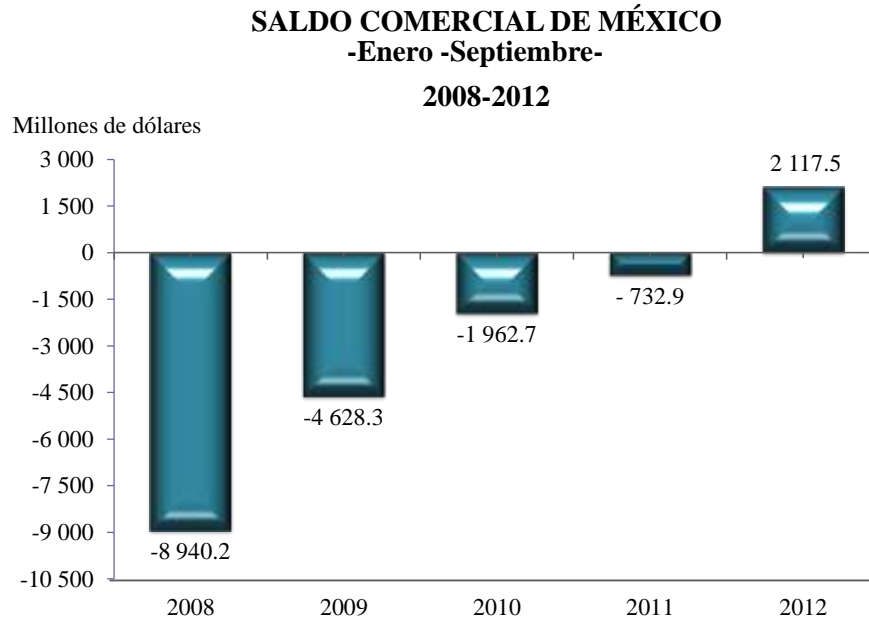


En los primeros nueve meses de este año el saldo de la balanza comercial de mercancías de México fue superavitario en 2 mil 117.5 millones de dólares.



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS DE MÉXICO
-Millones de dólares-

Concepto	2011	2012				
		Jun	Jul	Ago	Sep*	Ene-Sep*
Exportaciones Totales	349 375	30 259	30 277	31 663	29 304	275 380
Petroteras	56 385	3 636	3 743	4 817	4 601	40 254
No petroteras	292 990	26 623	26 534	26 846	24 703	235 126
Importaciones Totales	350 843	29 658	30 704	32 642	29 070	273 263
Petroteras	42 704	3 034	3 210	3 591	2 987	30 454
No petroteras	308 139	26 624	27 494	29 051	26 083	242 809
Balanza Comercial Total	-1 468	601	-427	-979	234	2 117
Petroteras	13 681	602	533	1 226	1 614	9 800
No petroteras	-15 149	-1	-960	-2 205	-1 380	-7 683

*Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

El valor de las exportaciones petroleras en septiembre de 2012 fue de 4 mil 600.6 millones de dólares. Esta cifra se integró de ventas de petróleo crudo¹ por 4 mil 128.1

¹ Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S. A. de C. V., que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

millones de dólares y de exportaciones de otros productos petroleros por 472.5 millones dólares. En el mes de referencia, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación se situó en 102.78 dólares por barril, nivel superior en 1.11 dólares al observado en agosto del presente año y en 2.68 dólares respecto al de septiembre de 2011. En cuanto al volumen de crudo exportado, éste se ubicó en el noveno mes de 2012 en 1.339 millones de barriles diarios, dato menor al de 1.347 millones de barriles diarios mostrado en el mes previo, pero mayor al de 1.242 millones de barriles diarios registrado en septiembre de un año antes.

Exportaciones Totales de Mercancías

El valor de las exportaciones de mercancías en septiembre pasado alcanzó 29 mil 303.4 millones de dólares, monto superior en 1.8% al reportado en igual mes de 2011. Dicha tasa resultó de alzas anuales de 1.2% en las exportaciones no petroleras y de 5.4% en las petroleras. A su vez, el crecimiento de las exportaciones no petroleras se originó de la combinación de un incremento de 2.3% en las dirigidas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica y de una disminución de 2.4% en las canalizadas al resto del mundo.



* Cifras oportunas para septiembre de 2012.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

EXPORTACIONES NO PETROLERAS A DISTINTOS MERCADOS

Concepto	Estructura %	Variación porcentual anual					
		2011	2012				
	Ene-Sep 2012*		Jun	Jul	Ago	Sep*	Ene-Sep*
Total	100.00	14.1	5.0	13.7	1.1	1.2	8.1
Estados Unidos de Norteamérica	77.73	12.1	3.7	15.0	-0.1	2.3	7.4
Automotriz	21.76	17.0	13.3	26.1	10.2	0.7	12.6
Otras	55.97	10.4	0.1	11.1	-3.7	3.0	5.5
Resto del Mundo	22.27	21.8	9.9	9.1	5.4	-2.4	10.8
Automotriz	5.99	43.3	16.7	-2.1	-0.6	-9.4	11.6
Otras	16.28	15.3	7.4	13.4	7.6	0.5	10.5

*Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

Exportaciones por Tipo de Mercancía

En el mes que se reporta, las exportaciones de productos manufacturados mostraron un incremento anual de 1%. A su interior, los crecimientos más significativos se observaron en las exportaciones de equipo profesional y científico (6%), de alimentos, bebidas y tabaco (5.3%) y de maquinaria para la industria (5.1%). Por su parte, las

exportaciones de productos de la industria automotriz se contrajeron 1.7% a tasa anual, cifra que se derivó de un avance anual de 0.7% en las exportaciones canalizadas a Estados Unidos de Norteamérica y de una caída de 9.4% en las dirigidas a otros mercados del exterior.

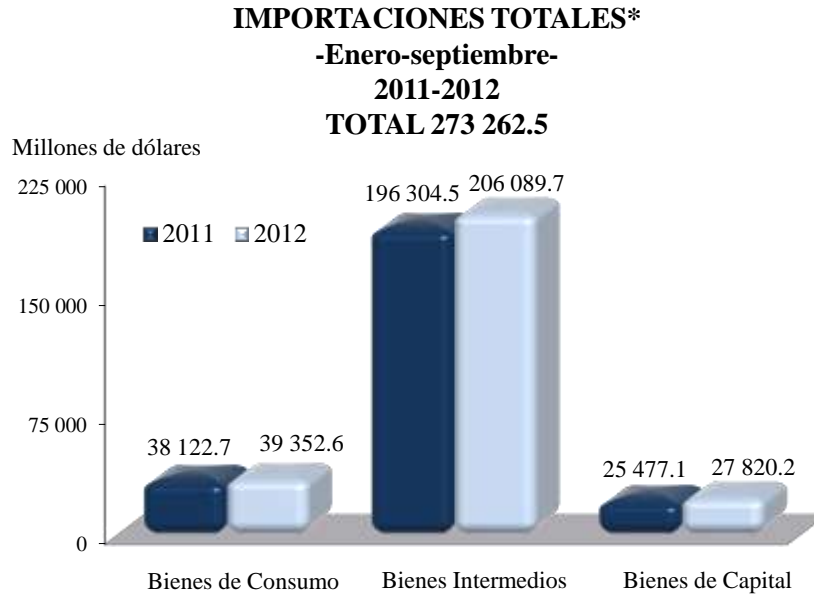
En septiembre de 2012, el valor de las exportaciones agropecuarias y pesqueras sumó 566.0 millones de dólares, monto que significó una baja de 3.8% a tasa anual. Las reducciones más importantes se registraron en las exportaciones de jitomates (39%), de pimientos (35.2%), de pescados y moluscos (25.1%), de café (8.4%) y de aguacates (6.6%). En contraste, se dieron alzas en las exportaciones de ganado vacuno (15.6%) y de legumbres y hortalizas frescas (3.2%). En cuanto a las exportaciones extractivas, éstas se ubicaron en 551.1 millones de dólares en el mes en cuestión, con una tasa de 17 por ciento.

Estructura de las Exportaciones

La estructura del valor de las exportaciones de mercancías en el período enero-septiembre de 2012 fue la siguiente: bienes manufacturados 81%, productos petroleros 14.6%, bienes agropecuarios 3.1% y productos extractivos no petroleros 1.3 por ciento.

Importaciones Totales de Mercancías

El valor de las importaciones de mercancías en el noveno mes del año resultó de 29 mil 69.6 millones de dólares, lo que significó una reducción anual de 5.1 por ciento.



* Cifras oportunas para septiembre de 2012.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

Importaciones por Tipo de Bien

En lo que corresponde a las importaciones de bienes intermedios, éstas se situaron en 21 mil 806.8 millones de dólares, para una contracción de 4.2% con relación a las observadas en septiembre de 2011. Esta tasa reflejó retrocesos de 1.4% en las importaciones de productos intermedios no petroleros y de 28.5% en las de los petroleros. Asimismo, en septiembre del presente año, las importaciones de bienes de consumo alcanzaron 4 mil 264.0 millones de dólares, lo cual representa una caída anual de 14.6%. Dicha variación se derivó de descensos de 3.8% en las importaciones de bienes de consumo no petroleros y de 32.3% en las de los petroleros (gasolina y gas butano y propano).

Por su parte, en septiembre pasado, se importaron bienes de capital por 2 mil 998.7 millones de dólares, nivel superior en 4.1% al mostrado en igual mes de 2011.

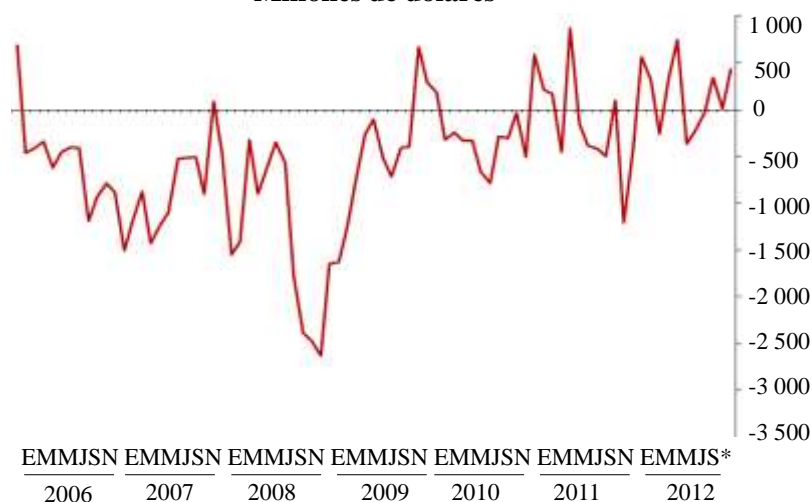
Estructura de las Importaciones

La estructura del valor de las importaciones de mercancías en el período enero-septiembre de 2012 fue la siguiente: bienes de uso intermedio 75.4%, bienes de consumo 14.4% y bienes de capital 10.2 por ciento.

Cifras ajustadas por estacionalidad

Con cifras desestacionalizadas, en el noveno mes de este año la balanza comercial registró un superávit de 437 millones de dólares, mismo que se compara con el superávit de 13 millones de dólares reportado en el mes anterior. El cambio en el saldo comercial desestacionalizado entre agosto y septiembre del presente año se derivó de una reducción del déficit de productos no petroleros, que pasó de 1 mil 489 millones de dólares en agosto a 1 mil 152 millones de dólares en septiembre de 2012, y de un aumento del superávit de productos petroleros, de 1 mil 502 millones de dólares a 1 mil 589 millones de dólares, en esa misma comparación.

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS
-Serie desestacionalizada-
Millones de dólares

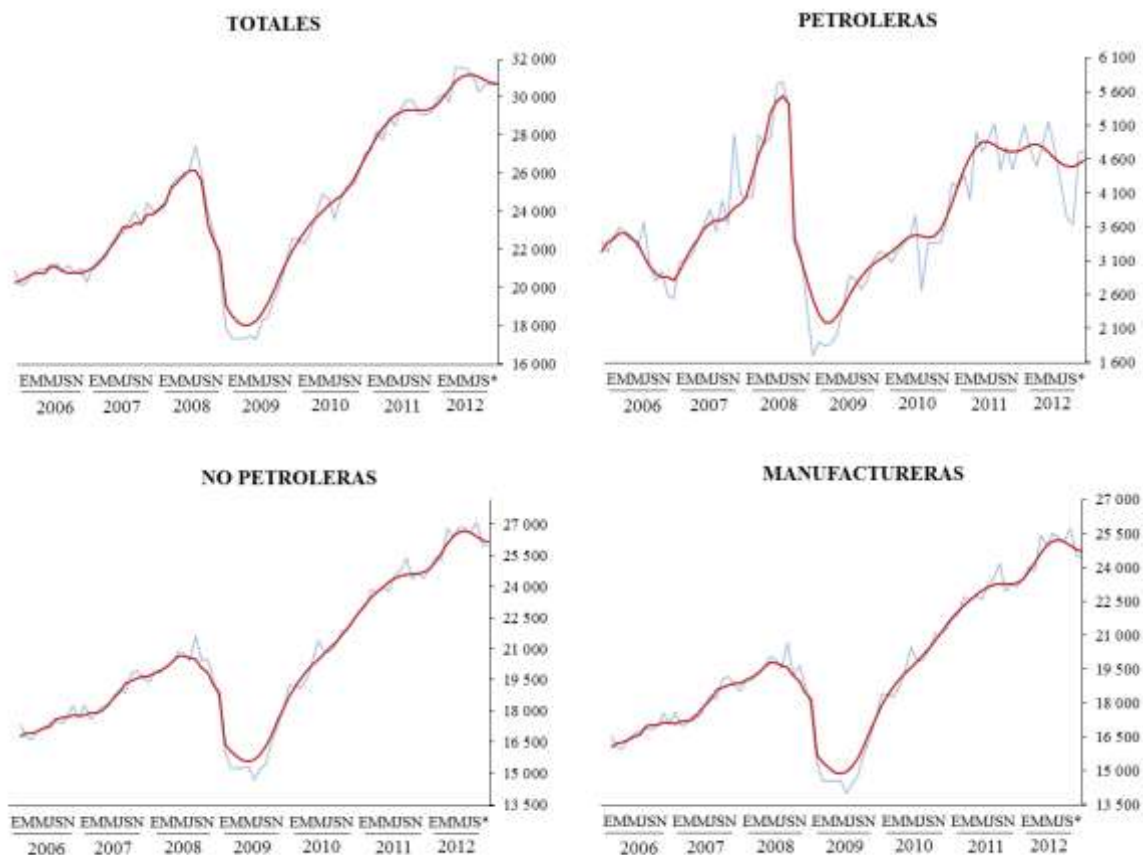


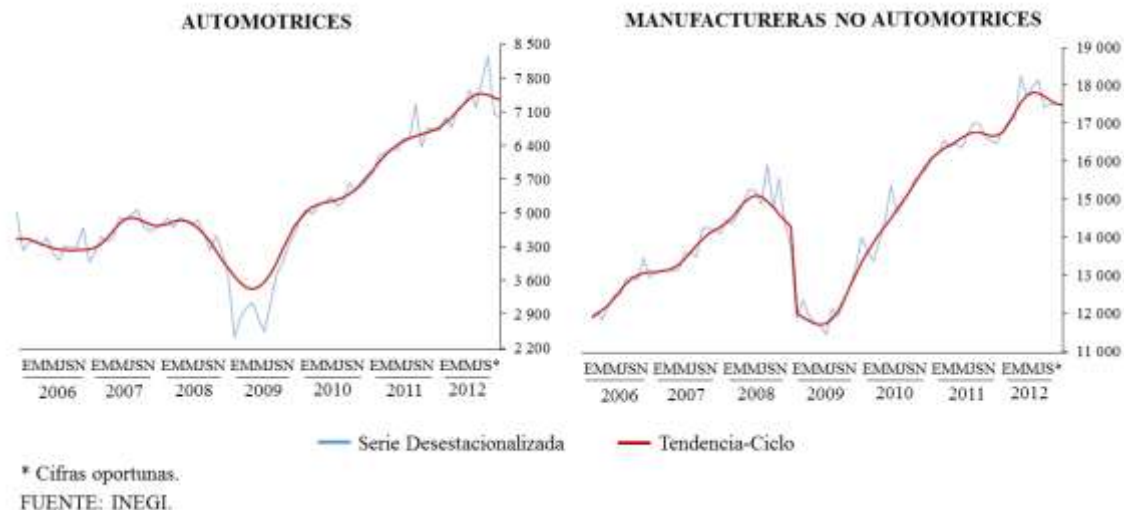
* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

En septiembre de 2012, las exportaciones totales desestacionalizadas mostraron una reducción mensual de 0.05%. Este comportamiento fue resultado neto de una disminución de 0.09% en las exportaciones no petroleras y de un incremento de 0.13% en las petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las manufactureras presentaron una contracción mensual de 0.33%. A su vez, esa cifra reflejó caídas de 0.80% en las exportaciones de productos automotrices y de 0.14% en las del resto de productos manufactureros.

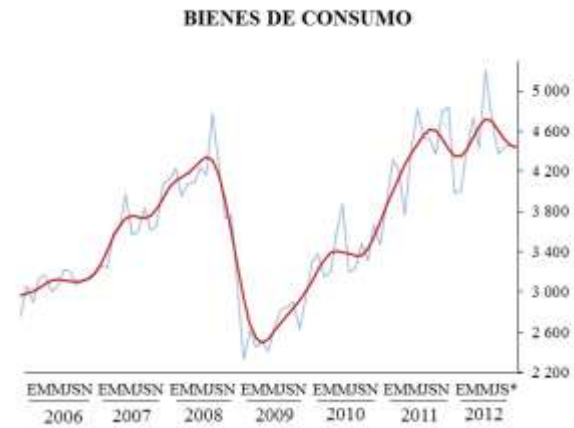
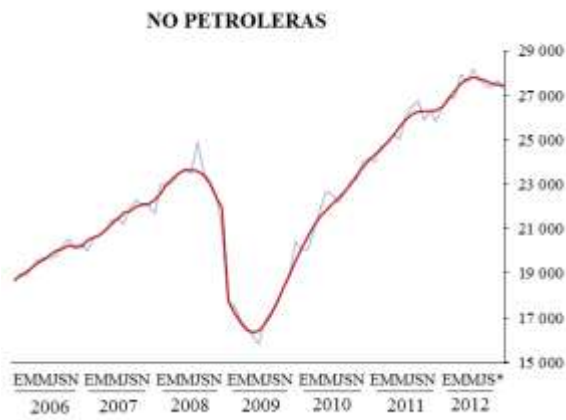
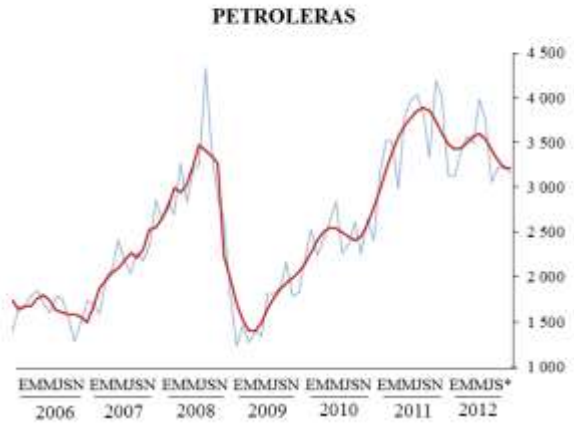
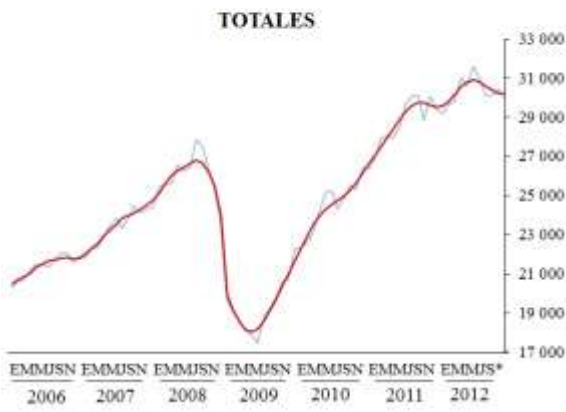
EXPORTACIONES DE MERCANCIAS
Series desestacionalizadas y de tendencias-ciclo
-Millones de dólares-





Con cifras desestacionalizadas, en el noveno mes del año, las importaciones totales de mercancías registraron una reducción mensual de 1.44%. Dicha variación fue reflejo de disminuciones de 2.54% en las importaciones petroleras y de 1.31% en las no petroleras. Por tipo de bien, se observaron caídas mensuales de 0.46% en las importaciones de bienes de consumo (aumento de 0.34% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros), de 1.76% en las de bienes de uso intermedio (descenso de 1.67% en el caso de las de bienes intermedios no petroleros) y de 0.44% en las de bienes de capital.

IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS
 Series desestacionalizadas y de tendencias-ciclo
 -Millones de dólares-



* Cifras oportunas.
 FUENTE: INEGI.

— Serie Desestacionalizada

— Tendencia-Ciclo

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
Enero-Septiembre
2010-2012
- Millones de dólares -

Concepto	2010 (a)	2011 (b)	2012 (c)	Variación % (c/b)	Estructura % 2012
SALDO COMERCIAL (Incluye maquila)	-1 962.7	-732.9	2 117.5	S.S	
EXPORTACIONES TOTALES	216 827.9	259 171.4	275 380.0	6.3	100.0
Petroleras	29 538.8	41 669.6	40 253.6	-3.4	14.62
No petroleras	187 289.0	217 501.8	235 126.4	8.1	85.38
Agropecuarias	6 358.8	7 617.2	8 385.2	10.1	3.04
Extractivas	1 676.3	2 998.3	3 696.4	23.3	1.34
Manufactureras	179 254.0	206 886.4	223 044.8	7.8	81.00
IMPORTACIONES TOTALES	218 790.6	259 904.3	273 262.5	5.1	100.0
Bienes de consumo	29 429.9	38 122.7	39 352.6	3.2	14.40
Bienes intermedios	167 869.0	196 304.5	206 089.7	5.0	75.42
Bienes de capital	21 491.8	25 477.1	27 820.2	9.2	10.18

Nota: Debido al redondeo, la suma de los parciales puede no coincidir con el total.

S.S = Sin significado.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información revisada del Banco de México (Banxico).

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/balopbol.pdf>

Balanza de Pagos en el Tercer Trimestre de 2012² (Banxico)

El 23 de noviembre de 2012, el Banco de México (Banxico) dio a conocer *La Balanza de Pagos en el Tercer Trimestre de 2012*. A continuación se presenta la información.

En el tercer trimestre de 2012, la reserva internacional bruta del Banco de México registró un aumento de 2 mil 869 millones de dólares.³ Así, al cierre de septiembre del presente año el saldo de dicha reserva se situó en 165 mil 590 millones de dólares. El incremento de la reserva internacional bruta se derivó de un déficit en la cuenta corriente por 3 mil 662 millones de dólares; un superávit en la cuenta financiera por 14 mil 845 millones de dólares; y un flujo negativo de 9 mil 27 millones de dólares en el renglón de errores y omisiones.⁴

Durante el trimestre que se reporta, las acciones anunciadas por parte de los bancos centrales de las principales economías avanzadas contribuyeron a mejorar las condiciones en los mercados financieros internacionales, dando lugar a una reducción en las primas de riesgo. En la mayoría de las economías emergentes, este entorno se reflejó en una moderada apreciación de sus divisas frente al dólar. Ello, en parte, como respuesta a un repunte del flujo de capitales hacia estos mercados.

² El presente comunicado de la Balanza de Pagos, al igual que ha ocurrido con los comunicados de períodos previos, incorpora revisiones de cifras de algunos renglones de dicha balanza. Tales ajustes se originan por el proceso continuo de incorporación de información adicional a las estadísticas. Las principales revisiones se efectuaron en los renglones de activos de la cuenta de otra inversión, de pasivos del sector privado, de inversión directa y de utilidades remitidas y reinvertidas. Asimismo, el saldo de la cuenta de errores y omisiones del tercer trimestre de 2012 que se reporta en este comunicado puede llegar a revisarse en publicaciones futuras de la balanza de pagos, a medida que se disponga de mayor información acerca de diversos componentes de dicha balanza, como pueden ser las variaciones en el monto de los depósitos de mexicanos en el exterior y los flujos de Inversión Extranjera Directa al país, entre otros conceptos sujetos a revisión posterior.

³ Semanalmente el Banco de México reporta el saldo de la reserva internacional neta, el cual al cierre de septiembre de 2012 alcanzó 161 mil 882 millones de dólares. En contraste, siguiendo los lineamientos del Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, en la estadística de la balanza de pagos descrita en este comunicado se reporta la variación y el saldo de la reserva internacional bruta la cual, a diferencia de la reserva internacional neta, sí incluye los pasivos de corto plazo del Banco de México.

⁴ Además del impacto de las cuentas antes mencionadas, la variación de la reserva internacional bruta de 2 mil 869 millones de dólares incluye también el efecto de un cambio positivo por valoración de 713 millones de dólares.

En este contexto, el saldo real del ahorro financiero de la economía mantuvo su tendencia de crecimiento, reflejo de la entrada de recursos del exterior por parte de no residentes y de una moderación en el ritmo de expansión del ahorro financiero de residentes. El incremento del ahorro financiero de no residentes ha estado explicado, entre otros factores, por la búsqueda de rendimientos por parte de los inversionistas externos que enfrentan un entorno de laxitud monetaria en los países avanzados. Adicionalmente, la fortaleza del marco macroeconómico del país con relación al de otras economías fue otro factor que ha apoyado la canalización de recursos del exterior a la adquisición de instrumentos financieros internos, particularmente títulos de deuda gubernamental de mediano y largo plazos.

En el tercer trimestre de 2012, la cuenta corriente de la balanza de pagos mostró un saldo deficitario de 3 mil 662 millones de dólares. Este saldo fue resultado neto de déficit en la balanza de bienes y servicios de 5 mil 205 millones de dólares y en la de renta de 3 mil 950 millones de dólares, y de un superávit en la balanza de transferencias de 5 mil 493 millones de dólares.

Al interior de la cuenta corriente, la balanza de bienes y servicios mostró un déficit de 5 mil 205 millones de dólares, mismo que provino de saldos negativos de 4 mil 116 millones de dólares en la balanza de servicios y de 1 mil 89 millones de dólares en la de bienes. Esta última cifra se derivó de la combinación de un déficit de 1 mil 173 millones de dólares en la balanza de mercancías y de un superávit de 84 millones de dólares en la de bienes adquiridos en puertos por medios de transporte.

El déficit de 1 mil 173 millones de dólares que registró la balanza de mercancías en el tercer trimestre de 2012 se compara con el de 3 mil 880 millones de dólares que mostró en igual período de 2011. Dicho cambio fue resultado de una disminución en el déficit de la balanza de productos no petroleros, el cual pasó de 5 mil 848 millones de dólares en el tercer trimestre de 2011 a 4 mil 545 millones de dólares en igual

período de 2012, y de un aumento en el superávit de la balanza de productos petroleros, que pasó de 1 mil 968 millones de dólares a 3 mil 372 millones de dólares, en la misma comparación.

En el tercer trimestre de 2012, el valor de las exportaciones de mercancías fue de 91 mil 243 millones de dólares, monto que significó un aumento de 3.6% a tasa anual. Por su parte, el valor de las importaciones de mercancías en el trimestre que se reporta fue de 92 mil 416 millones de dólares, lo cual representó un incremento anual de 0.5 por ciento.

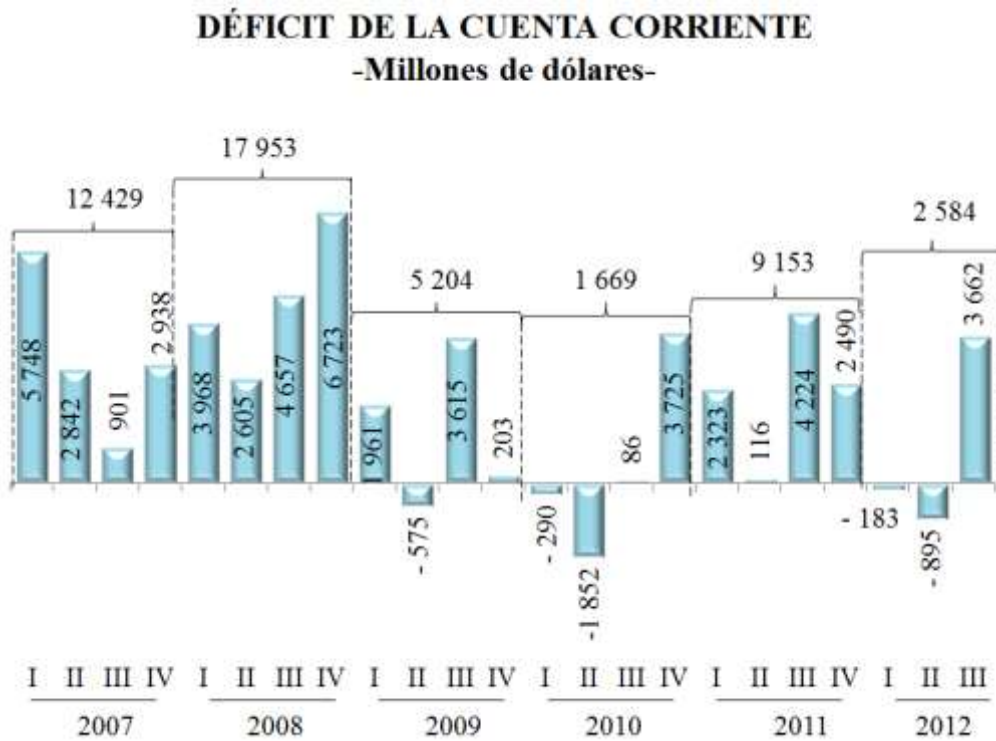
La balanza de servicios registró un déficit de 4 mil 116 millones de dólares en el tercer trimestre del presente año, el cual se derivó de ingresos por 3 mil 509 millones de dólares (aumento anual de 5.2%) y de egresos por 7 mil 625 millones de dólares (disminución anual de 5.0%). En particular, el saldo de la cuenta de viajeros internacionales registró un superávit de 518 millones de dólares, resultado de ingresos por 2 mil 733 millones de dólares (incremento anual de 6.3%) y de egresos por 2 mil 215 millones de dólares (aumento anual de 9.3 por ciento).

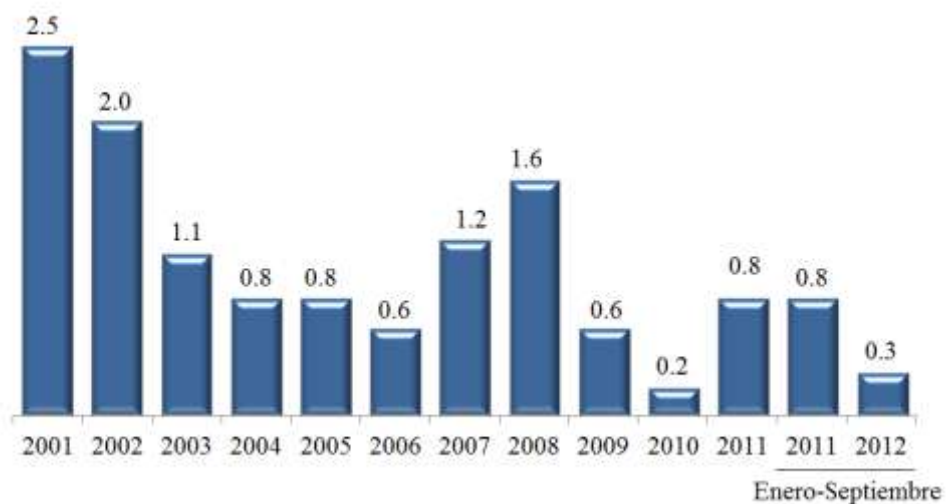
En el trimestre que se reporta, la balanza de renta mostró un déficit de 3 mil 950 millones de dólares, el cual se derivó de ingresos por 1 mil 546 millones de dólares (disminución anual de 39.8%) y de egresos por 5 mil 496 millones de dólares (aumento anual de 23.0%). En particular, el pago neto por intereses al exterior en el tercer trimestre de 2012 fue de 3 mil 244 millones de dólares, cifra 17.4% superior a la observada en el mismo período de 2011.

El ingreso por remesas familiares fue de 5 mil 411 millones de dólares durante julio-septiembre del presente año, monto inferior en 11.8% al observado en igual período de 2011.

En el tercer trimestre de 2012, la cuenta financiera de la balanza de pagos registró un superávit de 14 mil 845 millones de dólares. Este saldo fue resultado de ingresos netos por 2 mil 285 millones de dólares en la cuenta de inversión directa (ingreso de 3 mil 576 millones de dólares por inversión extranjera directa captada por México y egresos por 1 mil 291 millones de dólares por inversiones de mexicanos en el exterior); de una entrada neta de 23 mil 103 millones de dólares en la cuenta de inversión de cartera; y de salidas netas de 10 mil 543 millones de dólares en la cuenta de otra inversión.

La cuenta corriente de la balanza de pagos registró un saldo deficitario de 3 mil 662 millones de dólares en el tercer trimestre de 2012, monto que se derivó de la combinación de déficit en la balanza de bienes y servicios (5 mil 205 millones de dólares) y en la de renta (3 mil 950 millones de dólares), y de un superávit en la balanza de transferencias (5 mil 493 millones).



-Como Proporción del PIB-

FUENTE: Banco de México.

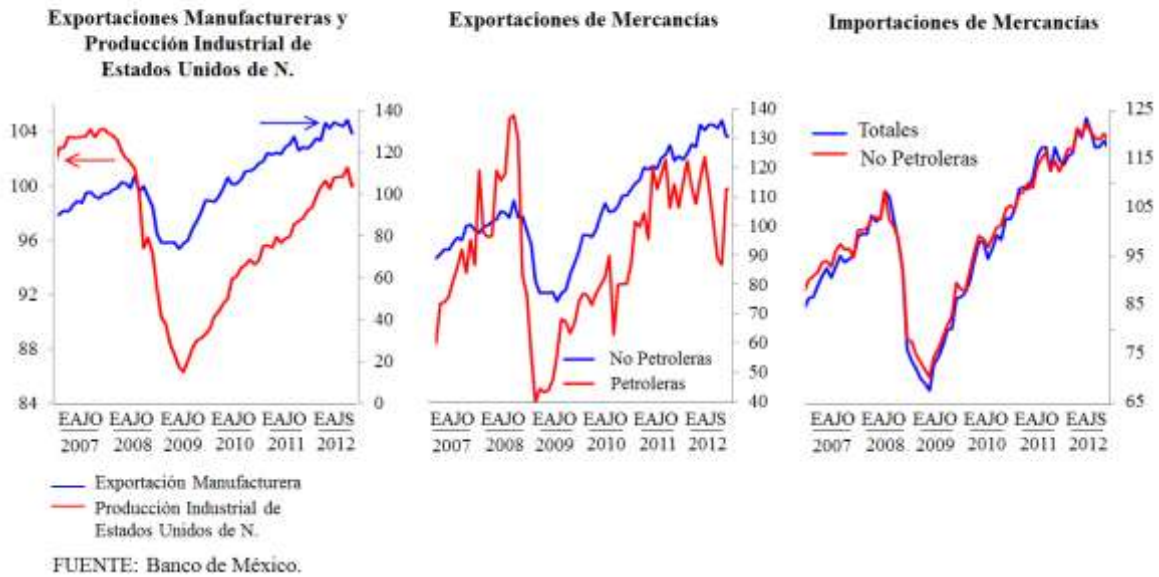
CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS**-Millones de dólares-**

	2011		2012			
	Anual	Ene-Sep	I Trim	II Trim	III Trim	Ene-Sep
Cuenta Corriente	-9 153	-6 663	183	895	-3 662	-2 584
Balanza de Bienes y Servicios	-15 402	-11 155	-286	-1 663	-5 205	-7 154
Bienes	-1 172	-488	1 903	1 611	-1 089	2 425
Mercancías	-1 468	-733	1 765	1 525	-1 173	2 117
Exportaciones	349 375	259 171	89 671	94 466	91 243	275 380
Importaciones	350 843	259 904	87 906	92 941	92 416	273 263
Adquiridos en puerto por medios de transporte	296	245	138	86	84	308
Servicios	-14 230	-10 667	-2 189	-3 274	-4 116	-9 579
Balanza de Renta	-16 726	-12 932	-4 888	-3 993	-3 950	-12 831
Balanza de Transferencias	22 975	17 424	5 357	6 551	5 493	17 401
Balanza de Mercancías Petroleras	13 681	8 912	4 305	2 123	3 372	9 800
Balanza de Mercancías No Petroleras	-15 149	-9 645	-2 540	-598	-4 545	-7 683

FUENTE: Banco de México.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS

-Datos desestacionalizados: índices 2008=100-



En el tercer trimestre del año en curso, la balanza de bienes y servicios mostró un déficit de 5 mil 205 millones de dólares, monto que se originó de saldos deficitarios de 4 mil 116 millones de dólares en la balanza de servicios y de 1 mil 89 millones de dólares en la balanza de bienes. Este resultado, a su vez, se derivó de un déficit de 1 mil 173 millones de dólares en la balanza de mercancías y de un superávit de 84 millones de dólares en la correspondiente a los bienes adquiridos en puertos por medios de transporte. El déficit de la balanza de mercancías en el período julio-septiembre de 2012 fue resultado de exportaciones por 91 mil 243 millones de dólares y de importaciones por 92 mil 416 millones de dólares. En el trimestre que se reporta, se observó un aumento anual de 3.6% en las exportaciones, el cual se explica por la combinación de un incremento de 5.1% en las exportaciones no petroleras y de una disminución de 4.5% en las petroleras. La reducción anual observada en las exportaciones petroleras reflejó tanto una contracción en el volumen de exportación de petróleo, como una disminución en su precio. En efecto, el volumen de crudo exportado pasó de 1.302 millones de barriles diarios en el tercer trimestre de 2011 a 1.269 millones de barriles diarios en el mismo período del presente año. Asimismo, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación pasó de

101.06 dólares por barril a 99.78 dólares por barril, en la misma comparación. Por su parte, el crecimiento de las exportaciones no petroleras se originó de alzas de 8.0% en las correspondientes a productos de la industria automotriz y de 4.0% en el resto de productos no petroleros. En el tercer trimestre de 2012, las exportaciones no petroleras dirigidas al mercado estadounidense crecieron 5.4%, mientras que las canalizadas a otros mercados lo hicieron en 3.9%. En cuanto a las importaciones de mercancías, en el trimestre de referencia éstas mostraron un aumento anual de 0.5% (3.1% en el caso de las importaciones de bienes no petroleros), reflejo de crecimientos de 0.9% en las de bienes intermedios (2.8% en el caso de las importaciones de bienes intermedios no petroleros) y de 4.8% en las de bienes de capital, y de una reducción en las de bienes de consumo de 4.5% (disminución de 3.1% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros).

EXPORTACIONES NO PETROLERAS A DISTINTOS MERCADOS

-Cifras en por ciento-

	Participación				Variación Anual			
	Anual		III Trim	2011	2012			
	2010	2011	2012		I Trim	II Trim	III Trim	Ene-Sep
Total	100.00	100.00	100.00	14.10	9.68	9.66	5.08	8.10
Estados Unidos de Norteamérica	79.42	78.04	77.61	12.12	7.25	9.32	5.44	7.35
Automotriz	20.54	21.05	22.26	16.96	10.07	15.73	11.72	12.56
Otras	58.88	56.99	55.35	10.43	6.23	7.01	3.11	5.45
Resto del Mundo	20.58	21.96	22.39	21.76	18.91	10.91	3.85	10.82
Automotriz	4.76	5.97	5.83	43.29	28.51	14.77	-4.23	11.64
Otras	15.83	15.99	16.56	15.30	15.58	9.56	7.03	10.52
Automotriz Total	25.29	27.02	28.09	21.91	13.83	15.53	7.99	12.36
Otras Total	74.71	72.98	71.91	11.46	8.20	7.56	3.99	6.55

FUENTE: Banxico.

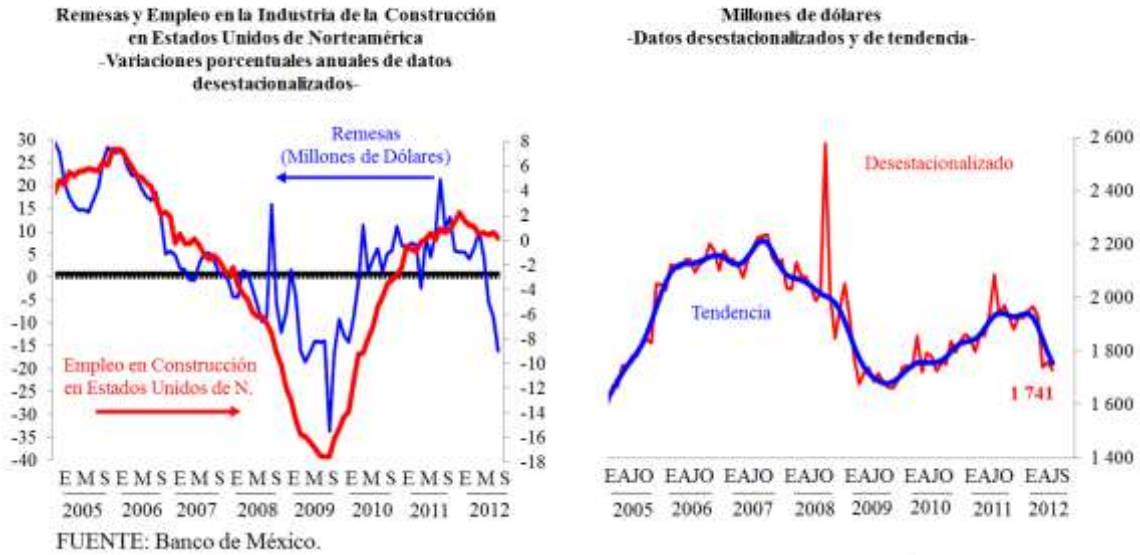
En el trimestre que se reporta, se observó un déficit en la balanza de servicios de 4 mil 116 millones de dólares. Este saldo fue resultado de ingresos por 3 mil 509 millones de dólares y de egresos por 7 mil 625 millones de dólares. Al interior de esta balanza, la cuenta de viajeros internacionales registró un superávit de 518 millones de dólares, resultado de ingresos por 2 mil 733 millones de dólares (aumento de 6.3% a tasa anual) y de egresos por 2 mil 215 millones de dólares (incremento de 9.3% respecto al mismo lapso de 2011). Cabe señalar que la suma del resto de los renglones que

integran la balanza de servicios arrojó en el tercer trimestre del presente año un déficit de 4 mil 634 millones de dólares, reflejo, en buena medida, de los gastos asociados al intercambio de mercancías con el exterior, principalmente fletes y seguros.



En el período julio-septiembre de 2012, la balanza de renta reportó un déficit de 3 mil 950 millones de dólares, el cual se derivó de ingresos por 1 mil 546 millones de dólares y egresos por 5 mil 496 millones de dólares. En particular, el pago neto por intereses al exterior fue de 3 mil 244 millones de dólares, cifra 17.4% mayor que la observada en el mismo trimestre de 2011. Los demás renglones que integran esta balanza presentaron en su conjunto un saldo deficitario de 706 millones de dólares. Destacan dentro de esta cuenta los egresos por concepto de utilidades (remitidas y reinvertidas) de las empresas que tienen participación extranjera en su capital y que ascendieron a 1 mil 410 millones de dólares, de los cuales 121 millones de dólares se reinvertieron en el país. Cabe recordar que las utilidades reinvertidas se contabilizan en la cuenta corriente como una erogación por renta y en la cuenta financiera como un ingreso por concepto de inversión extranjera directa.

REMESAS FAMILIARES



Durante el tercer trimestre de 2012, la cuenta de transferencias mostró un superávit de 5 mil 493 millones de dólares. El principal rubro de esta cuenta es el de las remesas familiares provenientes del exterior, mismas que en ese período sumaron 5 mil 411 millones de dólares, cifra menor en 11.8% a la registrada en el tercer trimestre de 2011. Esta entrada de recursos se originó de 17.7 millones de transferencias, con un valor promedio por remesa de 305 dólares.

La cuenta financiera de la balanza de pagos registró en el tercer trimestre de 2012 un superávit de 14 mil 845 millones de dólares. Este resultado reflejó entradas netas por 2 mil 285 millones de dólares en la cuenta de inversión directa y por 23 mil 103 millones de dólares en la cuenta de inversión de cartera, así como una salida neta por 10 mil 543 millones de dólares en la cuenta de otra inversión.

BALANZA DE PAGOS
-Millones de dólares-

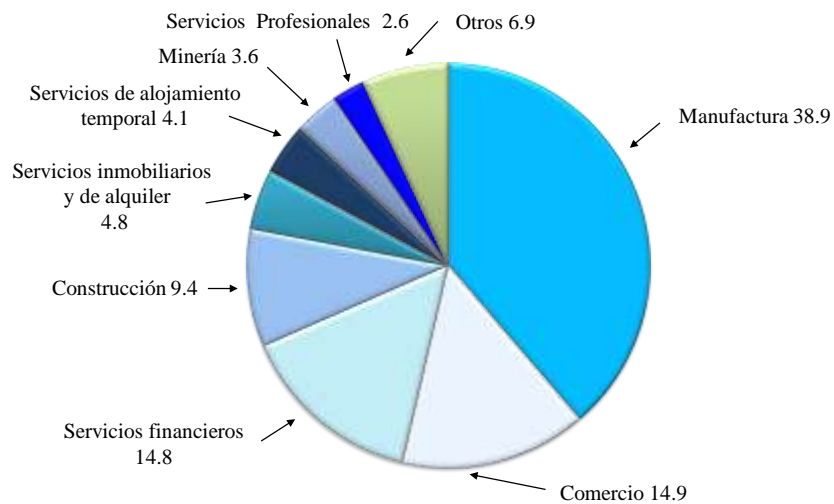
	2011		2012			
	Anual	Ene-Sep	I Trim	II Trim	III Trim	Ene-Sep
Cuenta Corriente	-9 153	-6 663	183	895	-3 662	-2 584
Cuenta Financiera	44 004	31 719	21 332	-6 050	14 845	30 127
Inversión directa	8 685	5 832	-137	-5 478	2 285	-3 330
En México	20 823	15 817	4 876	4 593	3 576	13 045
De mexicanos en el exterior	-12 138	-9 985	-5 013	-10 071	-1 291	-16 375
Inversión de cartera	41 746	35 449	24 312	9 564	23 103	56 979
Pasivos	40 946	33 637	24 194	9 182	24 110	57 486
Sector público	36 976	28 370	20 073	8 623	14 878	43 574
Mercado de dinero	31 650	24 103	13 966	5 648	14 041	33 655
Valores emitidos en el exterior	5 326	4 267	6 107	2 975	837	9 919
Sector privado	3 970	5 267	4 121	559	9 232	13 912
Mercado accionario y de dinero	-6 242	-3 736	1 875	913	1 215	4 003
Valores emitidos en el exterior	10 212	9 003	2 246	-354	8 017	9 909
Activos	800	1 812	118	382	-1 007	-507
Otra inversión	-6 427	-9 562	-2 843	-10 136	-10 543	-23 522
Pasivos	-1 241	-6 811	-8 458	7 363	-12 124	-13 219
Sector público	301	-2 004	-1 719	-1 527	-395	-3 641
Banco de México	0	0	0	0	0	0
Sector privado	-1 542	-4 807	-6 739	8 890	-11 729	-9 578
Activos	-5 186	-2 751	5 615	-17 499	1 581	-10 303
Errores y Omisiones	-6 671	-5 299	-15 165	12 185	-9 027	-12 007
Variación de la Reserva Internacional Bruta	28 621	20 500	6 740	6 772	2 869	16 381
Ajustes por Valoración	-441	-743	-390	258	-713	-845

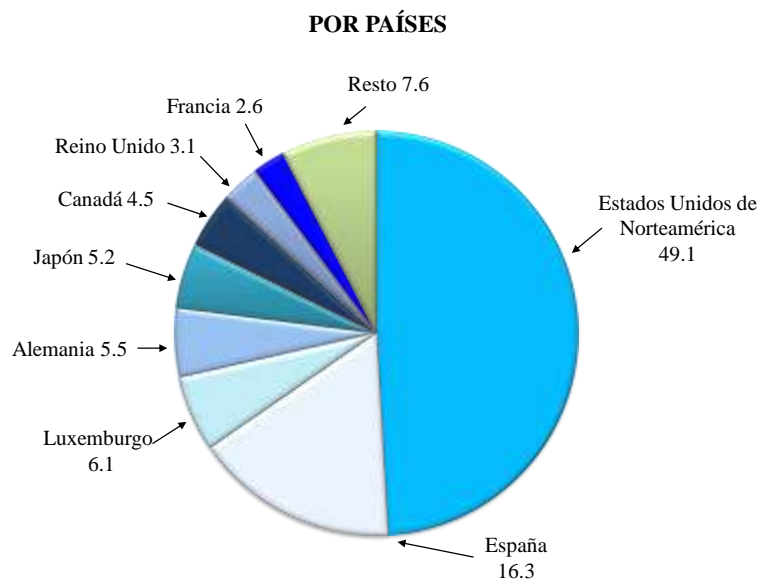
FUENTE: Banxico.

La economía mexicana captó en el trimestre que se reporta un monto de inversión extranjera directa de 3 mil 576 millones de dólares, en tanto que el valor de la inversión directa de mexicanos en el exterior ascendió a 1 mil 291 millones de dólares. De esta manera, el saldo de la cuenta de inversión directa registró un superávit de 2 mil 285 millones de dólares. El referido flujo de inversión extranjera directa de 3 mil 576 millones de dólares se conformó de 1 mil 530 millones por nuevas inversiones, 121 millones por reinversión de utilidades y 1 mil 925 millones por un aumento neto de los pasivos de las empresas con sus matrices en el exterior (cuentas entre compañías). Durante el período enero-septiembre de 2012, los principales sectores receptores de estos recursos fueron: manufacturas (38.9%), comercio (14.9%), servicios financieros (14.8%) y construcción (9.4%). Por país de origen, el flujo de inversión extranjera directa provino principalmente de Estados

Unidos de Norteamérica (49.1%), España (16.3%), Luxemburgo (6.1%) y Alemania (5.5%).

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA EN
EL PERÍODO ENERO SEPTIEMBRE 2012
-Porcentajes-
POR SECTORES**





FUENTE: Banco de México.

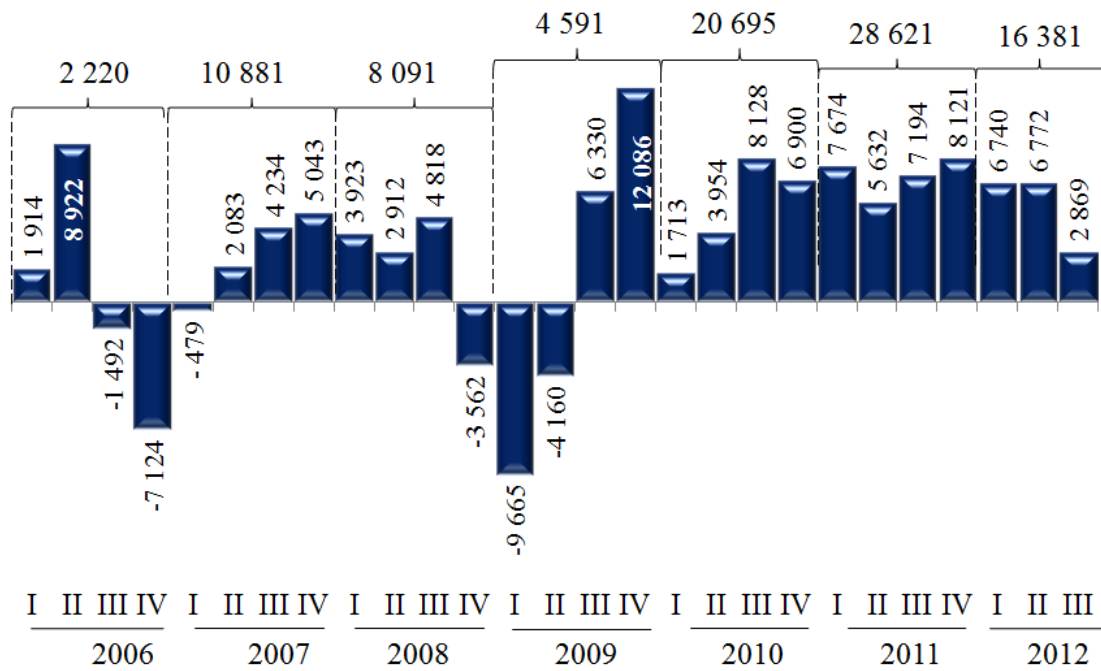
En el tercer trimestre de 2012, la cuenta de inversión de cartera reportó un ingreso neto de 23 mil 103 millones de dólares. Dicha cifra se derivó de entradas de recursos en el mercado de dinero del sector público por 14 mil 41 millones de dólares, de un incremento de la inversión extranjera en el mercado accionario y de dinero del sector privado por 1 mil 215 millones de dólares, de la colocación neta en el exterior de valores emitidos por el sector público por 837 millones de dólares y 395 millones de dólares emitidos por el sector privado por 8 mil 17 millones de dólares y de la compra neta de valores extranjeros por parte de residentes de la economía mexicana por 1 mil 7 millones de dólares.

Por su parte, la cuenta de otra inversión, la cual comprende las operaciones de préstamos y depósitos con el exterior, mostró durante el tercer trimestre de 2012, una salida neta de recursos por 10 mil 543 millones de dólares. Lo anterior fue resultado de disminuciones respectivas de 11 mil 729 millones de dólares y 395 millones de dólares de los créditos netos de los sectores privado y público, y de una disminución

de 1 mil 581 millones de dólares de los depósitos en el exterior propiedad de residentes de la economía mexicana.

Con base en lo anterior, el endeudamiento neto con el exterior considerando tanto el originado mediante la obtención de créditos, como a través de la colocación de valores en el exterior, resultó negativo en 3 mil 269 millones de dólares. Dicho monto se derivó de la combinación de un desendeudamiento neto del sector privado por 3 mil 711 millones de dólares y un endeudamiento neto del sector público por 442 millones de dólares.

En suma, los principales aspectos que caracterizaron la evolución de la balanza de pagos en el tercer trimestre de 2012 fueron los siguientes: un déficit de la cuenta corriente de 3 mil 662 millones de dólares; una entrada neta de recursos en la cuenta financiera de 14 mil 845 millones de dólares; un flujo negativo de 9 mil 27 millones de dólares en el renglón de errores y omisiones; y un aumento de la reserva internacional bruta del Banco de México por 2 mil 869 millones de dólares. Con esto último, el saldo de dicha reserva se ubicó al cierre de junio pasado en 165 mil 590 millones de dólares.



FUENTE: Banco de México.

Anexo

A continuación se presenta el formato con base en el cual se divulgaba previamente el Comunicado de Prensa de la Balanza de Pagos. Una descripción de la concordancia entre la nueva presentación y la anterior se puede encontrar en:

<http://www.banxico.org.mx/estadisticas/sie/%7b74DDD8E3-9A34-D805-9472-992D16FF67E6%7d.pdf>

BALANZA DE PAGOS
Presentación Anterior
-Millones de dólares-

	2011		2012			
	Anual	Ene-Sep	I Trim	II Trim	III Trim	Ene-Sep
Cuenta Corriente	-9 153	-6 663	183	895	-3 662	-2 584
Cuenta de Capital	44 262	35 585	22 381	-5 749	16 521	33 153
Pasivos	60 528	42 643	20 612	21 138	15 562	57 312
Endeudamiento	14 297	6 461	-105	9 984	-3 269	6 610
Banca de Desarrollo	-282	-31	-388	-44	-248	-680
Banca Comercial	283	-3 173	-4 384	7 014	-8 623	-5 993
Banco de México	0	0	0	0	0	0
Sector Público No Bancario	5 909	2 294	4 776	1 492	690	6 958
Sector Privado No Bancario	8 387	7 371	-109	1 522	4 912	6 325
Inversión extranjera	46 231	36 182	20 717	11 154	18 831	50 702
Directa	20 823	15 817	4 876	4 593	3 576	13 045
De Cartera	25 408	20 365	15 841	6 561	15 255	37 657
Mercado Accionario	-6 243	-3 739	1 878	913	1 215	4 006
Mercado de Dinero	31 651	24 104	13 963	5 648	14 040	33 651
Activos	-16 266	-7 058	1 769	-26 887	959	-24 159
Inversión Directa en el Exterior	-12 138	-9 985	-5 013	-10 071	-1 291	-16 375
Resto	-4 128	2 927	6 782	-16 816	2 250	-7 784
Errores y Omisiones	-6 671	-5 299	-15 165	12 185	-9 027	-12 007
Variación de la Reserva Internacional Neta	28 879	24 366	7 789	7 073	4 545	19 407
Ajustes por Valoración	-441	-743	-390	258	-713	-845

FUENTE: Banxico.

Fuente de información.

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/balanza-de-pagos/%7B93DA498A-AC67-00F2-8263-82738E6524FE%7D.pdf>

Aumenta la exportación de cárnicos mexicanos en 2012 (SAGARPA)

El 21 de octubre de 2012, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que aumentó la exportación de cárnicos mexicanos en 2012. A continuación se presenta la información.

De enero a agosto de 2012 se exportaron 157 mil 683 toneladas de cárnicos a 26 países, lo que representa un incremento de 9% en comparación con el mismo período de 2011, en el que se comercializaron 144 mil 747.50 toneladas, informó el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA).

En este año, indicó, 20 estados de la República exportaron diversos productos derivados de ganado bovino, porcino, caprino, equino, ovino y aviar, tales como cortes de carne congelada, empacada al vacío, despojos y vísceras, entre otros.

También se enviaron al extranjero comidas preparadas como machaca, carne para hamburguesas, productos marinados, embutidos de cerdo, bovino y ave, cochinita pibil y carne enlatada.

Este aumento en las ventas internacionales se debe a que los industriales de la carne en México cuentan con la infraestructura necesaria para satisfacer las necesidades particulares de cada cliente, lo que significa una ventaja comercial; además, son mercancías de alta calidad y producidas con altos estándares internacionales de sanidad e inocuidad, destacó.

En este año, el mayor importador de cárnicos mexicanos es Japón, con 57 mil 58 toneladas, le sigue Estados Unidos de Norteamérica, que compró 56 mil 394 toneladas, y Rusia, con 22 mil 557 toneladas.

El resto de los destinos de exportación de cárnicos fueron Corea, Bélgica, Holanda, Angola, Guatemala, Francia, Suiza, El Salvador, Hong Kong, Venezuela, Colombia, Cuba, Canadá, Alemania, Panamá, Congo, Argentina, Ghana, Vietnam, Egipto, China, Benín y Togo.

Los establecimientos Tipo Inspección Federal (TIF) que envían cárnicos al extranjero están ubicados en los estados de Aguascalientes, Baja California, Chihuahua, Coahuila, Durango, México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Nuevo León, Querétaro, Sinaloa, San Luis Potosí, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Veracruz, Yucatán y Zacatecas.

La principal entidad exportadora es Sonora, con 37 mil 917 toneladas; le siguen Michoacán, con 23 mil 145; Sinaloa, 17 mil 439; Jalisco, 15 mil 100; Nuevo León, 13 mil 528, y Yucatán, que comercializó en el extranjero 11 mil 313 toneladas de productos cárnicos.

El órgano desconcentrado de la SAGARPA puntualizó que esto se debe al esfuerzo que realizan los productores y los Gobiernos Federal y Estatales, por mantener el estatus sanitario que distingue a México y por modernizar permanentemente al sector.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/boletines2/Paginas/2012B571.aspx>

Inicia exportación de carne de cerdo mexicana a Singapur (SAGARPA)

El 11 de noviembre de 2012, el órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), SENASICA, informó de la primera exportación de carne de cerdo a Singapur, con lo que se confirma el avance en la comercialización de productos cárnicos de origen mexicano con países de Asia.

En dicho contexto, se informó de la salida del primer embarque de 22 toneladas de carne de cerdo de Sonora a Singapur, con lo que se confirma el avance en la comercialización de productos cárnicos de origen mexicano con países de Asia. En seguida se presentan los detalles.

Producto de las negociaciones realizadas por el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) para continuar con la apertura de mercados internacionales en beneficio de los productores mexicanos, salió hacia Singapur el primer contenedor con más de 22 toneladas de carne de cerdo proveniente del estado de Sonora.

El órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que la primera exportación de carne de cerdo a Singapur proviene de la Planta Tipo Inspección Federal (TIF) 66 y que el embarque salió a finales del mes de octubre del puerto de Ensenada, Baja California.

Con esta exportación, se confirma el avance en la comercialización de productos cárnicos de origen mexicano con países de Asia, entre los que destacan Singapur, Corea, China y Japón, cuyas autoridades sanitarias ya han reconocido la condición sanitaria y los niveles de inocuidad que alcanzan los productos mexicanos.

A este respecto, en 2012 se han tenido logros importantes, como la autorización para exportar a cuatro plantas de procesamiento de carne de cerdo por parte de los Ministerios de Agricultura y de Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de China.

Recientemente, Japón abrió sus puertas a la carne de cerdo que se produce en Jalisco, luego de que reconoció al territorio de esa entidad mexicana como libre de Fiebre Porcina Clásica.

Cabe recordar que en este mismo año, la República de Corea autorizó a dos nuevos Establecimientos TIF de Jalisco y Sonora para exportar productos de bovino y cerdo, con lo que suman ya 26 plantas mexicanas las que pueden exportar a ese país asiático; en abril se dio el banderazo de salida al primer contenedor con 22 toneladas de carne de cerdo del TIF 467, de Jalisco, a este destino.

En 2004, inició el acercamiento con la Autoridad Agroalimentaria y Veterinaria de Singapur (AVA) para la acreditación de establecimientos, a fin de exportar carne y productos cárnicos a dicho país.

En 2008, la AVA solicitó avances en relación con la información de la situación zoonosanitaria que guarda nuestro país respecto a aves, bovinos y cerdos, así como de las empresas interesadas en el reconocimiento para la exportación; resultado de esas gestiones, la exportación de cárnicos mexicanos a Singapur es hoy una realidad.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/boletines2/Paginas/2012B617.aspx>

Exportaciones de carne de cerdo a China (SAGARPA)

El 30 de octubre de 2012, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que iniciará México exportaciones de carne de cerdo a China. A continuación se presenta la información.

La autorización de cuatro plantas de procesamientos de carne de cerdo y dos más en proceso para su aprobación por parte de los Ministerios de Agricultura y de Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de China, reforzarán las exportaciones de cárnicos mexicanos en Asia.

Además, el avance en los trabajos de protocolo sanitarios para la apertura comercial de uva de mesa, nuez, limón y aguacate, así como el inicio de la entrega de información para trabajar en la autorización de carne de res, y de ave, mango y berries, entre otros, permitirá a México sumarse a un mercado que se estima demandará productos agroalimentarios superiores a los 40 mil millones de dólares al año.

Con el inicio de exportación de carne de cerdo, se calcula la entrada en un principio de alrededor de 10 mil toneladas, lo que representará en valor comercial más de 35 millones de dólares, estimaron productores y empresarios del sector porcícola, integrantes de la Misión Comercial Mexicana.

En la reunión de trabajo entre el Ministerio de Agricultura de China, y el Secretario de la SAGARPA, el Viceministro aseguró que se están dando avances concretos en la relación bilateral de México y China para ampliar el intercambio comercial de productos agrícolas y la cooperación en ciencia y tecnología en el sector de dos países que están en desarrollo, por lo que su integración beneficiará a productores y consumidores.

Explicó que el tema agrícola es muy importante en la agenda de su país y trabajan en políticas para su desarrollo, así como en los procesos regulatorios para el acceso de productos tanto de México como de otros países de América Latina.

Como ejemplo, enumeró que al año China importa más de 50 millones de toneladas de soya, 8 millones de toneladas de aceite, 3 millones de toneladas de algodón y 500 mil toneladas de leche en polvo y productos lácteos, lo que habla de la importancia de fortalecer su comercio con el resto el mundo.

Subrayó que la presencia de las autoridades y empresarios de México tienen un gran significado para su Gobierno, lo que implica un mayor compromiso para avanzar en

los trabajos técnicos y lograr en corto plazo el comercio de productos agrícolas, y enfatizó que ambas partes mantengan un contacto permanente en la entrega de información y participar en las exposiciones y ferias agroalimentarias de su país para dar a conocer los productos al consumidor chino.

Como muestra de su Gobierno en el tema agrícola, informó que en junio de 2013, realizarán el Primer Foro de Ministros de Agricultura de China y América Latina, con la finalidad de compartir experiencias, avances en ciencia y tecnología, así como desarrollo de reformas, entre otros temas relacionados con el sector.

Por su parte, el Secretario de la SAGARPA reconoció la disposición del Primer Ministro de China, en reuniones multilaterales sobre el tema de seguridad alimentaria a nivel global, y su gran interés en estrechar los lazos de amistad, cooperación científica, inversión y comercio con México y países de Latinoamérica y El Caribe.

Acompañado por el Embajador de México en China, el Secretario de la SAGARPA precisó que nuestro país cuenta con altos estándares en la parte de sanidad e inocuidad, lo que ha permitido entrar con productos cárnicos, hortícolas, frutales y pesqueros a más de 100 países, en especial a mercados tan exigentes de Asia como Japón, Corea y Singapur.

Aseguró que seguirán en forma detallada en tiempo y forma las negociaciones con las autoridades de China para iniciar la exportación de carne de cerdo y productos de mar e iniciar los trabajos para la apertura de carne de bovino, pollo, frutas y vegetales, así como el intercambio tecnológico y la cooperación científica entre ambas naciones.

Con respeto al tema del algodón, informó que México está próximo a la autosuficiencia y en un corto tiempo pasará a la exportación de este producto, pero además cuenta con la capacidad de oferta para cárnicos, frutas y productos pesqueros de alta calidad.

“Compartimos la visión de libre comercio, la reducción de aranceles y el manejo pertinente de subsidios en el sector agrícola para no distorsionar los mercados a nivel mundial, y coincidimos con las autoridades de China en el sentido de que los temas de agricultura y la alimentación están en las agendas del mundo, ante lo cual es una prioridad reforzar los trabajos de cooperación e intercambio comercial”, señaló.

En la región de Latinoamérica, México es el segundo socio comercial de China

Más adelante, los integrantes de la Misión Comercial de México (autoridades, productores y empresarios del sector agroalimentario) se reunieron con el Ministro de Administración General de Supervisión de Calidad, Inspección y Cuarentena de China (AQSIQ), quien indicó que actualmente la relación bilateral de ambos países está en franco crecimiento, en donde México se ubica, en la parte económica y comercial, como el segundo socio más importante de Latinoamérica con el país asiático.

Destacó que el año pasado las exportaciones e importaciones de ambos países alcanzaron los 30 mil millones de dólares, con un crecimiento del 30%, y los trabajos para la certificación y autorización de productos agrícolas exportables se han intensificado en los últimos años, entre este organismo y el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) de México.

Informó que como parte de los trabajos de protocolo, una delegación de su país visitó plantas de procesamiento de carne de cerdo y como resultado ya se tiene autorización para cuatro de ellas, otras dos están ajustando las recomendaciones observadas obtener su certificación y el anuncio oficial para iniciar sus exportaciones.

Acompañado por sus colaboradores, el funcionario chino destacó que como países en desarrollo y con lazos de amistad y cooperación de muchos años, el avanzar en el

tema agrícola y la comercialización de sus productos tiene mucho significado y es una estrategia global en el tema de seguridad alimentaria.

