integración se mantiene estable por tercer año consecutivo, siendo considerada una prioridad para el desarrollo por 1 de cada 4 personas. En particular, es mencionada por personas de edad avanzada (más de 65 años) y de mejores condiciones socioeconómicas. El género no emerge como un factor determinante en las respuestas. Al analizar los resultados por países, vemos que la “integración a la región y al mundo” alcanza su máximo en Uruguay (40%) y Venezuela (38%). En el extremo opuesto, los países donde menos menciones obtiene son Panamá y El Salvador con 15% (ver Figura 2).

Figura 2. ¿Es la integración un tema relevante para el desarrollo? (en % de respuestas afirmativas)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

Figuras 3, 4, 5 ¿Es la integración un tema relevante para el desarrollo? (en % de respuestas afirmativas, según sexo, edad y posición económica)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

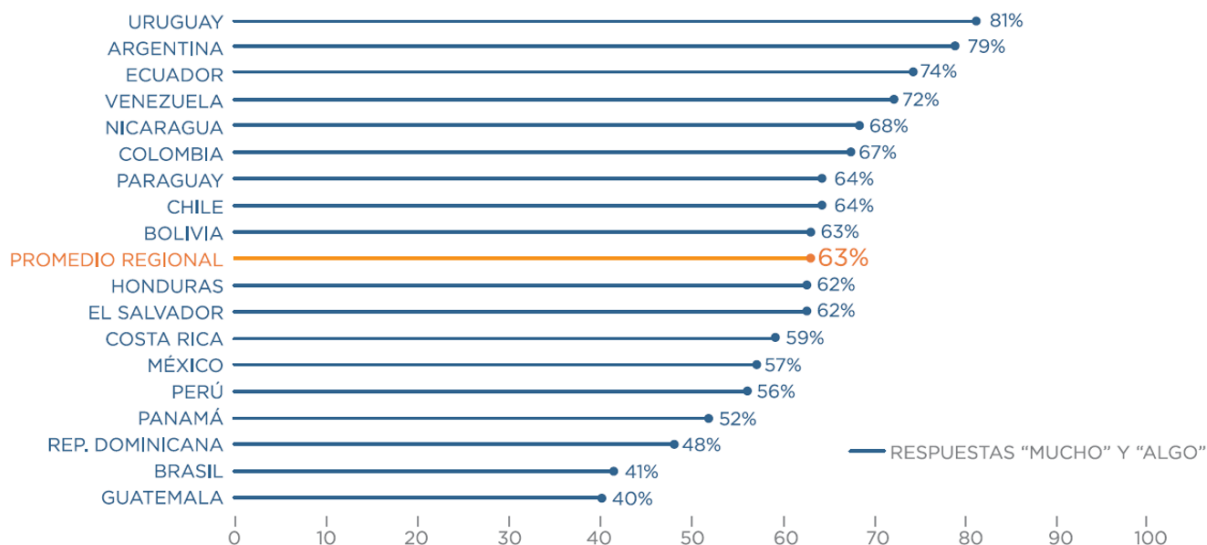
¿Estamos conformes con la integración lograda?

Considerando los últimos cinco años, se consultó por los esfuerzos realizados por el país para integrarse al mundo. En promedio, el 63% de los latinoamericanos se muestra conforme con los esfuerzos de integración

(respuestas “algo” o “mucho”) mientras que un 32% considera que los esfuerzos fueron insuficientes (respuestas “poco” o “nada”) (ver Figura 7). En promedio, las personas jóvenes (menores de 35 años), son las que más reconocen los esfuerzos realizados por su país por integrarse al mundo. Al analizar las respuestas según el posicionamiento ideológico, encontramos que las que se consideran de “derecha” son las menos satisfechas con los esfuerzos que realizó su país para integrarse.

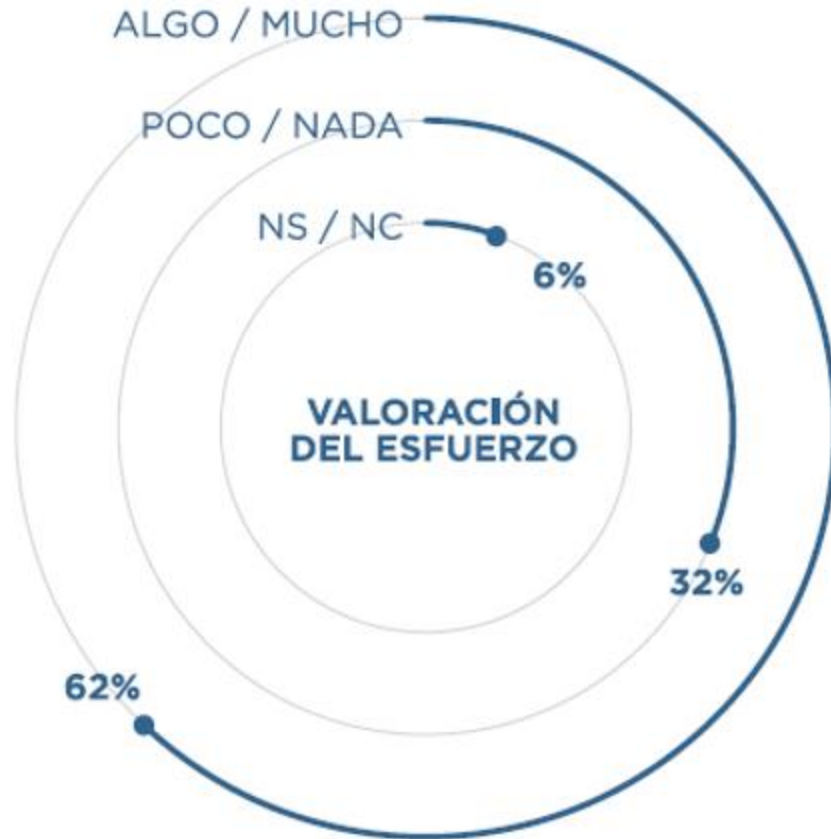
Al hacer foco en las respuestas por países, encontramos que los uruguayos y argentinos son quienes reconocen mayores esfuerzos de sus países por la integración al mundo (81% y 79% respectivamente de respuestas “mucho” y “algo”). Quienes menos, los guatemaltecos (40%) y los brasileños (41%) (ver Figuras 6).

Figura 6. ¿Hubo esfuerzos por integrarse al mundo? (en % de respuestas “mucho” y “algo”, por país)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

Figura 7. Valoración del esfuerzo por integrarse al mundo (en % del total de respuestas)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

¿Qué piensan los latinoamericanos sobre la integración económica regional?

La economía latinoamericana muestra importante nivel de concentración; sólo 2 de los 18 países considerados [1] explican el 62% del PBI regional; Brasil aporta el 40% del PBI y México el 22%. ¿Es posible la integración entre economías desiguales?

Dentro de los países considerados en este estudio, conviven al menos dos bloques: MERCOSUR [2], Alianza del Pacífico [3] y otros acuerdos como Mercado Común Centroamericano (MCCA) [4] y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA), entre otros. Además, en 2016, se firmó el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) entre 12 países de AL y el Caribe, América del Norte, Asia y Oceanía.

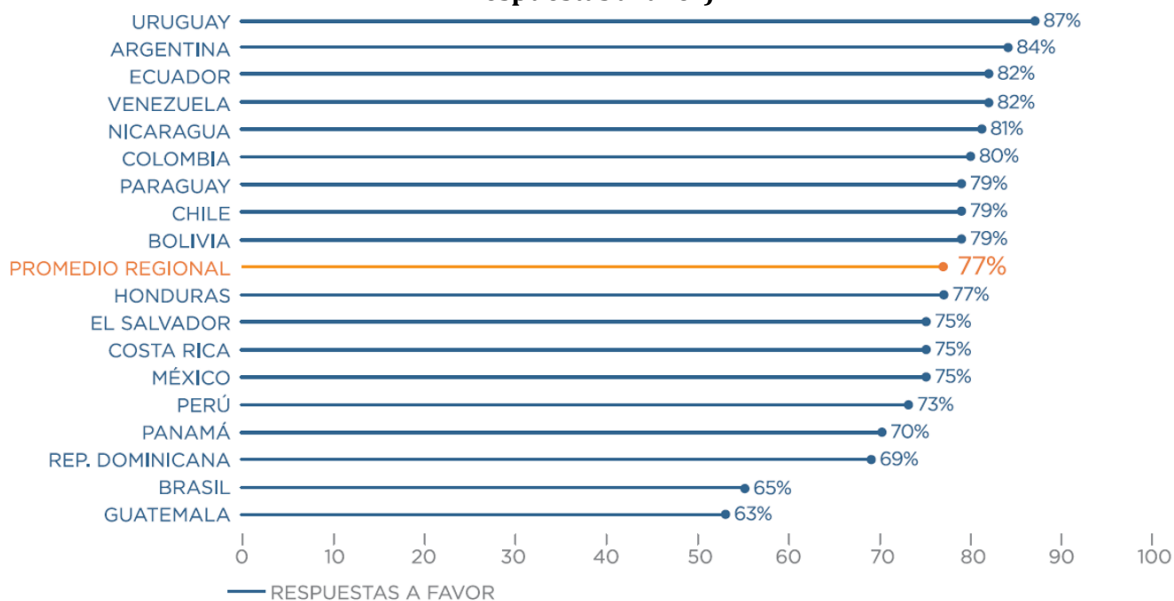
Una inmensa mayoría de los latinoamericanos se muestra a favor de la integración económica de su país con los otros países de la región (77%) (ver Figuras 8 y 9). El apoyo máximo se observa en Uruguay (87%) y Argentina (84%). El mínimo en Guatemala (63% de personas a favor).

Figura 8. Posición acerca de la integración económica con otros países de la región (en % del total de respuestas)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

Figura 9. Posición a favor de la integración económica con la región según país (en % de respuestas a favor)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

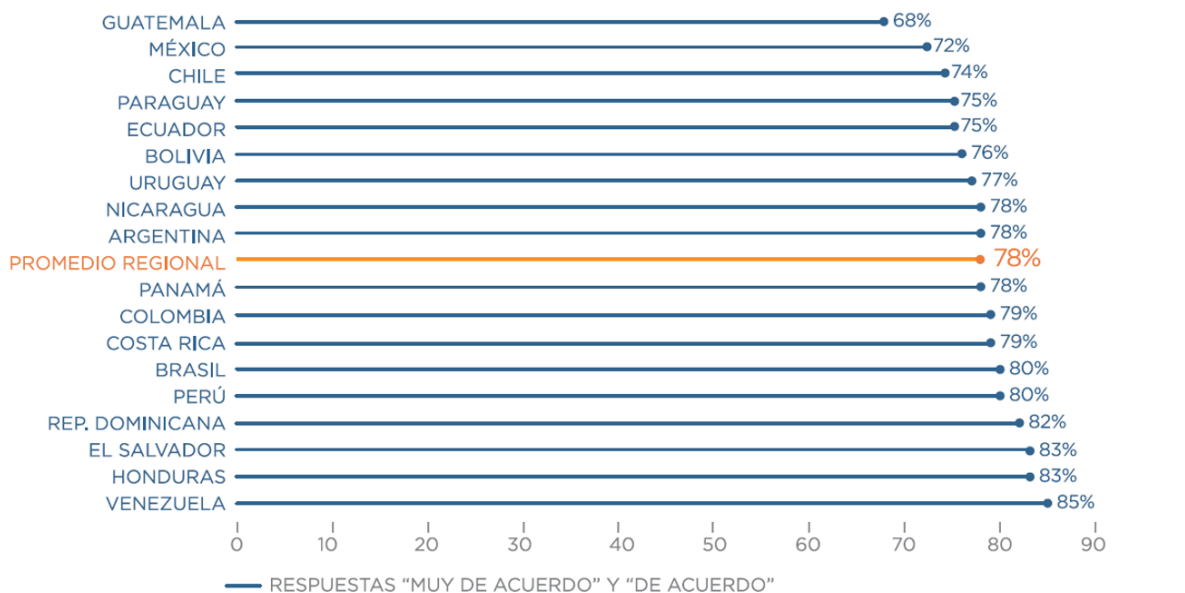
¿Es la integración económica una prioridad para las dos principales economías latinoamericanas? Los datos demuestran que, aunque por debajo del promedio, el porcentaje de personas a favor de la integración económica es alto en ambos casos: 65% en Brasil y 75% en México.

Integración: ¿con quién y por qué?

La economía latinoamericana se inserta en el orden mundial como proveedora de recursos naturales y materias primas en cadenas globales de valor, mostrando una clara especialización en actividades de bajo contenido tecnológico [5]. En un contexto como el actual, donde el comercio mundial empieza a mostrar signos de mejoría [6], nos preguntamos qué opinión tienen los latinoamericanos sobre la globalización y su impacto económico.

Casi 4 de cada 5 latinoamericanos consideran que la globalización ofrece una oportunidad para el crecimiento económico (78% de respuestas De acuerdo y Muy de acuerdo). Venezuela es el país con mayor acuerdo (85%) y Guatemala el menos convencido sobre la oportunidad que ofrece la globalización para el crecimiento económico (68%) (ver Figura 10).

Figura 10. Percepción de la globalización como oportunidad para el crecimiento económico según país (en % de respuestas “muy de acuerdo” y “de acuerdo”)



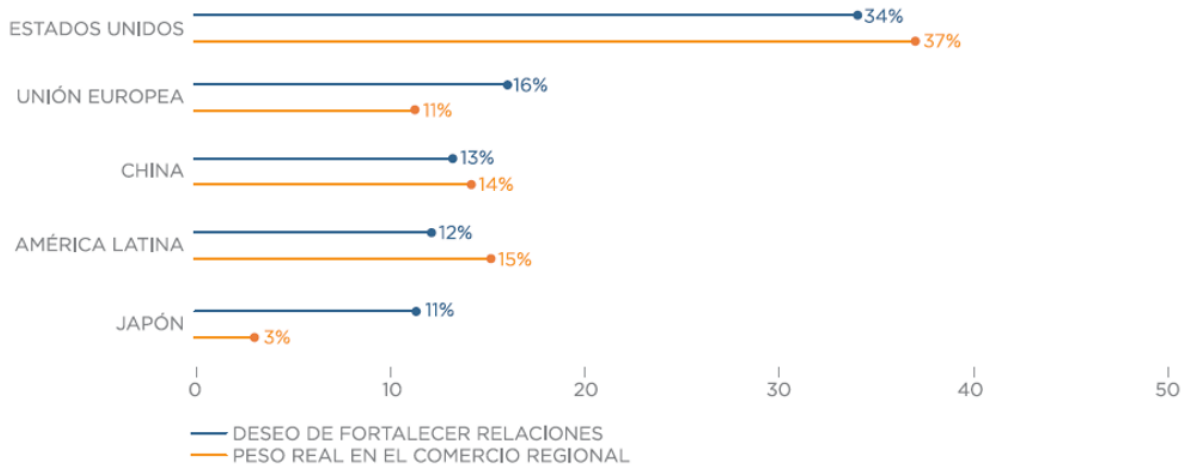
Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

Además, se observa una alta correspondencia entre quienes acuerdan con que la globalización es favorable para el crecimiento económico, y quienes apoyan el libre comercio (82%) y la libre movilidad de trabajadores (80%). ¿Tenemos preferencias de países o bloque a la hora de integrarnos? ¿Qué factores alimentan nuestras preferencias?

