

UNIÓN ECONÓMICA EUROASIÁTICA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: OPORTUNIDADES COMERCIALES

Olaf J. de Groot

Jefe a. i. de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la CEPAL México

Antigua, Guatemala, 23 y 24 de septiembre de 2019

Índice

- Introducción general
- Las relaciones entre América Latina y el Caribe y la Unión Económica Euroasiática
- La relación comercial: ejemplos de éxito
- Oportunidades para ambos lados
- Conclusiones



Introducción General

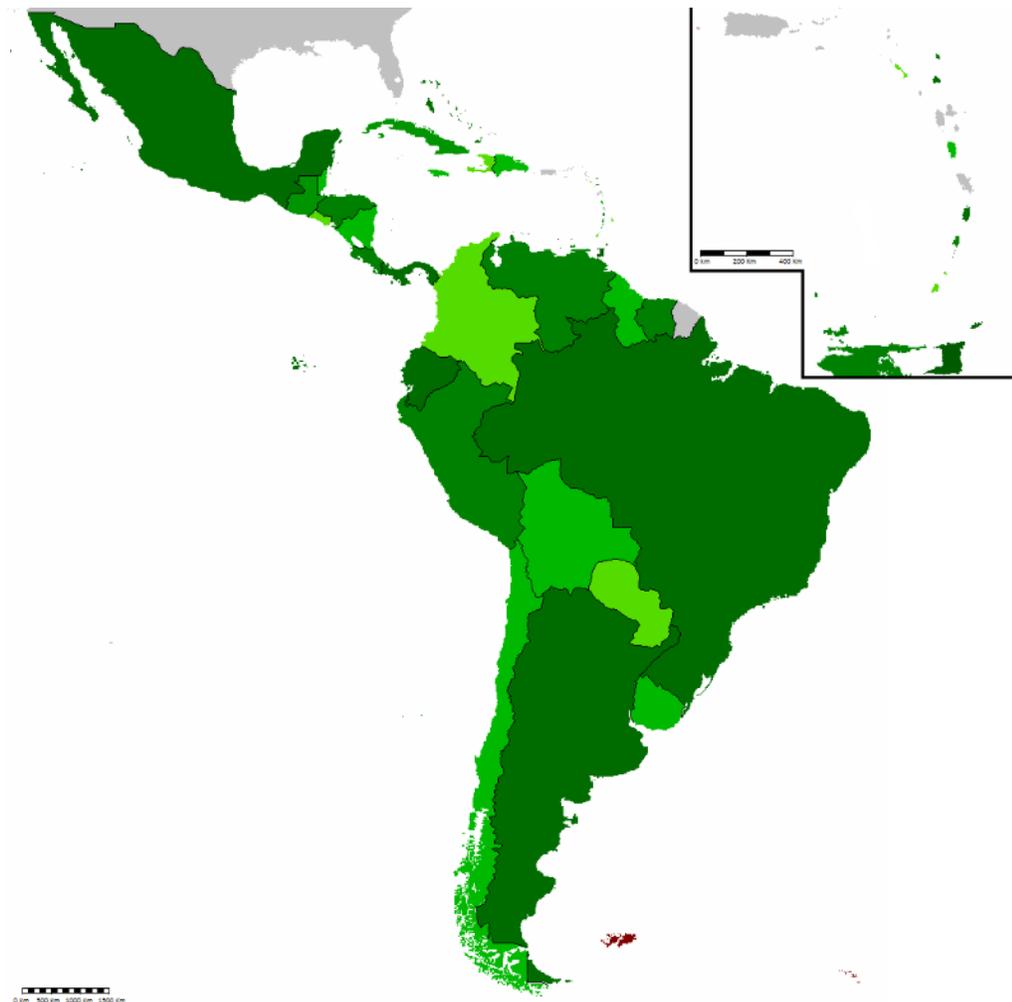
Unión Económica Euroasiática



- 5 países
- 183,8 millones de habitantes
- 20 millones de kilómetros cuadrados (14% de la tierra firme del mundo)
- 3,2% del PIB mundial
- 2,8% de las exportaciones mundiales
- 1,9% de las importaciones mundiales

