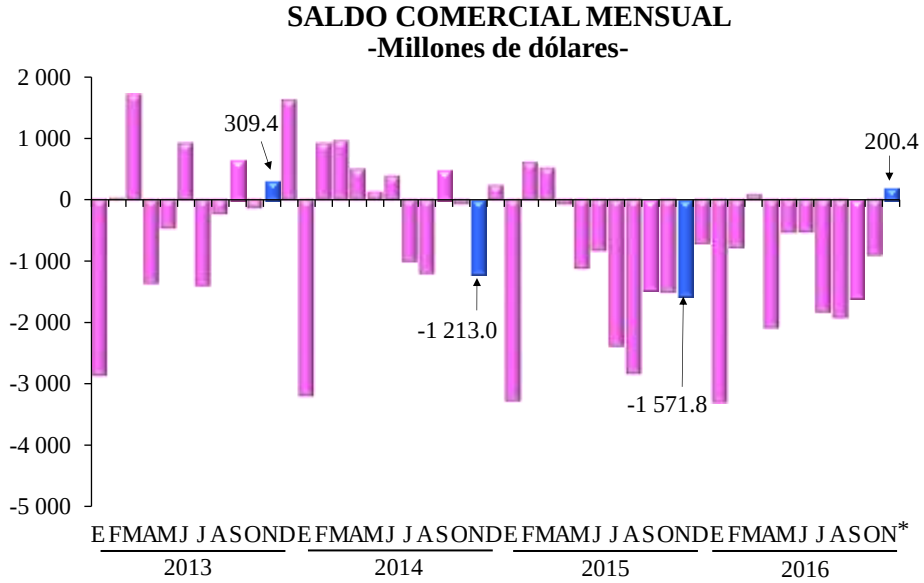
II. COMERCIO EXTERIOR

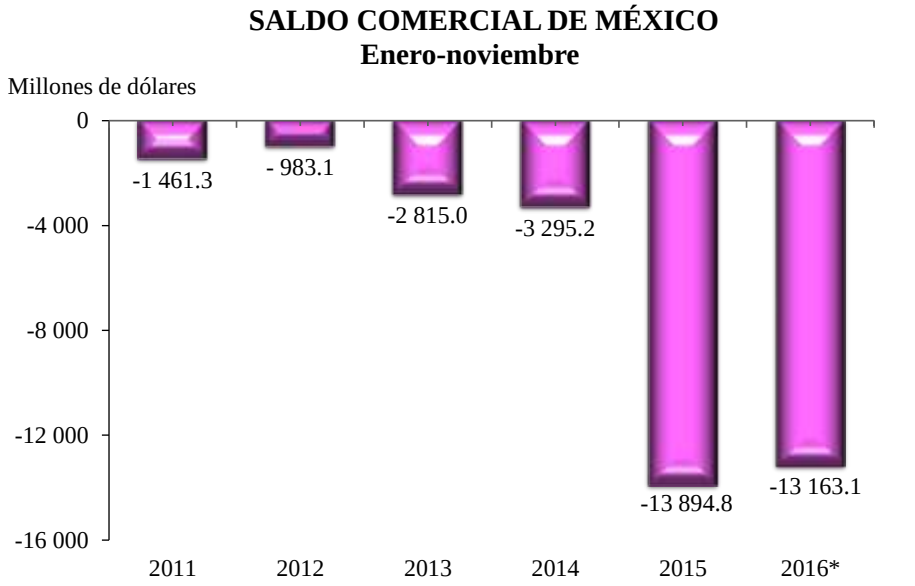
Comercio Exterior (Banxico, INEGI, SAT, SE)

El 23 de diciembre de 2016, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) informó que, de acuerdo con información oportuna de comercio exterior elaborada por el grupo de trabajo integrado por el Banco de México (Banxico), el INEGI, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la Secretaría de Economía (SE), en noviembre de 2016 se registró un superávit comercial de 200.4 millones de dólares. Dicho saldo se compara con el déficit de 900 millones de dólares reportado en octubre. El cambio en el saldo comercial entre octubre y noviembre fue resultado neto de un aumento en el superávit de la balanza de productos no petroleros, que pasó de 106 millones de dólares en octubre a un mil 401 millones de dólares en noviembre, y de un incremento en el déficit de la balanza de productos petroleros, el cual pasó de un mil 6 millones de dólares a un mil 200 millones de dólares, en el mismo lapso.



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

En los once primeros meses de 2016, la balanza comercial del país fue deficitaria en 13 mil 163.1 millones de dólares, monto que significó un decremento de 5.3% en el déficit respecto al mismo período del año anterior (13 mil 894.8 millones de dólares).



* Cifras oportunas para noviembre.
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	2014	2015	2016			
			Sep	Oct	Nov*	Ene-Nov*
Exportaciones Totales	**396 912**	**380 623**	**32 620**	**32 594**	**34 465**	**340 697**
Petroleras	42 369	23 173	1 893	1 908	1 668	16 924
No petroleras	354 542	357 450	30 727	30 686	32 797	323 774
Importaciones Totales	**399 977**	**395 232**	**34 228**	**33 493**	**34 265**	**353 860**
Petroleras	41 490	33 288	3 074	2 914	2 868	28 120
No petroleras	358 488	361 945	31 154	30 580	31 397	325 741
Balanza Comercial Total	**-3 066**	**-14 609**	**-1 608**	**-900**	**200**	**-13 163**
Petrolera	880	-10 115	-1 181	-1 006	-1 200	-11 196
No petrolera	-3 945	-4 495	-427	106	1 401	-1 967

* Cifras oportunas.
FUENTE: INEGI.

En noviembre de 2016, el valor de las exportaciones petroleras fue de un mil 668.2 millones de dólares. Este monto se integró por un mil 459 millones de dólares de ventas de petróleo crudo[1] y por 209 millones de dólares de exportaciones de otros productos petroleros. En ese mes, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación se ubicó en 38.20 dólares por barril, cifra menor en 2.53 dólares respecto a la del mes previo, pero mayor en 2.77 dólares en comparación con la de noviembre de 2015. En cuanto al volumen de crudo exportado, éste se situó en el mes de referencia en 1.273 millones de barriles diarios, nivel inferior al de 1.312 millones de barriles diarios de octubre, pero superior al de 1.179 millones de barriles diarios de noviembre de 2015.

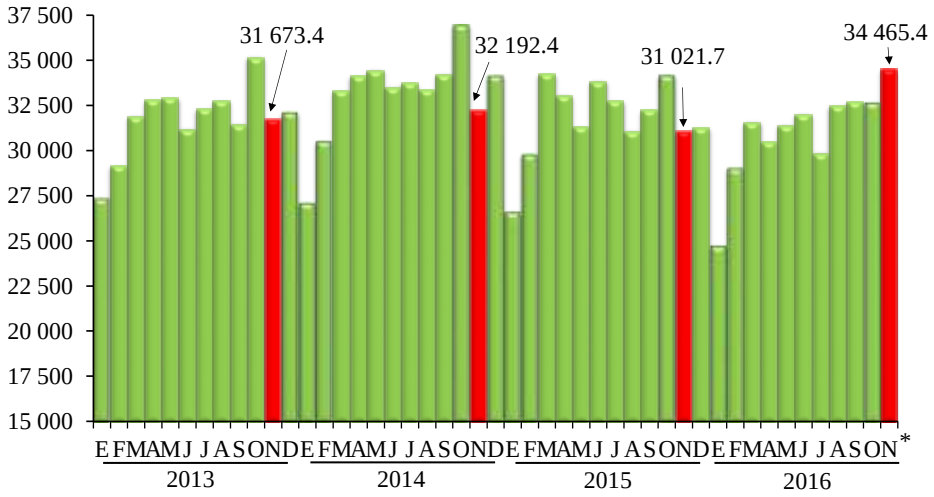
Exportaciones Totales de Mercancías

En el penúltimo mes de 2016, el valor de las exportaciones de mercancías sumó 34 mil 465.4 millones de dólares, monto 11.1% por arriba del registrado el mismo mes de 2015. Dicha tasa se originó de avances de 11.3% en las exportaciones no petroleras y de 6.8% en las petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las dirigidas a

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

Estados Unidos de Norteamérica mostraron un crecimiento anual de 9.1%, en tanto que las canalizadas al resto del mundo presentaron una variación de 23.3 por ciento.

EXPORTACIONES MENSUALES
-Millones de dólares-



* Cifras oportunas.
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% Ene-Nov 2016*	Variación porcentual anual				
		2015	2016			
			Sep	Oct	Nov*	Ene-Nov*
Total	**100.00**	**0.8**	**1.1**	**-4.9**	**11.3**	**-1.1**
Estados Unidos de Norteamérica	**82.69**	**2.5**	**1.5**	**-5.9**	**9.1**	**-0.9**
Automotriz	27.35	6.3	4.1	-4.5	8.0	-1.2
Otras	55.34	0.7	0.2	-6.6	9.6	-0.8
Resto del Mundo	**17.31**	**-6.3**	**-1.0**	**0.2**	**23.3**	**-2.2**
Automotriz	4.61	-3.7	-2.5	-7.7	45.9	-4.8
Otras	12.70	-7.3	-0.5	3.0	15.0	-1.2

* Cifras oportunas.
FUENTE: INEGI.

Exportaciones por Tipo de Mercancía

Las exportaciones de productos manufacturados en noviembre de 2016 alcanzaron 30 mil 854.5 millones de dólares, lo que representó un aumento de 10.3% a tasa anual.

Los incrementos anuales más importantes se observaron en las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco (22.8%), de productos de la minerometalurgia (22.2%), de maquinaria y equipo especial para industrias diversas (17.9%), de equipo profesional y científico (15.5%), de productos automotrices (13.1%) y de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos (4.3%). A su vez, el crecimiento anual en las exportaciones de productos automotrices se derivó de alzas de 8% en las ventas canalizadas a Estados Unidos de Norteamérica y de 45.9% en las dirigidas a otros mercados.

El valor de las exportaciones agropecuarias y pesqueras en el décimo primero de 2016 sumó un mil 469.0 millones de dólares, monto que implicó una variación de 31% a tasa anual. Los avances anuales más importantes se reportaron en las exportaciones de aguacates (130.7%), de frutas y frutos comestibles (69%), de jitomate (31.3%), de pimiento (20.8%) y de legumbres y hortalizas frescas (14.5%). En contraste, las caídas anuales más relevantes se presentaron en las exportaciones de ganado vacuno (25.1%) y de cebollas y ajos (13.4%). En cuanto a las exportaciones extractivas, éstas se ubicaron en 473.7 millones de dólares en el mes de referencia con una tasa anual de 28.6 por ciento.

Durante enero-noviembre de 2016, el valor acumulado de las exportaciones de mercancías cerró en 340 mil 697.3 millones de dólares. Esta cifra se integró de exportaciones no petroleras por 323 mil 773.6 millones de dólares y de petroleras por 16 mil 924 millones de dólares. En ese período, las exportaciones totales mostraron una disminución anual de 2.5%. A su interior se registraron reducciones de 1.1% en las exportaciones no petroleras y de 22.9% en las petroleras.

* Cifras oportunas para noviembre de 2016.
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

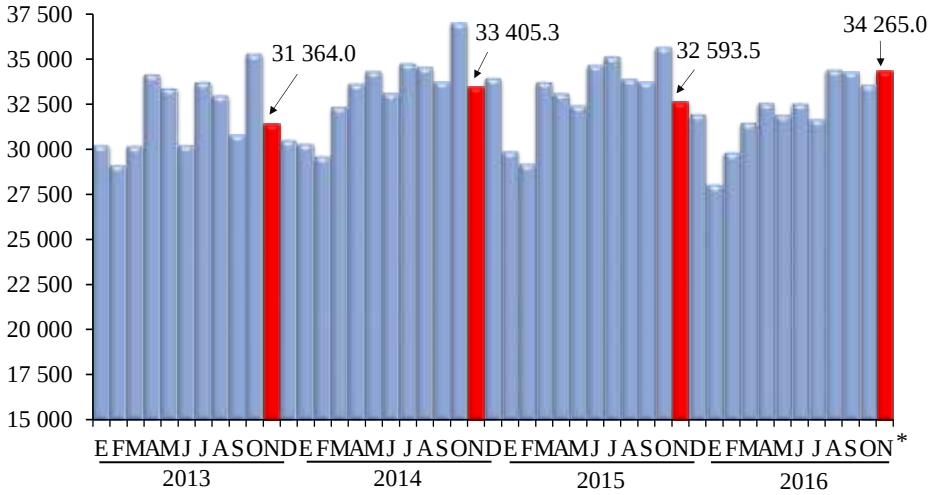
Estructura de las Exportaciones

La estructura del valor de las exportaciones de mercancías durante los primeros once meses de 2016 fue la siguiente: bienes manufacturados 89.9%, productos petroleros 5%, bienes agropecuarios 3.9% y productos extractivos no petroleros 1.2 por ciento.

Importaciones Totales de Mercancías

El valor de las importaciones de mercancías en el penúltimo mes de 2016 se ubicó en 34 mil 265.0 millones de dólares, lo que representó un aumento anual de 5.1 por ciento.

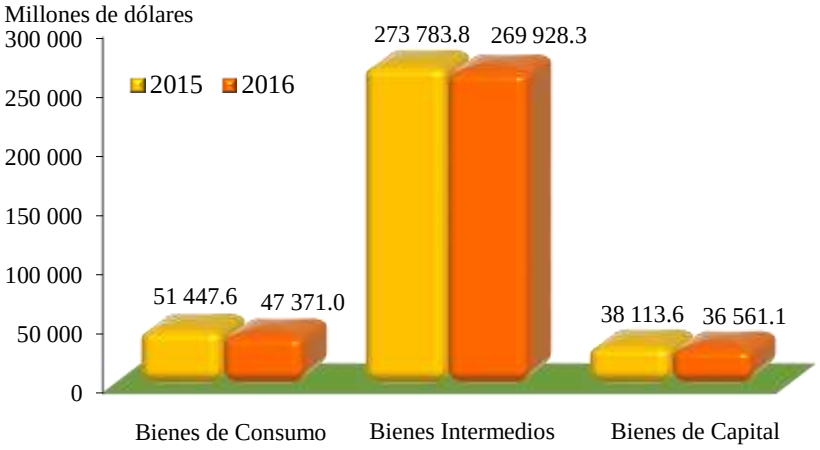
IMPORTACIONES MENSUALES
-Millones de dólares-



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

Durante enero-noviembre de 2016, el valor de las importaciones totales alcanzó a 353 mil 860.4 millones de dólares, monto menor en 2.6% al observado en igual período de 2015. A su interior, las importaciones no petroleras disminuyeron 2.1% a tasa anual, en tanto que las petroleras lo hicieron en 8.2 por ciento.

IMPORTACIONES TOTALES*
Enero-noviembre
2015-2016
TOTAL 353 860.4



* Cifras oportunas para noviembre de 2016.
FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

Importaciones por Tipo de Bien

Las importaciones de bienes de consumo sumaron 4 mil 678.5 millones de dólares, cifra que se tradujo en una caída anual de 5.1%. Dicha tasa fue resultado neto de un retroceso de 7.9% en las importaciones de bienes de consumo no petroleros y de un incremento de 6.9% en las de bienes de consumo petroleros (gasolina y gas butano y propano). Por su parte, en noviembre de 2016 se importaron bienes de uso intermedio por 26 mil 89.0 millones de dólares, nivel superior en 7.8% al registrado en noviembre de 2015; esta tasa se originó de crecimientos de 6.1% en las importaciones de bienes de uso intermedio no petroleros y de 35.5% en las de productos de uso intermedio petroleros.

En lo que corresponde a las importaciones de bienes de capital, en el mes de referencia, éstas ascendieron a 3 mil 497.4 millones de dólares, lo cual implicó un avance anual de 1 por ciento.

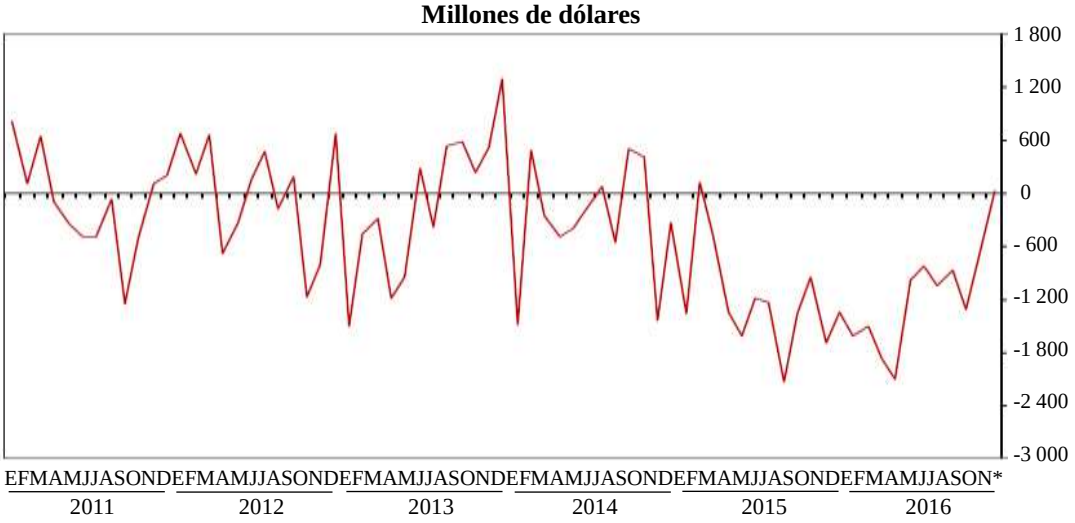
Estructura de las Importaciones

La estructura del valor de las importaciones durante los primeros once meses de 2016 fue la siguiente: bienes de uso intermedio 76.3%, bienes de consumo 13.4% y bienes de capital 10.3 por ciento.

Cifras ajustadas por estacionalidad

Con cifras desestacionalizadas, en noviembre de 2016, la balanza comercial presentó un superávit de 28 millones de dólares, mientras que en octubre el saldo de esta balanza fue deficitario 698 millones de dólares. El cambio en el saldo comercial ajustado por estacionalidad entre octubre y noviembre fue resultado neto de un aumento en el superávit de la balanza de productos no petroleros, que pasó de 473 millones de dólares en octubre a un mil 275 millones de dólares en noviembre, y de un incremento en el déficit de la balanza de productos petroleros, el cual pasó de un mil 171 millones de dólares a un mil 248 millones de dólares.

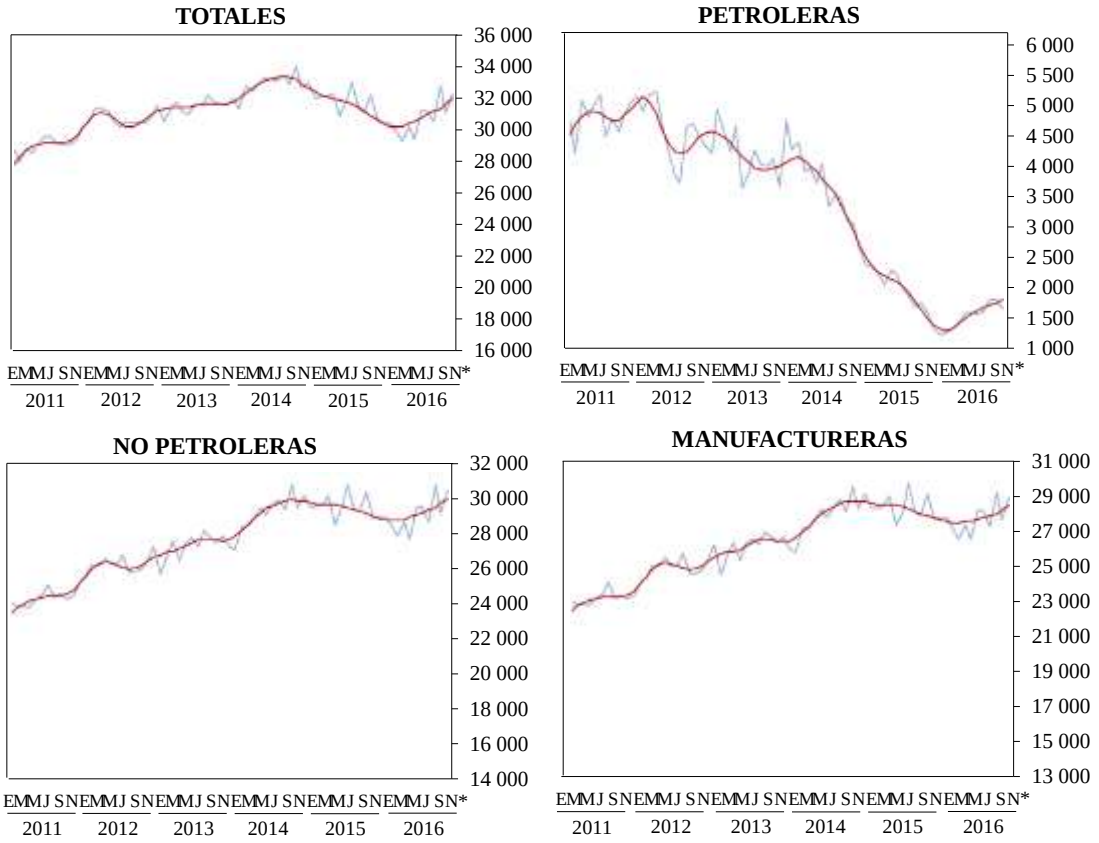
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS
-Serie desestacionalizada-
Millones de dólares

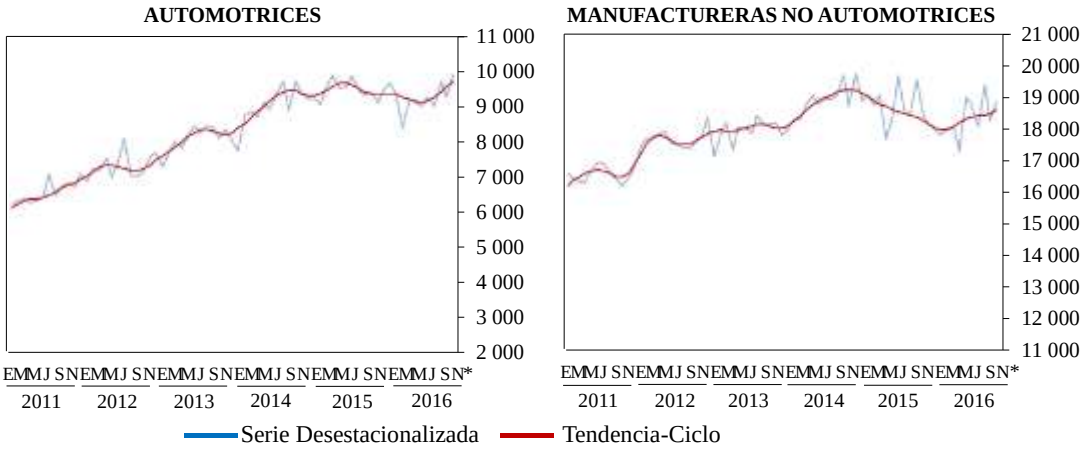


*Cifras oportunas.
FUENTE: INEGI.

En el mes que se reporta, las exportaciones totales desestacionalizadas mostraron una variación mensual de 3.71%, la cual se originó de la combinación de un crecimiento de 4.44% en las exportaciones no petroleras y de un descenso de 8.51% en las petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las manufactureras registraron un avance mensual de 4.64%. A su vez, dicha tasa fue resultado de alzas de 6.76% en las exportaciones automotrices y de 3.56% en las manufacturas no automotrices.

EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS: MILLONES DE DÓLARES
-Series desestacionalizadas y de tendencia-ciclo-

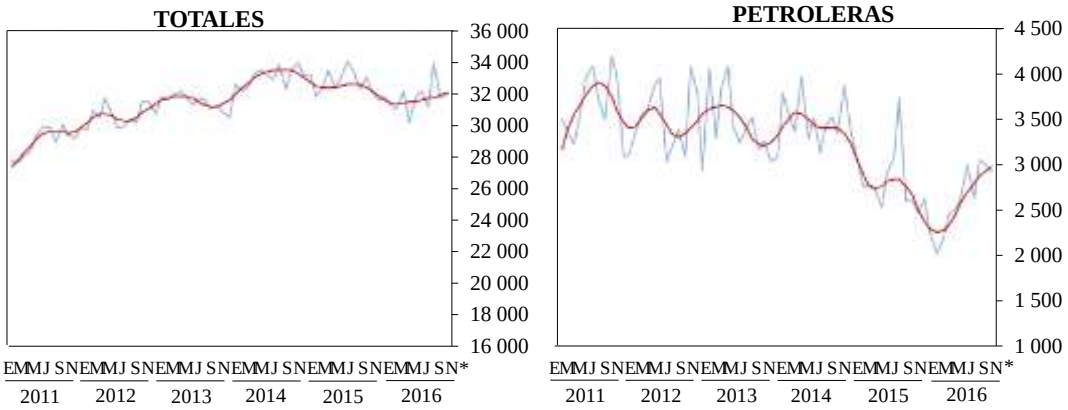


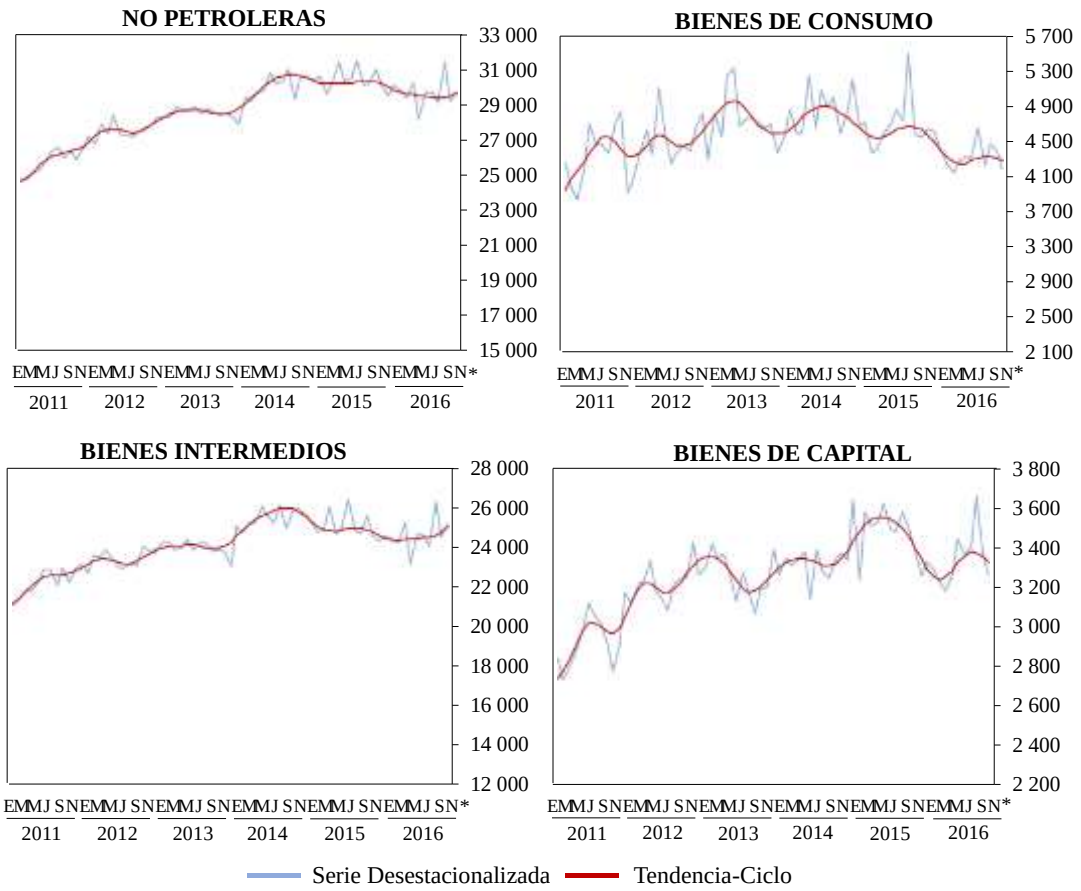


* Cifras oportunas.
FUENTE: INEGI.

En noviembre de 2016, las importaciones totales de mercancías registraron un aumento mensual desestacionalizado de 1.35%. Esta cifra se originó de la combinación de un incremento de 1.74% en las importaciones no petroleras y de una reducción de 2.52% en las petroleras. Por tipo de bien, se observó un crecimiento mensual de 3.05% en las de bienes de uso intermedio (de 2.93% en el caso de las de bienes de uso intermedio no petroleros), mientras que se reportaron caídas de 4.94% en las importaciones de bienes de consumo (de 1.85% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros) y de 2.69% en las importaciones de bienes de capital.

IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS: MILLONES DE DÓLARES
-Series desestacionalizadas y de tendencia-ciclo-





* Cifras oportunas.
FUENTE: INEGI.

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
Enero-Noviembre
2014-2016
-Millones de dólares-

Concepto	2014 (a)	2015 (b)	2016 (c)	Variación % (c/b)	Estructura % 2016
SALDO COMERCIAL (Incluye maquila)	**-3 295.2**	**-13 894.8**	**-13 163.1**	**-5.3**	
EXPORTACIONES TOTALES	**362 821.3**	**349 450.3**	**340 697.3**	**-2.5**	**100.0**
Petroleras	39 955.2	21 959.5	16 923.7	-22.9	5.0
No petroleras	322 866.0	327 490.7	323 773.6	-1.1	95.0
Agropecuarias	11 070.7	11 716.7	13 339.2	13.9	3.9
Extractivas	4 679.5	4 121.4	3 977.2	-3.5	1.2
Manufactureras	307 115.8	311 652.6	306 457.1	-1.7	89.9
IMPORTACIONES TOTALES	**366 116.5**	**363 345.0**	**353 860.4**	**-2.6**	**100.0**
Bienes de consumo	53 372.5	51 447.6	47 371.0	-7.9	13.4
Bienes intermedios	276 792.6	273 783.8	269 928.3	-1.4	76.3
Bienes de capital	35 951.5	38 113.6	36 561.1	-4.1	10.3

Nota: Debido al redondeo, la suma de los parciales puede no coincidir con el total.
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/saladeprensa/boletines/2016/balcom_o/balcom_o2016_12.pdf

Consiguen productores mexicanos ventas por más de 893 millones de dólares en ferias alimentarias (SAGARPA)

El 14 de enero de 2017, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) dio a conocer que entre enero y noviembre del año pasado participaron mil 355 productores y agroempresarios mexicanos en ferias y exposiciones nacionales e internacionales, en las que se reportaron ventas por más de 893 millones de dólares.

Durante los primeros once meses de 2016, la Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios (ASERCA) apoyó a productores nacionales para participar en 37 ferias, de las cuales seis fueron realizadas en Estados Unidos de Norteamérica, tres en Canadá, en Asia cinco, en Europa nueve y una en Latinoamérica, así como 13 realizadas en nuestro país.

En los encuentros realizados en Estados Unidos de Norteamérica se reportaron ventas por 157.6 millones de dólares; en Canadá, 29 millones de dólares; en Asia, 244.9 millones de dólares; en Europa, 434.3 millones de dólares y en Latinoamérica se reportaron ingresos por 2.3 millones de dólares, mientras que en México las ventas fueron por 25 millones de dólares.

En la expo PMA, realizada en Estados Unidos de Norteamérica, asistieron agroempresarios de aguacate, limón, espárrago, piña y melón, quienes reportaron ventas por 101.3 millones de dólares, y se establecieron 93 nuevos enlaces comerciales.

Asimismo, en la feria SIAL de París, Francia, participaron productores mexicanos de café, miel, tortilla de maíz, chiles y berries con ventas estimadas en 60.5 millones de dólares y se consolidaron 31 enlaces comerciales.

Un caso más de éxito se registró en la Foodex Japan 2016, en la que se reportaron ventas estimadas en 64 millones de dólares, con la participación de 68 agroempresas mexicanas, evento internacional más importante de alimentos y bebidas de la región Asia-Pacífico y el tercero más grande del mundo.

Con base en un informe de ASERCA, los productos mexicanos con mayor éxito en los eventos realizados en este lapso fueron el aguacate, café, mango, miel, mezcal, salsa, tequila, jarabe de agave, limón persa y chocolate.

En los eventos realizados, el 56% de los participantes fueron del ámbito de producción de alimentos procesados, 32% del hortofrutícola, 8% café, 6% pecuario y 4% bebidas alcohólicas, entre otros.

Fuente de información:
http://www.gob.mx/sagarpa/prensa/consiguen-productores-mexicanos-ventas-por-mas-de-893-millones-de-dolares-en-ferias-alimentarias

Llegan exportaciones de jitomate a mil 742 mdd de enero a octubre del 2016 (SAGARPA)

El 14 de enero de 2017, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que el jitomate (tomate fresco) es el producto agrícola de mayor exportación del país, con ingresos entre enero y octubre de 2016 por mil 742 millones de dólares, lo que representó un crecimiento a tasa anual de 15 por ciento.

De acuerdo con estadísticas de la SAGARPA, en un año, la venta de esta hortaliza aumentó en más de 200 millones de dólares, lo que lo ubicó en segundo lugar dentro de los 20 principales productos agroalimentarios de exportación, antecedido sólo por la cerveza.

Las ventas al extranjero de este alimento realizadas en el lapso de referencia, representan el 7.6% de las exportaciones agroalimentarias totales y el 14.68% de las agropecuarias.

En el reporte preliminar al mes de noviembre pasado, se informó que las exportaciones de la hortaliza se incrementaron en 68%, en comparación con el mismo mes del año previo.

A nivel nacional, con base en datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), fueron producidas, entre enero y noviembre de 2016, alrededor de dos millones 550 mil toneladas de jitomate, lo que se traduce en un incremento de 7.1% en relación con el período homólogo anterior.

Los cinco estados con mayor producción en el país son Sinaloa, San Luis Potosí, Baja California, Michoacán y Jalisco, lo cuales representan un volumen de 1.3 millones de toneladas, que equivale al 50.8% del total nacional.

Sinaloa es el estado número uno en la producción de esta hortaliza con un volumen de 551 mil toneladas (una participación del 21.6%) y le siguen San Luis Potosí, 258.9 mil toneladas (10.1%); Baja California, 225.5 mil toneladas (8.8%); Michoacán, 141.6 mil toneladas (5.55%), y Jalisco 121.3 mil toneladas (4.76%).

Otras entidades productoras son Aguascalientes, Baja California Sur, Campeche, Coahuila, Colima, Chiapas, Chihuahua, Ciudad de México, Durango, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Nayarit, Nuevo León, Oaxaca, Puebla, Querétaro, Quintana Roo, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz y Yucatán.

El promedio de producción entre 2014 y 2016 (enero–noviembre) fue de 2.3 millones de toneladas, con una Tasa Media de Crecimiento Anual de 5.9% y una diferencia en el volumen obtenido de 405 mil toneladas de 2014 a 2016.

En el último trienio, los estados con mayor crecimiento en la producción de jitomate fueron Tlaxcala, al aumentar 278%; Guanajuato, 38.8%; Querétaro, 29.2%; Chiapas, 23.3%; Hidalgo, 23%; Baja California, 19.7%, y San Luis Potosí, 10.8%, entre otros.

Durante 2015, de acuerdo con estadísticas del SIAP, publicadas en el Atlas Agroalimentario 2016, la producción total en México alcanzó los tres millones 98 mil toneladas, 7.8% más que lo registrado en 2014.

El valor de la producción fue de 20 mil 640 millones de dólares, con una superficie cultivada de 50 mil hectáreas (principalmente invernadero), así como un consumo per cápita en México de 13.8 kilogramos.

Este producto aporta el 22% del volumen nacional de hortalizas que se producen en México y el promedio de producción de 2006 a 2015 fue de 2.4 millones de toneladas.

Los meses de mayor producción son febrero, marzo y noviembre, en los cuales se obtiene cerca del 33.7% del volumen anual.

Fuente de información:
http://www.gob.mx/sagarpa/prensa/llegan-exportaciones-de-jitomate-a-mil-742-mdd-de-enero-a-octubre-del-2016

Balanza de Pagos en el Tercer Trimestre de 2016[2] (Banxico)

El 25 de noviembre de 2016, el Banco de México (Banxico) público la "Balanza de Pagos en el Tercer Trimestre de 2016". A continuación se presenta la información.

En el tercer trimestre de 2016, la reserva internacional bruta de Banxico mostró un aumento de un mil 669 millones de dólares[3]. Así, al cierre de septiembre el saldo de esta reserva se ubicó en 180 mil 499 millones de dólares. El incremento de la reserva internacional bruta fue resultado de la combinación de un déficit en la cuenta corriente por 7 mil 571 millones de dólares; un superávit en la cuenta financiera por 4 mil 295 millones de dólares; un flujo positivo en el renglón de errores y omisiones por 4 mil 952 millones de dólares; y un cambio negativo por valoración de dicha reserva por 7 millones de dólares[4].

[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 inversión directa, de los pasivos del sector privado no bancario, de egresos por intereses y de utilidades remitidas y reinvertidas. Asimismo, el saldo del renglón de errores y omisiones del tercer trimestre de 2016, 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 Banxico reporta el saldo de la reserva internacional neta, el cual al cierre de septiembre de 2016 alcanzó 175 mil 831 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 de Banxico.

[4] La suma de los componentes que integran la estadística de la balanza de pagos que se presenta en este comunicado puede no coincidir con los totales debido al redondeo de las cifras.

Durante el período que se reporta, la economía mexicana enfrentó una coyuntura más compleja, entre otros factores, como consecuencia del proceso electoral en los Estados Unidos de Norteamérica. Los eventos asociados a dicho proceso condujeron a un incremento en la volatilidad de los mercados financieros de todas las regiones, impactando de manera especialmente importante a los mercados financieros nacionales. No obstante la volatilidad experimentada por los mercados financieros, en el tercer trimestre del año la actividad económica mundial registró una modesta recuperación, apoyada por un mayor crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica y otras economías avanzadas, y una continua expansión de algunas de las principales economías emergentes. Así, en el período julio-septiembre de 2016 se observó un mejor desempeño en las exportaciones manufactureras de México, después de que éstas mostraron una tendencia negativa durante 2015 y principios de 2016. Por su parte, las exportaciones petroleras también exhibieron un aumento en el trimestre, aunque se mantienen en niveles notablemente bajos. En este contexto, en el tercer trimestre de 2016 el déficit de la balanza comercial se redujo respecto al reportado en el mismo trimestre de 2015. De esta manera, el déficit de la cuenta corriente pareciera haberse estabilizado en niveles cercanos a 3.0% del PIB.

En el tercer trimestre del año, se observó una recuperación del saldo del ahorro financiero de no residentes en títulos gubernamentales, después de haber mostrado caídas en los tres trimestres previos. Dicha recuperación se presentó principalmente en valores gubernamentales de corto plazo. No obstante, la captación de recursos en la cuenta financiera en el período que se reporta fue menor a la del trimestre previo.

En el período de referencia, la cuenta corriente de la balanza de pagos registró un déficit de 7 mil 571 millones de dólares. Dicho saldo se originó de déficit en la balanza de bienes y servicios por 8 mil 305 millones de dólares y en la de renta por 6 mil 87 millones de dólares, y de un superávit en la balanza de transferencias por 6 mil 821 millones de dólares.

El déficit que mostró la balanza de bienes y servicios fue reflejo de saldos negativos de 5 mil 340 millones de dólares en la balanza de bienes y de 2 mil 964 millones de dólares en la balanza de servicios. A su vez, el saldo de la balanza de bienes se derivó de un déficit de 5 mil 348 millones de dólares en la balanza de mercancías y de un superávit de 8 millones de dólares en la de bienes adquiridos en puertos por medios de transporte.

El déficit de 5 mil 348 millones de dólares que presentó la balanza de mercancías en el tercer trimestre de 2016 fue menor al de 6 mil 671 millones de dólares que se reportó en el mismo período de 2015. Este cambio fue resultado de disminuciones en el déficit de la balanza de productos petroleros, el cual pasó de 3 mil 834 millones de dólares en el tercer trimestre de 2015 a 3 mil 615 millones de dólares en igual período de 2016, y en el déficit de la balanza de productos no petroleros, que pasó de 2 mil 837 millones de dólares a un mil 733 millones de dólares, en la misma comparación.

El valor de las exportaciones de mercancías en el trimestre de referencia sumó 94 mil 807 millones de dólares, cifra que representó una contracción anual de 1.1%. Por su parte, el valor de las importaciones de mercancías en el período julio-septiembre de 2016 fue de 100 mil 155 millones de dólares, lo cual implicó una disminución anual de 2.3 por ciento.

La balanza de servicios exhibió en el tercer trimestre del presente año un déficit de 2 mil 964 millones de dólares, el cual se originó de ingresos por 5 mil 624 millones de dólares (incremento anual de 16.7%) y de egresos por 8 mil 588 millones de dólares (aumento anual de 5.6%). En particular, se observó un superávit en la cuenta de viajeros internacionales de un mil 639 millones de dólares, resultado de ingresos por 4 mil 411 millones de dólares (avance anual de 13.5%) y de egresos por 2 mil 772 millones de dólares (expansión anual de 6.6%).

En el tercer trimestre de 2016, la balanza de renta presentó un saldo deficitario de 6 mil 87 millones de dólares, el cual se derivó de ingresos por un mil 238 millones de dólares

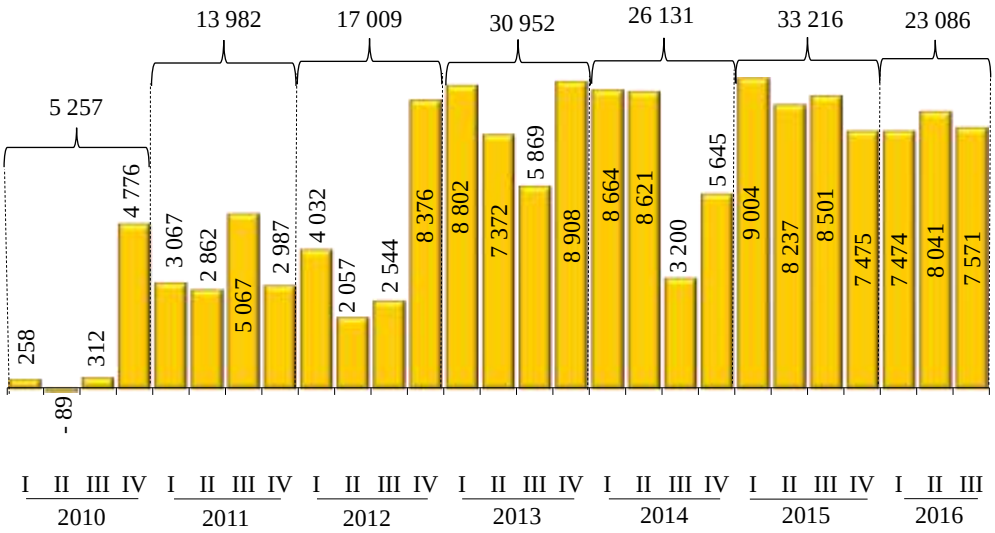
(contracción anual de 43.1%) y de egresos por 7 mil 325 millones de dólares (incremento anual de 3.2%). En el período de referencia, el pago neto por intereses al exterior resultó de 4 mil 874 millones de dólares, monto 6.0% superior al registrado en el mismo trimestre de 2015.

En el período julio-septiembre del presente año, la balanza de transferencias exhibió un superávit de 6 mil 821 millones de dólares, el cual fue resultado de ingresos por 6 mil 991 millones de dólares y de egresos por 170 millones de dólares. A su interior, los ingresos por remesas sumaron 6 mil 889 millones de dólares (crecimiento anual de 5.3%), en tanto que los egresos por remesas alcanzaron 164 millones de dólares (retroceso anual de 21.7%).

La cuenta financiera de la balanza de pagos en el tercer trimestre del año en curso mostró un superávit de 4 mil 295 millones de dólares. Dicho saldo se originó de ingresos netos por 7 mil 666 millones de dólares en la cuenta de inversión directa (de los cuales 4 mil 314 millones de dólares corresponden a inversión extranjera directa captada por México y 3 mil 352 millones de dólares a una reducción de la inversión directa en el exterior de residentes en México); de una entrada neta de 7 mil 54 millones de dólares en la cuenta de inversión de cartera; y de una salida neta por 10 mil 425 millones de dólares en la cuenta de otra inversión.

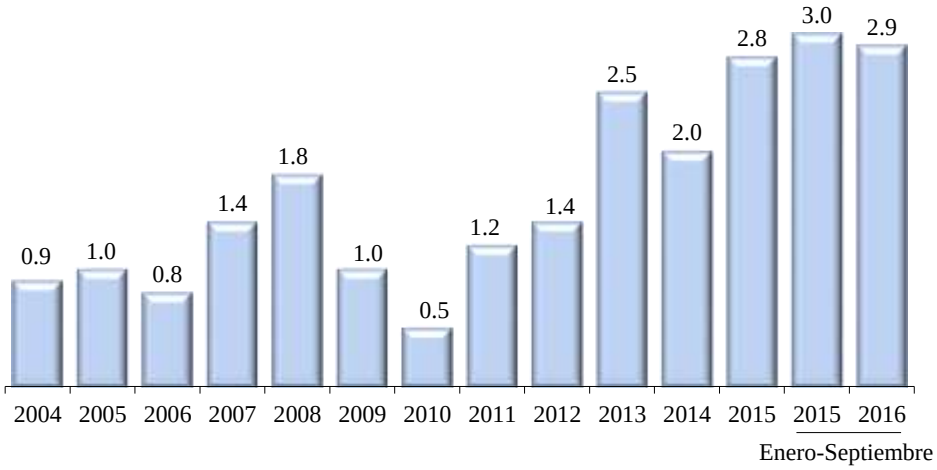
La cuenta corriente de la balanza de pagos presentó un saldo negativo de 7 mil 571 millones de dólares en el tercer trimestre de 2016, monto que se derivó de la combinación de déficit en la balanza de bienes y servicios por 8 mil 305 millones de dólares y en la de renta por 6 mil 87 millones de dólares, y de un superávit en la balanza de transferencias por 6 mil 821 millones de dólares.

DÉFICIT DE LA CUENTA CORRIENTE
-Millones de dólares-



FUENTE: Banco de México.

DÉFICIT DE LA CUENTA CORRIENTE
-Como proporción del PIB*-



* Para las cifras de enero-septiembre de 2015 y 2016, se utiliza el PIB correspondiente a esos períodos.
FUENTE: Banco de México.

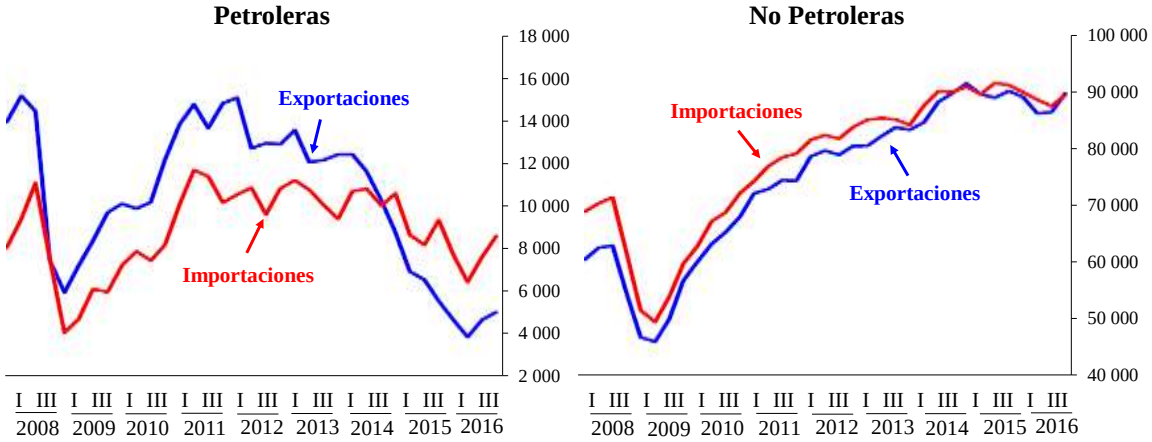
CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS
Millones de dólares

	2015			2016			
	III Trim	**Ene-Sep**	**Anual**	**I Trim**	**II Trim**	**III Trim**	**Ene-Sep**
Cuenta Corriente	**-8 501**	**-25 741**	**-33 216**	**-7 474**	**-8 041**	**-7 571**	**-23 086**
Balanza de Bienes y Servicios	-9 973	-18 050	-23 694	-4 985	-5 011	-8 305	-18 300
Bienes	-6 658	-10 752	-14 524	-3 971	-3 113	-5 340	-12 425
Mercancías	-6 671	-10 825	-14 609	-3 985	-3 131	-5 348	-12 464
Exportaciones	95 891	284 38	380 623	85 148	93 683	94 807	273 638
Importaciones	102 562	295 153	395 232	89 133	96 814	100 155	286 102
Adquiridos en puertos y medios de transporte	13	73	85	14	17	8	39
Servicios	-3 314	-7 299	-9 170	-1 014	-1 897	-2 964	-5 875
Balanza de renta	-4 924	-25 943	-33 823	-8 603	-9 916	-6 087	-24 606
Balanza de transferencias	6 396	18 251	24 301	6 115	6 885	6 821	19 821
Memorándum							
Balanza de mercancías petroleras	-3 834	-7 118	-10 115	-2 525	-2 850	-3 615	-8 990
Balanza de mercancías no petroleras	-2 837	-3 707	-4 495	-1 460	-281	-1 733	-3 474

FUENTE: Banxico.