Estados Unidos es claramente el más elegido para profundizar relaciones comerciales y políticas con el 34% de las respuestas, seguido de la UE con 16%. Se destaca que AL se ubica en 4º lugar con 12%, aunque con muy poca diferencia entre las otras dos regiones y países (UE y China) (ver Figura 11). Es decir si bien el apoyo a la integración económica regional es alto en la región (77%), los latinoamericanos a la hora de elegir con quien comerciar, prefieren a Estados Unidos.

Estados Unidos, no sólo se presenta como el más valorado para fortalecer relaciones sino también, como el principal socio comercial de AL [7] y el de mejor imagen (Ver Figuras 11 y 13). La UE, que explica el 11% del comercio con AL, ocupa el segundo lugar tanto en intención de estrechar el vínculo como en imagen positiva. China, que concentra el 14% del comercio con la región, con una muy alta imagen favorable (61%) resulta ser más favorita para AL a la hora de fortalecer lazos. Finalmente, debe mencionarse que Rusia e India enfrentan un alto nivel de desconocimiento (29% y 37% respectivamente), mientras que Cuba es la que tiene mayor opinión negativa (34%) (ver figura 13).

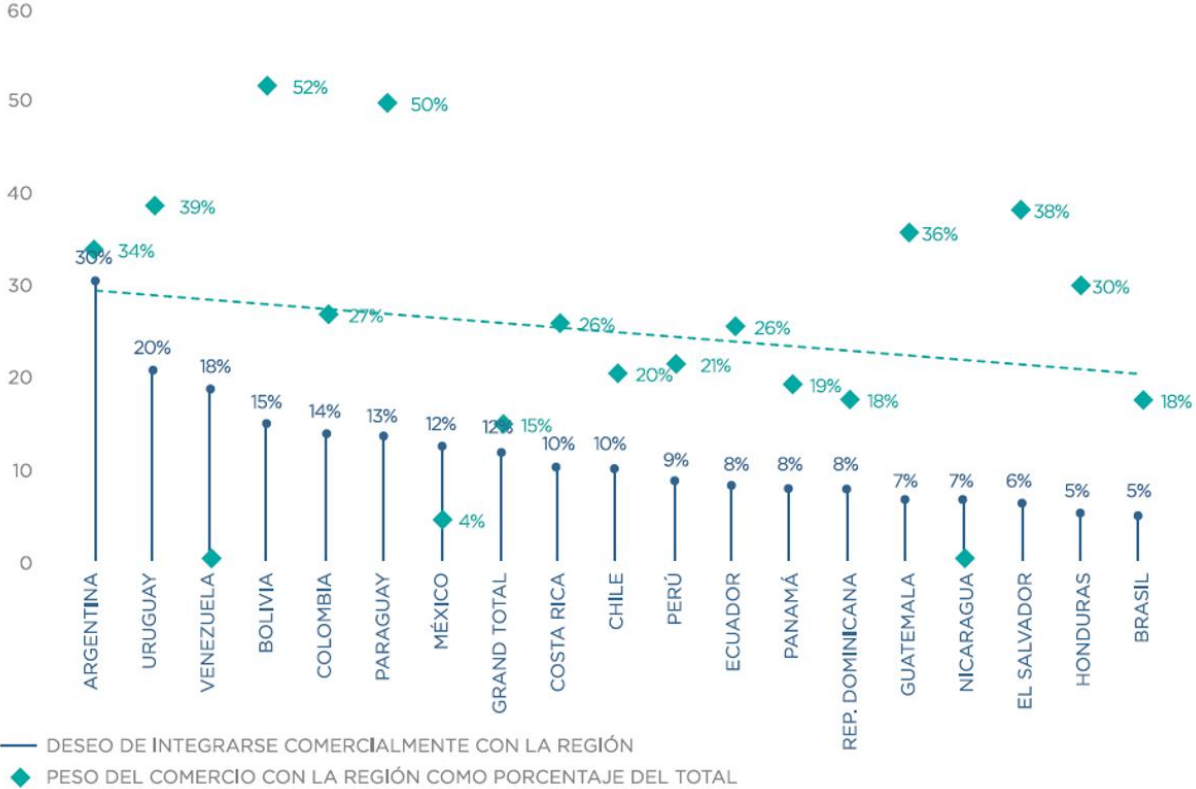
Figura 11. Relación entre el deseo de fortalecer las relaciones con países o bloques y peso de la relación en el comercio regional



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

Debe mencionarse que Argentina es el país que más deseos muestra de fortalecer vínculos con AL (30% de las menciones), mientras que Brasil y Honduras son quienes menos (5% de las menciones). Por su parte, Bolivia es el país que más comercia con AL (52%) y México el que menos (4% del total de su comercio es con la región) (ver Figura 12).

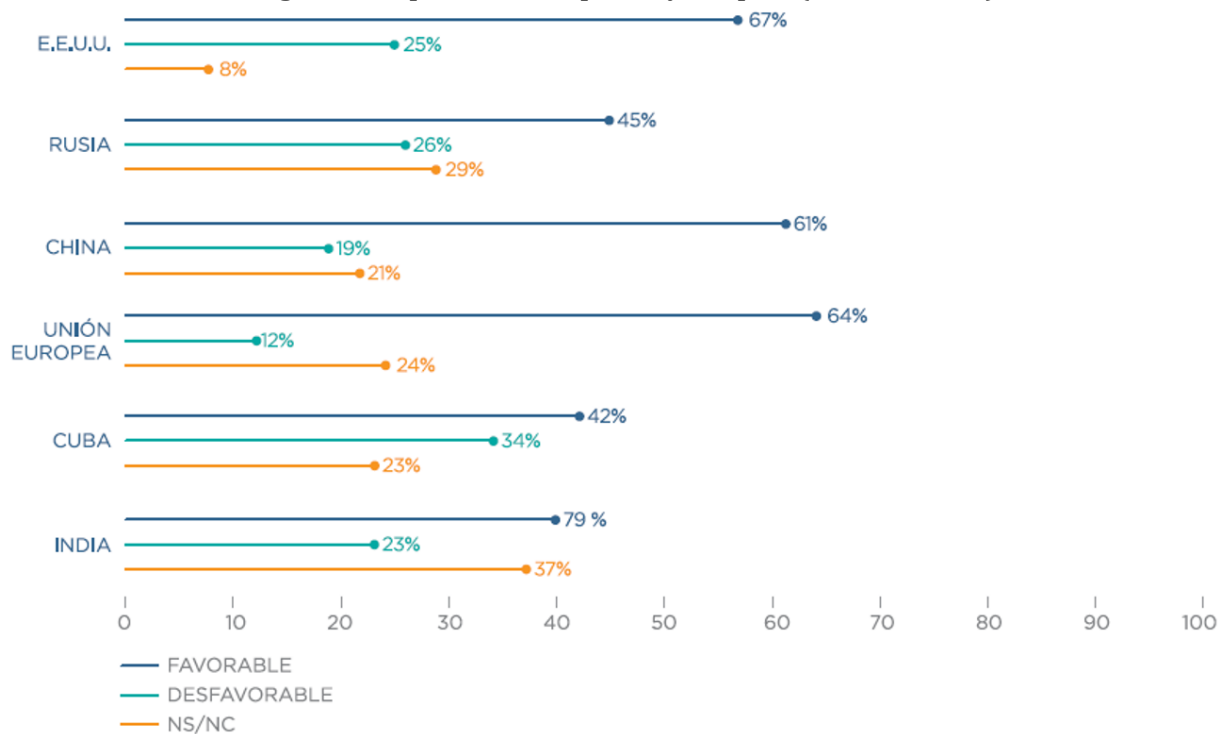
Figura 12. Relación entre deseo de integrarse y peso del comercio con la región como % del total, según país



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

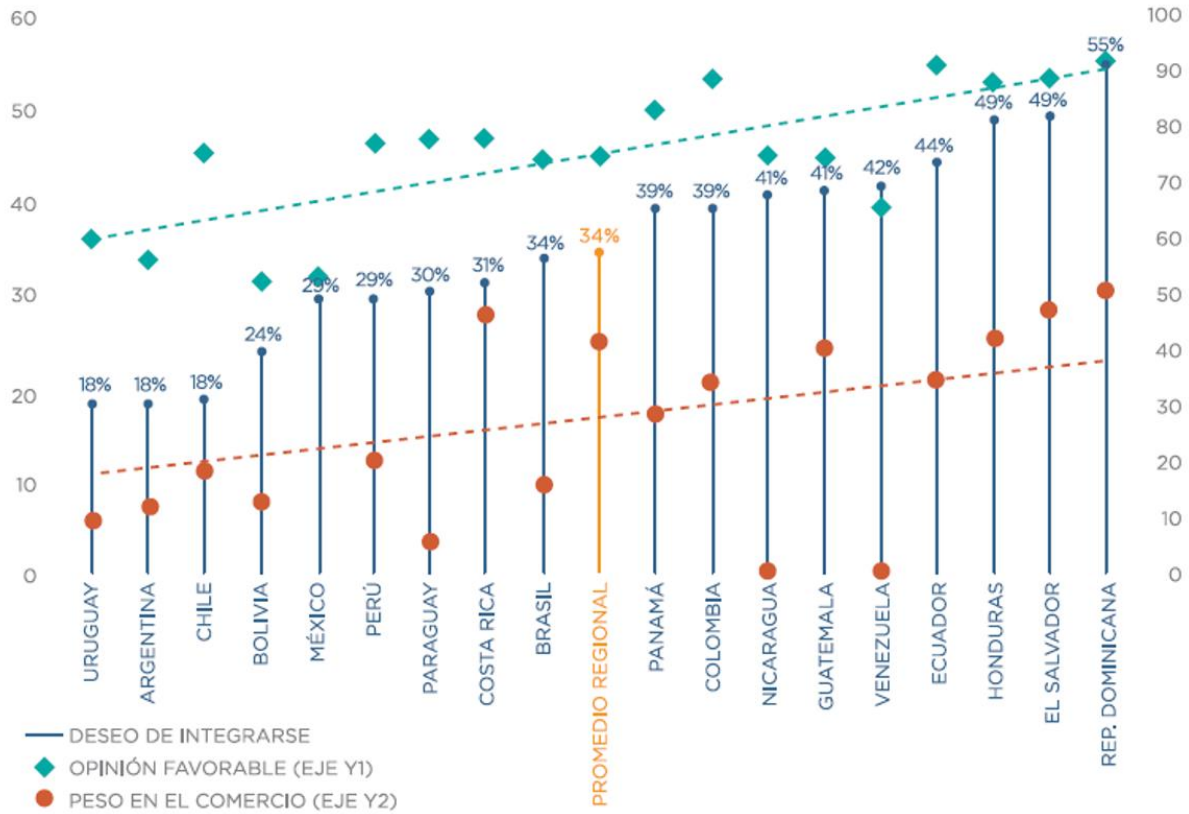
Al parecer, la importancia del comercio bilateral entre cada país y los bloques analizados ayudaría a comprender el deseo de fortalecer relaciones con los mismos, algo que se destaca en los casos de Estados Unidos y China (ver Figura 14 y Figura 16), y donde se presenta una correlación positiva entre ambas variables (de 0.57 y 0.64 respectivamente). No obstante, encontramos que este deseo estaría más fuertemente correlacionado con la opinión favorable/desfavorable que tenemos sobre ellos, lo cual permite comprender no sólo la mirada sobre estos dos países, sino también sobre la UE, donde la vinculación con el comercio da una correlación no significativa (ver Figura 15). Por el contrario, la vinculación entre la opinión entre un país y el deseo de integrarse con el mismo arroja correlaciones positivas de 0.75 para Estados Unidos, 0.61 para China, y 0.55 para la UE. De esta manera, sin establecer causalidad, se podría concluir que existe una asociación entre la opinión favorable que se tiene de un país, y el deseo de fortalecer el comercio con ese mismo país.