Fuente: <http://www.eurasiancommission.org/en/Pages/default.aspx>

América Latina y el Caribe

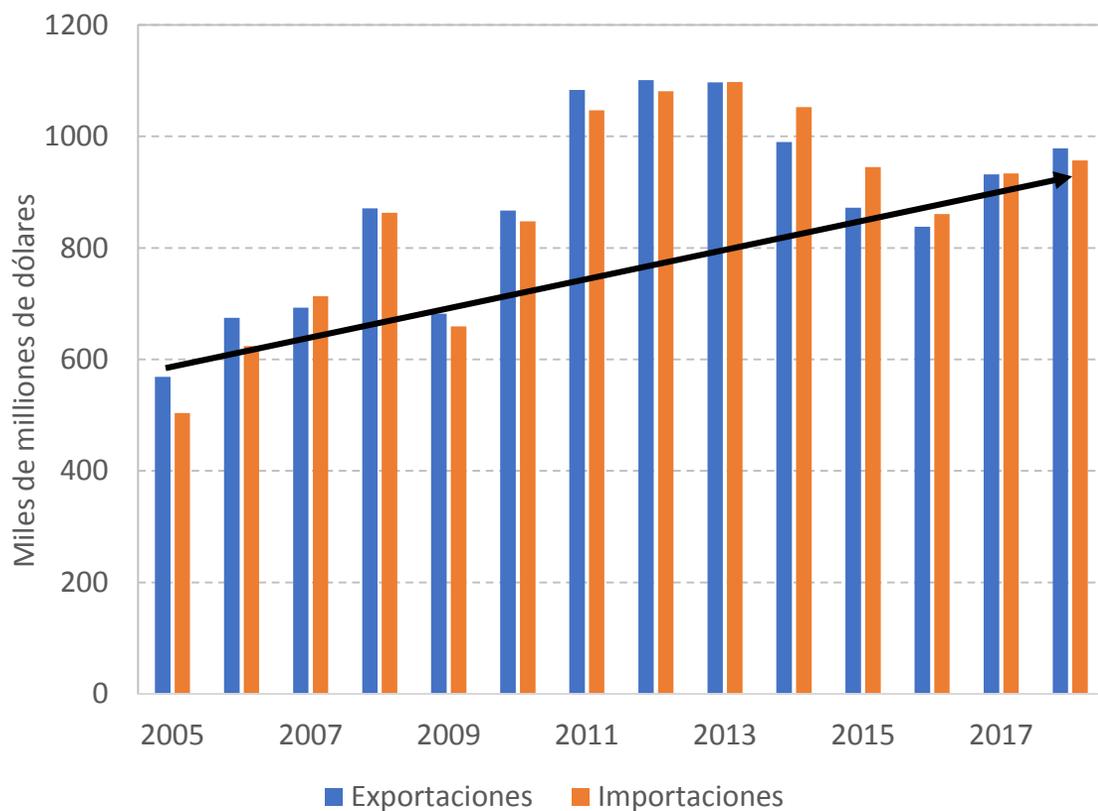


- 33 países
- 626 millones de habitantes
- 20,4 millones de kilómetros cuadrados
- 7,4% del PIB mundial
- 5,1% de las exportaciones mundiales
- 5,6% de las importaciones mundiales