El déficit de la balanza de bienes y servicios de 8 mil 305 millones de dólares que se registró en el tercer trimestre del año en curso fue resultado de saldos negativos de 5 mil 340 millones de dólares en la balanza de bienes y de 2 mil 964 millones de dólares en la de servicios. Al interior de la balanza de bienes, se observó un saldo negativo de 5 mil 348 millones de dólares en la balanza de mercancías y un superávit de 8 millones de dólares en la correspondiente a bienes adquiridos en puertos por medios de transporte. En particular, el déficit de la balanza de mercancías en el período julio-septiembre de 2016 se originó de exportaciones por 94 mil 807 millones de dólares y de importaciones por 100 mil 155 millones de dólares.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS
-Cifras desestacionalizadas: millones de dólares-



FUENTE: SAT, SE, Banco de México, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.

En el trimestre que se reporta, las exportaciones mostraron una contracción anual de 1.1%, la cual se derivó de caídas de 8.9% en las exportaciones petroleras y de 0.6% en las no petroleras. A su vez, la disminución de las exportaciones no petroleras reflejó retrocesos de 1.9% en las correspondientes a productos de la industria automotriz y de 0.1% en las del resto de productos no petroleros. En el trimestre de referencia, las exportaciones no petroleras dirigidas al mercado estadounidense se redujeron 1.2% a tasa anual, mientras que las canalizadas a otros mercados aumentaron en 2.0%. En cuanto a la caída anual observada en las exportaciones petroleras, ésta fue resultado de contracciones de 2.7% en las exportaciones de petróleo crudo y de 33.4% en las de otros productos petroleros. En particular, el retroceso anual en las exportaciones de petróleo crudo se originó de la combinación de una disminución en el precio del petróleo exportado y de un incremento en su volumen. En efecto, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación pasó de 41.42 dólares por barril en el tercer trimestre de 2015 a 38.09 dólares por barril en igual período de 2016, en tanto que el volumen de crudo exportado pasó de 1.206 millones de barriles diarios a 1.276 millones de barriles diarios, en la misma comparación.

Respecto a las importaciones de mercancías, en el período julio-septiembre de 2016, éstas exhibieron una reducción anual de 2.3% (1.8% en el caso de las importaciones de bienes no petroleros), la cual se derivó de caídas de 9.5% en las importaciones de bienes de consumo (7.5% en las de bienes de consumo no petroleros), de 1.1% en las de bienes de uso intermedio (1.0% en el caso de las importaciones de bienes de uso intermedio no petroleros) y de 1.0% en las de bienes de capital.

EXPORTACIONES NO PETROLERAS A DISTINTOS MERCADOS
Cifras en por ciento

	Participación					Variación Anual				
	2015	2016				2015	2016			
	Anual	I Trim	II Trim	III Trim	Ene-Sep	Anual	I Trim	II Trim	III Trim	Ene-Sep
Total	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**0.82**	**-2.92**	**-2.67**	**0.63**	**-2.06**
Estados Unidos de Norteamérica	**82.59**	**83.21**	**82.90**	**82.21**	**82.76**	**2.47**	**-1.05**	-2.00	**-1.17**	**-1.42**
Automotriz	27.29	27.94	27.20	27.09	27.39	6.26	2.40	-5.00	-2.21	-1.77
Otras	55.30	55.27	55.70	55.12	55.37	0.70	-2.71	**-0.46**	-0.66	-1.25
Resto del Mundo	**17.41**	**16.79**	**17.10**	**17.79**	**17.24**	**-6.33**	**-11.23**	-5.78	**1.95**	**-5.00**
Automotriz	4.74	4.45	4.63	4.50	4.53	-3.68	-18.74	-8.71	0.32	-9.37
Otras	12.67	12.34	12.47	13.29	12.71	-7.28	-8.17	**-4.64**	2.51	-3.34
Automotriz Total	**32.03**	**32.39**	**31.83**	**31.59**	**31.92**	**4.66**	**-1.13**	**-5.56**	**-1.85**	**-2.93**
Otras	**67.97**	**67.31**	**68.17**	**68.41**	**68.08**	**-0.89**	**-3.76**	**-1.25**	**-0.06**	**-1.64**

FUENTE: Banxico con base en SAT, SE, Banxico, INEGI, Balanza Comercial de Mercancías de México. SNIEG. Información de Interés Nacional.

En el tercer trimestre de 2016, el déficit de la balanza de servicios fue de 2 mil 964 millones de dólares. Dicho saldo fue resultado de ingresos por 5 mil 624 millones de dólares y de egresos por 8 mil 588 millones de dólares. Al interior de esta balanza, la cuenta de viajeros internacionales mostró un superávit de 1 mil 639 millones de dólares, derivado de ingresos por 4 mil 411 millones de dólares (aumento anual de 13.5%) y de egresos por 2 mil 772 millones de dólares (crecimiento de 6.6% a tasa anual). Cabe destacar que la suma del resto de los renglones que integran la balanza de servicios arrojó en el tercer trimestre del año en curso un déficit de 4 mil 603 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 2016, la balanza de renta presentó un déficit de 6 mil 87 millones de dólares, el cual se originó de ingresos por un mil 238 millones de dólares y de egresos por 7 mil 325 millones de dólares. En particular, el pago neto por intereses al exterior sumó 4 mil 874 millones de dólares, cifra mayor a la observada en el mismo

trimestre de 2015. Los demás renglones que integran esta balanza registraron en su conjunto un saldo deficitario de un mil 213 millones de dólares. Destacan dentro de estos últimos los egresos por concepto de utilidades remitidas y reinvertidas de las empresas que tienen participación extranjera en su capital y que ascendieron a un mil 822 millones de dólares, de los cuales un mil 59 millones de dólares se reinvirtieron 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.

La balanza de transferencias exhibió en el tercer trimestre del presente año un superávit de 6 mil 821 millones de dólares, como resultado de ingresos por 6 mil 991 millones de dólares y de egresos por 170 millones de dólares. Al interior de esta balanza, los ingresos por remesas sumaron 6 mil 889 millones de dólares (expansión anual de 5.3%) y los egresos por remesas alcanzaron 164 millones de dólares (contracción anual de 21.7%). Cabe señalar que los ingresos por remesas se originaron de 23.2 millones de transferencias, con un valor promedio por remesa de 297 dólares, mientras que los egresos resultaron de 393 mil transacciones, con una remesa promedio de 417 dólares.

La cuenta financiera de la balanza de pagos mostró en el tercer trimestre de 2016 un superávit de 4 mil 295 millones de dólares. Este resultado se derivó de la combinación de entradas netas por 7 mil 666 millones de dólares en la cuenta de inversión directa y por 7 mil 54 millones de dólares en la cuenta de inversión de cartera, y de una salida neta por 10 mil 425 millones de dólares en la cuenta de otra inversión.

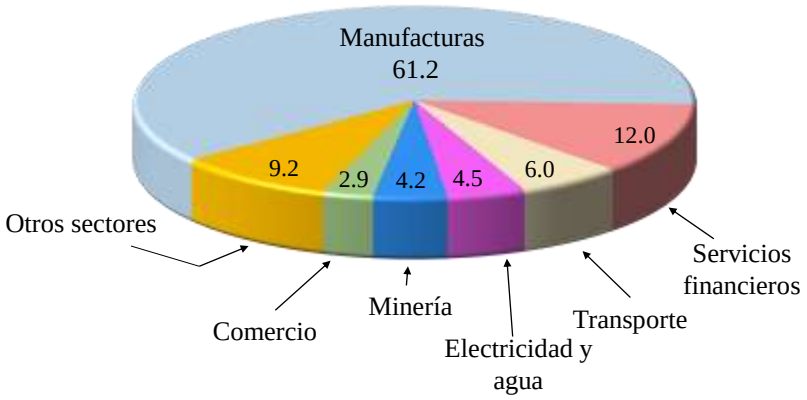
BALANZA DE PAGOS
Millones de dólares

	2015			2016			
	III Trim	**Ene-Sep**	**Anual**	**I Trim**	**II Trim**	**III Trim**	**Ene-Sep**
Cuenta Corriente	**-8 501**	**-25 741**	**-33 216**	**-7 474**	**-8 041**	**-7 571**	**-23 086**
Cuenta Financiera	**2 593**	**24 012**	**34 924**	**9 423**	**7 477**	**4 295**	**21 195**
Inversión extranjera directa	**9 065**	**18 634**	**22 127**	**5 285**	**7 037**	**7 666**	**19 987**
En México	9 181	25 751	32 864	9 595	5 864	4 314	19 773
De mexicanos en el exterior	-116	-7 117	-10 738	-4 310	1 173	3 352	215
Inversión de cartera	**1 046**	**20 060**	**27 972**	**12 135**	**-4 716**	**7 054**	**14 473**
Pasivos	1 884	20 194	20 377	12 006	-4 434	10 071	17 643
Sector público	2 027	16 108	16 923	8 126	-5 479	8 126	10 773
Valores emitidos en el exterior	374	13 578	15 663	12 462	1 553	2 360	16 375
Mercado de dinero	1 652	2 530	1 260	-4 336	-7 032	5 766	-5 602
Servicio privado	-143	4 086	3 454	3 880	1 045	1 946	6 870
Valores emitidos en el exterior	-1 314	-475	-147	1 797	-632	-1 592	-426
Mercado accionario y de dinero	1 172	4 561	3 601	2 082	1 677	3 537	7 296
Activos	-838	-134	7 596	129	-282	-3 017	-3 170
Otra inversión	**-7 518**	**-14 683**	**-15 175**	**-7 996**	**5 156**	**-10 425**	**-13 265**
Pasivos	5 701	1 330	-2 322	2 955	7 317	-344	9 928
Sector público	798	2 928	320	-96	2 833	626	3 363
Banco de México	0	0	0	0	0	0	0
Sector privado	4 904	-1 597	-2 643	3 051	4 484	-971	6 565
Activos	-13 219	-16 013	-12 853	-10 951	-2 161	-10 081	-23 193
Errores y omisiones	**-5 996**	**-10 330**	**-17 374**	**-1 562**	**-825**	**4 952**	**2 565**
Variación de la reserva internacional bruta	**-12 377**	**-13 753**	**-18 085**	**2 111**	**-878**	**1 669**	**2 902**
Ajustes por valoración	**472**	**1 694**	**2 418**	**-1 723**	**-511**	**7**	**-2 227**

Fuente: Banxico.

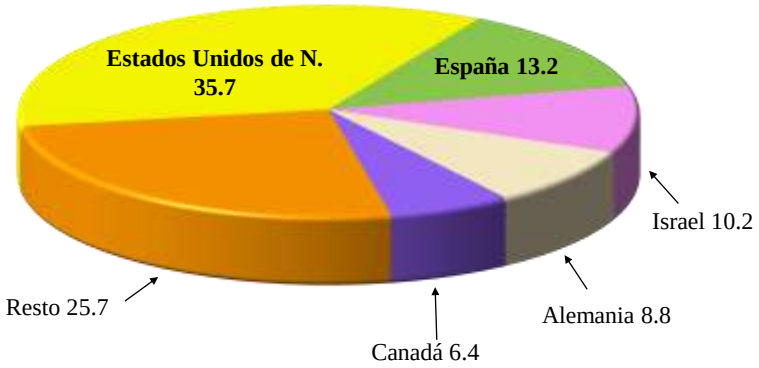
En particular, la economía mexicana captó en el trimestre que se reporta un monto de inversión extranjera directa de 4 mil 314 millones de dólares, en tanto que la inversión directa en el exterior de residentes en México se redujo en 3 mil 352 millones de dólares. Con estos resultados, el saldo neto de la cuenta de inversión directa resultó de 7 mil 666 millones de dólares. El flujo de inversión extranjera directa que ingresó al país se integró por un mil 388 millones de dólares de nuevas inversiones, un mil 59 millones de dólares de utilidades reinvertidas y un mil 867 millones de dólares de pasivos netos de las empresas con sus matrices en el exterior (cuentas entre compañías). Durante el período enero-septiembre de 2016, los principales sectores receptores de estos recursos fueron el de manufacturas (61.2%), el de servicios financieros (12.0%) y el de transporte (6.0%). Por país de origen, el flujo de inversión extranjera directa provino principalmente de Estados Unidos de Norteamérica (35.7%), España (13.2%), Israel (10.2%), Alemania (8.8%) y Canadá (6.4%).

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
RECIBIDA POR SECTOR ENERO-SEPTIEMBRE 2016
-Porcentajes-



FUENTE: Banco de México.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
RECIBIDA POR PAÍS ENERO-SEPTIEMBRE 2016
-Porcentajes-



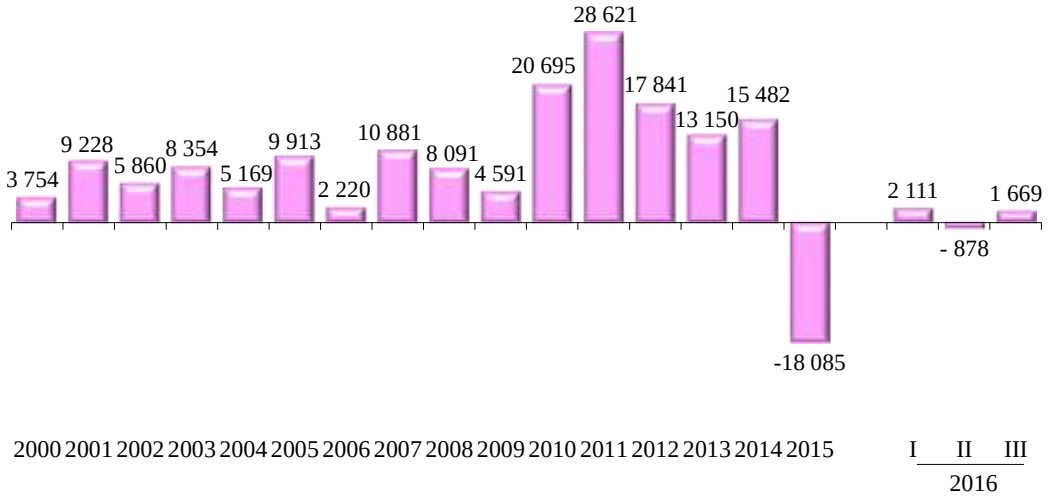
FUENTE: Banco de México.

En el tercer trimestre de 2016, la cuenta de inversión de cartera registró una entrada neta de 7 mil 54 millones de dólares. Esta cifra se derivó de la colocación neta en el exterior de valores emitidos por el sector público por 2 mil 360 millones de dólares, de entradas de recursos en el mercado de dinero del sector público por 5 mil 766 millones de dólares y en el mercado accionario y de dinero del sector privado por 3 mil 537 millones de dólares, así como de salidas de recursos por valores emitidos en el exterior del sector privado por un mil 592 millones de dólares y por un incremento neto de valores extranjeros por parte de residentes en México por 3 mil 17 millones de dólares.

Por su parte, la cuenta de otra inversión mostró una salida neta de recursos por 10 mil 425 millones de dólares durante el tercer trimestre del presente año. Dicha cifra se originó de aumentos de los créditos netos del sector público por 626 millones de dólares, de una reducción en los créditos netos del sector privado por 971 millones de dólares, así como de una expansión de los depósitos en el exterior propiedad de residentes en México por 10 mil 81 millones de dólares.

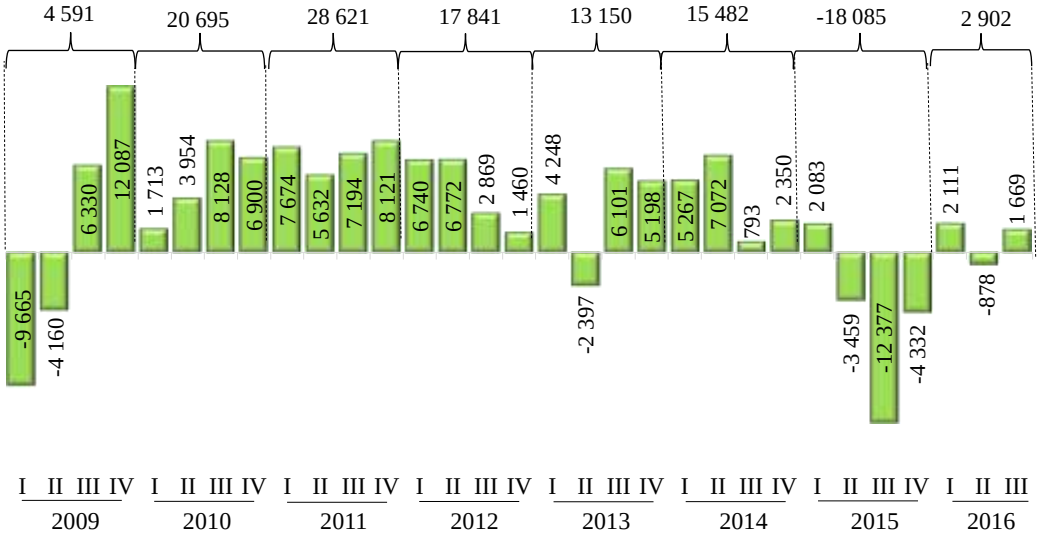
En resumen, los principales aspectos que caracterizaron la evolución de la balanza de pagos en el tercer trimestre de 2016 fueron los siguientes: un déficit de la cuenta corriente de 7 mil 571 millones de dólares; una entrada neta de recursos en la cuenta financiera de 4 mil 295 millones de dólares; un flujo positivo de 4 mil 952 millones de dólares en el renglón de errores y omisiones; un aumento de la reserva internacional bruta del Banco de México por un mil 669 millones de dólares y una reducción por valoración de dicha reserva por 7 millones de dólares. Con esto último, el saldo de la reserva internacional bruta se ubicó al cierre de septiembre pasado en 180 mil 499 millones de dólares.

VARIACIÓN DE LA RESERVA INTERNACIONAL BRUTA
-Millones de dólares-



FUENTE: Banco de México.

VARIACIÓN DE LAS RESERVA INTERNACIONAL BRUTA
-Millones de dólares-



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:
http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/balanza-de-pagos/%7B6F8FFBC3-AA06-740A-1A6D-C6AF39E4D424%7D.pdf

Inversión Extranjera Directa en México durante Enero–septiembre de 2016 (SE)

En noviembre de 2016, la Secretaría de Economía (SE) publicó el documento "Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-septiembre de 2016)" que se presenta a continuación.

Introducción

De conformidad con el artículo 27, fracción IV de la Ley de Inversión Extranjera, se presenta ante el Congreso de la Unión el actual informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) en México durante el período enero–septiembre de 2016.

El informe está integrado por las siguientes secciones:

1. Comportamiento de la IED durante el período de referencia.

2. Evolución histórica.

3. Contexto internacional.

4. Apéndice metodológico.

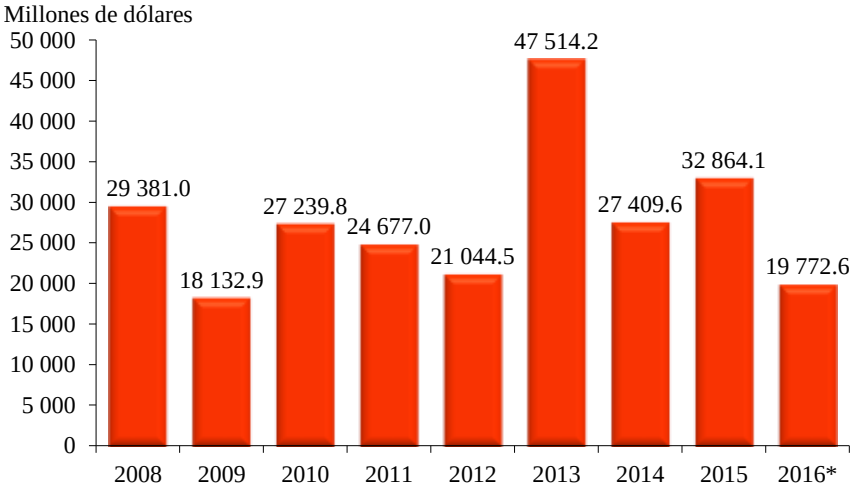
5. Apéndice estadístico.

1. Comportamiento de la IED durante enero-septiembre de 2016

Entre enero y septiembre de 2016, México registró 19 mil 772.6 millones de dólares por concepto de inversión extranjera directa (IED), cifra 8.4% inferior a la cifra preliminar del mismo período de 2015 (21 mil 585.6 millones de dólares).

Los 19 mil 772.6 millones de dólares fueron reportados por 3 mil 58 sociedades con participación de capital extranjero, además de 1 mil 444 fideicomisos de los que se derivan derechos a favor de la inversión extranjera.

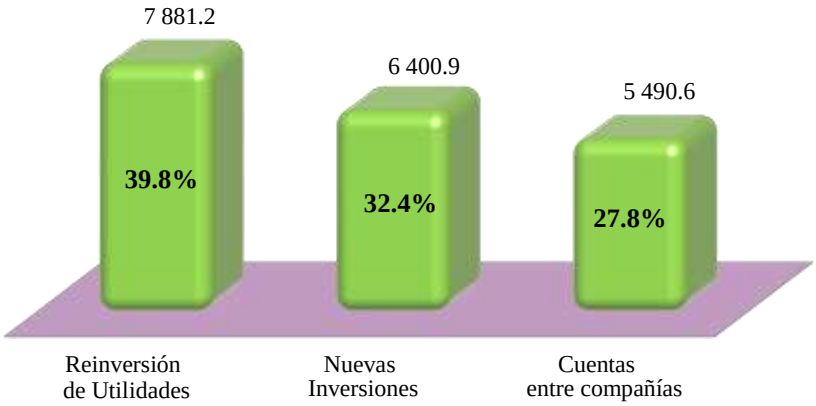
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
-Flujos anuales-



* Enero-septiembre.
FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Del total referido, 7 mil 881.2 millones de dólares (39.8%) se originaron a través de reinversión de utilidades, 6 mil 400.9 millones de dólares (32.4%) por nuevas inversiones y 5 mil 490.6 millones de dólares (27.8%) por concepto de cuentas entre compañías. Estos conceptos se refieren únicamente a las fuentes de financiamiento y no a la aplicación de los recursos como se explica en el numeral 4 siguiente.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
Enero-septiembre de 2016
-Total 19 mil 772.6 millones de dólares-



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

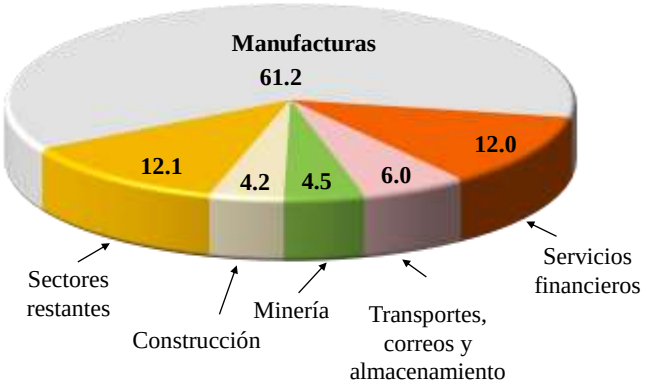
COMPARATIVO DE LA IED REPORTADA,
ENERO-SEPTIEMBRE DE 2015 Y 2016*
-Millones de dólares-

	2015	2016	Variación	
			Absoluta	Relativa %
Total	21 585.6	19 772.6	-1 813.0	-8.4
Nuevas inversiones	9 103.2	6 400.9	-2 702.4	-29.7
Reinversión de utilidades	7 898.9	7 881.2	-17.7	-0.2
Cuentas entre compañías	4 583.5	5 490.6	907.1	19.8

* IED realizada y notificada entre el primero de enero y el 30 de septiembre de cada año.
FUENTE: Secretaría de Economía.