Figura 13. Opinión sobre países y bloques (en % del total)



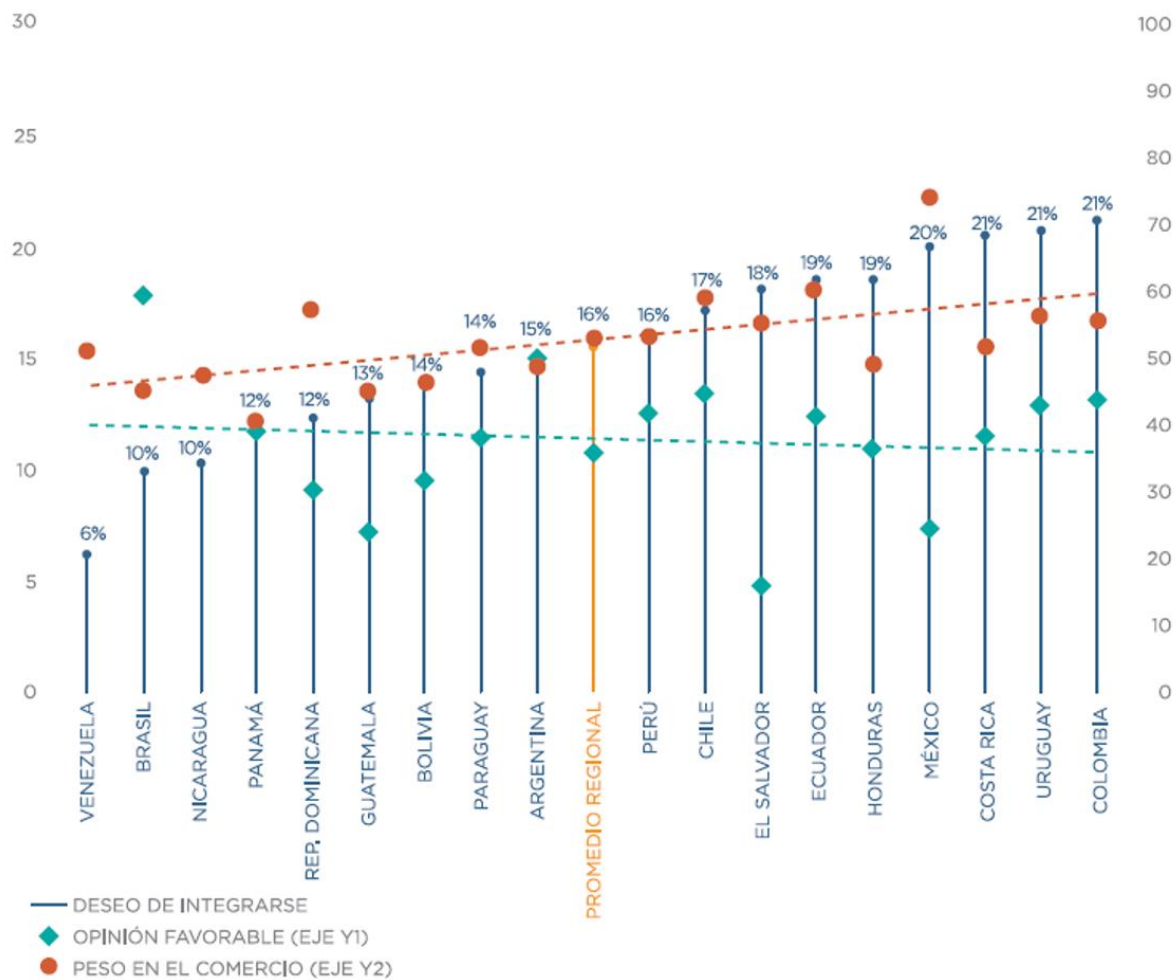
Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

Figura 14. Relación entre deseo de integrarse, opinión y peso del comercio con Estados Unidos (en % del total)



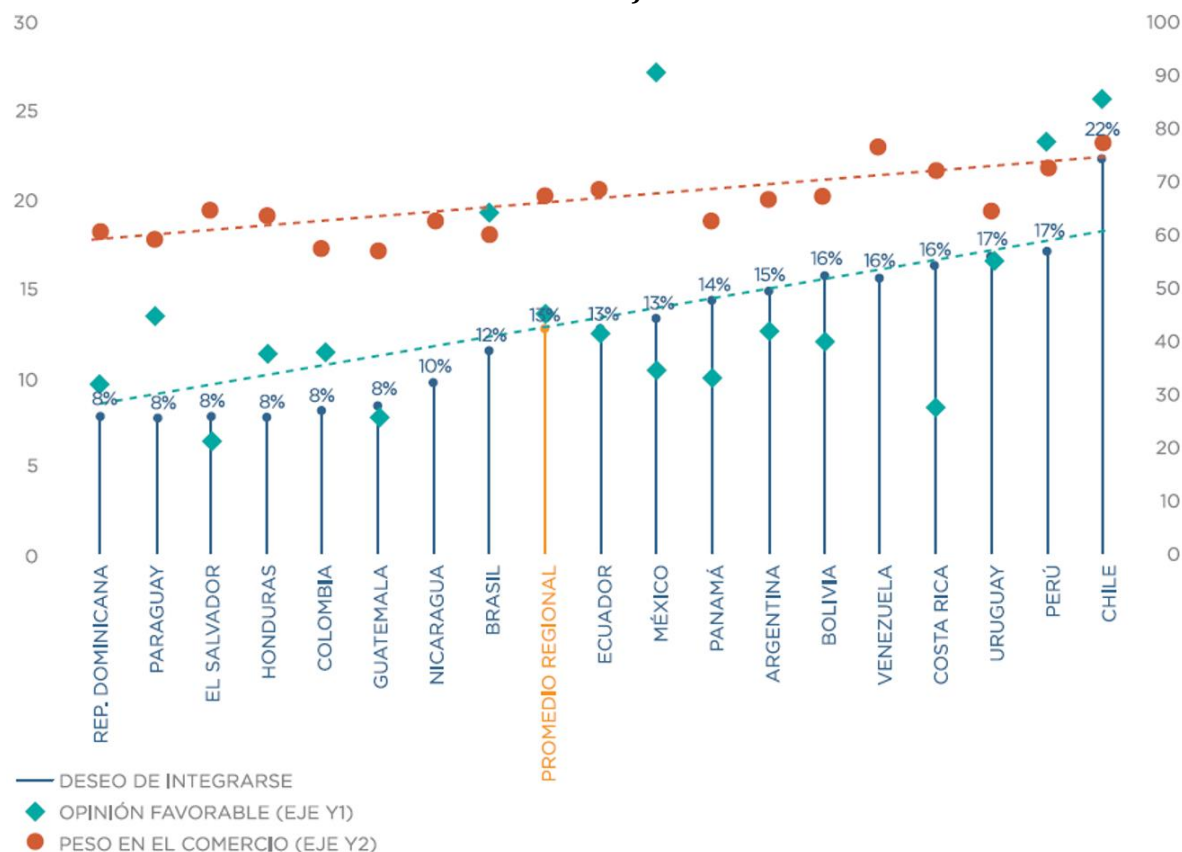
Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

Figura 15. Relación entre deseo de integrarse, opinión y peso del comercio con la Unión Europea (en % del total)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

Figura 16. Relación entre deseo de integrarse, opinión y peso del comercio con China (en % del total)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INTAL-Latinobarómetro 2017

En un contexto donde los países desarrollados presentan tensiones y proyectos contrarios a la globalización, en América Latina el apoyo a este proceso sigue mostrándose muy alto; el 78% considera que la globalización representa una oportunidad para el crecimiento económico. Además el 77% apoya la integración económica regional y un 63% considera que su país hizo esfuerzos por integrarse al mundo en los últimos años. Ahora bien, a la hora de integrarse, son priorizadas las grandes potencias económicas (EEUU, UE y China) por sobre la región, resultados que presentan correlaciones positivas con la opinión favorable que se tiene sobre esos países y bloques y con el comercio bilateral.

[1] Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, México, República Dominicana, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Guatemala, Costa Rica, Honduras, Paraguay, Uruguay y Venezuela

[3] Chile, Colombia, México y Perú.

[4] Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

[5] Los datos de comercio exterior de la región pueden usarse para ilustrar esta tendencia: En 2015, tomando el promedio de los países, el 47,4% de las exportaciones de AL constituyen productos primarios, el 21,2% manufacturas basadas en recursos naturales, y el 12,6% manufacturas de baja tecnología. Así, sólo el 18,8% consiste en manufacturas de mediana y alta tecnología. (INTrade).

[6] Según un informe reciente de INTrade, el valor de las exportaciones de América Latina y el Caribe creció a una tasa interanual estimada de 10,6 por ciento en el primer trimestre de 2018, tras un incremento promedio de 11,9 por ciento en el año 2017. Paolo Giordano. [Estimaciones de las tendencias comerciales América Latina y el Caribe 2018](#). Washington: BID.

[7] Datos de comercio internacional provenientes de INTrade

Actividades que Inspiran

¿Cómo aprovechar el potencial de las nuevas tecnologías para mejorar las ciudades?

- [Actividades que Inspiran](#)
- [n262](#)

Funcionarios, empresarios, especialistas en urbanismo, legisladores y académicos participaron del [Primer Foro sobre Inteligencia Artificial e Internet de las Cosas en Ciudades Inteligentes Sostenibles en América Latina](#), organizado por el [Ministerio de Modernización de Argentina](#) y la [Unión Internacional de Telecomunicaciones \(UIT\)](#), junto con [UNESCO](#), [CEPAL](#), [ONUDI](#), [CITEL](#), [COMTELCA](#) y [Asiet](#).



El objetivo del encuentro, que **reunió a más de 250 personas** en la Universidad Católica Argentina, fue analizar de qué manera las nuevas tecnologías pueden combinarse **para que las ciudades de nuestra región sean más eficientes y sostenibles**.

Al cierre del evento se publicó la [Declaración de Buenos Aires](#), con 7 recomendaciones sobre cómo alinear acciones a futuro, entre ellas: promover la producción y el suministro de tecnologías inteligentes; alentar la colaboración y la asociación entre los sectores público y privado; aprovechar el potencial de la **Inteligencia Artificial (AI)** para asegurar el Internet de las Cosas (IoT); construir una plataforma para compartir mejores prácticas y datos; e incorporar AI a los servicios públicos.

“Las políticas innovadoras y los marcos regulatorios son clave para aprovechar el potencial de la **AI** e **IoT**, revolucionar las infraestructuras urbanas **y mejorar la calidad de vida de las personas en América Latina**. Debemos articular el sector público, privado y la academia para impulsar nuevas tecnologías. Y fomentar regulaciones que permitan una expansión masiva”, señaló **Héctor Huici**, secretario de **Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de la Argentina**.

Por su parte, **Chesub Lee**, Director de la **UIT**, destacó que “la transición hacia ciudades sustentables es crucial para el **medio ambiente**. Las nuevas tecnologías serán clave. Por ejemplo, con los celulares tenemos muchos datos para analizar y darles sentido a través de la **AI** y también **IoT**”.

Desde **ONUDI** (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) comparten esta visión: “La forma en que las ciudades se han gobernado y desarrollado en el pasado no puede continuar en el futuro, y las soluciones inteligentes para **reducir la huella ambiental y la pobreza urbana**, así como abordar la mayor vulnerabilidad a los efectos del cambio climático, serán cruciales para lograr los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** “, dijo **Bernardo Calzadilla-Sarmiento**, Director del Departamento de Comercio, Inversión e Innovación.

INTAL-BID trabaja en la difusión de conocimiento sobre las nuevas tecnologías en la región **a través de una nutrida agenda de seminarios y presentación de publicaciones**, entre ellas **AI**.



El papel de las regulaciones

En las dos jornadas del evento expusieron **más de 30 oradores**. “IoT y AI: el papel de las políticas, los marcos reguladores y las normas internacionales para maximizar los beneficios en las ciudades inteligentes y sostenibles”, fue el título del primer panel.

Para **Oscar González**, subsecretario de Regulación de la SeTIC ([Secretaría de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones](#)), del [Ministerio de Modernización](#), las regulaciones cumplen 3 objetivos: **facilitar la Innovación en el desarrollo de nuevos servicios y aplicaciones**; promover la competencia en el mercado; y empoderar al consumidor en el ecosistema digital potenciando su libertad de elegir. “La intervención regulatoria tiene que ser dinámica porque se necesitarán hacer ajustes en forma permanente. Debemos dejar que el ecosistema digital se desarrolle e intervenir con el Estado cuando sea necesario”, dijo González.

El subsecretario de Regulación indicó también que es necesario incorporar las tecnologías de punta a la economía real y a la producción. “Si impulsamos esto, se logran beneficios sociales y urbanos. Debemos intentar también que las **PYMEs puedan ser productoras de desarrollos locales**, como la fabricación de sensores para IoT”. [Asiet](#) es la Asociación Latinoamericana de Telecomunicaciones de América Latina. **Pablo Bello**, su CEO, advirtió sobre la baja productividad de la región. “Si no somos capaces de revertir el rezago, **bajará un 40% el crecimiento económico**. Hay que abordar este problema desde la automatización y las nuevas tecnologías. Estamos mejor conectados y de forma más barata, pero hay disparidades: mientras hay 2 dispositivos conectados por persona en América Latina y el Caribe, en Estados Unidos o Europa hay entre 5 y 8 dispositivos”, indicó Bello.

En este segmento el sector privado estuvo representado por [Jorge Cella](#), Director Nacional de Tecnología de [Microsoft Argentina](#). Según el directivo, estamos viviendo la cuarta revolución industrial con tecnologías poderosas. Primero fue la nube y ahora es la **AI**. Blockchain nos va a dar transparencia y cambiará la forma de movernos. Y habrá que **prestar atención también a la computación cuántica**, algo que no conocemos tanto”.

Producción inteligente

En el panel sobre “Producción Inteligente, Inteligencia Artificial e Industria 4.0” se analizaron las principales tendencias en el desarrollo de productos a partir de las nuevas tecnologías.

Bernardo Calzadilla Sarmiento, director del Department of Trade, Investment and Innovation de [UNIDO](#), explicó que la industria pasará de una producción estandarizada a una customizada, es decir, a una producción masiva con customización. Por ejemplo, zapatillas a medida encargadas vía Internet con envío a domicilio. “**Debemos tener la fábrica inteligente**. Los japoneses ya hablan de revolución 5.0, que es cuando se toma en cuenta al consumidor y lo incorporamos al proceso de producción”.

Este escenario se potenciará gracias a la **red celular 5G**, agregó **Caledonio von Wuthenau**, director de Relaciones Gubernamentales para **América Latina de Nokia**. “Tendremos más capacidad, más latencia y velocidad. Y una ultra banda ancha, que será crítica para poder producir en las fábricas”.

La producción inteligente traerá cambios, sobre todo en la matriz laboral. **INTAL-BID** presentó en 2017 una **publicación** sobre el futuro del empleo con contribuciones de 40 expertos internacionales: “**Robotlución. El futuro del trabajo en la integración 4.0 de América Latina**”.

Al respecto, **Valeria Jordan**, Oficial de Asuntos Económicos de **CEPAL** (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), indicó que si bien la oferta de carreras universitarias vinculadas a la tecnología es adecuada, no existe suficiente demanda. “Los estudiantes no ven lo que pasa y prefieren seguir las carreras tradicionales. Además, la tasa de deserción es muy alta. Tenemos que pensar también en capacitar a los trabajadores que ya están en las empresas, a través de asociaciones público-privadas”.

Políticas públicas

Distintos funcionarios argentinos vinculados a organismos públicos integraron el panel “Desatando el potencial de Argentina”.