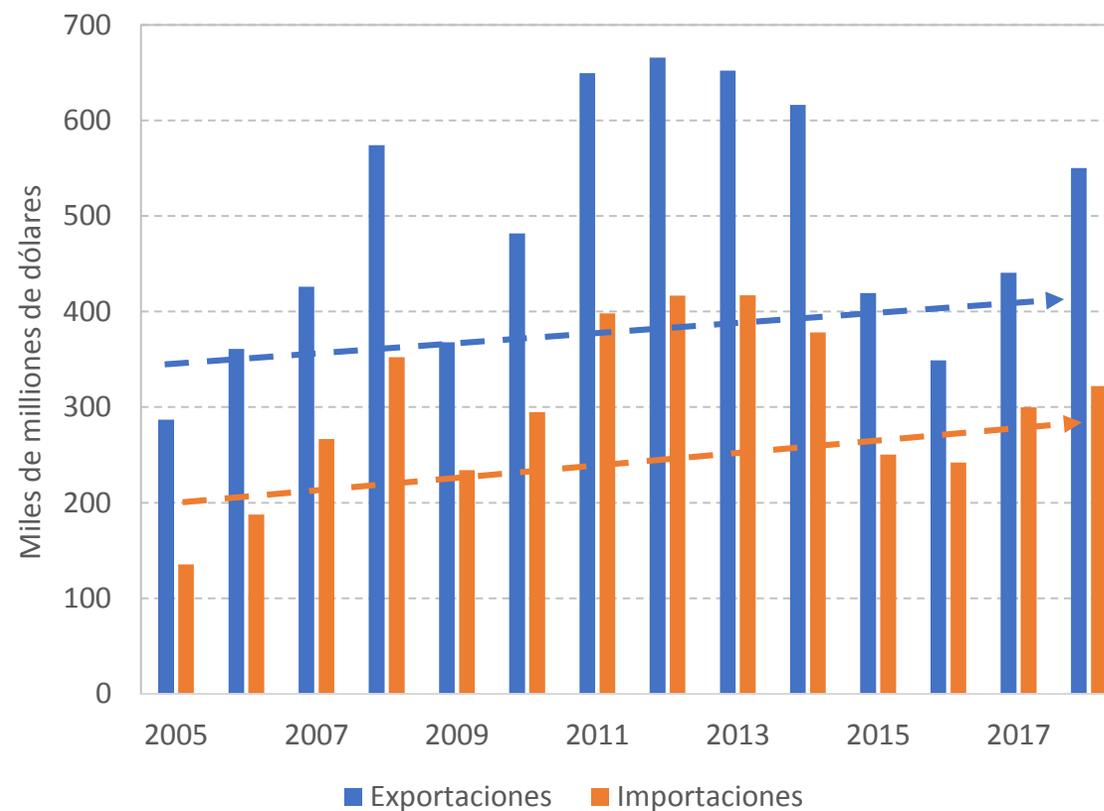
Tendencias de mediano-largo plazo

ALyC y UEEA: Exportaciones e importaciones, 2005-2018
(En miles de millones de dólares)

América Latina y el Caribe



Unión Económica Euroasiática





Las relaciones entre América Latina y el Caribe y la Unión Económica Euroasiática

Flujos de comercio

En 2018, las exportaciones de la UEEA a ALC alcanzaron los 8.494 millones de dólares

Los principales productos exportados fueron:

- Abonos (37,9%)
- Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero (19,3%)
- Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (20,5%)

En 2018, las exportaciones de ALC a la UEEA alcanzaron los 6.026 millones de dólares

Los principales productos exportados fueron:

- Carne de ganado bovino (18,9%)
- Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas)(16,8%)
- Semillas y frutos oleaginosos del tipo utilizado para la extracción de aceites vegetales fijos (14%)

Exportaciones por país:

Brasil (30,2%)
Chile(15,6%)
Ecuador (14,4%)
Argentina (13,7%)
Paraguay (13,1%)
México (5,8%)

Importaciones por país:

Brasil (49,5%)
México (24,5%)
Argentina (6,8%)
Perú (5,5%)

Exportaciones por país:

Federación de Rusia (89,2%)
Bielorrusia (10%)
Kazajstán (0,8%)

Importaciones por país:

Federación de Rusia (91,4%)
Bielorrusia (4,3%)
Kazajstán (3%)
Armenia (1,1%)
Kirguistán (0,2%)