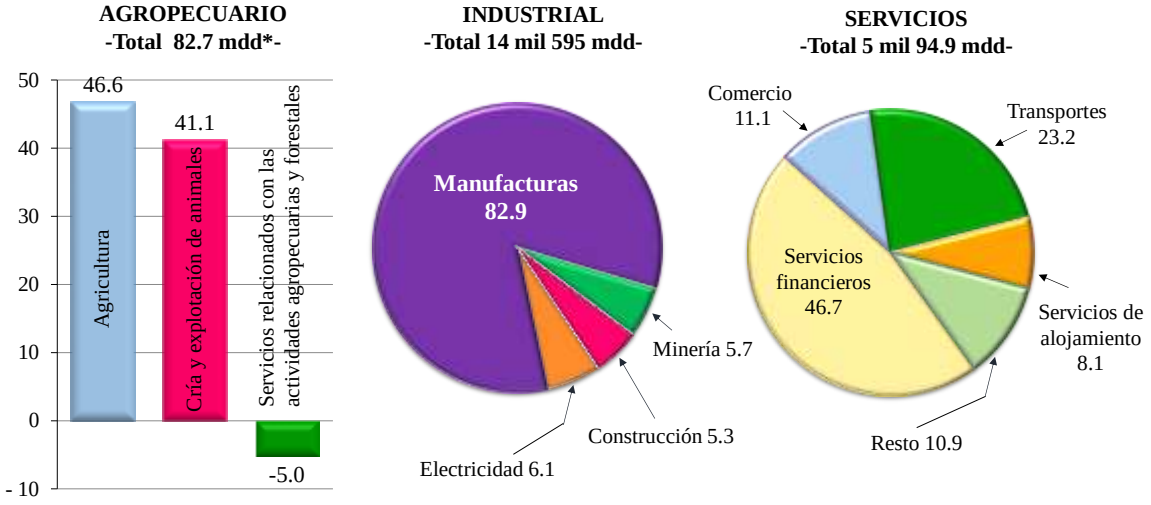
Los flujos registrados de IED se canalizaron a la industria manufacturera 12 mil 101.7 millones de dólares, 61.2%; servicios financieros, 2 mil 377.5 millones de dólares, 12%; transportes, correos y almacenamiento, 1 mil 179.8 millones de dólares, 6%; generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, 896.8 millones de dólares, 4.5%; y minería, 835.1 millones de dólares, 4.2%; los 12 sectores restantes captaron 2 mil 381.7 millones de dólares, 12.1 por ciento.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL SECTORIAL DE LA IED
ENERO–SEPTIEMBRE DE 2016
-Total 19 mil 772.6 millones de dólares-



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

ESTRUCTURA INTERNA DE LA IED POR GRUPOS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA ENERO–SEPTIEMBRE DE 2016
-Millones de dólares y porcentajes-



* mdd=millones de dólares.
Nota: Los porcentajes se calcularon con base en los flujos totales de IED de cada grupo de actividad económica.
FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

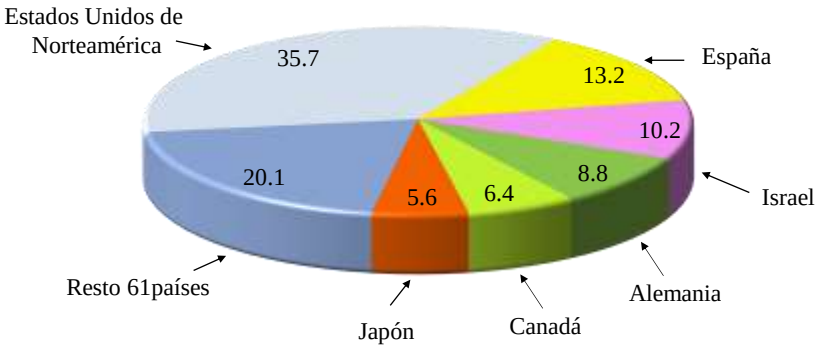
COMPARATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED REPORTADA, ENERO-SEPTIEMBRE DE 2015 Y 2016*
-Millones de dólares-

	2015	Participación %	2016	Participación %
Agropecuario	**48.6**	**0.2**	**82.71**	**0.4**
Industrial	**12 783.5**	**59.2**	**14 595.0**	**73.8**
Minería	5.7	0.0	835.14	4.2
Electricidad y agua	305.3	1.4	896.82	4.5
Construcción	1 350.8	6.3	761.38	3.9
Manufacturas	11 121.6	51.5	12 101.70	61.2
Servicios	**8 753.5**	**40.6**	**5 094.9**	**25.8**
Comercio	1 916.5	8.9	566.29	2.9
Transportes	332.5	1.5	1 179.76	6.0
Inform. en medios masivos	2 915.1	13.5	184.99	0.9
Servicios financieros	2 340.9	10.8	2 377.49	12.0
Servicios inmobiliarios y de alquiler	196.3	0.9	179.30	0.9
Servicios profesionales	547.0	2.5	82.38	0.4
Servicios de apoyo a los negocios	225.8	1.0	47.11	0.2
Servicios educativos	9.9	0.0	0.01	0.0
Servicios de salud	-11.4	-0.1	15.69	0.1
Servicios de esparcimiento	3.4	0.0	43.45	0.2
Servicios de alojamiento temporal	277.4	1.3	412.62	2.1
Otros servicios	0.2	0.0	5.76	0.0
Total	**21 585.6**	**100.0**	**19 772.6**	**100.0**

* Incluye la IED realizada y notificada al RNIE al 30 de septiembre de cada año.
Nota: La suma de los parciales puede diferir con los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.
FUENTE: Secretaría de Economía.

La IED provino de Estados Unidos de Norteamérica con 7 mil 59.6 millones de dólares (35.7%); España, 2 mil 605.3 millones de dólares (13.2%); Israel 2 mil 15.2 millones de dólares (10.2%); Alemania, 1 mil 745.1 millones de dólares (8.8%); Canadá 1 mil 266.6 millones de dólares (6.4%) y Japón 1 mil 104.1 millones de dólares (5.6%), otros 61 países aportaron 3 mil 976.7 millones de dólares, equivalentes al 20.1% restante.

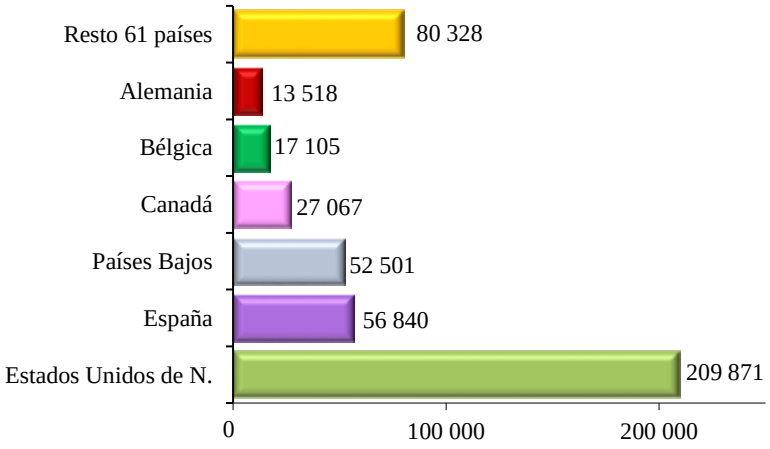
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR PAÍS DE ORIGEN DE LA IED ENERO–SEPTIEMBRE DE 2016
Total 19 mil 772.6 millones de dólares-



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

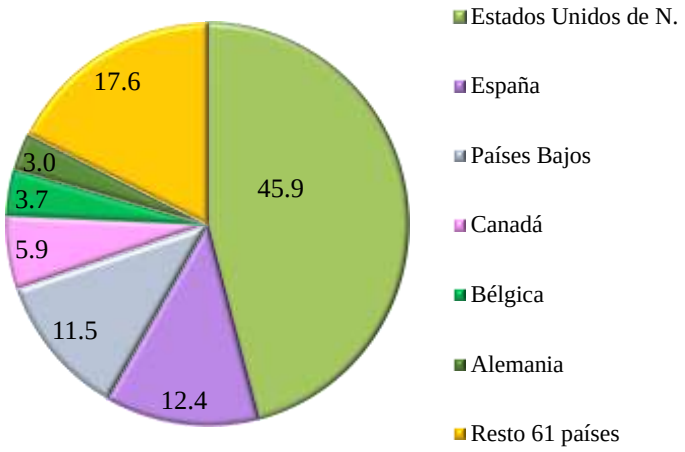
2. Evolución histórica

EVOLUCIÓN HISTÓRICA
IED acumulada por país de origen 1999–2016 tercer trimestre
-Millones de dólares-



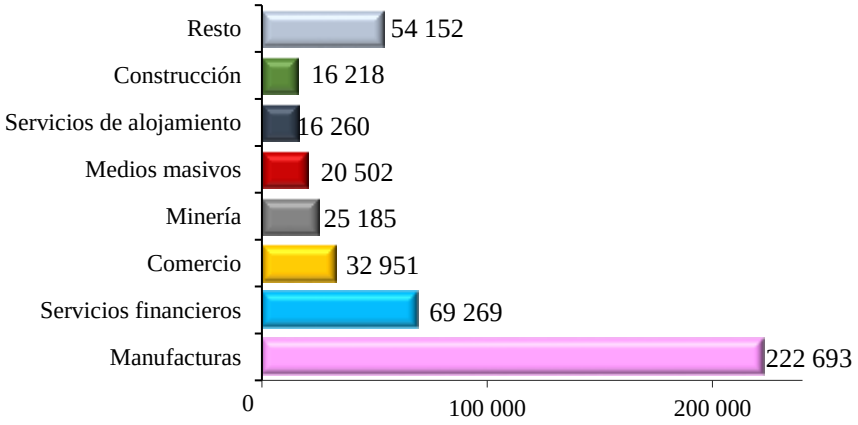
FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA
Distribución porcentual de la IED acumulada por país de origen 1999–2016 tercer trimestre
-Total 457 mil 230 millones de dólares-



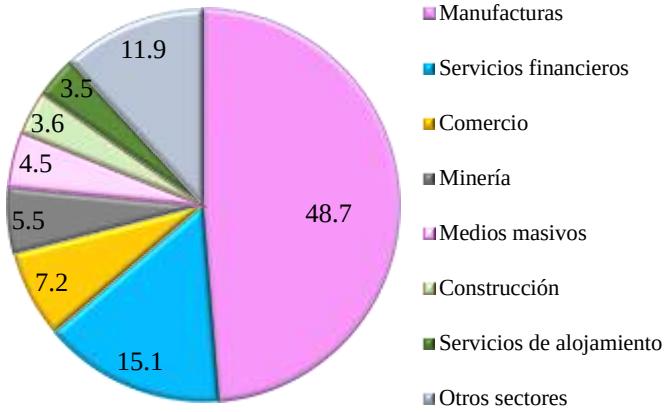
FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA
IED acumulada por sector de destino 1999–2016 tercer trimestre
-Millones de dólares-



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

EVOLUCIÓN HISTÓRICA
Distribución porcentual de la IED acumulada
por sector de destino 1999–2016 tercer trimestre
-Total 457 mil 230 millones de dólares-

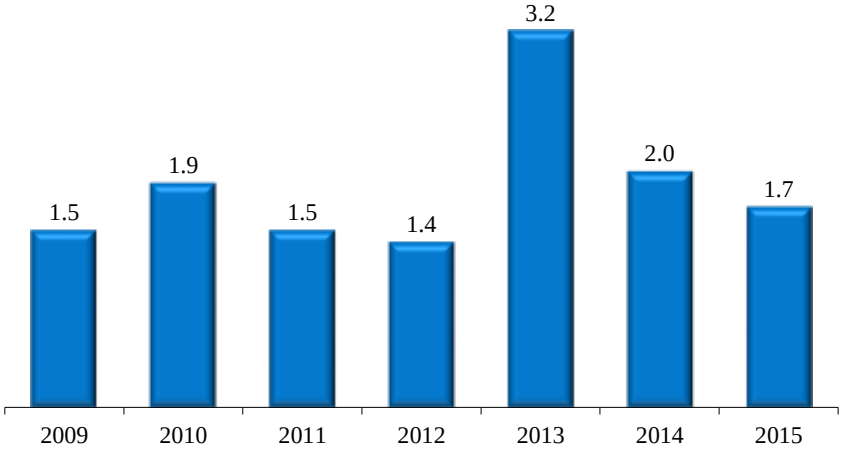


FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

3. Contexto internacional

El informe sobre las inversiones en el mundo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) se publica en junio de cada año. Según el último reporte, en 2015, México ocupó el lugar 15 como país receptor, con una participación de 1.7% respecto del total de flujos mundiales de IED. El mismo informe contiene la Encuesta de Negocios 2016-2018 y posiciona a México como la octava economía más atractiva para invertir en los siguientes 3 años.

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE MÉXICO EN LA RECEPCIÓN DE FLUJOS DE IED MUNDIALES



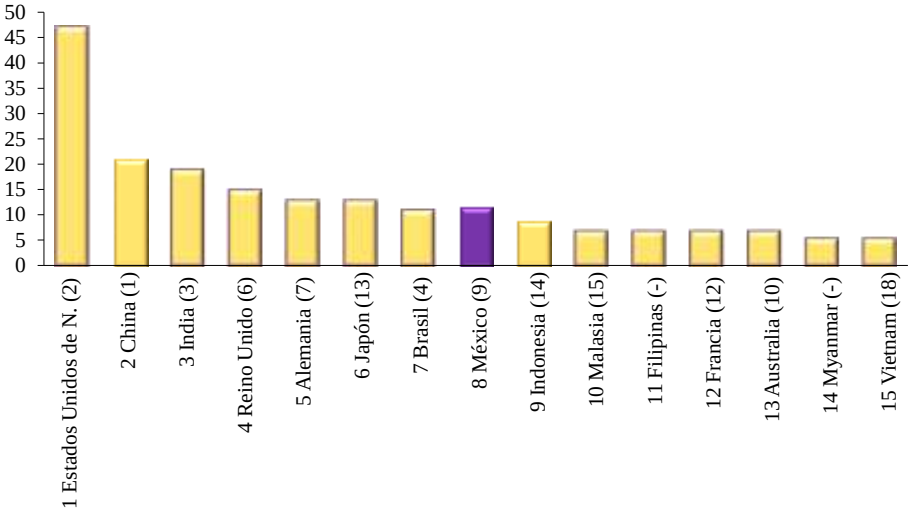
FUENTE: Elaborado por la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera con datos de *UNCTAD*.

POSICIONES OCUPADAS POR MÉXICO EN LA RECEPCIÓN DE FLUJOS DE IED MUNDIALES

Nota: No incluye las Islas Vírgenes Británicas por considerarse un territorio de paso para la IED.

FUENTE: Elaborado por la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera con datos de *UNCTAD*.

ECONOMÍAS RECEPTORAS DE IED MÁS ATRACTIVAS
ENCUESTA DE NEGOCIOS DE LA *UNCTAD* 2016-2018
-Porcentaje de empresas que seleccionaron el país como destino prioritario-



Nota: Con base en la respuesta de las principales empresas trasnacionales.
FUENTE: Elaborado por la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera con datos del *World Investment Report 2016. UNCTAD.*

PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE IED, 2013
-Millones de dólares-

Posición	País	IED
1	Estados Unidos de Norteamérica	211 501
2	China	123 911
3	Hong Kong	74 546
4	Canadá	71 753
5	Singapur	66 067
6	Australia	56 977
7	Rusia	53 397
8	Brasil	53 060
9	Países Bajos	51 375
10	Reino Unido	47 592
11	México	45 855

Nota: No incluye Islas Vírgenes Británicas.
FUENTE: UNCTAD.

PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE IED, 2014
-Millones de dólares-

Posición	País	IED
1	China	128 500
2	Hong Kong	114 055
3	Estados Unidos de Norteamérica	106 614
4	Brasil	73 086
5	Singapur	68 496
6	Canadá	58 506
7	Reino Unido	52 449
8	Países Bajos	52 198
9	Australia	39 615
10	India	34 582
13	México	25 675

Nota: No incluye Islas Vírgenes Británicas.
FUENTE: UNCTAD.

PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE IED, 2015
-Millones de dólares-

Posición	País	IED
1	Estados Unidos de Norteamérica	379 894
2	Hong Kong	174 892
3	China	135 610
4	Irlanda	100 542
5	Países Bajos	72 649
6	Suiza	68 838
7	Singapur	65 262
8	Brasil	64 648
9	Canadá	48 643
10	India	44 208
15	México	30 285

Nota: No incluye Islas Vírgenes Británicas.
FUENTE: UNCTAD.

4. Apéndice Metodológico

La metodología para medir y dar a conocer los flujos de IED hacia México fue elaborada de manera conjunta por la Secretaría de Economía (SE) y el Banco de México, siguiendo las recomendaciones de dos organismos internacionales y sus respectivos documentos:

- Fondo Monetario Internacional (FMI): Manual de Balanza de Pagos, Quinta Edición (MBP5) Capítulo XVIII, 1993.

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Cuarta edición (BD4), 2008.

4.1 Fuentes de información

De conformidad con la Ley de Inversión Extranjera (LIE) y el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, deben inscribirse ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE):

- Las sociedades mexicanas en las que participe la inversión extranjera[5];

- Las personas físicas o morales que realicen habitualmente actos de comercio en el país; y

- Los fideicomisos por virtud de los cuales se deriven derechos a favor de la inversión extranjera.

Los sujetos referidos tienen la obligación de presentar una serie de reportes periódicos ante el RNIE. De esta forma el RNIE capta información y, con base en los criterios metodológicos aplicables, genera la estadística en materia de IED. Es importante señalar que en esta tarea únicamente se consideran los movimientos formalmente notificados ante el RNIE y no incluye ningún tipo de estimación al respecto.

[5] De conformidad con el artículo 2, fracción II de la LIE, se entiende por "inversión extranjera": (a) la participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; (b) la realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y (c) la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por la LIE.

4.2 Movimientos que se consideran IED

De acuerdo con el MBP5 y el BD4, la IED es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente en el extranjero (inversionista directo) en una empresa mexicana o en activos ubicados en territorio nacional (empresa de inversión directa), con el objetivo de establecer un interés duradero. Mediante esta inversión, el inversionista directo persigue ejercer un grado significativo de influencia sobre la empresa de inversión directa. Por su propia naturaleza, la IED puede generar relaciones permanentes de financiamiento y transferencia tecnológica, con el objeto de maximizar la producción y utilidades de la empresa de inversión directa.

La IED se desagrega en tres apartados según sus fuentes de financiamiento: nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías.

- Nuevas inversiones: se refiere a los movimientos de IED asociados a:

  - Inversiones iniciales realizadas por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México; dentro de estas inversiones se incluyen aquellas en activo fijo y capital de trabajo para la realización habitual de actos de comercio en México.

  - Aportación al capital social de sociedades mexicanas (inicial o aumentos) por parte de los inversionistas extranjeros.

  - Transmisión de acciones por parte de inversionistas mexicanos a inversionistas directos.

  - Monto inicial de la contraprestación en los fideicomisos que otorguen derechos sobre la IED.

- Reinversión de Utilidades: es la parte de las utilidades que no se distribuye como dividendos y que se considera IED por representar un aumento de los recursos de capital propiedad del inversionista extranjero.

- Cuentas entre compañías: son las transacciones originadas por deudas entre sociedades mexicanas con IED en su capital social y otras empresas relacionadas residentes en el exterior. De acuerdo con el BD4, las empresas relacionadas son aquellas que pertenecen a un mismo grupo corporativo.

4.3 Movimientos que no son considerados como IED

La IED es la suma de las tres fuentes de financiamiento descritas anteriormente. El elemento importante es que el financiamiento proviene del inversionista directo y esto es precisamente lo que se requiere para determinar si un tipo de financiamiento específico se considera como IED.

Además de la IED, las sociedades pueden allegarse de recursos a través de otras fuentes de financiamiento como préstamos de instituciones de crédito, ya sean nacionales o extranjeras, y en general por cualquier tipo de recursos que provengan de sujetos diferentes a los inversionistas directos; por este motivo, a este tipo de recursos no se les considera IED.

Otro tipo de inversión que no se considera IED es la compra de activos físicos como inmuebles, maquinaria y equipo de transporte. Estas adquisiciones responden a la definición económica de inversión que se refiere a la aplicación de recursos y no a su origen y no se les puede considerar IED debido a que es complejo determinar si los recursos utilizados provienen del inversionista directo.

Como ejemplo de lo anterior, el valor total de una fábrica construida por una sociedad que tiene inversión extranjera no debe contabilizarse completamente como un flujo de

IED a menos que su construcción se haya financiado enteramente con recursos provenientes de los inversionistas directos.

4.4 Otras desagregaciones

Además, los flujos de IED se desagregan por país de origen, sector económico y la entidad federativa de destino de la IED:

- País de origen: la IED se clasifica por país en función del origen de los recursos, y no necesariamente de la nacionalidad del inversionista directo. Para tal efecto, se identifica el país donde reside el inversionista directo.

- Sector económico: para determinar el sector económico de destino de la IED se considera la actividad principal de la empresa de inversión directa. En el caso de los fideicomisos se asigna la actividad que corresponde con su finalidad. Para tal propósito, se utiliza el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte en su versión 20013 (SCIAN 2013).

- Entidad federativa de destino: a partir de 2015, se integra una nueva metodología que utiliza información sobre la localización operativa y estructura corporativa de las sociedades para asignar la IED a su destino geográfico, dependiendo de la presencia operativa real de las sociedades con IED en cada entidad federativa.

  La nueva metodología establece dos nuevos criterios generales para asignar el destino geográfico de la IED. El primero es cuando las propias sociedades con IED reportan el destino geográfico de los recursos con la colaboración estrecha de la SE para validar la información. El segundo es cuando las sociedades no disponen de información sobre la aplicación de los flujos de IED, en cuyo caso es asignado por la SE con base en un análisis previo sobre la distribución operacional y estructura corporativa de cada sociedad en el territorio nacional. Los dos

criterios son complementarios y la SE analiza la información disponible de manera conjunta con cada sociedad para determinar los criterios más adecuados sobre la distribución geográfica de la IED.

Las cifras de 1999 a 2014 fueron revisadas aplicando la nueva metodología para una adecuada comparación en el tiempo.

4.5 Unidad de medida

Las fuentes de información reportan sus movimientos al RNIE en pesos corrientes. La metodología internacional establece que se debe hacer la conversión a dólares corrientes de los Estados Unidos de Norteamérica al tipo de cambio del país receptor de la IED con el fin de poder hacer comparaciones entre los países. Para tal efecto el tipo de cambio que se debe de utilizar para calcular el equivalente en dólares del monto de las inversiones denominadas en pesos es el publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación el día hábil bancario inmediato anterior.

Este tipo de cambio también se conoce como tipo de cambio para pagos y su fecha debe coincidir con la de la materialización de cada movimiento de IED.

4.6 Periodicidad

La información se publica trimestralmente y se da a conocer a más tardar 55 días naturales después del cierre de cada trimestre. La fecha límite para su publicación es el día 25 de los meses de febrero, mayo, agosto y noviembre con la información del trimestre inmediato anterior y las actualizaciones correspondientes para todos los trimestres anteriores desde 1999.

4.7 Disponibilidad

Las cifras con la metodología descrita anteriormente son comparables. Los usuarios pueden acceder a las series completas desde 1999 y se encuentran disponibles en el sitio electrónico de la SE[6].

También se pueden consultar cifras históricas desde el primer trimestre de 1980 hasta el cuarto trimestre de 1998. Dicha información fue generada bajo otra metodología y no se actualiza, por lo que no es comparable con la información generada a partir del primer trimestre de 1999.

4.8 Confidencialidad

La LIE establece que el RNIE no tiene carácter público. A su vez, la información que recibe el RNIE está clasificada, cuando así resulte aplicable, como reservada o confidencial de conformidad con la Ley General de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental. Por lo anterior, no podrá entregarse información sobre empresas individuales, sino únicamente en forma agregada.