Julián Dunayevich, director Nacional de **NIC.Ar** (entidad argentina que administra el registro de dominios de Internet), compartió los dos proyectos más importantes que se están trabajando en su cartera. “Una **es la migración a IPV6, el protocolo de Internet más reciente**, que se relaciona al agotamiento de las direcciones IP existentes. Otra de las iniciativas es **Blockchain Federal, una plataforma de servicios que permite transparencia**. Al no poder modificar los datos, se pueden generar contratos inteligentes, por ejemplo en las licitaciones públicas, ya que blockchain permite controlar ese flujo de transacciones de manera transparente e inviolable”.

Desde el Ente Nacional de Comunicaciones (**ENACOM**), **Silvana Giudici**, su vicepresidente, brindó un **panorama sobre las últimas inversiones realizadas en el país. “Entre 2012 y 2017 se cambió de un 87% de conexiones telefónicas fijas a un 51% de móviles. En dos años hemos acelerado el despliegue de 4G de 4 a 22 millones de celulares, entre 2016 y 2018”, detalló Giudici, aunque reconoció que hay que desarrollar más fibra óptica para el hogar y las empresas.**

Este año la Argentina será sede del foro internacional **G20**, integrado por 20 países que representan el 85% del producto bruto global, dos tercios de la población mundial y el 75% del comercio internacional. **Rudi Borrmann**, secretario de Innovación Pública de Argentina, contó que se está trabajando en un **reporte sobre Economía Digital 4.0**, que será presentado a fin de año en el marco de este importante encuentro.

Nuevos desafíos

AI, IoT, blockchain plantean nuevos paradigmas y problemáticas. Ese fue el eje de un debate en el que participó Sebastian Bellagamba, director de Internet Society, quien se centró en el aumento de

la brecha digital, un tema a tener en cuenta sobre todo si imaginamos que podría haber cerca de 1,5 dispositivos IoT por persona para 2020.

“No hay estándares ni unicidad, requisitos que se deban cumplir a la hora de garantizar la calidad. Internet society trabaja para una mejor Internet, para un entorno seguro. Las claves son trabajar con los fabricantes, los usuarios generando conciencia y con los gobiernos dando un marco facilitador”, dijo Bellagamba.

En cuanto a la utilización de IoT en distintos sectores de la población, Alejandro Adamowicz, director de Tecnología para LATAM de la empresa **GSMA**, explicó que son múltiples los alcances a los que se puede llegar. “De hecho, **IoT ya está presente en más de 1000 smart cities**, más del 60% de las industrias que ya tienen desarrollo IoT en toda o parte de su cadena de producción, y más del 40% de los productos de consumo tienen presente esta tecnología”.

Se calcula que **los ingresos por IoT en LATAM podrían llegar a 37.000 millones de dólares en 2022.**

“La distribución del negocio para 2025 será un 61% en aplicaciones, 25% hardware y 14% en conectividad. Hoy estamos usando solo el 1% de los datos que se generan. ¿Qué haremos con el otro 99%?”, se preguntó Adamowicz.

Guillermo Cicileo, Head of Security, Stability and Resiliency de **LACNIC** (Registro de Direcciones de Internet de América Latina y Caribe), también expuso sobre IoT. “**Los dispositivos IoT tienen un consumo de energía mínimo, vida útil de varios años y permiten actualizaciones de software de acceso sencillo.** Pero el desafío es que los nodos son restringidos (capacidad de procesamiento, de energía, etc.) y las redes son restringidas (costos, regulaciones y restricciones físicas). También hay desafíos de seguridad, privacidad e interoperabilidad”, dijo Cicileo.

Andrea Valsagna, secretaria de Comunicación y Desarrollo Estratégico del **Gobierno de la Ciudad de Santa Fe**, aportó una mirada frente a los desafíos que enfrenta la gobernanza en el siglo 21. “Por ejemplo, cuando se produjeron las inundaciones de 2008 se incorporó la gestión de riesgo de desastres. **Con las TICs podemos mejorar la administración de la gestión.** También con el gobierno abierto y el desarrollo de plataformas colaborativas. La ciudad es la escala adecuada para planificar un futuro con mayor conciencia sobre su crecimiento, cuidando la generación de oportunidades e incluyendo estos y otros temas en la agenda pública, utilizando las tecnologías y recursos disponibles”, remarcó la funcionaria.

- La agenda completa del evento, las biografías y presentaciones de los oradores se pueden revisar en este [link](#).

La disrupción llegó al transporte y podría beneficiar a los países emergentes

- [Actividades que Inspiran](#)
- [n262](#)

Pronto dejaremos de conducir vehículos. Utilizaremos el tiempo que tardamos en transportarnos para trabajar desde nuestros teléfonos inteligentes, retomar conversaciones pendientes con familiares y amigos, o simplemente consumir entretenimiento. Desaparecerán los estacionamientos, disminuirá dramáticamente la cantidad de autos en circulación y las ciudades se volverán libres de smog y ruidos de caños de escape.

¿Cuándo? **En 2021** ¿Dónde? En ciudades desarrolladas ¿Cómo? Gracias al desarrollo de vehículos autónomos y eléctricos, que brindarán un servicio a demanda por una suscripción mensual. ¿Quién lo afirma? Es la hipótesis que plantea el gurú y [conferencista Tony Seba](#), profesor de Stanford University y autor del libro “[Cleaning Disruption of Energy and Transportation](#)”.

Seba fue invitado a dar una conferencia en el **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** para analizar el futuro de la energía, el [transporte](#) y el **desarrollo urbano**. [José Agustín Aguerre](#), gerente del [Sector de Infraestructura y Energía](#) del **BID**, explicó que se trata de una serie de encuentros denominados Charlas en Innovación e Infraestructura, “que formarán parte de una publicación en la que participarán más de 200 expertos”.

[INTAL-BID](#) trabaja en distintas temáticas como la [innovación](#), la [inteligencia artificial](#), el [futuro del trabajo](#) y la [integración regional](#). [Conexión INTAL](#) agrupa todas las publicaciones y la agenda de trabajo prevista para este año.

¿Qué es una disrupción?

“Una disrupción tecnológica es cuando convergen las tecnologías que hacen posible que los emprendedores creen nuevos productos y servicios. Esos productos y servicios generan dos cosas: crean nuevos mercados y hacen desaparecer, destruyen o transforman una industria, producto o categoría de producto”, explica Seba. Ejemplo de ello fue lo que sucedió a principios del siglo pasado cuando el auto reemplazó los carros tirados a caballo. O la disrupción que generó la aparición de la cámara digital, el teléfono celular, el servicio de hospedaje Airbnb o la aplicación de Uber.

Fanático de la [innovación](#), el emprendedorismo y los nuevos modelos de negocio, Seba estudió en los últimos años **de qué manera se pueden predecir esos momentos de quiebre** en los mercados. “El análisis y el **seguimiento de la curva de costos** de las tecnologías ayuda a anticipar disrupciones. Es decir, **hay que mirar cómo bajan los costos de las tecnologías**. Lo que aprendí en mi investigación es que lo que permite la disrupción es la convergencia de varias tecnologías que van bajando su costo. Por ejemplo, en 2007, la

aparición del teléfono inteligente fue posible porque todas las tecnologías que eran necesarias para desarrollarlo convergieron y se abarataron en un mismo momento”, detalla el profesor de Stanford.

Convergence 2007 - Smartphone

- ▶ **Technology convergence in 2007 to make the smartphone possible**
- ▶ **Data Storage** – Kryder’s Law
 - ▶ Hard Disk \$ cost per bit down **50% every 18 months**
- ▶ **Digital Imaging** – Hendy’s Law
 - ▶ Pixels per \$ - **59% / year**
- ▶ **Network Capacity** – Butter’s Law of Photonics
 - ▶ The \$ cost of transmitting a bit decreases by **50% every 9 months**
- ▶ **Touchscreen, Li-ion batteries, computing, sensors...**

Copyright © 2018 Tony Seba

Source: Wikipedia Image: apple.com



Sucede lo mismo con las imágenes digitales, cuyo costo se ha achicado un 59% por año; el precio del almacenamiento de datos, que disminuyó un 50% cada 18 meses; o las baterías de litio, que bajaron un 20% en 12 meses.

En la actualidad, Seba recomienda prestar atención a la curva de costos de las siguientes **tecnologías**: impresión 3D; visualización 3D; **blockchain**, big data y open data; computación en la nube e Internet móvil; nano satélites; vehículos autónomos aéreos; sensores e Internet de las cosas; inteligencia artificial y aprendizaje automático; robótica y energía fotovoltaica.

Transporte como servicio

Baterías, autos eléctricos, vehículos autónomos, viajes compartidos y energía solar son las 5 temáticas que aborda el libro “Clean Disruption of Energy and Transportation”. Allí se intenta demostrar que, cuando estas tecnologías lleguen a una convergencia, se producirá una nueva disrupción.

Seba habla de “**La disrupción del transporte 2020-2030**” o “**Transporte como servicio**” (TaaS por sus siglas en inglés): el momento en el que convergerán los vehículos eléctricos, autónomos y a demanda. ¿Por qué?

- Los vehículos a combustión tienen **2000 partes móviles contra 20** que requieren los eléctricos. O sea, estos últimos tienen muy bajo costo de mantenimiento. Por lo tanto, para las flotas de vehículos, optar por vehículos eléctricos es la mejor opción para poder competir.
- Los vehículos eléctricos no contaminan, ergo son amigables con el **medio ambiente**
- Los autos eléctricos son **10 veces más baratos** al momento de recargarlos versus el costo de la gasolina
- El **96% del tiempo los vehículos están estacionados** y solo están en movimiento un 4%

Transportation As A Service (TaaS)



On
Demand



Autonomous
Electric Vehicles
(AEVs)



Owned by
FLEETS
not individuals

Copyright © 2018 Tony Seba

RethinkX

Rethinking Transportation 2020-2030

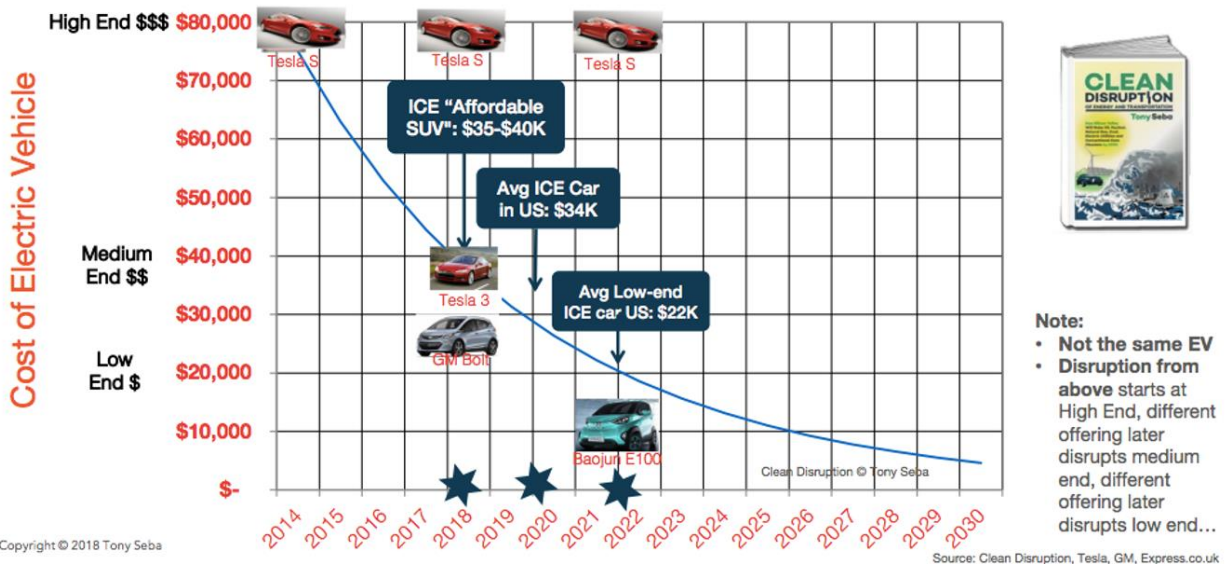
“TaaS creo que sucederá en 2021. Es decir, imaginemos un Uber eléctrico y autónomo. La otra diferencia es que este servicio será prestado por flotas de vehículos y no por particulares. Las personas tendrán que decidir si comprarán un auto por 50.000 dólares o se suscribirán a un servicio de 100 dólares mensuales como Uber o algo similar. Tal vez **para 2030 el 95% de las millas recorridas por pasajeros será a través de esta disrupción**”, vaticina el gurú de Silicon Valley, quien asegura que no posee auto propio y se moviliza con servicios como Lift.

Por cierto, Waymo es el auto autónomo que Google está probando en Phoenix, Estados Unidos. **Esencialmente es una computadora sobre ruedas.** Ya no se necesita el volante y los pedales. Pero hay más de 50 compañías en el mundo trabajando e invirtiendo en vehículos autónomos y eléctricos.

“Hoy en la ciudad de San Francisco el 20% del transporte se mueve por Uber o Lift. En Nueva York llega al 50% de los viajes. **Un 10% de las personas que tenían un auto en Estados Unidos y lo vendieron no lo reemplazaron**, sino que decidieron convertirse en usuarios de transporte colaborativo. O sea que no solo este fenómeno fue disruptivo para los taxis, sino también para los dueños de los vehículos”, agrega Seba.

De producirse este escenario que imagina el gurú convocado por el **BID**, los lugares de estacionamiento tenderán a desaparecer porque serán obsoletos. “Por ejemplo, en Los Ángeles, California, Estados Unidos, si sumáramos todo el espacio vacante de los estacionamientos podríamos obtener 3 ciudades del tamaño de San Francisco. Por lo tanto, las ciudades se rediseñarán”, y cambiará el **desarrollo urbano**, anticipa convencido el especialista en innovación.

Disruption from Above - Electric Vehicles (CD: 2014) Cost of EV with 200-mile (320 Km) range



Ventajas para países en desarrollo

El TaaS toma mayor sentido en las economías en desarrollo porque pueden saltarse pasos. Por ejemplo, en lugar de apostar a más telefonía fija, los países emergentes adoptaron directamente la tecnología móvil. Lo mismo podría suceder con el transporte, evitando la inversión en grandes obras de infraestructura para servicios obsoletos y contaminantes. “Eso tendrá sentido económico porque TaaS **será 10 veces más barato que comprar un nuevo auto**. O sea, aunque te regalen un auto a combustión y lo tengas gratis, te costará 4 veces menos mantenerlo. Por caso, en lugares como China, India y Brasil es donde hay más aceptación de vehículos autónomos por los grandes congestionamientos de tránsito”, refuerza Seba.