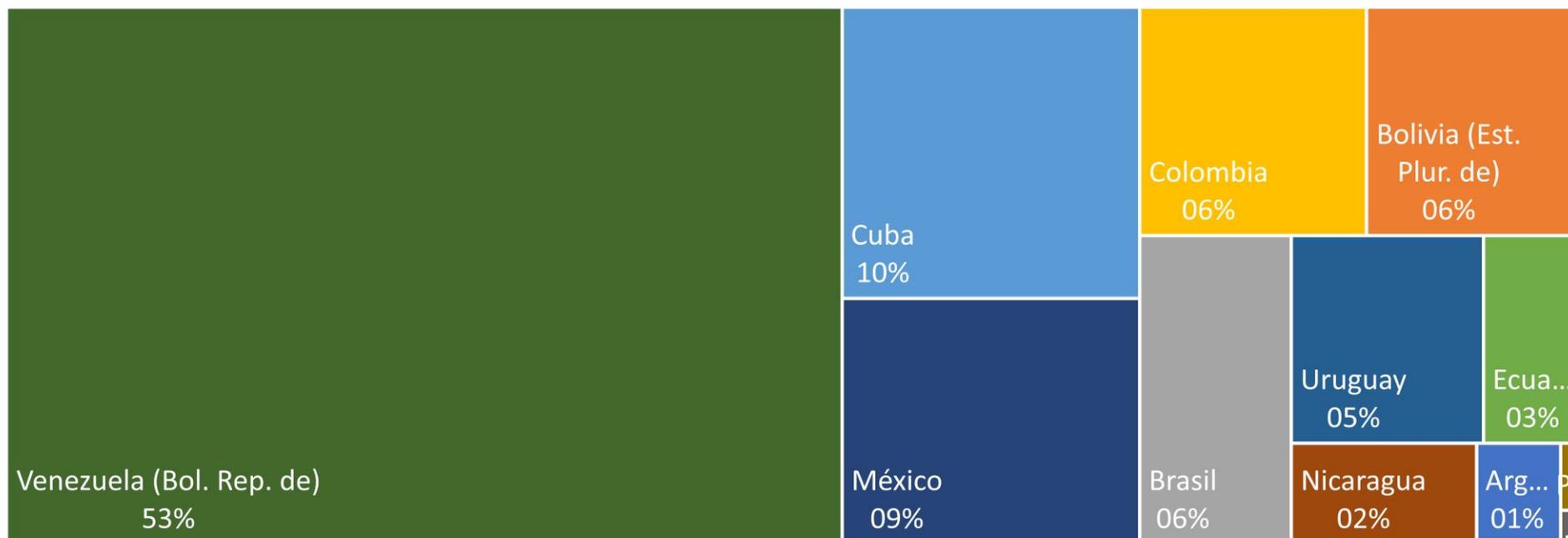
Flujos de inversión

- Cifras de IED no son muy claras
- El uso de terceros países (Países Bajos, Islas Caimán) oscurece las cifras exactas
- Por confidencialidad, países con flujos menores no son reportados
- En unos países caribeños han registrado ingresos grandes de Rusia, por el programa de *Ciudadanía por Inversión* (esp: San Kitts y Nevis)
- Hecho es que la IED entre ALyC y EUUA es menor
- Por ejemplo, en 2018, la inversión extranjera directa de la Federación de Rusia en México fue de 3,1 millones de dólares (0,1% de la total recibida) según la Secretaría de Economía de México

Información de anuncios de inversión

- De 2003 a Agosto de 2018 se anunciaron inversiones de la UEEA en ALyC por 11.200 millones de dólares.
- Anuncios de inversiones por país (en valor):