4.9 Actualizaciones

Las cifras son preliminares debido a que algunas notificaciones al RNIE se presentan con cierto rezago con respecto a las fechas en las que se realizaron las inversiones. Es por ello que las cifras de IED son actualizadas en cada informe trimestral y estas actualizaciones pueden afectar a todo el período desde 1999. De esta manera, la cifra reportada como IED realizada en un período determinado no es definitiva, ya que ésta se actualiza posteriormente en la medida en que el RNIE recibe las notificaciones del

[6] http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published

resto de las inversiones realizadas en dicho período. El BD4 contempla y recomienda llevar a cabo estas actualizaciones para todos los países que siguen su metodología.

Cabe señalar que las actualizaciones más sustanciales se producen en los trimestres más recientes y tienden a disminuir considerablemente en los trimestres más antiguos. Para efectos prácticos, las cifras pueden considerarse definitivas después de 12 trimestres de actualización.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA
POR TIPO DE INVERSIÓN[1/]
-Millones de dólares-

TIPO	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		Acum. 1999 -2016[2/]	
									Ene.-sep.			
									Valor	Part. %	Valor	Part %
TOTAL	**29 381.0**	**18 132.9**	**27 239.8**	**24 677.0**	**21 044.5**	**47 514.2**	**27 409.6**	**32 864.1**	**19 772.6**	**100.0**	**457 230.0**	**100.0**
Nuevas inversiones	12 988.7	11 467.6	15 855.5	9 544.4	4 548.7	22 426.6	5 771.7	13 025.4	6 400.9	32.4	219 115.9	47.9
Reinversión de utilidades	9 272.2	5 339.5	5 188.7	10 089.2	9 926.3	16 793.0	15 418.1	10 464.2	7 881.2	39.9	128 942.7	28.2
Cuentas entre compañías[3/]	7 120.1	1 325.8	6 195.5	5 043.4	6 569.5	8 294.6	6 219.8	9 374.5	5 490.6	27.8	109 171.4	23.9

Nota: Las cifras sobre IED se integran con los montos realizados y notificados al RNIE. La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.

1/ Cifras notificadas y actualizadas al 30 de junio de 2016. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.

2/ Del 1° de enero de 1999 al 30 de septiembre de 2016.

3/ El 1° de noviembre de 2006 se publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), con el cual se integraron en un solo Programa los correspondientes al Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y el de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación, denominado PITEX. Como resultado de lo anterior, en la estadística de inversión extranjera ya no se distingue a las empresas maquiladoras del resto de las empresas, por lo que, para fines comparativos, la IED reportada en el rubro importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera se ha integrado en el rubro cuentas entre compañías.

FUENTE: Secretaría de Economía.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA POR SECTOR ECONÓMICO[1/]
-Millones de dólares-

SECTORES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 Ene.-sep. Valor	2016 Ene.-sep. Part. %	Acum. 1999 -2016[2/] Valor	Acum. 1999 -2016[2/] Part. %
TOTAL	**29 381.0**	**18 132.9**	**27 239.8**	**24 677.0**	**21 044.5**	**47 514.2**	**27 409.6**	**32 864.1**	**19 772.6**	**100.0**	**457 230.0**	**100.0**
Agropecuario	**61.5**	**22.2**	**115.1**	**127.0**	**145.0**	**208.3**	**168.9**	**162.8**	**82.7**	**0.4**	**1 484.7**	**0.3**
Industrial	**15 198.1**	**9 592.3**	**16 676.5**	**13 327.4**	**15 050.6**	**38 294.2**	**20 717.1**	**20 229.0**	**14 595.0**	**73.8**	**272 698.3**	**59.6**
Minería	4 543.0	1 479.7	1 383.1	861.1	3 071.9	5 567.8	2 497.4	1 068.7	835.1	4.2	25 184.9	5.5
Electricidad y agua	504.7	67.2	641.5	-29.2	1 157.4	1 002.7	624.1	746.0	896.8	4.5	8 602.6	1.9
Construcción	1 039.3	818.1	378.8	1 548.3	1 677.9	1 031.5	1 019.4	2 326.2	761.4	3.9	16 217.9	3.5
Manufacturas	9 111.1	7 227.3	14 273.1	10 947.2	9 143.4	30 692.2	16 576.2	16 088.0	12 101.7	61.2	222 692.9	48.7
Servicios	**14 121.4**	**8 518.4**	**10 448.2**	**11 222.5**	**5 848.9**	**9 011.7**	**6 523.6**	**12 472.3**	**5 094.9**	**25.8**	**183 047.0**	**40.0**
Comercio	1 556.3	1 523.5	2 964.2	3 321.2	2 670.1	1 530.3	1 959.4	2 371.7	566.3	2.9	32 951.1	7.2
Transportes	1 446.9	2.7	665.9	393.2	1 330.2	1 482.5	1 673.3	2 884.1	1 179.8	6.0	15 222.8	3.3
Inform. en medios masivos	1 260.4	536.9	2 559.7	1 197.7	1 185.1	2 678.7	-4 131.5	2 905.1	185.0	0.9	20 501.6	4.5
Servicios financieros	7 157.6	3 099.4	2 384.2	2 701.3	-2 489.5	-254.4	4 883.3	2 627.7	2 377.5	12.0	69 268.8	15.1
Servicios inmobiliarios y de alquiler	1 815.6	1 353.0	661.9	873.2	771.4	568.5	517.3	295.6	179.3	0.9	14 356.1	3.1
Servicios profesionales	420.6	670.8	37.3	800.1	770.8	920.0	395.5	403.0	82.4	0.4	6 163.1	1.3
Servicios de apoyo a los negocios	-103.5	782.5	122.0	739.4	247.6	545.2	193.9	205.7	47.1	0.2	6 313.9	1.4
Servicios educativos	172.2	5.1	8.5	12.1	8.6	14.6	4.1	15.0	0.0	0.0	350.1	0.1
Servicios de salud	21.2	3.7	5.5	23.5	42.8	49.9	-13.7	12.9	15.7	0.1	226.8	0.0
Servicios de esparcimiento	-9.7	70.5	38.9	108.7	4.9	28.8	104.7	118.3	43.4	0.2	949.7	0.2
Servicios de alojamiento temporal	358.0	448.3	977.3	1 018.9	1 282.3	1387.7	935.2	633.5	412.6	2.1	16 259.5	3.6
Otros servicios	25.8	22.1	22.6	33.1	24.8	59.9	2.1	-0.3	5.8	0.0	483.6	0.1

Nota: Los sectores corresponden con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.
1/ Cifras modificadas y actualizadas al 30 de septiembre de 2016. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.
2/ Del 1° de enero de 1999 al 30 de septiembre de 2016.
FUENTE: Secretaría de Economía.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA POR SUBSECTOR ECONÓMICO[1/]
-Millones de dólares-

SUBSECTORES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 Ene.-Sep. Valor	2016 Ene.-Sep. Part. %	Acum. 1999 -2016[2/] Valor	Acum. 1999 -2016[2/] Part. %
TOTAL	**29 208.8**	**18 127.9**	**27 231.3**	**24 664.8**	**21 035.9**	**47 499.6**	**27 405.5**	**32 849.1**	**19 772.6**	**100.0**	**457 230.0**	**100.0**
Agropecuario	**61.5**	**22.2**	**115.1**	**127.0**	**145.0**	**208.3**	**168.9**	**162.8**	**82.7**	**0.4**	**1 484.7**	**0.3**
Agricultura	39.9	6.0	26.5	20.2	42.9	129.2	61.0	29.7	46.6	0.2	613.3	0.1
Cría y explotación de animales	12.7	3.2	31.7	86.0	56.4	70.8	70.2	128.7	41.1	0.2	644.5	0.1
Aprov. Forestal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0
Pesca, caza y captura	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.0
Serv. rel. con las actividades agropecuarias y forestales	8.9	13.1	56.9	20.8	45.6	8.3	37.7	4.4	-5.0	0.0	224.9	0.0
Minería	**4 543.0**	**1 479.7**	**1 383.1**	**861.1**	**3 071.9**	**5 567.8**	**2 497.4**	**1 068.7**	**835.1**	**4.2**	**25 184.9**	**5.5**
Extracción de petróleo y gas	0.0	-71.6	-38.4	-152.5	323.6	46.4	260.1	779.0	232.5	1.2	1 322.6	0.3
Minería de minerales metálicos	4 491.5	1 286.6	1 576.8	1 025.8	2 605.7	5 265.1	2 123.1	-21.2	451.3	2.3	22 691.2	5.0
Servicios relacionados con la minería	51.5	264.7	-155.3	-12.2	142.6	256.3	114.2	311.0	151.4	0.8	1 171.1	0.3
Electricidad, agua y suministro de gas	**504.7**	**67.2**	**641.5**	**-29.2**	**1 157.4**	**1 002.7**	**624.1**	**746.0**	**896.8**	**4.5**	**8 602.6**	**1.9**
Energía eléctrica	503.6	48.2	615.7	164.4	881.6	876.3	544.1	685.2	864.2	4.4	7 681.7	1.7
Agua y suministro de gas por ductos	1.1	18.9	25.8	-193.6	275.9	126.4	80.0	60.8	32.6	0.2	920.8	0.2
Construcción	**1 039.3**	**818.1**	**378.8**	**1 548.3**	**1 677.9**	**1 031.5**	**1 019.4**	**2 326.2**	**761.4**	**3.9**	**16 217.9**	**3.5**
Edificación	312.4	437.5	71.7	136.7	196.2	17.2	167.6	72.9	252.4	1.3	2 811.4	0.6
Construcción de obras de ingeniería civil	714.8	395.7	337.2	1 408.1	1 442.4	838.7	833.2	1 970.2	451.9	2.3	11 828.5	2.6
Trabajos especializados para la construcción	12.1	-15.1	-30.1	3.5	39.4	175.6	18.6	283.1	57.1	0.3	1 578.0	0.3
Manufacturas	**9 111.1**	**7 227.3**	**14 273.1**	**10 947.2**	**9 143.4**	**30 692.2**	**16 576.2**	**16 088.0**	**12 101.7**	**61.2**	**222 692.9**	**48.7**
Industria alimentaria	602.6	269.7	1 805.9	1 228.6	-165.3	683.8	571.6	1 386.7	648.5	3.3	18 402.5	4.0
Industria de las bebidas y del tabaco	1 111.1	762.9	5 360.8	1 567.6	735.3	16 043.3	2 901.4	1 371.7	266.7	1.3	38 996.5	8.5
Fabricación de insumos textiles	92.5	20.4	22.0	-8.6	-13.3	9.1	37.9	41.2	24.8	0.1	1 086.3	0.2
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	53.1	17.0	89.4	-26.2	20.3	51.5	84.7	31.7	13.7	0.1	1 420.1	0.3
Fabricación de prendas de vestir	71.6	149.5	136.6	89.4	81.1	96.4	116.6	21.6	77.1	0.4	2 278.2	0.5
Cuero, piel y materiales sucedáneos	28.2	3.0	2.6	34.5	12.0	15.3	11.1	3.5	2.7	0.0	214.0	0.0
Industria de la madera	2.6	6.6	3.7	8.6	7.8	83.7	33.7	89.1	12.7	0.1	269.5	0.1
Industria del papel	104.9	254.0	194.3	70.5	215.2	507.4	635.0	99.3	542.8	2.7	4 252.9	0.9
Impresión e industrias conexas	43.2	22.7	8.1	3.8	12.3	8.3	7.2	3.3	-6.1	0.0	701.8	0.2
Productos derivados del petróleo y carbón	40.1	-102.9	-3.6	97.4	-0.5	8.4	9.9	3.6	37.4	0.2	437.6	0.1
Industria química	1 387.3	403.2	435.5	2 857.1	1 963.3	2 191.2	3 495.9	1 152.4	3 603.3	18.2	28 829.5	6.3
Industria del plástico y hule	624.8	829.4	341.0	723.6	596.8	759.0	828.5	541.5	1 192.0	6.0	8 864.1	1.9
Productos a base de minerales no metálicos	202.1	43.5	-11.8	36.6	89.8	388.9	251.0	2 325.4	9.8	0.0	5 756.5	1.3
Industrias metálicas básicas	448.2	41.3	177.0	175.1	560.7	1 335.1	443.0	649.1	114.1	0.6	12 121.5	2.7
Fabricación de productos metálicos	314.5	193.5	122.1	340.0	223.5	476.9	165.7	214.6	138.1	0.7	4 034.6	0.9
Fabricación de maquinaria y equipo	344.5	117.0	333.5	261.1	442.9	786.6	576.4	721.3	458.1	2.3	8 574.4	1.9
Equipo de computación, comunicación, medición	893.6	1 494.6	1 604.9	515.1	988.5	955.9	450.3	525.8	722.7	3.7	17 570.8	3.8
Fabricación de equipo de generación eléctrica	710.7	356.6	240.7	415.1	289.7	1 777.8	245.9	203.3	367.2	1.9	10 608.1	2.3
Fabricación de equipo de transporte	1 952.1	1 989.2	3 090.5	2 378.9	3 085.5	4 058.6	5 478.0	6 327.7	3 621.5	18.3	53 393.9	11.7
Fabricación de muebles y productos relacionados	-4.7	0.8	-38.4	0.7	5.4	24.1	27.0	17.3	51.3	0.3	403.7	0.1
Otras industrias manufactureras	88.2	355.4	358.3	178.4	-7.5	430.7	205.3	358.0	203.5	1.0	4 676.4	1.0
Comercio al por mayor	**639.2**	**220.3**	**807.4**	**1 812.8**	**596.7**	**1 423.8**	**1 047.6**	**842.9**	**341.8**	**1.7**	**15 163.1**	**3.3**
Alimentos, bebidas y tabaco	93.3	-38.2	53.6	102.8	-16.9	82.5	106.1	141.6	20.4	0.1	1 202.3	0.3
Productos textiles y calzado	-5.4	266.6	11.2	18.9	29.3	22.0	58.5	97.3	61.1	0.3	768.0	0.2
Productos farmacéuticos	265.2	-158.1	284.6	596.6	142.4	240.3	115.5	61.9	81.2	0.4	3 596.0	0.8
Materias primas agropecuarias	18.7	72.0	355.3	616.0	274.2	642.4	394.0	58.2	101.6	0.5	4 932.3	1.1

Maquinaria, mobiliario y equipo	90.1	64.3	83.3	298.5	151.7	248.5	294.3	389.5	58.3	0.3	3 441.2	0.8
Camiones, partes y refacciones	177.3	24.2	18.9	179.2	13.5	47.6	65.4	89.0	20.4	0.1	1 087.0	0.2
Intermediación de comercio al por mayor	0.0	-10.6	0.4	0.8	2.5	104.5	13.9	5.4	-1.1	0.0	136.4	0.0
Comercio al por menor	**917.2**	**1 303.2**	**2 156.8**	**1 508.4**	**2 073.5**	**106.4**	**911.8**	**1 528.8**	**224.5**	**1.1**	**17 787.9**	**3.9**
Alimentos, bebidas y tabaco	20.8	73.1	16.1	57.7	10.5	10.6	2.5	0.0	0.0	0.0	238.7	0.1
Tiendas de autoservicios y departamentales	809.3	785.0	2 190.1	1 403.3	1 499.1	1 028.8	600.2	1 236.1	119.8	0.6	15 281.4	3.3
Productos textiles, accesorios de vestir y calzado	0.1	3.7	16.2	0.7	60.6	47.9	105.3	22.2	28.6	0.1	286.2	0.1
Artículos para el cuidado de la salud	3.6	3.6	-1.2	1.4	-0.1	-9.2	3.0	2.5	0.0	0.0	6.8	0.0
Artículos de papelería y de esparcimiento	5.1	-54.3	-132.6	-143.5	-31.8	-646.5	55.6	55.5	16.9	0.1	-831.4	-0.2
Enseres domésticos y computadoras	38.5	3.1	69.2	96.5	45.5	150.8	5.9	68.5	-16.6	-0.1	503.6	0.1
Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	-0.2	-3.0	30.1	11.4	78.5	-8.2	1.0	-12.0	-12.0	-0.1	115.8	0.0
Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	39.4	491.2	-31.0	80.0	411.1	-466.8	138.2	156.1	86.5	0.4	2 176.2	0.5
Comercio al por menor a través de Internet y catálogos impresos y televisión	0.5	0.8	0.0	0.9	0.1	-1.0	0.0	0.0	1.2	0.0	10.6	0.0

Nota: Los sectores corresponden con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.
1/ Cifras modificadas al 30 de septiembre de 2016. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.
2/ Del 1° de enero de 1999 al 30 de septiembre de 2016.
FUENTE: Secretaría de Economía.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA POR SUBSECTOR ECONÓMICO (CONTINUACIÓN)1/
-Millones de dólares-

Subsectores	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 Ene.-sep.		Acum. 1999-2016 2/	
									Valor	Part. (%)	Valor	Part. (%)
Transportes, correos y almacenamiento	**1 446.9**	**2.7**	**665.9**	**393.2**	**1 330.2**	**1 482.5**	**1 673.3**	**2 884.1**	**1 179.8**	**6.0**	**15 222.8**	**3.3**
Transporte aéreo	213.8	79.1	2.8	-0.8	10.4	12.6	135.2	-1.5	6.3	0.0	881.5	0.2
Transporte por ferrocarril	43.8	-81.5	189.9	-145.1	-102.7	258.6	158.5	33.9	40.6	0.2	1 346.7	0.3
Transporte por agua	34.2	-11.5	-17.8	-9.5	-24.4	-21.6	-28.5	92.2	70.6	0.4	711.5	0.2
Autotransporte de carga	0.5	5.5	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.0	8.5	0.0
Transporte terrestre de pasajeros	15.0	9.6	0.0	208.5	71.7	-30.3	-27.4	9.5	11.3	0.1	268.8	0.1
Transporte por ductos	984.3	-137.1	445.8	-32.7	872.2	910.3	1 211.0	1 848.3	994.3	5.0	8 215.2	1.8
Transporte turístico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	6.9	0.0
Servicios relacionados con el transporte	118.8	124.6	36.9	304.9	333.7	297.4	141.9	884.8	38.9	0.2	3 045.3	0.7
Servicios de mensajería y paquetería	0.1	-6.0	-4.4	31.9	156.5	46.7	70.0	16.6	16.8	0.1	327.8	0.1
Servicios de almacenamiento	36.5	20.1	12.7	35.9	12.7	8.4	12.4	0.3	0.9	0.0	410.5	0.1
Información en medios masivos	**1 260.4**	**536.9**	**2 559.7**	**1 197.7**	**1 185.1**	**2 678.7**	**-4 131.5**	**2 905.1**	**185.0**	**0.9**	**20 501.6**	**4.5**
Edición de publicaciones y software	2.0	25.2	11.3	136.6	7.1	46.3	36.2	55.2	9.8	0.0	391.5	0.1
Industria fílmica, del video y del sonido	1.4	62.4	-1.8	790.7	-25.7	15.5	-14.2	19.7	26.8	0.1	1 368.7	0.3
Radio y televisión	34.4	-0.1	0.0	-5.0	136.7	0.0	1.7	-6.4	0.0	0.0	295.5	0.1
Otras telecomunicaciones	1 201.5	439.9	2 438.9	222.1	1 067.4	2 579.4	-4 155.9	2 819.7	142.4	0.7	17 979.4	3.9
Hospedaje y procesamiento electrónico de información y servicios relacionados	14.0	0.2	0.2	20.2	0.5	3.2	0.9	0.8	0.2	0.0	42.4	0.0
Otros servicios de información	7.1	9.3	111.0	33.1	-0.9	34.3	-0.4	16.1	5.7	0.0	424.0	0.1
Servicios financieros y de seguros	**7 157.6**	**3 099.4**	**2 384.2**	**2 701.3**	**-2 489.5**	**-254.4**	**4 883.3**	**2 627.7**	**2 377.5**	**12.0**	**69 268.8**	**15.1**
Instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil	6 507.2	3 004.2	2 084.8	2 156.7	-2 684.0	336.6	4 362.1	1 973.8	1 876.7	9.5	62 531.5	13.7
Actividades bursátiles cambiarias y de intermediación financiera	177.5	215.9	272.6	309.3	111.6	437.2	289.1	486.9	216.9	1.1	3 158.9	0.7
Compañías de fianzas, seguros y pensiones	472.8	-120.6	26.8	235.3	82.8	-1 028.2	232.1	167.1	283.9	1.4	3 578.5	0.8
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	**1 815.6**	**1 353.0**	**661.9**	**873.2**	**771.4**	**568.5**	**517.3**	**295.6**	**179.3**	**0.9**	**14 356.1**	**3.1**
Servicios inmobiliarios	1 379.1	1 777.9	609.8	593.7	699.6	492.4	522.5	109.6	109.8	0.6	12 192.3	2.7
Servicios de alquiler de bienes muebles	388.5	156.3	1.5	275.1	53.0	53.1	-28.7	185.5	67.6	0.3	1 753.1	0.4

Servicios de alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias	48.0	18.8	50.6	4.4	18.8	23.1	23.4	0.6	2.0	0.0	410.8	0.1
Servicios profesionales, científicos y técnicos	**420.6**	**670.8**	**37.3**	**800.1**	**770.8**	**920.0**	**395.5**	**403.0**	**82.4**	**0.4**	**6 163.1**	**1.3**
Servicios profesionales, científicos y técnicos	420.6	670.8	37.3	800.1	770.8	920.0	395.5	403.0	82.4	0.4	6 163.1	1.3
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos	**-103.5**	**782.5**	**122.0**	**739.4**	**247.6**	**545.2**	**193.9**	**205.7**	**47.1**	**0.2**	**6 313.9**	**1.4**
Servicios de apoyo a los negocios	-104.5	772.3	124.9	745.3	236.4	543.1	187.2	205.7	44.6	0.2	6 248.9	1.4
Manejo de desechos y servicios de remediación	1.0	10.2	-2.9	-5.9	11.1	2.1	6.7	0.0	2.6	0.0	65.0	0.0
Servicios educativos	**172.2**	**5.1**	**8.5**	**12.1**	**8.6**	**14.6**	**4.1**	**15.0**	**0.0**	**0.0**	**350.1**	**0.1**
Servicios educativos	172.2	5.1	8.5	12.1	8.6	14.6	4.1	15.0	0.0	0.0	350.1	0.1
Servicios de salud y asistencia social	**21.2**	**3.7**	**5.5**	**23.5**	**42.8**	**49.9**	**-13.7**	**12.9**	**15.7**	**0.1**	**226.8**	**0.0**
Servicios médicos de consulta externa	18.0	3.7	5.5	22.3	42.0	43.8	-13.7	9.9	13.7	0.1	194.0	0.0
Hospitales	3.2	0.0	0.0	1.0	0.4	6.1	0.0	0.0	0.1	0.0	23.3	0.0
Residencias de asistencia social y para el cuidado de la salud	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.0	1.9	0.0	8.9	0.0
Otros servicios de asistencia social	0.0	0.0	0.0	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	**-9.7**	**70.5**	**38.9**	**108.7**	**4.9**	**28.8**	**104.7**	**118.3**	**43.4**	**0.2**	**949.7**	**0.2**
Servicios artísticos y deportivos	-19.5	0.0	0.1	3.4	-1.8	21-7	0.0	0.0	0.0	0.0	260.4	0.1
Entretenimiento en instalaciones	9.8	70.5	38.9	105.3	6.6	7.1	104.7	118.3	43.4	0.2	689.3	0.2
Servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas	**358.0**	**448.3**	**977.3**	**1 018.9**	**1 282.3**	**1 387.7**	**935.2**	**633.5**	**412.6**	**2.1**	**16 259.5**	**3.6**
Servicios de alojamiento temporal	683.1	437.5	809.3	823.4	1 222.3	1 380.4	919.0	661.3	405.8	2.1	15 245.1	3.3
Servicios de preparación de alimentos y bebidas	-325.1	10.7	168.1	195.5	60.0	7.3	16.2	-27.8	6.8	0.0	1 014.4	0.2
Otros servicios excepto actividades del gobierno	**25.8**	**22.1**	**22.6**	**33.1**	**24.8**	**59.9**	**2.1**	**-0.3**	**5.8**	**0.0**	**483.6**	**0.1**
Servicios de reparación y mantenimiento	24.1	21.5	22.6	33.4	24.8	58.3	0.3	-0.6	5.7	0.0	349.2	0.1
Servicios personales	0.1	0.6	0.0	0.0	0.1	1.6	1.1	0.2	0.1	0.0	131.0	0.0
Asociaciones y organizaciones	1.7	0.0	0.0	-0.3	-0.1	0.1	0.6	0.0	0.0	0.0	3.2	0.0
Hogares con empleados domésticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0