En definitiva, TaaS se convertirá esencialmente en un servicio de transporte público que apuntará a la **sostenibilidad económica**. “Hoy en día los servicios públicos no ganan dinero, de hecho están subsidiados -dice Seba-. Los bajos costos de las nuevas tecnologías harán que esta disrupción sea posible. Los CEO que son parte de las asociaciones de transporte en Estados Unidos ya se están imaginando como ejecutivos de empresas de tecnología y no como administradores de vehículos o flotas”.

Y si imaginamos mercados abiertos y competitivos, donde las reglas de los gobiernos no permitan monopolios, el mercado de servicios de transporte público tendrá precios bajos ya que cualquiera podrá poner una flota de vehículos a disposición del público a precios muy accesibles.

Antes de cerrar su presentación, Tony Seba dejó pensando al auditorio con las siguientes predicciones:

- El tamaño de **la flota se reducirá en un 80%** en las economías avanzadas
- La **compra de vehículos nuevos disminuirá un 75%** en promedio por año
- Bajaré la demanda de combustible y los precios también se desplomarán

- Las familias dispondrán de más dinero (unos 6 mil dólares) y se incrementará la movilidad en los sectores bajos y desfavorecidos de la población
- Mejorará el aire que respiramos y bajará la mortalidad por accidentes viales (se salvarán 1,2 millones de vidas) así como los gastos asociados a las hospitalizaciones
- Los **costos de la energía solar han bajado más de 303 veces**. Y desde 2000 el uso de esta energía ha subido un 40% al año

Taller BID-INTAL-OMC-ALADI: el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

- [Actividades que Inspiran](#)
- [n262](#)

El BID a través de su Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y su Sector de Integración y Comercio (INT), en asociación con la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), llevaron a cabo el “**Taller Regional sobre el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC: Próximos pasos para su implementación**”, que tuvo lugar en Montevideo, Uruguay, del 28 al 31 de mayo de 2018.

El Taller estuvo especialmente diseñado para funcionarios de los gobiernos de los países de América Latina con participación del Comité Nacional sobre Facilitación del Comercio (CNFC), cuyo establecimiento requiere el AFC, o bien, de las agencias nacionales involucradas en los temas de facilitación de trámites de importación, exportación y tránsito de mercancías.

Con esta actividad de capacitación, se buscó fortalecer el conocimiento de los participantes acerca de disposiciones específicas del AFC; hacer que se familiaricen con particularidades tales como las actividades que regula, las autoridades involucradas y sus responsabilidades, y la explicación de las prescripciones, con la finalidad de facilitar la adecuada aplicación de las disposiciones sustantivas del acuerdo.

Asimismo, la actividad se focalizó en informar sobre opciones y posibilidades de asistencia técnica para la implementación de las medidas notificadas bajo la Categoría C[1], por los países miembros de la OMC.

A lo largo de cuatro días los participantes tuvieron, además, la oportunidad de establecer una red de contactos con sus homólogos en la región, posibilitando las interconsultas entre pares y el intercambio de experiencias prácticas y exitosas en la implementación de algunas de las medidas del Acuerdo.

Estructura básica del Acuerdo

El AFC busca simplificar el comercio reduciendo sus costos y agilizando el movimiento, el levante y el despacho de aduana de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito. También establece medidas para la cooperación efectiva entre las aduanas y otras autoridades competentes en las cuestiones relativas a la facilitación del comercio y el cumplimiento de los procedimientos aduaneros, y brinda asistencia técnica y apoyo para la creación de capacidad en los países menos adelantados.

Para su entrada en vigor, se requería la ratificación de dos tercios de los miembros de la OMC, dándose cumplimiento a este requisito el 22 de febrero de 2017 con 136 ratificaciones, lo que representa el 82.9% de los países miembros de la organización.

El AFC está **estructurado** en tres secciones: la Sección I regula los artículos 1 al 12 y cuarenta medidas técnicas; la Sección II abarca los artículos 13 a 22 y contempla medidas para los países en desarrollo y países menos adelantados y; la Sección III, artículos 23 y 24, contiene las disposiciones institucionales y finales y trata el tema de los Comités Nacionales sobre Facilitación del Comercio (CNFC), cuya labor es fundamental para avanzar en la implementación del Acuerdo.

A su vez, las **obligaciones** que emanan del texto pueden ser de naturaleza diversa: a) vinculantes (art. 1.1); b) mejores esfuerzos (art. 1.3.3); c) una combinación de ambas (1.2.1).

El AFC contempla también tres tipos de **notificaciones**: a) de aplicación del Acuerdo; b) de transparencia; c) de capacidad y asistencia técnica. A los efectos de este artículo nos centraremos en las de aplicación del Acuerdo.

Estado actual de implementación del Acuerdo

Notificaciones de aplicación del acuerdo y de asistencia técnica

El acuerdo contempla **disposiciones especiales para los países en desarrollo o menos adelantados** por las cuales, tienen la posibilidad de autodeterminar cuándo implementarán cada medida del acuerdo y qué medidas implementarán solo después de haber recibido asistencia técnica.

Para ello, el artículo 14 del AFC establece tres diferentes clasificaciones de notificación, entre las que dichos países podrán optar, en base a sus propias necesidades, identificadas como **Categorías A, B y C**.

La **Categoría A** abarca las notificaciones de compromisos con los que un país en desarrollo cumple efectivamente en el momento de entrada en vigor del Acuerdo (22/02/2017) o bien, se encuentra en condiciones de implementar. En el caso de los países menos **adelantados** se extiende este plazo hasta un año después de la entrada en vigor del AFC (22/02/2018).

Bajo la **Categoría B** los miembros en desarrollo o menos adelantados deben notificar los compromisos que requieran **tiempo adicional para su implementación**, en caso de ser este plazo posterior al período de transición de un año luego de la entrada en vigor del AFC. Sin embargo, hay miembros que aún no han notificado la fecha.

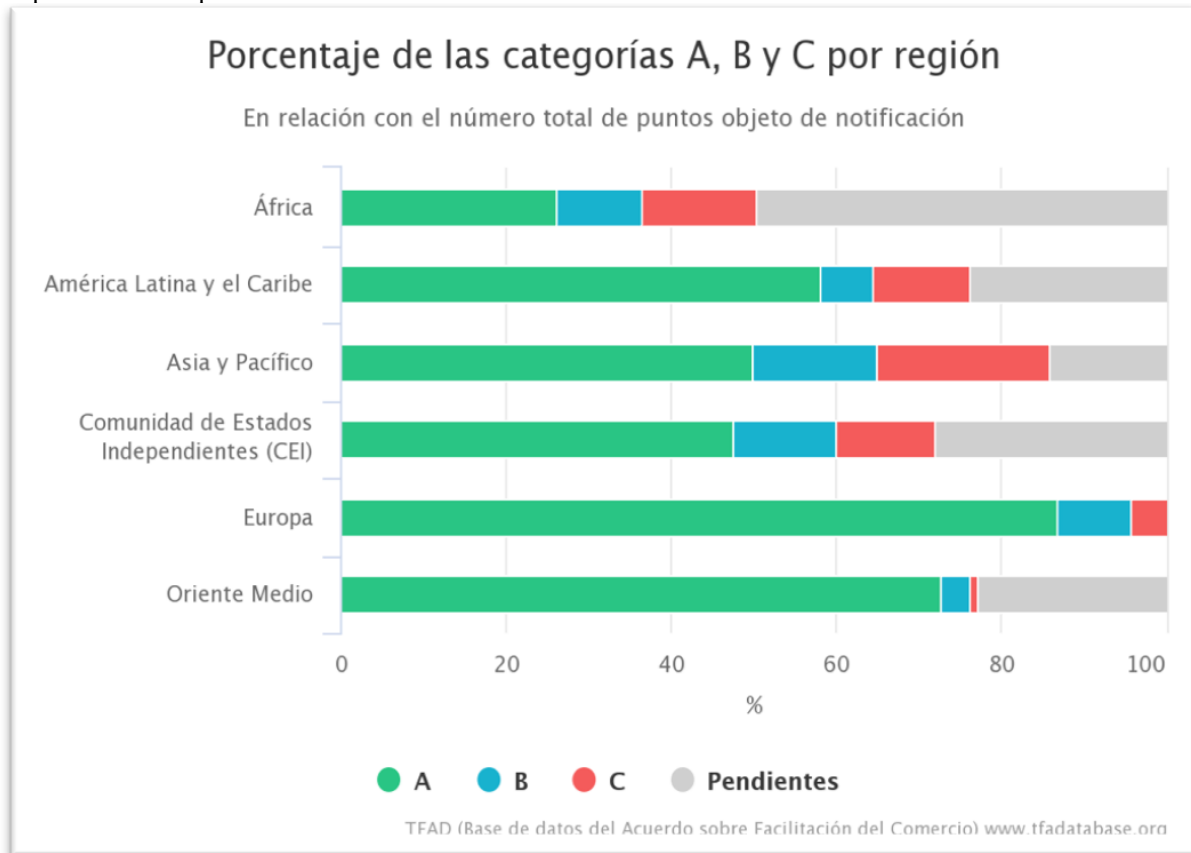
En base a lo que se considera una nueva concepción del trato especial y diferenciado, cada país tiene la posibilidad de determinar -como resultado de un diálogo nacional- que para cumplir con ciertas disposiciones del Acuerdo, requieren **apoyo técnico y un plazo adicional** para hacerlo, en caso de ser posterior al período de transición después de la entrada en vigor del Acuerdo [2].

Esta decisión deberá ser debidamente notificada a la OMC, según lo establecido en el artículo 16 del AFC, bajo la **Categoría C**.

Mayor detalle sobre la línea de tiempo de las notificaciones puede encontrarse en la [Base de Datos sobre el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio](#), un sistema de información que permite monitorear y dar seguimiento a los compromisos de los miembros bajo el AFC.

El Acuerdo prevé, además, una herramienta para establecer diálogos entre los países y los donantes de asistencia técnica conocida como [Mecanismo para el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio](#).

A su vez, el artículo 23 sobre las disposiciones institucionales, establece la necesidad de que cada país establezca un Comité Nacional sobre Facilitación del Comercio “para facilitar la coordinación interna y la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo”.



Estado actual de implementación de los compromisos del AFC

La tasa de implementación de los compromisos a nivel de todos los miembros de la OMC es de 60.4% en Categoría A; 7.7% en la Categoría B y 11.1% en categoría C. Ver cuadro siguiente.



Fuente: Base de Datos sobre el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

Estado de la implementación de medidas en América Latina

En América Latina, 74.6% de los compromisos de implementación han sido notificados en Categoría A; 4.5% de los mismos han sido notificados en Categoría B (con compromiso de implementación entre febrero de 2019 y marzo de 2026); y 7.4% dentro de la Categoría C (con compromiso de implementación entre septiembre de 2018 y marzo de 2027, sujeto a haber recibido asistencia técnica en forma previa). Esto implica que 13.4% de los compromisos de implementación aún no han sido notificados.



Fuente: Base de Datos sobre el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

La desagregación de la implementación a nivel de cada país está indicada en el siguiente cuadro:

Nombre	Grouping	Categoría A	% A	Categoría B	% B	Categoría C	% C	% pendientes
Argentina	Developing	A	94.5	B	5.5		0.0	0.0
Bolivia, Estado Plurinacional de	Developing	A	73.5	B	13.9	C	12.6	0.0
Brasil	Developing	A	95.8	B	4.2		0.0	0.0
Chile	Developing	A	100.0		0.0		0.0	0.0
Colombia	Developing	A	96.6	B	3.4		0.0	0.0
Costa Rica	Developing	A	97.9		0.0	C	2.1	0.0
Ecuador	Developing	A	20.2		0.0		0.0	79.8
El Salvador	Developing	A	77.3		0.0		0.0	22.7
Guatemala	Developing	A	63.9	B	8.8	C	27.3	0.0
Honduras	Developing	A	58.4	B	2.5	C	39.1	0.0
México	Developing	A	100.0		0.0		0.0	0.0
Nicaragua	Developing	A	76.9	B	9.7	C	13.4	0.0
Panamá	Developing	A	74.4		0.0		0.0	25.6
Paraguay	Developing	A	52.5	B	19.3	C	28.2	0.0
Perú	Developing	A	87.0	B	10.1	C	2.9	0.0
Uruguay	Developing	A	97.1	B	2.9		0.0	0.0

Fuente: Base de Datos sobre el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

Así, las medidas que ya se encuentran implementadas o en condiciones de ser implementadas por los países latinoamericanos y, en consecuencia, han sido notificadas dentro de la Categoría A, se agrupan mayormente en torno a los artículos 9, 10 y 11 sobre las formalidades en relación con la importación, la exportación y el tránsito de mercancías.