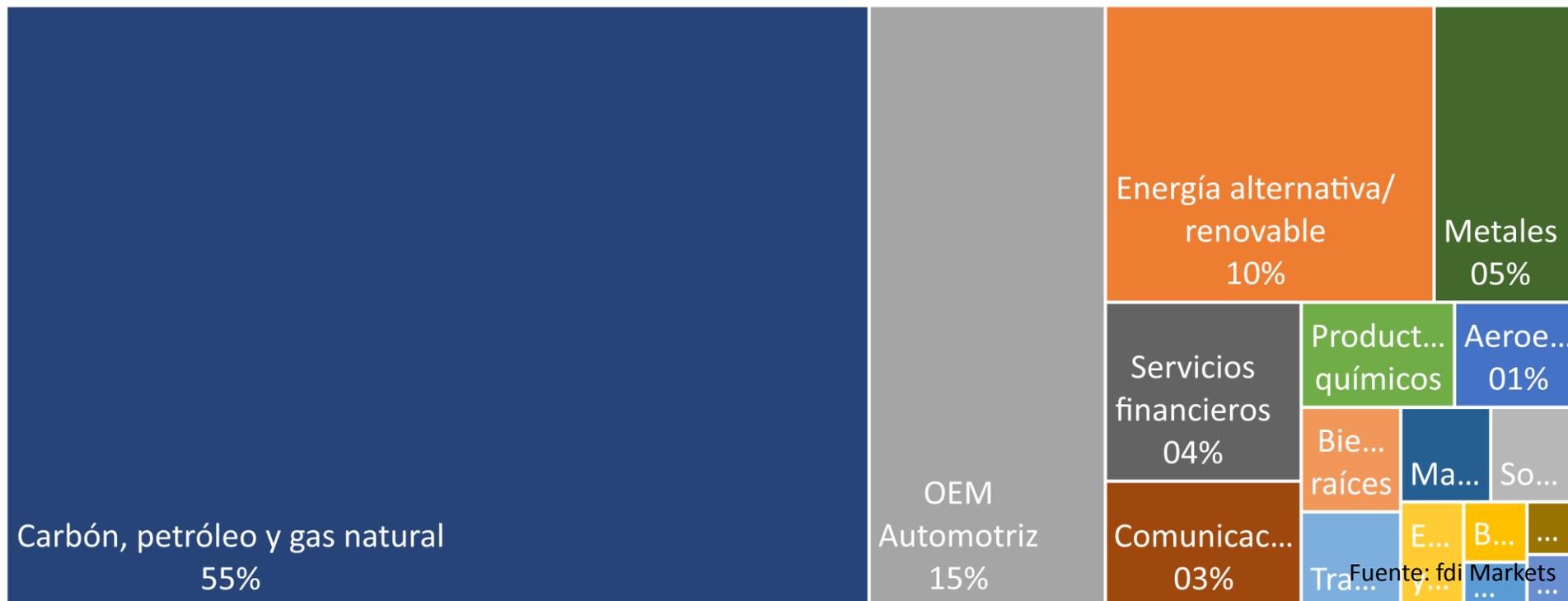
*América Latina y el Caribe: Proyectos anunciados de IED con origen en la UEEA por país de destino, 2003-2018
(En porcentajes)*



Información de anuncios de inversión

- Por sector:

*América Latina y el Caribe: Proyectos anunciados de IED con origen en la UEEA por sector de destino, 2003-2018
(En porcentajes)*



Fuente: fdi Markets

Memorándum de Cooperación Económica y Comercial entre UEEA y el Mercosur



Miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela
Miembros asociados: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam
Observadores: México y Nueva Zelanda