El Secretario de la SAGARPA señaló que los avances registrados para iniciar próximamente la exportación de carne son muy satisfactorios, y planteó la oportunidad de trabajar con equipos y grupos de productos afines para lograr más resultado que beneficien a ambos países, por lo que se comprometieron a fortalecer los grupos de trabajo técnico para la entrega de información en el caso de carne de bovino y de pollo, así como frutas y vegetales (aguacate, mango y berries, entre otros).

Ambos funcionarios participarán de forma coordinada, con sus equipos de trabajo, para darle mayor antelación a los temas de intercambio comercial de productos agrícolas por grupos clasificados, ya sean vegetales, frutas y productos del mar, con especial atención a la reclasificación del tequila mexicano que está en el Ministerio de Salud de China, a efecto de iniciar exportaciones.

En las reuniones participaron el Director en Jefe del SENASICA, el Comisionado Nacional de Acuicultura y Pesca y los Coordinadores de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones y de Asuntos Internacionales de la SAGARPA, así como representantes de 11 asociaciones de productores y empresas del sector agroalimentario de México.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/boletines2/Paginas/2012B587.aspx>

Inicia México Misión Comercial Agroalimentaria en China y Japón (SAGARPA)

El 29 de octubre de 2012, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que México iniciaría una misión

comercial Agroalimentaria en China y Japón. A continuación se presenta la información.

Acompañado por una delegación de productores y empresarios del sector agropecuario, el Secretario de SAGARPA realiza una Misión Comercial en los países de China y Japón, a fin de ampliar los lazos comerciales y de inversión y cooperación científica y tecnológica.

Entre las principales actividades a desarrollar destacan la Reunión de Alto Nivel con el Ministerio de Agricultura de China, presidido por el Ministro y el Secretario de la SAGARPA, donde se abordarán los temas de acceso a ese país de carne de cerdo de México, la tarifa arancelaria de langosta, almeja y erizo de mar.

Se refrendarán los vínculos de cooperación entre los sectores agroalimentarios de ambos países, que han propiciado que las autoridades chinas autorizaran el ingreso de la carne de cerdo mexicana después de un período de siete años de negociaciones y que en el año 2011 se realizó una visita exitosa por parte de los inspectores de sanidad del Ministerio de Administración General de Supervisión de Calidad y Supervisión de Cuarentena (AQSIC).

Otro punto que se tratará es el relacionado con exportaciones de carne de res, limón, aguacate, productos de leche, fresa y tequila mexicanos, entre otros.

El Secretario de la SAGARPA solicitará el apoyo para iniciar negociaciones para poder exportar productos del sector avícola y pecuario, así como ampliar la variedad de productos frescos para ingresar directamente a China, como es el caso de los “berries”, uva de mesa y aguacate procedente de Jalisco, ya que actualmente sólo Michoacán cuenta con la autorización correspondiente.

En la agenda se atenderán también temas sobre la importación del tequila, toda vez que el gobierno de México, a través de la Secretaría de Salud, ha realizado gestiones de las que se esperan pronta y positiva resolución por parte del gobierno chino.

Asimismo, se firmará un Acuerdo de Cooperación Técnica en materia de pesca, entre el Ministerio de Agricultura de China y la SAGARPA, a través de la Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca (CONAPESCA), mismo que fortalecerá la logística en materia de producción, captura, empaque y transportación de productos pesqueros.

También, se llevará a cabo una reunión con representantes de la China Aquatic Products Processing and Marketing Association —principal organización empresarial del sector de mercados y mariscos de ese país— y la visita al Beijing Dahongmen Jingshen Seafood Market, el centro de distribución de productos del mar en Beijing.

Con la participación del Secretario de la SAGARPA, del Director en Jefe del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) y del Coordinador General de Promoción Comercial de la SAGARPA, se efectuará la presentación de las Oportunidades Comerciales México-China, donde se explicará los procesos de calidad, sanidad, inocuidad y trazabilidad de los productos mexicanos y la oferta exportable agroalimentaria de México.

En el marco de estos encuentros, el Secretario de la SAGARPA sostendrá una reunión con miembros del sector agroalimentario empresarial de China y con las principales organizaciones de importadores y comercializadores para fortalecer los 14 convenios de cooperación suscritos entre ambos sectores durante la pasada misión comercial de México a China, celebrada en noviembre de 2011.

China ha reconocido la necesidad de diversificar sus fuentes de abastecimiento de alimentos, no sólo de materias primas sino también en una mayor demanda por

productos procesados, debido al desarrollo económico que ha impulsado en el público consumidor la demanda de mayor variedad y calidad de productos.

China es el segundo destino de exportación de productos agroalimentarios y pesqueros mexicanos de Asia del Este. Consolidando el acceso a nuevos productos en 2015 hará que sea el primer lugar de destino.

Del 2006 al 2011, las exportaciones agroalimentaria y pesqueras mexicanas a China y Hong Kong crecieron en más de 188% al pasar de 96.3 millones de dólares a 277.8 millones.

La primera misión multisectorial realizada en noviembre de 2011, con 30 empresas, incluyó la promoción del sector pecuario (puerco, res y pollo), bebidas (tequila), y pescados y mariscos (abulón, langosta, sardina y calamares, entre otros).

Busca México reforzar relación comercial agroalimentaria con Japón

Por otra parte, en Japón, el Titular de la SAGARPA participará en la Reunión Bilateral con el Ministro de Agricultura, Silvicultura y Pesca y con el Director General de la Oficina de Inocuidad Alimentaria y Asuntos al Consumidor, a efecto de reforzar la relación comercial en productos pesqueros, la cooperación en transferencia de tecnología y la ampliación de exportaciones de carne de cerdo de México.

Entre los participantes que integran la Misión Comercial están representantes de la Mexican Pork Export Association, Unión Nacional de Avicultores, Consejo Regulador del Tequila, de la Federación de Cooperativas Pesqueras, Exportación de SASA Pork, Grupo Porcícola Mexicano, Aneberries y de la Confederación Nacional de Cooperativas Pesqueras.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/boletines2/Paginas/2012B584.aspx>

Reunión de Negociación Comercial con Cuba (SE)

El 21 de octubre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) dio a conocer los resultados de la Primera Reunión de Negociación para la Profundización Comercial con Cuba. A continuación se presenta la información.

La Primera Reunión de Negociación para la ampliación y profundización del Acuerdo de Complementación Económica entre México y Cuba (ACE 51) concluyó el 20 de octubre pasado en la Ciudad de la Habana, Cuba. Esta reunión estuvo encabezada por el Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía de México y por la Viceministra de Comercio Exterior y Extranjería de Cuba.

Los temas abordados durante la negociación para la profundización del ACE 51 fueron: acceso a mercados, reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como solución de controversias.

La profundización del ACE 51 forma parte de la estrategia de negociaciones comerciales internacionales que esta Administración ha venido implementando para diversificar exportaciones y fortalecer los vínculos de integración de México con América Latina.

La relación comercial entre Cuba y México se encuentra regulada principalmente por el ACE 51, al amparo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en vigor desde el 28 de febrero de 2001.

Entre 2000 y 2011, el comercio total entre ambos países creció 40%. Las exportaciones mexicanas a Cuba aumentaron 49% y las importaciones procedentes de Cuba disminuyeron 39 por ciento.

Los principales productos exportados en 2011 fueron recipientes de aluminio, polímeros, preparaciones para alimentación de animales, tapones o tapas, abonos y caucho. Los principales productos importados fueron puros y cigarrillos, alcohol etílico, productos asociados al aluminio, materiales de laboratorio y alambre de cobre.

Con respecto a la inversión, México cuenta con capitales en Cuba por un monto de 730 millones de dólares, lo cual coloca a ese país como el décimo cuarto destino de la inversión mexicana en América Latina. Asimismo, la inversión de Cuba en México ascendió a 7 millones de dólares en el período 1999-2012, con lo que Cuba se ubicó como el décimo tercer país en la región con inversión en México.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9022-boletin249-12>

México y Corea evalúan los avances en las relaciones económicas y de cooperación bilaterales (SRE)

El 10 de noviembre de 2012, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) informó sobre la VII Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica, Científica y Técnica México-Corea. A continuación se presentan los detalles.

En el marco del quincuagésimo aniversario del establecimiento de las relaciones diplomáticas bilaterales, el 12 de noviembre se llevó a cabo, en la ciudad de México, la VII Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica, Científica y Técnica México-Corea, la cual fue encabezado por el Director Ejecutivo de la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México y por el Viceministro de Comercio del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio de la República de Corea.

Durante la reunión se pasó revista a las relaciones económicas y cooperación bilaterales y se definieron acciones para su fortalecimiento. Se evaluó en especial la

relación de cooperación en curso en los ámbitos de la ciencia y la tecnología, así como las acciones de cooperación triangular dirigidas hacia Mesoamérica.

El encuentro reviste una gran importancia, ya que con Corea se comparten posiciones, de vanguardia alrededor de temas relevantes de la agenda global, como el cambio climático y la cooperación para el desarrollo, lo cual quedó de manifiesto en el 4º. Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda, realizado en Busán, Corea, en noviembre de 2011 y en el Grupo de Trabajo sobre Desarrollo del Grupo de los 20 (G20).

Corea es un socio estratégico de México. En 2011, Corea fue el sexto socio comercial de México a escala mundial (17º comprador y 4º abastecedor). El intercambio comercial entre México y Corea ha crecido 306%, al pasar de 3 mil 740.3 millones de dólares en 2001 a 15 mil 185.6 millones de dólares en 2011.

Corea compra a México principalmente materias primas y bienes de consumo como plomo, zinc, cobre y bienes de consumo como vehículos para pasajeros. Existe un amplio potencial para incrementar los intercambios comerciales entre ambos países.

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL (FOB)
MÉXICO - CORES DEL SUR, 1993-2012
-Cifras en miles de dólares-**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	27 145	837 475	-810 330
1994	37 856	938 409	-900 553
1995	88 340	770 876	-682 536
1996	193 854	1 059 429	-865 575
1997	66 244	1 584 296	-1 518 052
1998	68 374	1 823 094	-1 754 720
1999	150 320	2 780 825	-2 630 505
2000	179 210	3 690 378	-3 511 168
2001	293 058	3 531 749	-3 238 691
2002	161 921	3 909 967	-3 748 046
2003	181 465	4 112 885	-3 931 420
2004	218 954	5 227 825	-5 008 871
2005	241 842	6 495 908	-6 254 066
2006	457 495	10 621 410	-10 163 915
2007	680 567	12 613 702	-11 933 135
2008	537 605	13 527 288	-12 989 683
2009	498 752	10 946 193	-10 447 441
2010	928 796	12 730 676	-11 801 880
2011p	1 521 784	13 663 756	-12 141 972
2012*	1 353 163	9 720 916	-8 367 753

* A septiembre.

P Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

FUENTE: Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Fuente de información:

<http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/2091-327>

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Mercados abiertos, fundamental para impulsar la recuperación económica (SE)

El 12 de noviembre de 2012, durante su participación en la reunión intermedia del Acuerdo de Asociación Transpacífico (Trans-Pacific Partnership, TPP), el Titular de la Secretaría de Economía (SE) expresó que las reformas estructurales que México ha

realizado para mitigar los efectos a corto plazo de la crisis económica internacional, ha permitido crear un mejor ambiente de negocios y aumentar la competitividad de la economía. A continuación se presenta el comunicado de prensa.

Ante un entorno marcado por la desaceleración de la economía global, la preservación de los mercados abiertos es fundamental para la recuperación económica, sobre todo cuando un gran porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) de un país está relacionado con el comercio, aseguró el Secretario de Economía ante los representantes de las 10 naciones que integran el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).

Durante el almuerzo que ofreció con motivo del inicio de la reunión intermedia del TPP, el Titular de Economía destacó la importancia de este Acuerdo como plataforma para facilitar y mejorar el ambiente de negocios en México, a través de disciplinas que brindan mayor certidumbre en áreas incluidas en la negociación, como mejora regulatoria, desarrollo, facilitación comercial y apoyo a pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

Ante los delegados de Estados Unidos de Norteamérica, Chile, Perú, Vietnam, Malasia, Singapur, Brunei, Australia, Nueva Zelanda y Canadá, aseguró que México reconoce la importancia de promover el comercio internacional y la inversión para contribuir al objetivo de lograr un crecimiento económico sostenido y un desarrollo sostenible a largo plazo.

“En México, el proteccionismo no ha ganado terreno. No solo hemos evitado medidas de restricción del comercio que supuestamente *protegen* a nuestro mercado, sino que hemos negociado e implementado nuevos acuerdos comerciales, ya que una economía más abierta es buena para los productores ya que pueden contar con los insumos de mejor calidad a los mejores precios, así como para los consumidores, ya que pueden tener una mayor variedad de productos a mejores precios”, dijo en su intervención.

Consideró que las barreras al comercio tienen efectos adversos sobre la economía y perjudican a los consumidores, ya que aumentan el precio de las importaciones y de los productos nacionales y restringen la elección del consumidor.

Destacó la importancia de desarrollar estrategias creativas para un crecimiento equilibrado y sostenido, con base en la promoción de mejores oportunidades de negocio que generen más puestos de trabajo, reduzcan la pobreza y la desigualdad, y generen mayor desarrollo.

“La actual crisis económica y los retos del futuro exigen nuestra capacidad de trabajar juntos. Los desafíos mundiales deben abordarse colectiva y estratégicamente, a pesar de los esfuerzos individuales que realizan los países, los cuales siguen siendo muy importantes y podrían hacer la diferencia”, consideró.

En su mensaje, se refirió a las reformas estructurales que México ha realizado para mitigar los efectos a corto plazo de la crisis económica internacional, lo que ha permitido crear un mejor ambiente de negocios y aumentar la competitividad de la economía.

En este sentido, dijo que se ha instrumentado un proceso permanente de revisión de la normatividad para promover la transparencia y lograr un mejor marco regulador que proporcione las bases para una economía fuerte y dinámica.

Se ha reducido la carga administrativa para poner en marcha un negocio y se ha puesto en marcha un programa de simplificación del comercio exterior, incluyendo un sitio web de la ventanilla única que permite la realización de trámites de comercio exterior por vía electrónica, dijo.

Por su parte, el Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía destacó que los temas de discusión de la reunión intermedia se basan en dos capítulos

en los que México tiene amplia experiencia y liderazgo, como la coherencia regulatoria y el desarrollo.

El encuentro en Los Cabos, prepara el camino con miras a la décima quinta ronda de negociaciones del TPP, que se llevará a cabo del 3 al 12 de diciembre próximo en Auckland, Nueva Zelanda, y en la que sesionarán al menos 25 mesas de negociación activas.

El 8 de octubre del presente año, México ingresó de manera formal a las negociaciones del TPP.

El TPP es en la actualidad la negociación comercial plurilateral más relevante y ambiciosa a nivel internacional, no sólo porque en ella participan once socios comerciales, que implican 30% del PIB mundial, 19% de las exportaciones, 22% de las importaciones mundiales y 10% de la población mundial, sino por la cobertura de productos y las disciplinas que incluye.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9142-bol-272-12>

Trabajos de la ronda Intersesional del Acuerdo de la Asociación Transpacífico (SE)

El 12 de noviembre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) informó sobre la inauguración de los trabajos de la ronda Intersesional del Acuerdo de la Asociación Transpacífico. A continuación se presenta la información.

Ante los representantes de las 10 delegaciones que integran el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés), el Gobierno de México inauguró en Los Cabos, Baja California Sur, los trabajos de la ronda intersesional donde se analizarán temas relacionados con la mejora de prácticas regulatorias y el desarrollo.

El inicio de esta ronda marca la incorporación a esta negociación de México y Canadá, dos de los países de reciente ingreso al TPP, así como la preparación del camino a seguir para la próxima ronda formal de acuerdos que se realizará en Nueva Zelanda.

El Subsecretario de Comercio Exterior de la SE dijo que la incorporación de nuestro país a este proceso negociador es un reconocimiento a la importancia del papel estratégico que tiene México como la más grande economía de América Latina en la Cuenca del Pacífico, así como de su lugar como destino de inversión y socio comercial.

“Estamos trabajando diligentemente para analizar los textos y hacer una contribución positiva a las negociaciones tanto aquí como las que habrá en las próximas semanas en Nueva Zelanda”, dijo en el acto inaugural.

Ante los delegados de Estados Unidos de Norteamérica, Chile, Perú, Vietnam, Malasia, Singapur, Brunei, Australia, Nueva Zelanda y Canadá, así como de los representantes del sector privado mexicano, el Subsecretario de Economía destacó que México se ha expresado decididamente en contra del proteccionismo, al tiempo que ha luchado por la apertura de mercados y la integración de las economías, particularmente ahora que prevalece un complejo escenario económico global.

Dijo que para México el TPP implica la posibilidad de desencadenar su potencial económico. Tanto el comercio como la apertura comercial representan instrumentos que pueden ayudar a la creación de empleos y desarrollo, precisó.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9135-pie121112a>

Consulta ante la OMC por subsidios al sector textil y del vestido por parte de China (SE)

El 1º de noviembre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) informó que seis países y la Unión Europea respaldan a México en su consulta ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) por subsidios al sector textil y del vestido por parte de China. A continuación se presenta la información:

El Secretario de Economía informó que la OMC aceptó la solicitud de México para celebrar las consultas con el Gobierno de China por el otorgamiento de subsidios a sus productos textiles y del vestido.

Anunció que Australia, Brasil, Estados Unidos de Norteamérica, Guatemala, Honduras, Perú y la Unión Europea han externado su apoyo a México, en atención al liderazgo y credibilidad que tiene nuestro país, y han solicitado formalmente sumarse a estas consultas.

En conferencia de prensa, el Titular de Economía dijo que se tiene previsto realizar estas consultas durante la tercera semana de noviembre en la sede de la OMC. “Si estas consultas no permiten resolver las diferencias antes del 15 de diciembre, como lo establece la misma OMC, México estaría en posibilidades de solicitar el establecimiento de un panel que resuelva la controversia”, precisó.

El Titular de Economía refrendó que México está a favor del libre comercio y dispuesto a competir en los mercados internacionales, pero siempre en igualdad de condiciones. Por esta razón, se inició este proceso, ya que estamos convencidos de que los subsidios que otorga China a sus productos textiles y del vestido, violan las reglas establecidas por la OMC e inducen una competencia desleal que está ocasionando una gran afectación a estas importantes industrias en México.

El pasado 15 de octubre, el Gobierno de México solicitó consultas con China en el marco de la OMC con el fin de encontrar una solución negociada a las prácticas desleales implementadas por el Gobierno chino. Después de más de un año de trabajos conducidos por expertos en comercio exterior, subsidios y prácticas desleales, y con el apoyo de la Cámara Nacional de la Industria del Textil (CANAINTEX) y de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CANAIIVE), se logró identificar una serie de medidas que el Gobierno de China ha adoptado para apoyar de manera irregular a su sector textil.

El titular de Economía detalló que estas medidas implementadas por el Gobierno chino incluyen exenciones o reducciones de impuestos, principalmente del Impuesto Sobre la Renta (ISR); otorgamiento preferencial de bienes y servicios, como materias primas, tierra y electricidad; y transferencia directa de fondos en forma de préstamos preferenciales, de condonación de deudas e incluso a través de donaciones.

Dijo que se identificó que estos subsidios están supeditados a resultados de exportación o a la utilización de productos nacionales con preferencia sobre insumos importados, lo que está prohibido por las reglas de la OMC.

El Titular de Economía señaló que los subsidios han provocado que las exportaciones de esos bienes ganen espacios en los mercados internacionales, particularmente en Estados Unidos de Norteamérica, desplazando tanto las exportaciones mexicanas como las de otros países.

El funcionario dijo que se calcula que de 2001 a 2011, las exportaciones mexicanas de textiles y confecciones a Estados Unidos de Norteamérica se redujeron de 9 mil 829 millones a 5 mil 821 millones de dólares. Es decir, una disminución de casi 4 mil millones de dólares en diez años. También, los subsidios del país asiático han provocado una disminución de los precios en el mercado estadounidense, ya que éstos

se han comercializado a precios más bajos con el fin de competir con los productos chinos.

Por ello, el Gobierno mexicano decidió llevar el caso ante las instancias internacionales y defender los productos textiles mexicanos, con todo el respaldo de las regulaciones en materia de comercio internacional.

El Titular de Economía explicó que la industria textil y del vestido es un sector prioritario para la economía mexicana, ya que generan 400 mil empleos directos, 1 millón 200 mil empleos indirectos y constituyen una parte importante del sector manufacturero.

Por su parte, el Presidente de la CANAINVE y el Presidente de la CANAINTEX destacaron la relevancia que tiene la adhesión de las economías más avanzadas y de algunas emergentes, a la iniciativa de México, ya que es muestra de la coincidencia que tienen con el Gobierno mexicano para seguir avanzando en la globalidad con la observación plena del marco legal multilateral.

Informaron que las industrias textil y del vestido mexicanas generan 10% del empleo manufacturero y contribuyen al desarrollo regional de entidades como Coahuila, Estado de México, Hidalgo, Jalisco, Puebla, Tlaxcala, Yucatán y el Distrito Federal, entre otras.

Ambas cámaras coincidieron que el restablecimiento de la legalidad en la competencia internacional es indispensable para que las empresas de esta cadena de valor continúen su proceso de evolución, basado en la innovación y la moda y reiteraron la trascendencia de las acciones emprendidas por el Gobierno de México, a través de la SE, para combatir las prácticas que han puesto en una situación de desventaja a la industria nacional.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9106-boletin264-12>

México solicita a la OMC panel de solución con Argentina (SE)

El 21 de noviembre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) informó que el Gobierno de México solicitó de manera formal, ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), el establecimiento de un panel arbitral, a fin de impugnar las medidas que el Gobierno de Argentina impone a las exportaciones mexicanas, las cuales afectan y restringen la importación de nuestros productos hacia dicho país.

Las medidas que Argentina impone a las importaciones de diversos productos, consisten principalmente en: la Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI); licencias no automáticas en forma de Certificados de Importación; y política para mantener equilibrios en la balanza comercial.

Argentina somete la importación de mercancías a su territorio a la validación de la DJAI, el cual es un documento que se utiliza como filtro a sus importaciones y se sujeta a criterios discrecionales que retrasan o restringen las importaciones, sin criterios claramente establecidos en la ley.

Dicho país, igualmente, somete la importación de determinadas mercancías a licencias no automáticas de importación en forma de Certificados de Importación, las cuales

son administradas y cuyo otorgamiento puede ser negado con la finalidad de retrasar o rechazar las importaciones.

Adicionalmente, Argentina requiere con frecuencia a los importadores de mercancías que asuman determinados compromisos, entre ellos: limitar sus importaciones; equilibrarlas con las exportaciones; realizar inversiones en instalaciones productivas de Argentina o aumentar las que ya realizan; incrementar el contenido nacional de los productos que fabrican los importadores en ese país; no transferir los beneficios al extranjero; y controlar los precios de sus mercancías, esta última medida es conocida como la política “dólar por dólar”.

Las medidas impuestas por Argentina restringen la importación de mercancías dentro de su territorio y discriminan entre mercancías nacionales e importadas, por lo que México considera que estas acciones contravienen las reglas de la OMC.

La solicitud del panel tiene por objeto dar seguimiento a las consultas iniciadas por México el pasado 24 de agosto, mismas que se llevaron a cabo de forma coordinada con Estados Unidos de Norteamérica y Japón. Dicho proceso se sumó al reclamo de la Unión Europea, que solicitó consultas en mayo de 2012 y en las cuales México participó como tercero.

Cabe señalar que México ha estado trabajando de manera coordinada con Estados Unidos de Norteamérica, Japón y la Unión Europea, con el objetivo de que los cuatro co-reclamantes soliciten el establecimiento de panel ante la OMC con la finalidad de impugnar las medidas impuestas por Argentina.

Una vez que se haya integrado el panel arbitral, éste conocerá de la controversia y resolverá el conflicto entre las partes.

El Gobierno de México reitera su compromiso con el libre comercio de bienes y servicios con todos los países bajo reglas justas y en combatir cualquier práctica que indebidamente impida la entrada de nuestros productos a otros mercados y refrenda su apoyo a la industria nacional y exportadora.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9184-boletin284-12>

México y sus Estados de Oportunidad 2012 (PricewaterhouseCoopers)

El 7 de noviembre de 2012, la firma PricewaterhouseCoopers (PwC) publicó el documento *México y sus Estados de Oportunidad 2012*, elaborado por PwC México, en colaboración con la Universidad Nacional Autónoma de México, en el estudio se señala que el 80% de los Estados en México y sus zonas metropolitanas se encuentran en una etapa media de desarrollo y crecimiento. Los Estados en esta etapa han implementado los elementos de cambio básicos iniciales relacionados con aspectos económicos, de infraestructura, sociales, tecnología y desarrollo urbano, entre otros.

El estudio presenta datos contundentes de una nación rica en oportunidades, capacidades y talento, así como a una ciudadanía comprometida con el cambio de las instituciones y de su entorno, con una mirada hacia el futuro, pero consciente de que hay que construirlo desde el presente. La edición muestra el grado de avance de los Estados a partir de diez indicadores clave que impactan directamente en la calidad de vida de los ciudadanos como Transparencia, Desarrollo Económico, Infraestructura, Tecnología, Salud y Educación, entre otros.

A continuación se presenta los principales hallazgos de esta investigación:

- Sin duda, las políticas implementadas han reforzado la estabilidad macroeconómica y siguen abriendo la economía mexicana. En relación con el Producto Interno Bruto (PIB), es destacable mencionar que el nacional es mayor al de China o Rusia y mucho mayor que Brasil.
- Durante las últimas dos décadas, la política económica ha establecido el fortalecimiento de las exportaciones, promoción del desarrollo del mercado interno y sustitución de importaciones, y alentar el desarrollo de grupos industriales regionales y sectoriales.
- Hoy, nuestras exportaciones ya no solo miran hacia Estados Unidos de Norteamérica, nuestro cliente de costumbre, sino también hacia América Central y del Sur y Asia.
- Las oportunidades de inversión e innovación abundan en todo el país, de norte a sur y de este a oeste.
- Las empresas privadas se han comprometido con la implementación de políticas que promuevan la competitividad, integración de cadenas productivas y la innovación.
- En el país podemos identificar dos sectores que han alcanzado una etapa de madurez: el automotriz y la tecnología de la información, software y hardware. Sin duda, estos sectores han invertido no solo en procesos, sino que han leído el mercado aprovechando oportunidades estratégicas como es la ubicación de sus plantas.

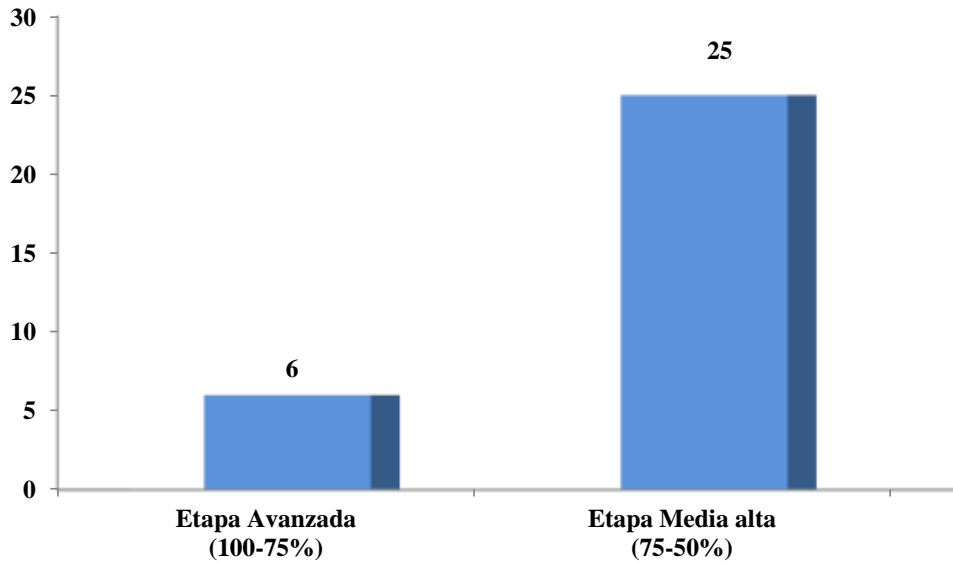
- Las zonas metropolitanas no sólo dan lugar al desarrollo económico, sino también a la vivienda, cuidado de la salud, transporte, ideas y acceso a la tecnología. Los resultados de las variables analizadas ilustran que al menos, en el caso mexicano, la construcción de ciudades es un proceso de muchos años, de hecho ha sido esfuerzo de siglos.

- Para que una localidad se pueda desarrollar, existen factores que permitan a la iniciativa privada establecerse, por ejemplo, el contar con instalaciones que proporcionen energía a un costo razonable o medios de transporte. Sin duda, este último es un área de oportunidad, ejemplos de esto son los transportes sustentables, como el metrobús que hoy ya se desarrolla en varias ciudades y son ejemplo de eficiencia energética y movilidad.

¿Qué tanta facilidad hay para hacer negocios?

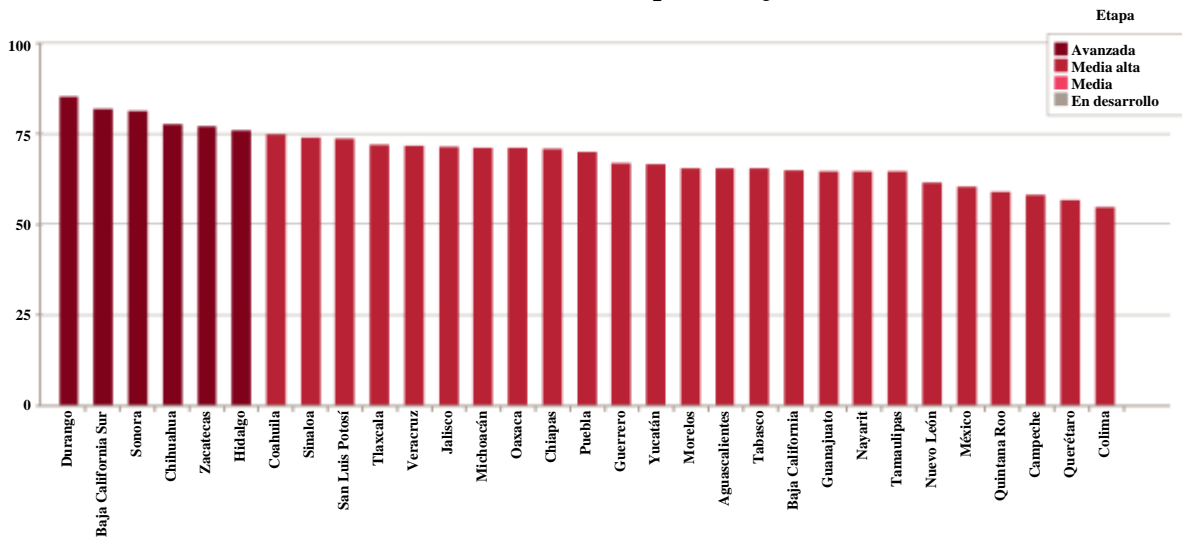
De los 31 Estados, seis se encuentran en etapa avanzada y 25 en una etapa media alta, por lo tanto, una revisión a procedimientos, sin duda, podría lograr que hubiera mayor atractivo para las inversiones.

**FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS
-Estados-**



FUENTE: PwC.

**FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS-ESTADOS
-Grado de avance en porcentaje-**



Nota: El porcentaje de avance es la suma ponderada del desempeño de las Zonas Metropolitanas en: Transporte público por 1 mil habitantes., Plantas de tratamiento de agua, Inversión física en urbanización, vivienda y desarrollo regional, Población urbana, Número de plantas de tratamiento de agua, Proyectos de manejo residual de desechos.

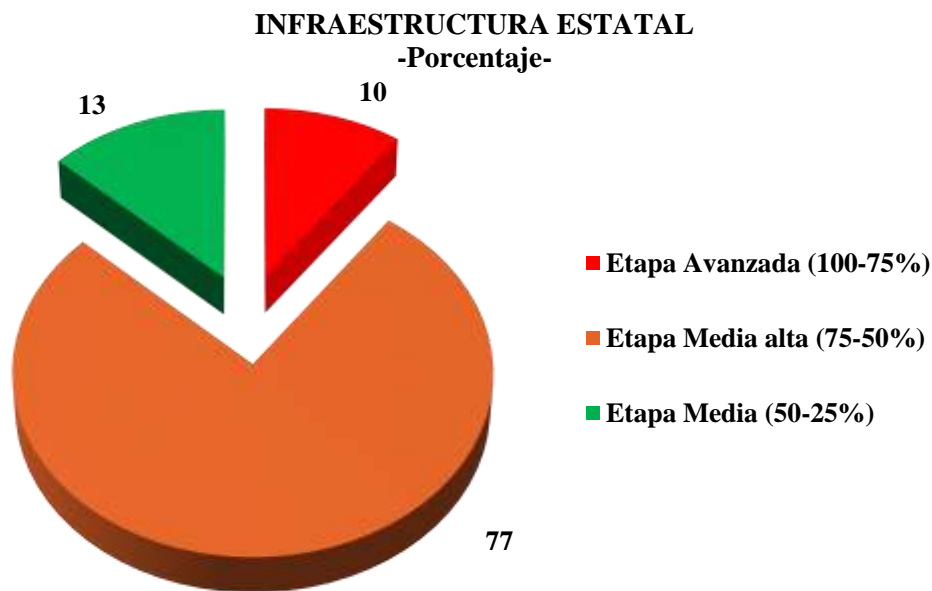
FUENTE: Doing Business in Mexico, World Bank (2012), ProMéxico, Secretaría de Economía (2010).

¿Qué sucede con la infraestructura y la construcción de caminos?

Debido a que México busca activamente mejorar su competitividad, algunas de las transformaciones importantes han sido que el financiamiento de la infraestructura sea una prioridad estatal y que hayan surgido diferentes planes.

Tres Estados se encuentran en una Etapa Avanzada, cuatro en Etapa Media y 24, es decir, el 77% en una media alta.

Por lo que consideramos que una solución inmediata es el diseño de planes y proyectos específicos, tales como los propuestos en los proyectos de las 100 carreteras, en contar con los recursos financieros disponibles para implementar esos planes y proyectos.



FUENTE: PwC.

¿Cómo conciliar el desarrollo urbano con la sustentabilidad?

México ocupa el cuarto lugar a nivel mundial en biodiversidad, y no por mera coincidencia se ubica entre los diez primeros países en densidad cultural y el lugar once en la economía mundial.

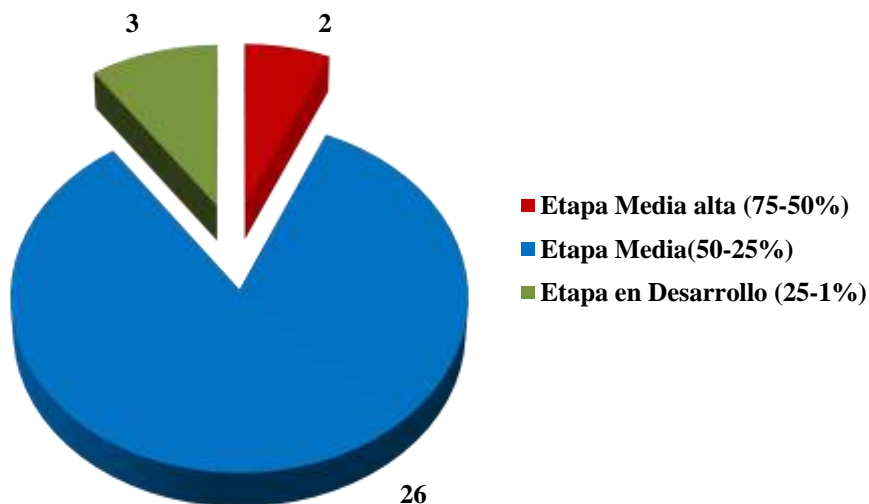
Sin duda, un punto sensible será el tema de sustentabilidad y el aprovechamiento de los recursos, el uso inteligente de éstos permitirá a México y sus industrias una mejora competitiva.

Hoy los municipios enfrentan un reto en cuanto al manejo de residuos sólidos, que incluye la recolección, transporte, transferencia, uso y disposición oficial de residuos.

Sin duda esta planeación acompaña a un Desarrollo Urbano. ¿Qué encontramos en los Estados? Tres están en una etapa en desarrollo, 26 en una etapa media y dos en una media alta. Si consideramos que como Desarrollo Urbano nos referimos al crecimiento y calidad de los nuevos desarrollos inmobiliarios de la ciudad, así como el nivel de bienestar derivado del crecimiento urbano y su planeación; y el acceso al crédito para vivienda entonces hay sin duda muchas oportunidades en la que se puede trabajar.

DESARROLLO URBANO

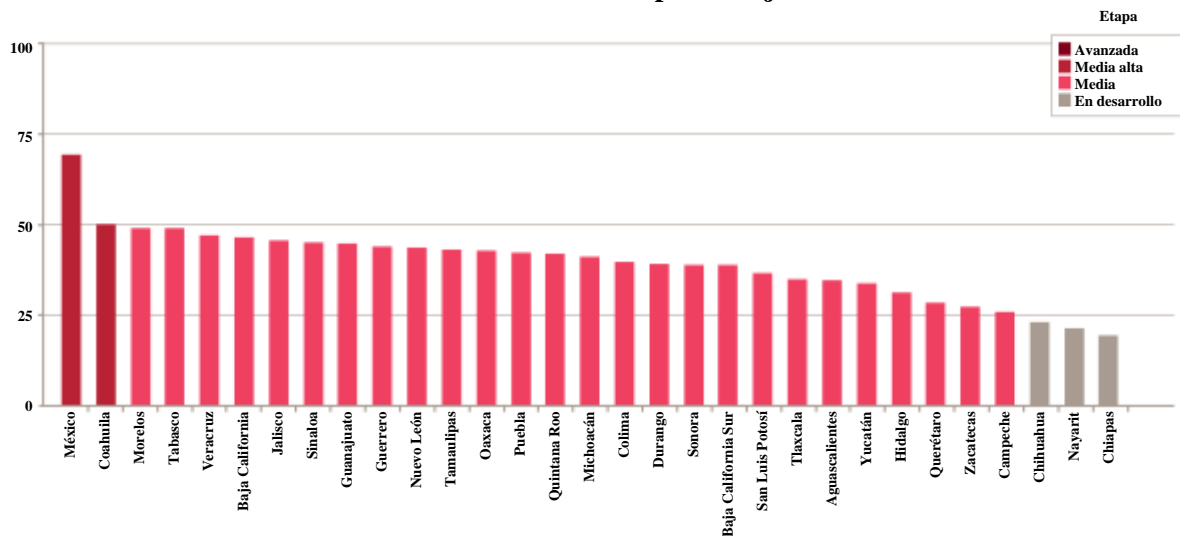
-Estados-



FUENTE: PwC.

DESARROLLO URBANO-ESTADOS

-Grado de avance en porcentaje-



Nota: El porcentaje de avance es la suma ponderada del desempeño de los estados en: Viviendas con acceso a agua potable, Viviendas con acceso a la electricidad, Demanda de vivienda por 1 mil habitantes, espacios de recreación, Inversión pública en municipios, aeropuertos (nacionales o internacionales), Transporte sustentable.

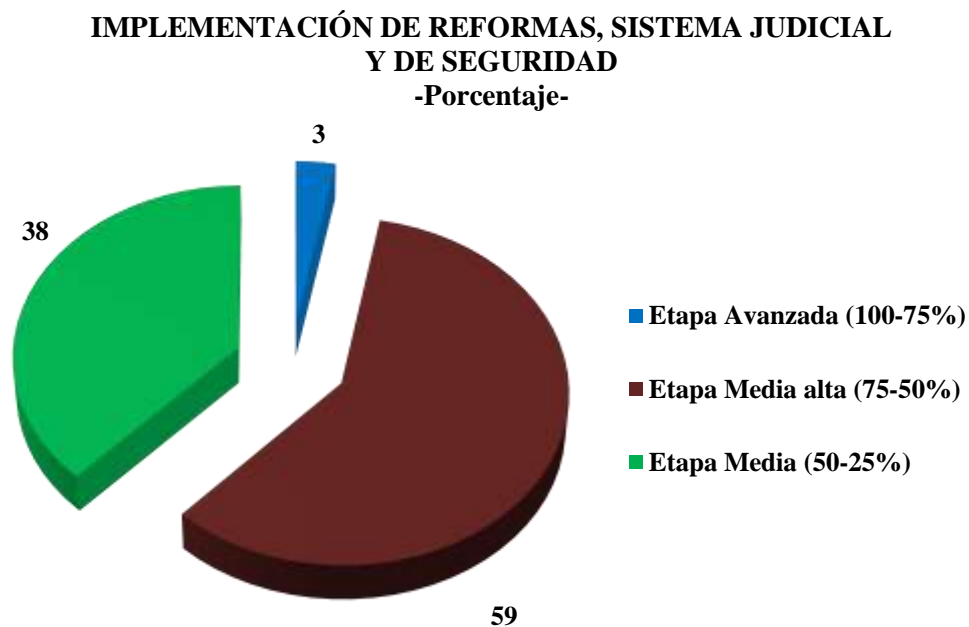
FUENTE: INEGI (2010), INFONAVIT (2011), Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal (2010), Banobras (2012).

Implementación de reformas, sistema judicial y de seguridad

Algunos Estados operaron un cambio importante en el tema de procuración de justicia dado que poseen un muy buen sistema de justicia alternativa que logró reunir a todas las instituciones que tendrían que estar al tanto de un tema delictivo. ¿Qué encontramos? Un Estado está en etapa avanzada, 12 en media y 19 en media alta.

Hay dos razones últimas para llevar una reforma en materia de seguridad y justicia: la primera tiene que ver con la urgencia del problema y la segunda con la necesidad de ofrecer una respuesta cabal a la pregunta: ¿cómo queremos que funcione la sociedad mexicana en los siguientes años?

La implementación de un sistema de justicia o, en general, de seguridad, requiere un enfoque multifactorial y multidimensional. Será entonces que, el gobierno y la iniciativa privada tienen que poner manos a la obra para sacar adelante este tema.



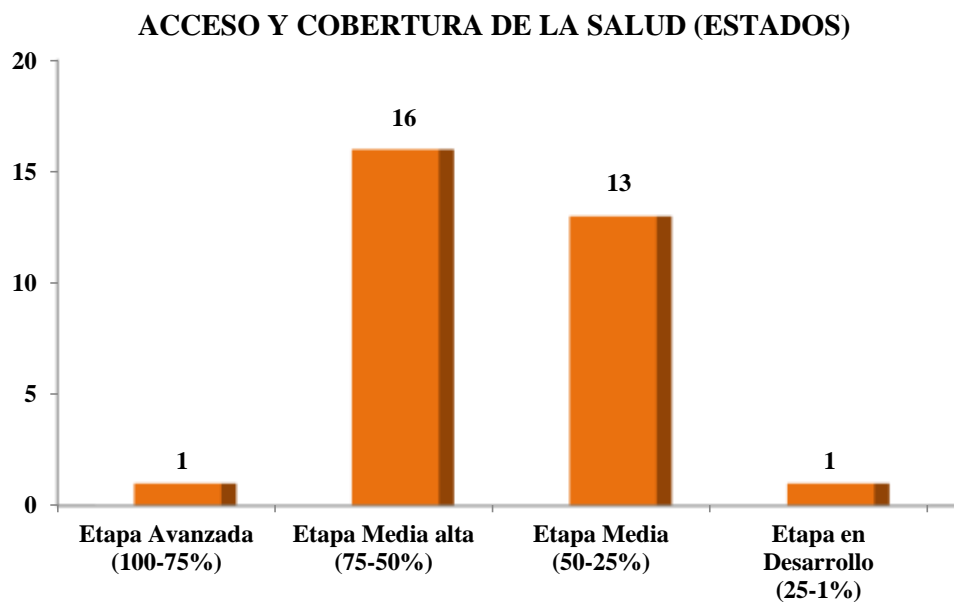
FUENTE: PwC.

¿Qué ha pasado en materia de salud?

Los mayores retos están en la expansión de la cobertura y mejora de la calidad de los servicios de cuidado de la salud. La creación y operación de hospitales con un nivel de operación eficiente es una demanda inmediata que deberá cristalizarse en un corto plazo.

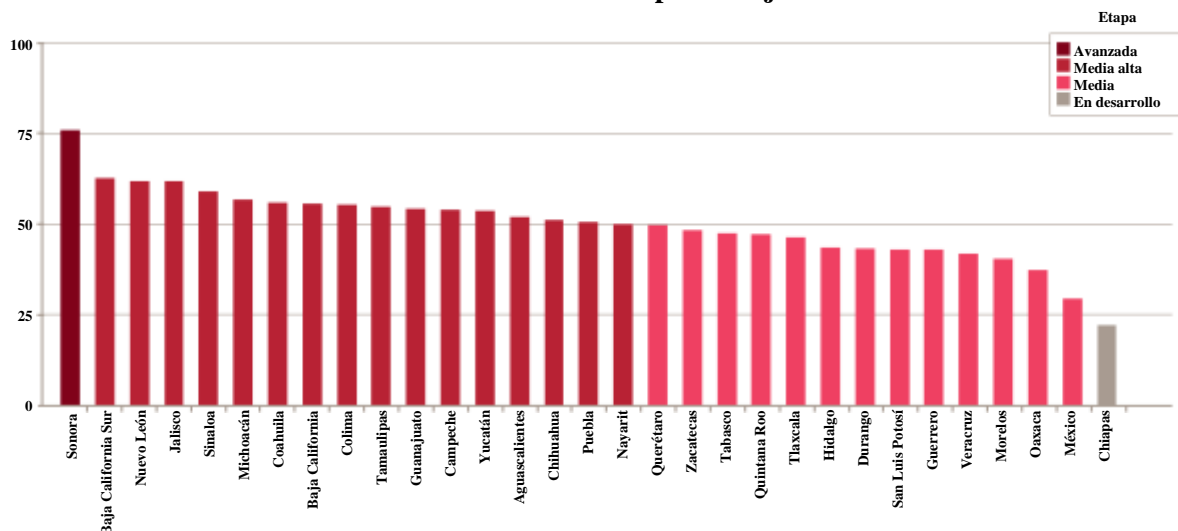
Nuevas áreas de oportunidad se abren diariamente para el sistema de cuidado de la salud, demostrando que éste es un sector altamente dinámico cuya operación depende de su conexión con la administración central del estado.

La salud de los mexicanos no espera, por lo que si observamos la gráfica, un Estado se encuentra en la etapa avanzada, 16 en la media alta y 13 en etapa media. Aquí tenemos la gran oportunidad para que tanto los que se encuentran todavía en este proceso, logren cerrar filas.



FUENTE: PwC.

ACCESO Y COBERTURA DE SALUD-ESTADOS -Grado de avance en porcentaje-



Nota: El porcentaje de avance es la suma ponderada del desempeño de los estados en: Hospitales públicos de especialidad por 100 mil habitantes, Hospitales privados de especialidad por 100 mil habitantes, Médicos en contacto con pacientes por 100 mil inh., camas de hospital por 100 mil habitantes.

FUENTE: INEGI (2010), SEDESOL-Oportunidades (2011), CONACYT-Sistema Integrado de Información sobre investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación (2011), Secretaría de Economía (2012).

Educación

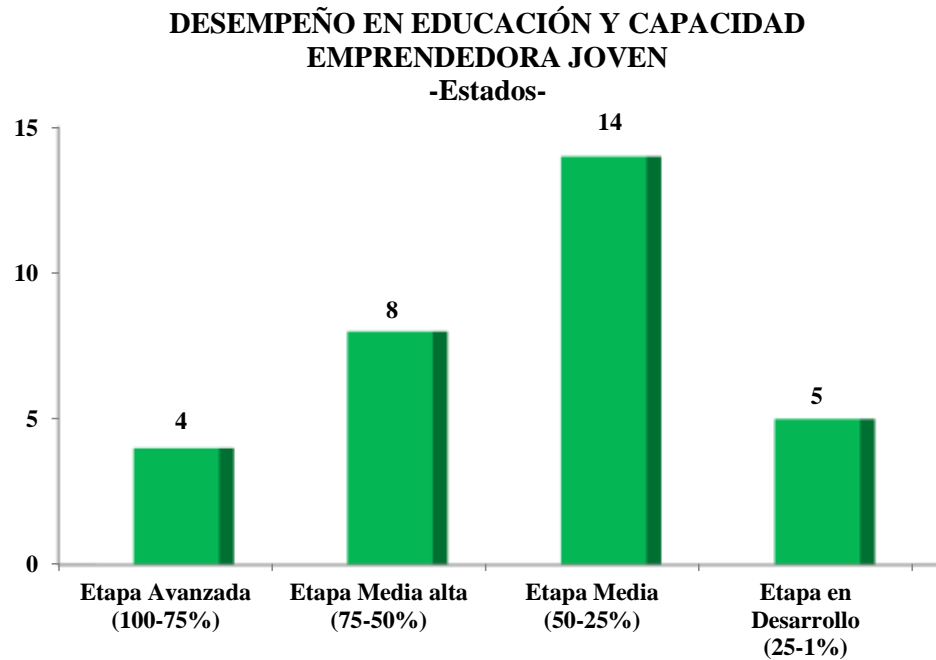
Una educación de nivel viene a cerrar el círculo en el desarrollo del país. Sin duda, estamos obligados a educar, es decir, sembrar para cosechar.

Hoy día para México, el reto es entrar al proceso educativo terciario y de posgrado para producir las y los científicos, técnicos calificados o artistas multidisciplinarios y profesionales en general que el país necesita.

México necesitará aprender a construir y reconstruir el sistema educativo para que se incluyan necesidades específicas y al mismo tiempo exista un mayor desempeño de calidad.

En la actualidad la búsqueda de una mejor calidad educativa a nivel secundaria y preparatoria, así como el aumento en el número de estudiantes a nivel posgrado, son

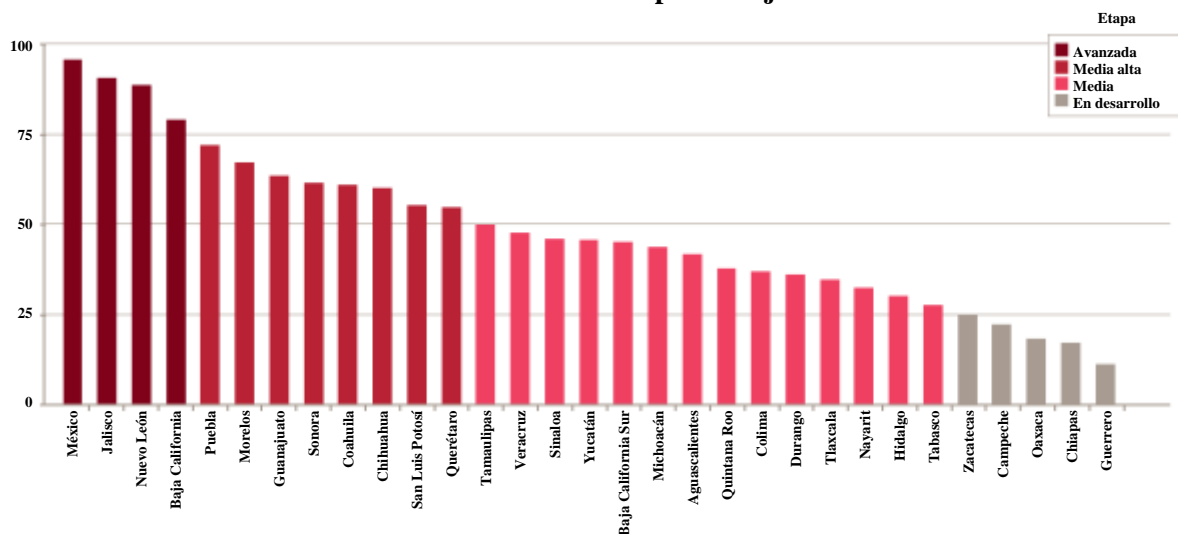
asuntos que merecen gran atención en la política pública. Aquí encontramos que 14 Estados están en la etapa media, ocho en la media alta, cinco en desarrollo y cuatro en avanzada.



FUENTE: PwC.

DESEMPEÑO EN EDUCACIÓN Y CAPACIDAD EMPRENDEDORA JOVEN-ESTADOS

-Grado de avance en porcentaje-



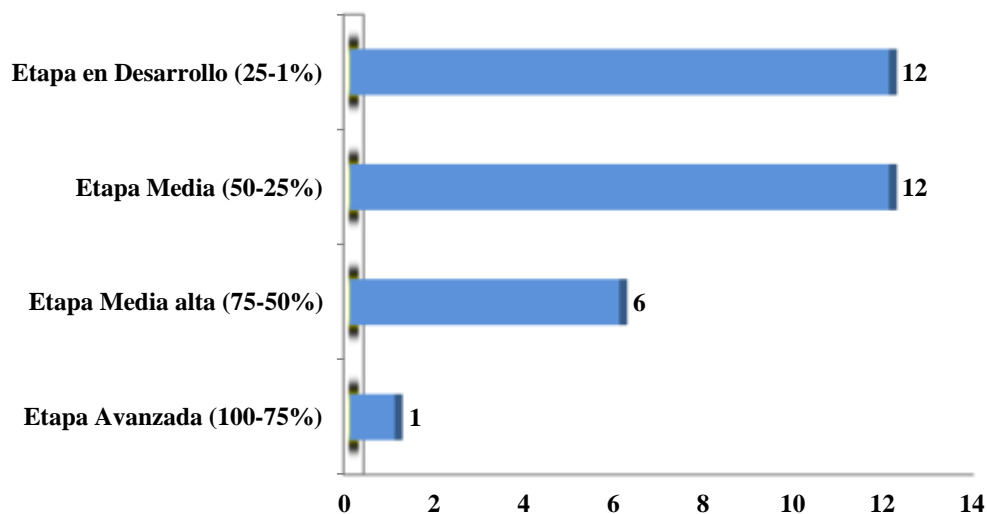
Nota: El porcentaje de avance es la suma ponderada del desempeño de los estados en: Índice de escolaridad, no necesidad de becas oportunidades, becas CONACYT, número de investigadores en ciencia y tecnología, número de posgrados de calidad.

FUENTE: INEGI (2010), SEDESOL-Oportunidades (2011), CONACYT-Sistema Integrado de Información sobre investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación (2011), Secretaría de Economía (2012).

Cultura y turismo

Sin duda la cultura y el turismo son áreas clave para el desarrollo del país. En México tenemos un grupo de ciudades que son destinos turísticos reconocidos y que mucho se beneficiarían de la consolidación de sus actividades culturales, deportivas, recreativas y de descanso.

En este tema encontramos que 12 Estados están en la etapa de desarrollo, 12 en la media, seis en la media alta y uno en la etapa avanzada.

ACTIVIDADES RECREACIONALES Y DE OCIO**-Estados-**

FUENTE: PwC.

Estos son solo algunos de los datos que podemos encontrar, no se trata de exponer aquí cifras que pudieran ser leídas de forma simple. Se trata de reconocer que este país es el esfuerzo de todos aquellos que día a día tienen un motivo para seguir creyendo en la posibilidad de hacer esto de manera diferente.

Notas:**¿Por qué hacer este estudio?**

La edición en México surge de la relevancia que tiene a nivel mundial el estudio de la Red Global de PwC “Cities of Opportunity” de gran impacto en el mundo donde la Ciudad de México se muestra por cuarta ocasión como una de las 27 ciudades que ofrece grandes oportunidades. Es entonces cuando surge la idea de hacer esta primera versión de México y sus Estados de oportunidad, una obra que tiene como objetivo principal ser un identificador de oportunidades, pero sobre todo ser amalgamadora de esfuerzos.

Durante esta investigación consideramos que contar con el punto de vista de mexicanos notables, sin duda, le daría vida a datos fríos y conjuntamente con una serie de parámetros, servirían para la construcción de un México urbano, basado en la previsión, la lógica, la determinación y el trabajo.

¿Cómo está compuesto el estudio?

En esta publicación se analiza el patrón de vida de la población que habita en zonas urbanas, así como el progreso y desarrollo en los 31 Estados y las 32 zonas metropolitanas más urbanizadas del país.

Para este estudio adoptamos la definición de zona metropolitana propuesta por el Consejo Nacional de Población (CONAPO), que la establece como: el conjunto de dos o más municipios donde se localiza una ciudad de 50 mil o más habitantes manteniendo un alto grado de integración socioeconómica; se incluye también a aquellos municipios que, por sus características particulares, son relevantes para la planeación y las políticas urbanas.

Los hallazgos de los indicadores se combinan con entrevistas a líderes intelectuales, académicos, sociales y técnicos que inspiran o han dirigido acciones trascendentales para guiar el rumbo del país.

El sistema de medición utilizado en esta publicación permite a cada ciudad posicionarse, de acuerdo con su desempeño, en una de las cuatro etapas que hemos distinguido: en desarrollo, media, media alta y avanzada. Sin embargo, este sistema va más allá de una simple clasificación de Estados y áreas metropolitanas en etapas. Por su misma naturaleza, permite identificar las áreas de oportunidad y fortaleza correspondientes a cada Estado y área metropolitana en diez indicadores clave para el desarrollo y crecimiento de México.

Indicadores utilizados**Desempeño en educación y capacidad emprendedora joven**

Nivel de calidad del sistema educativo, así como del aprovechamiento de los estudiantes en educación básica y media superior, incluyendo actividades que incentiven el emprendimiento entre los jóvenes.

Acceso a la tecnología

Nivel de acceso y uso de la tecnología de los habitantes en las zonas metropolitanas y/o estados para la educación y la vida diaria.

Acceso y cobertura de la salud

Grado de avance en la cobertura universal y acceso a la salud, así como datos referentes a centros de salud oficiales en los estados y zona metropolitana, incluyendo los sectores públicos y privados.

Infraestructura estatal

Inversión federal, estatal y municipal (zonas metropolitanas) en los estados en materia de infraestructuras física económica y social en los últimos 10 años. Desarrollo de la infraestructura vía obra pública y/o asociación público privada.

Desarrollo económico

Nivel de bienestar de la población derivado de planes públicos y privados para aumentar la productividad y el desempeño económico.

Facilidad de hacer negocio

Requerimientos legales, costos, y días de espera para abrir una nueva empresa desde su constitución.

Desarrollo urbano

Crecimiento y calidad de los nuevos desarrollos inmobiliarios de la ciudad, así como el nivel de bienestar derivado del crecimiento urbano y su planeación; el acceso al crédito para vivienda.

Actividades recreativas y de cultura

Actividades de esparcimiento y entretenimiento disponibles en los estados y zonas metropolitanas, incluyendo actividades culturales y deportivas.

Implementación de reformas a los sistemas de justicia y seguridad

Grado de implementación de las Reformas a los sistemas de justicia y de seguridad en los estados y en el país así como las acciones de las instituciones de justicia que influyen en la percepción de la ciudadanía sobre la seguridad.

Transparencia

Nivel de acceso a la información pública sobre el origen y aplicación de los recursos públicos, así como la implementación de leyes que armonicen los sistemas de información financiera y transparencia en estados y zonas metropolitanas.

Fuente de información:

<http://www.pwc.com/mx/es/prensa/archivo/2012-11-comunicadoprensa-mexico-estados-oportunidad.pdf>

India y China: ¿son y serán complementarias? (RIE)

El 2 de noviembre de 2012, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo: *India y China: ¿son y serán complementarias?* A continuación se presenta el contenido de la nota.

Tema⁵

Este documento intenta argumentar que la complementariedad entre India y China es importante y cada vez mayor, lo que podría ayudar a que se pueda hablar de una “Chindia” en proceso de formación.

Resumen

Los dos países más poblados del mundo están condenados a entenderse, esto es, a superar su tradicional rivalidad (que alcanzó su máximo, como es sabido, en la guerra fronteriza de 1962), a resolver, de manera pacífica, sus contenciosos territoriales y a convivir en los Océanos Índico y Pacífico. A eso contribuyen dos factores. En primer lugar, la creciente convergencia en su política exterior y en sus intereses estratégicos, como se ha visto en los últimos años en foros como el G20 y el de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (los BRICS). Por ejemplo, ambos defienden el multilateralismo y la multipolaridad, así como la estabilidad regional y global, puesto que se trata de grandes países en desarrollo cuya primera prioridad es la lucha contra la pobreza y el aumento de la renta per cápita. En segundo lugar, la existencia de una complementariedad económica (entre sí y en mercados terceros) significativa y creciente con el paso del tiempo. Este artículo intentará argumentar que esa

⁵ Artículo publicado recientemente en la revista *Economía Exterior*, n° 62, otoño de 2012, pp. 57-64.

complementariedad es importante y cada vez mayor, lo que podría ayudar a que se pueda hablar de una “Chindia” en proceso de formación.⁶

Análisis

El comercio de mercancías

El comercio bilateral de bienes ha crecido mucho en los últimos años, lo que ya de por sí es una muestra de la creciente complementariedad o división del trabajo. Ha pasado de apenas 3 mil millones de dólares en 2000 a 63 mil millones en 2010 y a 73 mil 900 millones en 2011. Ambos países se han fijado como meta unos intercambios de 100 mil millones en 2015, lo que parece perfectamente posible, salvo catástrofe. En segundo lugar, el comercio bilateral ha sido, es y seguramente seguirá siendo durante años expresión de una división internacional del trabajo de tipo vertical, en la que se intercambian productos manufacturados (China) por materias primas (India). Como no cabe descartar absolutamente que la India empiece a exportar a China una cantidad apreciable de manufacturas, ese comercio pasará, en el mejor de los casos, a ser interindustrial y no intraindustrial.

En la tabla siguiente se observa que las exportaciones de la India a China y las importaciones de la India desde China son sustancialmente diferentes. La India exporta a su vecino oriental principalmente mineral de hierro, metales no ferrosos y fibras textiles (sobre todo de algodón). En cambio, las importaciones de productos chinos son fundamentalmente equipos de telecomunicación, maquinaria eléctrica, maquinaria industrial y equipos para generar electricidad.

⁶ Véanse P. Bustelo, *Chindia. Asia a la conquista del siglo XXI*, Tecnos-Real Instituto Elcano, Madrid, 2010 y un resumen actualizado en P. Bustelo, “Chindia: repercusiones económicas globales y en España”, *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n° 859, marzo-abril de 2011, pp. 55-72.

COMERCIO BILATERAL INDIA-CHINA
-Cantidades acumuladas 2007-2011, millones de dólares-

	CUCI*	Productos	Valor	Porcentaje
Exportaciones de India	28	Minerales y desechos de metales	53.403	57.5
	26	Fibras textiles	7.022	7.6
	68	Metales no ferrosos	4.872	5.2
	66	Manufacturas de minerales no metálicos	3.634	3.9
Total			92.807	100.0
Importaciones de India	76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones	26.155	14.8
	77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	15.605	8.8
	74	Maquinaria y equipo industrial	12.756	7.2
	71	Maquinaria y equipo generadores	12.720	7.2
Total			176.751	100.0

* Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

FUENTE: Comtrade.

Entre el año 2007 y el año 2011, las exportaciones de India a China pasaron de 14 mil 620 millones de dólares a 23 mil 400 millones, pero las importaciones desde China crecieron aun más rápido, al aumentar de 24 mil millones a 50 mil 540 millones, según datos de Comtrade. En 2011, el déficit indio en sus intercambios comerciales con China fue, por tanto, de 27 mil 140 millones de dólares.

Las estadísticas oficiales indias difieren de las anteriores en parte (pero no sólo) por referirse a años fiscales (abril-marzo del año siguiente). Según dichas fuentes, el déficit indio con China habría pasado de 16 mil 270 millones de dólares en 2007-2008 a 39 mil 650 en 2011-2012, equivalente al 2% del Producto Interno Bruto (PIB) (véase la tabla siguiente). En cualquier caso, el déficit bilateral es importante, de manera que la India pretende aumentar sus exportaciones de otros productos que los habituales, como serían arroz, medicamentos, automóviles y servicios de tecnologías de la información (STI). Por el lado de las importaciones, también se han dado casos de proteccionismo indio en los últimos años, como medidas anti-dumping y aranceles a las compras de maquinaria eléctrica procedentes de China.

**SALDO COMERCIAL BILATERAL
INDIA-CHINA
-Millones de dólares-**

2006-2007	9 150
2007-2008	16 270
2008-2009	23 140
2009-2010	19 120
2010-2011	23 860
2011-2012	39 650

FUENTE: DGCIS.

La razón no es tanto el déficit con China sino el déficit comercial total indio, que ha aumentado de 13 mil millones en 2000 a 150 mil millones (6% del PIB) en 2011, pese al fuerte crecimiento de las exportaciones de mercancías (19.3% de media anual entre 2000 y 2011, casi tanto como el 20.1% de China). Así, el déficit con China supone menos del 20% del déficit total, mientras que el componente energético alcanza nada menos que el 65%. Excluyendo la energía, el déficit con China equivale a más de la mitad del déficit total.

El comercio bilateral de servicios

Como es bien conocido, la India tiene una gran ventaja sobre China, que es su rápido desarrollo de las exportaciones de STI. Aunque en 2010 las exportaciones de servicios en general fueron mayores en China (128 mil 600 millones de dólares) que en la India (90 mil 193 millones), las ventas al exterior de STI supusieron el 49% de las exportaciones de servicios en China y el 70% en India. Por tanto, fueron muy similares en valor absoluto (tabla siguiente).

**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE
SERVICIOS EN 2010**

-Porcentaje-

	India	China
Transporte	22	18
Viajes	12	31
Servicios de seguros y financieros	5	2
STI	70	49

FUENTE: Banco Mundial.

En el subsector de software y servicios para ordenadores, India tiene una cuota (8%) del mercado mundial superior a la de China (6%), pese a la diferencia en el PIB. El liderazgo está ejercido, como es bien sabido, por Estados Unidos de Norteamérica (39%), Europa (34%) y Japón (12%). Sorprende la pequeña cuota de China, pues en 2011 se vendieron allí 73 millones de ordenadores personales, frente a los 11 millones que registró China, incluso si tenemos en cuenta la diferencia en cuanto al uso del idioma inglés y en lo relativo a las empresas privadas muy dinámicas e internacionalizadas, como la existentes en el sector indio de STI.

La diferencia está en que los principales clientes de la India fueron Estados Unidos de Norteamérica (52% de las exportaciones de STI en 2010-2011) y el Reino Unido (21%), seguidos, a mucha distancia por Canadá (4%) y Alemania (2%). En cambio, los clientes principales de China fueron muy similares a los del comercio de mercancías (Unión Europea, Estados Unidos de Norteamérica y Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)).

Inversiones extranjeras directas

Las inversiones cruzadas son extremadamente pequeñas para el tamaño del PIB y la Inversión Extranjera Directa (IED) de los dos países. Se estima que en 2011 el stock de IED de China en India fue de apenas 580 millones de dólares mientras que el stock de IED de India en China fue únicamente de 460 millones. Hay apenas 10 empresas

chinas que tengan o estén construyendo fábricas en la India y alrededor de 100 que tienen oficinas de representación. Esas cifras deben ser comparadas con el stock total de IED de China hasta 2011 (366 mil millones de dólares) y de la India (111 mil millones).

La mayor parte de la IED entrante en China procede de otros países asiáticos y se dirige al sector manufacturero. En cambio, el grueso de la IED entrante en la India tiene su origen en Estados Unidos de Norteamérica y Europa y se destina al sector servicios.

¿Hay y habrá complementariedad?