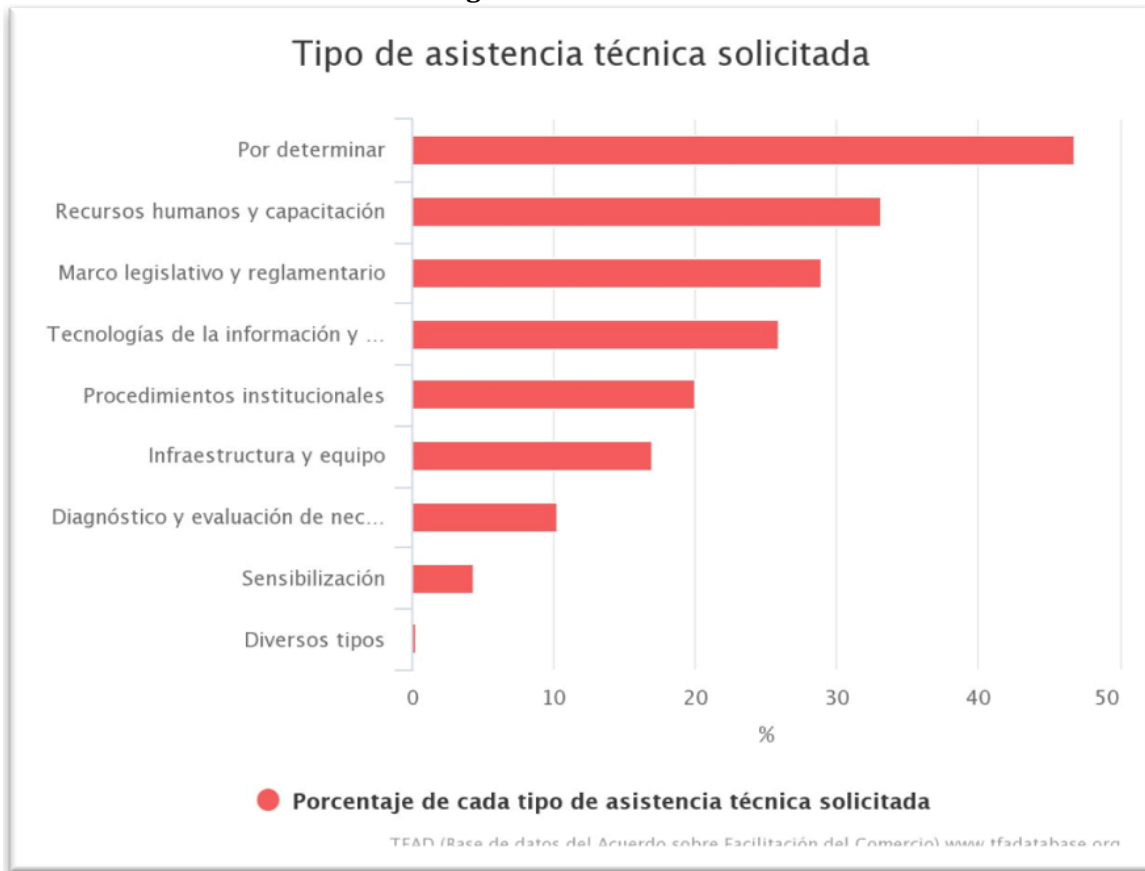
- **Libertad de tránsito (art. 11):** se vincula con los reglamentos que establezca un país miembro en relación con el tránsito de la mercancía. Cabe destacar la importancia de no aplicar procedimientos de evaluación de la conformidad ni reglamentos técnicos a las mercancías en tránsito (tales como los establecidos en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio). Sin embargo, disposiciones como las estipuladas en el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se reservan para los

casos de contenedores que pudieran contener productos en mal estado y, por consiguiente, involucrar algún riesgo o transmisión de plagas.

- **Admisión temporal de mercancías y perfeccionamiento activo y pasivo (art. 10.9):** contempla la posibilidad de permitir que las mercancías puedan volver a ingresar al país con un fin determinado (como ser reenviadas al país de origen para su reparación), “con suspensión total o parcial condicional del pago de los derechos e impuestos de importación”.
- **Mercancías rechazadas (art. 10.8):** En el caso de mercancías presentadas para su importación que sean rechazadas por el país miembro importador, por no cumplir con los reglamentos sanitarios o fitosanitarios o los reglamentos técnicos, éste podrá, dentro de un plazo razonable, devolverlas al exportador o a quién este designe.
- **Recurso a agentes de aduanas (art. 10.6):** el AFC prohíbe la obligatoriedad del recurso al agente de aduana.
- **Inspección previa a la expedición (art. 10.5):** El Acuerdo establece que no se exigirán las “inspecciones previas a la expedición, en relación con la clasificación arancelaria y la valoración en aduana”. Sin embargo, no impide otros tipos de inspección previa con fines sanitarios o fitosanitarios.
- **Utilización de las normas internacionales (art. 10.3):** como base para las formalidades y procedimientos de importación, exportación o tránsito.
- **Traslado de las mercancías destinadas a importación bajo control aduanero (art. 9):** el país importador permitirá el traslado de la mercancía “desde la oficina de aduanas de entrada hasta otra oficina de aduanas en su territorio, en la que se realizaría el levante o el despacho de las mercancías”.

El apoyo técnico necesario difiere según las necesidades de cada país. En América Latina, según se verá en el gráfico siguiente, los tipos de asistencia más solicitada se vinculan con las tecnologías de la información y la comunicación (TICs); el marco legislativo y reglamentario; recursos humanos y capacitación; diagnóstico y evaluación de necesidades; procedimientos institucionales; infraestructura y equipamiento, sensibilización, etc .

Región: América Latina

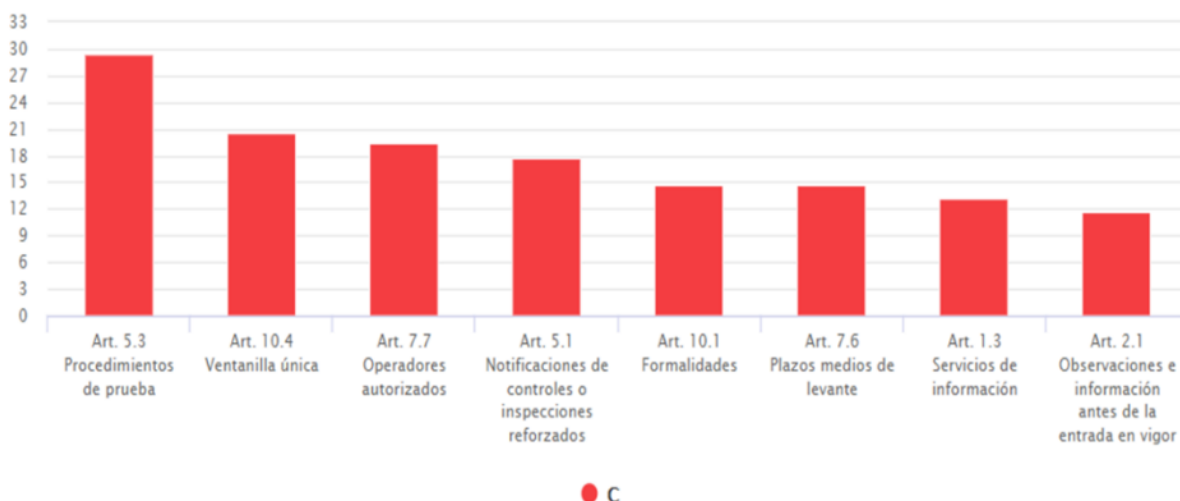


A su vez, las medidas del AFC más notificadas dentro de la Categoría C por los países latinoamericanos y que, por consiguiente, requieren de tiempo adicional y de apoyo técnico para su implementación, se reflejan en el cuadro siguiente:

Las 8 medidas más notificadas para su inclusión en la categoría C



En relación con el número total de puntos objeto de notificación
Regiones: América Latina



Fuente: www.tfadatabase.org

Bajo el Mecanismo para el Acuerdo de Facilitación del Comercio, los miembros tienen acceso a asistencia para la notificación de categorías; para la creación de capacidad y para obtener ayuda en la identificación de miembros y organismos donantes para la preparación e implementación de proyectos.

[1] El artículo 14 del AFC establece que “La categoría C contiene las disposiciones que un país en desarrollo Miembro o un país menos adelantado Miembro designe para que sean aplicadas en una fecha posterior a un período de transición después de la entrada en vigor del presente Acuerdo y que requieren la adquisición de capacidad de aplicación mediante la prestación de asistencia y apoyo para la creación de capacidad, según lo establecido en el artículo 16”.

[2] Antes del AFC, los países desarrollados y los países en desarrollo miembros de la OMC contaban con 5 años para implementar las medidas de un acuerdo, y los países menos adelantados tenían un plazo de 10 años.

Inteligencia Artificial: ese nuevo factor de producción

- [Actividades que Inspiran](#)
- [n262](#)

Las industrias ya están empleando inteligencia asistida, aumentada o autónoma para mejorar sus procesos y operaciones. Actualmente, la mitad de las organizaciones de todo el mundo invierte en algún tipo de Inteligencia Artificial, y las dos terceras partes planifican hacerlo en tres años.

En este contexto, la Cámara de la Industria Argentina del Software (CESSI) realizó [el evento “Panorama de la transformación digital de los negocios. Inteligencia Artificial. El nuevo factor de producción para la economía del futuro”](#), del que participó Gustavo Beliz, Director del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL).



Gustavo Beliz (Director del INTAL) y Aníbal Carmona (presidente del CESSI) en la Cámara de la Industria Argentina del Software.

Durante su exposición, Beliz sostuvo que “el 71% de los latinoamericanos considera que la inteligencia artificial y la robótica dejarán un saldo negativo en materia de creación de puestos de trabajo, una cifra similar se verificó en Estados Unidos y Europa”. “Estos miedos tampoco son totalmente infundados. Cathy O’Neil, autora del best

seller *Weapons of Math Destruction*, advierte que, aunque los algoritmos parezcan científicos y objetivos, están impregnados de subjetividad: no son más que opiniones embebidas en códigos”, recordó Beliz.

“Es fundamental que la IA se utilice con criterios éticos, con valores que le brinden un marco desde donde desarrollar la innovación”, dijo Beliz. Durante su exposición, el director del INTAL/BID dijo que existen cinco manifiestos con más de 12.000 firmas de científicos y expertos mundiales advirtiendo los riesgos (privacidad, seguridad nacional, transparencia) y sentando bases éticas para que la inteligencia artificial no acentúe las desigualdades.

En tanto que Anibal Carmona, presidente del CESSI, sostuvo que “la tecnología, especialmente la inteligencia artificial, tiene la capacidad de resetear los contadores del desarrollo”. “Este año desde CESSI queremos generar conciencia en los líderes de la producción de la importancia de adoptar para sus procesos de transformación digital componentes tecnológicos claves como la IA que le permitirán a las empresas agregar valor de manera realmente sustancial”, sostuvo Carmona.

Del evento participaron Lucio Castro, Secretario de la Transformación Productiva, Eduardo Del Piano, Gerente Corporativo de Sistemas en Swiss Medical Group, Gustavo Riesgo, Vicepresidente de EIDICOM, Paula Pazos, HR Global Project Manager en Headway, Judith Larrandart, Líder Marketing y Ventas de Unitech, María Laura Palacios, Miembro de Comisión Directiva de CESSI, Néstor Nocetti, Co-Fundador y Socio de Globant, Alejo Cantón, Presidente de Sistema B Argentina, Juan Pablo Seminara, Program Manager, Enterprise Hardware Research and Digital Transformation Lead Analyst en IDC, Carolina Golia, Client Technical Leader de IBM, Matías Hanono, Director de Tecnología y Comunicaciones en Dirección Nacional de Migraciones, Mirta Iriondo, Decana de FaMAF, Universidad Nacional de Córdoba, Victoria Martínez, Business Developer de Red Hat, Hernán Finkelstein, CEO de Pareto, Fernando Martínez de Hoz, CEO de ZoomAgri, Leandro Lombardi, Científico de Datos en Fundación Sadosky, Diego Casali, Presidente de Córdoba Technology Cluster y Sergio Candelo, Miembro de Comisión Directiva de CESSI, entre otros expertos en Inteligencia Artificial.

Integración en Movimiento

Capacitaciones gratuitas para empresarios PyME

- [Espacio PYME](#)
- [Integración en Movimiento](#)
- [n262](#)

La plataforma online y gratuita creada por el BID desarrolló la capacitación online sobre “**Oportunidades en infraestructura educativa uruguaya**”, con la colaboración de Uruguay XXI, la agencia de promoción de comercio exterior uruguaya.

ConnectAmericas.com realiza dos webinars al mes para PYMEs y emprendedores de América Latina y el Caribe. Por ejemplo, el webinar “**Google Market Finder**” mostró de qué se trata esta nueva herramienta de Google para comercializar productos y servicios.

Para capacitarse en forma libre los empresarios solo deben registrarse [en el sitio web](#).

Corea del Sur intensifica su interés comercial en América Latina y el Caribe

- [Escenario Internacional](#)
- [Integración en Movimiento](#)
- [n262](#)

Los países miembros del **MERCOSUR** y **Corea del Sur** [anunciaron el lanzamiento de negociaciones](#) para un **Acuerdo de Libre Comercio**. En el encuentro, realizado en Seúl en el marco de un Foro Empresarial de la Asociación Coreana para el **Comercio Internacional** (KITA, por su sigla en inglés), se acordó emitir una declaración conjunta de compromiso con el objetivo de continuar con las negociaciones en el segundo semestre de 2018. Mientras tanto, **Corea del Sur** concreta su desembarco en la región con otros acuerdos en Centroamérica y con su rol como Estado Observador de la **Alianza del Pacífico**.

El diálogo entre el **MERCOSUR** y **Corea del Sur** comenzó en el año 2005 y se suspendió hasta que en 2017 se anunció la voluntad de recomenzar con las negociaciones. En este contexto, los ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros del **MERCOSUR** y el ministro de **Comercio, Industria y Energía** de **Corea del Sur**, Hyun Chong Kim, reafirmaron en Seúl su compromiso por incrementar el intercambio comercial entre los países con un **tratado** que liberalice no sólo los flujos comerciales y de servicios, sino también áreas como compras gubernamentales, propiedad intelectual y comercio electrónico. Asimismo, mencionaron su interés por proteger aquellos sectores sensibles que podrían verse afectados con el acuerdo -en efecto, representantes de la Unión Industrial Argentina ya advirtieron los posibles efectos que este acuerdo podría tener sobre la industria electrónica y automotriz local.

Corea del Sur identifica a **América Latina y el Caribe** como un socio estratégico dentro de su estrategia comercial. Estos mercados se complementan con su modelo productivo: **Corea del Sur** **exporta** productos industriales y tecnológicos, al tiempo que es deficitario en recursos naturales. Los países latinoamericanos, en cambio, cuentan con importantes reservas de recursos naturales y poseen un extenso mercado doméstico. Asimismo, Corea del Sur encuentra en la región un destino cada vez más relevante para sus inversiones, al tiempo que la inversión extranjera directa constituye una importante fuente de financiamiento para las economías de **América Latina**.

Los intentos de desembarco de **Corea del Sur** en la región no se limitan a los países miembros del **MERCOSUR**. Mientras que el intento por celebrar un acuerdo con esta región comenzó en 2005 y sigue sin concretarse, luego de tan sólo 3 años de negociaciones **Corea del Sur** logró firmar el pasado mes de febrero un tratado de libre comercio con Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá. Asimismo, el país asiático refuerza su

entrada e influencia en **Latinoamérica** a través de su asociación en calidad de Estado Observador de la **Alianza del Pacífico**.

Perú invertirá en infraestructura portuaria en la conexión con Bolivia

- [Integración en Movimiento](#)
- [n262](#)
- [Panorama Regional](#)
- [Región Andina](#)

El ministro de **Transporte** de Perú, Edmer Trujillo, recibió en la ciudad de Ilo al ministro de **Obras Públicas** de Bolivia, Milton Claros, para tratar [asuntos de integración física](#) entre sus países.