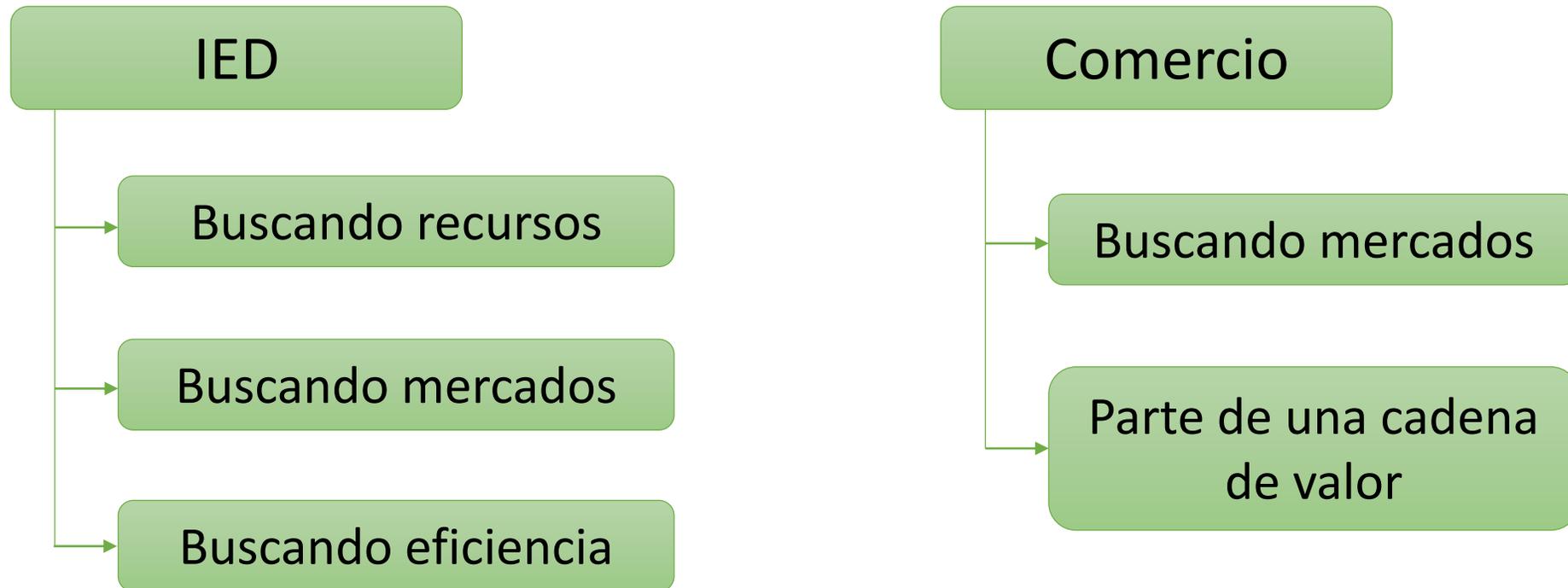
El 17 diciembre de 2018 se firmó el Memorándum de Cooperación Económica y Comercial entre el MERCOSUR y la Unión Económica Euroasiática (UEEA).

“En forma conjunta, el MERCOSUR y la UEE totalizan más del 6,5% del PIB mundial, son economías con un alto índice de complementariedad y mercados atractivos para ambas partes. La celebración de este Memorándum [...] es visto como el inicio de una futura relación que permita una mejora en los términos de intercambio, una diversificación de mercados y productos de las exportaciones y un creciente espacio de oportunidades comerciales.”



La relación comercial: ejemplos de éxito

División tradicional de las relaciones comerciales



Estado actual: IED en búsqueda de recursos



Gazprom (Rus):

- Proyectos en Bolivia (Incahuasi), Argentina (Vaca Muerta), Venezuela (con PdVSA)

Rosneft (Rus):

- Proyectos en Brasil, Cuba y Venezuela

UC Rusal (Rus):

- Minas en Guyana, Jamaica y refinería en Jamaica



Parece que hay pocos ejemplos de empresas latinoamericanas que buscan recursos en la UEEA

Estado actual: IED en búsqueda de mercados



Softline (Rus):

- Oficinas de venta de productos de software en 18 países en ALyC

Geropharm (Rus):

- Fábrica de insulina en Venezuela para exportar regionalmente

Tetrattech (Kaz):

- Proyectos de energía renovable, agua sana, entre otros, en Brasil, Colombia y Haití

América Móvil (Mex):

- Activo en Bielorrusia vía su sucursal A1

CEMEX (Mex):

- Activo en el mercado Ruso vía su planta en Letonia

Gruma (Mex):

- Entró al mercado de Rusia en 2011 con la compra de la marca *Delicados* pionera en el desarrollo de la categoría de tortillas y tortilla chips



Estado actual: IED en búsqueda de eficiencia



Parece que tanto para ALyC como para la UEEA, la IED de búsqueda de eficiencia no es atractiva.

- De otros países, se considera México como opción atractiva de plataforma de exportaciones al Mercado norteamericano
- Para inversionistas latinoamericanos, hay opciones más atractivos con mejor acceso a mercados internacionales o con precios disminuidos.