Muchos analistas han mencionado que es muy probable que la India empiece a exportar masivamente manufacturas, cosa que podría afectar negativamente a China, dada la diferencia de salarios (estimados en 2011 en una media de 656 dólares mensuales en China y de 295 dólares en la India). También se ha sugerido que China puede replicar su extraordinario éxito en el comercio mundial de mercancías en el caso de la exportación de STI, con lo que entraría en competencia directa con India. En otras palabras, esa tesis sugiere que China e India se van a hacer, con el tiempo, más competitivas entre sí (en los mercados internos y terceros⁷) de lo que son ahora.

No obstante, pese a algunas incursiones en la exportación de manufacturas (por ejemplo en el sector del automóvil) es difícil que la India pueda competir con China. Las razones son diversas: la industria china es bastante más competitiva que la de India, puesto que la competitividad está relacionada con los salarios pero también con la productividad; esa diferencia probablemente se mantendrá ya que China puede no abandonar los sectores intensivos en mano de obra y sí, en cambio, trasladarlos a las

⁷ Sobre la decreciente competitividad en mercados terceros, véase P. Bustelo, “¿Chindia o China más India? Complementariedad y competencia económicas entre dos gigantes asiáticos”, *Revista de Economía Mundial*, nº 20, 2008, pp. 75-97.

provincias interiores, en las que los costes laborales son sustancialmente inferiores que en la región costera y en las que han progresado mucho en los últimos años las infraestructuras de transporte y comunicaciones; y, si no se mantienen en China, podrían deslocalizarse hacia Vietnam, Indonesia, etcétera y no necesariamente hacia la India.

En cuanto al desarrollo, en China, de un potente sector exportador del STI, no es tan evidente. China presenta algunos inconvenientes: falta de ingenieros y programadores cualificados, ausencia de personal con buen dominio del idioma inglés, inexistencia en China de empresas privadas muy dinámicas, como son las indias Wipro, Infosys, TCS, etcétera, presencia de un enorme mercado interior, de ya notable poder adquisitivo, que podría hacer que las empresas chinas se orienten hacia el mercado interno, especialmente cuando la estrategia gubernamental consiste en potenciar el consumo privado frente a las exportaciones.

En lo que atañe a las inversiones extranjeras, por el momento India y China compiten poco y no hay que descartar que se mantengan así durante algún tiempo. La IED en China es mucho mayor que en la India (124 mil millones y 34 mil 500 millones, respectivamente, en 2011, según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)). La procedencia de la IED es muy distinta. En el caso de la India, los principales inversionistas, sin contar los paraísos fiscales, son Singapur, Reino Unido, Japón, Estados Unidos de Norteamérica, Países Bajos, Chipre, Alemania, Francia y Emiratos Árabes Unidos (EAU). En cambio, en China los principales inversionistas son otros países y territorios de Asia. La lista está encabezada por Hong Kong, Singapur y Japón, a los que siguen Estados Unidos de Norteamérica, Corea del Sur, Taiwán, Países Bajos, Francia y Alemania. Finalmente, los sectores de destino son muy diferentes: la industria en el caso de China y los servicios (software y telecomunicaciones) en la India.

La colaboración política

En marzo de 2012, el presidente chino Hu Jintao visitó la India y se entrevistó con el primer ministro Manmohan Singh. Entre otras cosas, los dos líderes decidieron que 2012 fuese el Año de Cooperación y Amistad India-China. Hu presentó un plan de cinco puntos para mejorar la relación bilateral: más contactos de alto nivel, mayor cooperación en la práctica, fomento de las relaciones culturales y people-to-people (P2P), superación de las divergencias en un marco de paz y estabilidad y más coordinación en los asuntos y foros internacionales.

En ese último aspecto, se ha avanzado apreciablemente pues India y China colaboran ya de manera significativa en foros como el G20 y el de los BRICS. También es positivo que China se haya convertido en el primer socio comercial de la India y que ésta sea el 8º mayor socio de China, aunque sea pisando los talones a Malasia.

En cambio, hay carencias que son muy llamativas: no existen vuelos directos entre Mumbai y Beijing o Shanghai, en parte porque el turismo es casi inexistente (medio millón de personas en los dos trayectos). Dado el bajo nivel de los intercambios bilaterales, tiene poco sentido que la India haya aprobado restricciones a las importaciones originarias de China, como medidas anti-dumping o aranceles a productos de telecomunicaciones o maquinaria eléctrica. Menos sentido aún tiene que, pese a la intención declarada de la India de exportar más alimentos a su vecino, existan en ese país restricciones a las ventas de arroz, justificadas por la insuficiencia de la oferta, que suele ser a menudo ocasional (depende mucho de los monzones) o que el cierre de minas ilegales de hierro haya hecho bajar las exportaciones indias de ese mineral.⁸ En términos más generales, los temores y las suspicacias indias son excesivas, por ejemplo ante una futura invasión de manufacturas a bajo precio, que

⁸ Ver “India and China. Friend, Enemy, Rival, Investor”, The Economist, 30 de junio de 2012.

podría acabar con el pequeño sector industrial existente hasta ahora o ante las inversiones directas chinas, que, se afirma, podrían amenazar la seguridad nacional.

En días previos a la visita de Hu Jintao, se reunieron en Delhi los ministros de comercio Anand Sharma y Chen Deming. El ministro chino aseguró que se permitiría un mayor y mejor acceso de los productos indios en el mercado interior de China, en sectores como productos agrícolas y farmacéuticos, STI o adquisiciones y contratos del gobierno. Es más, se dio inicio, en el grupo de trabajo de relaciones económicas, comercio, ciencia y tecnología a un programa quinquenal de cooperación para discutir y resolver temas relacionados con el comercio bilateral (incluyendo la reconciliación de las estadísticas) y las inversiones cruzadas. También se creó una task force, obligada a entregar en 90 días sus conclusiones a los respectivos gobiernos.

El ministro Sharma declaró que “nos han asegurado que (los chinos) comprenden y apoyan las medidas relativas al desequilibrio comercial. Por su parte, el ministro Chen dijo: “China importará más productos desde la India en agricultura, tecnologías de la información y el sector farmacéutico. Queremos comprar más a India para tener un comercio más equilibrado. Animamos a las empresas indias a que promuevan sus productos en China”.

Tendencias

Los analistas indios más optimistas consideran que la India podría crear un potente sector industrial exportador, a medida que China se adentra en productos sofisticados y de alto valor añadido. También consideran que las masivas inversiones de China en sanidad y educación harán necesaria productos y servicios como medicamentos y equipo médico, por una parte, y, por la otra, manuales de formación en inglés, formas avanzadas de investigación científica, entre otros bienes y servicios, además de servicios de consultoría, jurídicos, de comercialización y de publicidad. Según esa tesis, la India podría sacar mucho provecho del auge actual de China.

La opinión de quien esto escribe es que lo segundo (más bienes y servicios indios en sectores no plenamente desarrollados en China) podría ser perfectamente posible, pero que lo primero (el auge industrial exportador de India) es dudoso, con contadas excepciones. Las razones principales son que quienes podrían sacar provecho del abandono chino de sectores muy intensivos en mano de obra (como juguetes, calzado, artículos de confección, ensamblaje de productos electrónicos, etcétera) bien pudieran ser Vietnam, Indonesia o Bangladesh, que tienen una trayectoria industrial más antigua que la de la India y costes laborales aun más bajos. Sin ir más lejos, la industria manufacturera supone el 27% del PIB en Indonesia, el 20% en Vietnam y el 18% en Bangladesh, frente al escaso 15% de la India. Además, como ya se mencionó antes, no está claro que la industria muy intensiva en mano de obra vaya a abandonar China. Lo que podría ocurrir es que se traslade desde las regiones costeras hacia las interiores, donde los salarios son más bajos y las infraestructuras han mejorado mucho en los últimos años.

Conclusiones

Este artículo ha pretendido sugerir que la tesis de que la India sea una China *in pectore* y de que China acabará dominando el comercio internacional de STI es un argumento que carece de una adecuada contrastación empírica.

El auge del comercio bilateral de mercancías (73 mil 900 millones de dólares en 2011 y 100 mil millones previstos para 2015), los productos intercambiados (hierro, metales no ferrosos y fibras textiles frente a maquinaria y otros bienes de equipo) y la voluntad india de reducir el déficit bilateral (con más exportaciones de arroz, medicamentos, automóviles y STI) son factores que apuntan a una notable y creciente complementariedad o división del trabajo entre India y China.

En cuanto a las inversiones directas cruzadas, hasta ahora son muy escasas. No parece que India y China estén compitiendo por la IED, ya que la cantidad recibida es muy

superior en China, porque los principales países de origen son distintos y porque los sectores de destino son diferentes.

Tal cosa no quiere decir que India y China no compitan en algunos ámbitos, como el acceso a materias primas energéticas y no energéticas, aunque incluso en el sector energético se han dado casos de colaboración.

En suma, es muy posible que la India deba crear (por razones de generación de empleo) un potente sector industrial exportador, pero, en muchas partidas, éste no será competitivo con el de China, a la vista de los bajos salarios que todavía prevalecen en las regiones interiores. Además, no parece probable que China consiga replicar sus éxitos exportadores industriales en el sector de STI y competir en ese campo con la India, porque faltan una amplia difusión del idioma inglés y empresas dinámicas e internacionalizadas. Por añadidura, si China consigue desarrollar el sector de STI, muy posiblemente se orientará hacia el mercado interior, dado el cambio de estrategia de desarrollo que está fomentando Beijing, desde la inversión, las exportaciones y la industria hacia el consumo, las ventas en el mercado interior y los servicios.

Fuente de información:

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/2a99aa804d4d6ae28157e7bdc39c0c2e/ARI76-2012_Bustelo_India_China_Chindia.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=2a99aa804d4d6ae28157e7bdc39c0c2e

Informe insta a utilizar más la cooperación sur-sur para promover un crecimiento impulsado por la tecnología (UNCTAD)

El 31 de octubre de 2012, en Ginebra, Suiza, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) dio a conocer que según un informe de la organización, el rápido crecimiento del comercio y la inversión Sur-Sur es una oportunidad para aumentar la capacidad de los países en desarrollo de dominar

tecnologías útiles para los mercados y reforzar sus capacidades de innovación en forma de nuevos productos y servicios.

El “Informe sobre Tecnología e Innovación 2012” de la UNCTAD, subtítulo “Innovación, Tecnología y Colaboración Sur-Sur”, señala que la cooperación económica Sur-Sur es uno de los principales acontecimientos económicos mundiales de las dos últimas décadas. Según el Informe, los intercambios entre países en desarrollo representaron un 55% del comercio mundial en 2010, en comparación con el 41% de 1995, y esta tendencia ya está dando lugar a una útil difusión de tecnologías y capacidad innovadora.

El aumento de los intercambios Sur-Sur puede incrementar el intercambio de tecnología de muchas maneras. El Informe dice que un primer canal importante es la importación de bienes, que los países importadores utilizan para mejorar sus procesos de producción mediante la imitación y la ingeniería inversa. Las redes de producción mundiales y la Inversión Extranjera Directa (IED) son otros factores que podrían promover las transferencias de tecnología y el desarrollo tecnológico en los países.

Por lo tanto, el mayor porcentaje de bienes de capital en el comercio Sur-Sur es un signo muy alentador, afirma la UNCTAD. Los datos del Informe muestran que los países en desarrollo no solo han aumentado su proporción en las importaciones de bienes de capital, sino que también son la principal fuente de bienes de capital de alta tecnología para los otros países del Sur. La proporción de las importaciones de los países en desarrollo procedentes de otros países en desarrollo ha ido en constante aumento, pasando del 35% en 1995 al 54% en 2010. El comercio de esos productos no solo contribuye a expandir la actividad económica y modificar los patrones de consumo; también indica que los países en desarrollo ofrecen un número creciente de productos competitivos en diversas industrias y con múltiples tecnologías.

El Informe señala asimismo que el aumento de la inversión Sur-Sur, que está cada vez más relacionada con actividades en la economía de servicios, es un buen augurio para las actividades de tecnología e innovación de los países en desarrollo, ya que por lo general los servicios se basan en conocimientos y tecnologías avanzados. La participación de los países en desarrollo en los flujos de salida totales de IED aumentó del 15% en 2005 (132 mil millones de dólares) al 27% en 2010 (400 mil millones de dólares); una parte importante de esos flujos va dirigida a otros países en desarrollo.

No obstante estos beneficios, que permiten a los países aprender tecnológicamente, innovar e integrarse en redes de producción mundiales, tanto en sectores manufactureros de bajo costo como en sectores de alta tecnología, tienden actualmente a centrarse en unos pocos países. Por ejemplo, según el Informe la proporción más importante de los flujos de salida de IED entre países en desarrollo corresponde al Asia Oriental, y la mayor parte de las IED relacionadas con los servicios se destina a otros países del Asia Oriental, Sudoriental y Meridional. De modo análogo, una gran parte de la IED en el sector manufacturero, procedente de estas fuentes, va destinada a los sectores de la electrónica o el automóvil de los países de Asia Oriental. Al abordar esta cuestión, el Informe pone de relieve un importante problema, a saber, que la evolución del comercio y el intercambio tecnológico Sur-Sur sigue siendo desigual y que la brecha tecnológica existente impide a muchos países participar en los intercambios Sur-Sur y beneficiarse de ellos.

Esto no significa que no haya colaboraciones tecnológicas en otros países en desarrollo, pero sí que, en comparación, su número es muy inferior. El Informe señala que, no obstante, las colaboraciones que han tenido lugar son prometedoras. Por ejemplo, el Proyecto de red electrónica panafricana es una iniciativa encabezada por el Gobierno de la India en asociación con los 53 miembros de la Unión Africana. El Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI) del Brasil ha proporcionado hasta ahora asistencia técnica a 25 países a través de 48 alianzas internacionales que

han dado lugar a 29 proyectos, cinco de ellos en el África Subsahariana. También hay algunas colaboraciones importantes en los sectores de la salud y los productos farmacéuticos entre Quality Chemicals (Uganda) y Cipla Pharmaceuticals (India), y entre el Brasil y Mozambique para la producción de medicamentos antirretrovirales para la lucha contra el VIH/SIDA. Del mismo modo, el proyecto "Lighten Up Africa" es una iniciativa conjunta de China y diez países africanos, con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), con el objetivo de construir centrales hidroeléctricas en África.

El desafío consiste en hacer extensivos estos beneficios a los países que han quedado excluidos. La UNCTAD pide a los gobiernos que tomen medidas inteligentes y cooperativas para promover el aprendizaje tecnológico local, de manera que sus empresas puedan beneficiarse de las oportunidades que ofrece el aumento de los intercambios Sur Sur, y exhorta a los gobiernos de todos los países a que ofrezcan claros incentivos para que las empresas intercambien tecnología. Asimismo, es preciso coordinar mejor las iniciativas estatales encaminadas a impulsar el espíritu empresarial con las actuales investigaciones científicas y tecnológicas. En la actualidad muchos países, en especial los países menos adelantados, no pueden aprovechar plenamente las oportunidades existentes y nuevas en los ámbitos del comercio y la tecnología debido a la escasa capacidad de absorción de sus empresas y organizaciones.

Fuente de información:

http://unctad.org/es/Paginas/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=103&Sitemap_x0020_Taxonomy=20;#UNCTAD Home&Product_x0020_Taxonomy=1566;Press Release

Inversión Extranjera Directa durante enero-septiembre de 2012 (SE)

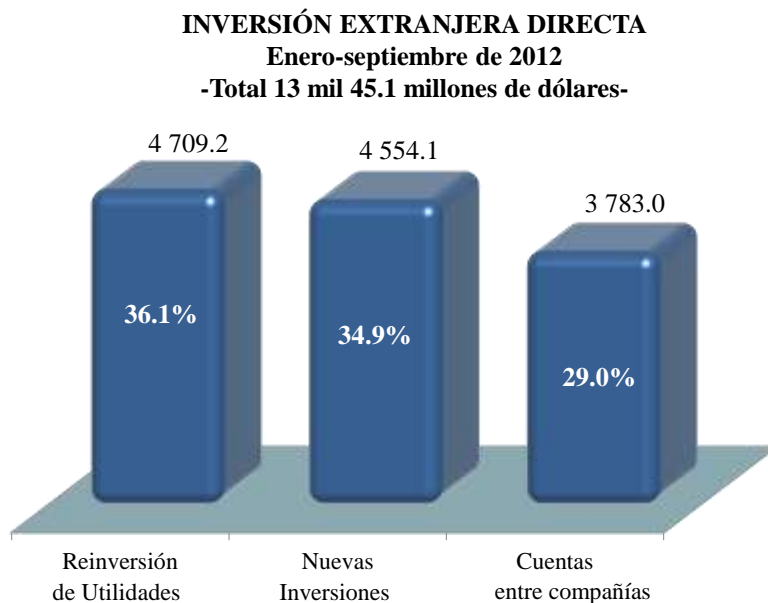
El 22 de noviembre de 2012, la Secretaría de Economía (SE) informó que de enero a septiembre de 2012, México registró 13 mil 45.1 millones de dólares (mdd) de Inversión Extranjera Directa (IED), cifra 2.9% menor a la reportada originalmente en el mismo período del año anterior (13 mil 429.7 mdd).



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

La cifra de 2012 proviene de 3 mil 596 sociedades en donde participa el capital extranjero y se integra de la siguiente manera:

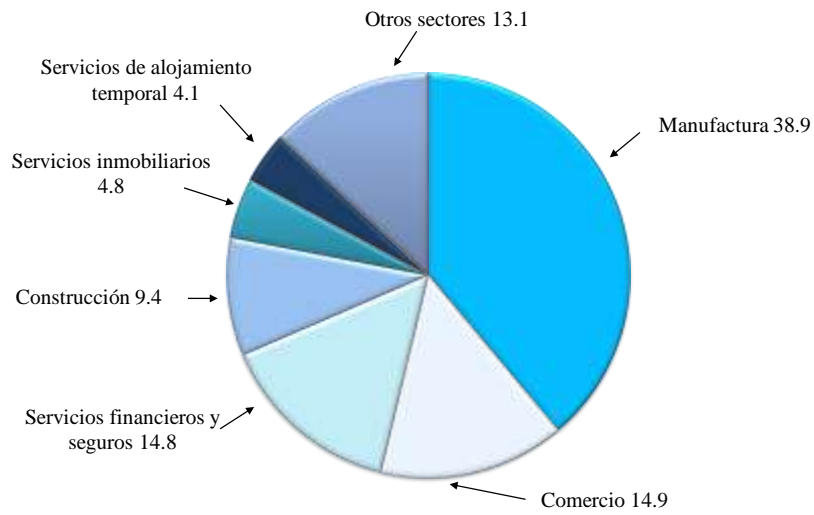
- Por tipo de inversión: 36.1% de reinversión de utilidades, 34.9% de nuevas inversiones y 29.0% de cuentas entre compañías.



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

- Por sector: 38.9% en manufacturas, 14.9% en comercio, 14.8% en servicios financieros y de seguros, 9.4% en construcción, 4.8% en servicios inmobiliarios y en 4.1% servicios de alojamiento temporal. El 13.1% restante se canalizó a múltiples sectores de la economía nacional.

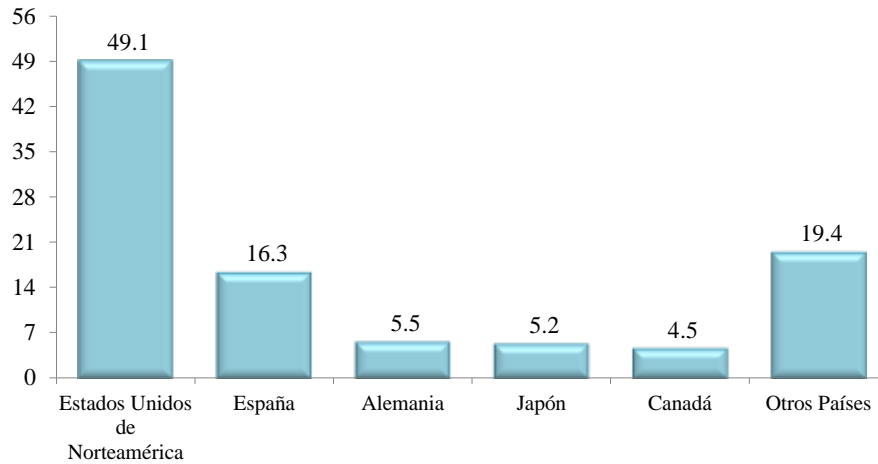
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
-Estructura porcentual-
Enero-septiembre del 2012



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

- Por país de origen: 49.1% provino de Estados Unidos de Norteamérica, 16.3% de España, 5.5% de Alemania, 5.2% de Japón y 4.5% de Canadá. El 19.4% restante se originó de 72 países más.

ORIGEN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
Enero-septiembre de 2012
-Estructura porcentual-



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Cabe señalar que durante el tercer trimestre de 2012 el país registró 3 mil 575.6 mdd de IED, cifra 40.1% mayor al monto originalmente reportado (2 mil 551.4 mdd) y 7.2% menor al monto actualizado (3 mil 854.2 mdd) para el mismo período del año anterior.

La cifra únicamente considera inversiones formalmente notificadas ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras; por tanto, tiene carácter preliminar y se irá actualizando a la alza en los trimestres sucesivos. Lo anterior también trae como efecto que únicamente sean comparables las cifras que tengan la misma naturaleza (originales v. originales y actualizadas v. actualizadas).

En este orden de ideas, la cifra actualizada para 2011, asciende a 20 mil 823.3 mdd, (19 mil 439.8 mdd reportados originalmente).

De enero de 2007 a septiembre de 2012, México ha registrado 130 mil 422.1 mdd de IED, 11.0% mayor al monto originalmente reportado para el mismo período del sexenio anterior (117 mil 451.0 mdd).

La cifra de IED es elaborada con base en los mejores estándares internacionales y revisada conjuntamente con el Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9187-boletin285-12>

Inversión Extranjera Directa en América Latina (CEPAL)

El 23 de octubre de 2012, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) informó que la *Inversión Extranjera Directa aumentó 8% en la región en el primer semestre de 2012*. A continuación se presenta la información.

Las entradas de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia 17 países de la región aumentaron 8% durante el primer semestre de 2012 en relación con igual período de 2011, totalizando 94 mil 331 millones de dólares, señaló la CEPAL desde su sede en Santiago, Chile.

Al mismo tiempo, las inversiones de empresas latinoamericanas en el exterior, las denominadas translatinas, registraron un fuerte incremento de 129% en los primeros seis meses del año.

El aumento de los ingresos de IED se explica por la estabilidad y el dinamismo económico en la mayoría de los países y los altos precios de las materias primas, que continúan incentivando la inversión en minería e hidrocarburos, particularmente en América del Sur.

El panorama general de los flujos de IED hacia la región presenta un cierto nivel de heterogeneidad, con caídas en varios países. Sin embargo, el fuerte incremento de las inversiones en Chile, Argentina, República Dominicana, Perú y Colombia hace que el resultado global sea positivo. A esto se suma la relativa estabilidad de los flujos hacia Brasil (que registraron una leve caída de 2%), país que representa 46% de la IED recibida por la región en 2012 y que se confirma como el principal destino en América Latina y el Caribe.

Chile también se consolida como importante receptor de IED: en el primer semestre del año fue el segundo destino más relevante en la región.

México recibió durante los primeros seis meses del año 19% menos de IED que el año anterior. Esta tendencia será revertida durante el segundo semestre cuando se contabilicen los 20 mil 100 millones de dólares que la cervecera belga AmBev pagó por el Grupo Modelo. Esta misma empresa adquirió durante la primera mitad del año la Cervecería Nacional Dominicana (CDN) por 1 mil millones de dólares. Esta transacción explica el fuerte incremento de los flujos en República Dominicana, principal receptor en el Caribe.

En América Central, Panamá y Costa Rica recibieron flujos en niveles similares al año anterior. Guatemala registró un incremento de 47%, mientras en El Salvador y Nicaragua las entradas cayeron 60 y 20%, respectivamente, en relación con el primer semestre de 2011, cuando los ingresos en ambos casos fueron excepcionalmente altos.

La CEPAL considera que hacia fines de 2012 las entradas de IED a la región mantendrán en su conjunto las tendencias mencionadas, confirmando las estimaciones realizadas en mayo de un moderado incremento.

Por su parte, el significativo aumento de las inversiones de las translatinas, que registraron una caída en 2011, se debe principalmente a las empresas de México y

Chile que realizaron en el primer semestre inversiones en el extranjero por 11 mil 499 y 10 mil 239 millones de dólares, respectivamente, cantidad similar a la invertida durante todo 2011.

Las translatinas de Brasil continúan la tendencia evidenciada en 2011, con importantes transferencias desde las filiales en el exterior hacia sus casas matrices, que originan un saldo negativo en la IED en el exterior.

La información de 2012 confirma que el proceso de internacionalización empresarial sigue muy concentrado en pocos países y sectores, lo que deriva en un elevado nivel de volatilidad de los flujos agregados a lo largo del tiempo. Pese a esto, desde mediados de la década pasada se consolida un proceso de incremento de las actividades en el extranjero por parte de las translatinas.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE ENTRADA DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA
-En millones de dólares-**

Países	1 ^{er} Semestre 2011	Total 2011	1 ^{er} Semestre 2012	Variación 2012-2011 (1 ^{er} Semestre) -Porcentajes-
Argentina	3 802	8 671	5 388	42
Bahamas	490	667	124	-75
Bolivia	377	859	577	53
Brasil ^{a/}	44 080	66 660	43 175	-2
Chile	6 813	17 299	12 275	80
Colombia	6 593	13 388	7 798	18
Costa Rica	1 066	2 157	1 018	-5
El Salvador	290	385	116	-60
Guatemala	524	985	771	47
Honduras	486	1 014	468	-4
México	11 815	20 357	9 622	-19
Nicaragua	545	968	436	-20
Panamá	1 416	2 790	1 421	0.3
Perú	4 157	8 233	5 440	31
Republica Dominicana	980	2 371	2 398	145
Uruguay	1 471	2 614	1 415	-4
Venezuela	2 359	5 311	1 891	-20
América Latina y el Caribe	87 262	154 728	94 331	8

a/ La información de Brasil para el primer semestre de 2012 y 2011 corresponde al período enero-agosto.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 10 de octubre de 2012.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

-En millones de dólares-

Países	1^{er} Semestre 2011	Total 2011	1^{er} Semestre 2012	Variación 2012-2011 (1^{er} Semestre) -Porcentajes-
Argentina	834	1 488	811	-3
Brasil ^{a/}	-2 480	-1 029	-2 707	-9
Chile	4 858	11 822	10 239	111
Colombia	1 654	7 843	83	-95
Costa Rica	33	58	8	-75
Guatemala	8	17	11	36
Honduras	-33.3	-57.8	-8.3	75
México	5 408	10 685	11 499	113
Perú	-30	113	68	325
Uruguay	-0.1	-14.9	-2.9	-2 091
Venezuela	-908	173	1 401	254
América Latina y el Caribe	9 342	31 098	21 402	129

a/ La información de Brasil para el primer semestre de 2012 y 2011 corresponde al período enero-agosto.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 10 de octubre de 2012.

Cabe destacar que el 12 de noviembre de 2012, en Santiago de Chile, la CEPAL publicó el documento completo titulado La Inversión Extranjera Oportunidades para Impulsar una Relación Renovadora, del cual a continuación se presentan las Conclusiones.

Conclusiones

1. La inversión extranjera directa en Iberoamérica

- La inversión extranjera directa (IED) es para Iberoamérica un instrumento determinante en el desarrollo de muchas industrias, dado que contribuye al dinamismo exportador, a la creación de empleo y a la transferencia de conocimiento. Además, las inversiones transfronterizas de las empresas de la región han sido un vehículo de integración económica entre los países miembros.

- Iberoamérica mantiene un gran atractivo para la inversión extranjera directa. Su peso en la recepción de flujos de IED a nivel mundial (un 13% del total) es mayor que el que le corresponde por población o tamaño de su economía. Los marcos regulatorios generalmente estables han inspirado confianza en los inversionistas de todo el mundo; en los últimos años, además, América Latina ha sido una de las regiones de mayor crecimiento económico, lo que ha reavivado el interés de las empresas transnacionales. Las perspectivas para 2012 indican que continuará el crecimiento de la IED en la región.

- Iberoamérica está formada por una gran diversidad de países. Las economías difieren marcadamente en dotación de recursos naturales, estructura demográfica, nivel de ingreso, estructura productiva. Además, Iberoamérica participa de varios procesos de integración comercial y económica, algunos de los cuales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o la Unión Europea, incorporan a terceros países. Al mismo tiempo, los lazos históricos y culturales han mantenido unidos a estos países, a pesar de las contingencias económicas. Muchas empresas de la región han tenido presente esta unidad y han seleccionado a Iberoamérica como el espacio idóneo para su expansión internacional.

- Si bien la mayor parte de la IED recibida en Iberoamérica procede de fuera de la región, principalmente de otras economías de la Unión Europea y de los Estados Unidos de Norteamérica, las inversiones transfronterizas desde otros países de la región han tenido una importancia destacada. El espacio iberoamericano de IED ha servido a muchas empresas para ganar tamaño, acceder a nuevos mercados y activos estratégicos y en definitiva incrementar su competitividad para el mercado mundial. Este proceso fue iniciado en los años noventa por las empresas españolas y portuguesas y continuado más tarde por las empresas latinoamericanas.

- La IED no se ha distribuido homogéneamente a lo largo de la región. Hasta 1995 la península ibérica concentraba la mayor parte de las corrientes de inversión en Iberoamérica, cuando la creación del Mercado Único Europeo incentivaba la consolidación empresarial dentro de la Unión Europea y las empresas transnacionales apostaban a la convergencia económica de España y Portugal con el resto de Europa. A finales de la década de 1990 América Latina incrementó su atractivo mediante los procesos de privatizaciones, con lo cual se dispararon las entradas de IED. Fueron precisamente las empresas españolas, y en menor medida las portuguesas, las que mejor aprovecharon esta oportunidad. Tras el año 2000 el final del proceso de privatizaciones en América Latina, sumado a crisis macroeconómicas en algunas economías, ralentizaron las entradas de IED. Durante esos años las empresas españolas y portuguesas continuaron su expansión internacional, pero la dirigieron principalmente hacia otras economías de la Unión Europea. A partir de 2004 América Latina volvió a registrar un aumento de las entradas de IED, a la vez que comenzó la expansión de su inversión directa en el exterior.

2. La crisis financiera global que comienza en 2008 marca un nuevo período en las relaciones de inversión de Iberoamérica

- Si bien en 2009 se produjo una caída generalizada de las entradas de inversión en toda la región, en los años siguientes se observan tendencias muy distintas en América Latina (fuerte recuperación que alcanza montos récord) y la península ibérica (recuperación más incierta y montos mucho menores que antes de la crisis). Respecto de la inversión en el exterior, siguieron aumentando los montos invertidos desde América Latina, mientras disminuyeron notablemente las inversiones desde la península ibérica. Entre 2009 y 2011, por primera vez en la historia reciente, las inversiones en el exterior desde América Latina fueron prácticamente equiparables a las realizadas desde España y Portugal.

- Pero la crisis económica por la que atraviesan las economías ibéricas no implica que las empresas españolas y portuguesas reduzcan sus inversiones en América Latina. De hecho, debido al estancamiento económico en la Unión Europea, estas empresas, que durante la década anterior habían centrado sus inversiones internacionales en otros países europeos, vuelven ahora a preferir América Latina. En efecto, en 2011 las inversiones directas españolas en América Latina fueron sustancialmente superiores a las registradas en años anteriores. Por otro lado, las empresas latinoamericanas encuentran nuevas oportunidades de inversión en Europa en general y en la península ibérica particular.
- Estas tendencias contrarias han dado pie a una relación renovada entre las empresas de cada lado del Atlántico. Si hace 20 años las fusiones empresariales en Iberoamérica comportaban casi siempre una adquisición de empresas latinoamericanas por parte de empresas españolas y portuguesas, en la actualidad las empresas latinoamericanas han pasado a compartir la iniciativa. Ejemplos de alianzas estratégicas lideradas desde América Latina son el aumento de participación de Pemex en el paquete accionario de la petrolera española Repsol o el control de la empresa portuguesa CIMPOR por parte de las brasileñas Camargo Correa y Votorantim.

3. La inversión extranjera directa y la consolidación internacional dentro de Iberoamérica avanza a ritmo diferente en cada sector de la economía

- En los sectores de servicios se ha producido la mayor consolidación entre empresas de la región, especialmente en energía eléctrica, banca y telecomunicaciones, seguidas a cierta distancia por el comercio minorista, el transporte aéreo y los servicios de ingeniería y construcción.
- Segunda en importancia ha sido la extracción de recursos naturales, donde predominan empresas estatales que operan principalmente en su país de origen,

pero donde algunas compañías han sabido construir, sobre la base de abundantes recursos naturales propios, un negocio internacional. Esta estrategia ha sido también predominante en manufacturas basadas en la elaboración de recursos naturales, como la siderurgia o los productos forestales.

- En estos sectores y en muchos otros los países de Iberoamérica han visto cómo las entradas de capital en forma de IED, aun sometidas a alzas y bajas según la evolución de los mercados, han continuado aumentando a lo largo de las dos últimas décadas.

4. Más allá del aporte de capital, la IED tiene algunas características especiales que aumentan su contribución a las economías receptoras

- A pesar de que los flujos de IED han tenido alzas y bajas notables según el ciclo económico y los vaivenes de los mercados financieros, este tipo de inversión es todavía mucho más estable que la inversión de cartera (aquella destinada a generar un retorno en la que el inversionista no asume responsabilidad de gestión) y que las otras inversiones (normalmente préstamos bancarios). Las entradas de IED en una economía raramente toman valores negativos, fenómeno habitual para los demás tipos de inversión.
- La IED tiene la capacidad de acompañar la inyección de capital con transferencias de conocimiento, acceso a mercados o integración en cadenas globales de valor. Estas contribuciones no son automáticas ni iguales para todo tipo de IED. En este sentido, las inversiones en sectores intensivos en tecnología así como en actividades de investigación y desarrollo tienen una mayor capacidad para generar estas ventajas añadidas.
- Más allá de las mejoras puntuales en una industria determinada, la IED puede ser un instrumento decisivo para la instalación de sectores e industrias

completamente nuevos en la economía receptora. En Iberoamérica es lo que ha ocurrido en algunos sectores manufactureros orientados a la exportación y más recientemente la generación eléctrica con fuentes renovables.

5. Promover la IED de calidad para consolidar una relación renovada entre los países de Iberoamérica

- Para las empresas de Iberoamérica la inversión directa en el exterior ha sido un instrumento que ha permitido aumentar su escala y mejorar su productividad, rompiendo las barreras que sus mercados nacionales, a menudo demasiado pequeños, les imponían. Además la internacionalización de sus actividades da a las empresas estabilidad en sus resultados financieros, como se ha visto recientemente con las transnacionales españolas.
- De todos modos, todavía quedan desafíos para la región. En América Latina los crecientes flujos de IED recibidos no han conseguido cerrar la brecha de productividad que la región mantiene con las economías más avanzadas. Además, el reciente período de fuerte crecimiento económico y dinamismo exportador de recursos naturales ha redundado en un aumento notable de las rentas de IED, gran parte de las cuales se ha transferido al exterior.
- El espacio iberoamericano de inversión extranjera directa ha sido creado a lo largo de las dos últimas décadas por la iniciativa de las empresas transnacionales, la gran mayoría de ellas de propiedad privada, y no por la existencia de un proyecto de integración de los gobiernos de la región. Esto no implica que los gobiernos no hayan acompañado los procesos de inversión con medidas de apoyo a la atracción de inversionistas extranjeros y, más raramente, de impulso a la internacionalización de sus propias empresas. Sin embargo resulta muy importante hoy profundizar el proceso de integración regional.

- Más allá de lograr un crecimiento económico sostenido, que ofrezca a los inversionistas perspectivas razonables para la expansión de los mercados, los gobiernos deben promover la IED de calidad mediante marcos jurídicos regulatorios estables. Los marcos regulatorios serán tanto más estables cuando más equitativos y justos sean percibidos por los países de origen. Pero al mismo tiempo esas normativas no tienen que debilitar la capacidad de los gobiernos de implementar las políticas y medidas específicas para alcanzar sus objetivos de desarrollo económico y social.
- En particular, es necesario promover inversiones en sectores prioritarios (de acuerdo con la estrategia de cada país) en los cuales las empresas transnacionales pueden proveer un aporte relevante en términos de conocimiento tecnológico, generación de redes de empresas, fortalecimiento de cadenas productivas, procesos de aprendizaje local y mejoramiento del capital humano.
- Además se deben favorecer las circunstancias para que los beneficios de la internacionalización no se limiten a las grandes empresas transnacionales sino que las pequeñas y medianas empresas puedan participar en el comercio internacional y las cadenas globales de valor a través de vínculos con las empresas transnacionales.
- Finalmente, hay que tomar en cuenta que existen en Iberoamérica y fuera de ella numerosas experiencias de política pública que han contribuido a aumentar el impacto de la IED en el desarrollo económico local. Estas experiencias deberán ser documentadas y diseminadas por la región para que sirvan de modelo para futuras iniciativas.

Fuente de información:

<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/5/48225/P48225.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt#>
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/48329/EspaciosIberoamericanos.pdf>

La historia de las firmas latinoamericanas en el mercado chino (BID)

El 17 de octubre de 2012, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publicó el documento *Pathways to China: The Story of Latin American Firms in the Chinese Market*⁹ (*Camino a China: la historia de las empresas latinoamericanas en el mercado chino*). En dicho estudio se examinan las estrategias exitosas de decenas de empresas latinoamericanas pioneras exportadoras de bienes y servicios a China. En seguida se presentan los detalles del comunicado de prensa.

Las empresas latinoamericanas que abordaron China ofrecen una valiosa hoja de ruta para numerosas firmas más pequeñas deseosas de seguir su ejemplo, de acuerdo con un nuevo estudio publicado por el BID, en el que se analizan las estrategias fructíferas usadas para acceder a uno de los mercados más grandes y dinámicos del mundo.

Pathways to China: The Story of Latin American Firms in the Chinese Market (*Camino a China: La historia de empresas latinoamericanas en el mercado chino*) examina los problemas para invertir en China y muestra cómo empresas de la región incrementan las exportaciones y se vinculan allí con cadenas de suministros mundiales. Las posibilidades de crecimiento son grandes: según el estudio, desde 2006 empresas de América Latina y el Caribe (ALC) sólo han invertido en China 858 millones de dólares, menos de 1% del total de las inversiones de ALC fuera de la región.

El informe especial se dio a conocer el 17 de octubre, primer día de la Cumbre Empresarial China-ALC que tuvo lugar en Hangzhou, China, y en la que más de 1 mil 200 empresarios, inversionistas y funcionarios gubernamentales se reunieron para considerar oportunidades de intensificar los vínculos económicos entre las dos regiones con crecimiento más rápido del mundo. La Cumbre fue organizada por el

⁹ <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37193446>

BID, el Consejo Chino de Promoción del Comercio Internacional, el Banco del Pueblo de China y el gobierno de la municipalidad de Hangzhou.

“Este estudio tiene por objeto brindar una hoja de ruta a las empresas de América Latina y el Caribe que estén considerando expandir sus actividades a China, ofreciéndoles ejemplos de estrategias que han dado resultados y analizando algunos de los desafíos que pueden prever”, comentó el Gerente del Sector de Integración y Comercio del BID.

Durante la década anterior, el comercio entre China y América Latina creció a razón de 20% anual, aproximadamente, en mayor medida gracias a la fuerte demanda china de energía, minerales y productos básicos alimenticios y a la demanda latinoamericana de bienes fabricados en China.

Sin embargo, mientras China incrementó significativamente sus inversiones directas en América Latina, concentrándose principalmente en los sectores de la energía, la minería y la agricultura, no puede decirse lo mismo respecto de las inversiones latinoamericanas en China. Según el informe solo un pequeño grupo de empresas multinacionales –la mayoría de ellas de Brasil, Argentina, México y Chile– han invertido allí.

China ha presentado exigencias particulares para las empresas latinoamericanas, especialmente debido a las diferencias culturales e idiomáticas, las restricciones para ciertas inversiones, las distancias materiales y el alto costo del transporte. Sin embargo, su enorme mercado de consumidores y costos relativamente bajos, así como las oportunidades que China ofrece a empresas extranjeras para incorporarse a las cadenas de suministros mundiales con sede en el país, hacen que constituya una propuesta atractiva.

Hoy, empresas latinoamericanas venden en China una variedad de bienes y servicios, desde aviones a servicios de tecnología de información y equipos manufactureros de avanzada, rectificando el patrón de intercambio de productos básicos por manufacturas, que hasta hace algunos años caracterizaba el comercio entre las dos regiones.

El estudio del BID tiene como punto de partida las experiencias de 85 empresas latinoamericanas que han establecido una presencia directa en China. Algunos pioneros se habían aventurado en ese país a mediados de los años setenta, pero el interés tuvo su auge alrededor del año 2000, cuando los flujos de comercio e inversiones entre ambas regiones comenzaron a ampliarse significativamente. Más de la mitad de las firmas que figuran en la muestra del informe llegaron a China a partir de 2007.

Las empresas latinoamericanas, dependiendo de sus dimensiones y de la índole de sus operaciones, han usado distintos métodos para incorporarse al mercado chino. Dos tercios de las firmas establecieron instalaciones de producción de propiedad exclusiva o conjunta, por ejemplo fabricantes de repuestos de automotores, firmas mineras, siderúrgicas y metalúrgicas, productores de alimentos y bebidas y de químicos, entre otros. Varios proveedores también ofrecen desde servicios de tecnología de información y programas a transporte, financiamiento y consultoría.

En el informe se estudian siete casos de empresas latinoamericanas que han realizado fuertes inversiones en China, ilustrando acerca de sus distintas estrategias para acceder al complejo mercado chino, a saber el Grupo Bimbo y Gruma, fabricantes de alimentos de México, el proveedor de servicios de tecnología de información Stefanini, el fabricante de motores WEG y el gigante minero Vale, del Brasil, el elaborador de vinos Concha y Toro, de Chile, y Tenaris, una fábrica de productos tubulares para las industrias del petróleo y el gas, de la Argentina.

PARTICIPACIÓN DE LAS 10 PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ALC A CHINA COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, 2010-2011

Productos (a seis dígitos de desagregación del código HS 2002)	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar	23.6	23.6
Frijol de soya, incluso quebrantada	18.6	42.3
Cobre refinado y aleaciones: cátodos	12.9	55.2
Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales en bruto	9.1	64.3
Mineral de cobre y sus concentrados	8.4	72.7
Mineral de hierro y concentrados	2.4	75.1
Harina, polvo y piel de pescado	1.5	76.6
Aceite en bruto, incluso desgomado	1.5	78.1
Pulpa de papel, no coníferas	1.5	79.6
Caña de azúcar	1.3	80.9

FUENTE: UN Comtrade.

**FLUJOS DE IED DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ALC) HACIA
CHINA, PAÍSES SELECCIONADOS 2006-2012**
-En millones de dólares estadounidenses-

País de origen	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^{1/}	2006-2012
Brasil	63.75	31.64	38.79	52.48	57.25	43.04	27.13	314.08
Argentina	6.86	11.13	12.66	12.41	0.94	7.32	7.09	58.41
México	12.57	5.66	3.85	0.91	15.25	4.53	5.65	48.42
Chile	5.60	7.19	4.66	3.23	1.46	16.79	8.01	46.94
Bolivia	3.06	1.29	0.99	3.38	4.60	1.89	0.00	15.21
Venezuela	0.98	2.09	2.37	1.98	3.58	2.09	0.55	13.64
Honduras	1.31	1.68	2.14	0.00	3.01	2.60	0.00	10.74
Perú	0.73	5.27	2.67	0.04	0.02	0.87	0.16	9.76
Paraguay	1.58	0.58	2.15	3.01	2.34	0.00	0.00	9.66
Uruguay	0.13	0.10	0.00	2.21	1.32	0.63	0.50	4.89
Ecuador	0.10	1.00	0.49	0.26	2.03	0.03	0.01	3.92
Guatemala	1.60	1.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.76
Jamaica	0.79	0.00	0.29	1.10	0.20	0.00	n.a	2.38
El Salvador	0.20	0.00	0.00	0.63	0.00	0.00	0.07	0.90
Colombia	0.35	0.05	0.10	0.14	0.05	0.01	0.03	0.73
Costa Rica	0.10	0.00	0.00	0.00	0.10	0.22	0.00	0.42
América Latina y el Caribe ^{2/}	130.40	101.50	137.90	121.90	159.45	139.82	67.04	858.01
Participación porcentual de los flujos de IED de ALC	0.31	0.43	0.37	1.16	0.35	0.62	n.a	n.a

^{1/} Enero-Junio

^{2/} Sin incluir los paraísos fiscales.

n.a = no aplica.

FUENTE: MOFCOM and Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).

Fuente de información:

<http://www.iadb.org/es/noticias/articulos/2012-10-17/firmas-latinoamericanas-para-invertir-en-china.10164.html>

Para tener acceso al documento *Pathways to China: The Story of Latin American Firms in the Chinese Market* visite: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37193446>

Para tener acceso a información relacionada visite:

http://www.wto.org/spanish/news_s/news12_s/dsb_23oct12_s.htm

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

-En millones de dólares-

Países	1^{er} Semestre 2011	Total 2011	1^{er} Semestre 2012	Variación 2012-2011 (1^{er} Semestre) -Porcentajes-
Argentina	834	1 488	811	-3
Brasil ^{a/}	-2 480	-1 029	-2 707	-9
Chile	4 858	11 822	10 239	111
Colombia	1 654	7 843	83	-95
Costa Rica	33	58	8	-75
Guatemala	8	17	11	36
Honduras	-33.3	-57.8	-8.3	75
México	5 408	10 685	11 499	113
Perú	-30	113	68	325
Uruguay	-0.1	-14.9	-2.9	-2 091
Venezuela	-908	173	1 401	254
América Latina y el Caribe	9 342	31 098	21 402	129

a/ La información de Brasil para el primer semestre de 2012 y 2011 corresponde al período enero-agosto.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 10 de octubre de 2012.

Fuente de información:

<http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/5/48225/P48225.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt#>

La crisis en la Zona Euro, su impacto en el proceso de integración europeo y en las relaciones birregionales entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea (SELA)

El 19 de octubre de 2012, el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) publicó el documento *La crisis en la Zona Euro, su impacto en el proceso de integración europeo y en las relaciones birregionales entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. Líneas de acción desde la perspectiva latinoamericana y caribeña*. A continuación se incluye la Presentación, el Resumen Ejecutivo y los Capítulos I, II y III.

Presentación

Este documento, preparado por la Secretaría Permanente del SELA en consonancia con la Actividad III.1.3 del Programa de Trabajo del organismo para el año 2012, aprobado en la XXXVII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, busca analizar la situación actual de la economía europea y sus efectos en las relaciones económicas con los países de América Latina y el Caribe; dentro de ese contexto, y teniendo como horizonte la próxima Cumbre birregional a celebrarse en Santiago de Chile, proponer algunas líneas de acción.

Luego de la Introducción, el segundo Capítulo reseña la grave situación de crisis que enfrentan los países de la Unión Europea, en particular aquellos que forman parte de la zona del euro, y que se cataloga como crisis sistémica por sus consecuencias a nivel global. Igualmente pasa revista de las medidas que se han adoptado para solventar los distintos problemas que aquejan a la economía europea.

El tercer Capítulo se centra en el análisis de las relaciones económicas y de cooperación entre los Estados Miembros del SELA y la Unión Europea (UE), que presentan un deterioro cónsono con el estado de la economía mundial desde 2008 destacando la alta volatilidad de los flujos de inversión extranjera proveniente de Europa, la asimetría del comercio birregional y la pérdida de espacio de la UE como socio comercial frente a otras economías. El capítulo también aborda los cambios en materia de flujos de remesas y de cooperación provenientes de la UE, reflejo de la persistencia de la crisis en el viejo continente.

Resumen Ejecutivo

Desde el primer encuentro birregional de Río de Janeiro en 1999 hasta la última cita del más alto nivel realizada en Madrid en mayo de 2010, la diplomacia de Cumbres ALC-UE (América Latina y el Caribe-Unión Europea), cualquiera sea el juicio sobre

su relevancia, se ha transformado de hecho en un elemento clave de las estrategias políticas y económicas de los países de ambas regiones. Así, las cumbres han ido plasmando una agenda birregional que, de modo no lineal, ha permitido abrir un camino hacia una asociación estratégica entre las dos regiones.

La Cumbre de Madrid, que tuvo lugar en un contexto internacional signado por las amenazas y los desafíos planteados por la crisis financiera y económica mundial, se desarrolló en el marco de la conmemoración del bicentenario de las independencias latinoamericanas y, en términos de resultados, fue muy rica en resoluciones concretas, aunque persistieron numerosas insuficiencias que afectan la dinámica de la relación birregional.

En los dos años transcurridos desde la última cumbre, el despliegue de la crisis internacional ha desembocado en la emergencia y la agravación de la crisis de la deuda soberana en Europa. En efecto, la economía europea, que parece globalmente balanceada, sufre de profundas divergencias como consecuencia de problemas internos de gobernanza que agravan los efectos de la crisis financiera y económica mundial. La crisis de la zona euro atrapa al viejo continente en un “dilema del prisionero” que hace difícil consensuar soluciones comunitarias. A su vez, las consecuencias de la crisis y el riesgo de su prolongación en Europa en caso de desacuerdos graves, colocan a los responsables bajo intensas presiones para encontrar salidas cooperativas lo antes posible.

Al cabo de poco más de un año de paralización y de tergiversaciones —transcurrido desde la emergencia de la crisis griega durante el primer semestre de 2010— los riesgos resultantes del hundimiento de la economía europea en una depresión grave con efectos mundiales muy negativos aumentaron peligrosamente a partir de mediados de 2011. Tras numerosas cumbres y decisiones de efectos limitados, las medidas adoptadas —después de mucha resistencia que todavía persiste— en

septiembre de 2012, en especial la decisión del Banco Central Europeo de comprar bonos de los países que acepten planes de rescate vía el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MES), han abierto un nuevo capítulo de la crisis. En efecto, una monetización masiva provisoria por el Banco Central Europeo (BCE) de los bonos nacionales, a cambio de programas nacionales creíbles (decisiones irreversibles que conduzcan a una implementación progresiva a mediano plazo) de reformas fiscales y de cambios estructurales favorables al crecimiento y a la sostenibilidad presupuestaria, constituye el primer paso para evitar la agravación de la crisis.

Pero aún queda mucho camino por recorrer para consolidar la vía abierta por las medidas de septiembre de 2012. Dentro de las reformas de gobernanza, es imprescindible la creación de una Agencia Europea de la Deuda, que emitiría “bonos azules” (Euro-bonos) garantizados por los 27 países miembros de la UE y prioritarios (“*seniority clause*”) con el fin de crear una diferenciación de las emisiones de deudas nacionales, llamadas “bonos rojos”, que serían “subsidiarios” y cuya cotización dependería de la credibilidad de cada Tesoro nacional. Esto implicaría crear sanciones (positivas o negativas) de mercado, individualizadas por país. Este tipo de sistema permitiría responsabilizar cada Tesoro nacional a cambio de medidas de solidaridad en caso de shocks o problemas serios.

Si la perspectiva de una triple crisis en el corto plazo se ha alejado (es decir que la agravación de la crisis de la deuda soberana conduzca a una crisis bancaria generalizada que, en el marco de una acentuación de la desconfianza, lleve a una crisis monetaria que comprometería el futuro del euro), persisten los factores que debilitan el crecimiento europeo. A las políticas de austeridad que se han generalizado y que impiden en lo inmediato una recuperación sustancial de la actividad se agregan los problemas estructurales que, en el largo plazo, afectan el crecimiento en el viejo continente.

La crisis de la UE, que conlleva efectos negativos para América Latina y el Caribe — en la medida que el crecimiento europeo, en el mejor de los casos, será mediocre en los próximos años, afecta las relaciones económicas y de cooperación entre las dos regiones—. Una reactivación sustancial de la Asistencia Oficial al Desarrollo (AOD) a nivel global parece improbable en el actual contexto internacional y, en el caso de Europa y en especial de España, la situación recesiva o de muy bajo crecimiento y de restricciones presupuestarias va a seguir afectando negativamente los flujos de cooperación. Esto supone que la región latinoamericana y caribeña se proponga —más aun que en el pasado— optimizar los flujos menguantes de ayuda en relación con los objetivos y los instrumentos de la programación plurianual 2014-2020 en materia de cooperación.

Otro flujo que ha experimentado una caída considerable desde 2008 es el de las remesas europeas con destino a América Latina y el Caribe. Aquí juega un papel relevante España, dado que las remesas enviadas desde ese país constituyen un componente esencial de los flujos europeos hacia la región. En momentos en que se constata una “segunda crisis” de las transferencias provenientes de ese país, es decir una nueva fase de fuerte caída como la que se vivió durante la etapa de agravación de la crisis internacional que siguió a la quiebra de Lehman Brothers, parece claro que las remesas europeas hacia la región no recobrarán su dinamismo en el futuro próximo.

En cuanto a los intercambios comerciales, es indudable que las tendencias de fondo que caracterizan al comercio birregional desde hace dos décadas, en particular su pérdida de peso relativo —aunque estabilizado en la primera década del siglo XXI— están y seguirán siendo afectadas negativamente por la crisis europea. Pero, al mismo tiempo, dado que el peso relativo en los intercambios de la región con el viejo continente en su conjunto se sitúa alrededor del 13-14% de su comercio total, los

efectos comerciales directos de la crisis europea sobre las economías latinoamericanas y caribeñas no son, en términos generales, relevantes.

En cambio, la inversión europea, recuperada tras la caída de 2009, debería seguir siendo un factor dinamizador de las relaciones económicas birregionales. El factor que más contribuye a este dinamismo es la propia crisis europea. Numerosas empresas transnacionales europeas, sobre todo españolas, refuerzan su implantación en la región para equilibrar los balances consolidados de las casas matrices y compensar los efectos negativos de la atonía del crecimiento en el viejo continente. Incluso numerosas empresas europeas medianas de gran dinamismo se instalan o buscan instalarse en la región para aprovechar su dinamismo global o sectorial. Desde el punto de vista latinoamericano y caribeño se plantea entonces la optimización del aporte de esos flujos. En particular, cabe señalar el interés de la región en promover acercamientos y asociaciones de las firmas europeas y las multilaterales, cada vez más presentes en el territorio europeo y en fomentar, como se pondrá en evidencia en la cuarta parte de este trabajo, la inversión para el desarrollo sostenible, tema central de la Cumbre de Santiago de Chile.

En el doble contexto, por un lado, de la crisis europea y sus efectos sobre las relaciones birregionales y, por otro lado, de los resultados y compromisos derivados de la Cumbre de Madrid, los países de América Latina y el Caribe deben privilegiar cinco líneas de acción en la próxima cumbre birregional que tendrá lugar en enero de 2013. Estas líneas son: implementar el Plan de Acción de Caracas en el contexto de la preparación de la Cumbre con el fin de reforzar la organización de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) y aprovechar su método de cooperación; efectuar una evaluación integral de lo realizado a nivel de la implementación del Plan de Acción de Madrid; abrir un diálogo sectorial en el ámbito macro-financiero en la perspectiva de consensuar posiciones sobre las reformas de la arquitectura financiera internacional; avanzar en la identificación de sectores y

actividades susceptibles de atraer inversiones para la inclusión social y la preservación del medio ambiente; y reforzar la relación birregional en el plano científico y académico.

I. Introducción

La Secretaría Permanente del SELA se ha abocado desde 2005 al análisis y el seguimiento de las relaciones entre América Latina y el Caribe (ALC) y la Unión Europea (UE) y ha apoyado a los gobiernos de la región en el proceso preparatorio de las cumbres birregionales. En ese marco han sido elaborados una serie de trabajos e informes que dan cuenta de los progresos y de los obstáculos que caracterizan la relación entre las dos regiones¹⁰.

Desde el primer encuentro birregional de Río de Janeiro en 1999 hasta la última cita del más alto nivel realizada en Madrid en mayo de 2010, la diplomacia de Cumbres ALC-UE, cualquiera sea el juicio sobre su relevancia, se ha transformado de hecho en un elemento clave de las estrategias políticas y económicas de los países de ambas regiones, especialmente en los temas de cooperación internacional y de integración regional¹¹. Así, las cumbres han ido plasmando una agenda birregional que, de modo no lineal, ha permitido abrir un camino hacia una asociación estratégica entre las dos regiones. Sin embargo, diversos obstáculos frenan tanto las relaciones entre las dos regiones como la organización de una eficiente estrategia regional por parte de

¹⁰ Una parte de los trabajos realizados, así como las resoluciones adoptadas en los diferentes seminarios y reuniones efectuados, han sido compilados en el libro electrónico publicado por la Secretaría: Christian Ghymers, Carlos Quenan, Antonio Romero (Ed), *Relaciones América Latina y el Caribe - Unión Europea: Análisis y perspectivas*, Caracas, Ediciones del SELA, Mayo de 2008. Posteriormente se han realizado los siguientes informes: SELA, *Evaluación de los resultados de la V Cumbre Birregional América Latina y el Caribe - Unión Europea, perspectivas y oportunidades en el contexto de la crisis internacional*, Caracas, 26 de febrero de 2009, SSP/RR-ERVCALC-UE/DT N° 2-09/Rev. 1 ; SELA, *Las relaciones económicas recientes de América Latina y el Caribe con la Unión Europea en vísperas de la Cumbre de Madrid*, Caracas, 25 de febrero de 2010, Caracas, SP/RR-ERVCALC-UE/DT N° 2-1 ; y SELA, *Las relaciones América Latina y el Caribe- Unión Europea: resultados de la Cumbre de Madrid e impactos de la crisis económica en Europa*, Caracas, 22 de marzo de 2011, Caracas, SP/RR:VICBM-DRPEPREALC-UE/DT N° 2-11.

¹¹ Carlos M. Jarque, María Salvadora Ortiz, Carlos Quenan (Ed), *América Latina y la Diplomacia de Cumbres*, Secretaría General Iberoamericana, Madrid, 2009.

América Latina y el Caribe para poder expresarse con una sola voz cuando sus intereses lo recomiendan y mejorar así sus logros frente al bloque europeo.

La Cumbre de Madrid tuvo lugar en el contexto internacional signado por las amenazas y los desafíos planteados por la crisis financiera y económica mundial que refuerzan la necesidad de una reflexión y un trabajo conjuntos para avanzar hacia la reforma de la arquitectura monetaria y financiera internacional. Las discusiones sobre el tema de las migraciones y la persistencia de la tentación proteccionista coexistieron con el objetivo de reforzar las asociaciones comerciales entre la Unión Europea y los diversos grupos subregionales y países de América Latina y el Caribe y de poner la innovación y la tecnología al servicio del desarrollo sostenible y de la inclusión social. A su vez, esta cumbre se desarrolló en el marco de la conmemoración del bicentenario de las independencias latinoamericanas, lo cual ofrecía un campo propicio para el reforzamiento de las relaciones ALC-UE y para un acercamiento, tanto entre los pueblos de ambas regiones, como entre ellos y las Cumbres. En términos de resultados, la Cumbre de Madrid fue muy rica en resoluciones concretas, aunque persisten numerosas insuficiencias que afectan la dinámica de la relación birregional¹².

En los últimos dos años el despliegue de la crisis internacional ha desembocado en la emergencia y la agravación de la crisis de la deuda soberana en Europa. Así, en un contexto de persistencia de la crisis económica europea, este documento se propone, por un lado, proseguir el seguimiento de los resultados de la diplomacia de Cumbres que constituye un eslabón decisivo de la relación UE-ALC y, por otro lado, contribuir a la discusión sobre las líneas de acción de la región en la perspectiva del próximo encuentro al más alto nivel que tendrá lugar en Santiago de Chile.

¹² SELA, Las relaciones económicas recientes de América Latina y el Caribe con la Unión Europea en vísperas de la Cumbre de Madrid, *Caracas, Venezuela, 25 de febrero de 2010, Caracas, SP/RR-ERVCALC-UE/DT N° 2-10*.

En este marco, este trabajo se plantea tres objetivos principales. En primer lugar, examinar la evolución económica reciente en el espacio de la Unión Europea, los factores que precipitaron la crisis actual, las políticas aplicadas para hacerle frente y los posibles impactos de dicha evolución sobre las economías de América Latina y el Caribe. En segundo lugar, recapitular, en ese contexto, las grandes tendencias y la evolución reciente de las relaciones económicas y de cooperación entre la UE y América Latina y el Caribe. En tercer lugar este trabajo se propone identificar las principales líneas de acción que los países de América Latina y el Caribe podrían adoptar para hacer frente a los efectos de la crisis europea y sacar pleno provecho de la preparación de la próxima cumbre birregional que tendrá lugar en Santiago de Chile en enero de 2013.

II. Situación macroeconómica de la Unión Europea: la coyuntura actual supeditada a la evolución de la crisis del euro

1. Breve descripción de la situación macroeconómica en 2012 - 2013

El panorama macroeconómico de la UE luce más sombrío que nunca...

En un contexto de agotamiento de los instrumentos tradicionales de política económica —tanto a nivel fiscal como monetario— la crisis de la zona euro y de la UE ve potenciadas sus propias dificultades por los problemas resultantes de una gobernanza económica inacabada.

Al confirmarse la convergencia de la crisis de gobernanza de la zona euro con un “doble dip” (es decir de recaída prematura en recesión) en 2012, se hizo más claro que el repunte coyuntural durante el año 2010 y el principio de 2011 era artificial y frágil, y que las causas de la crisis en Europa lejos están de haber desaparecido. Por el contrario, se precisa desde abril 2012 que las medidas tomadas desde el principio de la fase de crisis de los bonos soberanos (que explotó con la agravación de las

dificultades de Grecia a comienzos de 2010), fueron insuficientes o inadecuadas. Así, no se ha podido evitar que la zona euro caiga en los círculos viciosos creados por la falta de disciplina macroeconómica (no sólo fiscal) durante la primera década de la moneda única, al no poder restablecer la confianza en los bancos, ni en la credibilidad de los ajustes presupuestarios, ni en los planes de rescate. Peor aún, la opinión pública y los mercados se han mostrado cada vez más escépticos sobre la existencia de un “piloto” efectivo, poniendo así en duda la gobernanza económica de la UE y su arquitectura.

En particular, se constata claramente que la zona euro parió una moneda que es la única del mundo que no dispone de un “prestamista de última instancia” dado que su factibilidad política implicaba la necesidad de prohibir mecanismos de rescate para “responsabilizar” a los Estados Miembros y prevenir los riesgos de “moral hazard”. Sin embargo se ha hecho cada vez más evidente que no se podrá salir de este *balance-sheet- recession* con *liquidity trap* sin monetización de la deuda pública y sin el restablecimiento de un sendero de crecimiento sustentable que habilite la progresiva disminución del sobreendeudamiento tanto privado como público.

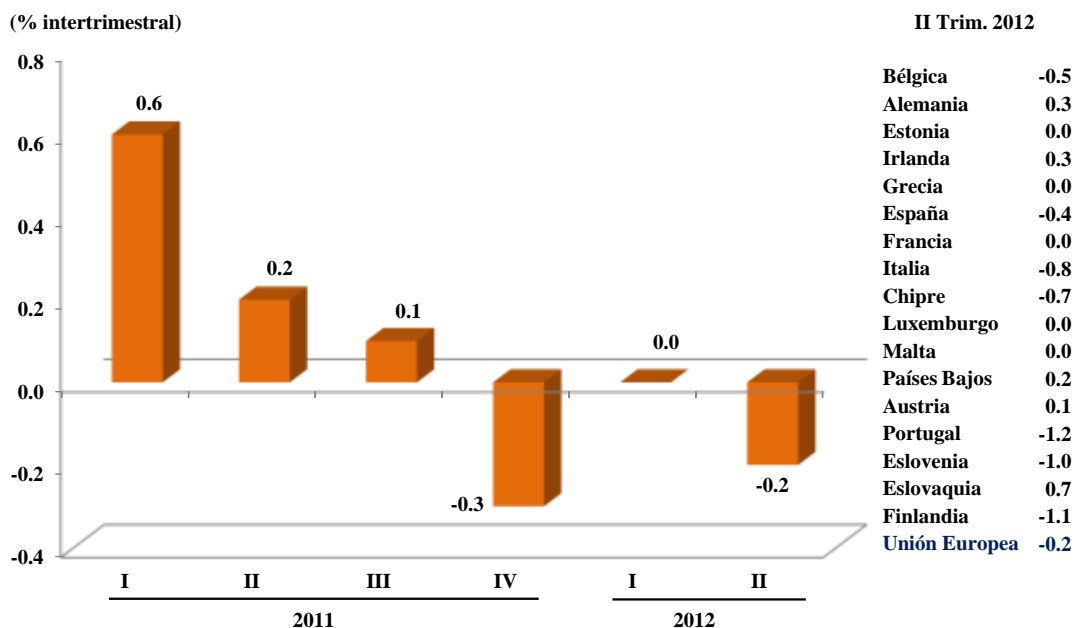
Tras un repunte a un ritmo anual alrededor de 2% durante 2010 y el primer semestre de 2011, el crecimiento se tornó negativo en la UE en el segundo semestre del año pasado y el primer semestre de 2012. Está claro que 2012 será un año de recesión, aunque las previsiones de principio de mayo (demasiado optimistas) de la Comisión Europea y del Fondo Monetario Internacional (FMI) (de abril) anunciaban sólo un estancamiento para la EU en 2012 (una leve recesión de 0.3% en la zona euro) seguido por un repunte tímido en 2013 (1% en la zona euro)¹³.

Este optimismo ya obsoleto descansaba en la hipótesis de un sostén de la actividad europea por la demanda externa neta, y a partir de 2013 por una muy leve

¹³ European Economic Forecasts, Spring 2012, European Commission, May 2012, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-1_en.pdf

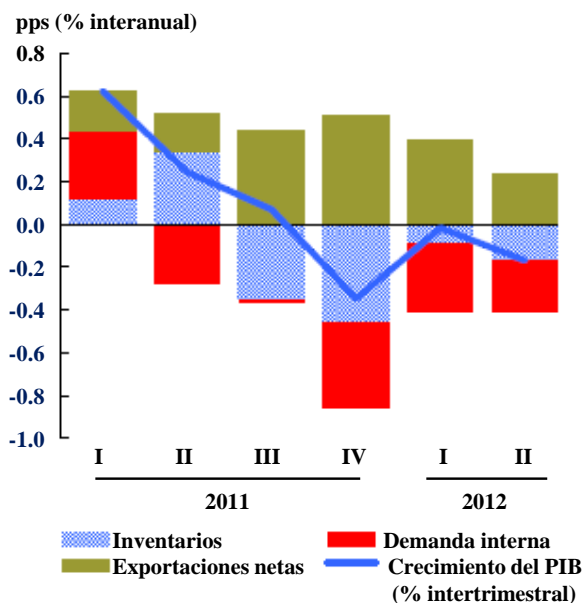
recuperación de la demanda interna europea. La evolución reciente de las economías del viejo continente ha echado por tierra estas previsiones (ver gráficos siguientes).