Nota: Los sectores corresponden con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.
1/ Cifras notificadas y actualizadas al 30 de septiembre de 2016. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.
2/ Del 1° de enero de 1999 al 30 de septiembre de 2016.
FUENTE: Secretaría de Economía.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA POR PAÍSES Y ÁREAS ECONÓMICAS[1/]
-Millones de dólares-

PAÍSES Y ÁREAS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 Ene.-sep. Valor	2016 Ene.-sep. Part. %	Acum. 1999 -2016[2/] Valor	Acum. 1999 -2016[2/] Part. %
TOTAL	**29 381.0**	**18 132.9**	**27 239.8**	**24 677.0**	**21 044.5**	**47 514.2**	**27 409.6**	**32 864.1**	**19 772.6**	**100.0**	**457 230.0**	**100.0**
América del Norte	**15 413.5**	**9 441.0**	**9 317.5**	**14 167.3**	**12 001.5**	**19 458.8**	**11 899.0**	**18 240.5**	**8 326.2**	**42.1**	**236 938.2**	**51.8**
Estados Unidos de Norteamérica	11 928.3	7 636.5	7 278.8	12 693.3	10 163.8	14 980.2	8 878.2	17 050.8	7 059.6	35.7	209 871.0	45.9
Canadá	3 485.2	1 804.5	2 038.7	1 474.0	1 837.7	4 478.6	3 020.8	1 189.7	1 266.6	6.4	27 067.2	5.9
Unión Europea												
U15	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**28 144.1**	**6.2**
U25	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**29 517.4**	**6.5**
U27	**10 710.6**	**7 376.9**	**15 602.9**	**6 988.4**	**4 770.9**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**60 289.3**	**13.2**
U28	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**23 937.2**	**11 784.6**	**8 966.0**	**6 167.5**	**31.2**	**50 855.4**	**11.1**
España	5 033.6	3 041.8	4 210.7	3 693.4	-400.2	329.0	4 432.7	3 406.7	2 605.3	13.2	56 840.2	12.4
Países Bajos	2 103.1	2 671.9	9 154.9	2 595.8	1 640.2	5 444.4	1 712.5	795.5	361.9	1.8	52 501.4	11.5
Bélgica	142.3	345.9	40.2	179.1	21.3	13 254.4	1 292.2	866.8	201.0	1.0	17 105.4	3.7
Alemania	710.3	22.3	457.3	561.1	993.8	1 693.0	1 688.9	1 451.0	1 745.1	8.8	13 517.8	3.0
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1 424.2	431.1	719.1	-1 036.1	512.3	1 296.1	257.8	586.2	52.9	0.3	10 161.8	2.2
Luxemburgo	352.6	192.6	417.4	142.5	786.8	1 867.9	800.4	253.9	10.9	0.1	5 998.7	1.3
Francia	383.5	406.3	79.4	326.3	531.7	318.3	1 084.9	717.5	527.2	2.7	4 429.7	1.0
Dinamarca	75.8	35.1	-12.8	132.5	183.1	202.4	184.8	128.9	-4.6	0.0	2 380.0	0.5
Suecia	85.8	12.8	323.1	47.5	183.7	308.1	146.0	-49.0	132.4	0.7	2 286.3	0.5
Italia	132.2	32.4	75.2	115.4	254.1	-741.8	180.2	722.3	576.0	2.9	1 766.9	0.4
Irlanda	96.5	113.1	95.1	269.2	6.4	-69.9	7.1	16.0	13.0	0.1	754.8	0.2
Finlandia	79.4	50.4	24.5	5.9	5.3	13.4	3.0	-1.2	-126.3	-0.6	566.6	0.1
Austria	32.8	-12.0	-0.3	-2.4	27.7	12.0	-14.0	68.5	51.4	0.3	327.1	0.1
Portugal	52.7	19.8	17.3	-49.4	11.6	0.7	1.3	0.3	20.8	0.1	100.3	0.0
Grecia	0.0	0.1	-0.1	0.4	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.0
Países seleccionados	**1 581.8**	**1 143.8**	**1 921.6**	**2 173.7**	**3 346.2**	**2 953.3**	**3 253.6**	**5 319.5**	**5 059.3**	**25.6**	**33 288.4**	**7.3**
Japón	554.1	365.6	1 073.7	929.5	1 828.7	1 960.5	1 404.5	1 659.8	1 104.1	5.6	12 899.4	2.8
Brasil	93.0	147.7	428.2	296.7	436.4	110.5	595.5	1 119.0	713.2	3.6	4 209.9	0.9
Corea, República de	480.1	75.6	-2.7	100.4	129.1	424.6	513.4	754.3	676.6	3.4	3 687.5	0.8
Israel	2.3	1.8	27.8	6.2	113.7	8.2	8.8	0.9	2 015.2	10.2	2 204.0	0.5
Singapur	108.6	258.3	40.6	149.0	47.5	135.0	188.7	161.3	96.2	0.5	1 911.0	0.4
Argentina	44.3	2.7	-7.2	9.5	318.3	-192.0	38.9	252.8	230.3	1.2	1 340.6	0.3
Australia	11.3	16.0	41.6	22.0	24.1	58.5	19.0	692.8	49.7	0.3	1 176.4	0.3
Panamá	128.8	34.8	78.4	88.2	84.2	53.4	100.0	8.7	2.2	0.0	1 048.8	0.2
Chile	33.6	52.5	86.9	63.6	28.2	113.0	44.8	123.9	-20.2	-0.1	849.5	0.2
Taiwán (Provincia de China)	33.5	48.4	115.3	27.2	88.1	121.4	50.2	6.8	10.8	0.1	694.8	0.2
Colombia	43.7	24.7	19.4	205.1	12.7	39.8	48.8	115.9	64.4	0.3	669.3	0.1
Uruguay	6.2	3.5	-1.4	33.4	127.3	23.8	11.8	195.8	41.4	0.2	508.3	0.1
China, República Popular de	13.2	33.8	15.3	27.9	88.0	25.1	57.0	62.1	24.5	0.1	455.5	0.1
Puerto Rico	5.4	-40.0	0.0	5.1	10.2	-6.6	0.0	1.3	0.0	0.0	387.9	0.1
Nueva Zelanda	26.2	-0.1	26.8	41.9	-36.9	13.5	75.6	2.0	0.1	0.0	233.4	0.1
Hong Kong (RAE de China)	0.5	11.5	9.2	12.1	12.3	16.5	34.7	20.1	38.5	0.2	223.9	0.0
Venezuela, República Bolivariana de	3.6	1.8	6.0	58.9	17.3	42.9	20.9	11.1	6.5	0.0	200.7	0.0
Costa Rica	4.2	27.2	11.0	36.4	3.1	0.5	0.0	0.1	0.4	0.0	144.3	0.0
Guatemala	0.7	5.2	15.6	14.4	7.6	-2.1	0.0	64.0	0.3	0.0	129.2	0.0
India	-3.0	6.1	6.0	7.9	1.9	0.5	12.4	4.2	19.9	0.1	100.6	0.0
Noruega	-15.1	65.2	-74.9	18.7	-30.7	-8.2	31.7	15.6	-17.4	-0.1	72.4	0.0
Ecuador	0.0	1.5	3.5	8.0	8.4	5.0	-7.8	43.9	2.7	0.0	73.4	0.0
Sudáfrica	6.4	0.2	2.4	11.5	26.9	9.5	4.8	3.0	0.0	0.0	67.6	0.0
Otros	**1 680.9**	**184.5**	**399.7**	**1 355.0**	**938.8**	**1 174.0**	**479.3**	**340.6**	**220.1**	**1.1**	**18 265.3**	**4.0**

Nota: La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.
1/ Cifras notificadas y actualizadas al 30 de septiembre de 2016. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.
2/ Del 1° de enero de 1999 al 30 de septiembre de 2016.
Fuente: Secretaría de Economía.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO[1/]
POR ENTIDAD FEDERATIVA[2/]
-Millones de dólares-

Estados	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 Ene.-sep.		Acum. 1999-2016[3/]	
									Valor	Part. (%)	Valor	Part. (%)
TOTAL	**29 381.0**	**18 132.9**	**27 239.8**	**24 677.0**	**21 044.5**	**47 514.2**	**27 409.6**	**32 864.1**	**19 772.6**	**100.0**	**457 320.0**	**100.0**
Ciudad de México	7 657.8	5 499.3	4 014.9	6 499.0	1 117.5	5 665.8	5 305.9	5 413.9	4 341.8	22.0	98 762.1	21.6
Nuevo León	1 647.9	1 036.5	4 786.5	1 775.4	1 238.3	2 228.8	1 548.3	3 011.9	2 238.7	11.3	43 128.3	9.4
Estado de México	2 345.1	1 594.4	2 065.8	2 633.2	3 020.2	4 407.6	3 259.2	2 798.9	1 386.5	7.0	42 854.1	9.4
Chihuahua	2 625.0	1 424.5	1 858.4	1 251.2	1 231.3	2 296.1	1 788.3	2 365.3	1 285.9	6.5	29 112.6	6.4
Jalisco	1 034.9	1 016.0	2 247.4	1 045.1	1 345.7	2 783.5	1 523.2	2 663.7	1 639.6	8.3	26 691.5	5.8
Baja California	1 454.6	824.3	1 440.6	813.1	1 000.7	1 291.1	1 113.6	1 181.6	1 029.1	5.2	22 222.3	4.9
Guanajuato	751.8	508.7	401.5	1 420.2	1 292.9	2 551.0	1 193.1	1 609.0	987.0	5.0	16 810.0	3.7
Tamaulipas	932.4	595.8	1 035.0	895.5	1 036.5	1 734.7	665.3	975.3	662.1	3.3	16 715.8	3.7
Sonora	1 571.9	353.9	1 108.4	325.1	1 195.6	1 933.5	922.3	591.4	348.9	1.8	14 501.8	3.2
Coahuila de Zaragoza	583.1	383.8	751.2	663.6	464.7	1 706.4	1 520.3	1 291.2	404.6	2.0	14 368.6	3.1
Veracruz de Ignacio de la Llave	606.0	510.3	1 241.2	1 178.1	1 056.8	1 443.8	1 058.0	1 575.7	771.3	3.9	13 686.4	3.0
Querétaro	1 071.5	1 134.3	843.5	1 012.4	15.6	880.1	1 068.5	1 377.7	811.8	4.1	13 479.3	2.9
Puebla	380.9	191.3	784.1	609.5	736.9	1 428.7	936.7	676.7	758.9	3.8	11 633.7	2.5
Zacatecas	1 836.5	301.5	381.9	490.6	753.2	3 971.7	695.3	128.3	488.9	2.5	10 688.9	2.3
San Luis Potosí	460.7	85.0	473.5	244.0	857.3	1 965.1	980.1	1 765.5	422.5	2.1	10 487.7	2.3
Baja California Sur	791.9	437.5	500.8	686.5	688.2	415.8	235.9	355.9	168.3	0.9	7 732.1	1.7
Michoacán de Ocampo	187.2	156.5	158.3	150.7	333.2	2 251.9	181.0	399.9	61.2	0.3	7 132.2	1.6
Quintana Roo	305.7	283.8	378.1	479.0	614.8	989.0	194.2	338.1	132.8	0.7	7 109.0	1.6
Aguascalientes	337.4	342.1	316.1	213.3	351.5	341.0	624.9	677.7	291.2	1.5	6 217.3	1.4
Oaxaca	200.7	235.9	117.6	176.7	351.4	1 941.1	479.8	288.7	71.6	0.4	4 884.9	1.1
Morelos	284.8	121.7	199.4	120.1	264.2	591.8	313.6	430.1	130.0	0.7	4 816.5	1.1
Guerrero	574.4	135.5	139.7	195.8	161.4	1 085.2	474.2	160.7	89.3	0.5	4 511.4	1.0
Sinaloa	174.4	148.1	221.8	230.0	432.6	621.7	386.5	430.2	238.3	1.2	4 433.8	1.0
Durango	488.1	127.3	412.9	212.4	265.3	444.6	67.8	182.2	172.3	0.9	3 844.9	0.8
Tabasco	135.0	83.1	140.1	229.5	322.4	323.0	236.1	566.6	148.8	0.8	3 574.3	0.8
Hidalgo	121.7	111.5	380.3	288.4	177.4	473.1	-84.5	522.2	252.0	1.3	3 361.6	0.7
Yucatán	145.3	79.2	93.7	157.4	123.1	526.7	73.9	195.0	73.4	0.4	2 821.2	0.6
Nayarit	150.0	101.0	177.5	140.8	162.5	534.3	111.6	96.9	38.4	0.2	2 776.7	0.6
Tlaxcala	123.7	72.2	91.1	246.9	78.1	73.3	114.7	121.6	77.8	0.4	2 379.0	0.5
Campeche	149.9	18.6	72.1	50.5	186.9	255.1	202.0	383.5	129.7	0.7	2 255.5	0.5
Chiapas	63.2	84.6	156.8	91.4	118.3	190.8	30.3	144.1	67.1	0.3	2 193.3	0.5
Colima	187.3	134.6	249.4	151.8	50.3	167.8	189.4	144.5	53.0	0.3	2 043.2	0.4

Nota: La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.
1/ Cifras notificadas y actualizadas al 30 de septiembre de 2016. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.
2/ Las cifras de todo el período fueron elaboradas con una nueva metodología que considera la presencia operativa real de las empresas con IED en las entidades federativas.
3/ Del 1° de enero de 1999 al 30 de septiembre de 2016.
FUENTE: Secretaría de Economía.

Fuente de información:
http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/167480/Informe_Congreso-2016-3T.pdf

Reencarrilar el comercio (FMI)

En diciembre de 2016, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas y Desarrollo* (F&D) el artículo *Reencarrilar el comercio* que se presenta a continuación la información.

El comercio aumenta la productividad, pero puede perjudicar a algunos si no se adoptan políticas para redistribuir sus beneficios

Al tiempo que la economía mundial lidia con el lento crecimiento, el respaldo político a la liberalización del comercio se ha debilitado, especialmente en las economías avanzadas y en particular en Estados Unidos de Norteamérica. Si bien cierta resistencia al libre comercio no es algo nuevo, nunca detuvo el proceso de liberalización comercial de posguerra, que generó crecimiento en las economías avanzadas y fomentó la convergencia del ingreso per cápita en gran parte del mundo en desarrollo.

La oposición al comercio sigue siendo minoritaria, ya que la mayoría se beneficia, pero últimamente parecen haber surgido muchos enemigos más vehementes.

El comercio permite a un país utilizar sus recursos con más eficiencia, pero los beneficios resultantes pueden distribuirse en forma desigual entre sus ciudadanos, de modo que algunos salen perjudicados. Esto puede generar mayor desigualdad de ingresos y perturbar la vida de las personas.

En los últimos 25 años, la economía mundial experimentó una transformación sísmica gracias al aumento del comercio y a cambios políticos y tecnológicos. A escala mundial hay muchos progresos que celebrar, pero la mayoría de los gobiernos no han logrado que los beneficios del crecimiento económico, incluidos los generados por el comercio, se distribuyan de manera equitativa. En algunos países, la sensación de frustración se ha exacerbado porque los ingresos crecieron poco, o se redujeron.

Los beneficios del comercio siempre se han distribuido de manera desigual y quizás aún más en los últimos años, pero en el actual entorno de bajo crecimiento hoy son más importantes que nunca y los países deben protegerlos y ampliarlos mediante políticas de redistribución equitativa para permitir que las economías resistan mejor una serie de fuerzas del mercado, más allá de las vinculadas a la globalización.

Comercio y tecnología

Desde la Segunda Guerra Mundial, la paulatina reducción de los obstáculos al comercio fomentó el crecimiento y el bienestar, en parte al poner al alcance de los hogares una mayor variedad de bienes a menor costo. El comercio también tiene poderosos efectos positivos en la productividad, es decir, la eficiencia con que se usan los recursos para producir bienes económicos. En un mundo en que el crecimiento parece desacelerarse, es especialmente importante aprovechar esos beneficios.

La razón principal por la que el comercio aumenta la productividad es la *ventaja comparativa*, como lo explicó David Ricardo hace dos siglos. Por ejemplo, si Inglaterra y Portugal pueden producir tela y vino, la producción de ambos bienes se maximiza cuando cada país se especializa en el bien con el menor costo de oportunidad interno, y esta especialización beneficia a ambas partes. Además, sigue siendo eficiente aun cuando uno de los países puede producir *ambos* bienes con mayor eficiencia que el otro, es decir, si tiene una ventaja de productividad *absoluta*. El comercio siempre aumenta la productividad de cada país, pero en el discurso público actual suele omitirse esta realidad.

Los estudios empíricos sustentan este aporte esencial de Ricardo, pero los beneficios para el crecimiento y la productividad van mucho más allá. La competencia externa obliga a los productores nacionales a optimizar sus procesos. El comercio también ofrece insumos intermedios que las empresas pueden utilizar para producir a menor costo. Por último, los exportadores pueden perfeccionar sus técnicas al participar en los

mercados extranjeros, y se ven obligados a competir para captar clientes a través de una mayor eficiencia y una mejor calidad de sus productos (por ejemplo, Dabla-Norris y Duval, 2016).

En el mundo de Ricardo el comercio es como una tecnología nueva y mejor, que está al alcance de todos los países que abren sus fronteras y beneficia a todos por igual.

A veces el comercio funciona así, pero esta visión positiva no explica por qué algunos sectores se oponen tanto.

Dos factores básicos lo explican. Primero, *los costos a corto plazo de transferir los recursos que libera el sector que se reduce debido al libre comercio*. Algunos de los trabajadores desempleados quizá no puedan trasladarse a una región vitivinícola o aprender rápidamente otro oficio. En el mundo real, los costos e ineficiencias pueden persistir y perjudicar mucho a algunas personas, para las cuales los beneficios a largo plazo resultarán abstractos e irrelevantes.

Segundo, aun sin problemas de adaptación, el comercio puede deteriorar la distribución interna del ingreso, e incluso empeorar la situación de algunas personas en términos absolutos. Si bien la productividad y el ingreso del país aumentan, algunos ganan desproporcionadamente y otros pierden y se sienten víctimas de un trato injusto (véase el recuadro).

¿Por qué algunos pueden perder con el comercio?

El comercio puede perjudicar a la gente de muchas formas, pero en 1941 los economistas Wolfgang Stolper y Paul Samuelson proporcionaron uno de los ejemplos teóricos más sencillos e influyentes. Supongamos que la producción de tela y la de vino requieren mano de obra calificada y no calificada, pero el vino

requiere más expertos y las telas, principalmente operarios no calificados. Si debido al libre comercio se producen menos telas, los obreros no calificados que quedan desempleados necesitan encontrar trabajo en el sector vitivinícola en expansión, donde hay relativamente pocos puestos no calificados, aunque el sector esté creciendo. La única manera en que estos trabajadores pueden insertarse en el sector de producción de vino es si sus salarios bajan y los de los trabajadores calificados suben, de modo que todas las empresas del sector tengan un incentivo para sustituir personal calificado por no calificado, por ejemplo, contratando menos trabajadores calificados para supervisar a los equipos no calificados.

Estos efectos redistributivos pueden deberse no solo a la globalización sino a avances tecnológicos que benefician a algunos sectores de la economía más que a otros. Sucede casi lo mismo si los progresos técnicos permiten producir más tela con los mismos empleados, mientras que la tecnología de producción de vino no cambia. Como el comercio es análogo a un adelanto tecnológico, no sorprende que las innovaciones puedan redistribuir el ingreso igual que el comercio. Pero mientras que una minoría considerable critica el comercio, casi nadie se opone a que aumente la productividad.

Un gran desafío para entender el vínculo entre la globalización y la desigualdad del ingreso es eliminar los importantes efectos de otros factores, como los cambios tecnológicos. La tarea se complica más porque la globalización y la tecnología se alimentan mutuamente: el progreso tecnológico que estimula la globalización genera muchos de los beneficios que se derivan del comercio.

La desigualdad entre países y dentro de cada país

Aunque en las últimas décadas la desigualdad del ingreso entre países se redujo en cierta medida, aumentó *dentro* de muchos países. El comercio y la tecnología

impulsaron la convergencia mundial de ingresos en muchos países más pobres, a la vez que modificaron los procesos de producción y la distribución del ingreso dentro de cada país.

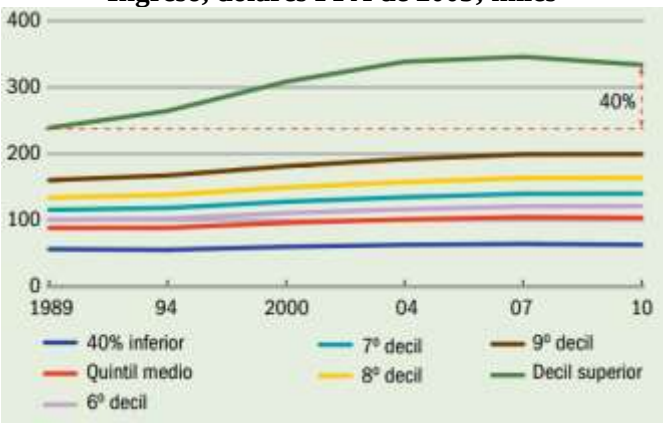
Los ejemplos más notables de reducción de la desigualdad entre naciones provienen de Asia: el ascenso de la RAE de Hong Kong, Corea, Singapur y la provincia china de Taiwán a la categoría de países de ingreso alto y el reciente crecimiento económico de China e India. Dada la inmensa población de estos últimos, su éxito contribuye a reducir considerablemente la desigualdad a nivel global. América Latina o África subsahariana, con un crecimiento más lento, no han zanjado tan rápidamente la brecha con los países más ricos, pero la incidencia de la pobreza ha disminuido en forma considerable en los países más pobres.

Estos avances hacia la convergencia de ingresos y la reducción de la pobreza se deben, en gran medida, a la inversión y al comercio mundial; en muchos casos, si no a políticas de libre comercio, al menos a una orientación de la producción hacia el exterior.

Sin embargo, los beneficios del crecimiento no siempre se distribuyeron de manera equitativa en las economías emergentes y en desarrollo. En general, la desigualdad se ha agudizado más en Asia y Europa oriental, mientras que en ciertas zonas de América Latina (Brasil es un caso notable) ha disminuido, aunque sigue siendo comparativamente alta.

El aumento de la desigualdad en casi todas las economías avanzadas, sumado a la reciente desaceleración del crecimiento, redujo el ritmo de incremento a largo plazo de la renta de los hogares, salvo en los niveles más altos (véase la gráfica siguiente). Las causas de la desaceleración son complejas, pero provienen en parte de la crisis financiera mundial.

LEVANTAR EL TOPE
En los últimos 25 años, los ingresos del 10% de la población más acaudalada en las economías avanzadas han aumentado de manera constante mientras que los de la clase media o baja han quedado rezagados
-Ingreso, dólares PPA de 2005; miles-



Nota: Los países comprenden Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Italia y el Reino Unido. PPA = Paridad del poder adquisitivo.
FUENTE: Relevamiento de ingresos de Luxemburgo y base de datos de distribución del ingreso del *New York Times* (2014) y cálculos del personal técnico del FMI.

El caso de Estados Unidos de Norteamérica ilustra cómo el crecimiento en las economías avanzadas se ha tornado menos inclusivo a medida que se fue desacelerando en la posguerra. Según la Oficina de Censos, en 2014, la mediana de la renta anual real de una familia era 53 mil 657 dólares, casi la misma en valores reales (ajustada por inflación) que en 1989. En cambio, entre comienzos de la década de 1950 y finales de los años ochenta prácticamente se duplicó. Tras un período de rápido progreso económico cuyos beneficios se repartieron de manera más amplia, al menos la mitad de los hogares estadounidenses no se beneficiaron del crecimiento económico en el último cuarto de siglo. (Fue así antes de que la mediana de ingresos registrara una abrupta subida del 5.2% en 2015, cuya perdurabilidad es aún incierta).