Estado actual: ejemplos de comercio



Gurtam (Bie):

- Cuenta con oficinas de venta en ALyC y exporta directamente

Sukhoi (Rus):

- Venta de aviones (ej: a Interjet en México)

Kaspersky Lab, Spirit DSP y otros (Rus):

- Exportación de software que no requiere mucha infraestructura física local

Embraer (Bra):

- Venta de aviones (ej: a Air Astana en Kazajstán)



Aurora Alimentos, Minerva Foods (Bra):

- Exportación de productos de carne

Grupo Omnilife (Mex):

- Activo con oficinas de venta en Rusia

¿Dónde están las multilatinas?

- Multilatinas tienden a tener un enfoque regional con poco compromiso fuera de la región
- A nivel regional ya tienen acceso a gran rango de mercados
- Fuera de la región el enfoque principal es con los Estados Unidos (y en menor grado, con la Unión Europea)
- América Latina y el Caribe contiene pocos *Global Brands*

Solo tres* empresas latinoamericanas parecen en el top-100 de *Forbes Global 2000*:

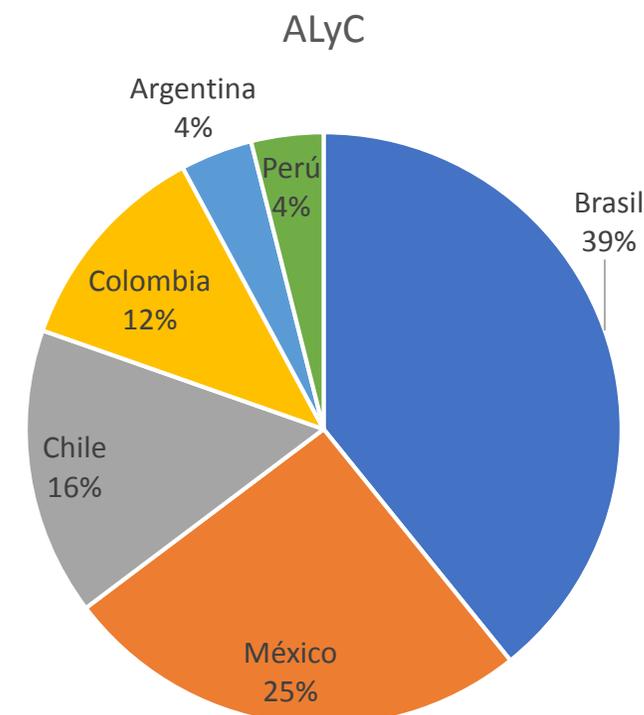
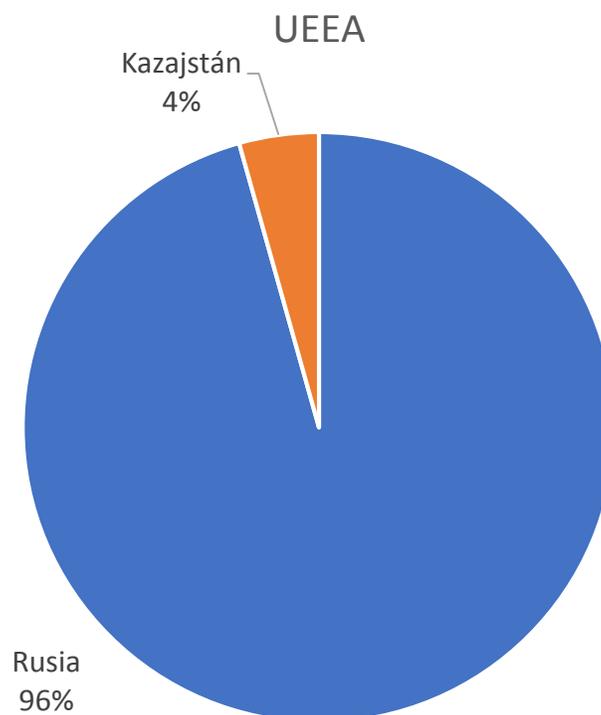
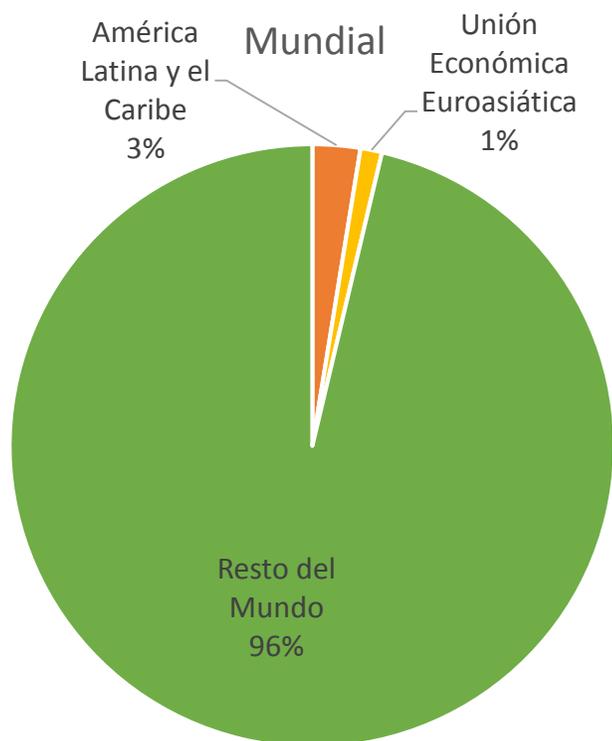
- Petrobras (#50)
 - Itaú Unibanco Holding (#58)
 - Banco Bradesco (#68)
- Las tres tienen su origen en Brasil y únicamente Petrobras tiene actividades fuera de las Américas