INDICADORES COYUNTURALES PARA LA ZONA EURO PRODUCTO INTERNO BRUTO



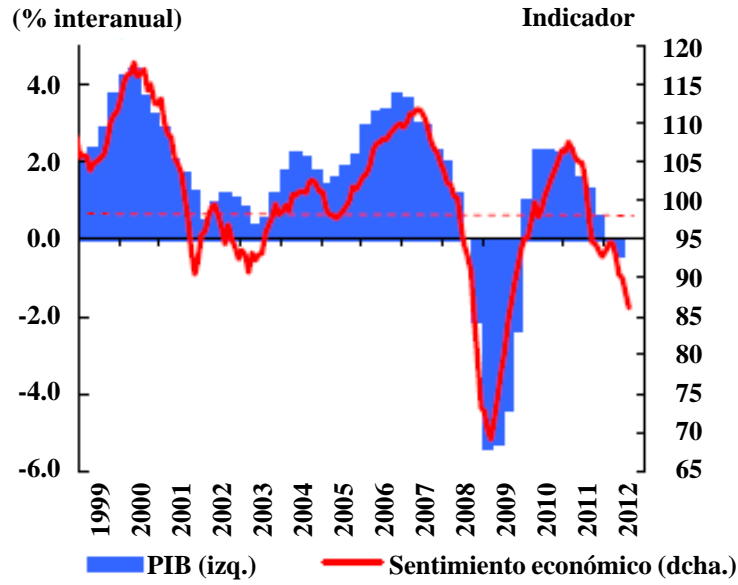
FUENTE: Comisión Europea.

INDICADORES COYUNTURALES PARA LA ZONA EURO CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO DEL PIB



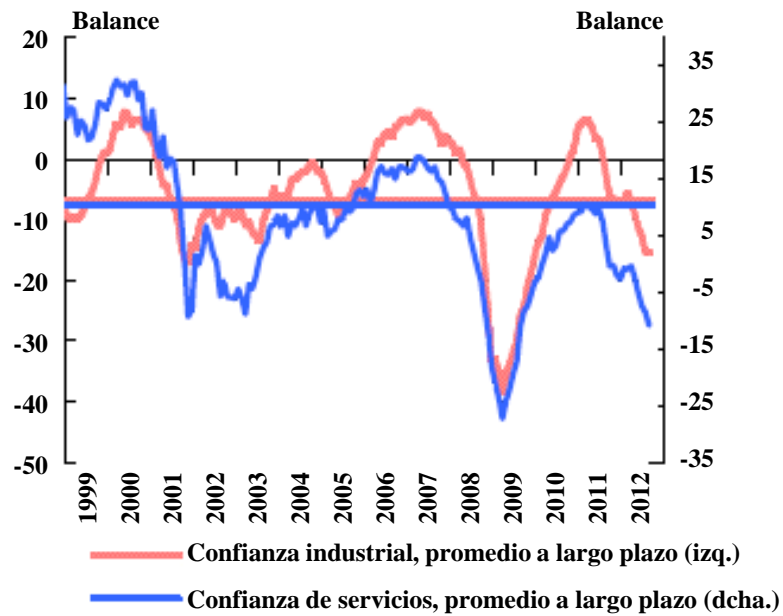
FUENTE: Comisión Europea.

**INDICADORES COYUNTURALES PARA LA ZONA EURO
PIB E INDICADORES DE SENTIMIENTO ECONÓMICO**



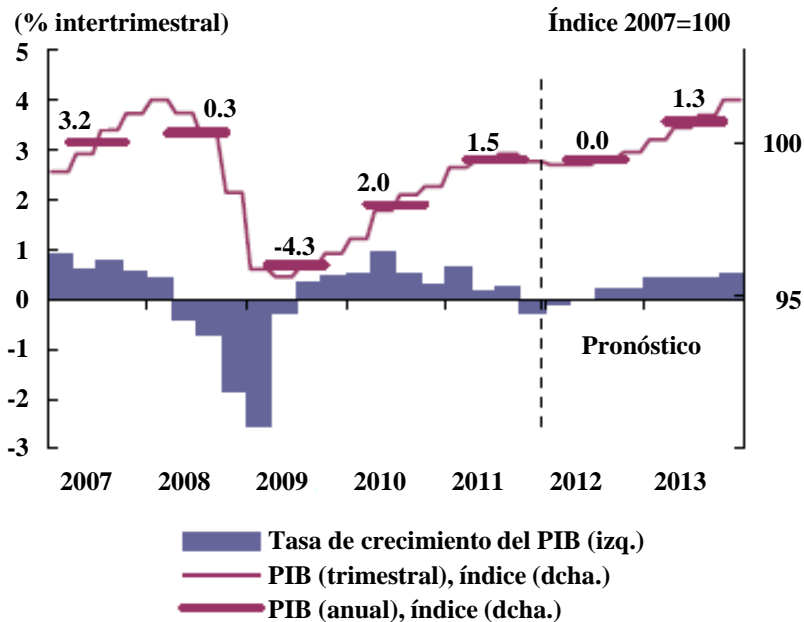
FUENTE: Comisión Europea.

**INDICADORES COYUNTURALES PARA LA ZONA EURO
CONFIANZA INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS**



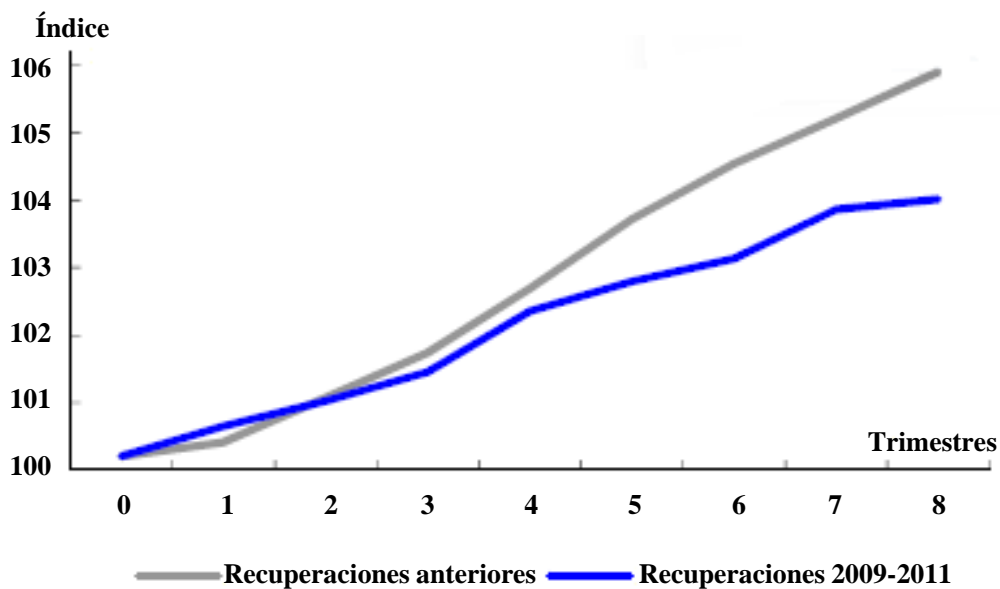
FUENTE: Comisión Europea.

**INDICADORES COYUNTURALES PARA LA ZONA EURO
PIB REAL, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA**



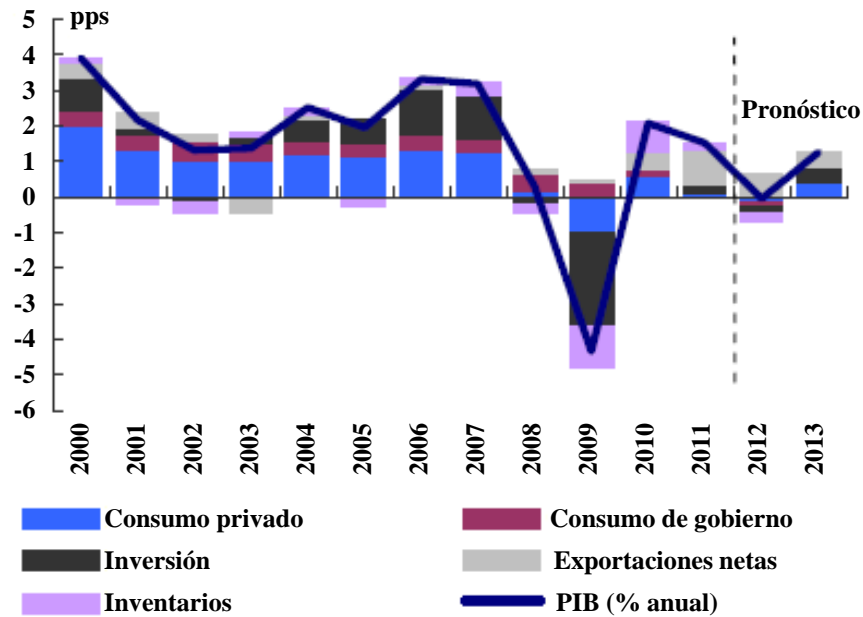
Nota: Las cifras sobre las barras horizontales son las tasas de crecimiento anual.
 FUENTE: Comisión Europea, DG ECFIN.

**INDICADORES COYUNTURALES PARA LA ZONA EURO
COMPARACIÓN DE LAS RECUPERACIONES PASADAS CON LA RECUPERACIÓN
DESPUÉS DE 2009 CONTRA EL PROMEDIO DEL PIB EN LA ZONA DEL EURO**



Nota: PIB real considerando las recesiones de mediados de 1970, principios de 1980 y principios de 1990.
 FUENTE: Comisión Europea, DG ECFIN.

INDICADORES COYUNTURALES PARA LA ZONA EURO
CRECIMIMIENTO DEL PIB Y SUS COMPONENTES EN LA ZONA DEL EURO
-Puntos porcentuales-



FUENTE: Comisión Europea, DG ECFIN.

MAPA DE LAS ECONOMÍAS DE LA ZONA DEL EURO, SEGÚN LA VARIACIÓN DEL PIB PER CÁPITA, 2008-2012
-Tasas acumuladas de crecimiento-



FUENTE: Comisión Europea.

...y subraya el carácter sistémico de la crisis europea

Como suele ser el caso después de una crisis financiera grave, el crecimiento se ve afectado durante un período más largo que tras una recesión normal. Sin embargo, para entender los retos de política económica que enfrentan los responsables y los ciudadanos europeos, conviene volver al tema de las causas de esta crisis en la zona económica más integrada del mundo y cuya institucionalidad era citada como ejemplo hasta hace poco tiempo. Este tema es crucial para los responsables latinoamericanos y caribeños, tanto para sacar lecciones para sus propias opciones de política económica

como para prever las tendencias de las economías europeas y sus efectos sobre la relación birregional.

En un informe anterior del SELA se anunciaba que sin un cambio radical, la recaída de la zona euro en una crisis sistémica mayor era inevitable: “Así, la contradicción inherente a una unión monetaria sin saneamiento previo de los presupuestos y de la competitividad apunta —*ceteris paribus* es decir sin avance radical en la gobernanza colegiada— a llevar a la zona euro a una crisis sistémica mayor”. Esta crisis es el resultado de errores de políticas nacionales combinadas con una falta de independencia de la Comisión Europea y un Consejo de Ministros en que sus miembros son, al mismo tiempo, “jueces y parte”¹⁴.

Antes de presentar una evaluación de la evolución reciente de la situación europea, conviene recordar sintéticamente que la crisis del viejo continente se enmarca en el contexto de una crisis mundial más amplia.

2. La crisis sistémica mundial: un fenómeno que afecta tanto a la Unión Europea como a América Latina y el Caribe

La crisis sistémica europea constituye un agravante de la crisis global cuyas raíces son también de tipo sistémico. Más de dos años atrás, en el informe del SELA consagrada a las relaciones Europa/América Latina y el Caribe, se presentó y debatió la tesis según la cual la “actual crisis financiera y económica mundial constituye una de las manifestaciones de los defectos sistémicos y de las inconsistencias de la economía mundial basada en un sistema monetario asimétrico y sin ancla monetaria objetiva”¹⁵.

¹⁴ SELA, Las relaciones América Latina y el Caribe-Unión Europea: resultados de la Cumbre de Madrid e impactos de la crisis económica en Europa, Caracas, 22 de marzo de 2011, Caracas, SP/RR:VICBMDRPEPREALC- UE/DT N° 2-11, op. cit.

¹⁵ SELA, Las relaciones económicas recientes de América Latina y el Caribe con la Unión Europea en vísperas de la Cumbre de Madrid, Caracas, Venezuela, 25 de febrero de 2010, Caracas, SP/RR-ERVCALC-UE/DT N° 2-10, op. cit.

Por lo tanto, conviene tener presente esta combinación de dos niveles de causas: fuerzas exógenas a Europa y a América Latina y el Caribe, que amplifican los desequilibrios macroeconómicos mundiales a través del disfuncionamiento del Sistema Monetario Internacional (papel del dólar como patrón monetario internacional o el llamado “dilema de Triffin”¹⁶) al interior de las cuales actúan fuerzas endógenas a Europa con las fallas de gobernanza económica de la UE y sobre todo de la zona euro (los errores macroeconómicos que llevaron a las burbujas y los desequilibrios internos de la zona euro).

En forma muy sintética, recordamos el análisis expuesto en trabajos anteriores¹⁷, que subraya que el sistema basado en el uso internacional de una moneda nacional (el dólar de Estados Unidos de Norteamérica) conlleva la formación de “olas” monetarias mundiales y de desequilibrios externos que fomentan la formación de un “*credit-boom*” con burbujas especulativas. El mecanismo es simple y fue expuesto en forma recurrente por el economista belga Robert Triffin, desde 1947 hasta su muerte en 1993: tanto en un sistema de paridades fijas o como en un régimen de cambios flotantes, el dólar, al mantenerse como el principal instrumento de pagos internacionales, crea asimetrías o efectos externos de la política monetaria de los Estados Unidos de Norteamérica sobre las otras economías. Estas asimetrías mantienen una demanda creciente de reserva en esta divisa y en bonos del Tesoro estadounidense que induce una pérdida de control de la creación de liquidez mundial. Esto perpetúa el dilema y el “exorbitante privilegio” de la economía de Estados Unidos de Norteamérica. Este privilegio consiste en disponer de una autonomía macroeconómica sin equivalente, es decir que Estados Unidos de Norteamérica no está sometido a una efectiva restricción externa al poder endeudarse más barato y sin

¹⁶ Ver los recuadros 1 y 2 en el informe del SELA de 2010, “Las Relaciones Económicas América Latina y el Caribe-Unión Europea y la VI Cumbre Birregional de Madrid” Caracas, 25 y 26 de febrero de 2010.SP/RR-REALCUEVICBM/ DT N° 2-10.

¹⁷ Inspirada directamente del dilema de Triffin (1947,1959,1991) y resumida en Ghymers, Christian, “Résister à l'emprise du dollar”, capítulo 1, en Aglietta, Michel & otros, *L'Ecu et la vieille dame*, Ed. Economica, Paris, 1986; ver también SELA, 2010, op. cit.

riesgo cambiario, emitiendo su propia moneda o pagando con sus bonos del Tesoro, lo que, al facilitar el financiamiento externo de los desequilibrios fiscales y de balanza de pagos, desincentiva el ahorro tanto público como privado. Así, los desequilibrios macroeconómicos a nivel internacional tienden a perpetuarse creando un riesgo de inflación mundial por falta de ancla nominal efectiva. El dilema de Triffin caracteriza, aunque con modalidades distintas, tanto el desaparecido sistema de tipos de cambio fijo de Bretton Woods, como el actual sistema flotante en la medida en que otorga a una moneda nacional un papel internacional clave. Ambos sistemas están basados en una demanda de reservas en activos públicos de Estados Unidos de Norteamérica por parte de los Bancos Centrales del mundo, que fomenta un endeudamiento excesivo de la economía norteamericana, lo que algún día destruirá la confianza en el dólar —que es justamente el pilar sobre el que descansa precisamente su estatus de moneda internacional—. En cualquier caso, en este sistema la emisión de liquidez internacional no puede ser óptima y conlleva un exceso a nivel de las políticas de endeudamiento, en particular de los países más desarrollados. Hoy en día varios de estos países se encuentran en situación de sobre endeudamiento y apelan a una “sobre-emisión” de liquidez con el fin de evitar una depresión mundial.

En las tres últimas décadas, una sucesión de por lo menos cinco crisis internacionales de amplitud creciente —y con inestabilidad de los tipos de cambio, induciendo amplias fluctuaciones de los cambios reales— sacudieron a la economía mundial generando daños socio-económicos exponenciales:

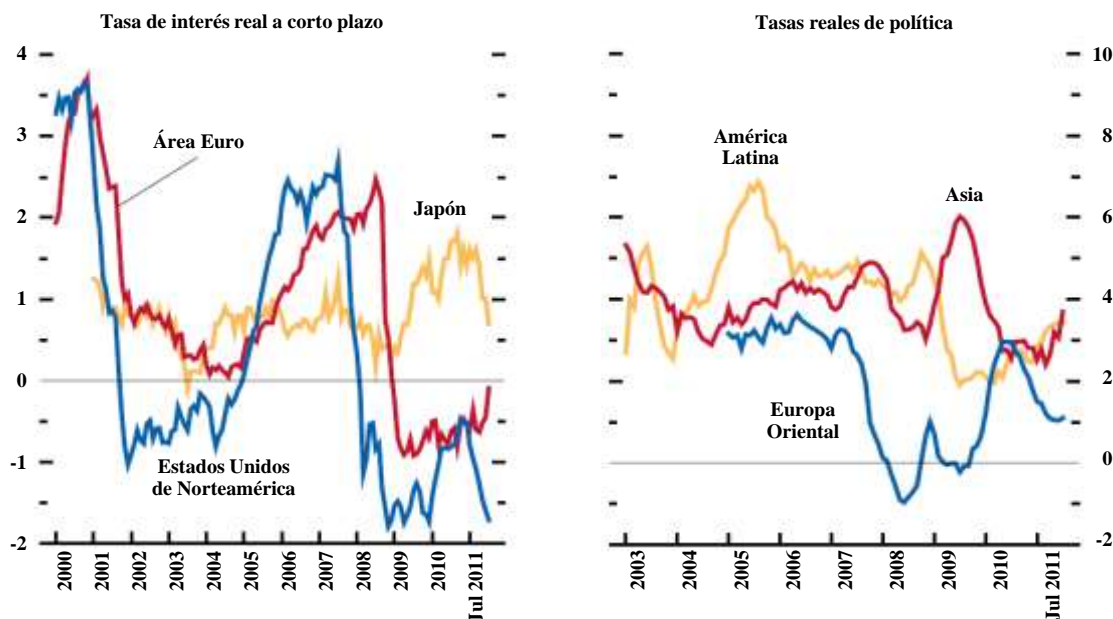
1. la crisis de la deuda de los países en desarrollo de 1979-1982;
2. la crisis financiera que afectó especialmente a la burbuja bursátil en Japón, en 1987;
3. la crisis asiática de 1997;

4. la burbuja “punto com” de 2000; y
5. la burbuja global de 2007/2008 y la gran recesión de 2009.

A pesar de que cada una de estas crisis ha tenido sus propias peculiaridades y son generalmente explicadas en forma separada, todas ellas comparten los efectos dañinos de la misma asimetría y falta de anclaje objetivo que resultan del patrón-dólar que, en el plano monetario, caracteriza a la economía mundial.

Es cierto que esta asimetría permitió también acelerar el crecimiento de las economías emergentes y recientemente evitó (¿temporalmente?) caer en una depresión mayor —lo cual previno la repetición de los errores cometidos en la crisis de los años treinta—. Pero la cuestión de los efectos externos del dólar y de la regulación óptima de la emisión de liquidez mundial sigue sin solución y amenaza potencialmente la estabilidad monetaria internacional (gráficos siguientes).

EL DILEMA DE TRIFFIN EXPLICA LA “OLA” MONETARIA GLOBAL

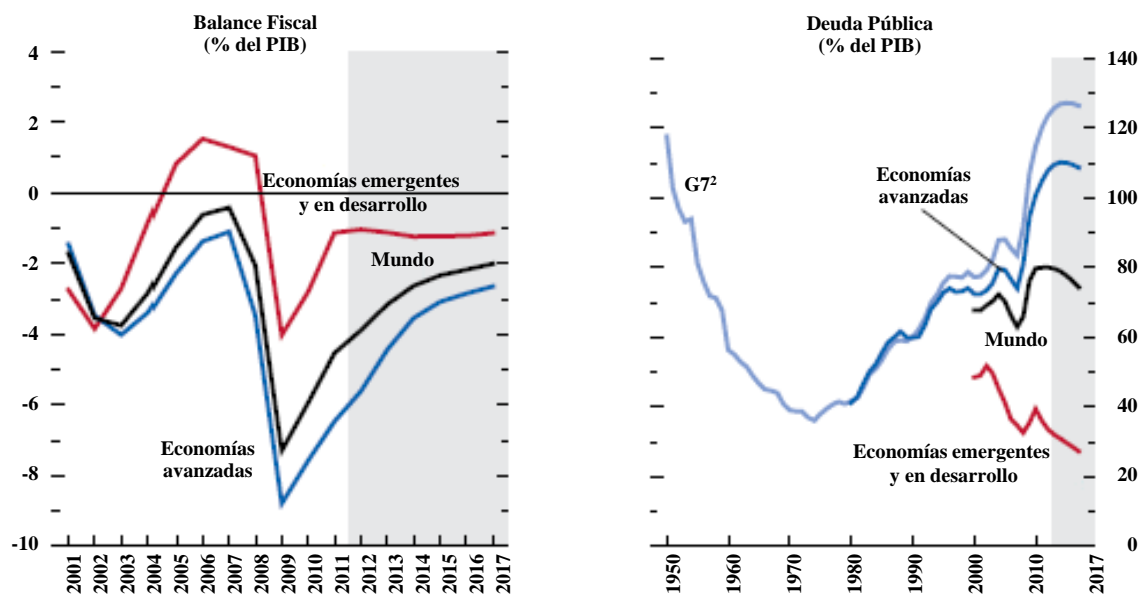


FUENTE: Perspectivas de la economía mundial, FMI, abril 2012.

Con la formación de la reciente burbuja global de los años 2000, se puede constatar que el principio de una “ola” monetaria mundial se propagó al mundo entero, con tipos de interés reales en dólar negativos o demasiado bajos (ver gráficos), situación que no pudo ser impedida ni siquiera por el euro, con su Banco Central Europeo blindado contra las injerencias políticas. Este riesgo indica bien la falta de ancla nominal a nivel global: si la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica emite demasiados dólares, la baja del tipo de cambio del dólar en euros y en relación con las monedas latinoamericanas, se torna excesiva, lo que equivale a una restricción de la política monetaria del Banco Central Europeo (BCE) o de los bancos centrales de América Latina y el Caribe respecto a sus objetivos de inflación interna (en término de bienes y servicios reales). Esto obliga al BCE y a los otros bancos centrales a seguir parcialmente a la Reserva Federal en su laxismo monetario, lo que refuerza los excedentes externos de los países emergentes y su demanda de reservas de precaución, agravando así la “ola” monetaria mundial.

Las consecuencias del dilema de Triffin afectan también las políticas fiscales como lo ilustran claramente los gráficos siguientes: se advierte que los déficit y las deudas públicas de los países más desarrollados se configuran de modo opuesto a los de los países emergentes o menos avanzados. Cabe observar la paradoja que resulta del hecho que los países desarrollados no respetaron el llamado Consenso de Washington, mientras que los países emergentes lo hicieron, obligados parcialmente a respetarlo por la globalización financiera, conquistando así grados de libertad en el plano macroeconómico y financiero a través de esta misma globalización.

EL DILEMA DE TRIFFIN EXPLICA LA PARADOJA DEL SOBREENDEUDAMIENTO PÚBLICO DE LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS MIENTRAS LAS MENOS AVANZADAS SE DESENDEUDAN



FUENTE: Bloomberg Financial Markets y estimaciones del personal técnico del FMI.

Teniendo presente el mecanismo desestabilizador vinculado a los efectos externos creados por el uso del dólar como principal patrón monetario internacional, se puede abordar al análisis de la crisis europea y del sistema del Euro.

3. La crisis sistémica de la zona euro

A primera vista, la EU y la zona euro no parecen participar en la formación de desequilibrios macroeconómicos mundiales. En efecto, si se adopta una visión de conjunto no existen desequilibrios significativos entre el ahorro y la inversión en Europa: el saldo de la balanza de transacciones corrientes se mueve en posición cercana al equilibrio. Sin embargo, en la zona euro, desde el fin de los años 90s, este equilibrio externo encubría, bajo la moneda común, una polarización explosiva entre las economías del centro de la zona (Alemania, Austria, Finlandia, Países Bajos), que

acumulan superávit de transacciones corrientes y la periferia menos avanzada (España, Grecia, Irlanda, Portugal), que acumula déficit externos crecientes.

Este proceso fue el resultado de la aceleración de la integración europea (convergencia real) y ha sido facilitado por la moneda única al erradicar las restricciones de financiamiento externo a nivel nacional, y al proveer abundancia de capital externo y de créditos baratos. Tal como se ha explicado de modo detallado en las gráficas analíticas presentadas en el informe de 2011 del SELA ya citado¹⁸, este proceso permite una mejor repartición del capital regional al moverse del centro, donde su rentabilidad era menor, hacia la periferia donde rendía más, generando así un “win-win game” atractivo, debido al mayor crecimiento respaldado por un progreso de productividad gracias a las inversiones adicionales producidas en esta periferia. Por lo tanto, era lógico no preocuparse en lo inmediato por desequilibrios externos que permitían acelerar la convergencia y la integración de la zona al suscitar más inversiones en la periferia atrasada. Esta función de “desacoplar” inversiones y ahorros nacionales constituía el propósito de la moneda única para alcanzar la meta del Tratado de la UE que consiste en asegurar una mayor convergencia real al incrementar el nivel de vida de la periferia sin bajarlo en el centro (“catching-up process”).

El problema reside en que el éxito fácil y automático de los primeros años (¿cómo no asistir a entradas masivas de capitales en la periferia, cuando se viene de tipos de interés altos a tipos bajos por primera vez para estas economías?) ilusionó a los responsables que se tornaron demasiado complacientes. La autosatisfacción general combinada con el aplastante paradigma doctrinal de la eficiencia de los mercados, impidió que se escuchara la voz de los técnicos prudentes y se siguieran las reglas que resultaban de los tratados constitutivos de la zona euro, esto es, que se respetara una disciplina macroeconómica mucho más estricta.

¹⁸ Ver los recuadros n° 1 y n° 2 del informe de SELA, op. cit (SP/RR:VICBM-DRPEPREALC-UE/DT N° 2-11).

Dos argumentos estrechamente relacionados hubieran debido suscitar la vigilancia de los responsables y de los economistas:

- 1) Al inducir importantes flujos de entrada de capital en la periferia, era inevitable que los tipos de cambio real se apreciaran en estas economías al interior de la zona euro; sin embargo, entre economías que comparten la misma moneda esta evolución inevitable significaba que importantes diferenciales de costos y de precios iban a traducirse en forma mecánica en ajustes necesarios de los tipos reales, en lugar de asistir a movimientos de los tipos de cambio nominal (como fue el caso en la periferia de la zona euro, constituida por los países de Europa del Este).
- 2) Por lo tanto, las diferencias en materia de inflación iban a implicar una mayor divergencia en los tipos de interés reales dentro de la zona euro, creando así un mecanismo perverso que otorga indebidamente un carácter pro cíclico a la política monetaria única en la periferia, lo que es desestabilizador en una unión monetaria. De hecho, en estas condiciones de divergencias de inflación, fijar un solo tipo de interés nominal implica imponer mecanismos de acumulación de desequilibrios. Las divergencias de tipos reales fomentan el gasto, reducen el ahorro y favorecen el “creditboom” y las burbujas en la periferia, mientras actúan en sentido contrario en las economías del centro de la zona. En estas economías, los tipos reales de interés más altos conducen a más ahorro, menos inflación, y más competitividad. Vale decir que se consolida un mecanismo acelerador de las divergencias que genera crecientes desequilibrios macroeconómicos al interior de la unión monetaria. Además, el exceso de gasto y de crédito, así como las burbujas resultantes en la periferia, permiten recaudar ingresos fiscales no sostenibles, creando así la ilusión de déficit moderados o incluso de superávit fiscales cuando en realidad se estaba en presencia de déficit estructurales.

Para prevenir este riesgo, antes de la creación del euro estaba previsto un monitoreo completo de las posiciones externas y de competitividad relativa de cada economía, además de la vigilancia presupuestaria y de las deudas públicas. Desafortunadamente, la hipótesis de una convergencia espontánea relajó las defensas, y sólo la disciplina fiscal focalizó la atención. Pero, además, la vigilancia en materia de disciplina fiscal tampoco se cumplió cabalmente en razón del “eurooptimismo” y de la impotencia de la Comisión Europea frente al Consejo de Ministros y a la presión de las opiniones públicas favorables al gasto y al endeudamiento barato.

En definitiva, el problema no fue solamente una ausencia de disciplina fiscal sino la falta de disciplina macroeconómica generalizada que fomentó y permitió mantener una fatal pérdida de competitividad de la periferia de la zona euro respecto del centro de la zona y del resto del mundo. La crisis se hizo visible cuando los traspasos de fondos del centro hacia la periferia se bloquearon con la crisis de los bonos griegos: al frenarse las entradas de capitales que financiaban el exceso de gastos, la insostenibilidad fiscal se hizo evidente. La incapacidad de las autoridades en reconocer el problema y en consensuar una respuesta adecuada provocó un efecto de contagio que difundió una crisis de liquidez en los mercados de bonos soberanos y de ellos a los bancos y al mercado del crédito en euros. Vía el efecto “bola de nieve” (cuando los intereses reales sobrepasan el crecimiento real del Producto Interno Bruto -PIB-) las crisis de iliquidez se transformaron rápidamente en crisis de sostenibilidad y de solvencia.

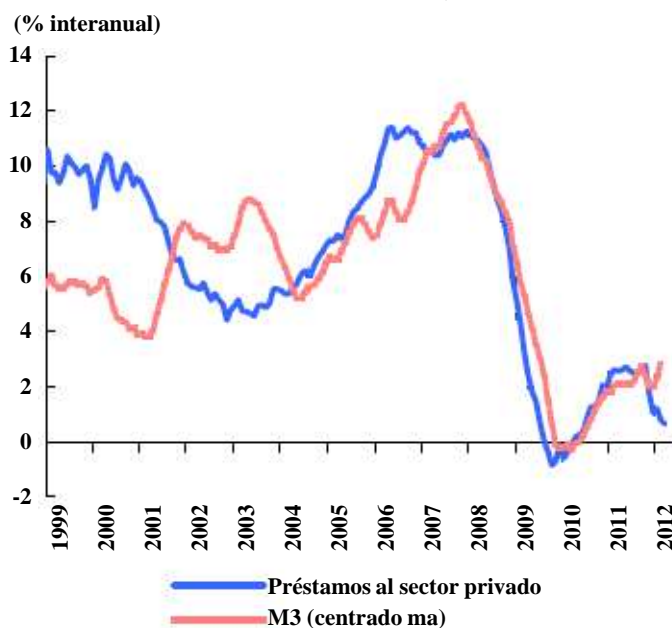
En los gráficos siguientes se advierte claramente el proceso de desequilibrios endógenos creados por la moneda única cuando no existe en contrapartida un monitoreo autónomo:

- 1) La combinación de una expansión monetaria mundial creada por la asimetría del dólar (ver punto anterior II.2) junto con la extensión a toda la zona euro de tipos

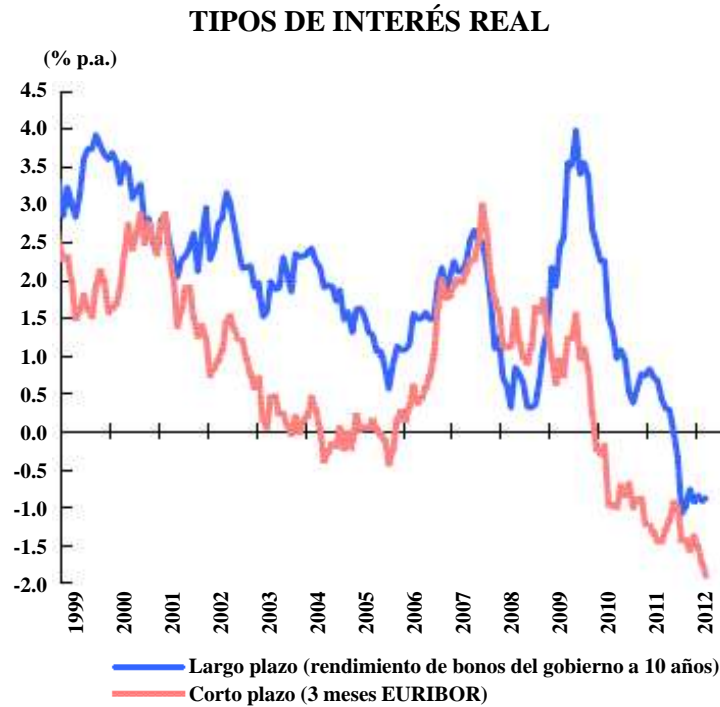
de interés sin prima de riesgos en países acostumbrados durante décadas a altos niveles de interés nominal, generó una oferta excesiva de préstamos: “el dinero fácil” para la mayoría de los Estados miembros. En la periferia de la zona, el euro significó un proceso sin precedentes de acceso a préstamos a tipos de interés bajos y generalmente negativos en términos reales (inflación deducida). Esto fomentó el recurso excesivo al endeudamiento tanto privado como público y retrasó los planes de ajustes estructurales de los presupuestos.

En los gráficos siguientes se observa la causa de la formación de las burbujas a partir de la masa monetaria que se traduce en créditos privados, mientras la parte de izquierda muestra la baja constante de los tipos reales de interés hasta 2006, cuando aparecieron claramente los resultados de las burbujas. Frente a esta situación el Banco Central Europeo, acusado erróneamente de rigorismo por la apreciación del euro frente al dólar, reaccionó demasiado tarde, como los otros bancos centrales de los países industrializados.

PRÉSTAMOS AL SECTOR PRIVADO, OFERTA DE DINERO



FUENTE: Elaboración del autor.



FUENTE: Elaboración del autor.

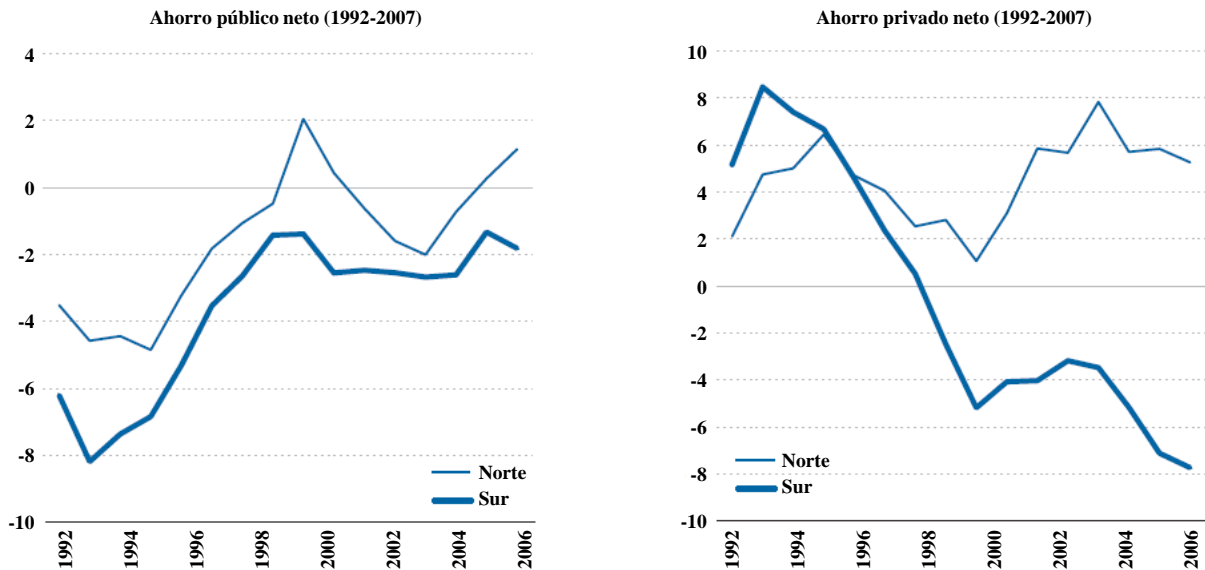
- 2) En el grupo siguiente de gráficos —tomados de un análisis de la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica¹⁹— se presenta el esquema de la formación de los desequilibrios macroeconómicos entre el centro y la periferia de la zona euro. Para hacer más visible aún la naturaleza del problema, se agrupa en el centro a Alemania, Austria, Países-Bajos y Finlandia (marcado como Norte en los gráficos), mientras en la periferia están España, Grecia, Irlanda, Portugal (designados como Sur). Italia y Francia fueron dejadas de lado por ser casos un poco más matizados, pero sin que eso cambie las conclusiones del análisis.

Los gráficos siguientes muestran, por un lado, que el problema radica principalmente en la periferia y no en el centro, y, por el otro, se trata principalmente de un derrumbe del ahorro neto privado en la periferia, más que de una caída o falta de ahorro neto público. Esto indica que el problema es mucho mayor que el solo aspecto fiscal.

¹⁹ Holinski, Nils, Kool Clemens, and Muyskens, Joan; *Persistent Macroeconomic Imbalances in the Euro Area: Causes and Consequences*, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, January/February 2012.

Aunque es cierto que una parte de la periferia no acabó el ajuste fiscal empezado para poder ser aceptado en el “club del euro” y que al beneficiarse de la credibilidad del euro a partir de 1998 no se hizo ningún esfuerzo de saneamiento de los presupuestos (“freeriding”), la caída del ahorro neto privado durante los primeros años de vigencia de la moneda única alcanza 16% del PIB sin ser compensada por un aporte público.

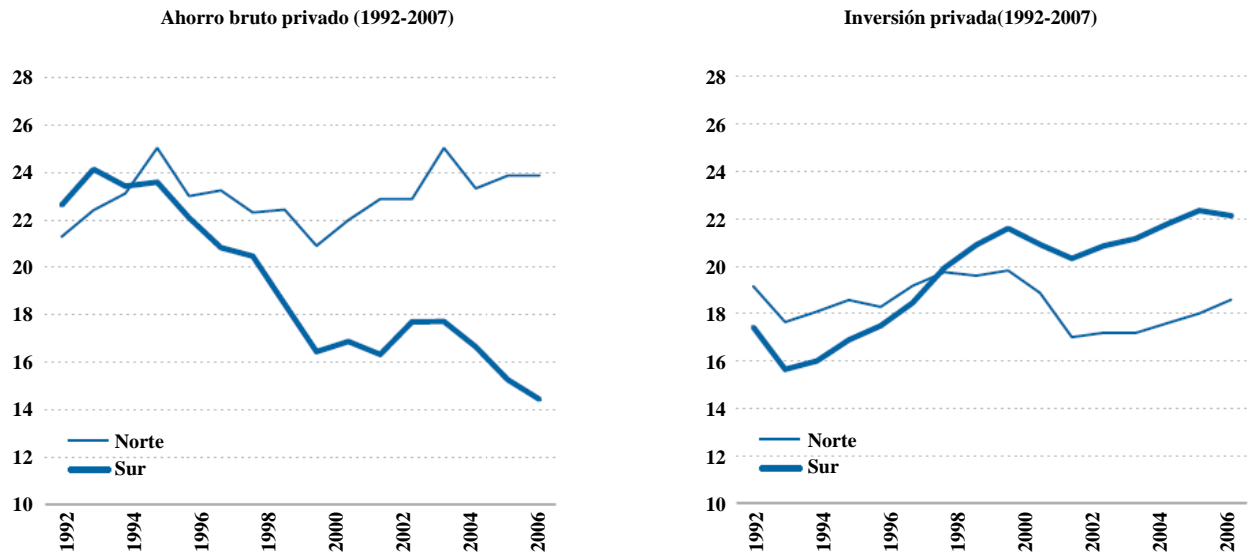
AHORRO PÚBLICO Y PRIVADO EN EL CENTRO Y EN LA PERIFERIA DE LA ZONA EURO -Porcentaje del PIB-



FUENTE: Reserva Federal, Estados Unidos de Norteamérica.

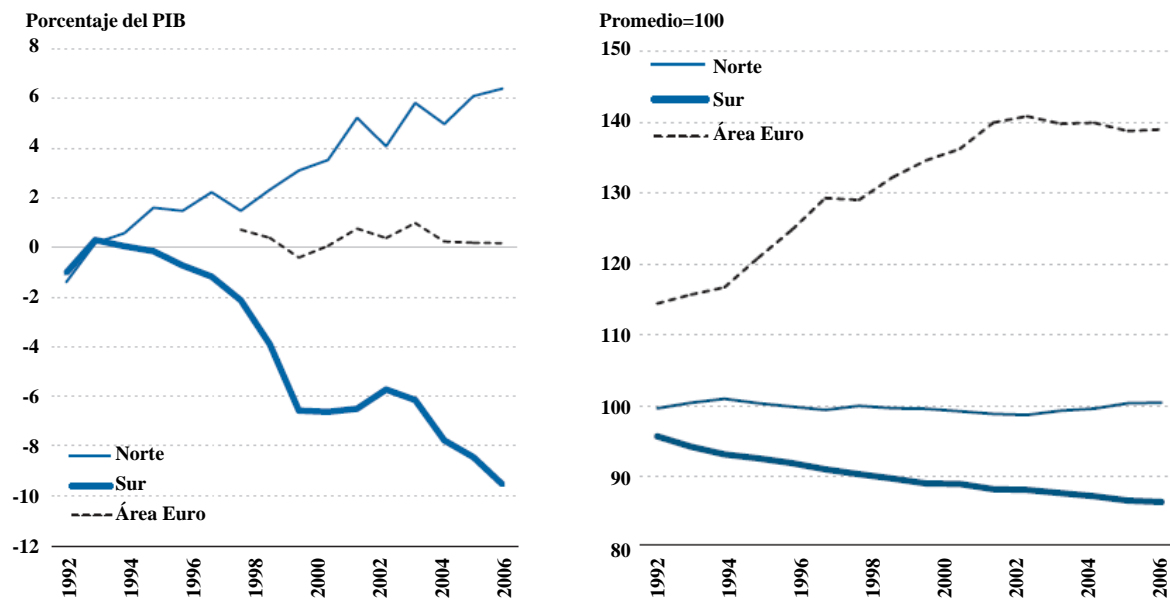
Se confirma así que el proceso de desequilibrio nació de la periferia de la zona euro al reducir sus ahorros mientras sus inversiones aumentaban. En este proceso, un desequilibrio de 16% del PIB de la periferia se produce durante el período que va desde el Tratado de Maastricht hasta 2007, a partir de una caída de 10% del ahorro bruto privado y de un alza de la inversión bruta privada de 6%. Este desequilibrio se manifiesta en un deterioro de 10% del saldo de la balanza corriente externa de la periferia (gráfico siguiente).

AHORRO E INVERSIÓN BRUTOS PRIVADO EN EL CENTRO Y EN LA PERIFERIA DE LA ZONA EURO -Porcentaje del PIB-



FUENTE: Reserva Federal, Estados Unidos de Norteamérica.

SALDO DE LA BALANZA CORRIENTE Y PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES



FUENTE: Reserva Federal, Estados Unidos de Norteamérica.

En la hipótesis de la convergencia real espontánea, este desequilibrio externo es natural y permite a la inversión escapar de los límites de disponibilidad del ahorro interno con el fin de aumentar la productividad de las economías más atrasadas.

En el caso real de la zona euro, no se observa un progreso relativo de la periferia, sino que, por el contrario, a la excepción de Irlanda, se advierte una divergencia real con el centro. Esto revela un rotundo fracaso del proyecto del euro, que apuntaba a la convergencia de las productividades “hacia arriba” con el fin de reducir las diferencias de ingreso per cápita al interior de la UE.

4. La reacción de la Unión Europea frente a la crisis mundial y a la crisis de la deuda soberana de la zona euro

Las autoridades tanto de la UE como de los Estados Miembros reaccionaron en forma ágil, eficiente y coordinada a la depresión global que empezó después de la quiebra de Lehman Brothers en septiembre 2008, con la rápida implementación del Plan Europeo de Recuperación Económica de noviembre 2008. En coordinación con el G-20, estas reacciones permitieron reducir el alcance de la depresión del 2009 y favorecer el repunte de 2010.

Sin embargo, dada la doble limitación de las políticas fiscales anti-cíclicas derivada de los muy estrechos márgenes de maniobra resultantes de la falta de disciplina presupuestaria anterior (asociada al no-respeto del Pacto de Estabilidad y Crecimiento una vez creado el euro), y de las prohibiciones establecidos por el Tratado de la UE en cuanto a la existencia de un prestamista de última instancia (la no-existencia de un verdadero banco central en la zona euro al prohibírsele financiar directamente entes públicos —Art. 123 §1 o prohibir cualquier rescate de un Estado Miembro— Art. 125), la gobernanza de la zona euro y de la UE lució paralizada cuando empezó la reacción desfavorable de los mercados financieros frente a la crisis griega, a comienzos del año 2010.

En lugar de resolver la crisis griega e impedir el contagio, las tergiversaciones y divergencias entre autoridades nacionales confirmaron el temor de que se estaba ante una imposibilidad institucional debida a la rigidez de un tratado concebido voluntariamente (con fines disuasivos) para hacer imposible el rescate de un Estado Miembro por la UE o por los otros Estados. La necesidad pactada al crear el euro consistía en dar firmes garantías a Alemania (principalmente) que la Unión Económica y Monetaria (UEM) no se transformaría indirectamente en un sistema de transferencias presupuestarias masivas no votadas legítimamente por los parlamentos nacionales. Esto, en la situación excepcional no prevista que se abre en 2010, debilita todos los planes alternativos negociados por Alemania con sus socios al poner en evidencia que el euro es la única moneda del mundo que no tiene un verdadero Banco Central (prestamista de última instancia). Esta simple realidad institucional basta —en las circunstancias peculiares de una crisis financiera global— para desatar expectativas auto-cumplidas por los mercados financieros, al observar que el Banco Central no está autorizado a cumplir la función de prestamista en última instancia comprando bonos soberanos en caso de pánico. Esa es la gran diferencia entre la crisis en Estados Unidos de Norteamérica, Inglaterra, Japón u otros países más endeudados que la zona euro, en los que las crisis de liquidez fueron enfrentadas por sus bancos centrales comprando los bonos nacionales.

Por lo tanto, la crisis de Grecia fue rápidamente seguida por las de dos otros Estados Miembros (Irlanda y Portugal) a raíz de la desconfianza de los mercados financieros que castigaron en forma brutal la cotización de los bonos soberanos de estos países. Esto se tradujo en una crisis de liquidez en estos mercados que contagió mecánicamente a los bancos, grandes tenedores de estos bonos desvalorizados. Por esta razón se llegó, en mayo de 2010, a un primer acuerdo para constituir un Fondo Europeo de Estabilización Financiera, destinado a comprar bonos de estos tres países con recursos garantizados por los tesoros naciones que gozan de una calificación AAA (ver cuadros en el Anexo del documento original). Desgraciadamente, los

medios previstos y posibles a partir de la degradación de los ratings eran demasiado reducidos y las condiciones de los préstamos demasiado restrictivas, con lo cual la crisis se agravó y se acentuó el riesgo de transformar la crisis de liquidez en crisis de solvencia, contaminando a países grandes como España e Italia.

En una suerte de efecto dominó, se inició un círculo vicioso entre la baja de los bonos y la de la liquidez de los bancos, obligados a vender sus activos depreciados y a recurrir a la ayuda del Estado, lo que degradó los niveles de deuda pública y las garantías públicas (ver gráfico en el Anexo al final del documento original) otorgadas a los establecimientos financieros (o la emisión de deuda pública para rescatarlos), afectó la cotización de los bonos soberanos llevando así a más ventas de títulos públicos, en un círculo infernal que puede poner en riesgo, nuevamente, el mercado interbancario. En este contexto de crisis, las políticas fiscales se tornaron restrictivas para tratar de restaurar la credibilidad de los Tesoros nacionales, pero al costo de desencadenar un proceso de reducción del gasto público que provocó más recesión y menos ingresos fiscales, al tiempo que los “spreads” de interés en los bonos de los países en dificultad aumentaban los gastos, con lo que se reforzó aún más el pánico de los mercados.

El único aspecto positivo —en la línea histórica de una integración europea que se construye en reacción a crisis sucesivas— ha sido, y sigue siendo, el progreso (lento) en materia de gobernanza con la adopción de varios planes de reformas sucesivas que refuerzan la cooperación y la coordinación entre Estados Miembros: el Pacto de competitividad, el Pacto del Euro, el Six-pack de gobernanza (reformando y reforzando la coordinación de políticas nacionales), el Fiscal Compact que impuso a nivel nacional reglas de oro (presupuestos nacionales balanceados), la Extensión del Fondo de Estabilidad y creación del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MES), el Two-Pack, reforzando la coordinación presupuestaria ex ante y la vigilancia de la Comisión y del Consejo, etcétera (ver cuadros en el Anexo del documento original).

Todas estas medidas sucesivas van en la buena dirección y corrigen las insuficiencias de la arquitectura inicial. Sin embargo, reforzaron también la visibilidad del agotamiento de los márgenes de maniobra de los Estados Miembros y de la falta de consenso político para dar el salto clave que transforme el BCE en un verdadero banco central.

A pesar de estar en mejor situación financiera que los Estados Unidos de Norteamérica, el Reino Unido o Japón, la zona euro ha sido castigada por los mercados financieros por falta de un prestamista de última instancia. En este contexto las expectativas de los agentes económicos contribuyeron de modo decisivo a la baja de la actividad productiva: la coyuntura fue dominada por las tendencias recesivas a partir del segundo semestre de 2011. En julio de 2011, el BCE logró un acuerdo político entre Italia, Alemania y la UE para comprar bonos italianos a cambio de reformas en este país, pero los dirigentes italianos no cumplieron sus compromisos, lo que provocó una nueva crisis de liquidez y de gobernanza en la UE. En octubre de 2011, la opción alemana de rechazo a cualquier arreglo que implicara un rol más preponderante del BCE ganó sobre las propuestas francesas de utilizar al Art. 123 §2 para financiar la compra de bonos soberanos mediante el MES transformado en banco público de los 27 miembros de la UE. Esto hubiera sido legal según los tratados y hubiera puesto al BCE en un pie de igualdad respecto de la Reserva Federal o de otros bancos centrales, creando así el efecto inmediato, en los mercados, de poner un piso a la baja de los bonos.

A partir de esta fecha, la zona euro entró en una típica “balance-sheet-recession”, es decir una recesión provocada por el sobreendeudamiento que obliga tanto al sector privado como al público a recortar sus planes de gastos o inversiones, sea para desendeudarse, sea por el “credit-crunch” resultante de la corrección, por los bancos, de los excesos anteriores en materia de apalancamiento.

Ahora bien, en una situación de este tipo, que recuerda las características de la crisis de los años 1930, la única salida para prevenir la depresión es una monetización masiva de la deuda pública, con las llamadas operaciones de flexibilización cuantitativa (o política monetaria no-convencional) de tal modo que el sector público pueda paliar transitoriamente la carencia de demanda privada. Es lo que hacen los Estados Unidos de Norteamérica, el Reino Unido, Japón y otros países que tienen un verdadero banco central. Es lo que la EU no puede hacer por la oposición de Alemania, dado que en el marco institucional actual se podría utilizar el Art. 123 §2 como se precisó anteriormente. Esta posición de Alemania, que se opone a la monetización de la deuda pública por los efectos que pudiera tener, puede ser vista como una intromisión en las decisiones del BCE en violación del Tratado que lo hace independiente de los gobiernos. En realidad, en el actual contexto, esta monetización no sería inflacionaria, dado que el mercado interbancario europeo se encontraba bloqueado y que se trataba de compensar, en la base monetaria, la caída del multiplicador monetario en el marco de un proceso deflacionario. Por lo tanto, una monetización temporal podría ser conforme al objetivo institucional legítimo del BCE de mantener la estabilidad de los precios al prevenir una deflación del tipo “años treinta”. A su vez, la posición alemana se sustenta en el hecho que los socios en dificultades no ofrecen, desde su punto de vista, una garantía clara de ajustes fiscales programados y de reformas estructurales.

Se puede resumir la situación de “bloqueo” predominante en la zona euro en octubre de 2011 en los términos siguientes. Los responsables se encontraban atrapados en un dilema del prisionero de nuevo tipo, provocado por una falla interna de la gobernanza del Tratado que impide resolver la crisis de liquidez por falta de credibilidad en materia de respeto de la disciplina fiscal por parte de los países sobre-endeudados:

- El BCE no puede crear la liquidez sin garantía de sostenibilidad presupuestaria a mediano plazo, para no ser acusado de irresponsabilidad;

- Esta sostenibilidad fiscal es imposible y poco creíble sin un mecanismo de prestamista de última instancia para prevenir el contagio en caso de ataques especulativos en el momento que se alcanzan los límites de los recortes presupuestarios a corto plazo (pero no a mediano plazo mediante reformas fiscales, lo que requiere liquidez transitoria).

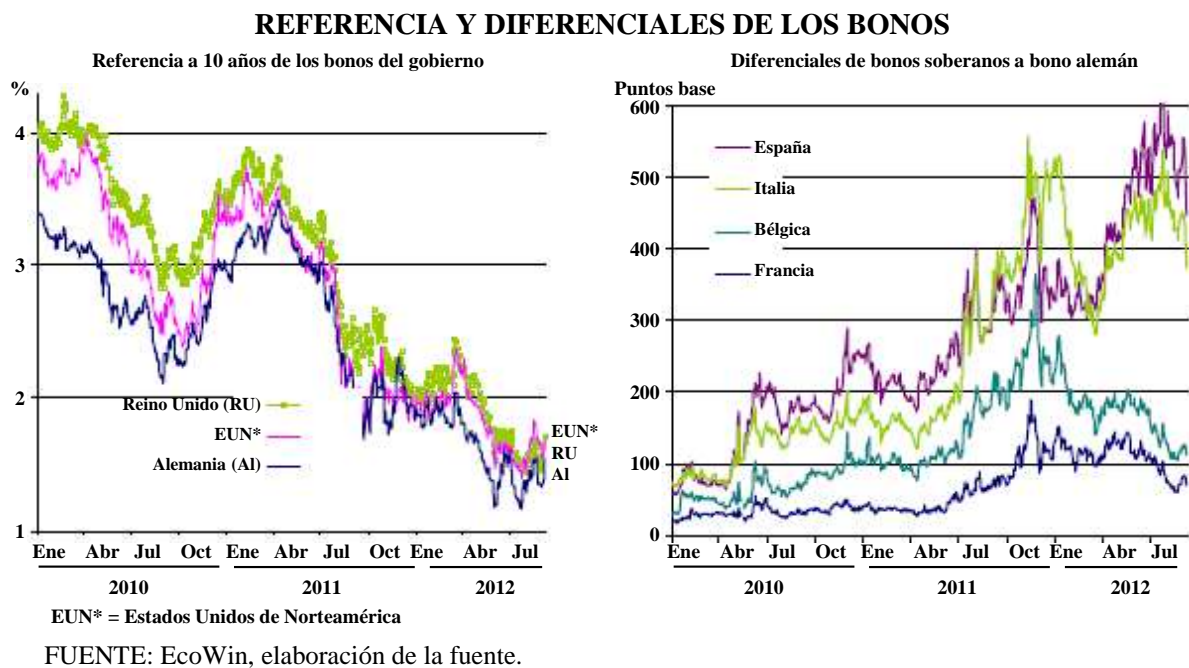
Por un lado, el problema es interno y de la institucionalidad de la UE, sugiriendo que existen soluciones simples si se producen avances significativos hacia el respeto efectivo de una disciplina común. Pero, por otro lado, la institucionalidad de la UE mostró que el Consejo de Ministros es “juez y parte” y que, capturado por los países más poderosos, no ha actuado en función del interés de la UE.

En este marco, la UE se auto-condenaba a reproducir los errores del pasado y a producir efectos externos muy dañinos para el mundo en la medida en que la agravación de su propia crisis reavivaba la crisis global. Con el fin de evitar lo peor, en noviembre y diciembre de 2011, el BCE fue presionado para utilizar un medio indirecto para aliviar la crisis de liquidez del mercado interbancario provocado por la crisis de la deuda soberana. Impedido políticamente de hacer una “flexibilización cuantitativa” como en los Estados Unidos de Norteamérica, el BCE inyectó masivamente liquidez en los bancos a partir de noviembre 2011 y hasta febrero de 2012. En menos de tres meses, 1 mil millones de euros fueron prestados a tres años a los bancos en el marco del llamado LTRO. Esta operación consiste en otorgar a los bancos liquidez sin límites de monto por tres años, a un tipo de interés del 1% anual. Estos préstamos pueden utilizarse para comprar bonos a tasas mucho más altas, lo que contribuye a la recapitalización de los bancos.

El efecto fue visible, al calmar el riesgo en el mercado interbancario y hacer bajar los *spreads* de los bonos de los países sobre-endeudados. Sin embargo, este método indirecto es menos eficaz que una compra directa de bonos por el BCE. Además los

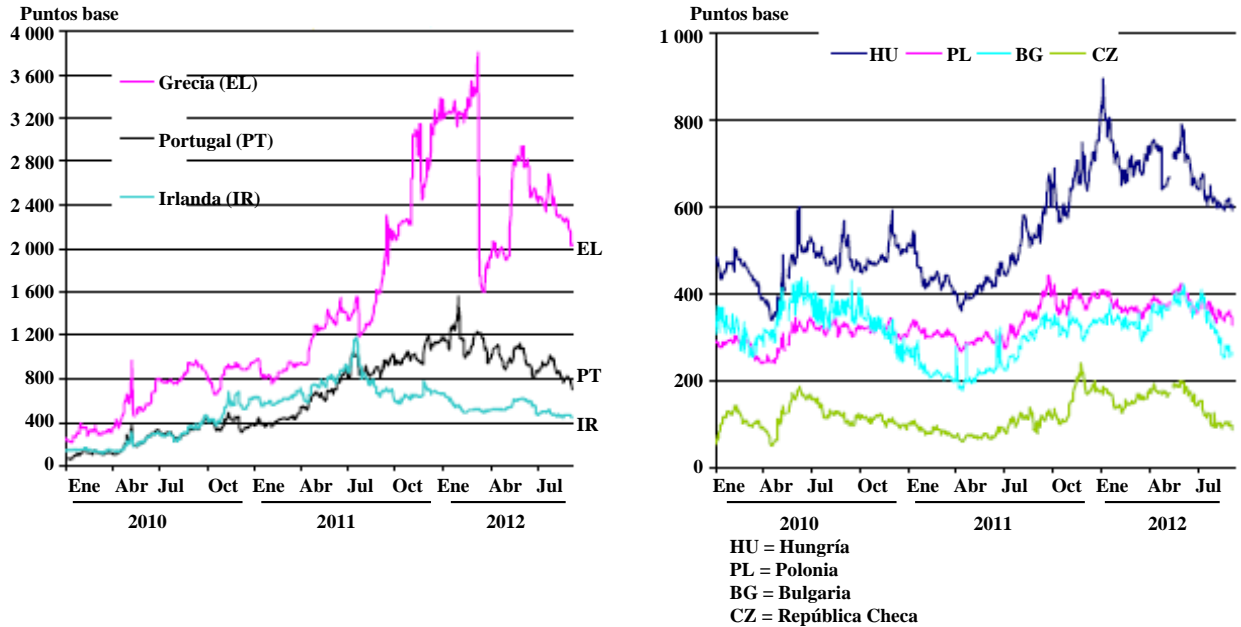
bancos usaron el 80% de esta liquidez para re-depositarla como reserva en sus cuentas en el BCE (pagando la diferencia entre el costo del préstamo a 1% y el interés de 0.25% otorgado por el BCE a estos depósitos). Esto significa que la base monetaria no fue “útil” para la economía (al tiempo que no creó inflación).

Los gráficos siguientes muestran los impactos diferenciados sobre los bonos a largo plazo y sobre los spreads respecto de Alemania. Se advierten efectos a la baja salvo en los casos de España y de Italia a partir de abril de 2012.



DIFERENCIALES DE BONOS SOBERANOS A BONO ALEMÁN

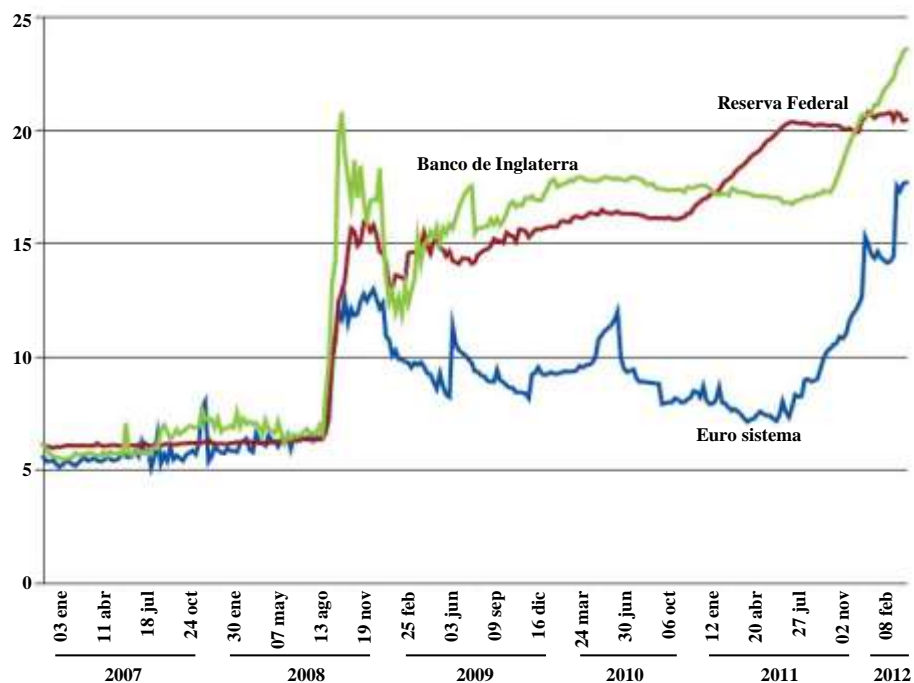
Área Euro: vencimiento a 10 años



FUENTE: DG ECFIN, Comisión Europea, con ECOWIN (últimos datos 7 de septiembre 2012).

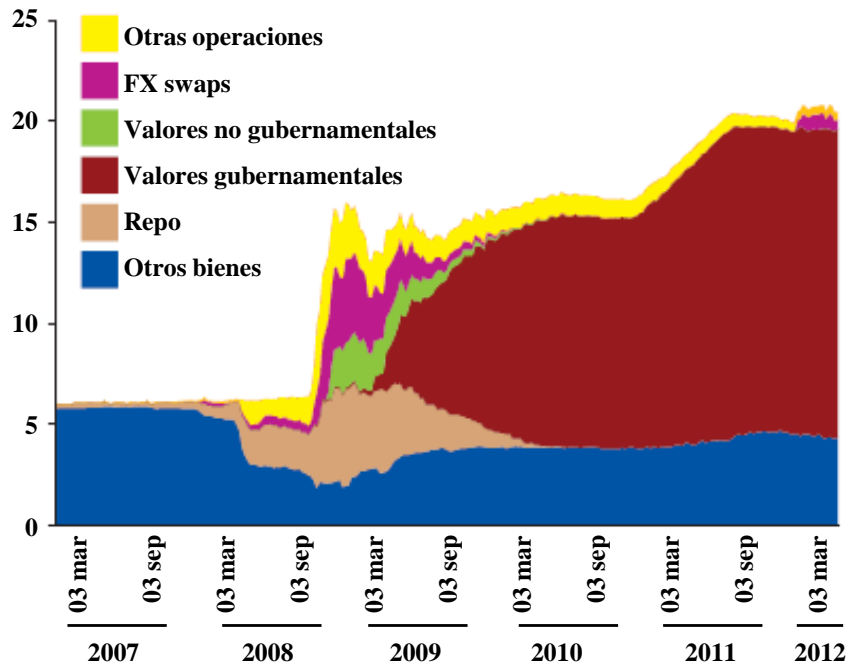
Por su parte, los gráficos siguientes describen los cambios producidos a nivel de las políticas monetarias así como la diferencia entre las intervenciones del BCE y las de los principales bancos centrales anglosajones (Reserva Federal y Bank of England). Se constata que a partir de mediados de 2009, la Reserva Federal compra masivamente bonos en operaciones de flexibilización cuantitativa mientras el BCE recurre a avances a los bancos a cambio de colaterales (“repo”) y a muy pocas compras de bonos. Además, en el gráfico *Refinanciamiento de los bancos por el BCE*, se advierte que si inicialmente en 2007/2008, la autoridad monetaria europea prestó principalmente a los bancos alemanes, luxemburgueses y belgas, a partir del 2009 sus intervenciones van dirigidas a los bancos afectados por la crisis de los bonos soberanos griegos, irlandeses, italianos, españoles portugueses y franceses, provocando así una creciente exposición al riesgo por parte del BCE.

**BALANCES (CORREGIDOS) DE LOS BANCOS CENTRALES
-Porcentaje del PIB-**

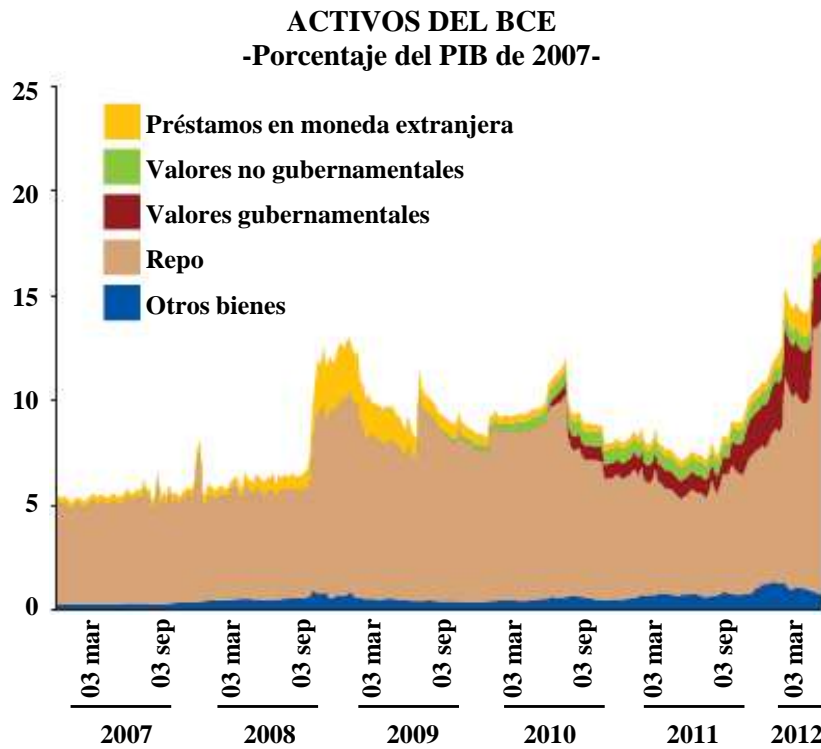


FUENTE: Elaboración de la fuente.