En gran medida, estos hechos reflejan los factores propios del país. No obstante, la globalización y la tecnología son, al menos potencialmente, fuerzas universales, y es

importante intentar cuantificar su respectiva influencia. Pero, como ya se señaló, la globalización y la tecnología están interrelacionadas. Las innovaciones tecnológicas, como la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) han multiplicado las posibilidades comerciales, por ejemplo en materia de servicios, como los bancarios y de seguros. Ante la posibilidad de acceder a los mercados de exportación, o frente a la competencia de las importaciones, es posible que las empresas innoven para mejorar sus procesos productivos. La inversión extranjera directa y el comercio pueden contribuir a la difusión de mejores prácticas tecnológicas, lo que a su vez incide en la distribución de las ventajas comparativas. En otras palabras, la globalización del comercio contribuye a que la tecnología se convierta en un factor global.

Transformación global

Las convulsiones del último cuarto de siglo dejan pocas dudas de que tanto el comercio como la tecnología influyeron mucho en la reconfiguración de los salarios y los procesos productivos a nivel internacional. A principios de los noventa confluyeron varios hechos que transformaron la economía mundial. El bloque soviético colapsó, y sus antiguos miembros en Asia y Europa oriental adoptaron economías de mercado abiertas a la inversión y el comercio. Casi al mismo tiempo, China, aceleró el proceso pro mercado iniciado en 1978, en particular al autorizar a un número creciente de empresas a participar en el comercio y al reducir los obstáculos a la importación y exportación. También otras naciones emergentes se abrieron al comercio, entre ellas varias en América Latina deseosas de dejar atrás casi una década de bajo crecimiento y sobreendeudamiento, e India, que en 1991 emprendió vastas reformas. En muchos casos, también hubo una mayor apertura a la inversión extranjera directa y otros flujos financieros, lo que fomentó aún más las exportaciones.

Estos cambios fueron muy bien acogidos, y con razón. Crearon el sistema de comercio mundial más amplio de la historia. Prometieron no solo mayor libertad económica, y

en algunos casos política, para miles de millones de personas en todo el mundo, sino también un crecimiento más vigoroso impulsado por niveles cada vez más altos de ingreso, consumo, inversión e innovación. El crecimiento se aceleró en muchas economías emergentes, lo que acentuó la desigualdad interna en algunos casos, ya que algunos pudieron aprovechar mejor que los demás las nuevas oportunidades. Con todo, por primera vez surgió una importante clase media en países como China e India.

Sin embargo, también se hicieron evidentes importantes consecuencias distributivas, en particular para los trabajadores de las economías avanzadas que se enfrentaron a una oferta mundial de mano de obra mucho mayor, en gran parte poco calificada. Para el 2000, China, India y los países del bloque soviético habían sumado casi 1 mil 500 millones de trabajadores a la economía mundial, duplicando su fuerza laboral (Freeman, 2007). Según el razonamiento de Stolper-Samuelson, el incremento mundial de la relación trabajo-capital reduciría la renta del trabajo en relación con la renta del capital en las economías avanzadas. Esto podría explicar en parte el bajo nivel de la mediana de salarios y la menor participación del trabajo en el Producto Interno Bruto (PIB) en América del Norte, Europa occidental y Japón. Reforzaron este proceso el debilitamiento de los sindicatos y el traslado de la producción a países de salarios más bajos.

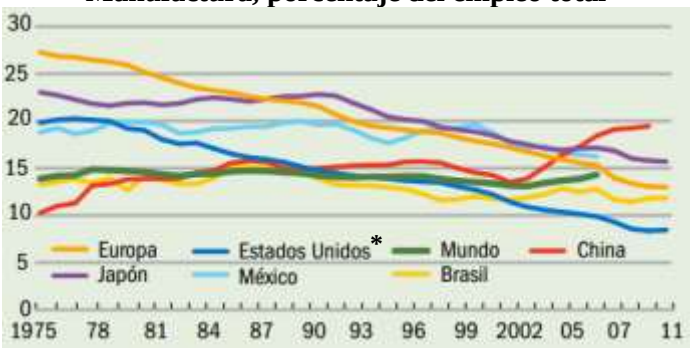
Asimismo, según la lógica de Stolper-Samuelson, los salarios de los trabajadores poco calificados de países pobres aumentarían, y la mano de obra calificada se beneficiaría en los países ricos, lo que reduciría la desigualdad salarial en las economías más pobres y la profundizaría en las más ricas. Sin embargo, de hecho la brecha salarial entre los trabajadores calificados y no calificados se amplió en ambos grupos de países después de los años ochenta. La teoría de Stolper-Samuelson también se vio refutada por la tendencia a que la prima salarial de la mano de obra calificada aumentara aún dentro de cada industria, sin que se observara una mayor contratación de trabajadores poco calificados en las economías avanzadas en respuesta a su menor costo relativo.

Muchos economistas consideran que la evolución mundial de dicha prima en los últimos años de la década de 1990 se debe principalmente a cambios tecnológicos que favorecieron a la mano de obra calificada, como la revolución de la TIC. Pero la expansión comercial también puede haber influido, ya que las empresas exportadoras usan relativamente más mano de obra calificada que las que no exportan y, por tanto, el aumento del comercio incentivaría la demanda de mano de obra calificada. Otra vía probable es la tercerización: el traslado de actividades poco especializadas de los países ricos a los más pobres puede elevar la prima por trabajo calificado en todas partes (Feenstra y Hanson, 1996).

Desde comienzos de la década de 2000, la globalización, incluida la integración de China al comercio mundial, se ha acelerado. Mayores inversiones en educación en los mercados emergentes permitieron subcontratar en el exterior tareas rutinarias e incrementar las exportaciones de alta tecnología, especialmente de China. En las economías avanzadas, los empleos de mediana calificación han ido desapareciendo, un fenómeno conocido como “polarización del empleo”. Si bien parte de la polarización puede atribuirse al comercio y a la deslocalización, posiblemente también predomine un componente tecnológico que permite automatizar cada vez tareas de rutina (Goos, Manning y Salomons, 2014).

Ahora hay datos suficientes para identificar de manera convincente los efectos negativos a largo plazo de las importaciones chinas y de la deslocalización sobre el empleo en sectores que compiten con las importaciones, los mercados de trabajo locales y los salarios. En las economías avanzadas la proporción de mano de obra en el sector de manufacturas se ha reducido debido a un crecimiento relativamente sólido de la productividad de ese sector. Pero en Estados Unidos de Norteamérica la reducción en la década de 2000 fue particularmente abrupta, en parte debido a que las empresas enviaban capitales al exterior para producir allí bienes que luego reexportaban a Estados Unidos de Norteamérica, incluso desde China (véase la gráfica siguiente).

EMPLEOS EN EXTINCIÓN
La manufactura como proporción de la fuerza laboral de las economías avanzadas ha registrado un prolongado declive debido al traslado de los puestos de trabajo a las economías de mercados emergentes o a su extinción a raíz de los avances tecnológicos
-Manufactura, porcentaje del empleo total-



* Estados Unidos de Norteamérica
FUENTE: Base de datos EU-KLEMS; EUSTAT; base de datos 10-Sector del GGDC; base de datos ILOSTAT de la OIT; Oficina Nacional de Estadísticas de China; OCDE y base de datos CIP del RIETI.

Se ha demostrado que, si los trabajadores desplazados del sector manufacturero estadounidense encuentran un nuevo empleo, deben aceptar salarios sensiblemente más bajos (Autor, Dorn y Hanson, 2016; Ebenstein, Harrison y McMillan, próxima publicación). El fenómeno de los trabajadores desplazados que sufren desempleo o pérdidas salariales a largo plazo ocurre en una amplia gama de países, incluso en economías de mercados emergentes. Es un problema de larga data, que recientemente se ha visto exacerbado por el envejecimiento de la fuerza laboral en las economías avanzadas y las enormes alteraciones generadas por el rápido aumento de las exportaciones chinas.

De las redes de protección a los trampolines

Quizá no haya otros shocks como los que configuraron la nueva economía mundial, pero las réplicas económicas y políticas siguen siendo fuertes, y sin duda habrá perturbaciones similares, aunque menores. ¿Qué pueden hacer los gobiernos para

contrarrestar las políticas proteccionistas y al tiempo defender y ampliar los beneficios del comercio?

En su informe de 1989, *Adjusting to Win* (Adaptarse para ganar), un consejo asesor de Canadá comparó las políticas de "red de protección" —que protegen a los desempleados, por ejemplo, mediante seguros de desempleo— con las políticas "de trampolín", que ofrecen una plataforma para obtener nuevos trabajos (Trebilcock, 2014). Ambas son importantes, pero las últimas —que incluyen políticas activas como la capacitación o el asesoramiento laboral— favorecen una adaptación más rápida, al reducir el período de desempleo y el consiguiente deterioro de las aptitudes y de las posibilidades de inserción profesional. Valdría la pena seguir desarrollando programas de este tipo, que ya existen en muchas economías avanzadas para que todos puedan beneficiarse de las prácticas óptimas.

Los programas "trampolín" son útiles, y probablemente necesarios, para todo tipo de cambios, no solo los vinculados al comercio. Es difícil identificar los puestos de trabajo que se pierden específicamente debido al comercio, pero la intervención del gobierno para acelerar el reciclaje de los trabajadores tiene sólidos fundamentos sea que la necesidad surja debido al comercio o a otros cambios en la economía. La adaptación puede facilitarse mediante inversiones en educación para crear una fuerza laboral versátil, inversiones en infraestructura, en salud y en viviendas, la reducción de obstáculos a la creación de empresas, y el buen funcionamiento de los mercados financieros. Estas políticas tienen la ventaja añadida de fomentar el crecimiento.

Las redes de protección también son importantes. Las economías abiertas pueden ser más susceptibles a shocks externos y, por tanto, necesitan redes de protección social más amplias. Los gobiernos pueden ofrecer seguros para cubrir parte del salario de los trabajadores desplazados hacia puestos de menor remuneración (Kletzer y Litan, 2001) y subsidios a los empleadores que contraten a estos trabajadores. Programas como los

créditos impositivos sobre las rentas del trabajo deben ampliarse para reducir las brechas salariales y al mismo tiempo incentivar el trabajo. También se debe recurrir a políticas de transferencias y a impuestos más progresivos para que los beneficios económicos de la globalización lleguen a más gente.

La creciente movilidad transfronteriza del capital ha estimulado la competencia tributaria internacional, y a los gobiernos les resulta más difícil financiar programas de ajuste y redes de protección sin aumentar en exceso los impuestos sobre la mano de obra o aplicar impuestos regresivos sobre el consumo. Por tanto, se necesita coordinación internacional frente a la elusión de impuestos para evitar que la globalización beneficie desproporcionadamente al capital. Si no se contiene esta inequidad, el apoyo político al comercio seguirá debilitándose.

Sin garantías

La globalización ofrece la posibilidad de beneficios económicos para todos, pero no hay garantía de que esto se concrete si los gobiernos no toman medidas decisivas que apoyen a quienes sufren efectos colaterales. La colosal transformación mundial que comenzó a principios de los años noventa, sumada a la persistencia de un crecimiento bajo tras la crisis financiera, ha dejado afuera a muchas personas y comunidades, y en varias economías avanzadas se observa una reacción contra la promoción y liberalización del comercio.

Sin embargo, el comercio y las políticas comerciales no han sido los únicos factores detrás de estos cambios, ni probablemente los más importantes, como tampoco son el motivo de la desaceleración del crecimiento. También han influido los cambios tecnológicos y factores propios de cada país. El consenso político que impulsó la política comercial durante gran parte del período de posguerra se disipará sin un marco de políticas que diversifique los riesgos de la apertura económica, garantice la flexibilidad de los mercados laborales y una fuerza de trabajo educada y dinámica,

armonice mejor la demanda y la oferta laboral, mejore el funcionamiento de los mercados financieros y ataque de plano la desigualdad de ingresos. Este marco también es necesario para abordar una serie de cambios económicos, que, al igual que el comercio, pueden perjudicar a algunas personas y exigen un ajuste dentro de la economía.

Lo único diferente con el comercio es que genera la idea ilusoria de que los gobiernos pueden cerrarse al resto del mundo si éste les crea inconvenientes. Sin embargo, en el siglo XXI la interdependencia no es optativa.

Fuente de información:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2016/12/pdf/obstfeld.pdf

En la riqueza y en la pobreza (FMI)

En diciembre de 2016, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas & Desarrollo* el artículo *En la riqueza y en la pobreza*. A continuación se presenta el contenido.

El comercio internacional puede empeorar la desigualdad en las economías en desarrollo.

En los últimos 30 años, las economías en desarrollo se integraron cada vez más al mercado mundial. La disminución de los obstáculos comerciales y la mejora de la comunicación y el transporte ayudaron a las empresas a reorganizarse y gestionar sus instalaciones productivas en el exterior, con personal relativamente barato de los países en desarrollo.

Se suele culpar a estos cambios del aumento de la desigualdad y la caída del empleo fabril en las economías desarrolladas, lo que suma al clamor contra el comercio internacional.

En muchas economías en desarrollo la desigualdad del ingreso aumentó en los últimos 30 años, especialmente en Asia. Encuestas de Pew Research Center indican que del 80 al 96% de la población en las economías de mercados emergentes como Brasil, China, India y Vietnam percibe la desigualdad como un problema clave. Sin embargo, solo del 1 al 13% ve al comercio como su principal causante.

Esta impresión coincide con los indicios en las obras analizadas por Goldberg y Pavcnik (2007) de que el comercio contribuyó a la desigualdad en las economías en desarrollo, pero no es la causa principal.

Los efectos del comercio en la desigualdad en un país son complejos, ya que se sienten en el salario y el consumo de varias formas, y varían según el contexto. Influye el tipo de integración comercial; la movilidad de los trabajadores y el capital entre empresas, sectores y regiones, y el sector de ingresos al que pertenezcan los afectados. Este artículo destaca observaciones de estudios recientes sobre los efectos dispares del comercio en varias economías en desarrollo.

Ingreso desigual

Los beneficios del comercio suelen ocurrir cuando los países se especializan y el comercio reasigna trabajadores de sectores que compiten con la importación a los sectores exportadores. Esto redunda en menos ingresos para sectores que compiten con la importación y mayor ingreso para los exportadores, al menos en el corto plazo.

El efecto dispar del comercio en el ingreso también actúa en otros planos.

El comercio internacional puede contribuir a la desigualdad del ingreso de trabajadores similares en empresas del mismo sector. Las empresas con mejores resultados tienen más probabilidad de exportar. Dos estudios recientes de Argentina y México muestran que las empresas líderes se benefician de las nuevas oportunidades de exportación y comparten las utilidades con sus trabajadores en forma de mejores salarios (Verhoogen, 2008; Brambilla, Lederman y Porto, 2012).

Las economías en desarrollo no están en buena posición para afrontar la creciente desigualdad de ingresos y oportunidades.

Además, los trabajadores más calificados de empresas que exportan a países de ingreso alto reciben mejores salarios que los menos calificados. ¿Por qué? Los consumidores de los países de ingreso alto suelen exigir productos de mejor calidad que los de las economías en desarrollo. La producción y comercialización de productos de calidad, a su vez, requiere trabajadores más calificados o más esfuerzo, ahondando la brecha del ingreso entre trabajadores de la misma empresa.

Es importante señalar que, según varios estudios, el comercio tiene efectos desiguales en los diferentes mercados laborales de un país.

Vietnam es un ejemplo. Un tratado comercial firmado en 2001 con Estados Unidos de Norteamérica bajó los impuestos a la exportación 23 puntos porcentuales, en promedio. Estas reducciones variaron mucho entre sectores. Las provincias de Vietnam se especializan en diferentes sectores y, en algunas, el empleo se concentraba en los afectados por una gran reducción arancelaria; en otras, esos sectores empleaban poca gente. Por ende, la disminución del costo de exportar afectó desigualmente a trabajadores de distintas provincias.

Un estudio muestra que la pobreza bajó más en provincias cuyos sectores experimentaron una mayor reducción del costo de exportar (McCaig, 2011). La pobreza

bajó porque el acceso al mercado estadounidense aumentó la demanda de trabajadores locales y los salarios provinciales, especialmente para trabajadores que cuentan como mucho con educación primaria. Las provincias más beneficiadas ya eran más ricas así que, con el comercio, creció también la desigualdad salarial.

Lo observado en varios estudios sobre Vietnam indica que el comercio internacional genera una brecha de los ingresos entre regiones de un mismo país. Algunas están más expuestas al comercio por lo que producen.

La diferencia de ingresos puede estar firmemente afianzada porque los trabajadores y el capital no circulan libremente y hay poca redistribución entre regiones, especialmente en las economías en desarrollo. Por ende, el efecto del comercio en el trabajo varía según cómo influya en la economía local.

El caso de India

Consideremos la experiencia de India, que cuando comenzó a liberalizar el comercio en 1991 albergaba a un tercio de los pobres del mundo. Para 1996, la reforma había reducido las restricciones cuantitativas al comercio y los aranceles de importación del 87 al 37% en promedio. Petia Topalova (2010) analizó los efectos de la reducción arancelaria, que aumentó la competencia extranjera, en diferentes distritos de India.

La pobreza nacional disminuyó en ese período. Pero según el estudio bajó menos en distritos rurales expuestos a más competencia de la importación. La pobreza relativa creció porque los recortes arancelarios redujeron la demanda de mano de obra local, lo que bajó los salarios industriales y agrícolas y perjudicó desproporcionadamente a los hogares pobres. Por último, las familias de los percentiles inferiores 10.º y 20.º de distribución del ingreso sufrieron la mayor disminución relativa del consumo per cápita.

Cabría esperar que la disparidad regional del ingreso se disipe con el tiempo a medida que los trabajadores se muden de zonas asediadas por la competencia externa a regiones de mayor ingreso. Pero esto no pasó. La migración no cambió por la exposición de un distrito a la reforma comercial: menos del 0.5% de los indios de zonas rurales y el 4% de los habitantes urbanos se mudaron por razones económicas en la década posterior a la reforma. La movilidad geográfica fue especialmente baja para aquellos sin educación o de hogares pobres.

¿Por qué no se mudaron más personas?

Mudarse es caro y no suele haber crédito para hacerlo. En las economías en desarrollo como India, la familia y las instituciones como el sistema de castas son una suerte de seguro social informal que inhibe más aún la movilidad. A veces la gente simplemente no sabe que hay mejores oportunidades de empleo en otro lado. O las aptitudes y la experiencia de los trabajadores afectados por la competencia de la importación no son las necesarias en sectores que crecen en otras regiones.

El efecto de la competencia de la importación en el mercado laboral local puede perdurar y empeorar. Un estudio reciente analiza la adaptación de los trabajadores 20 años después de la liberalización arancelaria de Brasil, que redujo los impuestos a la importación a inicios de los años noventa (Dix-Carneiro y Kovak, 2015). Como en India, la reforma redujo el ingreso de los trabajadores de regiones con más competencia de la importación. Pero a diferencia de India, la desigualdad entre regiones bajó porque las regiones más afectadas ya eran más ricas.

Sorprendentemente, el efecto negativo en el ingreso regional se intensificó, pero ¿por qué?

El ingreso local empeoró con el tiempo porque la demanda de mano de obra bajó lentamente a medida que los empresarios reducían personal o cerraban plantas ante la

competencia de la importación, tras la depreciación del capital. Luego bajó la demanda de servicios, lo que contrajo aún más el mercado laboral. Igual que en India, los trabajadores no se mudaron de regiones afectadas por la competencia de la importación. Muchos finalmente pasaron al sector informal.

Estos ejemplos ilustran que los obstáculos a la movilidad laboral agudizan el efecto dispar del comercio internacional. Nuevos estudios permitirán entender mejor los obstáculos clave, entre empresas, sectores o regiones, que impiden que los afectados por la competencia de la importación accedan a empleos en sectores en crecimiento.

Consumo: Pobres contra ricos

La integración al mercado mundial beneficia a los consumidores de las economías en desarrollo al ofrecer importaciones más baratas. También da acceso a bienes que las empresas nacionales no producen, como medicamentos y teléfonos celulares. Algunos beneficios de estos bienes van más allá del simple consumo. Un granjero de Kenia puede usar el teléfono no solo para hablar con amigos sino también para acceder a la banca móvil y los precios de cosechas en mercados lejanos.

Al mismo tiempo, el beneficio del comercio para el consumo puede ser desigual y diferir sustancialmente entre ricos y pobres. Los pobres suelen gastar mayor parte de su presupuesto en bienes comerciados, como alimentos y ropa, que en servicios no comerciados, como vivienda y educación. Un estudio reciente de 40 países, incluidas 12 economías en desarrollo, indica que los beneficios de integrarse al comercio mundial para el consumo son proporcionalmente mayores para los pobres, ya que los precios internacionales promedio de los bienes comerciados bajaron más que los de servicios no comerciados, que suelen consumir los ricos (Fajgelbaum y Khandelwal, 2016).

Pero hay otros factores.

Los efectos podrían depender del tipo de liberalización y los patrones de compra de los hogares con diferentes ingresos. Varias economías de ingreso medio y en transición, como México y Argentina, abrieron sus sectores minoristas a cadenas minoristas extranjeras, política hasta ahora sumamente resistida en India. La experiencia de México indica que, aunque los pobres se benefician del ingreso de las cadenas extranjeras, lo hacen menos que las familias más ricas.

Un estudio de próxima publicación muestra que los consumidores mexicanos de todo nivel de ingreso se benefician del ingreso de una cadena extranjera, por los precios más bajos, la mayor gama de productos y las mayores comodidades para comprar, como la ubicación y el estacionamiento (Atkin, Faber y González-Navarro). Pero los beneficios para el consumo fueron mayores para hogares del 20% superior que para el 20% inferior de la distribución de ingreso, porque los más ricos tuvieron más probabilidad de comprar en estas cadenas.

Además, los menores precios de los bienes en frontera no necesariamente se manifiestan en menores precios para los consumidores de mercados apartados. Los beneficios del comercio para el consumo se distribuyen desigualmente dentro de los países debido a la infraestructura deficiente y la poca competencia minorista y mayorista de las economías en desarrollo. Un estudio reciente muestra que los consumidores de zonas apartadas en Etiopía y Nigeria no gozan de muchas ventajas de las importaciones porque los costos de transporte interno y los intermediarios con poder de mercado se llevan la mayor parte de los posibles beneficios para los consumidores (Atkin y Donaldson, 2015).

En suma, el comercio beneficia a los consumidores, pero en forma dispar. Como en las economías en desarrollo los pobres gastan gran parte de su ingreso en productos comerciados, estos aspectos de la desigualdad no deben pasarse por alto.

Asegurar la igualdad de oportunidades

En países como Brasil, China, India y Vietnam la gente muestra firme adhesión al libre comercio, según encuestas de opinión recientes de Pew Research Center.

Esto no significa que deban ignorarse los efectos dispares del comercio y la creciente desigualdad, por el comercio u otros factores. El clamor contra el comercio en economías desarrolladas como Estados Unidos de Norteamérica es una advertencia. Al mismo tiempo, las economías en desarrollo no están en buena posición para afrontar el crecimiento de la desigualdad de ingresos y oportunidades. Gastan menos en educación, tienen redes de seguridad social menos firmes y la gente no tiene un acceso equitativo a los bienes públicos. La escasez de oportunidades educativas es especialmente preocupante. En la economía mundial hoy en día hay gran demanda de trabajadores calificados, que se adaptan más fácilmente a los shocks del mercado laboral.

El debate de política debe centrarse en cómo hacer que las instituciones nacionales aseguren la igualdad de oportunidades, especialmente en materia de calidad educativa y movilidad geográfica, y compartir mejor los beneficios del comercio con los rezagados.

Fuente de información:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2016/12/pdf/pavcnik.pdf

Dejemos en paz a los muertos vivientes (FMI)

En diciembre de 2016, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas y Desarrollo* (F&D) el artículo *Dejemos en paz a los muertos vivientes*. A continuación se presenta el contenido.

La liberalización comercial se estancó, y es mejor así.

La globalización está asediada por populistas de izquierda y derecha que denuncian los tratados en ciernes, como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP) y el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión. Mucho de lo que dicen no tiene sentido. Pero hay razones de peso que explican por qué la globalización parece estar trastabillando, y para volver a la normalidad no basta con echarle la culpa a las malas condiciones económicas.