* La UEEA tiene cuatro empresas en el top-100, todas rusas

Las empresas más grandes de ALyC

Ráaking	Ráaking global	Empresa	Sector	Origen
1	50	Petrobras	Petróleo	Brasil
2	58	Itaú Unibanco Holding	Financiero	Brasil
3	68	Banco Bradesco	Financiero	Brasil
4	139	Vale	Minería	Brasil
5	154	Banco de Brasil	Financiero	Brasil
6	189	América Móvil	Telecomunicaciones	México
7	300	Ecopetrol	Petróleo	Colombia
8	429	FEMSA	Bebidas	México
9	473	Banorte	Financiero	México
10	594	Grupo México	Minería/Sidurergia	México

Distribución de grandes empresas mundiales





Oportunidades para ambos lados

Oportunidades comerciales en ALyC

- 
- A stylized map of Latin America, including Mexico, Central America, and South America, rendered in a dark teal color with white outlines for country borders.
- ALyC ofrece más que sólo recursos naturales
 - Es un mercado grande de renta media
 - También ofrece oportunidades como plataforma de exportación

Sectores específicos:

- Servicios digitales: una fortaleza para Rusia, ya que cuenta con un mercado activo (Softline, Kaspersky Lab, etc)
- Maquinaria/autopartes: con la instalación en México, se entra en el T-MEC automáticamente
- Energía renovable: Muchas partes de ALyC se enfocan en aumentar la generación de energía renovable

Oportunidades comerciales en UEEA



- Hasta ahora, los grandes productores de ALyC de recursos naturales no han entrado al mercado de la UEEA
- Es un mercado grande e integrado
- Con la disminución del valor del rublo, puede ser atractivo invertir en este momento

Sectores específicos:

- Turismo: Especialmente para México y el Caribe puede ser interesante
- Recursos naturales: Multilatinas tienen experiencia amplia para explorar recursos en circunstancias complicadas
- Comercio: Un mercado con gran potencial en que las comercializadoras multilatinas podrían tener oportunidades (Cencosud, Falebella, Unicomer)



Conclusiones

Conclusiones

- La relación comercial entre ALyC y la UEEA es de poca intensidad en este momento, con un enfoque principal en la extracción de recursos naturales
- Sin embargo, existen oportunidades comerciales de potencial interés para ambos lados
- Esta relación Sur-Sur es interesante como alternativa para las relaciones complicadas que las dos regiones tienen con sus socios en la UE y los EEUU
- Los dos socios pueden ser mercados interesantes no sólo para las empresas grandes, sino también para las MIPYMEs