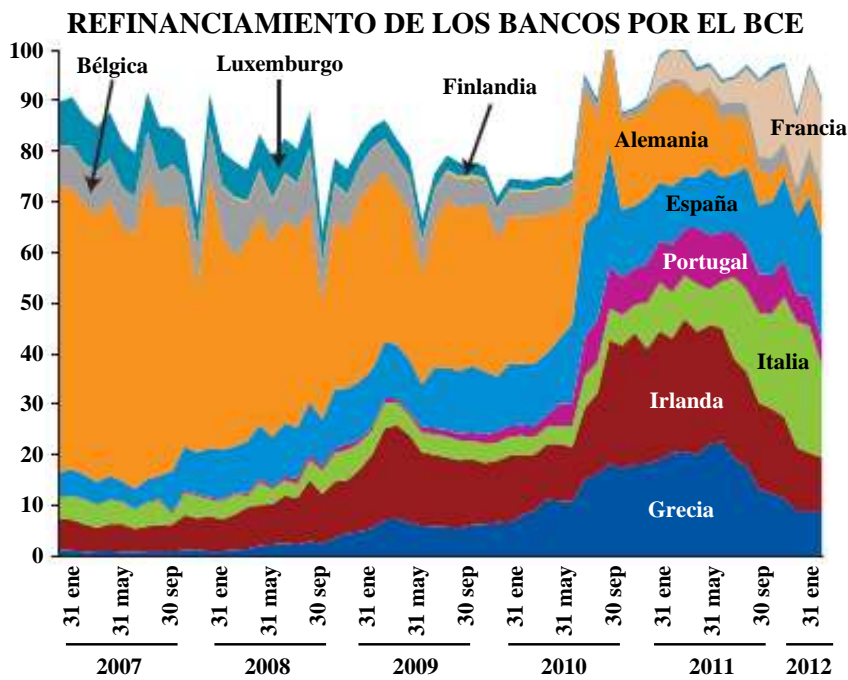
**ACTIVOS DE LA RESERVA FEDERAL, 2007-2012
-Porcentaje del PIB de 2007-**



FUENTE: Pisani-Ferry, J. & Wolf, G. *Propping up Europe?* Bruegel, Bruselas, Abril 2012.

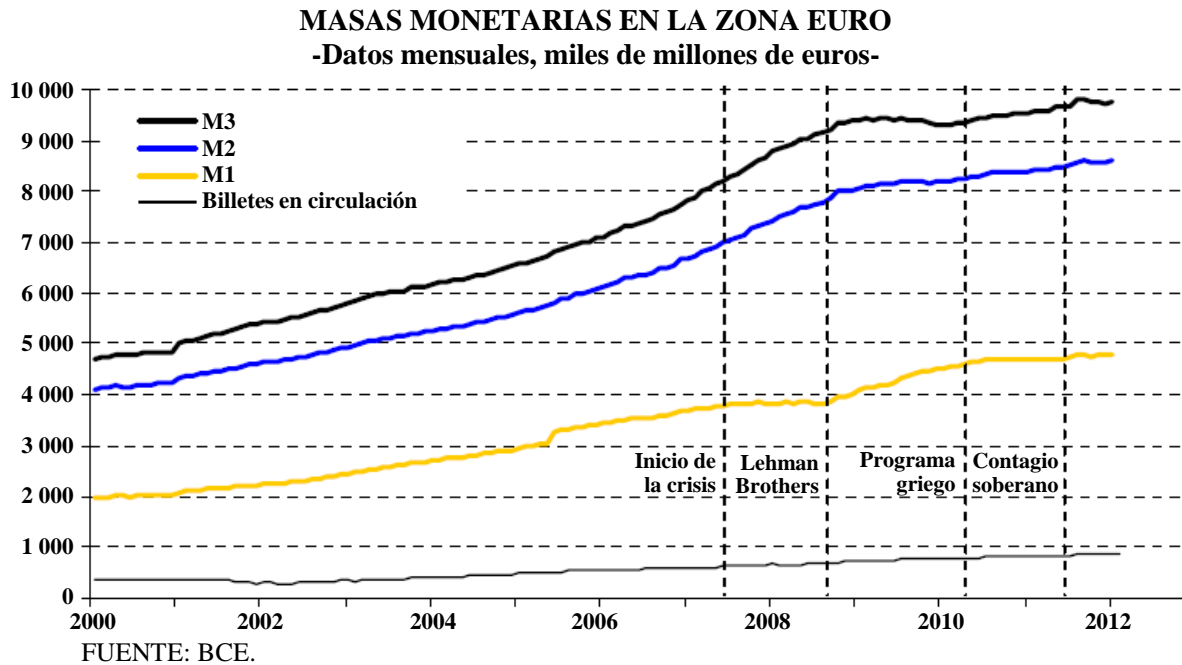


FUENTE: Pisani-Ferry, J. & Wolf, G. *Propping up Europe?* Bruegel, Bruselas, Abril 2012.



FUENTE: Pisani-Ferry, J. & Wolf, G. *Propping up Europe?* Bruegel, Bruselas, Abril 2012.

A su vez, en el gráfico siguiente se verifica que la masa monetaria se mantiene relativamente estable, dado que las intervenciones del BCE se compensan con las caídas del multiplicador monetario de la base monetaria afectado por la parálisis del mercado interbancario.

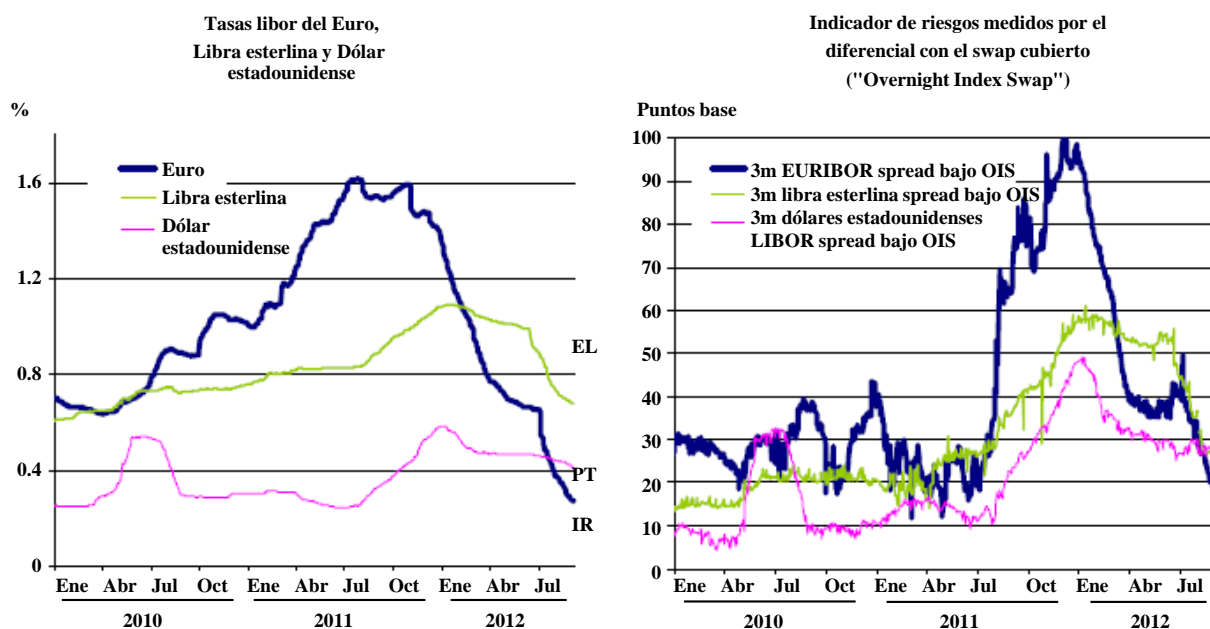


En suma, la experiencia de los últimos meses ha mostrado que, atrapado en el dilema que se ha descrito anteriormente, la UE sólo reacciona cuando la situación se torna insostenible.

Después de la posición adoptada por el BCE (en el marco de los estrechos márgenes de maniobra que tenía su nuevo Presidente Mario Draghi) a fines de 2011, el interbancario europeo se normalizó respecto al dólar y a la libra (gráfico siguiente, lado izquierdo) y la tensión de riesgo (medida por el spread entre el Euribor y el “overnight index swap”), que había de nuevo repuntado entre agosto 2011 (fracaso del intento de acuerdo en relación con la deuda italiana, ya evocado) y principios de enero del 2012, se redujo. El gráfico, en el lado derecho muestra la “normalización”

del riesgo en el mercado interbancario del euro a partir de marzo de 2012 y hasta julio de 2012. La tensión reapareció con las diferencias de posiciones entre Alemania/Holanda/Finlandia y el resto de la zona euro sobre los casos español e italiano, pero la determinación del BCE y la perspectiva de un acuerdo final sobre la aprobación del MES y su posibilidad de comprar bonos soberanos, permitió calmar los mercados.

TASAS LIBOR E INDICADOR DE RIESGOS



FUENTE: DG ECFIN, Comisión Europea, (últimos datos 7 de septiembre 2012).

Las decisiones del Consejo Europeo de fin de junio 2012 (creación de una supervisión única de los bancos de la zona euro, posibilidad de recapitalización de los bancos españoles, acuerdo de coordinación reforzada, etcétera), y sobre todo las decisiones del BCE del 6 de septiembre de 2012 de comprar bonos de los países que acepten planes de rescate vía el MES (es decir bajo condicionalidad estricta), confirmaron estas perspectivas positivas. También contribuyó al alivio de las tensiones en los mercados el fallo de la Corte constitucional alemana del 12 de septiembre, que declara constitucional la participación de Alemania en el MES bajo condición de límites

presupuestarios (190 mil millones de euros) y de transparencia hacia el Parlamento alemán, y la iniciativa política del Presidente de la Comisión, adoptada el mismo día, que propone nuevos avances en la perspectiva de la federación de la Unión Europea.

Lo positivo es que estas decisiones o propuestas recientes dan respiro y tiempo para que las orientaciones que apunten hacia progresos decisivos en el plano de la gobernanza de la zona euro puedan ser adoptadas. Pero este alivio podría ser contraproducente si frena el dinamismo del indispensable proceso de reformas de la institucionalidad europea.

5. Síntesis y conclusiones sobre la crisis de la zona euro

El análisis del informe del SELA dedicado a las relaciones birregionales de 2011²⁰ llevaba a la conclusión —que siguió siendo plenamente válida posteriormente— que “la economía europea, que parece globalmente balanceada, sufre de profundas divergencias como consecuencia de problemas internos de gobernanza que agravan los efectos de la crisis financiera y económica mundial. Este tipo de problema tiene la ventaja de ser totalmente endógeno, es decir bastaría que los europeos se pongan de acuerdo para que inmediatamente se liberaran nuevas fuerzas de crecimiento y de progreso. A nivel técnico, existen soluciones simples que no requerirían grandes cambios institucionales para ser aplicadas. Sin embargo, la crisis de la zona euro atrapa a los responsables en un nuevo dilema del prisionero, tal como fue el caso antes de los años noventa, haciendo difícil consensuar soluciones comunitarias. Por otra parte, las consecuencias de la crisis y el riesgo de su prolongación en Europa en caso de desacuerdos graves, colocan a los responsables bajo intensas presiones para encontrar salidas cooperativas lo antes posible”.

²⁰ SELA, op. cit (SP/RR:VICBM-DRPEPREALC-UE/DT N° 2-11).

Al cabo de 20 meses de paralización de la UE, es evidente que los riesgos resultantes del hundimiento de la economía europea en una depresión grave con efectos mundiales muy negativos aumentaron peligrosamente a partir de mediados de 2011.

Las medidas adoptadas —después de mucha resistencia que todavía persiste— en septiembre de 2012, en especial la decisión del BCE de comprar bonos de los países que acepten planes de rescate vía el MES, han abierto un nuevo capítulo de la crisis. En efecto, una monetización masiva provisoria por el BCE de los bonos nacionales, a cambio de programas nacionales creíbles (decisiones irreversibles que conduzcan a una implementación progresiva a mediano plazo) de reformas fiscales y de cambios estructurales favorables al crecimiento y a la sostenibilidad presupuestaria, constituye el primer paso para evitar la agravación de la crisis.

Pero aún queda mucho camino por recorrer para consolidar la vía abierta por las medidas de septiembre de 2012. Dentro de las reformas de gobernanza, es imprescindible la creación de una Agencia Europea de la Deuda, que emitiría “bonos azules” (Euro-bonos) garantizados por los 27 países miembros de la UE y prioritarios (“seniority clause”) con el fin de crear una diferenciación de las emisiones de deudas nacionales, llamadas “bonos rojos”, que serían “subsidiarios” y cuya cotización dependería de la credibilidad de cada Tesoro nacional. Esto implicaría crear sanciones (positivas o negativas) de mercado, individualizadas por país. Este tipo de sistema permitiría responsabilizar cada Tesoro nacional a cambio de medidas de solidaridad en caso de shocks o problemas serios.

Pero si la perspectiva de una triple crisis en el corto plazo se ha alejado (es decir que la agravación de la crisis de la deuda soberana conduzca a una crisis bancaria generalizada que, en el marco de una acentuación de la desconfianza, lleve a una crisis monetaria que comprometería el futuro del euro), persisten los factores que debilitan el crecimiento europeo. A las políticas de austeridad que se han generalizado

y que impiden en lo inmediato una recuperación sustancial de la actividad se agregan los problemas estructurales que, en el largo plazo, afectan el crecimiento en el viejo continente.

En cuanto al principal problema de largo plazo de Europa que es el estancamiento de la productividad total de los factores, no existe ninguna solución milagrosa que rápidamente produzca efectos positivos. Existe sin embargo el Plan a diez años propuesto por la Comisión Europea en 2010 (Europa 2020) que parece la única vía razonable. Según este plan, para superar el estancamiento, las tendencias insostenibles en materia de endeudamiento, los desequilibrios acumulativos y los problemas de competitividad, la UE debe acelerar el saneamiento de sus finanzas públicas, la reforma de su sector financiero y situar en un primer plano las reformas estructurales hacia un nuevo modelo económico basado en el conocimiento, la economía de bajo nivel de carbono y altos niveles de empleo. La Comisión Europea ha identificado tres motores clave del crecimiento que deberían ponerse en marcha a través de acciones concretas en el ámbito nacional y de la UE: crecimiento inteligente (impulsar el conocimiento, la innovación, la educación y la sociedad digital), crecimiento sostenible (fomentar una producción más eficiente en cuanto a los recursos que a la vez debe impulsar la competitividad) y crecimiento integrador (aumentar la participación en el mercado de trabajo, la adquisición de calificaciones y la lucha contra la pobreza).

Cabe señalar que si bien es cierto que la crisis de la UE conlleva efectos negativos para América Latina y el Caribe —en la medida que el crecimiento europeo en el mejor de los casos será mediocre en los próximos años—, se abren también nuevas perspectivas de reforzar los lazos económicos y de cooperación en una relación más equilibrada entre las dos regiones, como se analiza en la parte siguiente de este trabajo.

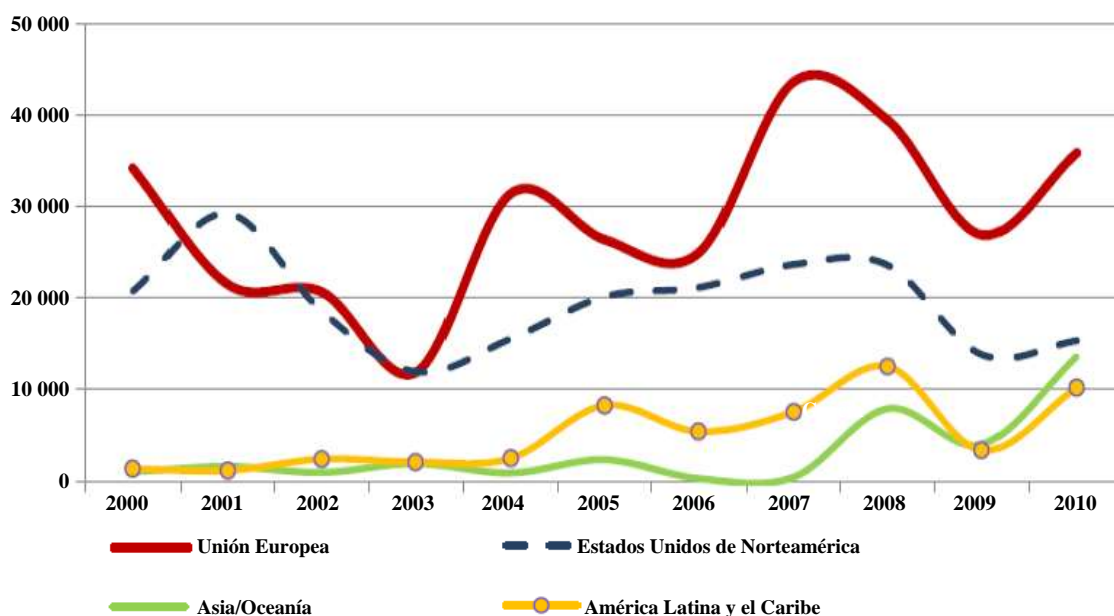
III. Las relaciones económicas y de cooperación Unión Europea/América Latina y el Caribe

Las relaciones económicas entre la UE y América Latina y el Caribe conocieron, tras la fase de dinamismo en los años 90, un brusco frenazo a comienzos de los 2000 y, después de 2002, una etapa de recuperación que se prolongó hasta 2008. Posteriormente, los distintos tipos de flujos —comerciales, de inversión y de remesas, así como los ligados a la cooperación— han sido afectados —aunque de modo variable— por la crisis económica internacional y, después de 2010, por los efectos específicos de la crisis europea.

1. Los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED)

Europa se ha mantenido como principal fuente de IED durante los años 2000 (gráfico siguiente). Caracterizados por una elevada volatilidad, durante la última década los flujos de IED de origen europeo se han situado, en promedio, alrededor de los 30 mil millones de dólares, representando cerca del 40% de la inversión total recibida por América Latina y el Caribe (CEPAL, 2012).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE IED SEGÚN ORIGEN 2000-2010



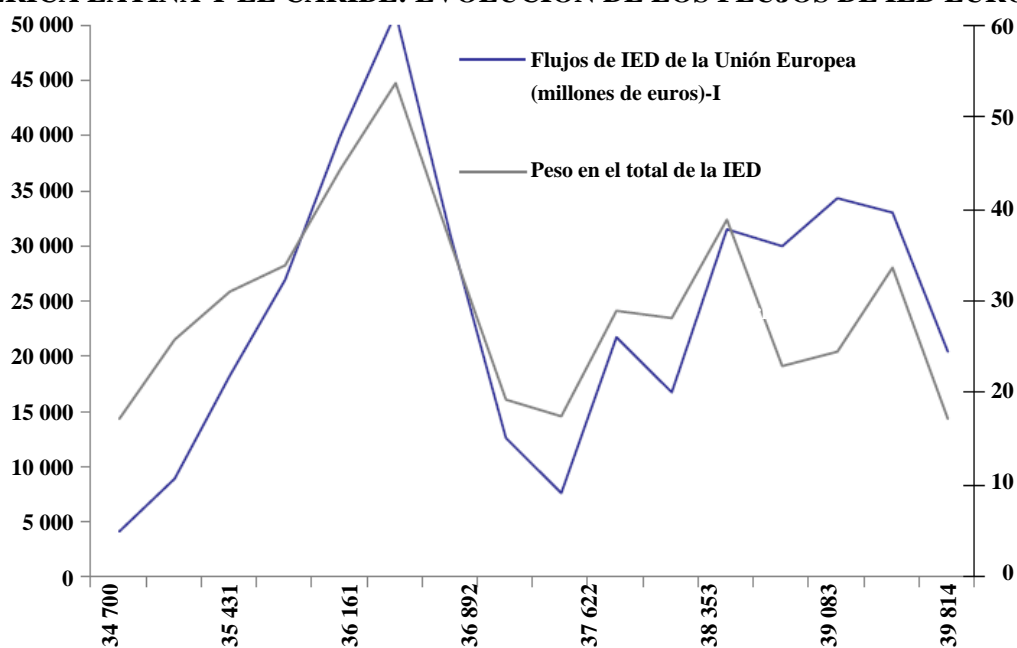
FUENTE: CEPAL.

El papel predominante de la UE como inversionista en América Latina y el Caribe se prolonga desde los años 90, cuando las firmas de origen europeo participaron decisivamente en las privatizaciones masivas que implementaron numerosos países de la región. Resultado, sobre todo, del aumento de la inversión de origen español, en ese período las inversiones europeas se concentraron en los sectores de la energía y de los servicios públicos, así como los países del MERCOSUR, Brasil y Argentina principalmente. Luego, entre el final de los años 90 y el principio de los años 2000, cuando varios países de América Latina y el Caribe experimentaron profundas crisis monetarias y financieras y un fuerte retroceso en el crecimiento, los flujos totales de IED hacia América Latina y el Caribe —y con ellos los de origen europeo— disminuyeron de manera significativa —situándose incluso por debajo de las inversiones de origen estadounidense en 2001—. Sin embargo, a partir del 2003 se observa una recuperación de los flujos de inversión europeos, que se ubican nuevamente en posición predominante, hacia la región latinoamericana y caribeña. La

progresión de la inversión extranjera se vio abruptamente interrumpida por la agravación de la crisis internacional en 2009. Sin embargo, tras una caída de casi 30% en ese año, los flujos de IED se recuperaron —y con ellos las inversiones de origen europeo— a partir de 2010.

A pesar del dinamismo de la IED europea, en términos de peso relativo, la posición de América Latina y el Caribe como zona receptora de IED europea ha perdido terreno en los años 2000 respecto de otras regiones como Europa del Este y Asia. Tras haber representado más del 15% en 1997, el peso de la región en los flujos de IED del viejo continente fuera de la UE se situó alrededor del 6-7% entre 2003 y 2008. En los últimos años se observa una recuperación de la posición relativa de América Latina y el Caribe en el total de la inversión europea que, de todos modos, no llega al pico alcanzado en los años 90 (ver gráfico siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE IED EUROPEA



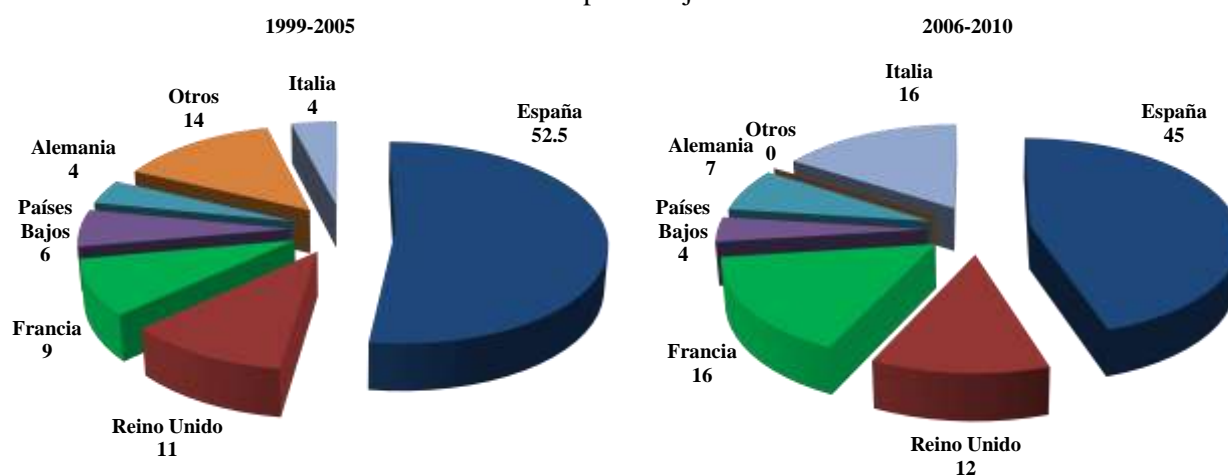
FUENTE: EUROSTAT, UNCTAD.

En los años 2000, el principal inversionista europeo en América Latina y el Caribe sigue siendo España, a pesar de que el monto de las inversiones españolas en esos

mismos años ha caído con respecto a la década anterior. Las inversiones españolas en América Latina representan 45% del total del flujo de inversiones de la Unión Europea hacia la región entre el 2005 y el 2010²¹, seguidas por las inversiones de origen francés, italiano y alemán (gráfico siguiente). Entre 2000 y 2010 poco más del 85% de las inversiones españolas se ha dirigido a los servicios, mientras que la industria (principalmente en Brasil) y el sector primario han recibido 12 y 2% del total, respectivamente (CEPAL, 2012).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: IED RECIBIDA POR LA UNIÓN EUROPEA, POR PAÍS DE ORIGEN (EXCLUYENDO CENTROS FINANCIEROS)

-En porcentajes-



FUENTE: CEPAL.

La inversión europea, que se ha recuperado tras la caída de 2009, debería seguir siendo un factor dinamizador de las relaciones económicas birregionales. Dos factores militan en ese sentido.

El primer factor tiene que ver con el hecho que la IED europea en América Latina y el Caribe es favorecida por la existencia de dispositivos que la facilitan y contribuyen a estabilizarla, como es el caso del Banco Europeo de Inversiones (BEI). Las

²¹ Sin considerar los flujos que se dirigen a las plazas financieras off-shore.

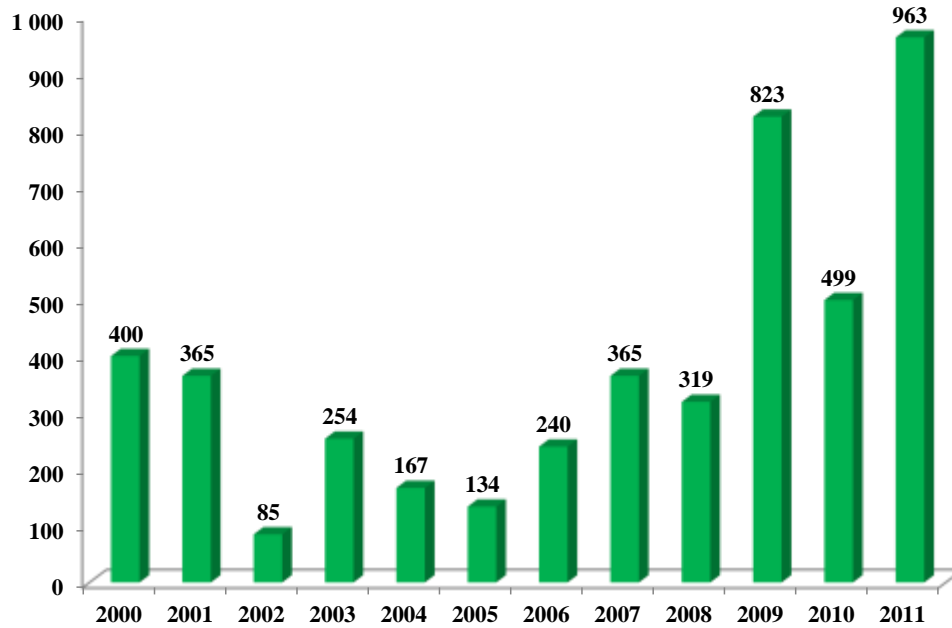
operaciones del BEI, un organismo de la UE, son un poderoso mecanismo para la cooperación a través de flujos de inversión y financiamiento de proyectos en los países en desarrollo. Sobre la base de mandatos plurianuales dictados por la Comisión Europea, el BEI concede préstamos con condiciones flexibles a los países beneficiarios para contribuir a su desarrollo. Cada mandato —con características específicas y prioridades— fija un importe máximo de subvención para cada región y para cada período de ejecución del proyecto.

El BEI opera en América Latina y el Caribe desde 1993, fecha en la que el programa de América Latina y Asia (ALA)²² fue aprobado por el Consejo de la UE. El programa concede préstamos a proyectos en América Latina a mediano y largo plazo, cubriendo el riesgo político. El financiamiento otorgado por el BEI tiene un carácter complementario, ya que puede financiar solamente hasta el 50% del costo total de un proyecto de inversión. El programa también prevé préstamos indirectos a través de instituciones financieras locales, para proyectos menos importantes.

En el marco del mandato actual (ALA IV), que abarca el período 2007-2013, el BEI puede conceder a América Latina hasta 2.8 mil millones de euros en préstamos. Las prioridades de ALA IV son la protección del medio ambiente, la lucha contra el calentamiento global y la seguridad energética. Además, el Banco puede considerar el financiamiento de proyectos con alta calidad y que hayan obtenido el estatus de grado de inversión más allá de la cantidad prevista por el mandato, a través de su mecanismo para la sostenibilidad energética y la seguridad del suministro. La dinámica del BEI en términos de financiamiento de las inversiones en América Latina se ha reforzado desde 2009 (ver gráfico siguiente). Tradicionalmente, los sectores más beneficiados han sido los de telecomunicaciones, de industria y de energía (ver gráfica *Repartición por sector de los préstamos acordados por el BEI*).

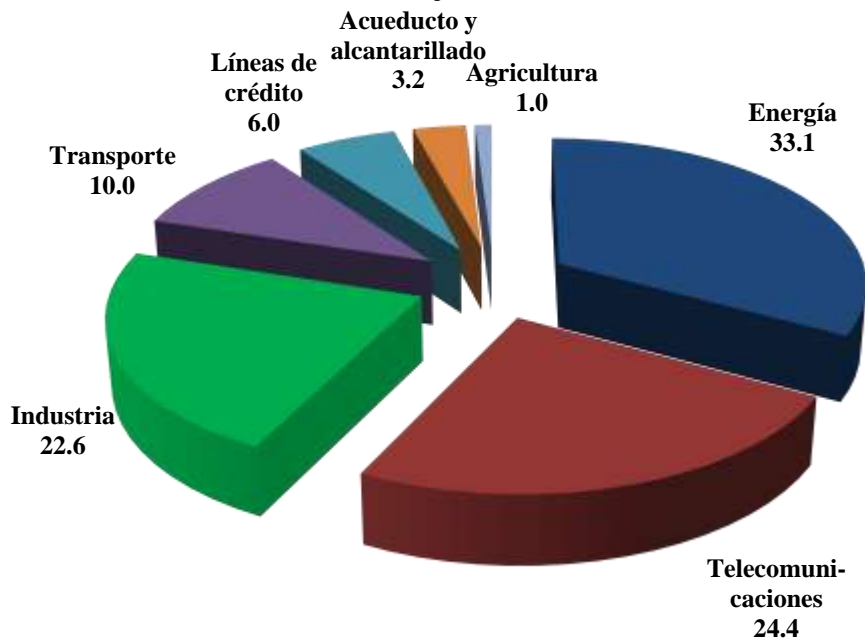
²² El objetivo de este programa es mantener la presencia europea en América Latina gracias al financiamiento de IED para asegurar la transferencia de tecnología y de *know how* europeo.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRÉSTAMOS APROBADOS POR EL BEI
-En millones de euros-



FUENTE: BEI.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: REPARTICIÓN POR SECTOR DE LOS PRÉSTAMOS ACORDADOS POR EL BEI
-Porcentaje entre 1993-2011-



FUENTE: BEI.

El segundo factor resulta de la propia crisis europea. Para las empresas transnacionales europeas —e incluso para numerosas empresas medianas de gran dinamismo— América Latina y el Caribe constituye una región que hace un aporte positivo para equilibrar los balances consolidados de las casa matrices. En efecto, se observa que las actividades y nuevas inversiones de las empresas europeas en América pueden contribuir a incrementar las ventas y el volumen de sus negocios para compensar, al menos en parte, la situación adversa en sus países de origen.

Como lo han puesto de manifiesto numerosos observadores y analistas²³, esto es particularmente cierto en el caso de España. América Latina y el Caribe ha sido en los últimos años la principal fuente de recursos para numerosas empresas españolas. Incluso, muchas empresas de este país han realizado nuevas inversiones y han reorientado sus actividades para aprovechar el crecimiento de la región latinoamericana. La región tiene actualmente una gran importancia para los inversionistas españoles: en los últimos veinte años España se ha consolidado como el segundo inversionista en América Latina y el Caribe, detrás de Estados Unidos de Norteamérica, y en 2011, tres de las cinco mayores empresas españolas obtuvieron beneficios más importantes en la región que en su país de origen. La presencia de las empresas españolas proseguirá e incluso es probable que se refuerce a pesar de la desaceleración de las economías latinoamericanas y caribeñas y de las dificultades que estas firmas pueden enfrentar (carencia de capitales, marcos regulatorios inestables...).

Desde el punto de vista latinoamericano y caribeño se plantea entonces la optimización del aporte de esos flujos. En particular, las políticas de promoción de la IED deben complementarse con estrategias en materia de desarrollo industrial y sectorial para potenciar los beneficios de estos flujos (CEPAL, 2012). Asimismo, la promoción de la IED de origen europeo debe, desde el punto de vista de la región,

²³ Véase por ejemplo : http://excelsior.com.mx/index.php?m=nota&seccion=dinero&cat=13&id_nota=833849

orientarse al fomento de la inversión para el desarrollo sostenible, que es el tema central de la próxima cumbre birregional.

2. Las relaciones comerciales birregionales

En un marco de intercambios asimétricos y concentrados, el comercio birregional ha progresado...

En informes anteriores se han sintetizado los grandes rasgos de los intercambios comerciales entre las dos regiones²⁴. Así, el comercio birregional, que ha atravesado diferentes etapas en la últimas décadas, es persistentemente asimétrico y concentrado.

La asimetría es evidente en lo relativo a los productos intercambiados: América Latina y el Caribe importa de la UE principalmente productos industriales, mientras que las importaciones de la UE de productos latinoamericanos y caribeños son dominadas por productos primarios. Más del 90% del total de las importaciones regionales de productos europeos están constituidas por bienes industriales de los cuales casi la mitad son productos de alto contenido tecnológico. A su vez, los productos primarios representan poco más del 1% del total de las importaciones de América Latina y el Caribe de la UE. Inversamente, los productos primarios y los bienes industriales básicos o semimanufacturados representan más del 60% de las exportaciones totales de América Latina y el Caribe al viejo continente. Esta situación ha cambiado muy poco desde los años 90 en tanto que las exportaciones latinoamericanas y caribeñas hacia otras regiones desarrolladas como Estados Unidos de Norteamérica o Canadá, se han diversificado considerablemente en los últimos 20 años.

Por otro lado, las relaciones comerciales entre Europa y América Latina y el Caribe se concentran en un pequeño grupo de países. Es así como Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México representan más del 75% del comercio desde o hacia la UE. Del

²⁴ Véase SELA 2011, op.cit.

mismo modo, Alemania, España, Francia, el Reino Unido e Italia constituyen los principales clientes (proveedores) en la región, lo que representa más del 60% (casi el 55%) de las exportaciones (importaciones) de América Latina y el Caribe hacia (desde) la Unión Europea.

Otra de las características principales del comercio entre las dos regiones es que, en términos de dinamismo, se observa que, en principio, las relaciones comerciales entre América Latina y el Caribe y Europa han aumentado de manera espectacular a lo largo del último medio siglo, presentando una tasa de crecimiento promedio anual de 16% entre 1970 y 2010. Sin embargo, ésta dinámica comercial presenta diversas etapas (ver gráfico siguiente), empezando con una amplificación importante de las relaciones birregionales en los años 70 que fue interrumpida por la crisis de deuda generalizada de los años 80 en América Latina y el Caribe. Cómo es lógico, la “década perdida” deprimió esencialmente las importaciones latinoamericanas y caribeñas, resultando en una balanza comercial positiva para la región con el viejo continente.

A principios de los años 90, se observa una aceleración de los intercambios entre las dos regiones, especialmente de las importaciones latinoamericanas de productos europeos. Sin embargo, las diferentes crisis económicas y financieras que afectaron a los países de la región en la segunda mitad de ésta década (empezando por la llamada “Crisis Tequila” que afectó a México en 1994, hasta la crisis argentina de 2001), frenaron el dinamismo del comercio birregional. La supresión del modelo de “sustitución de importaciones” implementado en los países latinoamericanos hasta mediados de los años 80 dio un fuerte impulso a las importaciones regionales. Así, las exportaciones europeas hacia América Latina y el Caribe se beneficiaron de este aumento de las importaciones regionales, resultando en una balanza comercial positiva para el viejo continente a lo largo de la década de los 90. En la década de los 2000, se observa una aceleración importante, tanto de las exportaciones como de las

importaciones latinoamericanas y caribeñas con la Unión Europea. De manera más específica, el alza del comercio birregional es particularmente dinámico en el período 2003-2008, mostrando un aumento anual de las exportaciones de 22% en promedio, y de 16% a nivel de las importaciones. Este período corresponde para América Latina y el Caribe a un ciclo de fuerte crecimiento económico (próximo al 5% para la región en su conjunto), estimulado esencialmente por el consumo y la inversión privada, lo que explica el fuerte aumento de las importaciones. De igual manera, el período 2003-2008 estuvo caracterizado, como es sabido, por un auge en los precios internacionales de las materias primas gracias al auge de la demanda china. Esto se tradujo en un aumento significativo del valor de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas hacia la Unión europea.

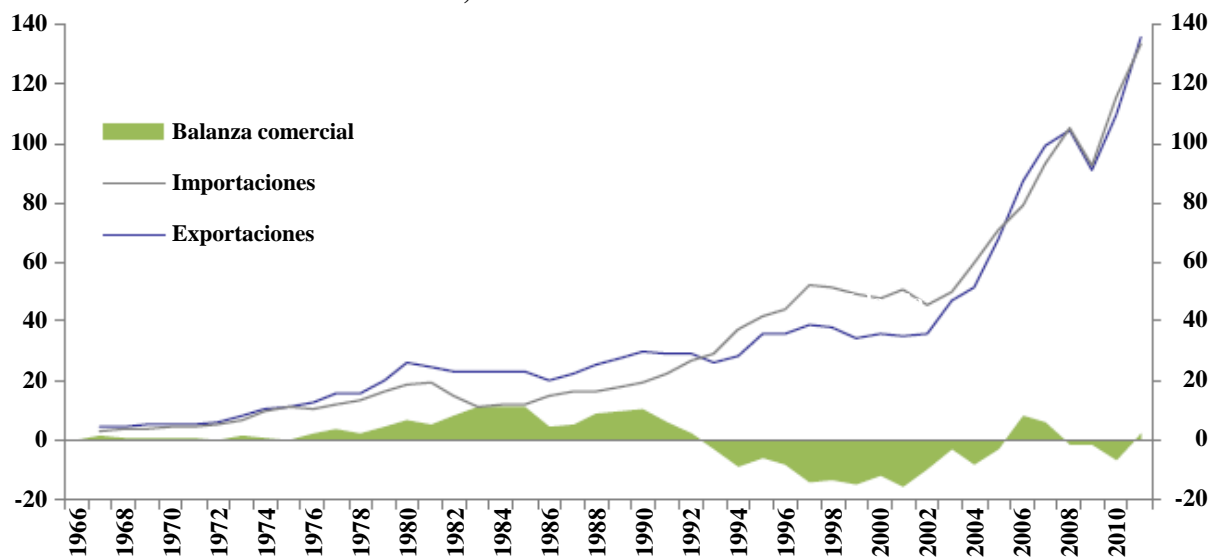
La agravación de la crisis financiera internacional tras el colapso de Lehman Brothers en septiembre de 2008 afectó radicalmente el desarrollo de los intercambios comerciales birregionales. Las exportaciones²⁵ de la región hacia la Unión Europea se contrajeron casi 30% en el 2009, afectadas particularmente por la repentina caída de los precios internacionales de los productos básicos y la recesión económica en la Unión Europea.

En lo que atañe a las importaciones latinoamericanas y caribeñas de productos europeos, éstas disminuyeron alrededor de 25% en línea con la caída de la actividad económica de la región, que se contrajo 1.8%²⁶ como consecuencia de la crisis. Los datos disponibles para el año 2010 sugieren una recuperación consecuente de los intercambios comerciales entre las dos regiones, presentando un aumento de las exportaciones regionales hacia la Unión Europea de alrededor de 25% respecto al 2009, y de poco más de 15% de las importaciones de la región provenientes del viejo continente. Luego, en 2010, se produjo el rebote del comercio UE/ALC, con una balanza comercial birregional prácticamente equilibrada.

²⁵ Según los datos de la base de datos Chelem-CEPII, expresados en dólares corrientes.

²⁶ Según los datos de la CEPAL.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL COMERCIO
CON LA UNIÓN EUROPEA**
-Valor, miles de millones de dólares-



FUENTE: CEPAL-Paninsal, CHELEM.

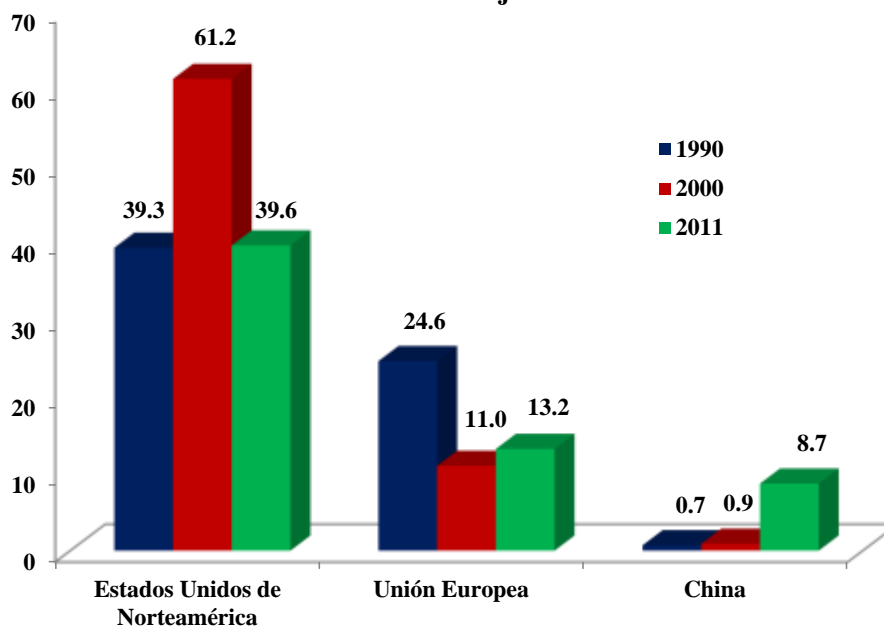
...pero se advierte una pérdida de peso de la UE como socio comercial...

A pesar del importante desarrollo de los flujos comerciales birregionales, la importancia de Europa como socio comercial en América Latina y el Caribe se ha debilitado en los últimos 20 años en términos de peso relativo. Su participación en las exportaciones (importaciones) totales de América Latina ha caído desde casi un 25% (20%) en 1990 a 13.2% (13.6%) en 2011 (ver siguientes gráficos). Es interesante subrayar que esta caída del peso relativo de Europa en el comercio exterior de América Latina se ha producido esencialmente durante los años 90.

Esto contrasta de forma marcada con la evolución de las relaciones comerciales de América Latina con China, que ha visto aumentar sostenidamente su peso en el comercio exterior de la región (siguientes gráficos y cuadro siguiente). Entre 1990 y 2008, las importaciones latinoamericanas y caribeñas provenientes de China pasaron de representar 0.6% del total de las importaciones de la región a más del 10%. Actualmente, China se sitúa como el tercer proveedor en la región (detrás de Estados

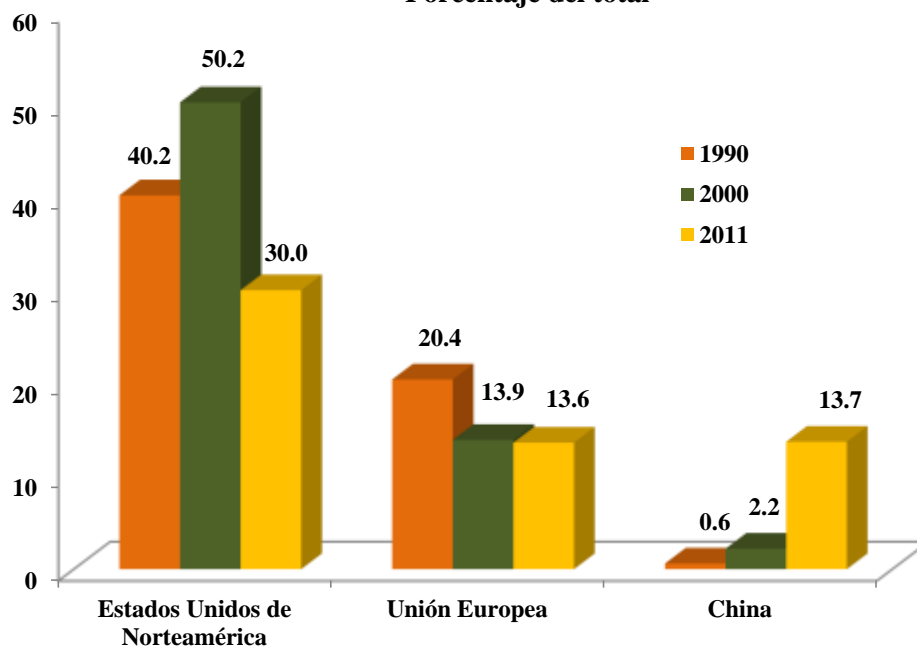
Unidos de Norteamérica y la Unión Europea). Además, China, que era el 17° destino de las exportaciones de América Latina y el Caribe en 1990, ha pasado a ser el tercer destino con una proporción del 9% de las exportaciones totales de la región. China refuerza su importancia en el comercio internacional de América Latina y el Caribe en la primera década del actual siglo, sobre todo a costa de los Estados Unidos de Norteamérica, socio tradicional de la región y se ha transformado en el principal destino de las exportaciones para Brasil y Chile (ver cuadro siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
-Porcentaje del total-



FUENTE: CEPAL, Boletín.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESTINO DE LAS IMPORTACIONES
-Porcentaje del total-



FUENTE: CEPAL, Boletín.

CHINA SE IMPONE COMO UN GRAN SOCIO COMERCIAL DE LA REGIÓN
POSICIÓN DE LA CHINA DENTRO DEL RANKING DE SOCIOS POR PAÍS

País	Destino de las importaciones		Fuente de importaciones	
	2000	2009	2000	2009
Argentina	6	4	4	3
Brasil	12	1	11	2
Chile	5	1	4	2
Colombia	36	6	9	2
Perú	4	2	9	2
Venezuela (Rep. Bol. de)	35	2	18	3
Costa Rica	30	2	15	3
México	19	7	7	2
Gana presencia de mercado en:	14 de 17 países		17 de 17 países	
Entre los 5 principales socios de:	7 de 17 países		16 de 17 países	

FUENTE: CEPAL.

...que puede acentuarse como consecuencia de la crisis económica internacional y europea

La explosión de la crisis financiera internacional tras el colapso de Lehman Brothers en septiembre de 2008 afectó considerablemente el desarrollo de los intercambios

comerciales birregionales. Las exportaciones²⁷ de la región hacia la Unión Europea se contrajeron como ya se dijo casi 30% en el 2009, afectadas particularmente por la repentina caída de los precios internacionales de los productos básicos y la recesión económica en la Unión Europea (gráfico siguiente). Los datos mensuales de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas hacia el viejo continente revelan que la contracción de las exportaciones fue particularmente importante en el tercer trimestre del 2008, y que éstas disminuyeron de manera más importante en valor que en volumen. En otras palabras, el factor “precio” de las exportaciones jugó un rol muy importante en su pérdida de dinamismo. Esta brutal caída se detuvo a principios del 2009, abriendo paso a una estabilización relativa de las exportaciones, que no presentaron ningún dinamismo marcado a lo largo de ese año.

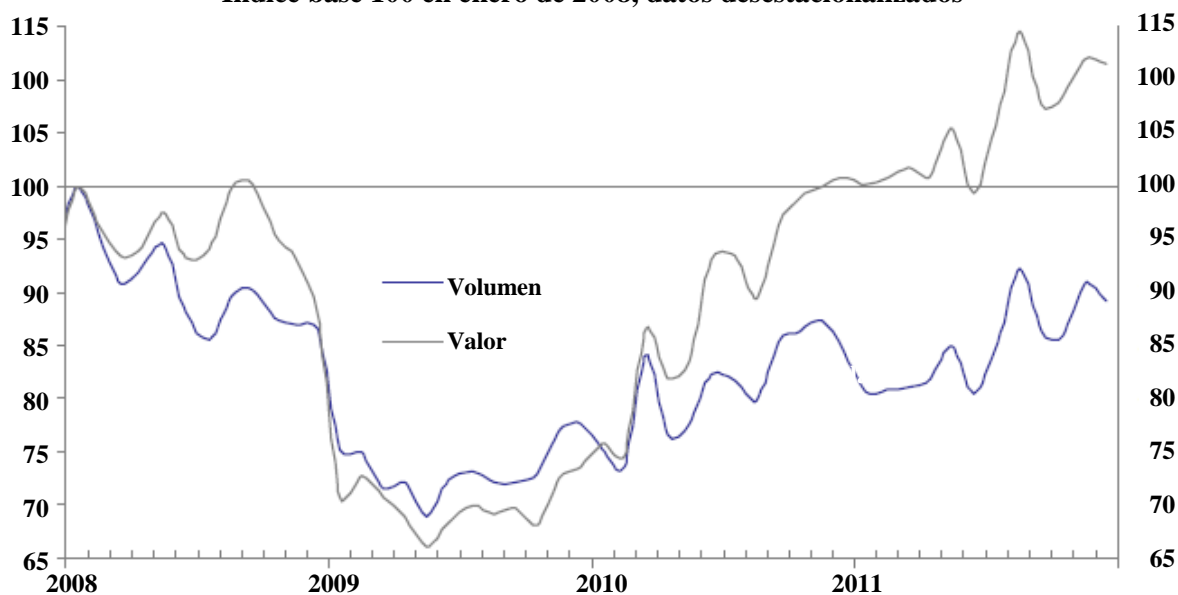
Durante el primer semestre del 2010, las exportaciones de la región hacia la UE retomaron dinamismo de manera vigorosa, impulsadas esencialmente por un aumento de los precios de las materias primas. A partir del segundo trimestre del 2010, observamos un descalce entre la evolución de las exportaciones expresadas en valor y en volumen como consecuencia de la valorización continua de los precios internacionales de los productos básicos, alimenticios y energéticos principalmente. De hecho, desde 2010, las exportaciones hacia la UE expresadas en volumen han mostrado un bajo dinamismo, en línea con el débil crecimiento del continente europeo y con las diferentes fases que ha atravesado la crisis de la deuda europea. Este perfil debería continuar en un futuro próximo, dadas las perspectivas de bajo crecimiento o de recesión que presenta el continente europeo y de la tendencia a la fuerte apreciación que ha caracterizado a las monedas de los principales países latinoamericanos, al menos hasta mediados de 2011.

Por otro lado, se observa que el valor de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas hacia la UE presenta un dinamismo marcado, y ha sobrepasado desde

²⁷ Según los datos de la base de datos Chelem-CEPII, expresados en dólares corrientes.

inicios de 2011 su nivel pre-crisis, impulsado por el aumento de los precios de las materias primas. Si esto puede ser analizado en un primer momento como un factor positivo para el comercio birregional, también puede ser fuente de riesgos. En un escenario de depreciación del euro frente a las principales monedas latinoamericanas —tal como se constata en el primer semestre de 2012—, combinado con la valorización de los productos básicos, se pueden reforzar los síntomas de “enfermedad holandesa” en algunos países de América Latina y el Caribe. Esto amenaza directamente las exportaciones hacia la UE de productos manufacturados, y, por ende, el desarrollo del sector industrial en América Latina y el Caribe, que es un factor importante para la diversificación productiva y el desarrollo económico de la región.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES HACIA LA UNIÓN EUROPEA
-Índice base 100 en enero de 2008, datos desestacionalizados-



FUENTE: EUROSTAT.

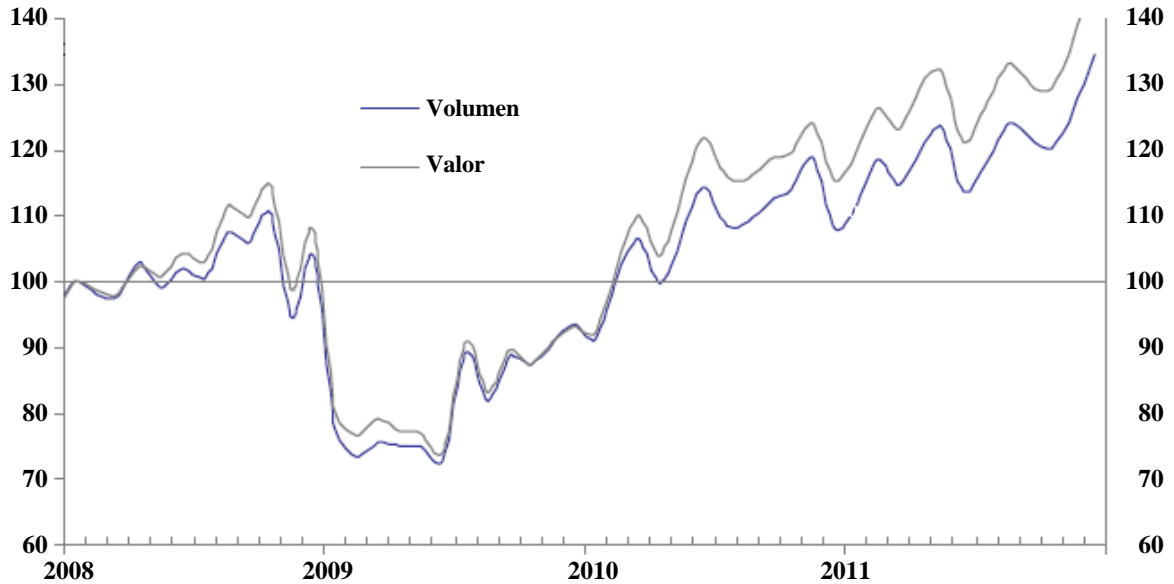
En lo que respecta a las importaciones latinoamericanas y caribeñas de productos europeos, éstas se vieron fuertemente afectadas por la agravación de la crisis económica internacional en el tercer trimestre del 2008. Tanto en valor como en

volumen, la contracción de las importaciones totales fue de alrededor de 32% entre octubre de 2008 y enero de 2009. Cabe recalcar que la diferencia entre las importaciones expresadas en valor y las importaciones expresadas en volumen es mucho menor que en el caso de las exportaciones ya que América Latina y el Caribe, como se indicó previamente, importa de la Unión Europea principalmente productos industrializados. El precio de éstos es mucho menos volátil que el de las materias primas, lo que reduce incertidumbre en cuanto a la evolución de dichos flujos.

La viva recuperación de las importaciones latinoamericanas y caribeñas refleja la rápida salida de crisis que ha caracterizado a la región. Además, como ya se señaló, el repunte de los precios de las materias primas resultó en un aumento vertiginoso de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas, contribuyendo positivamente al crecimiento. A partir de ello, el crecimiento de las importaciones latinoamericanas y caribeñas se consolidó a partir de 2010, ya que el consumo privado y la inversión privada retomaron rápidamente dinamismo, aumentando en consecuencia la demanda de productos extranjeros. Evidentemente, las importaciones regionales de productos europeos siguieron la tendencia generalizada de las importaciones totales de la región.

Luego de la abrupta contracción que siguió a la caída de Lehman Brothers, éstas comenzaron a recuperarse a mediados del 2009 (ver gráfico siguiente). La recuperación se consolidó en 2010 y en 2011, superando incluso, en datos mensuales, los niveles máximos alcanzados en el período pre-crisis, tanto en volumen como en valor.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: IMPORTACIONES DESDE LA UNIÓN EUROPEA
-Índice base 100 en enero de 2008, datos desestacionalizados-



FUENTE: EUROSTAT.

Es indudable que las tendencias de fondo que caracterizan al comercio birregional desde hace dos décadas, en particular su pérdida de peso relativo para la región latinoamericana y caribeña, están y seguirán siendo afectadas por la crisis europea. De esto se derivan dos corolarios.

El primero es que, como lo plantea un trabajo de la CEPAL (CEPAL, 2010), es muy probable que la UE sea superada como segundo socio comercial de la región en 2015, a más tardar. El segundo es que la tendencia declinante de la UE como socio comercial de América Latina y el Caribe, que ha hecho que su peso relativo en los intercambios de la región en su conjunto sea de 13-14%, le ha quitado relevancia a los efectos comerciales directos de la crisis europea sobre las economías latinoamericanas. Los test econométricos efectuados en un trabajo reciente confirman que, a través de los efectos que pasan por el canal comercial, el ciclo de Brasil y de las otras economías de América del Sur se ve cada vez más afectado por el de China y

por la evolución de los precios de los *commodities*, en tanto que el de México —así como el de las economías de América Central y el Caribe— depende crucialmente del de Estados Unidos de Norteamérica²⁸. En el plano comercial, entonces, la coyuntura recesiva que atraviesa el viejo continente afecta a la región latinoamericana y caribeña a través de sus efectos indirectos, es decir vía el impacto que produce sobre Estados Unidos de Norteamérica y Asia.

3. Los flujos de remesas y la cooperación Unión Europea-América Latina y el Caribe

Remesas: moderada recuperación global y persistente atonía de los flujos provenientes de Europa

El incremento de los flujos de remesas recibidos por los países de América Latina y el Caribe ha constituido uno de los hechos notorios de las relaciones financieras externas de la región durante la primera década del siglo actual. Así, las transferencias de los emigrantes se han más que duplicado entre 2002 y 2008, representado montos próximos, en algunos años, a los flujos de IED y entre ocho y diez veces los montos de la Asistencia Oficial al Desarrollo (AOD) al final de dicho período (cuadro siguiente).

FLUJOS DE CAPITAL NETOS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2001-2010
-Miles de millones de dólares-

Indicador	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Flujos públicos y privados netos	86.2	52.6	59.8	57.9	93.8	68.7	208.3	181.9	173.7	318.6
Flujos privados netos	65.6	40.2	55.0	68.0	125.2	88.6	209.4	175.4	155.8	297.2
IED neta	74.4	56.8	46.2	66.3	85.8	83.0	139.3	120.4	119.9	153.9
Inversión de cartera neta	71.8	55.3	42.9	66.8	73.5	72.0	110.4	130.0	78.3	112.6
Flujos de deuda netos	2.5	1.4	3.3	-0.6	12.2	11.0	28.8	-9.7	41.6	41.3
Acreedores oficiales (incl. BM y FMI)	11.9	-4.2	13.5	-8.4	8.1	-14.3	69.0	61.6	53.8	164.7
Acreedores privados	20.6	12.4	4.7	-10.1	-31.3	-19.9	-1.1	6.5	17.9	21.4
Remesas de emigrantes	24.7	27.9	36.6	43.4	50.1	59.2	63.3	64.6	56.9	58.1
AOD neta	6.0	5.0	6.1	6.8	6.7	7.3	7.0	9.3	9.0	10.8

FUENTE: Banco Mundial, CAD/OCDE.

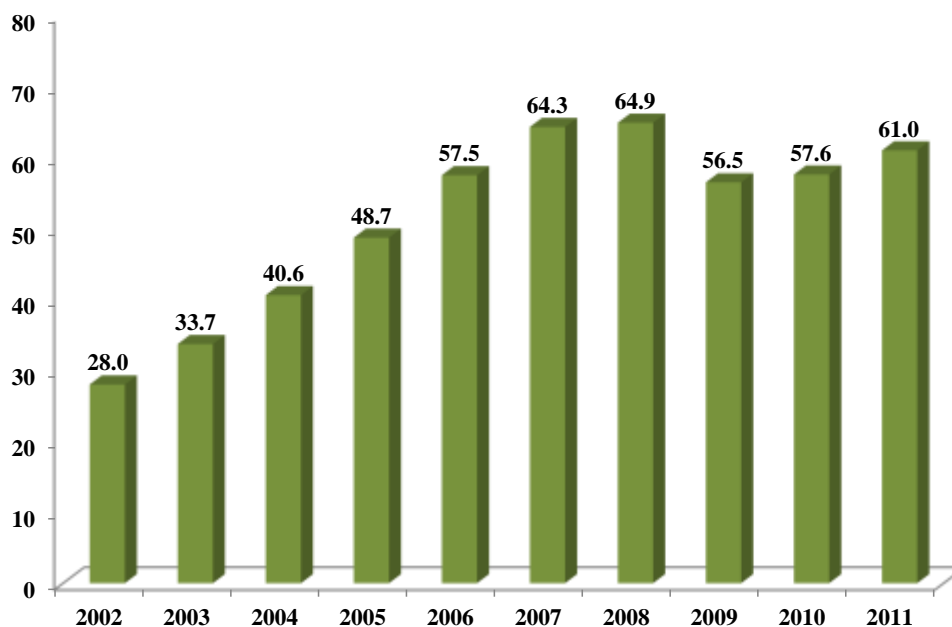
²⁸ Bénédicte Baduel, Juan Carlos Diaz y Carlos Quenan, “Decoupling or not decoupling: the cases of Brazil and México”, Flash N° 953-12, Natixis, Paris, Diciembre de 2012.

Sin embargo, con la crisis económica internacional, que afectó duramente los más importantes países de destino de los principales contingentes de emigrantes latinoamericanos y del Caribe (Estados Unidos de Norteamérica, España...) en sectores fuertemente empleadores de mano de obra extranjera, los flujos de remesas se contrajeron significativamente (cuadro anterior). Así, según los datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las remesas recibidas por América Latina y el Caribe cayeron alrededor de 15% en 2009²⁹ y la recuperación constatada en 2010 no permitió volver a los niveles pre-crisis. En el bienio 2009-2010, la merma de recursos ha sido muy significativa (entre el 0.5 y el 2.4% del PIB) para los países que son importantes receptores de remesas en la región (principalmente Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México y República Dominicana). Ciertamente, en 2011, las remesas enviadas por los emigrantes a la región se incrementaron en alrededor de 6% al situarse en 61 millones de dólares³⁰. Sin embargo, este monto, aunque sobrepasa los 60 mil millones de dólares, no permite volver al nivel pre-crisis (gráfica siguiente).

²⁹ IADB, Remittances in Latin America and the Caribbean in 2009: The impact of the global financial crisis. IDB/MIF FOMIN, Washington D.C., 2010.

³⁰ IADB, Remittances in Latin America and the Caribbean in 2011: Regaining Growth. IDB/MIF FOMIN, Washington D.C., 2012. (Véase: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=36723460>).

**EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE REMESAS RECIBIDAS EN
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: EUROSTAT.

Por otro lado, cabe señalar que la recuperación del monto total de las remesas se ha producido a pesar de la persistente atonía de las transferencias enviadas desde Europa. En efecto, las remesas provenientes de Europa han caído de manera importante después de 2008. Un indicador relevante del impacto de la caída de las remesas europeas hacia la región está representado por la evolución de la salida de remesas de España. Este país es junto con Alemania y Francia uno de los grandes emisores de remesas de la Unión Europea hacia terceros países. A su vez, el 56.4% del total de las salidas por remesas de España se dirige a América Latina y el Caribe. España es el segundo mayor proveedor de remesas para la región después de Estados Unidos de Norteamérica.

La caída de las remesas salidas de España en 2009 y en 2010 ha sido muy marcada (más de 9% entre 2008 y 2010), y afectó en una proporción similar a los principales destinos de dichas transferencias, es decir Colombia, Ecuador y Bolivia (cuadro

siguiente). Estos países, a su vez, reciben una proporción importante de sus remesas de España.

**CLASIFICACIÓN DE DESTINOS DE LAS REMESAS DE ESPAÑA
2010
-En millones de euros-
Diferencia entre años 2008/2010**

Posición	Destinos	2008	2009	2010	Millones de euros	%
1	Colombia	1 422	1 298	1 286	-135.6	-9.5
2	Ecuador	1 058	963	920	-138.3	-13.1
3	Bolivia	727	663	611	-115.6	-15.9
4	Rumania	403	364	381	-21.8	-5.4
5	Paraguay	308	299	323	15.0	4.9
6	Marruecos	387	299	295	-92.0	-23.8
7	República Dominicana	292	292	287	-5.2	-1.8
8	Perú	205	257	259	53.7	26.2
9	China	-	70	252	-	-
10	Brasil	387	250	252	-135.0	-34.9
11	Pakistán	134	121	122	-12.3	-9.2
12	Senegal	182	128	108	-73.6	-40.5

Nota: (-) Dato no disponible

FUENTE: BDE y Remesas. org.

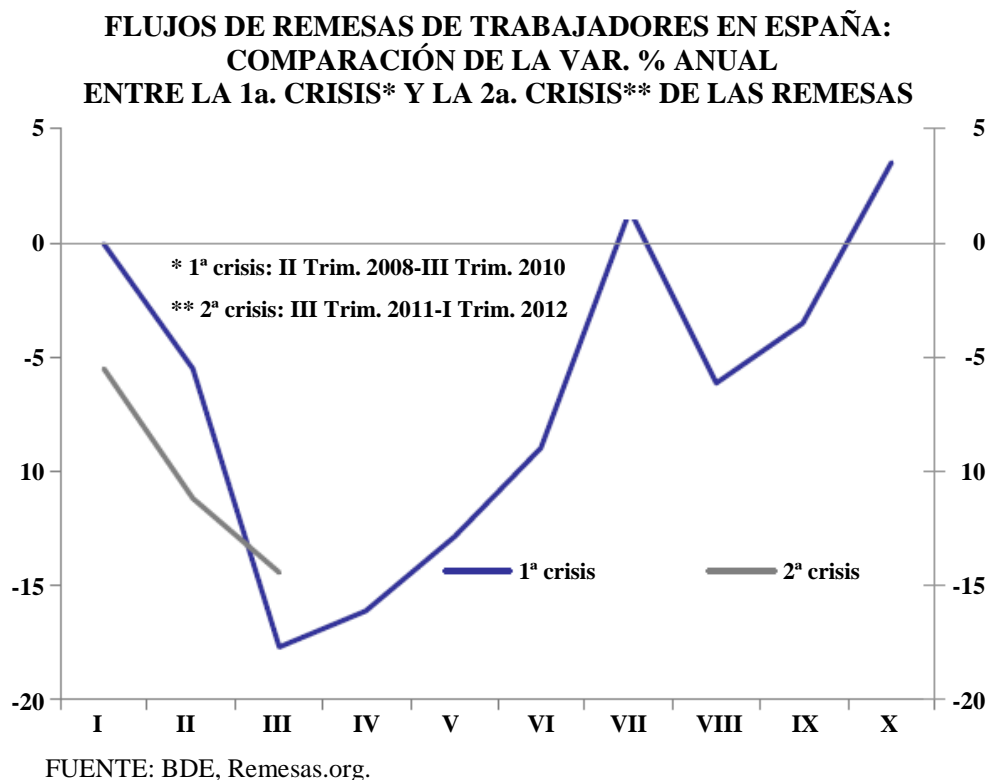
Los datos de 2011 muestran que en el contexto de la actual crisis europea, que tiene en España uno de sus principales focos, no es previsible una recuperación significativa en el corto y mediano plazo. Las remesas de origen español no se recuperan e incluso la agravación de la crisis económica se ha traducido en una nueva caída en el cuarto trimestre de 2011, en un contexto de desocupación creciente en el que la población inmigrante ha disminuido 2% durante el año pasado³¹.

A su vez, los datos preliminares correspondientes al primer trimestre de 2012 muestran que las remesas enviadas desde España llegaron a un monto de 1 mil 548 millones de euros, es decir 14.4% menos que en igual período del año anterior (1 mil 851 millones de euros)³². Así, las transferencias de trabajadores que emite España

³¹ Ver IADB, op.cit (IADB, Remittances in Latin America and the Caribbean in 2011: Regaining Growth. IDB/MIF FOMIN, Washington D.C., 2012).

³² Ver <http://eleconomista.com.mx/economia-global/2012/07/04/remesas-espana-baja>

encadenan tres trimestres sucesivos de caída, lo que explica que se hable de una “segunda crisis” de las remesas de ese país (gráfica siguiente).



Cooperación UE/ALC: perspectivas poco alentadoras

Durante la primera década del siglo XXI, la cooperación europea —considerada principalmente a través de la evolución de la AOD— ha sufrido importantes transformaciones. En efecto, prolongando una dinámica presente desde los años 90, durante los primeros años de este siglo se consolidó la posición de Europa como primer proveedor de ayuda a la región latinoamericana y caribeña. Pero, al mismo tiempo, este fenómeno, que corresponde a una significativa reducción de la participación de algunos donantes no europeos (esencialmente Estados Unidos de Norteamérica, Japón y Canadá) fue concomitante con un profundo cambio en la cooperación europea. Al tiempo que su evolución reflejaba las transformaciones

producidas en los años 2000 a nivel de la agenda internacional del desarrollo (principalmente, la importancia, creciente de los Objetivos de Desarrollo del Milenio —ODM—) en relación a la lucha contra la pobreza y la “securitización” de la ayuda, que han influenciado la distribución de los flujos de recursos hacia los diferentes países de América Latina y el Caribe), la jerarquía de los donantes europeos ha cambiado sustancialmente³³.