Las autoridades peruanas informaron que [invertirán](#) \$16 millones de dólares para el actual [puerto de Ilo](#), para generar las condiciones de la migración de la carga boliviana y los mecanismos que contribuyan a hacer **competitivas** las transacciones.

En la reunión también se abordaron temas referidos a [proyectos](#) para afianzar ejes de **integración vial**, facilidades para los **transportistas** de ambos países y avances en proyectos de **telecomunicaciones**. El próximo encuentro se pactó para fin de mes, en la ciudad de Cochabamba.

Colombia se convirtió en país miembro de la OCDE

- [Integración en Movimiento](#)
- [n262](#)
- [Panorama Regional](#)
- [Región Andina](#)

Tras siete años de **negociaciones**, el miércoles 30 de mayo [Colombia ingresó](#) formalmente a la [Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico](#) (OCDE), convirtiéndose en el tercer país latinoamericano en formar parte del organismo.

Desde 2011, Colombia fue objeto de diagnósticos, recomendaciones y evaluaciones por parte de veintitrés comités técnicos, a fin de evaluar la factibilidad de la incorporación. Al respecto, se aprobaron siete leyes nuevas y se hicieron mejoras en varias reglamentaciones, a fin de adecuarse a los requerimientos solicitados, explicó Luis Fernando Mejía, director del Departamento Nacional de Planeación.

También se fortalecieron las capacidades de inspección y vigilancia por parte del Ministerio del **Trabajo** sobre el cumplimiento que deben hacer los **empleadores** de las normativas. Y se introdujo una política de “crecimiento verde” con acciones para mitigar el impacto **ambiental**.

El presidente Juan Manuel Santos, por su parte, expresó su satisfacción y destacó que el ingreso a la OCDE “abre inmensas oportunidades para seguir avanzando en materia de **educación, salud**, generación de **empleo** formal, transparencia, lucha contra la corrupción y protección del **medioambiente**”.

La [OCDE](#) fue creada en 1961, como un organismo sucesor de la Organización para la Cooperación Europea (OCEE). La Organización provee soporte en la evaluación de las condiciones macroeconómicas de los países, colabora con la obtención de estadísticas y análisis sectoriales, y asiste en la toma de decisiones de **política pública**, ayudando a que se alineen con los estándares generales del organismo.

México avanza en comercio agroalimentario con Brasil

- [Centroamérica y México](#)
- [Integración en Movimiento](#)
- [n262](#)
- [Panorama Regional](#)

Representantes de la [Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural de México](#) (SAGARPA) y de la Embajada de Brasil en dicho país, [se reunieron](#) con el propósito de fortalecer los esquemas y acciones que permitan ampliar el **comercio de productos agroalimentarios** y la **cooperación técnica** y científica en temas de producción.

Entre los principales **productos** que México exporta a Brasil se incluye: cerveza, tabaco y sucedáneos del tabaco, tequila, garbanzo y preparaciones alimenticias; mientras que desde Brasil se envían a México: maíz amarillo, carne de pollo, soja y pimienta sin triturar.

“En el proceso de diversificación de **mercados agroalimentarios** de [México](#), Brasil es un país clave por su importancia en la producción de **alimentos** a nivel global”, señaló el coordinador general de Asuntos Internacionales de la SAGARPA, Raúl Urteaga Trani.

Asimismo, los países buscan continuar con los programas de **cooperación técnica**, como módulos de **capacitación** para cultivos en zonas húmedas, o el intercambio de información que facilite los análisis de riesgo de productos frutales.

La consejera de **Agricultura** de la Embajada de Brasil en México, Bivanilda de Almeida Tapias, indicó que el acercamiento entre los dos países es recíproco y responde “al interés de fortalecer los lazos de amistad y colaboración, además de ampliar el **comercio agroalimentario**, con un impulso a la **producción sustentable** y a las **cadena de valor** agregado”. También resaltó que ya se encuentran programadas reuniones con organismos del **sector agropecuario** para avanzar en protocolos fito y zoonosológicos.

CARICOM impulsa estrategia regional de biodiversidad

- [Caribe](#)
- [Integración en Movimiento](#)
- [n262](#)
- [Panorama Regional](#)

La Secretaría de la **Comunidad del Caribe (CARICOM)** ha decidido presentar al **Consejo de Comercio y Desarrollo Económico (COTED)** antes de fin de año, una **Estrategia de Biodiversidad de la CARICOM (CBS)**.

Este esfuerzo colectivo es para acelerar el progreso en el logro de los compromisos regionales en virtud de la **Convención de las Naciones Unidas sobre la Diversidad Biológica (CDB)**.

El CBS es un resultado bajo el subcomponente **Caribbean Hub** de la Fase II del Programa para la Creación de Capacidad relacionada con los **Acuerdos Ambientales Multilaterales (AAM)** en los países de África, el **Caribe y el Pacífico (ACP)**.

El proceso fue financiado por la Unión Europea en el marco del 10º **Fondo Europeo** de Desarrollo y recibió el apoyo de implementación de **UN Environment**, Organización de Estados del **Caribe Oriental (OECS)** y la Secretaría del CDB. El Instituto de **Recursos Naturales del Caribe (CANARI)** está ayudando al desarrollo del CBS para la Secretaría de **CARICOM** y también está facilitando el Taller.

La Secretaría de la **CARICOM**, en colaboración con el Programa de las **Naciones Unidas para el Medio Ambiente**, coordinó la preparación de un informe de progreso.

Dada la **importancia de la diversidad biológica** para el **Caribe**, el informe señaló que las Partes en la Convención habían adoptado un Programa de trabajo específico para ayudar a administrar los activos **biológicos**. Se observaron prácticas en el desarrollo de centros turísticos más **ecológicos**, navegación más sostenible y la adquisición sostenible de alimentos, materiales y servicios para el sector turístico.

Se espera que la Estrategia de **Biodiversidad del Caribe** expanda áreas de consideración en el Borrador de Marco de Política y Plan de Acción de **Medio Ambiente y Recursos Naturales Comunitarios**, al poner énfasis específico en los recursos **biológicos**.

Las ventajas de un tratado de libre comercio para América Latina y el Caribe

- [América Latina y el Caribe](#)
- [Integración en Movimiento](#)
- [n262](#)
- [Panorama Regional](#)

Tras haber realizado un análisis del estado de la **integración regional** en América Latina y el Caribe, el **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** planteó que la región establezca un **tratado de libre comercio** (TLC) entre sus países, lo que conllevará mayores beneficios económicos.

El **BID** señala particularmente la fragmentación del mercado de la región en 33 **acuerdos comerciales** preferenciales. Si bien estos acuerdos generaron un impacto positivo desde su implementación en la balanza comercial en toda América Latina, es insuficiente, ya que los **tratados** no permiten generar las suficientes ganancias de escala y especialización como para mejorar la **competitividad** y aprovechar el contexto de vigoroso crecimiento del **comercio mundial**.

Según el Banco, la propuesta es realista ya que el 90% del **comercio regional** ya se encuentra libre de **aranceles**. Además, los dos grandes bloques económicos de la zona, el **MERCOSUR** y la **Alianza del Pacífico**, ya expresaron su voluntad de integrarse, por lo que el **BID** convoca a los gobiernos de Argentina, Brasil y México -principales referentes de los grupos- a asumir el liderazgo de la iniciativa.

“La convergencia es la forma de fortalecer la relevancia económica de los **acuerdos comerciales** preferenciales de nuestra región”, dijo Antoni Esteve de Ordal, gerente del Sector de Integración y Comercio del **BID**. “Unidos, pueden ayudar a mejorar la **competitividad** de la región en el exterior, particularmente en el entorno del **comercio** actual, cada vez más desafiante. Aislados y sin una masa crítica, estos **tratados** están condenados a la irrelevancia o, incluso, a una muerte lenta, a la luz de los mega **acuerdos** ya vigentes en Europa, Asia y América del Norte”.

El Banco desarrolló su idea en el informe *Conectando los puntos: una hoja de ruta para una mejor integración de América Latina y el Caribe*. De concretarse, el **TLC** permitiría un mayor desarrollo de las cadenas de valor, y un afianzamiento de **comercio** intrarregional e internacional. Además, reuniría una población de 590 millones de habitantes.

Perú, Bolivia, Brasil y Paraguay impulsan corredor ferroviario bioceánico

- [América Latina y el Caribe](#)
- [Integración en Movimiento](#)
- [n262](#)
- [Panorama Regional](#)

Los ministros de **Transporte** de Perú, Edmer Trujillo; de Bolivia, Milton Claros; de Paraguay, Agustín Encina; y el viceministro de Brasil, Herbert Drummond, [se reunieron en Lima](#) con el fin de reimpulsar el proyecto del **Corredor Ferroviario Bioceánico de Integración** (CFBI), que busca conectar el mercado sudamericano con el asiático.

En la sede del [Ministerio de Transporte y Comunicaciones del Perú](#), el Grupo Operativo Bioceánico (GOB) -conformado por los mencionados ministros y representantes del sector de **Transportes**-, aprobó y suscribió un reglamento interno que permitirá consolidar los esfuerzos para la concreción del **proyecto de infraestructura**.

También definieron siete planes que permitirán dar continuidad al **Corredor**, entre los que se destaca la consolidación de la formación del Consejo supervisor y del Comité ejecutivo del GOB, que estarán encargados de la elaboración de los términos de referencia para los estudios integrales de **proyecto**.

Por su parte, autoridades peruanas informaron que se encuentran desarrollando un estudio de factibilidad con una evaluación económica del **proyecto** y las necesidades **portuarias** para atender la carga proyectada, considerando que el Corredor contará con 3.800 kilómetros de extensión.

“Como Estado, estamos seriamente comprometidos con el **Corredor Ferroviario Bioceánico**. Tenemos el compromiso de trabajar en conjunto para avanzar y hacer realidad este **proyecto** tan importante, que nos integra y conduce al desarrollo a todos nuestros países”, destacó el ministro Trujillo.

Voces que Conectan

LATINDIA: El futuro de la cooperación de India y América Latina

- [n262](#)
- [Voces que Conectan](#)

El Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina, la Embajada de la República de la India en Buenos Aires, el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe del Banco Interamericano de Desarrollo (INTAL/BID) y el Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI) realizaron en forma conjunta este Seminario para dialogar sobre el futuro de la cooperación de India y América Latina, desde la experiencia bilateral indo-argentina, y con motivo del lanzamiento de LATINDIA, una publicación de INTAL/BID que analiza estas cuestiones trascendentales. Estas fueron algunas de las voces destacadas que participaron en la jornada.

Ignacio Bartesaghi, Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica de Uruguay

Rengaraj Viswanathan, Exembajador de la India en Argentina, Paraguay, Uruguay y Venezuela

Sailesh Prasad, Director General Adjunto del Eximbank India

Ajaneesh Kumar, Vicedirector General del Indian Council of World Affairs (ICWA)

Lecturas de Integración

INTAL-LIB recomienda qué leer

- [Lecturas de Integración](#)
- [n262](#)
- [Publicaciones destacadas](#)

[Crecimiento, productividad y empleo: la competitividad es la llave](#)



Instituto de Estrategia Internacional, de la Cámara de Exportadores de la República Argentina

Resumen: ¿Cuál es la situación de Argentina en 2018? ¿Cuáles son los temas críticos? En el presente trabajo, José María Fanelli nos presenta su diagnóstico. El mismo se enmarca en los 17 objetivos de la Organización de las Naciones Unidas de 2015 para conseguir Desarrollo Sostenible al 2030. Fanelli se focaliza en dar respuesta a la cuestión problemática de ¿cómo instalar un proceso de crecimiento sostenido a partir de la situación actual? En el marco del concepto de desarrollo sostenido, y con un enfoque macroeconómico, identifica los obstáculos sobre los cuales habría que concentrar los esfuerzos para colocar a la economía en el sendero del crecimiento sustentable. Advierte que “los desbalances macroeconómicos unidos a las restricciones de gobernabilidad que hoy presenta nuestra economía limitan el espectro de metas elegibles y de caminos e instrumentos de política que se puedan utilizar”. Una conclusión esencial que aporta es que “dado el gradualismo fiscal, una condición necesaria para hacer un crecimiento sostenible es promover la competitividad de las exportaciones”.

[Políticas sociales y derechos humanos a nivel local](#)



Defensoría del pueblo de la provincia de Santa Fe y Universidad Nacional de Rosario

Resumen: El presente Informe constituye una primera contribución para la evaluación del estado de avance de las políticas sociales implementadas en Rosario en 2017, desde el enfoque de derechos humanos. Se le dio prioridad a cinco temáticas fundamentales: pobreza, vejez, discapacidad, violencia de género, vivienda y servicios. Es una experiencia inédita en el país y una de las pocas en la región, que se propone evaluar políticas sociales con dicho enfoque, a escala nacional, provincial y municipal, y proveer, al mismo tiempo, información federal sobre las acciones del Estado. La producción de información federal en Argentina es una vacancia, de responsabilidad del Estado nacional, pero también de los otros niveles jurisdiccionales de gobierno. El Informe se sustenta en el argumento de que democracia y derechos humanos van de la mano; ambos conceptos están enlazados a través de los principios de igualdad, libertad y dignidad. Podríamos preguntarnos: ¿cómo sería una democracia sin una carta de derechos humanos? Los derechos humanos son la expresión genérica de una exigencia de igualdad, libertad y dignidad para todas las personas en el interior de cualquier orden político, democrático o no democrático ...

[La concentración de los mercados en la economía digital](#)



Comisión Económica para América Latina, CEPAL

Resumen: En este documento se analizan distintas formas de concentración de los mercados de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México y el Perú, y su relación con el proceso de patentes de empresas. Se identifican elementos para el análisis de la figura de poder de mercado de empresas tecnológicas y no tecnológicas en sectores de la economía y los grados de concentración por sector económico, a partir de datos financieros de las empresas.