En efecto, durante los años 2000 —y hasta 2008— se ha advertido una reducción de los montos aportados por países como Italia, Países Bajos y Reino Unido, en tanto que la proporción de la Comisión aumentó y España registró un marcado incremento de su ayuda a la región. Así, España alcanzó en 2008, por primera vez, el primer puesto de la escala de donantes, aportando casi 2 mil millones de dólares, lo que representó casi 30% de la AOD total recibida por la región³⁴.

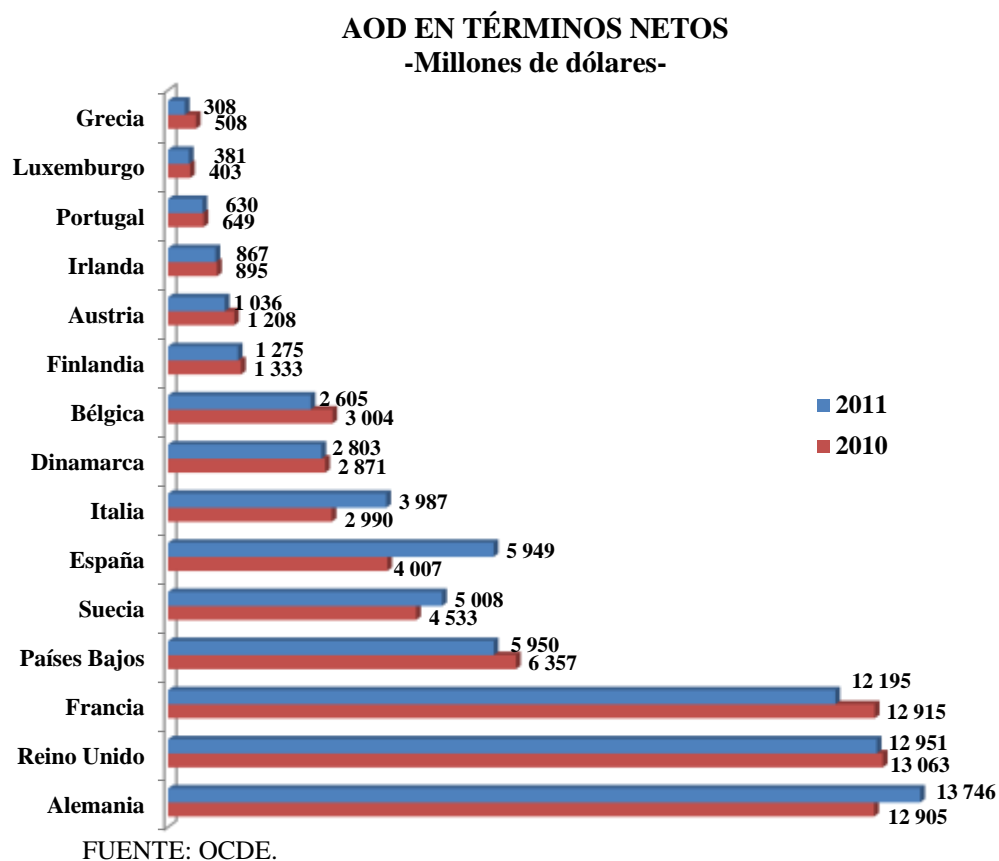
Sin embargo, la crisis económica internacional y, en ese contexto, la situación de los países europeos más fragilizados por la crisis de la deuda soberana en Europa, han afectado negativamente la AOD a partir de 2009. Así, en el caso de España se advierte que la caída de la AOD destinada a América Latina y el Caribe registrada en 2009 se repitió en 2010. De este modo, la participación de este país (que destinó ese año 44% de sus recursos de AOD a la región latinoamericana y caribeña) en el total de la asistencia oficial recibida por América Latina y el Caribe cayó a un poco menos de 20 por ciento.

Los datos preliminares sobre la AOD en 2011 que acaban de ser publicados dejan ver, por un lado, que la crisis global y el débil crecimiento y las restricciones fiscales sufridas por los países más desarrollados están afectando negativamente los flujos de

³³ José Antonio Sanahuja, “La política de desarrollo de la UE y América Latina: estrategia e instrumentos de cooperación para la asociación regional”, Cuadernos CeALCI, Fundación Carolina, Madrid, 2011.

³⁴ J.A. Sanahuja, *op. cit.*

la asistencia pública al desarrollo y que, por otro lado, las perspectivas a corto plazo no son favorables³⁵.



En 2011, en efecto, los aportes netos de AOD efectuados por los miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE llegaron a 133.5 mil millones de dólares, cayendo por primera vez desde 1997. A pesar de que la Unión Europea con 73.6 mil millones sigue siendo el principal contribuyente a nivel mundial delante de Estados Unidos de Norteamérica —que han aportado 30.7 mil millones de dólares, es decir una leve disminución de 0.9% respecto de 2010—, los países europeos han acusado, en su abrumadora mayoría, una disminución de sus flujos de AOD. Si se consideran los quince países retenidos en el gráfico anterior, sólo Alemania y Suecia

³⁵ Véase: http://www.oecd.org/document/8/0,3746,fr_21571361_44315115_50061704_1_1_1_1_00.html

incrementaron sus aportes³⁶. Las reducciones más drásticas son las que se han producido en los casos de Grecia y de España, que forman parte de los países más duramente golpeados por la crisis y que han reducido los recursos disponibles para la ayuda y la cooperación.

De modo tal que si la perspectiva de una reactivación sustancial de la AOD a nivel global parece improbable ya que el contexto recesivo o de muy débil crecimiento de los países desarrollados va a hacer sentir sus efectos sobre los aportes de AOD durante varios años³⁷, la situación de América Latina y el Caribe será particularmente afectada en los próximos años por la reducción de la AOD de Europa y en particular de España. Como lo señala un reciente informe sobre la política de cooperación para el desarrollo de la UE con América Latina elaborado en el marco del Parlamento Europeo³⁸, las medidas de austeridad que implementan los Estados miembros de la UE y la reducción de la AOD que de ello resulta ponen en entredicho la concretización del objetivo de incremento de la asistencia al desarrollo establecido en el “Consenso Europeo” de 2005, así como el cumplimiento de las metas en materia de ODM. Así, todo indica que la UE no logrará alcanzar el objetivo de 0.7% para el año 2015 en la relación AOD/PIB (que ha sido de apenas 0.42% en 2010 cuando el objetivo intermedio para este año era de 0.56%) y que los riesgos de una disminución de la AOD hacia América Latina y el Caribe son enormes³⁹.

A su vez, en este contexto de restricción cuantitativa y de retirada europea, se plantea el reto de mantener la contribución a la erradicación de la pobreza como una dimensión decisiva de las relaciones de cooperación entre la UE y América Latina y el Caribe. Esto supone mantener el compromiso de la AOD europea con los países de renta media —la mayoría de los países de la región—, avanzar hacia una mejor

³⁶ El incremento de Italia resulta sobre todo de la anulación de deudas.

³⁷ Ver: http://www.oecd.org/document/8/0,3746,fr_21571361_44315115_50061704_1_1_1_1,00.html

³⁸ Parlamento Europeo, Dirección General de Políticas Exteriores, Una nueva política de cooperación de la Unión Europea con América Latina, Expo/B, DEVE/FWC/2009-01/Lot5/18, Bruselas, Diciembre de 2011.

³⁹ E incluso han crecido como consecuencia de las crisis políticas y económicas en el norte de África. Parlamento Europeo, op. Cit, p. 8.

división del trabajo entre los Estados miembros y las instancias comunitarias y discutir el lugar que debe ocupar el ODM8 en las relaciones de cooperación entre la UE y la América Latina y el Caribe⁴⁰. Estas cuestiones deberán estar en el centro de las discusiones entre las dos regiones con vistas a la definición de los objetivos y los instrumentos de la programación plurianual 2014-2020.

4. Síntesis y conclusiones sobre las relaciones económicas y de cooperación birregionales

En suma, las relaciones económicas y de cooperación entre las dos regiones han sufrido los efectos de la crisis internacional y, más recientemente, de la crisis europea.

Como se vio, una reactivación sustancial de la AOD a nivel global parece improbable en el actual contexto internacional y, en el caso de Europa y en especial de España, la situación recesiva o de muy bajo crecimiento va a seguir afectando negativamente los flujos de cooperación. Esto supone que la región latinoamericana y caribeña se proponga —más aun que en el pasado— optimizar los flujos menguantes de ayuda en relación con los objetivos y los instrumentos de la programación plurianual 2014-2020 en materia de cooperación.

Otro flujo que ha experimentado una caída considerable desde 2008 es el de las remesas europeas con destino a América Latina y el Caribe. Aquí, como es sabido, juega un papel relevante España dado que las remesas enviadas desde ese país constituyen un componente esencial de los flujos europeos hacia la región. En momentos en que se constata una “segunda crisis” de las transferencias provenientes de ese país, es decir una nueva fase de fuerte caída como la que se vivió durante la etapa de agravación de la crisis internacional que siguió a la quiebra de Lehman Brothers, parece claro que las remesas europeas hacia la región no recobrarán su dinamismo en el futuro próximo.

⁴⁰ El objetivo 8 de los ODM consiste en “fomentar una asociación mundial para el desarrollo”. Véase Parlamento Europeo, op. cit, p. 40.

En cuanto a los intercambios comerciales, es indudable que las tendencias de fondo que caracterizan al comercio birregional desde hace dos décadas, en particular su pérdida de peso relativo —aunque estabilizado en la primera década del siglo XXI— están y seguirán siendo afectadas negativamente por la crisis europea. Pero, al mismo tiempo, dado que el peso relativo en los intercambios de la región con el viejo continente en su conjunto se sitúa alrededor del 13-14% de su comercio total, los efectos comerciales directos de la crisis europea sobre las economías latinoamericanas no son, en términos generales, relevantes.

En cambio, la inversión europea, recuperada tras la caída de 2009 debería seguir siendo un factor dinamizador de las relaciones económicas birregionales. El factor que contribuye a este dinamismo es la propia crisis europea. Numerosas empresas transnacionales europeas, sobre todo españolas, refuerzan su implantación en la región para equilibrar los balances consolidados de las casas matrices y compensar los efectos negativos de la atonía del crecimiento en el viejo continente. Incluso numerosas empresas europeas medianas de gran dinamismo se instalan o buscan instalarse en la región para aprovechar su dinamismo global o sectorial.

Como se señaló, desde el punto de vista latinoamericano y caribeño se plantea entonces la optimización del aporte de esos flujos. En particular, cabe señalar el interés de la región en promover acercamientos y asociaciones de las firmas europeas y las multilatinas, cada vez más presentes en el territorio europeo y en fomentar la inversión para el desarrollo sostenible, tema central de la Cumbre de Santiago.

Fuente de información:

http://www.sela.org/attach/258/default/Di_21-La_crisis_en_la_zona_del_Euro.pdf

Colombia se suma al fondo del BID para Integración de Infraestructura Regional (BID)

El 30 de octubre de 2012, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) dio a conocer que *Colombia se suma al fondo del BID para Integración de Infraestructura Regional*. A continuación se presenta la información.

Mediante una contribución de la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia (APC Colombia), ese país se ha sumado a Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, México y España al Fondo Multidonante para la Integración de la Infraestructura Regional (RIIF, por sus siglas en inglés).

El Fondo es gestionado por el BID para fortalecer y mejorar los procesos de integración entre países de la región, promoviendo la armonización regulatoria y las inversiones en infraestructura.

El RIIF es el primer fondo multidonante del BID que cuenta con contribuciones de países latinoamericanos como Colombia y México, convirtiéndolo en una plataforma innovadora de cooperación sur-sur. El Fondo movilizará expertos de la región para contribuir al intercambio de experiencias y conocimiento.

El Fondo cuenta ya con 22 millones de dólares destinados a estimular la preparación de proyectos de inversión en transporte, energía y telecomunicaciones y medidas que faciliten y hagan más seguro y expedito el comercio entre los países de América Latina y el Caribe y el resto del mundo. Aunque el Fondo se utilizará para financiar proyectos en toda la región, existirá un énfasis especial en Mesoamérica y el Caribe.

El objetivo es reducir los costos de comercio, aumentar la capacidad exportadora de la región y promover una mejor distribución de los beneficios de una integración más profunda. También se espera aumentar la capacidad comercial intrarregional, que

según datos del BID, sólo se aprovecha en un 50%. De hecho, una reducción de los costos de transporte en un 10%, puede aumentar las exportaciones intrarregionales un 20%, equivalente a 30 mil millones de dólares, que incrementaría el número de nuevos empleos de calidad en la región.

El RIIF, que está listo para empezar a operar, busca incentivar mejores prácticas, implementar marcos regulatorios, estimular a actores clave para las inversiones públicas y privadas en infraestructura y conectividad regional, y facilitar el movimiento seguro y eficiente de bienes y servicios de la región con el resto del mundo. El RIIF apoya proyectos que busquen reducir drásticamente los tiempos de espera en los pasos de frontera, y que propongan nuevas alternativas para la promoción del desarrollo económico sostenible en estos puntos estratégicos.

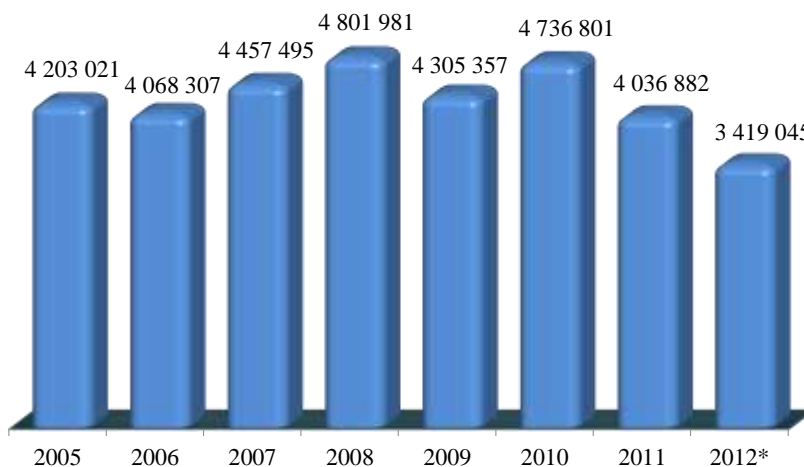
Fuente de información:

<http://www.iadb.org/es/noticias/anuncios/2012-10-30/integracion-de-la-infraestructura-regional,10183.html>

Turismo (Banxico-Sectur)

El 13 de noviembre de 2012, el Banco de México (Banxico) y la Secretaría de Turismo (Sectur) informaron que, con base en la Cuenta de Viajeros Internacionales, que sustenta los Resultados Acumulados de la Actividad Turística, durante el período enero-septiembre de 2012 se registraron ingresos turísticos por 9 mil 364 millones 908.37 mil dólares, monto que significó un aumento de 6.20% con respecto al mismo lapso de 2011.

SALDO DE BALANZA TURÍSTICA
-Miles de dólares-



* Enero-septiembre.

FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-septiembre de 2012, llegaron al interior del país 9 millones 939 mil 210 turistas de internación, lo que representó un aumento de 3.10% con relación al mismo período del año anterior y significó un ingreso de 7 mil 474 millones 162.01 mil dólares, lo que se tradujo en una derrama económica mayor en 6.89%, a la reportada en el lapso de referencia.

Cabe señalar que los excursionistas en cruceros, durante el período enero-septiembre de 2012, sumaron un total de 3 millones 730 mil 100 turistas, cifra 4.62% menor a la observada en igual lapso de 2011. Asimismo, por este concepto se registró un ingreso de 349 millones 970 mil 650 dólares por este rubro, lo que significó una disminución de 1.56 por ciento.

Por su parte, el gasto medio de los turistas de internación que se internaron en el país, durante el período enero-septiembre del presente año, ascendió a 751.99 dólares, cantidad 3.67% mayor a la observada en el mismo lapso de 2011. Asimismo, se

registró un aumento de 8.14% en el gasto medio de los turistas fronterizos, y un incremento de 3.21% de los excursionistas en crucero.

VIAJEROS INTERNACIONALES

-Saldo e ingresos-

Concepto	Enero-Septiembre		Variación Relativa (%)
	2011	2012	
	(A)	(B)	(B/A)
Saldo ^{1/}	3 169 255.00	3 419 044.79	7.88
Ingresos ^{1/}	8 817 812.56	9 364 908.37	6.20
Turistas internacionales	7 412 039.01	7 895 832.10	6.53
Turistas de internación	6 992 625.92	7 474 162.01	6.89
Turistas fronterizos	419 413.09	421 670.09	0.54
Excursionistas internacionales	1 405 773.55	1 469 076.27	4.50
Excursionistas fronterizos	1 050 244.82	1 119 105.62	6.56
Excursionistas en cruceros	355 528.73	349 970.65	-1.56
Número de viajeros ^{2/}	56 637 79	56 315.58	-0.57
Turistas internacionales	17 257.33	17 021.08	-1.37
Turistas de internación	9 640.28	9 939.21	3.10
Turistas fronterizos	7 617.05	7 081.87	-7.03
Excursionistas internacionales	39 380.46	39 294.50	-0.22
Excursionistas fronterizos	35 469.63	35 564.40	0.27
Excursionistas en cruceros	3 910.84	3 730.10	-4.62
Gasto medio ^{3/}	155.69	166.29	6.81
Turistas internacionales	429.50	463.89	8.01
Turistas de internación	725.36	751.99	3.67
Turistas fronterizos	55.06	59.54	8.14
Excursionistas internacionales	35.70	37.39	4.73
Excursionistas fronterizos	29.61	31.47	6.27
Excursionistas en cruceros	90.91	93.82	3.21

^{1/} Los conceptos referentes a saldo e ingresos se expresan en miles de dólares.

^{2/} Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

^{3/} Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

En lo que respecta al turismo egresivo, éste realizó erogaciones por 5 mil 945 millones 863.58 mil dólares en el período enero-septiembre de 2012, lo que representó un aumento de 5.26% con relación a lo observado en el mismo lapso de 2011. Asimismo, el gasto medio que realizó el turismo de internación en el exterior fue de 458.15 dólares, lo que evidenció una disminución de 3.98%; mientras que el

gasto medio de los turistas fronterizos fue de 71.12 dólares, cifra 10.41% por encima de la registrada en el período de referencia.

VIAJEROS INTERNACIONALES

-Egresos-

Concepto	Enero - Septiembre		Variación Relativa (%)
	2011	2012	
	(A)	(B)	(B/A)
Egresos ^{1/}	5 648 557.55	5 945 863.58	5.26
Turistas internacionales	3 599 862.66	3 785 490.21	5.16
Turistas de internación	3 383 873.37	3 545 065.95	4.76
Turistas fronterizos	215 989.28	240 424.26	11.31
Excursionistas internacionales	2 048 694.90	2 160 373.37	5.45
Excursionistas fronterizos	2 048 694.90	2 160 373.37	5.45
Número de viajeros ^{2/}	65 063.86	65 482.22	0.64
Turistas internacionales	10 445.37	11 118.27	6.44
Turistas de internación	7 092.31	7 737.76	9.10
Turistas fronterizos	3 353.06	3 380.51	0.82
Excursionistas internacionales	54 618.49	54 363.95	-0.47
Excursionistas fronterizos	54 618.49	54 363.95	-0.47
Gasto medio ^{3/}	86.82	90.80	4.59
Turistas internacionales	344.64	340.47	-1.21
Turistas de internación	477.12	458.15	-3.98
Turistas fronterizos	64.42	71.12	10.41
Excursionistas internacionales	37.51	39.74	5.94
Excursionistas fronterizos	37.51	39.74	5.94

^{1/} Los conceptos referentes a los egresos se expresan en miles de dólares.

^{2/} Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

^{3/} Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

BALANZA TURÍSTICA
-Miles de dólares-
Enero-septiembre



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA198§or=1&locale=es>
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA199§or=1&locale=es>

Crece en septiembre 7.1% la llegada de visitantes internacionales vía aérea (Sectur)

El 5 de noviembre de 2012, la Secretaría de Turismo (Sectur) informó que *Creció en septiembre 7.1% la llegada de visitantes internacionales vía aérea*. A continuación se presenta la información.

Sectur informó que durante septiembre pasado, la llegada de visitantes internacionales vía aérea a nuestro país aumentó 7.1%, en comparación con el mismo mes del año pasado.

De acuerdo con el Sistema Integral de Operación Migratoria (SIOM), en septiembre pasado se registró un incremento en el número de visitantes de 125 nacionalidades.

En el noveno mes del año, el número de estadounidenses y canadienses que llegaron a nuestro país vía aérea reportó un crecimiento de 3.7 y 2.2%, respectivamente, en comparación con el mismo período del año pasado.

Reino Unido registró un crecimiento de 9.8%, Costa Rica 109.8%, Rusia 103.1%, Venezuela 61.7%, Israel 49.5%, Panamá 46.5%, Chile 38.7%, Argentina 31.4% y China 28.9 por ciento.

Países como Japón también reportaron un incremento en el número de visitantes hacia México durante septiembre al registrar un aumento de 22.4%, Perú 20.9%, Colombia 19.9% y Corea del Sur 16.9%, en comparación con el mismo período del año pasado.

En términos acumulados, durante los primeros nueve meses de 2012, más de 8 millones de visitantes internacionales llegaron a México, cifra 6.1% superior a la reportada en similar lapso del año previo.

En el período enero-septiembre se reportó un incremento en el número de visitantes provenientes de 137 países, entre los que destaca Rusia con un aumento de 87.3%, Guatemala con 48.5%, mismo comportamiento lo presentó Venezuela con 47.9%, en tanto que Brasil, Costa Rica y Perú con 44.3, 33.8 y 28.0%, respectivamente.

Fuente de información:

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin_233

94ª Reunión del Consejo Ejecutivo de la OMT (Sectur)

El 24 de octubre de 2012, la Secretaría de Turismo (Sectur) dio a conocer el inicio de los trabajos de la 94ª Reunión del Consejo Ejecutivo de la Organización Mundial de Turismo (OMT). A continuación se presenta la información.

La Secretaria de Turismo del Gobierno Federal inauguró en la ciudad de Campeche, la 94ª Reunión del Consejo Ejecutivo de la OMT, máximo órgano rector de la actividad turística a nivel internacional, cuyos trabajos tienen como objetivo alinear estrategias para impulsar el desarrollo de la actividad turística.

El encuentro se realiza los días 24 y 25 de octubre y reúne a Ministros de Turismo y representantes de más de 50 países, quienes diseñarán estrategias para promover el crecimiento en el número de turistas a nivel mundial, a través de facilidades migratorias y eliminación de visas, lo que permitirá generar más empleos en la industria a nivel global.

El turismo es una industria prioritaria a nivel mundial que representa el 9% del Producto Interno Bruto (PIB) internacional. Los pronósticos de la OMT indican que el turismo va a experimentar un desarrollo en los próximos años, para alcanzar la cifra de 1 mil millones de viajeros internacionales al cierre de 2012, y 1.8 mil millones en 2030.

Durante la inauguración, la titular de la Sectur aseguró que la OMT ha logrado alinear el esfuerzo de las naciones en favor del turismo, que es importante motor de desarrollo; además, se logró posicionar al turismo dentro de la agenda mundial, al ser reconocido en la declaratoria de la pasada Cumbre de Líderes del G-20, celebrada en Los Cabos, Baja California Sur.

Destacó que en el caso de México, el turismo es una prioridad nacional y gracias al trabajo unido se construyeron cimientos sólidos para el desarrollo de esta industria.

Señaló que en esta administración se lograron apoyos sin precedente al turismo en materia de inversión pública y privada; frente a retos como la crisis económica mundial y el surgimiento del virus AH1N1.

El Secretario General de la OMT dijo que la selección de México para la organización de este encuentro, representa una distinción y un reconocimiento de los países al liderazgo que ejerce en materia turística a nivel internacional. Para obtener la sede, México contendió con países como Serbia y Egipto.

“Es un placer estar de nueva cuenta en México, en el estado de Campeche, en un momento especial como es el fin de una era marcada en el calendario Maya, un momento significativo para las naciones que integran esta región”, indicó.

Destacó que el apoyo que la administración del actual Presidente de los Estados Unidos Mexicanos ha dado al turismo, y recordó que nuestro país fue sede de las reuniones del grupo de Ministros de Turismo del T-20 en Mérida y de la reunión de líderes del G-20 en Los Cabos.

Durante la ceremonia, el Gobernador de Campeche precisó que Campeche agradece la honrosa distinción de nombrar a la ciudad de San Francisco de Campeche como sede de estos trabajos; “se trata de un encuentro fundamental para las naciones que concurren al prestigiado encuentro de la OMT”.

“Hoy el turismo contribuye a mover al mundo, crear oportunidades para enfrentar desafíos, por ello celebramos el ver la decisión de ustedes de cerrar filas en torno a esta formidable industria mundial que es fuente generadora de ingresos para los pueblos”, apuntó.

Dijo que los acuerdos alcanzados en esta reunión será decisivos para fortalecer la actividad turística en el mundo, generar progreso y bienestar. Ortega Bernés también reconoció el liderazgo de la Secretaria de Turismo, Gloria Guevara, para llevar a esta actividad a un nivel superior, a través de la firma del Acuerdo Nacional por el Turismo.

Cabe destacar que desde el octubre pasado, México ocupa un lugar en el Consejo Ejecutivo, que es el máximo órgano deliberativo de la OMT y la instancia en la que se toman las medidas necesarias para la ejecución de las decisiones y recomendaciones de la Asamblea General.

La posición de México en la OMT ayudará al impulso de políticas en materia de multidestinos para la región de las Américas, que comprende El Caribe y los Estados de habla inglesa y portuguesa, y con ello incrementar el número de turistas hacia la región.

Fuente de información:

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin_220

Reconocen liderazgo de México en el sector turístico (SECTUR)

El 25 de octubre de 2012, la Secretaría de Turismo (SECTUR) comunicó que, en el marco de la clausura de la 94ª Reunión del Consejo Ejecutivo de la Organización Mundial del Turismo (OMT), se reconoció a México como referente mundial en el impulso al turismo. A continuación se presentan los aspectos relevantes del comunicado de prensa.

Ministros de Turismo y representantes de más de 50 países reconocieron el liderazgo de México en materia turística a nivel internacional, en el marco de la clausura de la 94ª Reunión del Consejo Ejecutivo de la Organización Mundial del Turismo que se

celebró en la ciudad de Campeche; el Secretario General de la OMT destacó que México es referente mundial por el impulso decidido que ha dado el gobierno federal al turismo.

Durante la sesión final del evento, el Secretario General entregó a la Titular de la SECTUR un reconocimiento al Presidente de México, por las acciones del Gobierno Federal a favor de esta industria.

“Ha sido notable el liderazgo que ha mostrado México y los resultados son elocuentes a través del *Acuerdo Nacional por el Turismo*, confío en que el próximo gobierno dará continuidad al trabajo para que México sea de los países más visitados del mundo”, agregó el Secretario General de la OMT.

Los trabajos de la 94ª Reunión del Consejo Ejecutivo de la OMT permitieron avanzar en el diseño de estrategias mundiales para incrementar el flujo de turistas, a través de facilidades migratorias, la eliminación de visas y la creación de visados regionales.

Durante dos días, los integrantes del máximo órgano rector de Naciones Unidas para la actividad turística a nivel internacional, analizaron estrategias para impulsar el desarrollo de esta industria.

El encuentro permitió evaluar acciones para promover el crecimiento en el número de turistas a nivel mundial, a través de facilidades migratorias y eliminación de visas, lo que permitirá generar más empleos en la industria a nivel mundial.

Se dijo que la actividad turística es alternativa para enfrentar la crisis económica que afecta a diversas regiones del mundo, como motor de desarrollo y fuente para la generación de empleos.

La Titular de la SECTUR recordó que de acuerdo con un estudio elaborado por Oxford Economics para la OMT, la actividad turística puede generar hasta 5.1 millones de nuevos empleos en las economías del G-20 en 2015, si los países aplican medidas migratorias que faciliten los viajes y el turismo.

Mencionó que en el caso de México, en esta administración se avanzó con medidas como la aceptación de la visa estadounidense para el ingreso a territorio nacional, y dijo que se trabaja en la eliminación de los visados entre los países de la Alianza del Pacífico (México, Chile, Perú y Colombia), lo que sin duda contribuirá a incrementar el número de visitantes entre estos países.

Resaltó que en 2011 México alcanzó la cifra histórica de 191.5 millones de visitantes nacionales y extranjeros, y según las proyecciones, este año cerrará con más de 200 millones de viajeros; si se mantiene esta tendencia en 2013 se podría mantener de manera positiva.

El turismo es una industria prioritaria que representa el 9% del Producto Interno Bruto mundial. Los pronósticos de la OMT indican que el turismo va a experimentar un desarrollo sostenido en los próximos años, llegando a 1 mil millones de viajeros internacionales en 2012 y 1.8 mil millones en 2030.

Se destacó la importancia del turismo en la economía y el empleo mundial, ya que contribuye con una derrama de 6 mil millones de dólares, el turismo representa 8% del empleo mundial; se estima que cada puesto de trabajo en la industria del turismo fomenta la creación de dos puestos de trabajo en otros sectores.

Además, el turismo emplea seis veces más personas que el sector manufacturero de los automóviles, cuatro veces más que el sector minero, y un tercio más que el sector financiero.

En el encuentro, el Secretario de Turismo del Estado de Campeche agradeció la visita de los integrantes de la OMT y dijo que su estado fue un orgulloso anfitrión de los trabajos de este encuentro internacional. Dijo que en ocasión de la reunión, la ocupación hotelera en Campeche reportó un comportamiento positivo.

El Ministro de Turismo de Kenia habló de las riquezas de México y particularmente del estado de Campeche, a través de la cultura Maya, que es importante legado para humanidad. También se sumó al reconocimiento a la titular de la SECTUR, por las estrategias desarrolladas para el impulso al turismo.

El Ministro de Turismo de Rumania resaltó que la reunión de Campeche superó las expectativas, y dijo que México ha logrado colocar al turismo en un primer nivel internacional.

El pleno determinó que Rumania ocupará la presidencia temporal del Consejo Ejecutivo, mientras que la vicepresidencia será ocupada por Jamaica.

Durante la sesión, los países asistentes eligieron a Serbia como sede de la próxima reunión del Consejo Ejecutivo de la OMT, a celebrarse en 2013.

Fuente de información:

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin_223

Para tener acceso a información relacionada visite:

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin_221

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin_220

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/Boletin_219

**Indicadores Trimestrales de la Actividad Turística,
durante el Segundo Trimestre de 2012 (INEGI)**

El 15 de noviembre de 2012, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer los resultados de los Indicadores Trimestrales de la Actividad Turística (ITAT) para el segundo trimestre abril-junio de 2012. Dichos indicadores son

elaborados en el contexto del Comité Técnico Especializado de Estadísticas Económicas del Sector Turismo (CTEEEST).

Los ITAT son indicadores de coyuntura que ofrecen un panorama de la evolución macroeconómica trimestral de las actividades relacionadas con el turismo, con datos de diversas fuentes de información oportuna y con una agregación similar a la difundida en la CSTM⁴¹. Con ello se fortalece la información estadística que permite conocer más oportunamente el comportamiento y tendencia del Producto Interno Bruto Turístico, que es complementado con el Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior, apoyando así el análisis y la toma de decisiones de este importante sector.

Principales Resultados

CUADRO RESUMEN INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO Y CONSUMO TURÍSTICO INTERIOR DURANTE EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2012

-Variación porcentual real respecto al mismo trimestre de un año antes-

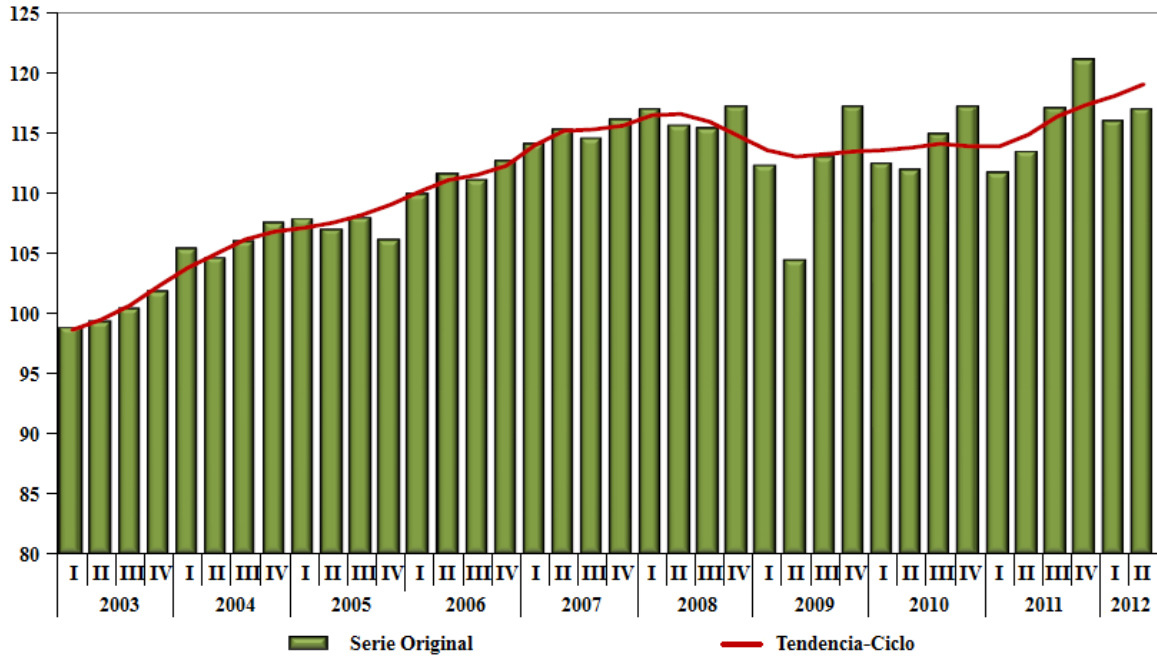
PIB Turístico			Consumo Turístico Interior		
Total	Bienes	Servicios	Total	Interno	Receptivo
3.2	0.0	3.7	4.1	2.1	18.3

Indicador Trimestral del Producto Interno Bruto Turístico (ITPIBT)

En su comparación anual, los resultados del ITPIBT indican que el nivel en el segundo trimestre de 2012 fue superior en 3.2% al observado en igual trimestre de 2011.

⁴¹ INEGI. Cuenta Satélite del Turismo de México 2006- 2010. México: INEGI, 2012.

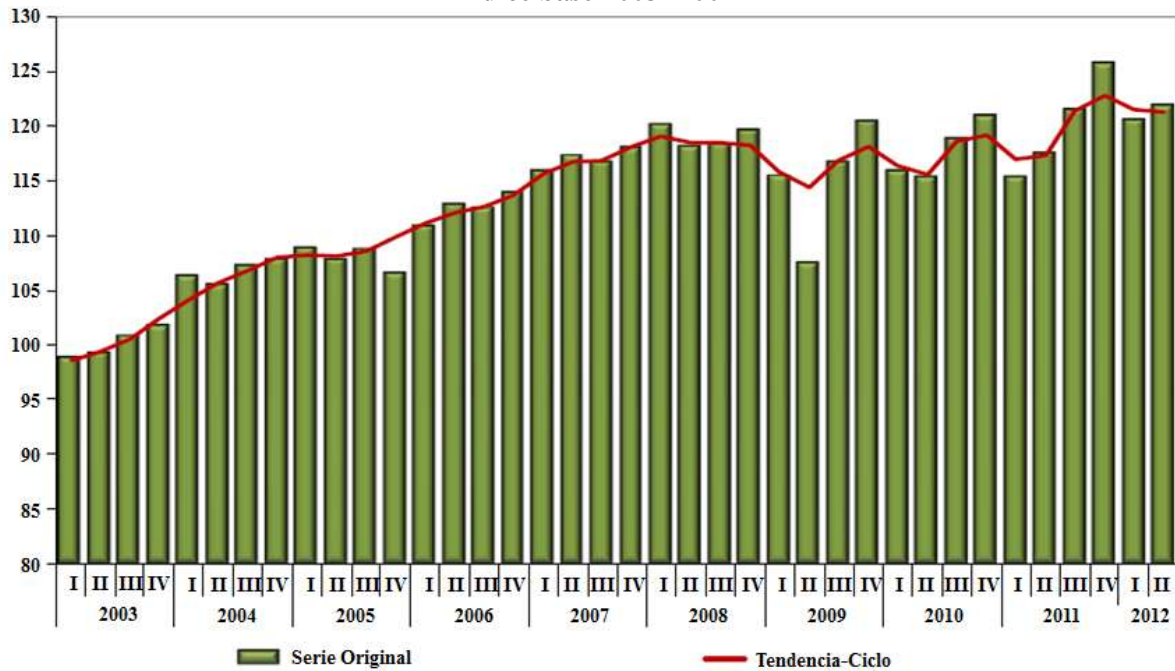
**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO
AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2012
- Índice base 2003=100 -**



FUENTE: INEGI.

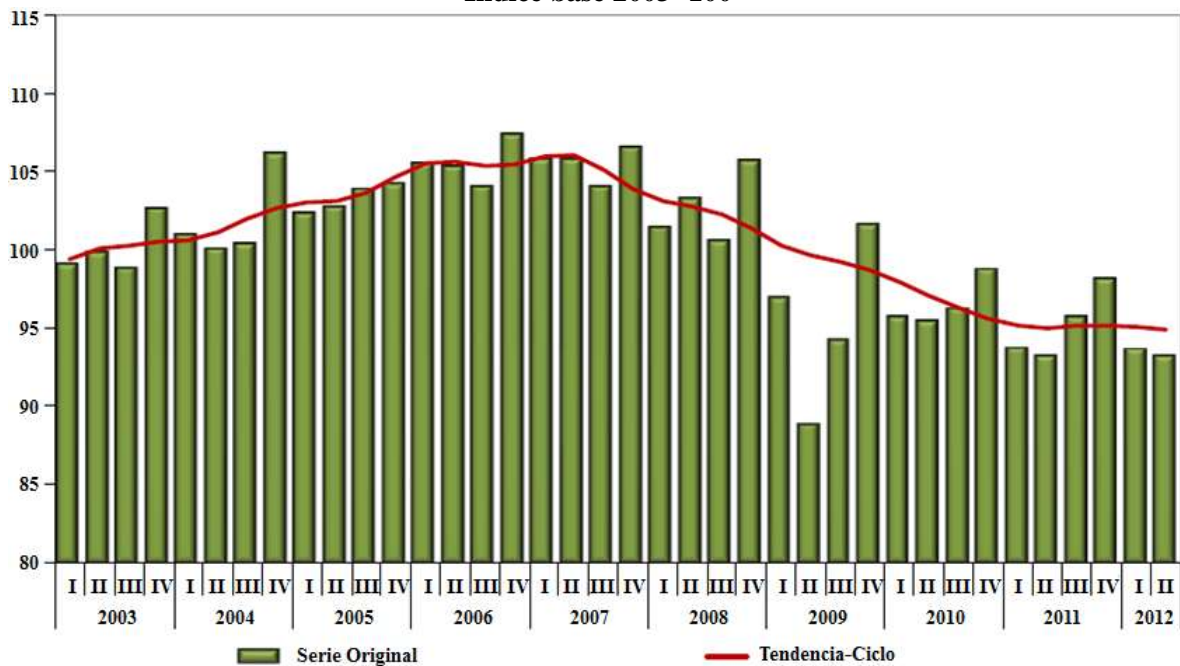
Las gráficas siguientes ilustran los movimientos de las actividades de servicios y bienes relacionados con el turismo. Cabe señalar que los servicios ofertados a los turistas nacionales y extranjeros avanzaron 3.7% en el trimestre de referencia, siendo este rubro el de mayor participación en la conformación del PIB turístico.

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO DE SERVICIOS
AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2012**
- Índice base 2003=100 -



FUENTE: INEGI.

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO DE BIENES
AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2012**
- Índice base 2003=100 -



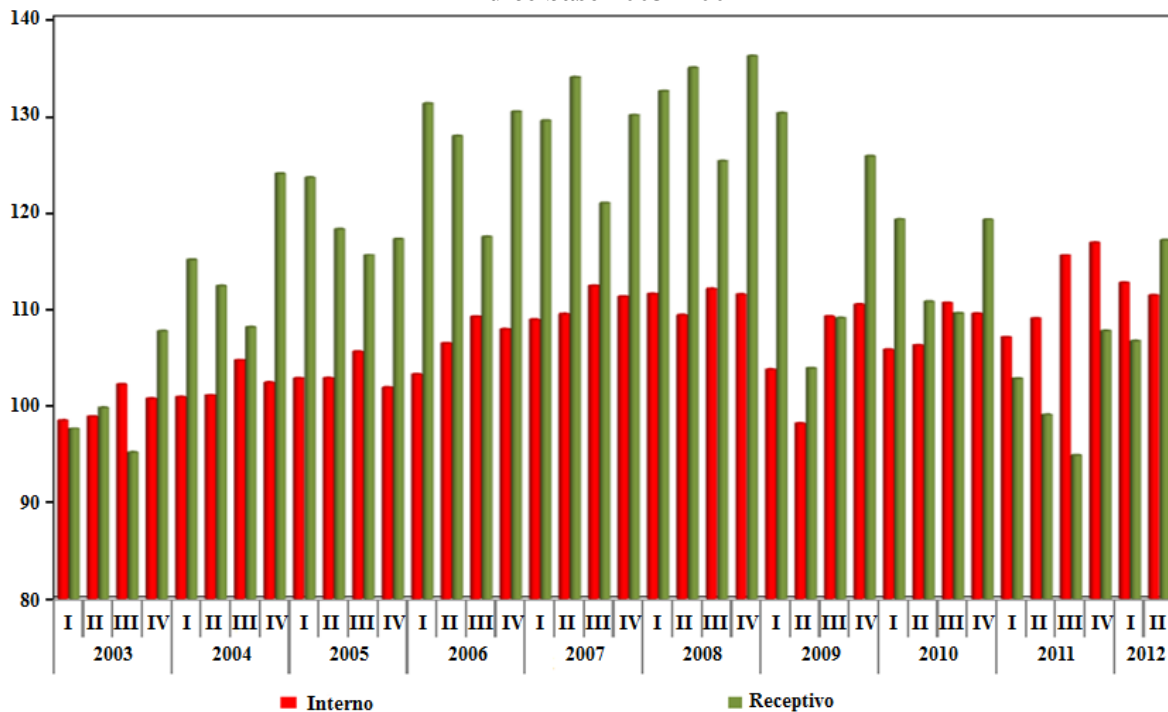
FUENTE: INEGI.

Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior (ITCTI)

En cuanto al Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior, es decir el del consumo de los individuos que viajan dentro del país, sin importar su lugar de residencia, éste creció 4.1% a tasa anual en el trimestre abril-junio de 2012. Por componentes, el consumo que ejercen los turistas con residencia en el país (interno) reportó un incremento de 2.1%, y el otro constituido por el gasto que efectúan los extranjeros (turismo receptivo) registró un avance de 18.3 por ciento.

Durante el período enero-junio de este año, la tasa de crecimiento anual del ITCTI fue de 4.6 por ciento.

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL CONSUMO TURÍSTICO INTERIOR
AL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2012
- Índice base 2003=100 -**



FUENTE: INEGI.

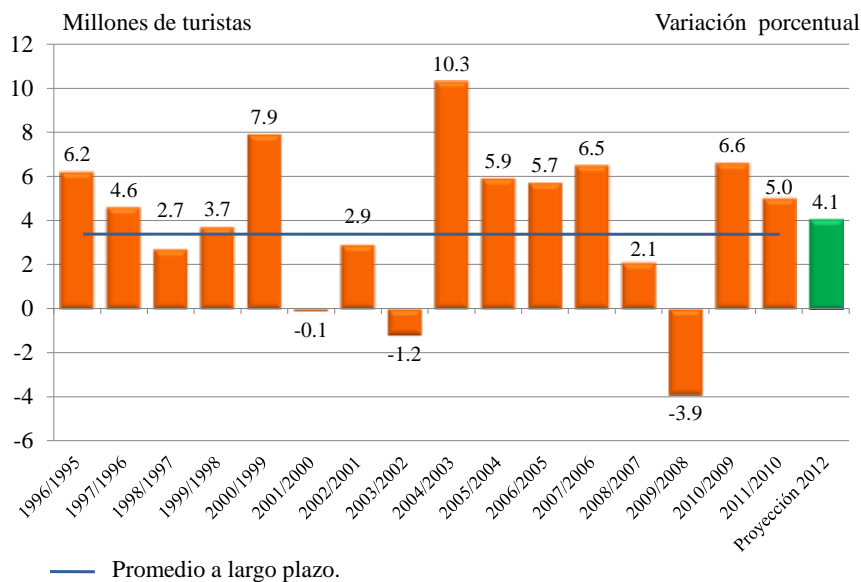
Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/itat.pdf>

El turismo internacional mantiene su fortaleza a pesar de la incertidumbre económica (OMT)

El 5 de noviembre de 2012, en Madrid, España, la Organización Mundial del Turismo (OMT) afirmó que, de acuerdo con el último informe del Barómetro OMT del Turismo Mundial, las llegadas de turistas internacionales crecieron 4% entre enero y agosto de 2012, en comparación con el mismo período de 2011. La resistencia del turismo internacional en una economía que continúa siendo incierta se confirma, además, por los datos positivos de los ingresos y el gasto por turismo.

PANORAMA MUNDIAL DE LLEGADAS DE TURISMO INTERNACIONAL PARA 2012



FUENTE: World Tourism Organization (UNWTO).

El número de turistas internacionales en el mundo creció 4% entre enero y agosto de 2012, en comparación con los mismos ocho meses de 2011 (28 millones más). Con un récord de 705 millones de turistas hasta agosto de 2012, la OMT confía todavía en que para final de este año habrán viajado por el mundo mil millones de turistas internacionales.

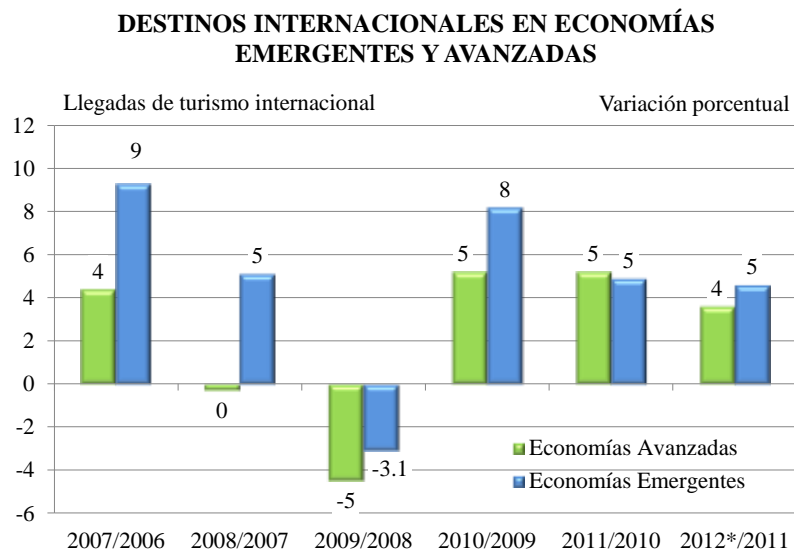
“Este crecimiento es muy positivo a la luz de la situación económica mundial. Debemos mantenernos cautelosos, no obstante, puesto que hemos observado también algunos meses más débiles durante el año, una tendencia que podría volver a manifestarse en lo que queda de año”, afirmó el Secretario General de la OMT.

El crecimiento disminuyó en junio (+2.7%) y julio (+1.4%) frente a los cinco primeros meses del año (con una media del 5%), aunque se recuperó en agosto con un 4%, un resultado positivo para un mes en el que el turismo internacional alcanza el máximo volumen del año.

La OMT espera un crecimiento de entre el 3 y el 4% para el año en su conjunto, aunque prevé una ligera recesión de la demanda en 2013 (entre +2 y 4%).

Las economías emergentes vuelven a situarse a la cabeza

Las economías emergentes (+5%) han vuelto a situarse claramente al frente en comparación con las avanzadas (+4%).



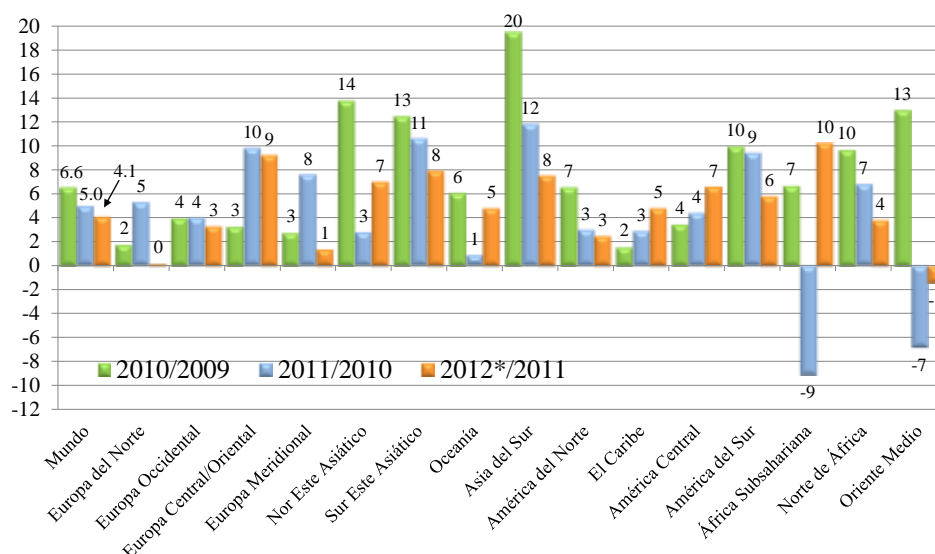
* Enero-agosto.

FUENTE: World Tourism Organization (UNWTO).

Por regiones, el crecimiento fue más acentuado en Asia y el Pacífico y en África, seguidas de las Américas y Europa. Oriente Medio sigue dando muestras de recuperación, con resultados especialmente prometedores en Egipto.

- Europa (+3%) consolidó su crecimiento récord de 2011, a pesar de la persistencia de la inestabilidad económica en la eurozona. Los resultados fueron superiores al promedio en Europa Central y del Este (+9%), se mantuvieron en línea con el promedio de la Europa Occidental (+3%), pero fueron comparativamente más modestos en la Europa Meridional y Mediterránea (+1%) — una de las subregiones europeas que mejores resultados habían tenido en 2011 —, así como en la Europa Septentrional (+0.2%).

TURISMO INTERNACIONAL POR SUBREGIÓN
-Variación porcentual con respecto al mismo período del año anterior-



* Enero-agosto.

FUENTE: World Tourism Organization (UNWTO).

- El Sureste Asiático y Asia Meridional (ambas con +8%) se situaron en primera línea en Asia y el Pacífico (+7%), seguidas del Noreste Asiático (+7%), donde se reflejó la clara recuperación de los mercados emisor y receptor de Japón. El

crecimiento fue claramente positivo en Oceanía (+5%) en comparación con el conjunto del año 2011 (+1%).

- En las Américas (+4%), América Central (+7%) y América del Sur (+6%) siguieron arrojando resultados notables, y el crecimiento en el Caribe (+5%) fue también significativo. Las llegadas de turistas internacionales crecieron un 3% en América del Norte.
- En África (+6%), la recuperación de Túnez se refleja claramente en los resultados del Norte de África (+10%), al igual que el repunte de Egipto incide en Oriente Medio (-1% en comparación con un declive del 7% en 2011). Los destinos del África Subsahariana (+4%) siguieron arrojando resultados muy positivos, consolidándose los saludables índices de crecimiento de los pasados años.

Los ingresos y el gasto por turismo también se incrementan

Entre los 10 países con mayores ingresos por turismo internacional, el crecimiento fue significativo en la primera parte de 2012 (de los seis a los nueve primeros meses) en Hong Kong (China) (+17%), Estados Unidos de Norteamérica (+8%), Alemania (+7%), Francia (+5%) y el Reino Unido (+4%). Otros varios destinos importantes incrementaron sus ingresos en porcentajes de dos dígitos, como Japón (+48%), Suecia (+26%), Sudáfrica (+26%), República de Corea (+26%), India (+23%), Polonia (+19%), Tailandia (+17%), Federación de Rusia (+16%), Egipto (+13%), República Checa (+13%), Taiwán (provincia de China) (+11), Singapur (+10%) y Croacia (+10%).

Entre los 10 principales mercados internacionales en términos de gasto en viajes al extranjero, el crecimiento fue significativo en la primera parte de 2012 (de los seis a los nueve primeros meses) en China (+30%), Federación de Rusia (+15%), Estados

Unidos de Norteamérica (+9%), Canadá (+6%), Alemania (+5%) y Australia (+4%), así como en Japón, donde un incremento del 7% confirma la recuperación de este importante mercado. Después del declive sufrido en los últimos años, el Reino Unido registró un modesto crecimiento del 2% en el gasto turístico, mientras que tanto Italia como Francia experimentaron un descenso del nivel de gasto en viajes al extranjero.

Otras grandes economías avanzadas que mostraron un crecimiento significativo fueron Austria (+16%), Bélgica (+13%), Suiza (+11%) y Noruega (+11%). Entre las economías emergentes, además de China y Rusia, también registraron incrementos de dos dígitos en el gasto Polonia (+22%), Malasia (+18%), Argentina (+16%), Filipinas (+14%), India (+11%) e Indonesia (+10%).

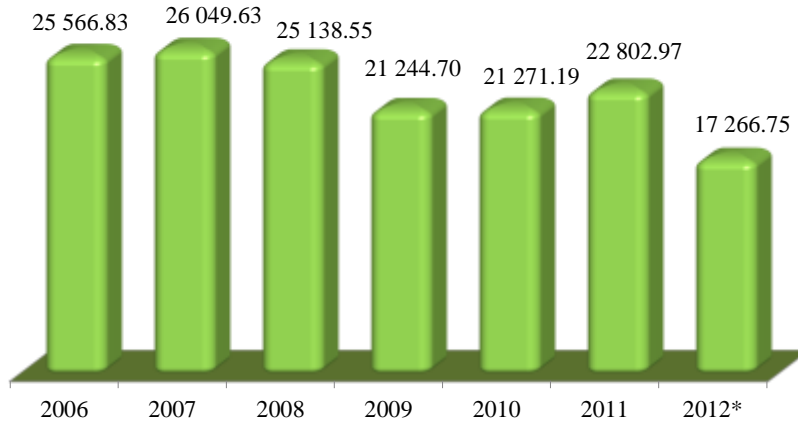
Fuente de información:

<http://www2.unwto.org/es/press-release/2012-11-08/el-turismo-internacional-mantiene-su-pujanza-pesar-de-la-incertidumbre-econ>
http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/international_tourist_arrivals_by_subregion_sept2012_1.pdf

Remesas Familiares (Banxico)

El 1° de noviembre de 2012, el Banco de México (Banxico) informó que, durante el período enero-septiembre de 2012, las remesas del exterior de los residentes mexicanos en el extranjero sumaron 17 mil 266.75 millones de dólares, monto 0.30% inferior al reportado en el mismo lapso de 2011 (17 mil 318.43 millones de dólares).

REMESAS DE TRABAJADORES
–Transferencias netas del exterior–
Millones de dólares



* Enero-septiembre.

FUENTE: Banco de México.

Durante el período de enero-septiembre de 2012, del total de remesas del exterior, el 97.60% se realizó a través de transferencias electrónicas, lo que significó una disminución de 0.39% con respecto al mismo período de 2011. Asimismo, el 0.85% de ellas se efectuó mediante Money Orders, mismas que registraron una disminución de 5.03%; y el 1.54% se realizó en efectivo y especie, lo que representó un aumento de 9.35 por ciento.

Por otra parte, durante el período enero-septiembre de 2012, el promedio de las remesas se ubicó en 318.81 dólares, cantidad 3.57% inferior a la registrada en el mismo lapso del año anterior (330.62 dólares).

REMESAS FAMILIARES**-Millones de dólares-**

Concepto	Enero-Septiembre		Variación Relativa (B/A)
	2011 (A)	2012 (B)	
Remesas Totales ^{1/}	17 318.43	17 266.75	-0.30
Transferencias Electrónicas	16 919.90	16 853.20	-0.39
Money Orders	154.60	146.82	-5.03
Cheques Personales	0.00	0.00	n.d.
Efectivo y Especie	243.93	266.73	9.35
Número de Remesas Totales ^{2/}	52.38	54.16	3.39
Transferencias Electrónicas	51.49	53.27	3.47
Money Orders	0.32	0.30	-6.00
Cheques Personales	0.00	0.00	n.d.
Efectivo y Especie	0.57	0.59	2.25
Remesa promedio ^{3/}	330.62	318.81	-3.57
Transferencias Electrónicas	328.60	316.34	-3.73
Money Orders	486.84	491.90	1.04
Cheques Personales	0.00	0.00	n.d.
Efectivo y Especie	425.12	454.62	6.94

Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

^{1/} Los conceptos referentes a remesas totales se expresan en millones de dólares.

^{2/} Los conceptos referentes a número de remesas se expresan en millones de operaciones.

^{3/} Los conceptos referentes a remesa promedio se expresan en dólares.

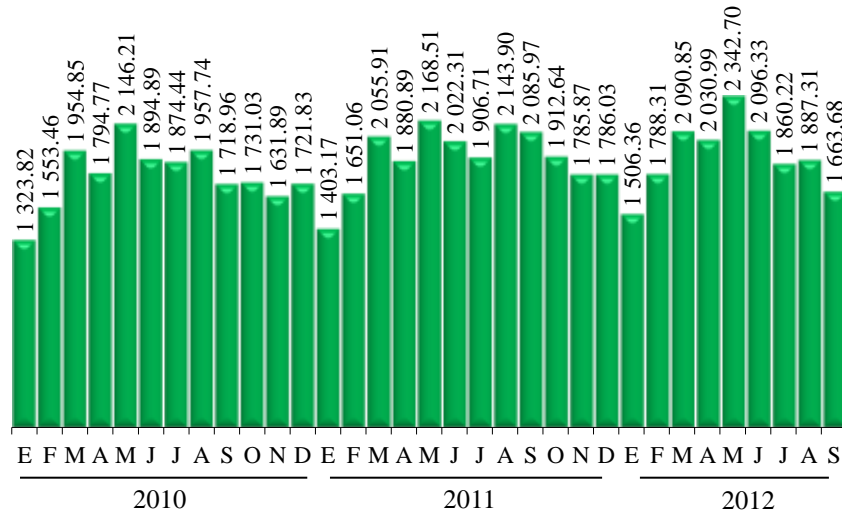
n.d.: = no disponible.

FUENTE: Banco de México.

Remesas mensuales

Durante septiembre de 2012, las remesas del exterior ascendieron a 1 mil 663.68 millones de dólares, cifra 11.85% menor a la observada en el mes inmediato anterior (1 mil 887.31 millones de dólares), 6.85% menor con respecto a diciembre pasado (1 mil 786.03 millones de dólares) y 20.24% menor si se le compara con septiembre de 2011 (2 mil 85.97 millones de dólares).

REMESAS MENSUALES
-Transferencias netas del exterior-
Millones de dólares
2010-2012



FUENTE: Banco de México.

INGRESOS POR REMESAS FAMILIARES

	2011	2012			
	Diciembre	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Remesas Totales (Millones de dólares)	1 786.03	2 092.88	1 860.22	1 887.31	1 663.68
Money Orders	20.62	16.23	17.29	15.88	11.75
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	1 701.12	2 045.28	1 803.82	1 845.14	1 628.22
Efectivo y Especie	64.29	31.38	39.10	26.30	23.72
Número de Remesas Totales (Miles de operaciones)	5 981.71	6 300.02	5 912.76	6 208.88	5 617.09
Money Orders	42.86	32.24	35.09	32.90	25.37
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	5 772.03	6 191.07	5 798.35	6 115.51	5 543.55
Efectivo y Especie	166.82	76.71	79.32	60.47	48.17
Remesa Promedio Total (Dólares)	297.85	332.20	314.31	303.97	296.18
Money Orders	481.02	503.27	492.74	482.59	463.17
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	294.72	330.36	311.09	301.71	293.71
Efectivo y Especie	386.59	409.02	492.98	434.93	492.31

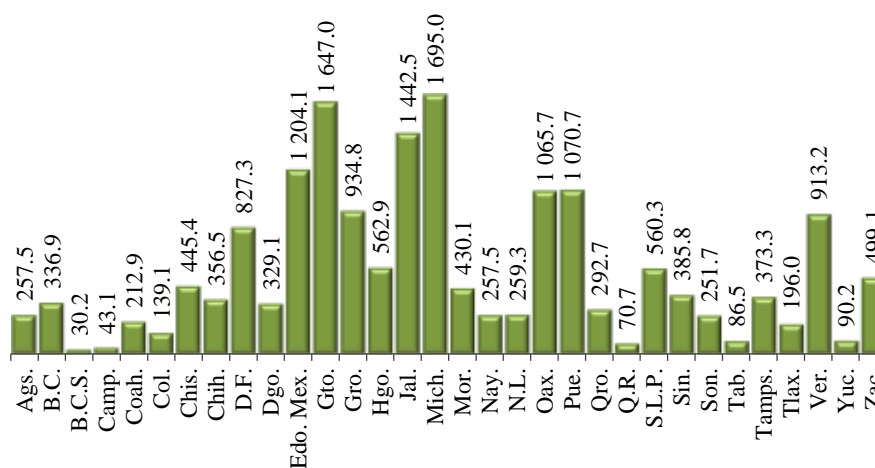
Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

FUENTE: Banco de México.

Remesas por Entidad Federativa

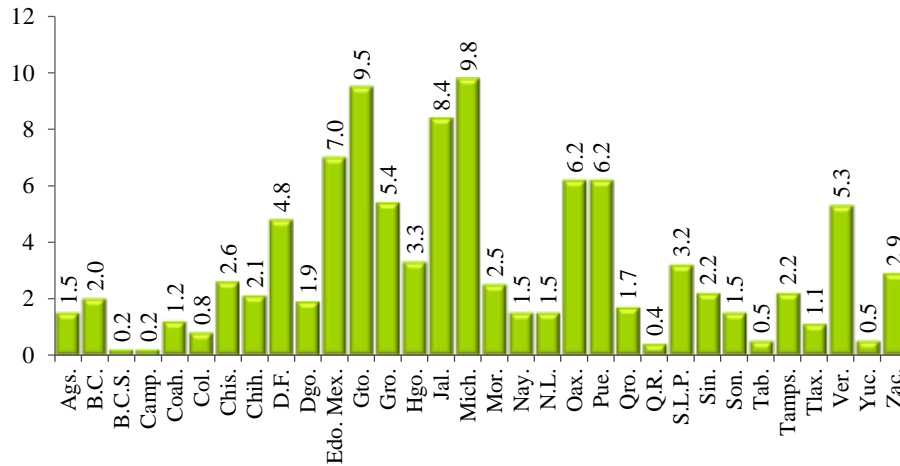
Las remesas totales del exterior durante los primeros nueve meses de 2012 se distribuyeron, en su mayor parte, en las siguientes entidades federativas: Michoacán, 1 mil 695.0 millones de dólares (9.8%); Guanajuato, 1 mil 647.0 millones de dólares (9.5%); Jalisco, 1 mil 442.5 millones de dólares (8.4%); Estado de México, 1 mil 204.1 millones de dólares (7.0%); Puebla, 1 mil 70.7 millones de dólares (6.2%); Oaxaca, 1 mil 65.7 millones de dólares (6.2%); Guerrero, 934.8 millones de dólares (5.4%), Veracruz, 913.2 millones de dólares (5.3%); Distrito Federal, 827.3 millones de dólares (4.8%) e Hidalgo, 562.9 millones de dólares (3.3%). Cabe puntualizar que estas 10 entidades federativas concentraron el 65.9% de las remesas totales.

REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA -Millones de dólares- Enero-septiembre 2012



FUENTE: Banco de México.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS REMESAS
FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA
Enero-septiembre 2012**



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA11§or=1&locale=es>
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE81§or=1&locale=es>
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA79§or=1&locale=es>

**Registran remesas su mayor caída anual
de los últimos tres años (BBVA Research)**

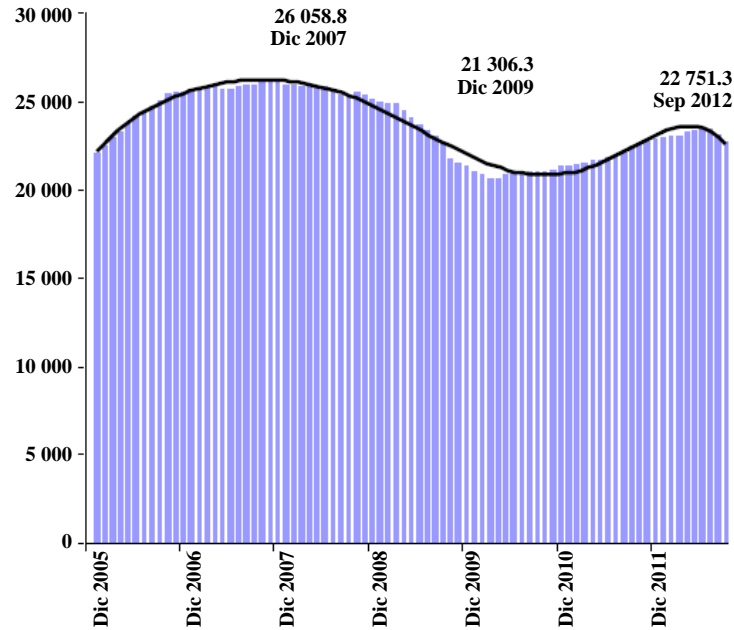
El 1° de noviembre de 2012, la sección de Análisis Económico de BBVA Research publicó en su Flash Migración el documento *Registran remesas su mayor caída anual de los últimos tres años*. A continuación se incluye el contenido.

El Banco de México (Banxico) dio a conocer que entraron al país 1 mil 663.7 millones de dólares en remesas en septiembre de este año, lo que representó una disminución a tasa anual de 20.2%, la segunda más alta desde 1995 cuando se empieza a tener registro mensual de los ingresos por remesas, sólo superada por

octubre de 2009, cuando disminuyen 35.7%. El número de operaciones cayó 6.2% y la remesa promedio se redujo 15.0%. En pesos reales, descontando la inflación, las remesas disminuyeron poco más de 23 por ciento.

FLUJOS ACUMULADOS EN 12 MESES DE REMESAS A MÉXICO

-Millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

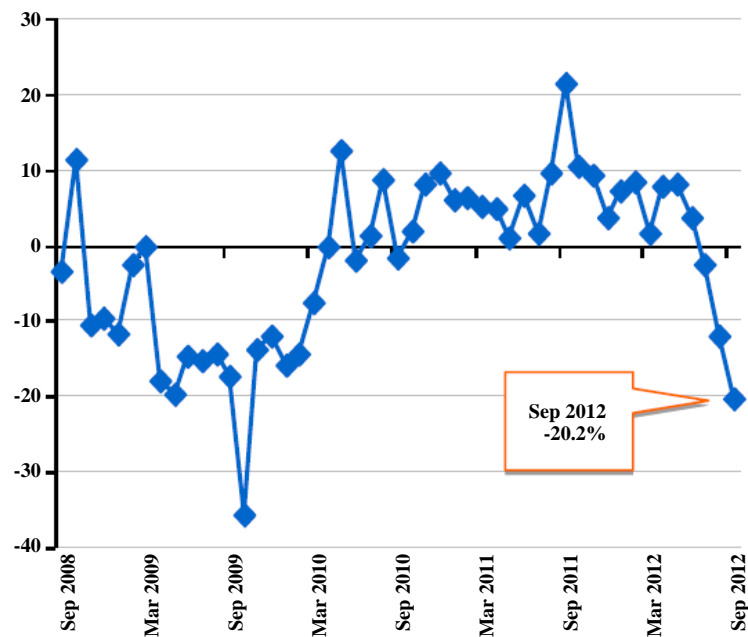
Se anticipó ue en septiembre habría una fuerte contracción de las remesas en dólares, mayor a la observada en el mes de agosto pasado. Como se señaló, las razones principales que consideramos explican esta situación son tres:

- 1) Un efecto comparación, debido a que en septiembre del año anterior el tipo de cambio (pesos por dólar) aumentó más de 6% respecto del mes previo, situación que aunada a la tendencia positiva en el empleo de los migrantes mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica llevó a recibir remesas extraordinarias ese mes donde tuvieron un crecimiento de 21.4% a tasa anual, la mayor desde 2007.

- 2) Apreciación del tipo de cambio en septiembre de 2012, al registrar una disminución de 1.5% en relación con el mes previo y de más de 7% si se compara con junio de este mismo año. Esto desincentivó los envíos por remesas puesto que los migrantes al saber que sus remesas al transformarlas en pesos valen menos tienen menos incentivos a enviar remesas.
- 3) Debilidad en el empleo de los migrantes mexicanos. Si bien cifras preliminares indican que en septiembre el empleo de los migrantes mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica pudo haber aumentado, aun se encuentra por debajo de los niveles que tenía en el primer semestre del año y hay sectores en los que el empleo de los migrantes mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica se mantiene débil o se encuentra disminuyendo como: construcción, agrícola, manufacturas, hostelería y esparcimiento.

REMESAS FAMILIARES A MÉXICO

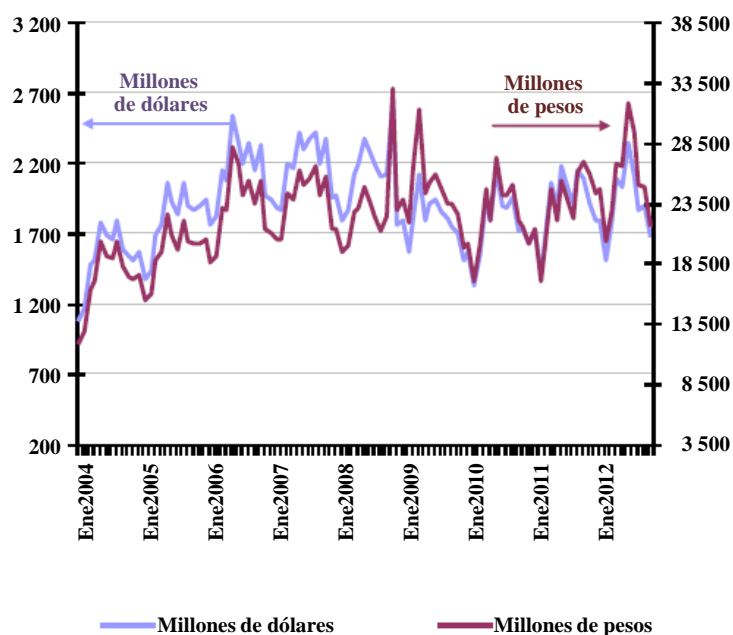
-Variación porcentual anual en millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

FLUJO MENSUAL DE REMESAS HACIA MÉXICO

-En dólares y en pesos-



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

Fuente de información:

http://www.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/121101_FlashMigracionMexico_22_tcm346-360710.pdf?ts=5112012

El mercado de remesas nacionales en México: oportunidades y retos 2012 (CEMLA)

El 3 de octubre de 2012, el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) dieron a conocer los principales resultados del informe *El mercado de remesas nacionales en México: Oportunidades y retos*, el cual fue presentado en la sede del CEMLA en un evento presidido por el Director General del CEMLA, y por el Presidente de la CNBV.

El estudio fue llevado a cabo por especialistas del CEMLA, la CNBV, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) y por un consultor internacional.

El informe contiene un análisis sobre el mercado de remesas nacionales o de envíos de dinero dentro de México. Dicho mercado se origina de la significativa migración interna en el país asociada a la búsqueda de mejores oportunidades de empleo e ingresos, y de los envíos de dinero de estos migrantes a sus familiares en sus lugares de origen. El estudio de referencia analiza de manera integral la situación del mercado interno de remesas.

Los principales objetivos del estudio son los siguientes:

- i. Obtener información útil para el sector financiero de México y, en general, para la industria de remesas nacionales sobre distintos aspectos de tales flujos y de los remitentes de esos envíos.
- ii. Identificar las necesidades de los clientes de los servicios de remesas nacionales, así como las oportunidades de negocio que ofrece este mercado y los nuevos canales que pueden utilizarse para la provisión de esos servicios.
- iii. Identificar los retos que enfrenta este mercado para modernizarse y para crear nuevos productos y servicios para los remitentes y receptores de las remesas nacionales, y para lograr que dichos flujos se canalicen de manera creciente a través del sistema financiero mexicano.
- iv. Derivar recomendaciones que contribuyan a un mayor desarrollo del mercado formal de remesas nacionales, a su mayor eficiencia y a una creciente inclusión financiera.

Entre los hallazgos del estudio sobresalen los siguientes:

- En 2010 había en México 19.7 millones de habitantes que residían en una entidad distinta a la de su nacimiento, cifra equivalente al 17.6% de la población del país.
- El mercado potencial de remesas nacionales podría alcanzar hasta cuatro millones de remitentes en México y el monto potencial anual de tales envíos internos podría resultar cercano a 60 mil millones de pesos. Un segmento de tales transferencias se efectúa mediante mecanismos que podrían considerarse informales.
- Los estados de Oaxaca, Chiapas y Veracruz sobresalen como receptores de remesas nacionales. Además, existen corredores de remesas que se distinguen claramente. Así, por ejemplo, las remesas originadas en el Distrito Federal se dirigen principalmente a Oaxaca, Puebla y Guerrero, y la mayoría de los envíos desde Nuevo León los reciben San Luis Potosí y Veracruz.
- Se estima que, en promedio, los remitentes de remesas nacionales efectúan 17 envíos al año y que su monto promedio se sitúa en 1 mil 230 pesos por transferencia. Asimismo, entre los remitentes el porcentaje de mujeres supera ligeramente al de hombres.
- Al igual que ocurre con las remesas internacionales que recibe el país, los principales receptores de remesas nacionales son los padres del remitente, seguidos por la pareja.
- Hasta ahora, la población emisora de remesas nacionales ha tenido un acceso limitado al sistema financiero formal, ya que no obstante que frecuentemente

llevan a cabo una amplia gama de pagos, éstos los efectúan principalmente en efectivo.

- El costo promedio de la remesa nacional promedio es de casi 70 pesos, lo que implica un costo por envío de 5.5 por ciento.
- El 40% de los remitentes de remesas nacionales hacen un uso frecuente de tecnología que potencialmente puede utilizarse para efectuar transacciones financieras, tales como el internet y el teléfono móvil.
- Los resultados de las encuestas recabadas por este estudio indican que alrededor del 36% de los remitentes de remesas nacionales tienen disposición para dejar de usar las transferencias en efectivo. Dicho grupo incluye a: a) aquellos que ya tienen acceso a productos financieros; b) los que son más activos tecnológicamente; c) los que realizan pagos a través de un banco; y d) los que realizan giros con mayor frecuencia.
- La oferta de la industria de remesas internas está relativamente concentrada en un número reducido de instituciones, mismas que efectúan más de la mitad de las operaciones del mercado formal. Ahora bien, recientemente la banca ha ido fortaleciendo su posicionamiento comercial.
- En general, puede considerarse que en el país hay una industria de remesas nacionales que asigna una gran importancia al cumplimiento del marco legal, pero que tiene un desarrollo incipiente en cuanto a la variedad de productos ofrecidos, la intermediación financiera que lleva a cabo con sus productos y el aprovechamiento de sus sistemas de información para captar el perfil y las necesidades del remitente de remesas. Asimismo, dicha industria enfrenta el reto de modificar la cultura en el país de enviar las remesas nacionales en efectivo.

La iniciativa del estudio

Este estudio se llevó a cabo en el marco del Programa de Aplicación de los Principios Generales para los Mercados de Remesas de América Latina y el Caribe, que es financiado con recursos del FOMIN (miembro del Grupo BID) y del CEMLA y que cuenta con el apoyo técnico del Banco Mundial.

Este Programa reconoce que las remesas son muy importantes para mejorar los niveles de vida de millones de familias receptoras, por lo que en un esfuerzo conjunto con los bancos centrales y demás autoridades financieras de los países de la región, busca fomentar que los mercados de remesas sean transparentes, eficientes, competitivos y accesibles. Lo anterior favorece la disminución del costo de estos envíos, en beneficio de los remitentes y receptores de los recursos. A la fecha, este programa ha brindado apoyo y asesoría a las autoridades de Colombia, Costa Rica, Brasil, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y la República Dominicana.

Introducción

Este informe contiene un análisis sobre el mercado de remesas nacionales en México que persigue, entre otros, los siguientes propósitos: identificar las necesidades de los usuarios o clientes de esos servicios, así como identificar oportunidades de negocio para esta industria; presentar algunos ejercicios de cuantificación del tamaño potencial de este mercado; y evaluar la oferta y la demanda de estos servicios considerando distintas opciones para los intermediarios. El documento también muestra los retos que enfrenta este mercado para modernizarse y para lograr que se reduzca el número de transacciones que se llevan a cabo mediante canales no reglamentados. El estudio también plantea algunas recomendaciones para un mejor aprovechamiento del mercado de remesas nacionales.

El mercado de remesas nacionales se ha originado en buena medida por una significativa migración laboral interna que ha ocurrido durante un período de un rápido proceso de modernización financiera. Así, tanto la industria financiera bancaria como la no bancaria han avanzado en su proceso de modernización y en fortalecer la inclusión financiera. En este escenario de transformación, el envío nacional de dinero es un fenómeno poco analizado tanto por la misma industria financiera como por las entidades reguladoras. El tamaño de este mercado, su grado de inclusión y los retos que enfrentan quienes envían dinero o quienes lo intermedian son factores que hasta ahora han sido sólo parcialmente estudiados.

En este marco de referencia, este trabajo persigue aportar información que sea útil para el sector financiero de México y para las autoridades correspondientes sobre distintos aspectos de los flujos de remesas nacionales. En general, el documento busca contribuir a que los proveedores de estos servicios identifiquen y maximicen nuevos canales para la provisión de los servicios de remesas nacionales, considerando incluso medios no tradicionales como son los corresponsales bancarios o los servicios financieros móviles en la recepción de tales recursos. Se considera que este estudio puede aportar información para identificar modelos de negocios rentables, incrementar la inclusión financiera mediante la creación de productos y servicios financieros y lograr que esos flujos de remesas internas se mantengan de manera creciente dentro del sistema financiero mexicano.

Objetivos

El trabajo representa un esfuerzo por dimensionar el mercado de remesas nacionales en México y para identificar las distintas características de la operación de ese mercado. Las oportunidades potenciales que ofrece dicho mercado son amplias considerando que las cifras del Censo de Población y Vivienda, 2010, indican que ese año 19.7 millones de mexicanos residían en una entidad distinta a la de su nacimiento.

Dicha migración interna es un primer indicador del mercado potencial de remesas internas.

En general, el entorno en que se efectúan las transferencias de dinero nacional o internacional está determinado por las preferencias y necesidades de quienes envían y reciben remesas; por su conocimiento de los distintos aspectos de ese mercado, incluyendo los costos de los envíos y las características del servicio ofrecido; el marco legal que establece las reglas de funcionamiento y de las operaciones de los proveedores de tales servicios y las distintas capacidades de la industria intermediadora (ver cuadro: *Principales aspectos del entorno de las transferencias de dinero*). Un objetivo importante de política económica para este mercado es que haya eficiencia en el proceso de transferencia de dinero y una plena inclusión al sistema financiero de los que envían y reciben los fondos. El logro de lo anterior contribuye de manera significativa al desarrollo económico de un país, ya que se facilita el proceso de transferencia de recursos, las transacciones se llevan a cabo a costos bajos y se acrecientan los activos financieros de los que envían, reciben y hacen la intermediación.

Para analizar los distintos aspectos del mercado de remesas nacionales de dinero, se efectuó un trabajo detallado de investigación de campo, que combinó distintas metodologías y fuentes de información. En particular:

- a) Se llevó a cabo una revisión documental que incluyó las estadísticas censales de población, un análisis del marco legal que regula el envío de dinero dentro del país y la literatura existente sobre la temática.
- b) Se aplicaron técnicas cuantitativas en la elaboración y aplicación de una encuesta.

- c) Se aplicaron técnicas cualitativas mediante entrevistas a migrantes nacionales, y
- d) Se realizaron entrevistas con los distintos proveedores de servicios de la industria de transferencias nacionales.

En general, los datos muestran lo siguiente:

- a) En 2010, en México había 19.7 millones de mexicanos que residían en una entidad federativa distinta a la de su nacimiento. Dicha migración interna comprendió al 17.6% de la población del país.
- b) Los resultados del estudio sugieren que posiblemente el mercado potencial de remesas nacionales podría alcanzar hasta cuatro millones de personas en México y que el monto potencial anual de tales remesas internas podría resultar cercano a 60 mil millones de pesos. Un segmento de tales transferencias se efectúan mediante mecanismos no reglamentados que podrían considerarse informales.
- c) Se estima que, en promedio, los remitentes de remesas nacionales efectúan 17 envíos al año y que el monto promedio enviado se sitúa entre 1 mil 200 y 1 mil 300 pesos por transferencia. Asimismo, entre los remitentes el porcentaje de mujeres supera ligeramente al de hombres y dichas mujeres son relativamente jóvenes.
- d) Hasta ahora la población emisora de remesas nacionales ha tenido un acceso limitado al sistema financiero formal. Ello, no obstante que frecuentemente llevan a cabo una amplia gama de pagos.

- e) El costo de la remesa nacional promedio (1 mil 230 pesos) es de alrededor de 70 pesos.
- f) Alrededor del 40% de los remitentes de remesas nacionales hacen un uso frecuente de tecnología que potencialmente puede utilizarse para efectuar transacciones financieras, tales como el internet y el teléfono móvil.
- g) Los resultados de las encuestas recabadas por este estudio indican que alrededor del 36% de los remitentes de remesas nacionales tienen disposición para dejar de usar las transferencias en efectivo. Dicho grupo incluye:
 - i) aquellos que ya tienen acceso a productos financieros; ii) los que son más activos tecnológicamente; iii) los que realizan sus pagos por medio de un banco; y iv) los que realizan giros con mayor frecuencia.
- h) La oferta de la industria de remesas internas está relativamente concentrada en un número reducido de instituciones, mismas que efectúan más de la mitad de las operaciones del mercado formal. Ahora bien, recientemente la banca ha ido fortaleciendo su posicionamiento comercial.
- i) Los proveedores de servicios de envíos nacionales enfrentan diversos retos, pero sobresalen dos: cumplir con el marco legal que rige a tales transacciones y modificar la cultura en el país de enviar las transferencias en efectivo.

PRINCIPALES ASPECTOS DEL ENTORNO DE LAS TRANSFERENCIAS DE DINERO

Mercado	Características de los emisores receptores	Papel del marco legal en relación con los requisitos de:	Papel de los intermediadores en cuanto a:
<ul style="list-style-type: none"> - Tamaño del mercado - Distribución - Número de emisores - Cuota de mercado de los proveedores del servicio 	<ul style="list-style-type: none"> - Perfil - Preferencia de envío - Necesidades de giro - Nivel de educación financiera - Acceso financiero - Canales de acceso (conveniencia) 	<ul style="list-style-type: none"> - Protección contra fraude - Autorización para efectuar transferencias - Posesión de cuentas - Creación y gestión de una red de pagadores, subagentes o corresponsales - Introducción de innovaciones tecnológicas - Protección al consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> - Servicios ofrecidos - Tipo y nivel de intermediación financiera - Marco legal - Sistemas tecnológicos - Sistemas informáticos - Inclusión financiera - Estructura de costos

FUENTE: CEMLA.

La organización de este Informe está dividida de la siguiente manera: la primera parte ofrece una descripción del comportamiento de la migración interna o nacional y de los proveedores de servicios de remesas nacionales. En la segunda sección se presenta una caracterización de los migrantes nacionales que envían dinero, considerando los resultados de una encuesta recabada en dichos migrantes, la cual fue complementada con entrevistas cualitativas. La caracterización del migrante que envía remesas nacionales considera su perfil sociodemográfico y económico, los servicios de giros que utiliza y sus vínculos con el sistema financiero, con el sistema de pagos y con la tecnología que podría participar en el envío de remesas nacionales. Este análisis facilitó efectuar una evaluación del grado de eficiencia del mercado de remesas nacionales y del acceso a los servicios financieros con que cuentan los remitentes. En la tercera sección del estudio se identifica a los principales proveedores en este mercado y se presentan algunos indicadores sobre el grado de competencia en el envío de dinero. Además, se mide el nivel de participación de esta industria con relación al número estimado de migrantes que envían dinero. La cuarta sección del Informe identifica algunos de los principales retos que enfrenta esta industria en términos de eficiencia y de inclusión financiera. La última sección del documento presenta algunas conclusiones y recomendaciones. En las conclusiones se enfatiza que las estrategias de modernización de los pagos y el acceso financiero pueden

retroalimentarse con un impacto positivo sobre la estructura de las transferencias y los beneficiarios. En las recomendaciones también se destaca la necesidad de fortalecer e innovar en los modelos de negocio; se identifican aspectos estratégicos para la captación de clientes; y la necesidad de apalancar la provisión de una diversidad de servicios para los inmigrantes nacionales mediante productos atractivos.

1. El mercado de remesas nacionales en México: contexto y definiciones

En México el mercado nacional de remesas registró un desarrollo significativo en la última década, tanto en lo referente al número de transacciones como en cuanto al valor de ese mercado. No obstante, dicho mercado ha sido poco estudiado y se conoce poco acerca de las costumbres financieras de los mexicanos que migran de una región del país a otra en la búsqueda de mejores condiciones de vida.

Las personas que envían dinero dentro de México cuentan para llevar a cabo tales transacciones con una variedad de productos y servicios que ofrecen los distintos proveedores. Este negocio de transferencias nacionales es cada vez más competido en las diversas regiones del país, considerando que participan los bancos comerciales, Telecomunicaciones de México (Telecomm-Telégrafos, empresa pública), así como cadenas comerciales.

Los medios más frecuentemente usados para los envíos nacionales de dinero son los giros telegráficos, las órdenes de pago o money orders y las transferencias bancarias electrónicas, vía establecimientos comerciales e instituciones bancarias. El servicio más tradicional es el giro telegráfico que consiste en una orden de pago de dinero que un remitente efectúa a favor de un beneficiario, a través de la red de oficinas telegráficas, para que sea pagado de inmediato y en efectivo en cualquiera oficina telegráfica. Los money order son órdenes de pago que se pueden adquirir con diversos intermediarios como las empresas de envío de dinero, casas de cambio y ciertas tiendas de autoservicio, entre otros. La modalidad de envío y recepción puede ser en

efectivo o en forma electrónica. El costo de este servicio es generalmente de entre 35 pesos y 60 pesos, y se requiere proporcionar, además del monto a enviar, los datos del beneficiario y del remitente.

Los bancos comerciales y las cooperativas financieras también ofrecen el servicio de órdenes de pagos nacionales, pero solo lo proporcionan a sus clientes (personas morales) y generalmente se utiliza para el pago de nómina.

Las remesas o giros nacionales no incluyen a las transferencias bancarias que se llevan a cabo entre clientes del sistema financiero. Cabe señalar que los avances en el desarrollo del sistema de pagos y el abaratamiento de los costos de los servicios de transferencia nacionales con el uso del Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios (SPEI),⁴² así como los esfuerzos de las autoridades para flexibilizar estándares para lograr una mayor inclusión financiera con la introducción de cuentas de apertura simplificada, los corresponsales bancarios y la regulación para habilitar los pagos móviles, abren una ventana de posibilidades para que los proveedores de los servicios de giros nacionales aprovechen mejor las oportunidades que ofrece este mercado interno de transferencias y para la inclusión de los correspondientes clientes.

1.1 La migración interna mexicana: tamaño potencial de la demanda por remesas nacionales

De acuerdo con datos del Censo de Población 2010, ese año había 19 millones 747 mil 511 mexicanos residiendo fuera de la entidad federativa en que habían nacido, lo que representó el 17.6% de la población del país (112 millones 336 mil 538 personas, ver cuadro: *Migración internacional en México, 2010*). Dicho cociente se eleva ligeramente al 17.7%, si se excluye al 0.85% de la población de México que nació en otro país. En cuanto a género, resulta que el 51.9% de los migrantes internos fueron mujeres. Las entidades federativas en cuya población había un mayor número de

⁴² El SPEI es el sistema de pagos desarrollado por el Banco de México y la banca comercial, que permite a los clientes de los bancos enviar y recibir transferencias electrónicas de dinero en cuestión de segundos.

migrantes nacionales fueron: el Estado de México (5.5 millones de personas), Distrito Federal (1.7 millones), Baja California (1.4 millones), Jalisco (un millón) y Nuevo León (poco menos de un millón). Por otra parte, considerando la proporción de los inmigrantes internos con relación al tamaño de la población, resulta que las cinco entidades federativas con mayor inmigración fueron: Quintana Roo (54%), Baja California (45.1%), Baja California Sur (39.7%), Estado de México (37%) y Colima (29.6%).

En cuanto a la migración reciente, las entidades federativas que presentan un mayor saldo neto migratorio son las siguientes: Baja California Sur que aumentó su población en 10% por la migración interna del país, Quintana Roo con 8.1%, Colima 4%, Nayarit 3.4% y Querétaro 3.4%; mientras que las entidades que presentan un mayor descenso de su población por emigración neta son: Distrito Federal (-6.3%), Guerrero (-1.8%), Tabasco (-1.4%), Chiapas (-1.3%) y Sinaloa (-1.1%).⁴³

Los municipios con un mayor número de habitantes nacidos en otra entidad federativa son: Ecatepec de Morelos, Tijuana, Nezahualcóyotl, Benito Juárez (Quintana Roo), Ciudad Juárez, Naucalpan, Tlalnepantla, Mexicali y Chimalhuacán.⁴⁴ Las dos principales características de tales municipios es que están localizados en la zona metropolitana de la ciudad de México o son ciudades fronterizas, además de estar altamente poblados.

Según los resultados de la Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica de 2009, al considerar la estructura de edades de los migrantes internos, resulta que el 52% de ellos se ubicó entre los 15 y 34 años, es decir, son personas jóvenes en una etapa importante de su desarrollo laboral.⁴⁵ Por otra parte, los especialistas Soloaga, Lara y

⁴³ Cálculos propios a partir de los microdatos de INEGI, Censo de Población y Vivienda (2010).

⁴⁴ Cálculos propios a partir de los microdatos de INEGI, Censo de Población y Vivienda (2010).

⁴⁵ Panorama sociodemográfico de México. Principales Resultados, CONAPO, INEGI, 2009.

Wendelspiess⁴⁶ señalan que los principales determinantes de la migración interna en México son el grado de desarrollo de las entidades de salida y recepción. Ellos precisan que la migración se dirige hacia entidades federativas con mayores niveles de ingresos, de ahí que los bajos ingresos en Michoacán, Tlaxcala, Chiapas y Oaxaca determinan que haya muy poca emigración hacia tales entidades.

Durante la década de los cincuenta, el Distrito Federal era el principal polo de atracción de la migración interna en México. No obstante, en los años recientes se ha convertido en la entidad con mayor emigración al resto del país. De hecho, el crecimiento del área metropolitana de la ciudad de México ha implicado que el Estado de México se haya convertido en uno de los principales destinos de la migración interna, particularmente de la proveniente del Distrito Federal.⁴⁷

En México, el 78% de la población es urbana lo que implica que la migración interna es principalmente de unas áreas urbanas a otras. Cabe señalar que utilizando una muestra del censo de 2000, Sobrino (2007) calcula que del movimiento migratorio total, el 47.2% se efectuó entre áreas urbanas, seguido por un 27.1% por movimientos entre el campo y la ciudad.⁴⁸ De acuerdo con dicho autor, en general, los migrantes internos son atraídos por los mayores salarios que paga la industria manufacturera, pero no necesariamente por la disponibilidad de fuentes de trabajo. En otras palabras, los migrantes se dirigen hacia las áreas urbanas con industria manufacturera, independientemente de que no tengan la seguridad de que ahí van a encontrar empleo (ver Sobrino, 2007).

⁴⁶ Soloaga, I., G. Lara Ibarra y F. Wendelspiess (2010), "Determinantes de la migración interestatal: 1995-2000 y 2000-2005", en *Economía Rural: Los grandes problemas de México*, vol. XI, COLMEX, 2010.

⁴⁷ CONAPO (2001), *La población de México en el Nuevo Siglo*, 2ª. Ed., México, diciembre.

⁴⁸ Jaime Sobrino (2007), "Migración Interurbana en México" (Taller Nacional sobre "Migración y Desarrollo en México: Diagnóstico, Políticas y Perspectivas de 2007).

Por otra parte, Gasca Zamora (2009)⁴⁹ explica el desarrollo urbano-regional de México a través del cambio en su modelo económico, pasando de la industrialización por sustitución de importaciones y su enfoque en el mercado interno, hacia una economía abierta que otorga prioridad a la exportación de manufacturas principalmente hacia Estados Unidos de Norteamérica. Asimismo, Gasca Zamora (2009) señala que la dinámica poblacional de las diferentes ciudades ha sido influida por su atracción de inversión extranjera, incluyendo también a la dinámica del turismo. De esa manera la integración de la economía mexicana a la economía global ha contribuido a generar una tendencia migratoria interna.

MIGRACIÓN INTERNACIONAL EN MÉXICO, 2010^{a/}

	Población total (1)			Nacida en:						Indicador de migración interna (4)=(3)/(1)		
	Total	Hombres	Mujeres	Misma entidad (2)			Otra entidad(3)			En porcentaje		
				Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total del país	112 336 538	54 855 231	57 481 307	89 918 571	44 019 967	45 898 604	19 747 511	9 490 776	10 256 735	17.6	17.3	17.8
Total ajustado	112 336 538 ^{b/}	54 855 231	57 481 307	89 918 571	44 019 967	45 898 604	15 951 266	7 652 629	8 298 637	14.2	14.0	14.4
Entidades:												
Aguascalientes	1 184 996	576 638	608 358	936 435	459 070	477 365	233 073	109 757	123 316	19.7	19.0	20.3
Baja California	3 155 070	1 591 610	1 563 460	1 685 113	858 838	826 275	1 299 773	643 373	656 400	41.2	40.4	42.0
Baja California Sur	637 026	325 433	311 593	373 696	187 626	186 070	246 685	129 195	117 490	38.7	39.7	37.7
Campeche	822 441	407 721	414 720	622 007	306 990	315 017	180 252	90 733	89 519	21.9	22.3	21.6
Chiapas	4 796 580	2 352 807	2 443 773	4 558 905	2 233 972	2 324 933	140 135	71 230	68 905	2.9	3.0	2.8
Chihuahua	3 406 465	1 692 545	1 713 920	2 688 437	1 330 833	1 357 604	521 469	262 431	259 038	15.3	15.5	15.1
Coahuila	2 748 391	1 364 197	1 384 194	2 320 890	1 153 627	1 167 263	362 707	177 747	184 960	13.2	13.0	13.4
Colima	650 555	322 790	327 765	449 247	223 167	226 080	182 943	90 301	92 642	28.1	28.0	28.3
Distrito Federal	8 851 080	4 233 783	4 617 297	6 872 524	3 349 016	3 523 508	1 679 045	736 456	942 589	19.0	17.4	20.4
Durango	1 632 934	803 890	829 044	1 397 144	687 792	709 352	189 923	93 078	96 845	11.6	11.6	11.7
Guanajuato	5 486 372	2 639 425	2 846 947	4 913 480	2 360 660	2 552 820	494 894	239 847	255 047	9.0	9.1	9.0
Guerrero	3 388 768	1 645 561	1 743 207	3 158 220	1 529 123	1 629 097	185 024	91 974	93 050	5.5	5.6	5.3
Hidalgo	2 665 018	1 285 222	1 379 796	2 205 221	1 071 730	1 133 491	418 529	192 923	225 606	15.7	15.0	16.4
Jalisco	7 350 682	3 600 641	3 750 041	6 205 196	3 036 322	3 168 874	961 503	471 598	489 905	13.1	13.1	13.1
México	15 175 862	7 396 986	7 778 876	9 341 942	4 604 513	4 737 429	5 566 585	2 660 063	2 906 522	36.7	36.0	37.4
Michoacán	4 351 037	2 102 109	2 248 928	3 855 789	1 859 841	1 995 948	390 086	189 438	200 648	9.0	9.0	8.9
Morelos	1 777 227	858 588	918 639	1 253 349	613 984	639 365	479 892	222 681	257 211	27.0	25.9	28.0
Nayarit	1 084 979	541 007	543 972	852 522	423 817	428 705	209 581	105 519	104 062	19.3	19.5	19.1
Nuevo León	4 653 458	2 320 185	2 333 273	3 547 313	1 775 948	1 771 365	961 505	470 977	490 528	20.7	20.3	21.0
Oaxaca	3 801 962	1 819 008	1 982 954	3 507 664	1 677 769	1 829 895	249 076	118 716	130 360	6.6	6.5	6.6
Puebla	5 779 829	2 769 855	3 009 974	5 156 606	2 486 175	2 670 431	531 496	238 069	293 427	9.2	8.6	9.7
Querétaro	1 827 937	887 188	940 749	1 377 480	671 065	706 415	422 346	202 017	220 329	23.1	22.8	23.4
Quintana Roo	1 325 578	673 220	652 358	577 417	291 423	285 994	696 831	355 730	341 101	52.6	52.8	52.3
San Luis Potosí	2 585 518	1 260 366	1 325 152	2 282 773	1 115 901	1 166 872	260 447	123 058	137 389	10.1	9.8	10.4
Sinaloa	2 767 761	1 376 201	1 391 560	2 466 036	1 226 050	1 239 986	267 059	132 496	134 563	9.6	9.6	9.7
Sonora	2 662 480	1 339 612	1 322 868	2 175 694	1 089 086	1 086 608	417 237	214 923	202 314	15.7	16.0	15.3
Tabasco	2 238 603	1 100 758	1 137 845	2 007 173	983 913	1 023 260	197 670	99 882	97 788	8.8	9.1	8.6
Tamaulipas	3 268 554	1 616 201	1 652 353	2 307 632	1 148 328	1 159 304	764 399	367 914	396 485	23.4	22.8	24.0
Tlaxcala	1 169 936	565 775	604 161	970 594	475 524	495 070	189 196	85 221	103 975	16.2	15.1	17.2
Veracruz	7 643 194	3 695 679	3 947 515	6 782 563	3 281 383	3 501 180	731 901	349 830	382 071	9.6	9.5	9.7
Yucatán	1 955 577	963 333	992 244	1 772 324	873 689	898 635	156 210	76 053	80 157	8.0	7.9	8.1
Zacatecas	1 490 668	726 897	763 771	1 297 185	632 792	664 393	160 039	77 546	82 493	10.7	10.7	10.8

a/ La suma de los nacidos en la entidad de residencia más los nacidos en otra entidad no es igual a la población total, ya que hay nacidos en el resto del mundo y no especificados.

En 2010 en la población total del país había 961 mil 121 personas (0.85% del total) que nacieron en el resto del mundo y 1 millón 709 mil 335 personas (1.52% de la población total) que no especificaron su lugar de nacimiento.

b/ Se excluyen de los nacidos en otra entidad a los habitantes del D. F. que nacieron en el Estado de México y a los habitantes del Estado de México que nacieron en el D. F., ya que dichos excluidos seguramente residen en el área metropolitana de la Ciudad de México.

FUENTE: INEGI, Censo de Población y Vivienda, 2010.

⁴⁹ José Gasca Zamora (2009), Geografía Regional: la región, la regionalización y el desarrollo regional en México, Instituto de Geografía, UNAM, México.

1.2 Remesas nacionales: tamaño del mercado y su distribución geográfica

1.2.1 Tamaño del mercado

La metodología para determinar el número de migrantes internos que potencialmente podría enviar remesas nacionales, así como para obtener indicadores del monto potencial de ese mercado, fue la siguiente:

- a) Al número total de mexicanos en 2010 que residían en una entidad distinta a la de su nacimiento (19 millones 747 mil 511 personas) se dedujo el número de habitantes del Distrito Federal que nacieron en el Estado de México (341 mil 118 personas) y el de los habitantes del Estado de México que nacieron en el Distrito Federal (3 millones 455 mil 127 personas), ya que seguramente dicha migración interna no implica un cambio de área metropolitana o de la conurbada en que residían. Con lo anterior el número ajustado de migrantes internos resulta de 15 millones 951 mil 266 personas.
- b) Al número ajustado de migrantes internos se dedujo el de aquellos que eran menores de 20 años (20.3%), con lo que el número ajustado de adultos resultó de 12 millones 713 mil 159 personas. Ello permite considerar principalmente solo migrantes internos en edad laboral y, por ende, potencialmente remitentes de remesas nacionales.
- c) Luego se determinaron dos escenarios. En el primero uno de cada cuatro migrantes internos envía remesas nacionales y en el segundo uno de cada tres. Con ello, el número de remitentes potenciales resultó respectivamente de 3 millones 178 mil 290 y 4 millones 237 mil 720 personas.
- d) Para estimar indicadores sobre el valor del mercado potencial de remesas nacionales se multiplicaron los referidos números de remitentes por el número

promedio de envíos por año (17 veces) y por la remesa promedio (1 mil 230 pesos) y alternativamente por los valores de la mediana tanto del número de envíos (12 veces) como de la remesa enviada (un mil pesos). Los datos del número de envíos y del monto enviado provienen de los resultados de la encuesta que se aplicó a los remitentes de remesas nacionales.

Los resultados de este ejercicio preliminar aparecen en el cuadro siguiente y sugieren que potencialmente este mercado de remesas nacionales pudiera situarse entre tres y seis millones de transacciones mensuales y el indicador potencial de tamaño de mercado entre 38 mil millones y 91 millones de pesos anuales. Como se verá más adelante estas cifras superan de manera importante a los indicadores de volumen y de monto de envíos que captó la encuesta en los oferentes o intermediarios de los servicios de remesas nacionales.

Conviene ubicar los resultados del cuadro siguiente con relación a los de otras fuentes estadísticas. Así, los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), 2010, muestran que ese año en México 5 millones 679 mil 189 hogares recibieron donativos en dinero provenientes de otras instituciones y de otros hogares, lo que representó el 19.5% de los hogares del país. En promedio, recibieron ese año por ese concepto 17 mil 400 pesos por hogar. No obstante, el concepto de la ENIGH, 2010 acerca de esos ingresos, primero, engloba dos fuentes de ingreso y, segundo, tales ingresos recibidos no pueden adjudicarse necesariamente como provenientes de hogares ubicados en entidades del país distintas a la del hogar receptor. Por tanto, es probable que el número potencial de remitentes internos sea más cercano al de las columnas del lado derecho del cuadro siguiente.

EJERCICIO DE ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO POTENCIAL DEL MERCADO DE REMESAS NACIONALES

Supuesto sobre quienes remiten	Uno de cada tres adultos		Uno de cada cuatro adultos	
Personas que envían	4 237 720	4 237 720	3 178 290	3 178 290
Número de veces al año ^{1/}	17 (promedio)	12 (mediana)	17 (promedio)	12 (mediana)
Número de envíos por mes	6 003 437	4 237 720	4 502 578	3 178 290
Cantidad enviada cada vez ^{1/}	1 230 (promedio)	1 000 (mediana)	1 230 (promedio)	1 000 (promedio)
Mercado en pesos	91 348 292 320	50 852 640 000	68 511 219 240	38 139 480 000

^{1/} Encuesta a inmigrantes nacionales sobre el envío de dinero (ver sección 2 del informe).

FUENTE: CEMLA.

1.2.2 Distribución

Los resultados de la encuesta recabada en inmigrantes nacionales⁵⁰ permitieron identificar varios corredores de remesas nacionales. En la totalidad del territorio nacional se reciben remesas internas, pero tales envíos tienden a concentrarse en algunas entidades. Así, con base en los resultados de la encuesta se estima que Chiapas, Oaxaca y Veracruz reciben en su conjunto una tercera parte del total de los envíos a nivel nacional (cerca del 11% cada uno), mientras que en el otro extremo están Baja California Sur, Colima y Nuevo León, donde la recepción de remesas representa respectivamente menos del 1% de los envíos totales.

Los corredores de remesas nacionales pueden distinguirse entre ellos por presentar distintas peculiaridades. Los resultados de la encuesta permitieron identificar a dos corredores intraestatales. En el caso de los envíos de remesas provenientes de Jalisco un 16% de los destinatarios también viven en Jalisco y un 14.1% de las remesas emitidas en Baja California van a destinatarios en el mismo estado. Por otra parte, en el caso del Estado de México una tercera parte de las remesas enviadas se dirigen a Oaxaca y Veracruz y en el caso de Quintana Roo, la mitad se reparte entre Chiapas y Yucatán. Las remesas originadas en el Distrito Federal se concentran en tres estados:

⁵⁰ Ver sección 2 del documento para un mayor detalle del contenido y resultados de la encuesta.

Oaxaca (18.4%); Puebla (16.8%) y Guerrero (11.2%). Por su parte, la mayoría de los envíos desde Nuevo León se dirigen a San Luis Potosí y Veracruz.

**PRINCIPALES CORREDORES DE REMESAS NACIONALES EN MÉXICO:
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS ENVÍOS**

Estado de destino	Estado de origen:					
	Baja California	Distrito Federal	Jalisco	Estado de México	Nuevo León	Quintana Roo
Baja California	14.1	1.6	1.3	2.4	0.0	0.0
Chiapas	16.4	4.8	2.7	9.6	0.0	27.6
Guanajuato	1.6	6.4	1.3	2.4	2.0	0.0
Guerrero	3.1	11.2	4.0	4.0	2.0	0.0
Hidalgo	3.1	8.0	12.0	7.2	8.0	1.0
Jalisco	7.8	1.6	16.0	4.8	2.0	1.0
Michoacán	6.3	6.4	1.3	4.8	2.0	0.0
Estado de México	0.8	0.8	5.3	1.6	2.0	6.7
Nayarit	3.1	2.4	5.3	4.0	0.0	1.9
Oaxaca	9.4	18.4	12.0	19.2	2.0	1.0
Puebla	5.5	16.8	0.0	8.8	4.0	2.9
San Luis Potosí	0.8	2.4	13.3	3.2	42.0	0.0
Tabasco	0.0	0.8	0.0	2.4	0.0	13.3
Veracruz	4.7	9.6	18.7	15.2	14.0	9.5
Yucatán	2.3	2.4	0.0	0.8	0.0	19.1
Resto	21.1	6.4	6.7	9.6	20.0	16.2
Suma	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: CEMLA.

Cabe señalar que según los resultados de la encuesta, los principales estados receptores de remesas nacionales son Chiapas, Veracruz y Oaxaca. Además, hay diferencias significativas en el monto promedio de los envíos a los distintos destinos. Tales promedios anuales resultaron de 20 mil 559 pesos para Chiapas; 18 mil 694 pesos para Veracruz y de 13 mil 876 pesos para Oaxaca.

1.3 Proveedores de servicios de remesas nacionales: tamaño de la oferta

La oferta de proveedores de remesas nacionales está integrada por bancos comerciales, cooperativas financieras, empresas remesadoras, establecimientos comerciales y las empresas nacionales de telégrafos y correos. En esta sección se

revisa el posicionamiento de los distintos segmentos de proveedores en la industria de remesas nacionales en México. En general, puede considerarse que en el país hay una Industria de remesas nacionales emergente, que dedica una gran atención y esfuerzo al cumplimiento legal, pero que tiene un desarrollo incipiente en cuanto a la variedad de productos ofrecidos, en la intermediación financiera que lleva a cabo con esos productos y en su innovación tecnológica, así como en el aprovechamiento de los sistemas de información.

Recientemente, algunas empresas remesadoras han incursionado en el mercado de remesas nacionales con transferencias de dinero de persona a persona. El mecanismo tradicional de envío ha sido la orden de pago. En el caso de los bancos comerciales se ofrece el depósito a cuenta bancaria, pero frecuentemente éste constituye más una transferencia que una remesa.

El SPEI ofrecido por el Banco de México (Banxico) desde 2004 y puesto a disposición de los clientes de los bancos que operan en México permite la transferencia de fondos en tiempo real entre cuentas bancarias de diferentes bancos. Hasta ahora, este sistema ha sido poco utilizado para el mercado de remesas nacionales. Por otra parte, diversos bancos comerciales ofrecen además de sus tradicionales órdenes de pago, el envío de dinero mediante Telecomm-Telégrafos a nombre y por cuenta del banco. El propósito de este mecanismo es facilitar el acceso a los servicios bancarios a las personas que no son atendidas directamente por las instituciones bancarias, mediante el desarrollo de corresponsales bancarios. Telecomm-Telégrafos ofrece el envío de dinero mediante giro telegráfico que puede cobrarse en efectivo y de inmediato. Las entregas se hacen en ventanilla, pero también pueden efectuarse a domicilio. Las dos principales ventajas de Telecomm-Telégrafos son su amplia red y que los giros telegráficos pueden ser enviados y pagados en efectivo. El servicio postal mexicano también ofrece giros postales en efectivo y con cobertura nacional. Hay otras opciones de envío de remesas en el mercado que tienen

características especiales, en los cuales pueden efectuarse transferencias hasta por cierto monto dependiendo de cada intermediario y se pagan en sucursales de tiendas comerciales y departamentales.

Por su parte, las empresas remesadoras internacionales para participar en este mercado de remesas nacionales requieren tener una alianza con una entidad bancaria de amplia cobertura o con una cadena comercial de tiendas. En el caso de las remesas nacionales por medio de establecimientos comerciales, el procedimiento es como sigue: el cliente asiste a la sucursal de la tienda, realiza una transferencia de efectivo, el remitente avisa ya sea por teléfono o por otro medio al receptor y este último acude a la sucursal más cercana en su municipio para retirar su envío.

Las empresas remesadoras internacionales que ofrecen el envío de remesas nacionales tienen una presencia significativa en dicho mercado y su operación parece efectuarse sin restricciones de exclusividad en lo referente a las instituciones pagadoras, ya que estas últimas pueden operar con distintas remesadoras.

Un aspecto importante de este estudio fueron las entrevistas efectuadas con diversos participantes en la industria de remesas nacionales con el propósito de estimar el tamaño de su oferta. En particular, se consultó a las instituciones sobre el monto anual de las transferencias efectuadas, el promedio enviado y el tiempo que llevan ofreciendo tales servicios.

De acuerdo con la información recabada en los distintos proveedores de servicios de remesas nacionales se estima que esta industria efectúa cerca de dos millones de transferencias mensuales. Aunque la gama de métodos de transferencia es variada, todas las empresas entrevistadas en la industria resaltaron que la cultura del efectivo es un factor dominante en el negocio de envíos y que podría haber un componente significativo de informalidad en este mercado.

Las cifras tentativas sobre el tamaño potencial del mercado de remesas nacionales que se presentan en el cuadro: *Ejercicio de estimación del tamaño potencial del mercado de remesas nacionales* y su comparación con la información captada en los intermediarios sobre su nivel de actividad confirman que si hay un componente de informalidad en este mercado. Dicho componente en parte estaría sustentado en lo que la industria llama la cultura del efectivo. Lo anterior se refiere a la práctica cotidiana de enviar dinero por un canal diferente, no regulado y fundamentalmente mediante la entrega personal del dinero.

1.4 Costos de los envíos

Los costos de envío de las remesas nacionales varían según la entidad emisora, la modalidad de envío y el monto transferido. Ahora bien en el caso de aquellos receptores que tienen cuenta bancaria se puede realizar el depósito en ventanilla sin costo y sin importar en que ciudad del país esté registrada la cuenta. En el caso de los bancos cada uno de ellos establece límites a los montos que se pueden enviar y algunos requieren que el remitente tenga cuenta bancaria en la institución, de manera que la transferencia se efectúe con cargo a dicha cuenta. Asimismo, dependiendo del monto enviado algunos intermediarios pueden solicitar copia de la identificación del remitente. En el caso de otros intermediarios, incluyendo a empresas remesadoras, el costo del envío es función del monto transferido

Al considerar los costos recabados en los distintos proveedores de servicios de remesas nacionales, se identificó que, en promedio, el costo de enviar mil pesos es de aproximadamente un 6%, pero en el caso de los bancos era superior y para ese monto la mayoría de ellos requiere contar con cuenta bancaria. Ahora bien, cabe señalar que si se considera que el costo promedio de la remesa promedio (1 mil 230 pesos) es de aproximadamente 67.64 pesos y que el volumen del mercado es de aproximadamente de dos millones de envíos por mes, luego los ingresos brutos mensuales para la

industria por efectuar tales transacciones resultarían de 135 millones de pesos al mes o de alrededor de 1 mil 620 millones de pesos al año.

2. Principales características de los remitentes de remesas nacionales

En esta sección se analizan las principales características de los migrantes mexicanos internos y sobre sus envíos de remesas nacionales. Tal información se deriva de los resultados de una encuesta recabada en 609 migrantes nacionales que residen fuera de sus estados de origen, así como de 29 entrevistas cualitativas en dichos migrantes. Como se verá en detalle, los migrantes internos hacen un uso significativo del efectivo, pero también están familiarizadas con la tecnología móvil, más que con el internet o el acceso a cuentas bancarias. Asimismo, dichos migrantes hacen envíos de dinero al interior del país de manera frecuente y por un monto que en promedio no supera a 20 mil pesos por año. Ahora bien, las encuestas captaron que dichos remitentes de remesas nacionales están dispuestos a cambiar sus métodos de envío de dichas transferencias.

2.1 Encuesta cuantitativa en remitentes de remesas nacionales: aspectos metodológicos

La encuesta cubrió una gama de temas, así como seis corredores de remesas nacionales y fue recabada por seis encuestadores calificados. Tales encuestadores contaban con licenciatura o eran pasantes de las carreras de sociología, ciencias políticas y antropología, y fueron capacitados en el Distrito Federal durante dos días, donde levantaron encuestas piloto en dos sucursales de telégrafos. Cada encuestador fue responsable de aplicar la encuesta en un estado del país y recabó en promedio 6.7 cuestionarios por día. La encuesta se aplicó en seis entidades federativas entre el 12 de octubre y el 5 de noviembre de 2011 y se persiguió que la selección de dichos estados captara distintos perfiles de la migración interna (ver cuadro siguiente).

DISTRIBUCIÓN DE LAS MUESTRAS POR ESTADO

Estado	Total		Localización de los encuestados					
	Número de encuestas	(%)	Telecomm-Telégrafos		Bansefi		Otro lugar (calle, parques)	
	Número de encuestas	(%)	Número de encuestas	(%)	Número de encuestas	(%)	Número de encuestas	(%)
Baja California	128	21.0	80	62.5	0	0.0	48	37.5
Distrito Federal	125	20.5	108	86.4	1	0.8	16	12.8
Jalisco	75	12.3	55	73.3	1	1.3	19	25.3
Estado de México	125	20.5	90	72.0	7	5.6	28	22.4
Nuevo León	51	8.4	36	70.6	2	3.9	13	25.5
Quintana Roo	105	17.2	71	67.6	7	6.7	27	25.7
Total	609	100.0	422	72.1	17	2.8	146	24.0

FUENTE: CEMLA.

2.2 Encuesta cualitativa a los remitentes de remesas: metodología

Para consolidar la información sobre el perfil de las personas que envían remesas nacionales y sobre los receptores de las mismas, se llevaron a cabo 29 entrevistas cualitativas a remitentes. Tales entrevistas perseguían entre otros aspectos, identificar las características sociodemográficas y financieras de los remitentes y captar sus actitudes frente a los nuevos canales para la provisión de servicios financieros (corresponsales bancarios y los servicios financieros móviles vinculados a la recepción de las remesas). Las entrevistas se llevaron a cabo en el Distrito Federal y en diversos municipios beneficiarios de las remesas nacionales de Baja California, Chiapas y Jalisco, lo que permitió enriquecer la información captada por la encuesta cuantitativa en temas de migración, mercado laboral, prácticas financieras y uso de nuevas tecnologías.

2.3 Características de los remitentes de remesas nacionales

Esta sección presenta las principales características de los migrantes internos considerando aspectos sociodemográficos, de envío de dinero y el tema de finanzas personales.

2.3.1 Aspectos sociodemográficos y económicos

En los remitentes de remesas nacionales hay una mayor presencia de mujeres que de hombres; la edad promedio de dichos emisores de remesas es de 38 años; el 75% de ellos tienen hijos; el 70% cuenta con secundaria completa o menos, y el principal sector en que laboran son los servicios, seguido por la industria de la construcción. Asimismo, el 83% de los encuestados tenía una ocupación de tiempo completo y su ingreso promedio resultó de 6 mil 39 pesos mensuales. No obstante, un 11% de ellos expresó que su ingreso mensual no superaba a los 2 mil 500 pesos al mes.

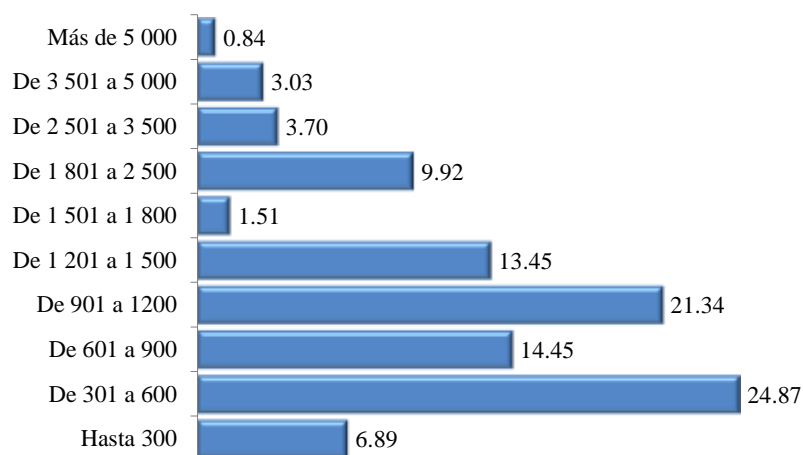
El 58% de los encuestados expresó que en el corto plazo planean seguir viviendo en el municipio donde residen actualmente y el 20% de los entrevistados indicó que estima vivir por temporadas tanto en su residencia actual como en su lugar de origen. Asimismo, el 13% señaló que eventualmente planea retornar a su municipio de origen. Por otra parte, el 72% de los encuestados precisó que no consideran que otro familiar o integrante de su hogar de origen vaya a emigrar de su municipio de origen.

**CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y ECONÓMICAS DE LOS
EMISORES DE REMESAS NACIONALES**

		Porcentaje	Número
Edad promedio, en años			38
Género	Mujer	62	
	Hombre	38	
Estado civil	Soltero	29	
	Casado	59	
	Viudo, divorciado	12	
Hijos	No tiene	25	
	Viven con el migrante	36	
	Viven en otro municipio del estado	23	
	Viven en otros lugares	12	
Años de vivir en la localidad			15
Lugar de origen	Veracruz	11	
	Chiapas	11	
	Oaxaca	11	
	Distrito Federal	7	
Escolaridad	Primaria incompleta	14	
	Primaria completa	25	
	Secundaria completa	31	
	Preparatoria completa	17	
	Universidad incompleta	3	
	Universidad completa	9	
Sector o actividad	Servicios	26	
	Construcción	14	
	Ama de casa	13	
	Empresario, cuenta propia, autónomo	8	
Con empleo de tiempo completo		83	
Tiene ingreso mensual de hasta 2 500 pesos		11	
Ingreso promedio mensual, en pesos			6 039

FUENTE: CEMLA.

MONTO ENVIADO DE REMESAS NACIONALES
-Distribución porcentual de los envíos según el monto en pesos-



FUENTE: CEMLA.

Los entrevistados comentaron que el principal motivo para haber emigrado fue la falta de empleo en su lugar de origen, seguido por la búsqueda por mejorar su nivel de vida o el de sus hijos (ver cuadro: *Razones por las cuales los familiares podrían emigrar de su lugar de origen*).

2.3.2 Características del envío de remesas nacionales

Los inmigrantes nacionales mandan en promedio 1 mil 230 pesos por envío y llevan a cabo 17 envíos por año (ver cuadro: *Algunas características del envío de remesas nacionales*). No obstante, la mediana de dicho número fue de 12 veces. Los resultados de la encuesta muestran que los principales estados receptores de remesas nacionales y, por ende, donde residen los familiares beneficiados son Chiapas, Oaxaca y Veracruz. El 59% de los remitentes indicaron que sus envíos son periódicos y el restante 41% que son esporádicos.

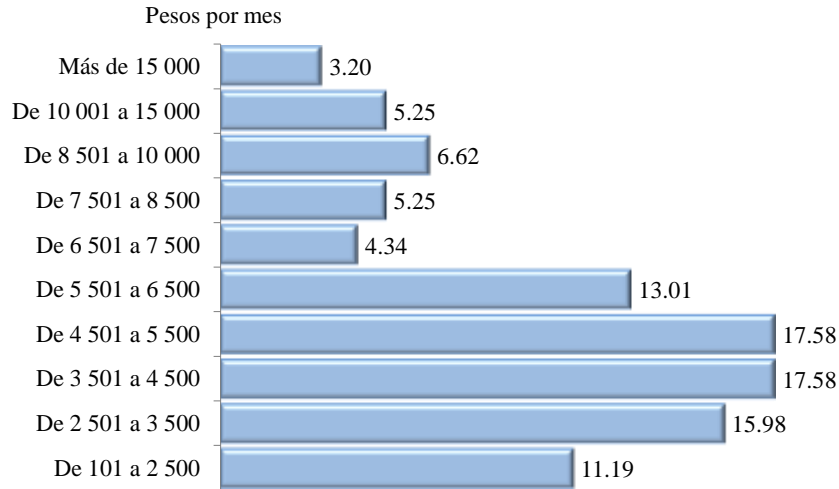
Asimismo, en promedio, los remitentes han efectuado envíos durante los últimos 56 meses, pero la mediana de esta variable resultó de 30 meses. También destaca que un 20% de los remitentes ha mandado dinero durante diez o más años consecutivamente.

RAZONES POR LAS CUALES LOS FAMILIARES PODRÍAN EMIGRAR DE SU LUGAR DE ORIGEN

Razones para emigrar	Porcentaje que considera que otro familiar podría emigrar
Por no encontrar trabajo	43.1
Mejorar su nivel de vida o el de sus hijos	12.6
El costo de vida es alto, no alcanza para vivir	9.8
Los salarios son muy bajos	6.9
Para poder enviar dinero a su familia	6.3
Porque tiene familiares o amigos que lo recomendarían	4.6
Por problemas de inseguridad	3.5
Otras razones	13.2
N-143	

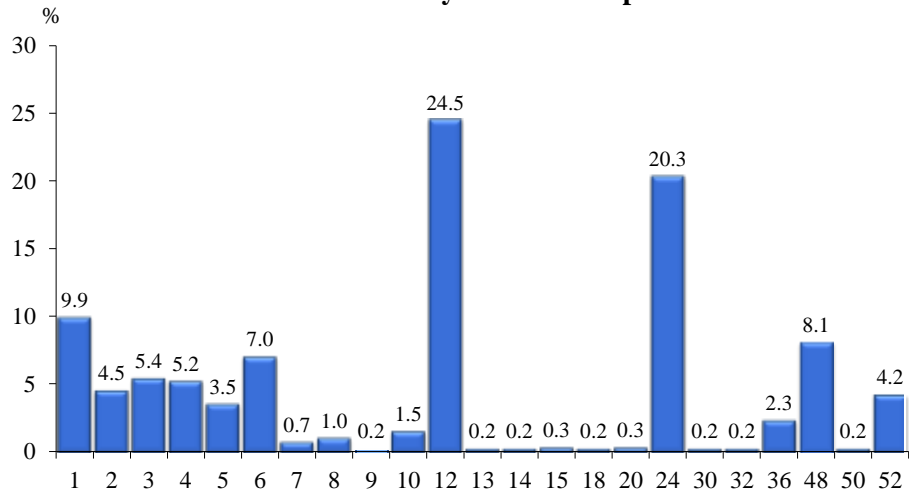
FUENTE: CEMLA.

**INGRESO MENSUAL DE LOS REMITENTES DE REMESAS NACIONALES
-Distribución porcentual-**



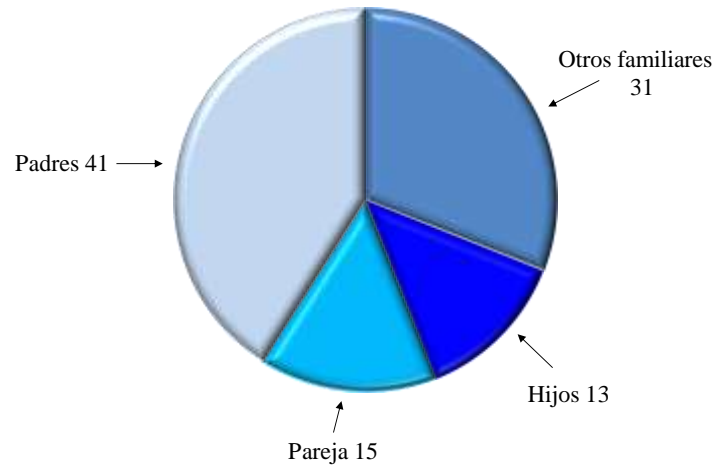
FUENTE: CEMLA.

FRECUENCIA DEL ENVÍO DE REMESAS NACIONALES
-Número de veces y distribución porcentual-



FUENTE: CEMLA.

BENEFICIARIOS DE LAS REMESAS
-Porcentajes-



FUENTE: CEMLA.

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL ENVÍO DE REMESAS NACIONALES

	Porcentaje	Número
Principales estados de destino		
Chiapas	11.5	
Oaxaca	11.5	
Veracruz	11.2	
Puebla	7.2	
San Luis Potosí	6.4	
Hidalgo	6.1	
Promedio enviado en pesos		1 230
Frecuencia de envío (promedio)		17
Periodicidad en el envío		
Regular	59.0	
Esporádico	41.0	
Número de meses enviando dinero		56
Beneficiarios de las remesas		
Madre o padre	41.0	
Pareja	15.0	
Hijos	13.0	
Hermanos	9.0	
Otros familiares	22.0	

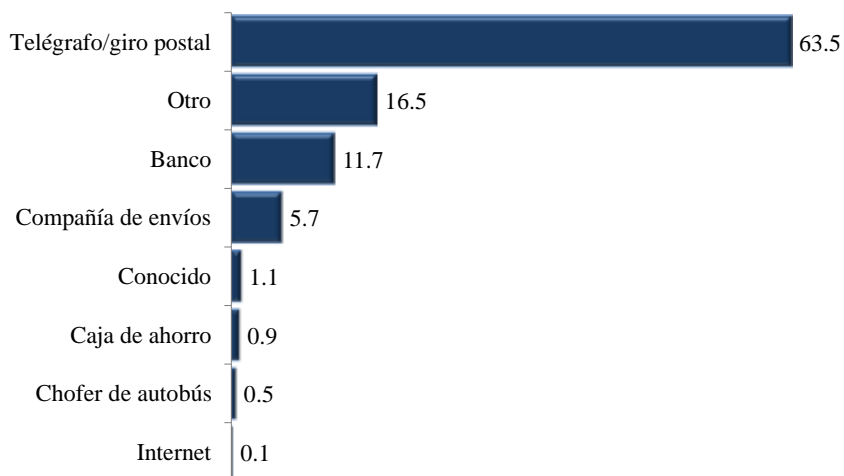
FUENTE: CEMLA.

Curiosamente al igual que ocurre con las remesas internacionales, los principales receptores de las remesas nacionales son los padres del remitente. Así, el 41% de los emisores de remesas nacionales expresó que envían tales recursos a sus padres (ver gráfica: *Beneficiarios de las remesas*); un 15% lo manda a su pareja; 13% a sus hijos y un 31% adicional a otros familiares (abuelos, hermanos, suegros, etcétera). Tales resultados también fueron confirmados en las entrevistas cualitativas.⁵¹ En estas últimas, un entrevistado precisó que regularmente envía dinero a sus familiares cercanos (padres, hijos, primos y tíos) para contribuir a sus gastos e incluso en algunos casos apoya y presta dinero a personas cercanas. Otro entrevistado expresó que: “mando a Sinaloa a una persona con la cual tengo un niño (...); a tíos porque son

⁵¹ De las 23 entrevistas que se recabaron en personas que frecuentemente envían remesas dentro de la República Mexicana, 18 se levantaron en el Distrito Federal y cinco en Jalisco.

personas grandes de edad a los cuales le brindamos ayuda económica; envío dinero a ellos para su mantención”.

**MÉTODO SELECCIONADO PARA EL ENVÍO DE
REMESAS NACIONALES
-Estructura porcentual-**



FUENTE: CEMLA.

Método de envío

De acuerdo con los resultados de la encuesta, el método más utilizado para enviar dinero a sus familiares es el telégrafo o giro postal con el 63.5% de las respuestas, mientras que el menos usado es el internet, con apenas 0.1% de las respuestas (ver gráfica anterior). Cabe reconocer que tales resultados tienen un sesgo muestral considerando que la mayoría de las encuestas se recabaron en las oficinas de Telecomm-Telégrafos.

Por lo anterior, las entrevistas proporcionaron información complementaria importante acerca de los medios de envío y sobre otros aspectos del mercado de remesas nacionales.⁵²

Por otra parte, los resultados de las entrevistas cualitativas indican que los remitentes de remesas nacionales utilizan más de un método para el envío de su dinero y que su elección depende de factores, tales como los siguientes:

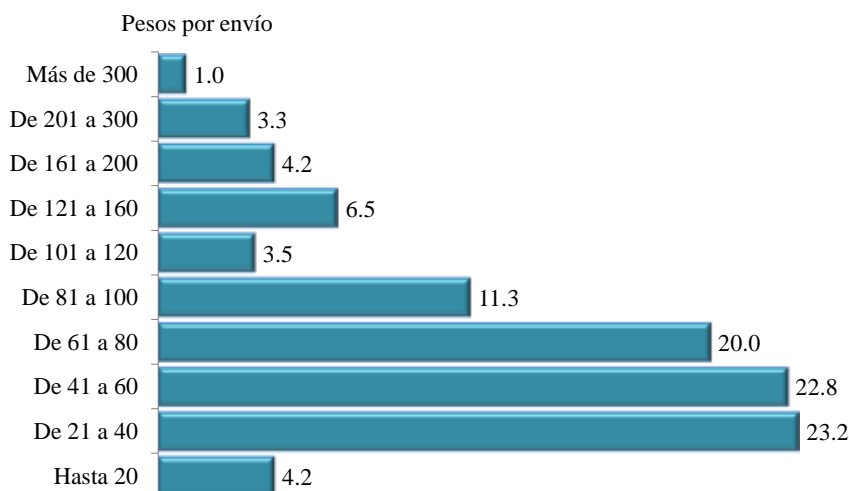
- a) Horario de trabajo. Aunque los depósitos a una cuenta de banco no implican comisión, en ocasiones los emisores no pueden mandar sus remesas con este método ya que sus horarios de trabajo no coinciden con los del banco y utilizarlo puede requerir más tiempo. Así, un joven obrero de 19 años que trabaja en el Distrito Federal expresó: “el banco está bien, pero a veces hay mucha gente, hay que esperar o a veces no se puede o no hay tiempo”.
- b) Día del envío. En ocasiones los envíos se efectúan en fin de semana, cuando generalmente los bancos están cerrados, de ahí que sea más fácil hacerlo por medio de una empresa como Elektra que tiene horarios muy flexibles. “Cuando es fin de semana no hay bancos y Elektra está abierta. Y cuando está abierto el banco, envío por medio de la tarjeta”.
- c) Urgencia. La urgencia del dinero también influye en la selección del medio del envío. Para algunos de los entrevistados, empresas como Elektra son más eficientes que otros medios, y además es de fácil acceso. Un entrevistado expresó que Elektra “es rápido y al instante que yo deposite, ya tienen el dinero”.

⁵² De las 609 encuestas, el 72% se recabó en las oficinas de Telecomm-Telegrafos.

- d) En las entrevistas cualitativas hubo algunos entrevistados que indicaron que en general, tienen preferencia por “mandar el dinero a sus familiares por medio de una tercera persona o se esperan para llevarlo personalmente”. Cuando no es posible enviar el dinero con un conocido o llevarlo personalmente utilizan otros métodos. Así, un trabajador que envía regularmente dinero del Distrito Federal a Puebla comentó: “prefiero llevar el dinero personalmente porque me cobran”. Otro expresó que reconoce el riesgo de llevar o mandar el dinero en efectivo, “pero mis amigos no me cobran nada”.
- e) En las entrevistas cualitativas se advierte que en algunos casos se envía remesas a más de una persona y que “el método de envío depende de las preferencias de los receptores”. En efecto, una mujer de 57 años manda dinero a su hijo en San Cristóbal de las Casas, Chiapas, por medio de un banco, pero también manda a alguien en su pueblo de origen San Juan Atenco, Puebla, por medio de Telecomm- Telégrafos ya que ahí solo hay esa oficina.

COSTO DE LOS ENVÍOS DE REMESAS NACIONALES

-Distribución porcentual-



FUENTE: CEMLA.

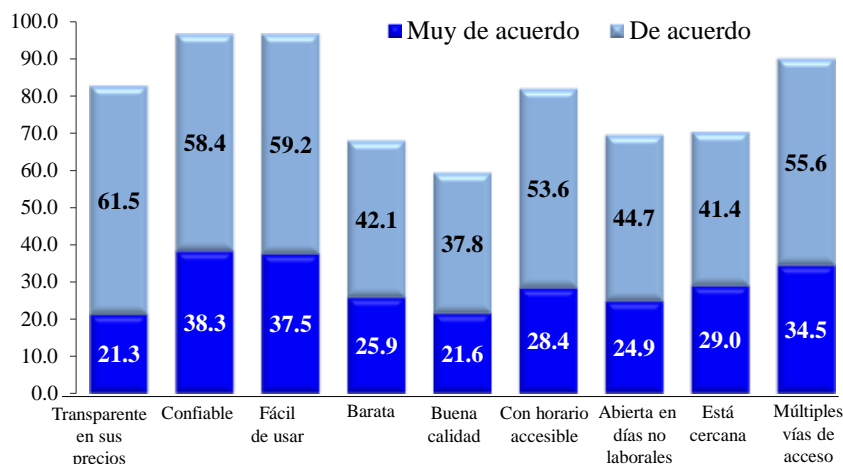
La encuesta cualitativa también captó que en algunos casos el medio seleccionado para el envío remesas nacionales es determinado tanto por las preferencias del receptor de la remesa como por su localización. En aquellos casos en que las localidades de recepción son pequeñas y remotas y no hay sucursales bancarias ni de cadenas comerciales que hacen remesas nacionales, se utiliza el envío mediante oficinas postales y telégrafos. También hay casos en que los receptores tienen que desplazarse hacia otra localidad para cobrar el envío. Así, una joven de 17 años que manda dinero a Oaxaca comentó que “no hay sucursal bancaria, ni telégrafo, ni tienda de Elektra en el pueblo de Santa Catarina Juquila, entonces tienen que ir a la oficina de telégrafo de otro pueblo para cobrar el dinero, ya que es la única oficina en la zona”.