¿Falso alarmismo? Cambio tecnológico y desempleo



Mitos y verdades frente a la revolución 4.0 y su impacto en la economía y el mundo del trabajo

Resumen: Desde taxistas desplazados por Uber, pasando por abogados que pierden sus **empleos** de la mano de la **inteligencia artificial**, hasta la destrucción de puestos laborales que deja como saldo la **robotización** en fábricas, la opinión popular y de especialistas es que la **tecnología** está impulsando un avance **innovador** a costa de la destrucción del **mercado laboral**. En el informe: [False Alarmism: Technological Disruption and the U.S. Labor Market, 1850–2015](#) , los autores Robert Atkinson y John Wu revisan las tendencias ocupacionales de EE. UU. basándose en datos de censo para comparar la combinación de ocupaciones en la economía de una década a otra. También juzgaron si los aumentos o disminuciones en el **empleo** en una década dada probablemente se debieron al progreso **tecnológico** u otros factores.

El mercado digital en América Latina



El surgimiento de plataformas globales plantea nuevos desafíos comerciales y regulatorios para la región.

Resumen: En la última década, la economía mundial ha vivido una intensa globalización **digital** en la que los flujos tradicionales perdieron dinamismo mientras que los flujos digitales transfronterizos se multiplicaron por 45 entre 2005 y 2014.

El objetivo del informe [Mercado digital regional: aspectos estratégicos](#) elaborado por la CEPAL, es proponer elementos para una agenda estratégica que permita pasar de un diagnóstico de barreras y obstáculos que impiden la expansión de la economía **digital** a un conjunto de principios, objetivos y acciones que guíen las decisiones de política para avanzar en la formulación de un modelo de mercado **digital** regional.

El mercado digital en América Latina

- [Lecturas de Integración](#)
- [n262](#)
- [Reseñas Bibliográficas](#)

En la última década, la economía mundial ha vivido una intensa globalización **digital** en la que los flujos tradicionales perdieron dinamismo mientras que los flujos digitales transfronterizos se multiplicaron por 45 entre 2005 y 2014.

El objetivo del informe [Mercado digital regional: aspectos estratégicos](#) elaborado por la CEPAL, es proponer elementos para una agenda estratégica que permita pasar de un diagnóstico de barreras y obstáculos que impiden la expansión de la economía **digital** a un conjunto de principios, objetivos y acciones que guíen las decisiones de política para avanzar en la formulación de un modelo de mercado **digital** regional.

Repasando los avances de la computación en la nube, la Internet de las cosas, la analítica de los grandes datos, el aprendizaje de máquina y la **inteligencia artificial** y la forma en la que están transformando la oferta y demanda de **bienes y servicios**, las cadenas globales de valor, la gestión de recursos humanos y financieros, y las capacidades, funciones y procesos productivos, los especialistas analizan el surgimiento de nuevos productos y servicios, así como el aumento de la productividad, pero también como se acentúan las asimetrías entre los países líderes y las economías periféricas, la polarización del mundo empresarial, la vulnerabilidad de las estructuras laborales, la concentración del ingreso y los desafíos regulatorios.

Para explicar el rezago de la región frente al resto del mundo en el reporte se brinda un claro ejemplo: Estados Unidos, Europa occidental y China no solo lideran la revolución **tecnológica**, sino que también *están desarrollando una nueva gobernanza para una era **digital**, principalmente mediante acuerdos e iniciativas comerciales*. Estados Unidos, por ejemplo, presentó 24 disposiciones en el marco del **Acuerdo** Transpacífico para promover y regular la economía digital a través de una internet libre y abierta y un comercio sin fronteras. La Unión Europea, está desarrollando estándares para la protección de consumidores, pagos **electrónicos**, facilitación del comercio, y transparencia y China recientemente lanzó una estrategia para la cooperación internacional en el ciberespacio, además de ser el primer país en establecer un sistema de reglas para la privacidad de datos transfronterizos.

Por esta razón, el documento se enfoca en los temas de conectividad, tecnología para la IoT, comercio electrónico, ciberseguridad y detalla un estado de las iniciativas de fomento a la economía **digital** de las asociaciones de integración subregionales.

¿Falso alarmismo? Cambio tecnológico y desempleo

- [Lecturas de Integración](#)
- [n262](#)
- [Reseñas Bibliográficas](#)

Desde taxistas desplazados por Uber, pasando por abogados que pierden sus **empleos** de la mano de la **inteligencia artificial**, hasta la destrucción de puestos laborales que deja como saldo la **robotización** en fábricas, la opinión popular y de especialistas es que la **tecnología** está impulsando un avance **innovador** a costa de la destrucción del **mercado laboral**.

En el informe: [False Alarmism: Technological Disruption and the U.S. Labor Market, 1850–2015](#) , los autores Robert Atkinson y John Wu revisan las tendencias ocupacionales de EE. UU. basándose en datos de censo para comparar la combinación de ocupaciones en la economía de una década a otra. También juzgaron si los aumentos o disminuciones en el **empleo** en una década dada probablemente se debieron al progreso **tecnológico** u otros factores.

Preocupados por la cantidad de voces y liviandad con la que se afirman cuestiones relacionadas a la irrupción de las **tecnologías** en la sociedad como por ejemplo, un trabajo de Silicon Valley que predice que la **tecnología** eliminará del 80 al 90 % de los empleos en los Estados Unidos en los próximos 10 a 15 años, los autores de este informe, afirman que dichas evaluaciones son producto de una lógica defectuosa y un análisis empírico erróneo, lo que las hace simplemente irrelevantes para el debate actual sobre políticas.

En general, tres hallazgos principales emergen de este análisis.

-En primer lugar, la tasa de abandono ocupacional en las últimas décadas se encuentra en el nivel más bajo de la historia estadounidense. Para Atkinson y Wu, las evaluaciones de los “pesimistas” están equivocadas pues son ante todo ahistóricas. Cuando realmente se examina, en los últimos 165 años de la historia los niveles de abandono profesional en los Estados Unidos *se encuentran en mínimos históricos*.

-Segundo, muchos creen que, si la **innovación** se acelera, los nuevos **empleos** en nuevas industrias y ocupaciones compensarán las pérdidas creadas por la **tecnología**. Pero la verdad es que el crecimiento en ocupaciones ya existentes es lo que más que compensa la diferencia. *En ninguna década la tecnología ha creado directamente más empleos de los que ha eliminado*.

-Tercero, en contraste con la opinión popular de que la **tecnología** hoy está destruyendo más **empleos** que nunca, los hallazgos sugieren que en el período de 2010 a 2015, se crearon aproximadamente 6 puestos de trabajo relacionados con la **tecnología** por cada 10 pérdidas, que fue la proporción más alta, es decir, la menor proporción de puestos de **trabajo** perdidos por la **tecnología**.

Pero ¿por qué importa esto? Porque si los líderes de opinión continúan argumentando que estamos ante una calamidad en la que cualquier ocupación puede desaparecer, entonces es probable que el público tema al

progreso **tecnológico** y la sociedad se vuelva excesivamente reacia al riesgo. Tales preocupaciones no son teóricas: algunas jurisdicciones prohíben aplicaciones para compartir viajes como Uber porque temen perder puestos de taxis. De hecho, el mayor desafío económico al que se enfrentan las economías avanzadas en la actualidad no es la excesiva agitación del **mercado laboral**, sino un crecimiento de la **productividad** muy bajo.

Aumentar la productividad es la única forma de mejorar los niveles de vida; sin embargo, la **productividad** en la última década ha avanzado al ritmo más lento en 75 años y de eso hay evidencias, afirman los autores.

Atkinson, R & Wu, J. [False Alarmism: Technological Disruption and the U.S. Labor Market, 1850-2015](#) . 2017.

Termómetro de Comercio

Dirección del comercio regional

- [n262](#)
- [Termómetro de Comercio](#)

En todos los casos, se refleja un fuerte crecimiento del comercio Sur-Sur de la región, con creciente participación de países en desarrollo, especialmente en Asia, en las exportaciones e importaciones de la región.

Apoyo a la integración

- [n262](#)
- [Termometro de Comercio](#)

El 77% está a favor de la integración económica y el libre comercio de bienes y servicios con otros países de la región. Casi 70% está a favor de la inversión extranjera directa. 8 de cada 10 creen que la globalización es una oportunidad para el crecimiento económico. Y 9 de 10 están a favor de la libre movilidad de los trabajadores.

Comerciendo horizontalmente

- [n262](#)
- [Termometro de Comercio](#)



El mayor dinamismo de los países en desarrollo (PED) en la economía mundial, se refleja en un aumento significativo de su participación en el intercambio global. El comercio entre PED (Sur-Sur) se ha más que triplicado en las últimas décadas, pasando de representar apenas un 7% del comercio mundial en 1990 a un 25% en el 2013. El ascenso de los flujos comerciales en dirección Sur-Sur se explica fundamentalmente por el desempeño de Asia Oriental, en particular por el continuo dinamismo de las exportaciones de China desde su ingreso a la OMC.

Bloques de Integración

Argentina amplía su mercado de bienes a Asia

- [Bloques de Integración](#)
- [MERCOSUR](#)
- [n262](#)

Una gestión realizada por el Ministerio de **Agroindustria**, a través de la Secretaría de Mercados **Agroindustriales**, a cargo de Marisa Bircher, y del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad **Agroalimentaria** (SENASA), [confirmó la habilitación](#) para las **exportaciones** de lentejas, arvejas y cebada, luego de las negociaciones cerradas con Tailandia en abril.

La confirmación llegó como resultado de los encuentros bilaterales que representantes del SENASA mantuvieron en el marco de la reunión de la 13ª Comisión de Medidas Fitosanitarias de la CIPF.

Para la **exportación** de **arándanos** a [Tailandia](#) solo se requiere la emisión de un Certificado Fitosanitario sin declaraciones adicionales, explicó el Ministerio de **Agroindustria** en un comunicado.

En ese sentido, indicó que el mercado **tailandés** acepta que todos los productos que no están especificados como artículos prohibidos o restringidos tienen un tratamiento regular y pueden ingresar solo con el certificado solicitado.

Las autoridades de **Argentina** y **Tailandia** comenzaron a explorar en agosto de 2017 las posibilidades de incrementar el **comercio bilateral**, que en 2016 ascendió a 1.600 millones de dólares.

Entonces, en una reunión en Buenos Aires, los funcionarios de ambos países acordaron finalizar las **negociaciones sanitarias** y **fitosanitarias** en marcha, lo que permitiría una mayor diversificación de envíos a los mercados de cada país.

Al respecto, durante diciembre último, una delegación **tailandesa** auditó el sistema de control de exportación de cerezas y uvas de mesa de **Argentina**, con vistas a la apertura de ese mercado.

Por otro lado, el SENASA informó que una comunicación oficial de la Agencia de Cuarentena Animal y Vegetal de Corea (APQA) confirmó que “no es necesario llevar adelante un Análisis de Riesgo de Plagas” para las **exportaciones** de lentejas, arvejas y cebada.

Con lo cual los productos podrán ingresar a ese destino también con la emisión de un Certificado Fitosanitario. “En estos dos años hemos logrado la apertura de más de 120 mercados”, señaló el titular de **Agroindustria**, Luis Miguel Etchevehere.

Argentina se ubica en el noveno puesto como proveedor de alimentos del **mercado tailandés**. En 2017, **exportó** a ese destino 1.130.535 toneladas de productos **agroindustriales**, destacándose la harina de soja, cueros, trigo y camarones y langostinos.

Chile crea unidad de comercio electrónico para PyMEs

- Bloques de Integración
- MERCOSUR
- n262

Las empresas clientes de **ProChile**, la Dirección de Promoción de Exportaciones del país trasandino **podrán acceder** a un descuento de un 35% para poder enviar sus productos al exterior.

ProChile creó la unidad de **Comercio Electrónico** definiendo así una nueva línea de acción dentro de la institución. El objetivo de este nuevo departamento es incentivar y facilitar que **las empresas chilenas exportadoras** de bienes y servicios lo hagan a través de plataformas **electrónicas**, contribuyendo de esta forma a que más empresas puedan exportar y a que lo hagan a más mercados.

Este trabajo se está haciendo a través de la generación de convenios con operadores logísticos, tal como el que se firmó con **DHL**, a través del cual las empresas clientes de **ProChile** podrán acceder a los servicios logísticos internacionales de esta compañía de logística con un descuento de un 35%, y acceder al servicio “puerta a puerta”, que considera el retiro y la entrega al cliente.

De acuerdo con cifras internacionales, una **empresa** que desarrolla comercio electrónico transfronterizo envía sus productos a 28 mercados diferentes, mientras que, a través del proceso tradicional de exportación, las empresas llegan en promedio a solo 2 mercados.

Hacer **eCommerce** da la posibilidad de llegar a millones de usuarios que están en constante búsqueda de información sobre nuevos productos, tener una tienda online da presencia 24/7 ante los potenciales clientes, permite establecer contacto con compradores de todo el mundo a bajo costo, y sin intermediarios.

La unidad de Comercio Electrónico de **ProChile** será la encargada de sumar a más empresas a la exportación a través de este canal digital. Para eso, además de los **acuerdos** con operadores logísticos, **ProChile** está trabajando en suscribir convenios para crear plataformas de market place que les permita a los exportadores estar en contacto con sus pares y clientes en el mundo. Asimismo, se están desarrollando estudios de mercado sobre **comercio electrónico** a través de la red de **Oficinas Comerciales** de **ProChile** en el mundo, se están publicando tutoriales, testimonios, y convocatorias en el mini sitio y en los próximos meses se implementará un plan para entregar co- financiamiento para el desarrollo de campañas de **marketing digital**, para que las empresas puedan promocionar y vender sus productos en el extranjero.

Redacción

Redaccion

- [n262](#)
- [Redaccion](#)

Conexión Intal es una publicación mensual propiedad del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo (BID-INTAL), Esmeralda 130, Piso 16, CP. C1035ABD, CABA, Argentina. Todos los derechos reservados.

Fuentes de información: Comunicados de Prensa y Hojas de Novedades de: AEC; ALADI; BID; CARICOM; Comunidad Andina; Euro-Lat; Grupo de Río; MERCOSUR; PARLATINO; SELA; SG-SICA; SIECA. Organismos oficiales e internacionales. Archivos de Prensa del INTAL.

Comité de dirección:

Antoni Estevadeordal

Gustavo Beliz

Coordinación:

Ana Inés Basco

Equipo de redacción:

Andrea Benítez

Santiago Chelala

Jesica De Angelis

Belisario de Azevedo

Ignacio Estévez

Kathia Michalczewsky

Mariana Pernas

Eugenia Piasentini

Alejandra Radl

Edición y difusión:

María Soledad Codoni

Edición web:

Gerardo Santa Cruz

R.P.I.: 5355454

ISSN: 1027-1899

Copyright © 2018 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