Costo promedio por envío y la calidad del servicio

De acuerdo con la información recabada, el costo promedio de los envíos de remesas nacionales es de 67.64 pesos (ver gráfica: *Costo de los envíos de remesas nacionales*). En relación con la calidad del servicio prestado, el 96.7% de los remitentes dijo estar satisfecho con el servicio de su empresa preferida, ya que es accesible y tiene confianza en que el dinero llega íntegro. No obstante, el 41% indicó que están indiferentes entre el servicio de una empresa y el de otras o que están en desacuerdo de que uno sea de mejor calidad que el prestado por otros oferentes. Asimismo, el 20% de los entrevistados comentó que estaban en desacuerdo de que el servicio del intermediario utilizado sea más barato que el de otros, pero es cercano a su domicilio. En general, los resultados sugieren que los remitentes eligen su empresa de envío de remesas nacionales considerando principalmente la confiabilidad y facilidad de su uso, no obstante que puedan tener ciertas inquietudes acerca de la calidad y el costo del envío (ver gráfica siguiente).

La encuesta no identificó que los usuarios de los servicios de remesas nacionales tengan interés por cambiar de método o empresa de envío. Así, el 66.8% no expresó intención de cambiar de medio para el envío de su dinero. Ahora bien, un 14.5% señaló que le gustaría mejor depositar su remesa en una cuenta del receptor ya sea bancaria o de ahorro y el 7.6% indicó que tenía interés por contar con una tarjeta de débito.

**NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA EMPRESA PROVEEDORA
DEL SERVICIO DE REMESAS NACIONALES
-Porcentaje de usuarios-**



FUENTE: CEMLA.

2.3.3 Los emisores de remesas nacionales y su vinculación con el sistema financiero

El nivel de utilización del sistema financiero del país por parte de los encuestados es relativamente reducido. En general, el acceso al sistema financiero es función de si una persona posee una cuenta bancaria o de ahorros, si hace uso de otros productos financieros, tales como préstamos, seguros, tarjetas de débito y crédito, si sus pagos se efectúan a través del sistema financiero o si en sus actividades cotidianas interactúa con instituciones financieras, bancarias, cooperativas o microfinancieras.

El World Banking Institute mide el acceso financiero considerando cuatro aspectos: facilidad de uso, apertura, formalidad y capacidad funcional.

- a) *Facilidad de uso*: capacidad para abrir cuentas bancarias que sean asequibles y con saldos pequeños.
- b) *Apertura*: capacidad de alcanzar a todos sin afectar a ningún sector social.
- c) *Formalidad*: capacidad de hacer que se respeten las regulaciones financieras sin comprometer la facilidad de uso y de apertura.
- d) *Capacidad funcional*: capacidad de servir las cuatro necesidades financieras básicas: pagos, ahorros, crédito y mitigación de riesgo.⁵³

POSIBILIDADES DE ACCESO FINANCIERO

	Pagos transaccionales	Ahorro	Crédito	Mitigación de riesgo
Utilizable	Las transacciones son competitivas.	La mayoría de los receptores ahorran en instituciones financieras.	Uso reducido de préstamos, sin ser diferente de otros países de América Latina y el Caribe.	Seguros sobre las remesas.
Apertura	Las transacciones son accesibles.	Los receptores de bajos ingresos ahorran al igual que los receptores de áreas rurales.	Los jóvenes pueden conseguir préstamos; los adultos mayores pueden conseguir préstamos.	Las mujeres y los adultos mayores pueden adquirir seguros.
Formalidad	Las transacciones son llevadas a cabo por una amplia gama de instituciones financieras y mediante corresponsalías.	Los bancos comerciales al igual que las instituciones de ahorro y crédito son los principales proveedores. En algunos casos los corresponsales bancarios están autorizados para realizar estos servicios.		
Funcionalidad	Todas las instituciones ofrecen los servicios.			

FUENTE: CEMLA.

⁵³ Stephen Peachey y Alan Roe (2006), Access to Finance: What does it mean and how do savings banks foster access, World Savings Banks Institute, enero (Perspectives, núm. 49).

El cuadro anterior muestra la relación existente entre el acceso y las posibilidades financieras. La falta de acceso financiero representa un reto para la política de desarrollo y hay amplia evidencia de que un mayor acceso acrecienta las posibilidades de que las personas generen y acumulen riqueza personal.⁵⁴

Un objetivo de la política económica es lograr que el público pueda acumular activos financieros, lo que facilita que pueda aumentar su riqueza. En general, las políticas para lograr un mayor acceso financiero incluyen cambios en la regulación, en las políticas de crédito, la expansión de las entidades no bancarias que pueden realizar ciertos tipos de transacciones y cambios en los modelos de negocio y en el grado de educación financiera.

TIPO DE ENTIDAD QUE UTILIZA

Banco o sociedad cooperativa	35.03
Caja de ahorros	1.64
Otro	3.62
No, no sabe o no responde	59.70
Suma	100.00

FUENTE: CEMLA.

TIPOS DE PRODUCTOS FINANCIEROS CON QUE CUENTA

	Porcentajes ^{1/}	Porcentajes
Cuenta de ahorro	27.30	19.81
Cuenta de cheques	29.77	21.60
Préstamo personal	13.98	10.14
Seguro de gastos médico	33.88	24.58
Seguro de vida	27.14	19.69
Tarjeta de apoyo gubernamental	5.76	4.18
Suma	No aplica	100.00

^{1/} Las respuestas no suman 100% por ser tabuladas por frecuencia de respuesta.

N=608.

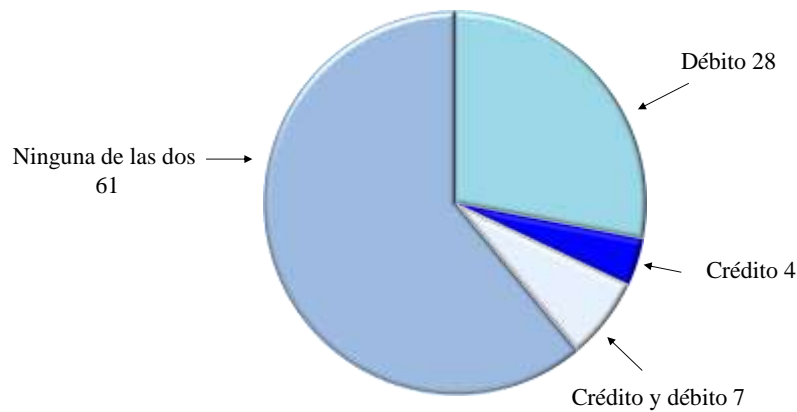
FUENTE: CEMLA.

⁵⁴ Beck, Thorsten y Augusto De la Torre (2006), "The Basic Analytics of Access to Financial Services", Policy Research Working Paper No. 4026.

En esta sección se analizan diversos aspectos de la información recabada por la encuesta y que se refieren a las finanzas personales y la inclusión financiera.

En la población encuestada el 40% contaba con algún tipo de producto financiero del sistema y en la mayoría de los casos dicho producto provenía de un banco (ver cuadro: *Tipos de productos financieros con que cuenta*) y en menor grado de cajas de ahorro u otras entidades financieras. Tales porcentajes son más bajos que lo que se observa en la población a nivel nacional, donde hay alrededor de 43 millones de cuentahabientes.⁵⁵ No obstante, cabe reconocer que la gran mayoría de la apertura de cuentas se lleva a cabo en bancos, lo que puede reflejar una mayor facilidad de un segmento importante de la población mexicana para hacerlo en dichas instituciones y utilizar sus productos (cuentas bancarias, de ahorro, cheques, etcétera).

PERSONAS QUE CUENTAN CON TARJETA
-Porcentajes-



FUENTE: CEMLA.

⁵⁵ “Poca bancarización existe en México” (en línea: <http://www.mbw.com.mx/2011/pocabancarizacion-existe-en-mexico/>, 30 de diciembre de 2011).

Tarjetas de débito, crédito y prepago

El 61% de los remitentes de las remesas nacionales que fueron encuestados indicó que no contaba con tarjeta de débito o crédito, el 28.5% tenía tarjeta de débito, el 6.9% de crédito y el restante 3.6% indicó que disponía de ambas (ver gráfica anterior). Por otra parte, el 26.6% de los encuestados señaló que poseía tarjetas que otorgan puntos; el 11.5% tenía tarjeta del sistema de transporte público, el 3% contaba con alguna tarjeta prepagada y el 4% con tarjeta que otorgan beneficios (ver cuadro: *Otro tipo de tarjetas*). En general, en las entrevistas cualitativas también se captó un bajo nivel de acceso financiero. El 25% del total de los entrevistados tenían tarjeta de nómina que representa una tarjeta de débito. En tales casos fue el empleador quien solicitó la tarjeta para el pago del salario. Cabe señalar que dos de los entrevistados mencionaron que “la empresa pidió documentos a todos los albañiles y se encargó de abrir las cuentas de nómina en el banco”.

Las entrevistas cualitativas captaron la percepción entre los entrevistados sin cuenta bancaria que no la consideran como necesaria ya que sus ingresos son en efectivo. Un entrevistado de 29 años que se dedica al negocio de alimentos comentó: “No tengo afiliación con ningún banco, todo el dinero que gano lo invierto en el negocio y no me interesa, los bancos no son lo mío, cobran mucho“. Esta visión se conoce en el ámbito financiero como la cultura del efectivo.

OTRO TIPO DE TARJETAS

	Porcentajes ^{1/}	Porcentajes
Tarjetas de puntos/lealtad/descuento	26.64	50.47
Tarjetas de sistema de tránsito	11.51	21.81
Tarjetas prepagadas para el teléfono	7.24	13.71
Tarjetas electrónicas de beneficios	4.44	8.41
Suma	No aplica	100.00

^{1/} Las respuestas no suman 100% por ser tabuladas por frecuencia de respuesta. N = 608

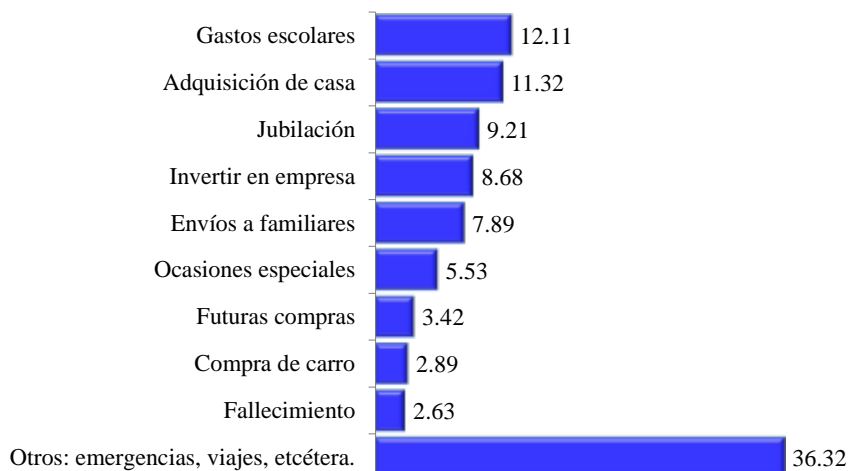
FUENTE: CEMLA.

Ahorro e inversión

La mitad de los emisores de remesas nacionales encuestados indicó que de alguna manera ahorra algo o invierte. De acuerdo con las respuestas a la encuesta, el ahorro promedio de este subgrupo de encuestados resultó de 14 mil 736 pesos anuales y se destina a propósitos tales como: invertir en una casa; educación; una empresa; guardar recursos para algunas compras futuras; adquisición de vehículos; ocasiones especiales; jubilación; gastos para enfrentar enfermedades; otras emergencias; y la previsión para el fallecimiento. Asimismo, las respuestas de las entrevistas cualitativas fueron congruentes con lo anterior, ya que el 42% de los entrevistados (ocho de ellos) indicaron que ahorran, pero solo la mitad de dicho grupo lo hacía en una institución bancaria, mientras que el resto prefería hacerlo en efectivo. En general, los entrevistados que no ahorran, indicaron que el dinero no les alcanzaba para ahorrar: “es que no alcanza para una cuenta de ahorros. Luego, cuando el dinero se necesita, uno tiene que esperar a que le puedan dar el dinero. Por eso no”.

Aquellos entrevistados que contaban con cuenta de ahorros mencionaron que fue sencillo el proceso de obtenerla “con 50 pesos abres tu cuenta de ahorro, llevas identificación y comprobante de domicilio. Es que son pocos los requisitos”. No obstante, hubo otros que manifestaron que prefieren ahorrar en efectivo porque no confían en las instituciones bancarias, como lo expresó un guardaespaldas de 40 años, quien prefiere tener el dinero a la mano y que nunca ha tenido problema guardándolo en su casa.

RAZONES PARA AHORRAR -Distribución porcentual-



FUENTE: CEMLA.

El cuadro *Tipos de pagos y métodos utilizados por los remitentes de remesas nacionales* muestra la distribución de la gama de obligaciones de pago que puede tener una persona y el método de pago que utiliza. De acuerdo con las respuestas a la encuesta, la gran mayoría de los pagos de servicios y compras se realizan en efectivo, incluyendo el pago de la tarjeta de crédito. En alguna medida, dichos pagos en efectivo son una actividad cotidiana de tipo social o cultural ya que representan las vueltas que efectúan las personas.

TIPOS DE PAGO Y MÉTODOS UTILIZADOS POR LOS REMITENTES DE REMESAS NACIONALES

Pagos de:	En efectivo en una sucursal				Mediante una cuenta de banco				No sabe o no respondió	Suma
	Del negocio proveedor del servicio	Bancaria	Oficina de telégrafos	Tienda de conveniencia/supermercado	Tarjeta de débito o crédito	Transferencia manual por internet	Transferencia o giro Bancario	Cheque		
Celular	7.87	1.66	3.31	85.51	1.45	0.00	0.21	0.00	0.00	100
Colegiatura	61.63	29.55	4.55	0.00	0.00	1.14	0.00	0.00	3.41	100
Crédito en tienda departamental	80.65	3.23	0.00	11.29	3.23	0.00	1.61	0.00	0.00	100
Gasolina	90.73	0.00	0.00	0.00	8.61	0.00	0.00	0.00	0.66	100
Renta de la vivienda	96.32	3.31	0.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100
Luz	65.56	10.15	3.97	19.65	0.44	0.22	0.00	0.00	0.00	100
Medicinas	98.29	0.34	0.00	0.34	0.68	0.00	0.00	0.00	0.34	100
Otros servicios	82.24	1.87	0.93	11.21	2.80	0.93	0.00	0.00	0.00	100
Tarjeta de crédito	14.00	68.00	0.00	4.00	2.00	2.00	10.00	0.00	0.00	100
Servicio de agua potable	76.96	7.60	0.98	14.22	0.00	0.25	0.00	0.00	0.00	100
Supermercados	93.81	0.00	0.00	0.38	5.82	0.00	0.00	0.00	0.00	100
Internet	70.59	5.88	2.94	17.65	2.94	0.00	0.00	0.00	0.00	100
Teléfono fijo	71.64	4.48	0.75	17.16	2.24	2.24	0.75	0.75	0.00	100
Otros	70.06	7.34	1.13	19.21	1.69	0.56	0.00	0.00	0.00	100

FUENTE: CEMLA.

Prácticas y métodos de pago

La gran mayoría de los encuestados indicó que efectúan sus pagos en efectivo. En general, los emisores de remesas nacionales constantemente pagan diversos servicios, tales como la renta de su vivienda, compras de medicinas y el supermercado, pero sólo el 7% de los encuestados utiliza para ello una cuenta bancaria (ver cuadro *Método de pago utilizado por los remitentes de remesas nacionales*). Mientras tanto, el 93% de los encuestados restantes indicó que paga en efectivo directamente en el establecimiento proveedor del servicio, tienda de conveniencia o supermercado, con excepción de algunos casos de la colegiatura y la tarjeta de crédito que son pagados en una sucursal bancaria. Lo anterior, no obstante, que el 40% de ellos señaló que contaba con una tarjeta de débito. Una entrevistada mencionó que: “Yo nada más voy y saco todo el dinero que me mandan y yo voy pagando en efectivo. La tarjeta no la utilizo más que para depósitos y transacciones.”

MÉTODO DE PAGO UTILIZADO POR LOS REMITENTES DE REMESAS NACIONALES

Método de pago	Porcentajes
Efectúa un o más pagos mediante una cuenta de banco	7.48
Hace todos sus pagos en efectivo	92.52
Suma	100.00

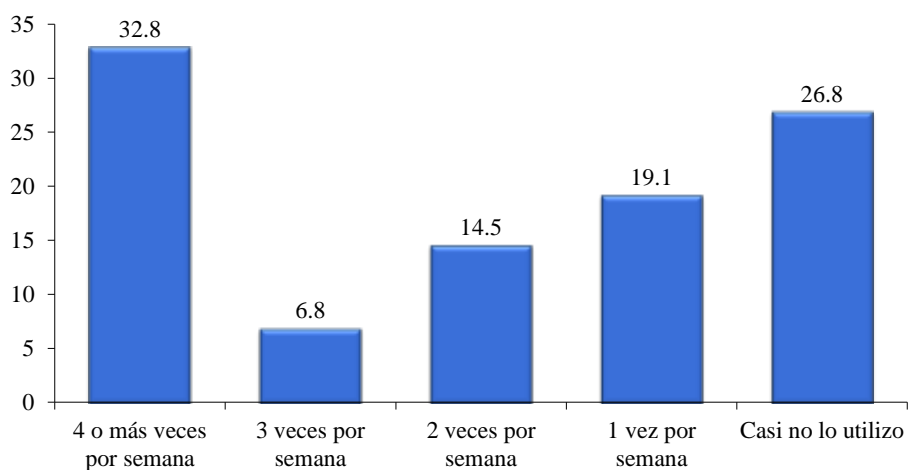
FUENTE: CEMLA.

2.3.4 Los emisores de remesas y el uso de la tecnología y la banca móvil

La encuesta también obtuvo información acerca del uso de internet y de la telefonía móvil. Los resultados muestran que el 61% de los emisores de remesas nacionales no utiliza el internet. Al considerar al subgrupo que si lo usa resultó lo siguiente: un tercio de ellos lo hace más de cuatro veces por semana y alrededor de un cuarto de ellos casi no lo usa. Además, entre los usuarios, el 78.7% de ellos no hacen compras o transferencias en línea y solo 3.9% hacen operaciones bancarias por este medio.

REMITENTES DE REMESAS NACIONALES QUE USAN INTERNET SEGÚN LA FRECUENCIA DE SU USO

-Distribución porcentual-



FUENTE: CEMLA.

Por otra parte, al considerar la encuesta cualitativa resultó que el 69% no utilizaba el internet y, de hecho, el 42% señaló que no lo sabían usar y que nunca habían tenido acceso al mismo. El grupo restante que si utilizaba internet expresó que, generalmente, lo hacía con fines recreativos.

**REMITENTES DE REMESAS NACIONALES QUE USAN INTERNET
PARA EFECTUAR COMPRAS O PARA TRANSACCIONES BANCARIAS**
- Distribución porcentual-



FUENTE: CEMLA.

De acuerdo con las respuestas a la encuesta, el 79% de los remitentes de remesas nacionales entrevistados y la mitad de los receptores de dichas remesas contaban con teléfono celular. Asimismo, el 90.5% de los emisores utiliza los servicios de prepago para recargar sus celulares, de los cuales el 88.8% lo ejecuta mediante la compra de tiempo aire y tarjetas prepagadas que adquiere en tiendas de conveniencia. Solo el 1.7% señaló que recarga su celular mediante la compra de tiempo aire en un banco. También destaca en las respuestas que un elevado porcentaje de los que tienen teléfono celular lo utilizan tanto para llamadas como para enviar mensajes de texto. Un porcentaje pequeño también lo usa para tomar fotos u oír música. De esa manera, lo anterior sugiere que la población encuestada tiene propensión a utilizar el teléfono móvil para diversas aplicaciones adicionales a las llamadas.

Por otra parte, al considerar la encuesta cualitativa sus resultados muestran que todos los entrevistados recargaban sus celulares en tiendas de autoservicio y ninguno de ellos contaba con un plan fijo mensual. Asimismo, el 40% expresó que estaban dispuestos a utilizar la telefonía móvil para transacciones bancarias, ya que les ahorraría tiempo. No obstante, indicaron que “falta únicamente más publicidad, dar a conocer más los servicios y las ventajas. Porque muchas veces estamos informados de que existe el servicio, pero no sabemos ni cómo funciona ni cómo operan, los costos y eso. Por lo mismo que uno no tiene mucha información por esta razón uno no se confía mucho.”

En contraste, los entrevistados que no mostraron interés por los servicios financieros móviles mencionaron que no le entienden, no es seguro o no lo necesitan: “Es mejor tener un comprobante. Porque luego, uno paga con la tarjeta, no deja comprobante, como es digital todo.” Además, se corre el riesgo de: “Que se vaya a equivocar uno a la cuenta que va a depositar y que deposite a otra persona.” De esa manera, la poca experiencia y conocimiento en el uso de internet y de otros productos electrónicos propicia la percepción de que es difícil o caro el uso del teléfono móvil para transacciones financieras.

Índice de uso de tecnología

Con el propósito de contar con una visión más precisa acerca del uso potencial de la tecnología por parte de los remitentes de remesas nacionales para efectuar transacciones financieras, se construyó un indicador de uso de tecnología que incorpora los siguientes aspectos: la frecuencia de uso del internet, tipos de funciones que utilizan en sus celulares y si cuentan con tarjeta de crédito, débito o ambas.

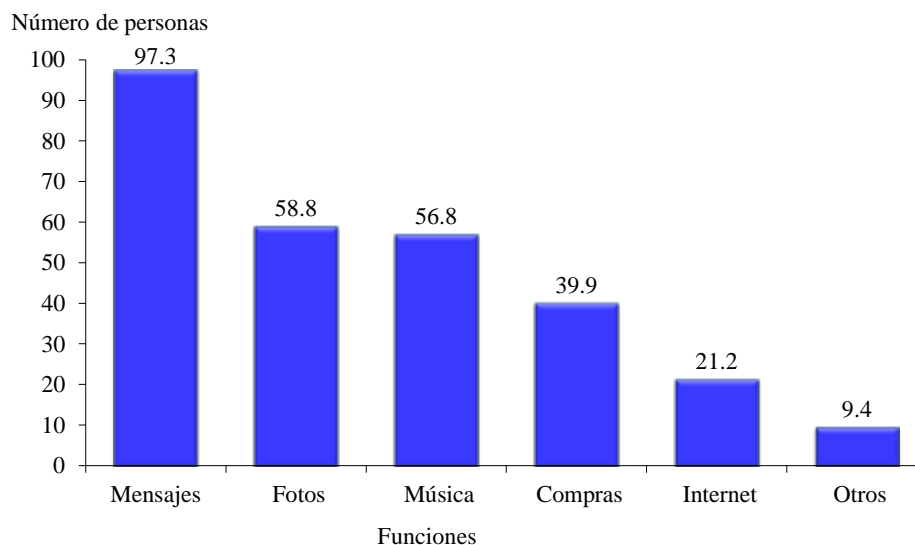
El indicador referido se midió de la siguiente manera:

- a) *Variable internet*. Se asignó a los encuestados un valor de uno si lo usan una vez a la semana o más y de cero si no lo conoce o casi no lo usa.
- b) *Variable celular*. Valor de uno si usa tres funciones o más y cero si aplica menos de tres funciones.
- c) *Variable bancaria*. Valor de uno si cuenta con tarjeta de débito, crédito o ambas y cero si no tiene tarjetas.

Lo anterior permitió clasificar a los remitentes de remesas nacionales en tres categorías:

- a) *Activos*, son aquellos con valor de uno en las tres variables.
- b) *Semiactivo*, con valor de uno en una o dos variables.
- c) *Pasivos/no uso*, los que tuvieron valor de cero en las tres variables.

Destaca en este ejercicio que el grupo de activos representa solo el 12% del total de los entrevistados y es notorio que ese grupo muestra características que lo distinguen de los otros.

**REMITENTES DE REMESAS NACIONALES QUE
UTILIZAN EL CELULAR PARA OTRAS FUNCIONES****-Porcentajes-**

FUENTE: CEMLA.

Al revisar las características sociodemográficas de los remitentes de remesas nacionales resulta que, en general, los emisores activos en el uso de la tecnología son un poco más jóvenes que los semiactivos y los pasivos; y en dicho grupo hay ligeramente una mayor proporción de mujeres; una menor participación de casados; tienen mayores niveles de escolaridad y de ingreso mensual; y el monto de la remesa enviada es más elevada, pero lo hacen en menos ocasiones en el año. Como quiera su monto anual enviado es el más alto de los tres grupos. Asimismo, los emisores activos tienen más años de residir fuera de su entidad de nacimiento, pero menos de enviar remesas.

2.4 Aspectos sociodemográficos del remitente de remesas y su acceso a las finanzas

Considerando la información captada por la encuesta, en esta sección se analizan las diferencias sociodemográficas existentes entre quienes hacen pagos, poseen instrumentos financieros y tienen la disposición de cambiar de método de envío de sus remesas nacionales.

2.4.1 Giros y pagos

Se analizó la relación existente entre la frecuencia de envío de remesas nacionales, sus montos promedio y varios aspectos sociodemográficos, tales como el género, estado civil, uso de internet y del celular. Los emisores se distribuyeron en tres grupos: el primero agrupa a aquellos que envían remesas nacionales 12 veces o menos durante el año (62.4%); el segundo aquellos que lo hacen entre 13 y 24 veces al año (21.91%); y el tercero aquellos que remiten más de 25 veces por año (15.65%).

PERFIL DEL REMITENTE DE REMESAS NACIONES SEGÚN SU USO DE TECNOLOGÍA

	Pasivo/ no uso	Semiactivo	Activo
Distribución de la muestra (porcentajes)	33.6	54.1	12.3
Perfil demográfico y económico			
Edad promedio	41	37	35
De género femenino (porcentajes)	56.4	63.5	66.7
Estado civil casado (porcentajes)	68.1	55.6	50.7
Educación: nivel dominante (porcentajes)	Primaria completa, 35.8	Secundaria completa, 36.1	Preparatoria completa, 36
Ocupación predominante (porcentajes)	Servicios, 21.7 Sector de la construcción, 20.7	Servicios, 30.2 Otra, 22.9	Otra, 24 Servicios, 20
Con ocupación de tiempo completo (porcentajes)	83.3	81.3	85.3
Ingreso mensual: nivel dominante entre 2 mil 501 y 5 mil pesos (porcentajes)	40.9	41.2	Entre 5 001 y 7 500 pesos, 23.6
Ingreso mensual promedio en pesos	3 954	5 107	9 405
Años promedio residiendo en la entidad actual	15.8	14.3	17.9
Con hijos viviendo con el remitente (porcentajes)	35.3	34.3	44.0
No tiene hijos (porcentajes)	14.7	29.2	32.0
Hijos en otros lugares (porcentajes)	50.0	36.5	24.0
Número de envíos por año	17.3	16.6	15.3
Número de años enviando remesas	4.97	4.63	4.38
Monto promedio enviado	1 151	1 185	1 634

FUENTE: CEMLA.

En promedio, las mujeres envían un monto anual mayor de remesas nacionales que los hombres, ya que mandan más por envío y con mayor frecuencia.

Por otra parte, no se observa una diferencia significativa entre el monto promedio enviado por año de los emisores solteros, viudos y divorciados frente a los remitentes casados (ver cuadro: *Estado civil y características de los envíos*), pero si hay alguna diferencia en sus hábitos de envío. Así, los emisores casados envían montos inferiores que los emisores solteros, viudos y divorciados, pero con una mayor frecuencia, lo cual equilibra el monto total enviado por año.

GÉNERO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS ENVÍOS

Género	Monto anual enviado	Promedio por envío	Frecuencia anual	Observaciones
Femenino	26 266 pesos	1 431 pesos	20 veces	N = 373
Masculino	14 686 pesos	1 076 pesos	14 veces	N = 232

Nota: Para la frecuencia se presenta la mediana de la variable.

FUENTE: CEMLA.

ESTADO CIVIL Y CARACTERÍSTICAS DE LOS ENVÍOS

	Soltero (a), viudo (a), divorciado (a)	Casado (a)
Frecuencia	14.2 veces	19.7 veces
Envío promedio	1 482 pesos	1 166 pesos

N = 607 para frecuencia y N = 606 para un envío promedio.

FUENTE: CEMLA.

Los resultados de la encuesta no muestran que haya una asociación entre el uso del internet y la frecuencia de envío de remesas nacionales (ver cuadro *Uso de internet y frecuencia de los envíos de remesas nacionales*). Así, entre los remitentes que envían dinero de manera regular a lo largo del año, el 12.29% hacía un uso activo del internet, es decir, cuatro o más veces por semana, pero dicho porcentaje es muy similar al que se presenta en el grupo que envía dinero de manera esporádica. En los dos grupos de emisores (los que mandan dinero de manera frecuente y el esporádico) la gran mayoría de los encuestados no utiliza frecuentemente el internet.

**USO DE INTERNET Y FRECUENCIA DE LOS ENVÍOS DE
REMESAS NACIONALES**
-Porcentajes-

Tipo de emisor	Usuario activo	Semiactivo	Pasivo - no activo
Remitente frecuente	12.29	17.60	70.11
Remitente esporádico	13.20	12.80	74.00

N = 608.

FUENTE: CEMLA.

Cuando se desagrega a los emisores de remesas nacionales en tres grupos según la frecuencia de sus envíos de remesas nacionales (aquellos que envían 12 veces o menos por año –cuadro *Frecuencia de los envíos de remesas nacionales y el uso de internet*–, los que lo hacen de 13 a 24 veces y los que remiten más de 24 veces al año), sí se observa una diferencia en la frecuencia del uso del internet. En general, los emisores que envían dinero más de 24 veces por año suelen usar menos el internet que los emisores de los otros dos grupos.

**FRECUENCIA DE LOS ENVÍOS DE REMESAS NACIONALES Y
EL USO DE INTERNET**

Tipo de emisor	Usuario activo	Semiactivo	Pasivo - no activo
Envía de una a 12 veces	13.98	16.09	69.92
Envía de 13 a 24 veces	13.53	19.55	66.92
Envía más de 24 veces	6.32	8.42	85.26

N = 608.

FUENTE:CEMLA.

Por otra parte, no se observa que haya una diferencia significativa entre los remitentes de remesas nacionales frecuentes y esporádicos y la intensidad del uso del celular y sus aplicaciones.

**FRECUENCIA DE LOS ENVÍOS DE REMESAS
NACIONALES Y EL USO DE CELULAR**

Tipo de emisor	Usuario activo	Pasivo - no activo
Emisor frecuente	81.84	18.16
Emisor esporádico	75.50	24.50

N = 607.

FUENTE: CEMLA.

2.4.2 Finanzas y uso de la tecnología

De acuerdo con las respuestas a la encuesta, hay diferencias en el perfil financiero de los remitentes de remesas nacionales según si son o no usuarios activos de la tecnología. Así, aquellos que hacen un uso más intenso de la tecnología muestran mayores montos de ahorro anual, recurren en mayor medida a métodos bancarios para efectuar pagos (el 30.7%) y más del 90% de dicho grupo tiene una cuenta bancaria (cuadro *Perfil de los emisores de remesas nacionales según su uso de tecnología*). Esto último es importante considerando que para el total de encuestados el porcentaje de aquellos que recurre a la banca para efectuar pagos es de sólo el 7 por ciento.

**PERFIL DE LOS EMISORES DE REMESAS NACIONALES
SEGÚN SU USO DE TECNOLOGÍA**

	Pasivo - no activo	Semiactivo	Activo
Distribución de los emisores	33.6	54.1	12.3
Perfil financiero			
Ahorro promedio anual en miles de pesos	10 678.0	13 590.0	22 753.0
Pago promedio por envío de remesa	68.0	67.2	68.3
Utiliza los bancos para pagos (porcentajes)	1.0	6.1	30.7
Tiene cuenta bancaria (porcentajes)	6.9	48.9	94.7

FUENTE: CEMLA.

2.4.3 Cambio de método de envío de remesas nacionales y variables financieras

Considerando que un tercio de los entrevistados señaló estar dispuesto a cambiar su método de envío de remesas nacionales, se analizaron las características de dicho grupo y se compararon con las del resto de remitentes. Los resultados muestran que quienes mostraron mayor interés en adoptar instrumentos de pago por medio de una cuenta en lugar de efectivo llevan a cabo más transacciones financieras y con mayor frecuencia a través de bancos, poseen más productos financieros y hacen un uso más intensivo de la tecnología.

INTERÉS EN OTROS MÉTODOS DE ENVÍO DE REMESAS NACIONALES -Porcentajes-

Indicador	Sin interés por cambiar de método	Interesado en cambiar de método
Posee tres o más productos financieros	17.2	29.3
Posee dos productos financieros	14.1	21.7
Posee un producto financiero	27.3	25.2
No posee productos financieros	41.4	23.8
Utiliza banco y tiene cuenta	5.3	12.1
Solo efectivo	94.7	87.9
Activo tecnológicamente	9.2	19.7
Semiactivo tecnológicamente	50.2	62.6
Uso pasivo-no usa tecnología	40.6	17.7
Envía más de 24 veces	26.0	31.0
Envía hasta 12 veces	72.2	67.2
Envía de 13 a 24 veces	1.8	1.8

FUENTE: CEMLA.

3. Bancos comerciales: posicionamiento en la industria de remesas nacionales

Para evaluar el nivel de eficiencia y de acceso del sistema financiero a los remitentes de remesas nacionales se utilizaron ciertos indicadores de posicionamiento de los intermediarios que participan en dicho mercado. En general, el posicionamiento contribuye a conocer el papel que desempeñan los distintos actores en esta industria y el que juegan en el desarrollo del mercado de remesas nacionales.

En general, el posicionamiento de los intermediarios se mide de acuerdo con varios indicadores:⁵⁶

- a) *Servicios ofrecidos para transferencias de dinero.* Esta variable identifica cuáles son los métodos de pago ofrecidos por cada empresa y su cobertura a nivel geográfico.
- b) *Tipo y nivel de intermediación financiera* asociado con la transferencia de remesas. Este indicador busca identificar si el servicio ofrece cruces de venta con otros productos.
- c) *Marco legal.* Esta variable explora las normas sobre cumplimiento legal que sigue la industria en el mercado de remesas nacionales.
- d) *Sistemas tecnológicos.* Este indicador busca identificar el tipo de tecnología utilizada para las transferencias en este mercado. Por ejemplo, si tienen su propio *software* o si sus servicios están montados en los de otra empresa, como Money Gram, Western Union, Dolex, etcétera; si están usando sistemas tecnológicos en el “front end”, es decir hacia el cliente, como el internet, el teléfono móvil, tarjetas o cuenta a cuenta.⁵⁷
- e) *Sistemas.* Este indicador persigue conocer cómo los proveedores de servicios de remesas nacionales integran los datos procesados de sus transacciones en este mercado para aprovecharlos para un mejor conocimiento del cliente (mercadeo, seguridad, cumplimiento legal, etcétera). La integración de esta

⁵⁶ Orozco, Manuel. *The money in between*, Lynne Reinner Publisher, 2012.

⁵⁷ En general, las tecnologías de pago ofrecen dos áreas de operatividad y funcionalidad, el “back end” y el “front end”. El “back end” se refiere a los mecanismos tecnológicos de procesamiento de datos desde el interior de la empresa (como plataformas de *software*, sistemas de *hardware*), mientras que el “front end” se refiere a las tecnologías que llegan al cliente mismo, tales como las tarjetas, las terminales de puntos de venta o el internet.

información facilita un mejor aprovechamiento del potencial que ofrecen los clientes.

f) *Inclusión financiera*. Este indicador asociado con el punto (b) busca identificar qué métodos de los usados para la provisión de servicios, intermediación y tecnología contribuyen a la inclusión financiera. El objetivo es conocer cómo operan los servicios en función de insertar al cliente al sistema financiero y favorecer su generación de riqueza. En términos generales, la inclusión financiera se refiere a si: i) los servicios financieros ofrecidos son económicos o de bajo costo; ii) llegan al cliente (geográficamente y demográficamente); iii) son comprensivos (es decir, si cubren una gama variada de pagos, tales como pagos de servicios de teléfono, electricidad, agua, remesas familiares, etcétera); iv) los requisitos y procedimientos para efectuar las transacciones de remesas nacionales son flexibles.

Todas estas variables o indicadores, aunque no son exhaustivos, pueden contribuir a ubicar a la industria y a sus participantes en un contínuum (en un rango entre lo limitado y lo muy extenso).

La revisión del funcionamiento del mercado de remesas nacionales y del aprovechamiento de la tecnología aunados a estos indicadores facilitan evaluar el nivel de desarrollo de la industria de remesas nacionales y derivar para ella algunas recomendaciones.

Para contar con información sobre los *indicadores de posicionamiento* se llevaron a cabo entrevistas con varios de los intermediarios de la industria de remesas nacionales, a los que se les aplicó un cuestionario. El posicionamiento de una empresa ya sea limitado o extenso en cada indicador permite determinar el grado de convergencia dentro de la industria. Entre más instituciones se acercan a un punto de mayor cumplimiento en el contínuum, la industria puede calificarse como un sector

desarrollado; el cual puede clasificarse en tres niveles: incipiente, en desarrollo y maduro. Si las instituciones convergen en niveles parecidos y en la misma dirección en el contínuum, significa que van desarrollándose de manera igual hacia la madurez. Si hay disparidad entre las instituciones implica que no se observa una convergencia y el desarrollo del sector podría verse limitado. Asimismo, todo este conocimiento permite identificar las pautas que pudieran instrumentar las estrategias de negocio, mismas que debieran contribuir a mejorar la eficiencia de este mercado y a fortalecer el acceso financiero a sus clientes.

Se entrevistó a funcionarios de nueve de los principales proveedores de servicios de remesas nacionales en México, tanto bancos como otros proveedores. Tales entrevistas se llevaron a cabo del 10 al 13 de enero de 2012 en la ciudad de México y permitieron efectuar una evaluación global de esta industria. Las entrevistas cubrieron las siguientes instituciones: BBVA Bancomer; Banco Nacional de México, Banamex; Banco Mercantil del Norte, Banorte; Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Bansefi; Telecomunicaciones de México; HSBC México; Banco Santander; Western Union Holdings, Inc; y Grupo Elektra.

Luego se identificó el posicionamiento de cada proveedor de servicios de remesas nacionales mediante la asignación de puntajes considerando su situación en cada indicador. Los puntajes se transforman posteriormente en una escala de 0 a 100 para efectos comparativos de cada componente, de manera que el análisis permita identificar el grado de convergencia o divergencia empresarial dentro de esta industria con relación a cada uno y al agregado conjunto de los componentes de posicionamiento.

3.1 Productos y servicios ofrecidos

La información recabada en las entrevistas con los actores de la industria de remesas nacionales sugiere que un segmento importante de la oferta en este mercado es relativamente nuevo. Asimismo, las respuestas muestran que es escasa la promoción que lleva a cabo la mayoría de la banca acerca de su oferta de productos de remesas nacionales. En el caso de las órdenes de pagos, éstas se han ofrecido desde hace muchos años, pero no son promovidas por los proveedores. Asimismo, las transferencias específicas para remesas tampoco son poco promocionadas, lo que en parte refleja que algunos proveedores son nuevos en este mercado.

3.2 Oferta cruzada

En relación con la oferta cruzada, destaca que son pocos los bancos que ofrecen otros productos financieros a sus clientes de remesas nacionales, pero si se observan esfuerzos en el caso de los otros proveedores de remesas nacionales. En estos últimos hay algunos proveedores que promueven su producto en medios impresos y electrónicos, y entrenan a su personal para que incentiven a sus clientes a adquirir otros, tales como microseguros.

En general, las instituciones entrevistadas indicaron que su personal de ventanilla está entrenado para atender las necesidades de su clientela de remesas nacionales, pero no necesariamente para ofrecerles otros productos. La mayoría de las instituciones financieras entrevistadas expresaron que con excepción del caso de pequeñas comunidades, en general, no sabían si sus clientes enviaban o recibían remesas nacionales, aunque si había interés por aumentar los servicios y productos que ofrecían a su clientela. En suma, no se captó la percepción de que los oferentes de servicios de remesas nacionales estén haciendo esfuerzos por convertir a la clientela de tales servicios en clientes bancarios.

3.3 Marco legal

En general, los funcionarios entrevistados de las instituciones financieras y no financieras confirmaron tener un amplio conocimiento sobre el marco legal aplicable a los envíos de remesas nacionales y sobre los controles que permiten detectar lavado de dinero, fraude u otra actividad irregular. El cumplimiento del marco legal es visto como un aspecto prioritario para las operaciones por encima de otras actividades de este negocio. En este contexto, cabe señalar que las empresas entrevistadas resaltaron que hay cierta confusión sobre el marco legal que regula las cuentas nivel 1.⁵⁸

3.4 Sistemas informáticos

Los proveedores de servicios de remesas han hecho esfuerzos importantes por modernizar sus sistemas de pago y por incluir en ellos a los servicios de remesas, con el propósito de reducir costos y aumentar su eficiencia. El nivel de adaptación de sus plataformas para incluir las transferencias de remesas asegura una mayor eficiencia y economía en el manejo de datos y en su aprovechamiento potencial. Asimismo, la sistematización de los datos sobre la clientela permite desarrollar perfiles sobre sus características lo que facilita la venta cruzada de servicios. No obstante, fue notorio en la mayoría de las instituciones entrevistadas que la plataforma de remesas nacionales es independiente del resto.

3.5 Tecnología

En los años recientes ha habido avances importantes en México en el desarrollo de operaciones financieras mediante el teléfono celular y en el área de corresponsalías bancarias. Así, la mayoría de los bancos en México operan con corresponsales bancarios.

⁵⁸ Las cuentas nivel 1 son cuentas anónimas, no se requiere la presencia del interesado para su apertura, los depósitos pueden realizarse en corresponsales o en sucursales bancarias, y tienen, un límite mensual de depósito (750 dólares) y mensual de saldo máximo (1 mil dólares).

Actualmente un buen número de los bancos en México ofrecen servicios de banca por internet y permiten a sus clientes por ese medio consultar saldos, hacer transferencias a otras cuentas, pagar tarjetas de crédito, propias y de terceros, así como pagar servicios. Además, algunos de ellos cuentan con banca móvil por medio de mensajes de texto e incluso pagar mediante sus teléfonos celulares a tiendas comerciales y realizar traspasos persona a persona.

No obstante todo lo anterior, con la excepción de lo referente al cumplimiento de la reglamentación sobre lavado de dinero, pocos proveedores de servicios de remesas nacionales sistematizan los datos de su clientela para analizarlos como adquirientes potenciales de otros productos.

PRINCIPALES RETOS EN EL MERCADO DE REMESAS NACIONALES

	¿En qué consiste el reto?	¿Cómo mitigan este obstáculo las nuevas disposiciones regulatorias?
Modelo de negocios	<p>Por el lado de la oferta y de la demanda.</p> <p>Oferta Enfoque en productos que no resultan atractivos para la población de menores recursos y en zonas de difícil acceso.</p> <p>Provisión de servicios de transferencia a través de canales tradicionales que son costosos de llevar a la población no atendida.</p> <p>Procesos complicados y lentos para la apertura de cuentas.</p> <p>Demanda Altos costos de trasladarse a los puntos de servicio de los proveedores formales.</p> <p>Pocos incentivos para transitar del uso del efectivo debido a la falta de disponibilidad de puntos para carga y retiros.</p>	<p>Corresponsales bancarios (disminuyen los costos de traslado a puntos donde se provee el servicio).</p> <p>Cuentas de expediente simplificado (adecua el producto a las necesidades transaccionales de la población no atendida).</p> <p>Servicios financieros móviles (habilitan un canal de bajo costo y amplían la penetración entre la población no cubierta para enviar órdenes de transferencia de recursos).</p>
Liquidez y volumen transaccional	<p>Oferta Se requiere de un adecuado manejo de efectivo para poder llevar a cabo todas las transacciones solicitadas.</p> <p>Demanda Buscan realizar muchas transferencias por montos bajos, sin embargo, en canales tradicionales el costo, tanto monetario como de oportunidad de este esquema transaccional resulta elevado.</p>	<p>Uso de redes de distribución especializadas en el manejo de efectivo como corresponsales de la institución financiera.</p> <p>Contratación de establecimientos comerciales con flujo de efectivo superavitario como puntos para retiro de efectivo.</p> <p>Cuentas de expediente simplificado (incentiva menos retiros y más ahorro y, por tanto, disminuyen los requerimientos de efectivo).</p>

FUENTE: CEMLA.

4. Barreras y retos de la industria

Brindar acceso a servicios de transferencia de recursos entre personas es de gran importancia para mejorar la calidad de vida de la población. El acceso a servicios de transferencia de recursos permite un uso más eficiente de los ingresos de los hogares ya que se fomenta el ahorro, disminuyen los costos y riesgos tanto de enviar dinero a familiares y amigos como de llevar a cabo transacciones comerciales y posibilita el acceso a productos financieros de mayor complejidad, como el crédito o los seguros, al generar un historial del flujo de ingreso de los usuarios. De este modo, la

transferencia de recursos entre personas puede fungir como un primer escalón para una mayor inclusión financiera, lo que cataliza el crecimiento económico del país.

La inclusión financiera es definida como el acceso y uso de una gama de productos y servicios financieros por parte de la población, bajo una regulación apropiada que cuida los intereses de los usuarios del sistema y fomenta sus capacidades financieras.

El número de transferencias que se efectúan por medio de instituciones financieras formales y empresas de envío de dinero se encuentra muy por debajo del nivel de demanda por este servicio, incluso si las estimaciones sobre la demanda por este servicio dentro del territorio nacional son conservadoras. Lo anterior, indica que existe un importante número de transacciones que están siendo realizadas por medio de proveedores informales, con los mayores costos y riesgos que ello implica. Asimismo, la brecha entre la demanda por servicios de remesas nacionales y la oferta de los proveedores formales es evidencia de que un significativo porcentaje de la población aún no forma parte del sistema financiero formal. De este modo, es posible afirmar que existen oportunidades relevantes para que las instituciones financieras que ofrecen el servicio de transferencia de recursos dentro del territorio nacional incrementen su participación en el mercado.

Aunada a la existencia de una importante demanda insatisfecha, las instituciones financieras que proveen servicios de transferencias ahora se pueden beneficiar de las recientes modificaciones regulatorias que fomentan el desarrollo de modelos de negocio que incorporen a la población no atendida al sistema financiero. En este contexto, la regulación fomenta el desarrollo de productos que se ajustan a las necesidades de la población, como las cuentas de expediente simplificado o los servicios financieros móviles y habilita canales alternativos que permiten ofrecer dichos productos en forma más rentable que bajo los esquemas de oferta tradicionales. Al implementar estos nuevos modelos de negocio, es necesario que las instituciones

tomen en cuenta los retos que existen para que los servicios, y canales por los cuales éstos se ofrecen, sean atractivos para la población y resulten exitosos en fomentar un mayor nivel de inclusión financiera.

En relación con el nuevo régimen de apertura de cuentas simplificadas, algunos intermediarios señalaron que si bien reconocen que éstas pueden generar beneficios importantes, existe inquietud sobre posibles riesgos en su uso para fines irregulares. El hecho de que las instituciones expresen preocupación en este respecto apunta a la necesidad de una mejor difusión sobre los controles que existen en estas cuentas para prevenir su uso de manera contraria a la regulación. Por otro lado, los proveedores de servicios de remesas nacionales indican también que la expansión de su oferta hacia el mercado no atendido implica retos en relación con la liquidez que deben contar en los sitios de pago. Esta respuesta señala la necesidad de informar a los proveedores de la posibilidad de utilizar redes de corresponsales y redes de distribución para incrementar la eficiencia en el manejo de efectivo y reducir sus costos de expansión.

Actualmente, la población sin acceso a un producto que permita la transferencia electrónica de recursos satisface sus necesidades por este servicio por medio de proveedores informales y compañías de envío de dinero. Estos mecanismos obligan a los usuarios a retirar, en una sola exhibición, todos los recursos enviados y por ello fomenta el uso exclusivo del efectivo en sus operaciones cotidianas. Como resultado de lo anterior, los oferentes de servicios financieros en el mercado de remesas nacionales indican que un reto importante que enfrentan es la *cultura del efectivo*. En la opinión de dichos oferentes, debido a esta *cultura* el desarrollo e implementación de nuevos productos y canales que buscan sustituir el uso de efectivo tienen, de acuerdo con las respuestas de los oferentes, altos costos o fuertes limitaciones para lograr su objetivo en el corto plazo. En vista de estas respuestas, resulta necesario difundir mayor información sobre las necesidades de la población no atendida por el sistema financiero formal y su demanda por servicios de transferencias electrónicas.

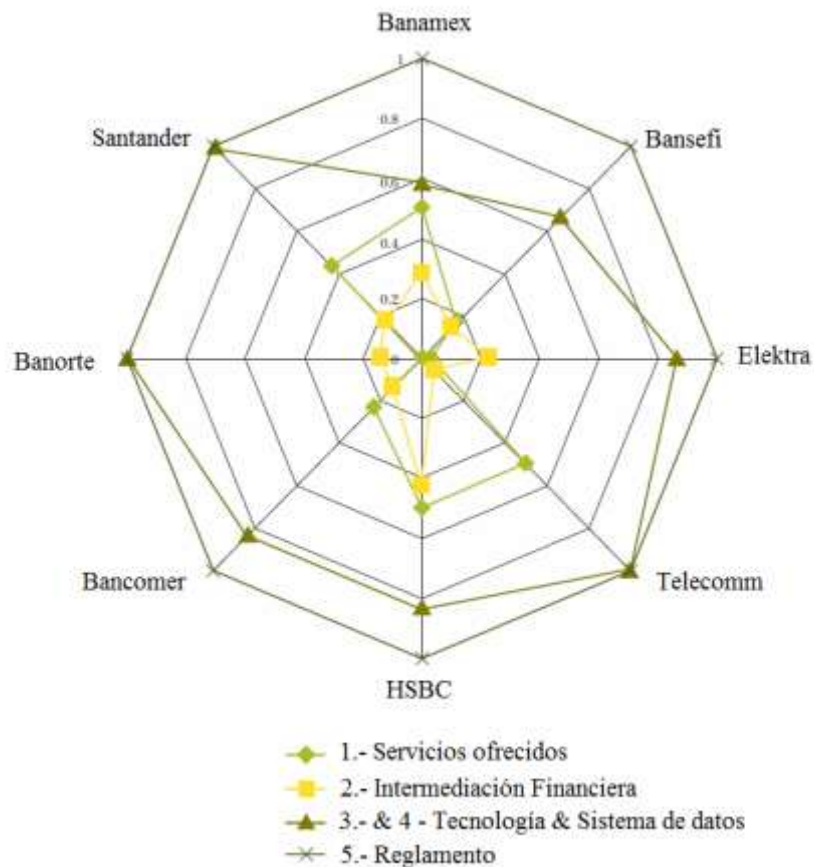
Las cifras en cuanto a las características transaccionales de esta población, así como la experiencia internacional, indican que el uso exclusivo del efectivo entre la población de menores recursos no se debe a una *cultura del efectivo* sino más bien a la falta de canales alternativos, de fácil acceso, adecuados a sus necesidades, y que resulten atractivos para la población.

En general, la industria de remesas nacionales no se ha interesado en identificar de manera clara las características de su clientela y al parecer no se le ha asignado un interés especial con propósitos de comercialización y de fidelización. Todo ello produce poca intermediación y poca sistematización y análisis de datos, que deriva en percepciones erróneas sobre las posibilidades de expansión en el mercado.

Con base en la información recabada en las entrevistas con los intermediarios de remesas nacionales se elaboró la gráfica *Posicionamiento de la industria* que muestra el grado de convergencia (en una escala de 1 a 0) de la industria de remesas nacionales. Aparte del apego al cumplimiento legal, los otros indicadores muestran poca concordancia hacia el alcance de los criterios de posicionamiento de los proveedores en dicha industria.⁵⁹

⁵⁹ Para una explicación de estos resultados ver el apéndice y su cuestionario en el documento original.

POSICIONAMIENTO DE LA INDUSTRIA



FUENTE: CEMLA.

5. Algunas recomendaciones que pueden contribuir al desarrollo del mercado formal de remesas nacionales

Como se mencionó en el apartado anterior, facilitar el acceso a servicios de transferencia electrónica de recursos puede contribuir de manera significativa al desarrollo de la economía. A fin de que este potencial sea alcanzado se postulan a continuación algunas recomendaciones dirigidas a fomentar la canalización de las remesas nacionales hacia el sistema financiero formal. Estas recomendaciones se enfocan en los siguientes ejes centrales:

- Recabar, analizar y difundir información sobre la demanda por remesas nacionales, en particular, aquella que no hace uso del sistema financiero formal.

A partir de las encuestas realizadas a los proveedores de servicios de envíos de remesas en territorio nacional, es posible afirmar que los oferentes carecen de información relevante sobre el perfil y necesidades de los remitentes y receptores de estas transferencias en el país. Lo anterior inhibe la capacidad de los oferentes formales para desarrollar modelos de negocio y productos que satisfagan las necesidades de un importante segmento de mercado que actualmente debe utilizar en cambio canales informales y economías basadas en el efectivo. De este modo, la falta de productos que resulten atractivos es confundida por los oferentes como una cultura del efectivo, que obstaculiza la profundización de este mercado.

Más aún, al contar con mayor información sobre la población no atendida, las instituciones financieras pueden expandir su oferta más allá del servicio de envío de remesas e incluir otros productos financieros que se ajusten a las necesidades de la población y les resulten rentables, logrando una mayor participación en el mercado y simultáneamente promoviendo la inclusión financiera en el país.

- Promover el desarrollo de productos que hagan uso de las innovaciones tecnológicas y regulatorias para atraer, en forma rentable para los oferentes, al segmento de la población que no es atendida por el sistema financiero formal. Por medio de diversas modificaciones regulatorias complementarias implantadas en México en los años recientes, aunadas al progreso tecnológico en el sector de las telecomunicaciones, la oferta de servicios financieros, en general, y de envíos de transferencias electrónicas, en particular, puede llevarse

a cabo en forma segura por medio de canales alternativos que representan menores costos para los oferentes.

El desarrollo de la figura de corresponsales permite a las instituciones expandir su infraestructura para la oferta de servicios de envío y recepción de transferencias en forma rápida, rentable y segura. Más aún, los corresponsales, en conjunto con la introducción de las cuentas de expediente simplificado, permiten el desarrollo de modelos de negocio atractivos, tanto para los oferentes como para los usuarios y, así, para llevar a cabo transacciones frecuentes de bajo volumen, como requiere la población que a la fecha no es atendida por el mercado formal.

Las modificaciones al marco regulatorio permiten entonces expandir la oferta formal hacia productos que se ajustan a las necesidades del mercado. Sin embargo, dada la preocupación que parece persistir entre los oferentes en el uso de las nuevas figuras y productos que habilitó la regulación, se recomienda además realizar campañas y mecanismos de difusión de los controles que garantizan la seguridad de los nuevos canales. Los resultados de las encuestas hacen evidente que estas campañas de educación no sólo son necesarias para los usuarios sino también para los proveedores, a fin de que estos comprendan los beneficios que los nuevos canales generan y no sobreestimen los costos y riesgos que implican la implementación de nuevos modelos de negocio basados en estos canales. En este contexto, resulta especialmente relevante destacar entre las instituciones financieras que en la medida en que los envíos de remesas se lleven a cabo por medio de cuentas, ya sean tradicionales o de expediente simplificado, se cuenta con un registro de las transacciones y flujos que éstas reciban y, por ello, con un mayor control para la prevención de riesgos y detección de actividades irregulares.

Adicionalmente, difundir información sobre los canales alternativos y la forma en que éstos reducen los costos de proveer el servicio de transferencia de recursos en territorio nacional mitigará las barreras de entrada existentes en el mercado, promoviendo una mayor competencia en beneficio de los usuarios y los oferentes potenciales.

- Identificar mecanismos por los cuales los programas de asistencia y demás servicios que ofrece el gobierno puedan incorporar el uso de estos productos, a fin de fomentar su adopción entre la población.

Hay varias funciones del gobierno que contribuyen a que la población incremente su nivel de inclusión financiera, tales como la realización de pagos (de servicios y bienes públicos, de impuestos, etcétera) o recibir transferencias (programas de asistencia social y transferencias gubernamentales). En la medida en que el gobierno facilite y fomente que estos pagos y recepción de recursos se lleven a cabo por medios electrónicos y mediante el sistema financiero formal, la adopción de los nuevos productos que ofrezca el sector privado para el envío de remesas nacionales será más fácil.

- Difundir entre la población las opciones y ventajas que ofrecen los proveedores formales para el envío de recursos en el territorio nacional.

En muchas ocasiones, la transmisión del efectivo a un nuevo medio electrónico se ve obstaculizada por la falta de información entre la población sobre las alternativas que tiene a su alcance y las ventajas que éstas ofrecen frente al status quo. En este sentido, se recomienda llevar a cabo, en conjunto con los proveedores de servicios de remesas, campañas de educación y promoción del uso de las transferencias electrónicas, para que la población cuente con la información relevante para evaluar el beneficio neto que este canal ofrece sobre el efectivo.

Por último, un resultado importante de este estudio es que en México las transferencias nacionales que podrían considerarse informales son efectuadas predominantemente por grupos de personas con muchas obligaciones de pago y necesidad de transferir recursos, pero con poco o sin acceso a los canales formales disponibles para llevar a cabo estas transacciones en forma electrónica. En contraste, este segmento de la población está muy familiarizado con las distintas características y posibilidades del teléfono móvil. Por ello, los servicios financieros móviles resultan particularmente adecuados para atraer a la población no atendida hacia canales alternativos que ofrecen los proveedores formales. Las diversas recomendaciones que se presentaron en párrafos anteriores pueden contribuir a reducir la informalidad y a acrecentar las transacciones que se llevan a cabo en el sistema financiero formal.

Fuente de información:

<http://www.cemla.org/comunicados/2012-10-mercadoderemesas.html>

<http://www.cemla.org/comunicados/2012-10-mercadoderemesas-ppt.pdf>

<http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Tabla%20Lista%20%20Estudios/El%20Mercado%20de%20Remesas%20en%20México.pdf>

Trabajadores migrantes de todo el mundo envían remesas por más de 530 mil millones de dólares en 2012 (BM)

El 20 de noviembre de 2012, el Banco Mundial informó que los *Trabajadores migrantes de todo el mundo envían remesas por más de 530 mil millones de dólares en 2012*. A continuación se presenta la información.

Los migrantes internacionales capean los efectos de la actual crisis económica global y están en camino de enviar 406 mil millones de dólares en ahorros a sus familias en los países en desarrollo en 2012; esto representa un aumento de 6.5% respecto del año pasado, informa la última Reseña del Banco Mundial sobre Migración y Desarrollo publicada.

Las proyecciones señalan que el envío de dinero hacia los países en desarrollo crecerá 7.9% en 2013, 10.1% en 2014 y 10.7% en 2015, para llegar a 534 mil millones de dólares en 2015.

Se estima que las remesas totales, incluidas las destinadas a los países de ingreso alto, sumen 534 mil millones de dólares en 2012 y lleguen a 685 mil millones de dólares en 2015.

Sin embargo, no todas las regiones en desarrollo están consiguiendo buenos resultados en 2012 en este tercer año de crisis y los trabajadores migrantes en los países europeos de ingreso alto están comenzando a tener problemas. Las naciones de Europa occidental son destinos importantes de los trabajadores provenientes de África al Sur del Sahara y Europa y Asia Central, pero los flujos de transferencias hacia estas dos regiones se desaceleraron este año: los envíos hacia África al sur del Sahara se mantienen casi inalterados en 31 mil millones de dólares, mientras que en el caso de Europa y Asia Central se contraerán en 0.9% para llegar a 41 mil millones de dólares.

Por el contrario, los flujos de remesas siguen aumentando sostenidamente hacia las regiones de Asia Meridional, Oriente Medio y Norte de África (MENA) y Asia oriental y el Pacífico, cuyos trabajadores emigran en masa hacia los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) con su vigorosa actividad económica generada por los altos precios del petróleo.

En el caso de Asia Meridional, se espera que las transferencias lleguen a un total de 109 mil millones de dólares, un aumento de 12.5% respecto de 2011, que la región de Asia oriental y el Pacífico atraiga 114 mil millones de dólares, un incremento de 7.2% sobre el año 2011, y que la región de MENA reciba 47 mil millones de dólares, un alza de 8.4% en relación con el año pasado.

Las remesas hacia América Latina y el Caribe se benefician del respaldo de una economía en recuperación en toda la región y una modesta mejora en el mercado laboral de los Estados Unidos de Norteamérica, pero se moderan debido a la debilidad económica europea. Con todo esto, es probable que la región registre un crecimiento moderado de 2.9% en 2012, con un total aproximado de 64 mil millones de dólares.

Hacia el futuro, el Banco Mundial prevé un crecimiento sostenido en los envíos de dinero hacia todas las regiones del mundo, aunque el persistente desempleo en Europa y las actitudes más restrictivas que enfrentan los trabajadores migrantes en algunos lugares plantean riesgos graves.

Otro obstáculo al crecimiento de las transferencias es el elevado costo del envío de dinero, que alcanzó un promedio de 7.5% en el tercer trimestre de 2012 en los 20 corredores de remesas más importantes, aunque con diferencias considerables entre un país y otro. Por ejemplo, en naciones originarias de grandes volúmenes de remesas, como es el CCG, los Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido, el importe promedio era de alrededor del 5%, mientras que en Alemania llegaba al 15%. En África al sur del Sahara, el valor promedio fue de 12.4%, el más alto entre las regiones en desarrollo.

La Reseña sobre Migración y Desarrollo urge a la acción para cumplir con la promesa de las remesas por telefonía móvil, que tienen un gran potencial habida cuenta del vertiginoso aumento de teléfonos móviles en el mundo en desarrollo.

Las remesas móviles transfronterizas pueden ampliar el acceso y reducir los costos, pero aun no despegan debido a varios problemas de índole regulatoria y operacional. Este tipo de transferencias cae en el vacío legal entre los reglamentos financieros y de telecomunicaciones, ya que muchos bancos centrales han prohibido que entidades no bancarias presten servicios de entrada y salida de dinero en efectivo. Por consiguiente,

las autoridades bancarias y de telecomunicaciones deben reunirse y diseñar en conjunto reglas sobre este tema que faciliten la banca sin sucursales.

El Banco Mundial, como actor clave en el escenario de la migración y las remesas, está trabajando en una nueva iniciativa llamada Alianza Mundial de Conocimientos sobre Migración y Desarrollo (KNOMAD, por sus siglas en inglés), que apunta a facilitar el debate y discusión multidisciplinarios sobre temas de migración, diseñar alternativas en materia de políticas y ayudar a los países remitentes y receptores de dinero a poner en marcha políticas experimentales.

El Banco trabaja en la creación de instrumentos de financiamiento para impulsar el tema de la migración y las remesas para fines de desarrollo interno de los países. Por ejemplo, los bonos de la diáspora pueden ser un poderoso instrumento a la hora de movilizar los ahorros de la diáspora y financiar con ellos proyectos específicos del sector público y privado, además de ayudar a mejorar el perfil de la deuda de los países de destino. La institución creó asimismo un Grupo de Trabajo sobre Bonos de la Diáspora para proporcionar asistencia técnica a países interesados en implementar estos instrumentos con el objetivo de solventar proyectos de desarrollo.

Fuente de información:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPANISH/0,,contentMDK:23316083~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074568,00.html>

El microseguro, una solución para los migrantes y las compañías de seguros (OIT)

El 29 de octubre de 2012, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) informó que los migrantes internacionales envían a sus hogares más de 400 mil millones de dólares al año, sin embargo, con frecuencia, ellos y sus familias carecen de una protección social básica, por lo que, en este contexto, el microseguro puede intervenir. A continuación se presentan los detalles.

Los migrantes con frecuencia actúan como un seguro informal cuando su familia enfrenta alguna adversidad en el país de origen, pero ellos mismos tienden a ser vulnerables y a tener un acceso limitado a la protección social en el país de destino.

El seguro puede ayudar a enfrentar algunos de los riesgos a los que están expuestos, pero los seguros con frecuencia son costosos, complejos y de difícil acceso para muchos migrantes de bajos ingresos.

“Estas familias precisan de productos simples que pueden ser suministrados sin grandes costos y adaptados a las exigencias, dos características del microseguro”, aseveró el Jefe del Fondo para la Innovación de Microseguros de la OIT. “Los beneficios podrían ser considerables, tanto para los aseguradores como para los migrantes”.

Una gran diversidad de planes de seguro pueden ser de interés para los migrantes, como el seguro por accidente o repatriación, protección del envío de remesas y protección para las familias de los migrantes en los países de origen.

El microseguro es un tipo de seguro dirigido a proteger a los pobres contra los riesgos (accidentes, enfermedades, muerte de un familiar, desastres naturales, etcétera) a cambio de primas adaptadas a sus necesidades, ingresos y nivel de riesgo.

Algunas limitaciones

Un buen producto que satisface las necesidades de los migrantes no es de por sí mismo una garantía de éxito. Llegar a los migrantes y mostrarles los beneficios potenciales del seguro es una fase crucial y un desafío para los aseguradores.

Es posible que las compañías de seguro necesiten encontrar socios estratégicos que los ayuden a acercarse a los trabajadores migrantes. Las asociaciones de la diáspora y

las agencias de transferencia de dinero pueden ejercer esa función ya que los migrantes tienden a confiar en ellas.

Las restricciones legales y reglamentarias constituyen otra dificultad importante. Con frecuencia, los aseguradores no tienen licencia en los dos países, el de origen y el de destino, y en ocasiones puede ser difícil establecer cuál jurisdicción es pertinente.

La condición ilegal de muchos migrantes también puede plantear problemas serios si ellos compran un seguro en el país de destino.

“Si bien los desafíos son considerables, las ventajas potenciales tanto para las compañías de seguro como para las familias transnacionales, o la formalización de la gestión informal del riesgo creado por la migración, pueden ser enormes”, sostiene el Jefe del Fondo para la Innovación de Microseguros de la OIT.

SI BIEN AÚN SON POCO COMUNES, EXISTEN DIVERSOS EJEMPLOS DE SEGUROS PARA LOS MIGRANTES

Indonesia exige a las agencias de contratación –a las cuales recurre el 95% de los migrantes– que les suministren una cobertura de seguro que incluya el deceso, la discapacidad, los gastos médicos, los salarios no retribuidos, la deportación y el abuso físico.

SeguraCaixa, una filial de la *cooperativa española* La Caixa, ofrece algunos de los pocos productos dirigidos a los migrantes a una escala razonable. En 2008, 80 mil migrantes –la mayor parte proveniente de África y América Latina– fueron asegurados con uno de los dos planes que ofrecían seguro de muerte.

La empresa cooperativa de seguros de *El Salvador*, Seguros Futuro lanzó hace poco un producto de seguro para migrantes que en caso de muerte, cubre los costos de repatriación del cuerpo y un año de remesas.

Fuente de información:

http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/comment-analysis/WCMS_192018/lang-es/index.htm?shared_from=media-mail