Diría que el quid del asunto es que siempre hubo gran discordancia entre el compromiso retórico de los economistas y las élites con la liberalización comercial y el mensaje concreto derivado de los modelos económicos. Sí, la teoría dice que el comercio internacional enriquece a los países y que coartarlo los empobrece. Pero también indica que, salvo que sea extremo, el proteccionismo tiene costos relativamente bajos, y que el comercio puede incidir mucho en la distribución del ingreso de un país, y crear perdedores y ganadores.

¿Por qué entonces la liberalización comercial ha sido tan aplaudida por los economistas y las élites políticas? En el caso de los economistas, sospecho que se debe a lo ingenioso que es el concepto de la ventaja comparativa; es la idea que Paul Samuelson presentó como perfecto ejemplo de que las conclusiones que son tan verdaderas como no evidentes se ganan un lugar especial en los corazones de los economistas (véase "Reencarrilar el comercio", en esta edición de F&D). En cuanto a las élites, sospecho que influye mucho que el sistema comercial de la posguerra sea un ejemplo singularmente bueno de la cooperación mundial. Esto explica el gran interés por la liberalización entra la gente que va a Davos y habla con propiedad de los asuntos mundiales.

Además, por mucho tiempo, desde la década de 1940 hasta la década de 1980 la liberalización comercial marchó sobre ruedas. Los perdedores en este proceso no eran

ni muchos ni muy visibles, sobre todo porque gran parte del crecimiento correspondía a flujos intrasectoriales entre países similares, con mínimo efecto en la distribución.

Pero alrededor de 1990, la historia dio un giro. Un par de razones —los menores costos del transporte y la comunicación (ilustrados por la revolución de los buques de contenedores) y el abandono masivo de las políticas de sustitución de importaciones por parte de las economías en desarrollo— han dado un gran impulso al comercio norte-sur, es decir, el comercio entre países con niveles muy diferentes de desarrollo y de salarios. Aun así, este comercio mejora el ingreso real de ambas partes, pero ha tenido un efecto mucho mayor en el empleo industrial y, posiblemente, en la distribución del ingreso entre mano de obra y capital, que el crecimiento comercial de 1950 a 1980. Las exportaciones chinas realmente desplazaron a millones de empleos fabriles estadounidenses; las importaciones provenientes de economías en desarrollo son una razón importante, aunque no exclusiva, del estancamiento o la baja de los salarios de los trabajadores menos calificados.

Como mostró Branko Milanović, el efecto global fue de grandes beneficios para la clase media del mundo en desarrollo y el 1% más rico del mundo, y un gran hundimiento en el medio, representado por la clase trabajadora de las economías avanzadas. Desde la perspectiva del bienestar mundial, esto es positivo: el aumento del ingreso de cientos de millones que antes eran muy pobres importa mucho. Pero no es consuelo para los trabajadores del primer mundo, cuyas vidas más bien se han complicado.

Ante esta realidad, es raro que la reacción contra la globalización haya demorado tanto, y que sus efectos hayan sido tan leves. Muchos previeron un retorno al proteccionismo tras la Gran Recesión, pero la verdad es que las restricciones comerciales no se han materializado, al menos por ahora.

Lo real es que la marcha hacia la liberalización del comercio y la inversión parece haberse estancado. De hecho, ya estaba perdiendo ímpetu antes de la Gran Recesión,

por no hablar de Donald Trump: hace tiempo que la Ronda de Doha es un muerto viviente.

¿Debe inquietarnos que este camino llegue a su fin? Diría que no. En términos históricos, el comercio ya se liberalizó notablemente, y los acuerdos como el TPP son más sobre propiedad intelectual y solución de diferencias que sobre comercio en sí. No es una tragedia si no se concretan.

Una guerra comercial mundial —con efectos devastadores para países pobres que dependen de exportaciones de uso intensivo de mano de obra— sería, desde luego, otro cantar. Pero si podemos evitar ese vuelco, lo mejor sería tratar a la globalización como un proyecto más o menos terminado, y dejar de insistir sobre el tema.

Fuente de información:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2016/12/pdf/krugman.pdf

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe (CEPAL)

En noviembre de 2016, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) publicó el documento "Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. La región frente a las tensiones de la globalización" del que a continuación se presenta la Síntesis y el Capítulo I: La insatisfacción con la hiperglobalización.

Síntesis

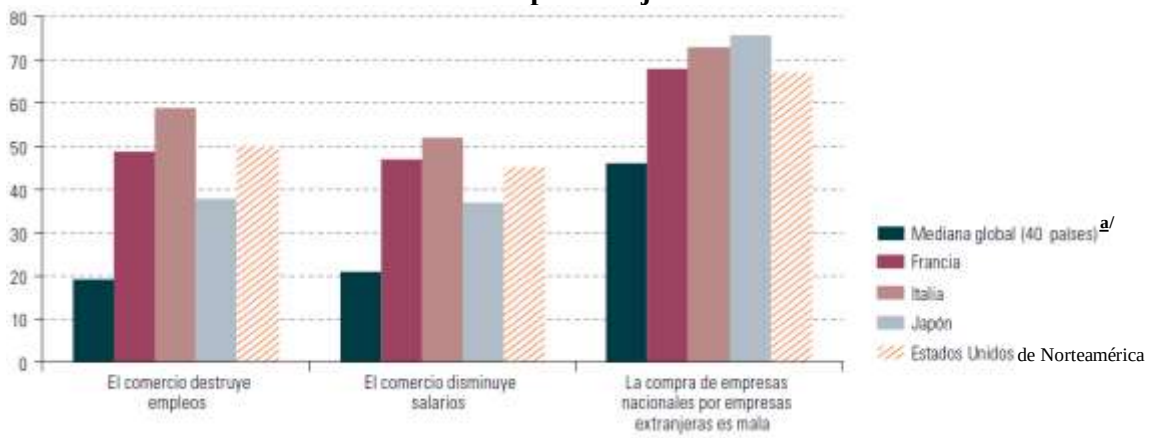
A. La insatisfacción con la hiperglobalización

Desde los años noventa, el mundo entró en una nueva fase de relaciones económicas entre los países, denominada hiperglobalización, que se caracteriza por un crecimiento acelerado de los flujos transfronterizos de bienes, servicios y capitales. A partir de la

década de 2000, se sumó un aumento exponencial de los flujos digitales transfronterizos. Otra tendencia ha sido el incremento de la proporción de los migrantes en la población de los países industrializados, aunque ésta se mantuvo estable a nivel mundial. La hiperglobalización se caracteriza también por la baja presencia de bienes públicos globales y mecanismos de coordinación internacional que permitirían corregir o atenuar las tensiones asociadas a este fenómeno.

En muchos países avanzados, recientemente ha aumentado la insatisfacción con la hiperglobalización. Ella se evidencia principalmente en los resultados del referéndum de junio de 2016 sobre la salida del Reino Unido en la Unión Europea (*Brexit*) y en las elecciones presidenciales de los Estados Unidos de Norteamérica celebradas en noviembre de 2016, junto con el crecimiento de los movimientos antiglobalización en varios países. De manera más general, una proporción importante de la población de estos países cuestiona los beneficios del comercio y la inversión de empresas extranjeras (véase la gráfica siguiente).

PAÍSES SELECCIONADOS: POBLACIÓN QUE APOYA CIERTAS AFIRMACIONES, 2014
-En porcentajes-



a/ La mediana global no incluye a los cuatro países presentados individualmente.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Pew Research Center, "Key Advanced Economies Quite Wary of Global Economic Engagement"* [en línea] http://www.pewglobal.org/2014/09/16/faith-and-skepticism-about-trade-foreign-investment/trade-11/.

La creciente resistencia a la hiperglobalización tiene su origen en distintos tipos de tensiones crecientes. Primero, la economía y el comercio mundiales se vieron refrenados por un sesgo recesivo tras la crisis de 2008 y 2009. La débil recuperación económica se traduce en altos costos sociales, en especial en economías europeas que todavía no han recuperado el nivel de empleo previo a la crisis. Segundo, pese a la reducción de la pobreza a nivel mundial, la distribución del ingreso se deterioró en casi todas las economías avanzadas en las últimas décadas. Tercero, el aumento sostenido de la inmigración en los Estados Unidos de Norteamérica y Europa ha creado crecientes tensiones, que se ven reforzadas en un contexto de débil crecimiento económico.

Las tensiones sociales y políticas recientes emergen de la contradicción entre los objetivos de equilibrio externo y bienestar de los Gobiernos, por un lado, y la dinámica de la hiperglobalización, por el otro. En una economía mundial muy heterogénea, en que las capacidades tecnológicas y la competitividad de las economías son muy distintas, hay una tendencia a que se generen y persistan desequilibrios en cuenta corriente. En la medida en que el sistema internacional no cuente con mecanismos de coordinación ni bienes públicos globales, los países deficitarios se verán obligados a reducir su crecimiento, sus niveles de empleo y gastos en bienestar social para evitar incurrir en mayores desequilibrios externos. Así, se aumenta la desigualdad y se genera un sesgo recesivo en que el equilibrio social se deja de lado para evitar que se profundicen los desequilibrios en cuenta corriente. La caída de la demanda agregada y la competencia global más intensa también impactan sobre el empleo y los salarios en los países desarrollados, sobre todo en el caso de los trabajadores menos calificados. Éste es el grupo en que más ha aumentado el descontento con la hiperglobalización.

Una manifestación del sesgo recesivo de la economía mundial es el bajo dinamismo del comercio en los últimos años (véase la gráfica siguiente). En 2015, el valor del comercio mundial de bienes se redujo un 14%, mientras su volumen creció apenas un 2.7%. En 2016, el volumen del comercio mundial de bienes crecería apenas un 1.7%,

su menor expansión desde la crisis económica mundial y su quinto año consecutivo de crecimiento por debajo del 3%. En la historia reciente, la actual etapa de bajo dinamismo del comercio mundial no tiene precedente desde los años ochenta. El comercio mundial de servicios también registró una caída de su valor en 2015, aunque menos pronunciada que el comercio de bienes (6.4%).

VARIACIÓN INTERANUAL DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 2011-2016
-En porcentajes-

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio, *Shortterm Trade Statistics* [en línea] https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/short_term_stats_e.htm.

Varios factores explican la persistente debilidad del comercio mundial. Estos incluyen el bajo dinamismo de la demanda global, un menor ritmo de liberalización del comercio y el freno a la expansión de las cadenas globales de valor. A esto se suma la caída de los precios de los productos básicos, que ha repercutido negativamente en la demanda de importaciones de los países exportadores de dichos productos. La menor demanda de importaciones de China también ha tenido un papel importante en ese desempeño. En un horizonte de mediano plazo, no se prevé una recuperación marcada del comercio

mundial, debido a que se espera que persistan los factores estructurales que han determinado su menor dinamismo en los últimos años.

El sesgo recesivo de la economía mundial se ha prolongado más de lo anticipado, como lo evidencian las sucesivas revisiones a la baja de las proyecciones de crecimiento en los últimos años. Las economías de los países avanzados siguen exhibiendo un débil desempeño en 2016. En los Estados Unidos de Norteamérica, el crecimiento de la economía fue más bajo que lo anticipado en el primer semestre de este año. La incipiente recuperación de la economía europea será afectada por la incertidumbre sobre las consecuencias del *Brexit*. La economía japonesa se estancó en el segundo trimestre de 2016, después de haber crecido solo un 0.5% en el primero. Con la excepción de China y la India, el crecimiento de las principales economías emergentes será más lento en 2016 que en 2015. Esto se debe en parte a la menor demanda de los países industrializados y a la disminución de los precios de las materias primas. Asimismo, la aplicación de políticas fiscales y monetarias restrictivas en varios países en desarrollo para contener los choques externos negativos frenó aún más el crecimiento.

La recuperación del crecimiento mundial se ha demorado más de lo esperado por varias razones. Primero, el impacto de las políticas monetarias expansivas adoptadas desde la crisis financiera mundial en las principales economías avanzadas fue menor de lo esperado. Se podría hablar de un agotamiento de la política monetaria como herramienta de estímulo a la demanda agregada. Por su parte, la política fiscal en los países desarrollados se tornó restrictiva tras un período inicial de expansión en respuesta a la crisis. La ineficacia de la política monetaria para reactivar a las principales economías ha llevado recientemente a una revaloración del papel de la política fiscal. Por ejemplo, el nuevo plan plurianual de estímulo anunciado por el Gobierno de Japón en agosto de 2016 sugiere un mayor protagonismo de la política fiscal, rompiendo con la tendencia a tomar medidas de austeridad en tiempos de crisis.

Segundo, la expansión del sector financiero aumenta los desequilibrios. Ello se manifiesta, en particular, en el fuerte aumento de los activos financieros: mientras que en 1980 su valor era cercano al del PIB mundial, desde la segunda mitad de la década de 2000 lo supera en más de diez veces. Otra manifestación del desacople entre la actividad real y la financiera es la menor tasa de crecimiento del comercio mundial comparada con la expansión de los flujos transfronterizos de capitales. El aumento de la liquidez mundial condujo a que muchas economías emergentes elevaran su apalancamiento externo y, con ello, su exposición a los ciclos de liquidez globales.

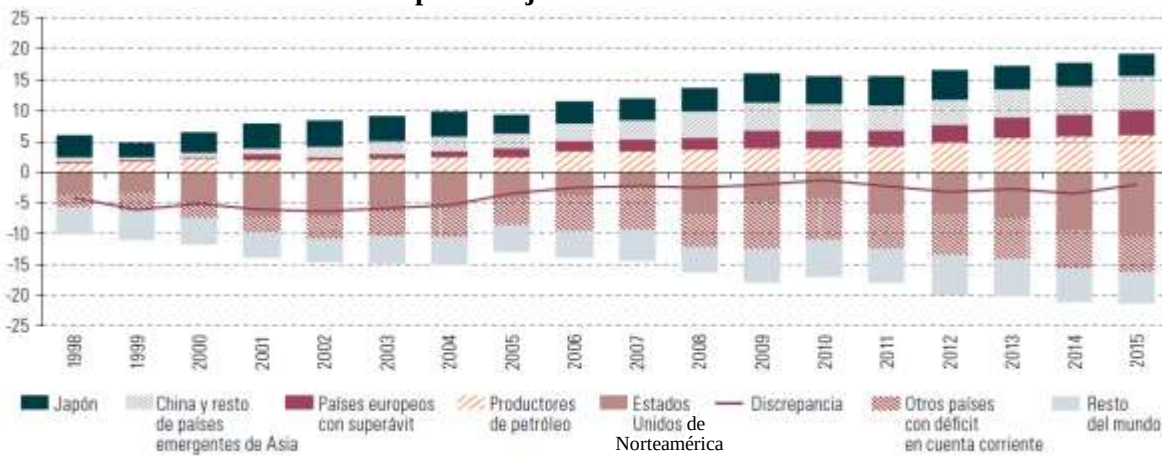
Tercero, China ha reducido su aporte al dinamismo de la demanda mundial de importaciones. Aunque la economía de ese país sigue creciendo a un ritmo cercano al 6.5%, su demanda de importaciones ha disminuido debido a la transición de su modelo de crecimiento desde una economía impulsada por la inversión y las exportaciones de manufacturas hacia una con un mayor aporte del consumo y los servicios. Además, su demanda de importaciones está disminuyendo porque las empresas manufactureras chinas han estado reduciendo el contenido importado de su producción. Como consecuencia de todo lo anterior, el volumen de importaciones del país anotó seis trimestres consecutivos de caídas interanuales entre el primer trimestre de 2015 y el segundo trimestre de 2016.

Cuarto, el aumento de los desequilibrios entre los saldos en cuenta corriente de las principales economías en 2016 agrava el sesgo recesivo global. Desde 2013, hubo una tendencia al aumento del superávit en cuenta corriente en varios países, incluidos Alemania y otros países superavitarios de la zona del euro, China, el Japón y la República de Corea. Salvo en Japón, estos crecientes superávit en la cuenta corriente se explican principalmente por sus mayores superávit comerciales. El bajo dinamismo de las importaciones de las economías superavitarias contribuye al estancamiento de la demanda mundial. Por su parte, la reducción del déficit en la cuenta corriente de varios

países tradicionalmente deficitarios, principalmente en la zona del euro, también ha contribuido a empeorar el sesgo recesivo global.

La persistencia en el tiempo de los desequilibrios en cuenta corriente se debe en parte a la heterogeneidad de las estructuras productivas entre los países. En particular, existe una fuerte correlación entre los saldos en cuenta corriente de los distintos países y su nivel de competitividad en la exportación de manufacturas. Como la competitividad no puede modificarse en el corto plazo, los países superavitarios y deficitarios tienden a mantener sus respectivas posiciones por varios años. Como resultado de lo anterior, el endeudamiento internacional de los países deficitarios se profundizó en las dos últimas décadas y podría volverse insostenible (salvo en el caso de los Estados Unidos de Norteamérica, por ser emisor de la principal moneda de reserva internacional) y gatillar una crisis financiera (véase la gráfica siguiente).

POSICIONES DE ENDEUDAMIENTO NETO INTERNACIONAL, 1998-2015
-En porcentajes del PIB mundial-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Perspectivas de la economía mundial, base de datos, abril de 2016.

La heterogeneidad de las estructuras productivas es magnificada por la dinámica de la innovación y difusión de tecnología. En el contexto de la actual revolución tecnológica, la distancia entre los países líderes y las economías periféricas tiende a ampliarse, ya

que es más difícil reducir asimetrías cuando la frontera tecnológica se mueve rápidamente. La presente revolución digital genera a la vez fragmentación y concentración empresarial. Por un lado, proliferan pequeños productores que, mediante las plataformas digitales, acceden a nichos de mercado, atendiendo requerimientos locales o de personalización de productos y servicios. Por otro lado, aumenta la concentración de los mercados caracterizados por economías de escala en manos de grandes empresas de los países desarrollados y de algunos países asiáticos emergentes con presencia mundial.

Las inversiones tecnológicas en plataformas digitales han creado ecosistemas de innovación en todas las actividades económicas. Ejemplos de ello son el sector automotriz (con el desarrollo de vehículos autónomos o inteligentes) y la agricultura (con la expansión de la Internet industrial con conexiones máquina a máquina). La Internet industrial también está transformando las cadenas globales de valor en plataformas globales de valor. La transformación más radical se debe a la digitalización de la manufactura, que está cambiando el modo y el lugar de producción y redefiniendo la dinámica productiva mundial. La tendencia apunta hacia la relocalización de unidades productivas en los países desarrollados a partir de la virtualización de procesos y servicios. Se prevé que el empleo aumentaría en los puestos altamente calificados debido a la automatización, pero caería más en otros segmentos, como los de actividades rutinarias.

Las asimetrías competitivas se incrementan exponencialmente con los avances en la nueva era de la manufactura. La masiva incorporación de las tecnologías digitales, materializada en la Internet industrial, hará más imprecisos los límites entre los bienes y los servicios. Ello permitirá un aumento de la diferenciación de productos, dando lugar a bienes inteligentes conectados. De este modo, el sector manufacturero seguirá teniendo una elevada participación en el crecimiento de la productividad y en las exportaciones mundiales, muy superior a su impacto en el valor agregado y en el

empleo. Este sector también realiza gran parte de la inversión en investigación y desarrollo tecnológico, particularmente en productos farmacéuticos y químicos, computación y electrónica, industria aeroespacial, electricidad, automóviles y autopartes. De todo lo anterior se concluye que el sector manufacturero seguirá cumpliendo un rol clave en los procesos de cambio estructural.

El proceso de globalización ha contribuido a la disminución de la pobreza y de la desigualdad a nivel mundial. Por primera vez en la historia, el número de personas que viven en la pobreza extrema habría caído por debajo del 10% de la población mundial. Esta disminución se debe principalmente a las altas tasas de crecimiento de los países asiáticos, en particular de China. Estos países se han beneficiado de las oportunidades abiertas por la globalización. A su vez, la expansión económica de China favoreció la reducción de la pobreza en los países exportadores de recursos naturales, como los de América del Sur.

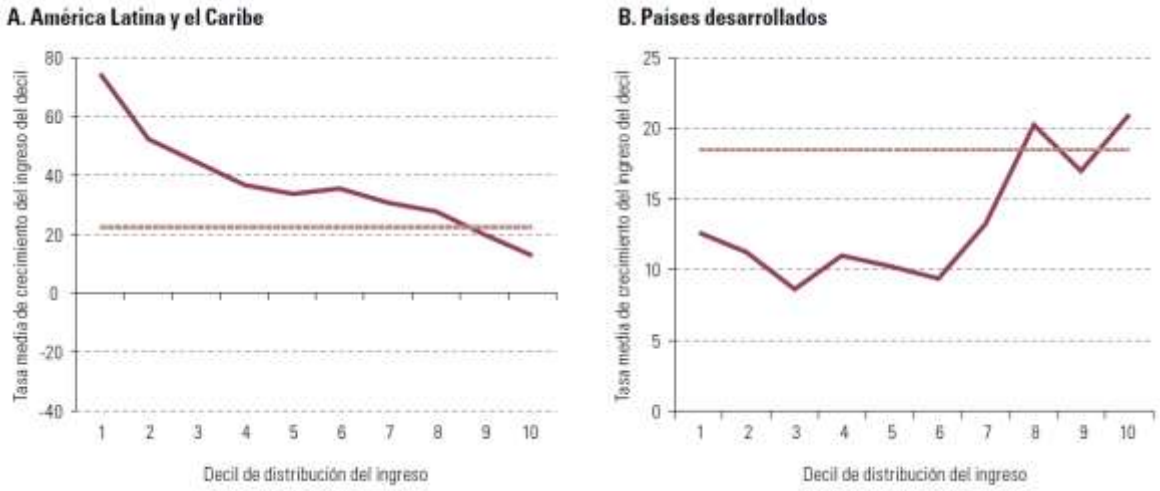
La rápida expansión del comercio (hasta antes de la crisis mundial) y la aceleración del progreso técnico han tenido importantes efectos en la distribución del ingreso. A medida que cambian la competitividad de los países, la localización de la producción y los tipos de procesos productivos, se redistribuyen los empleos entre sectores y regiones del mundo. En particular, una parte importante de los empleos manufactureros de los países avanzados ha sido trasladada a países en desarrollo con menores costos laborales. Al cambiar la demanda de habilidades, también se modifica el premio que reciben los trabajadores con más años de educación o mayor capacitación con respecto a los no calificados. En paralelo, la disminución de la tasa de sindicalización en los países desarrollados desde los años ochenta ha aumentado la participación de los segmentos más ricos en el ingreso.

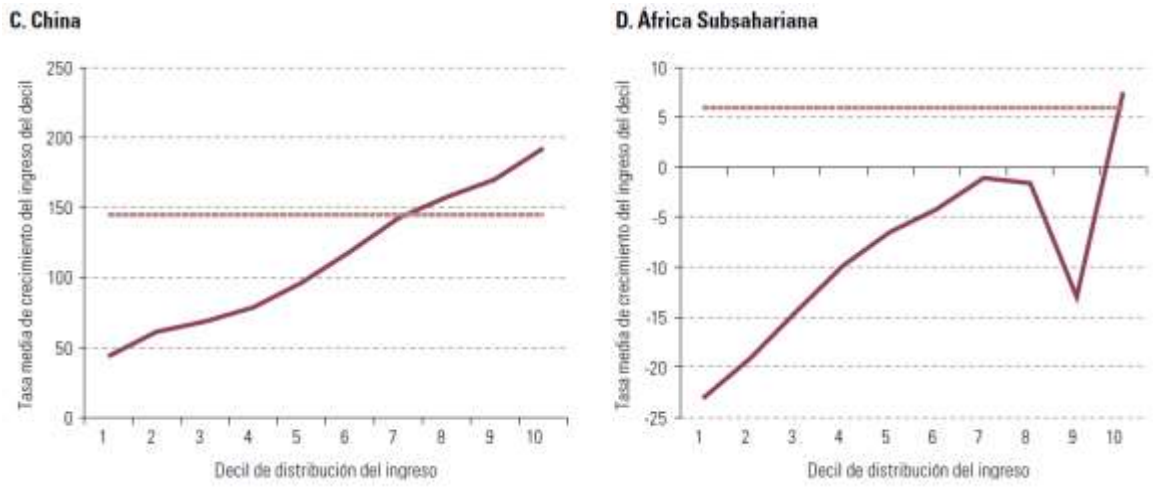
Al analizar la distribución mundial del ingreso, surge una paradoja: en las últimas tres décadas, la desigualdad global disminuyó, mientras que aumentó la desigualdad interna

en la mayoría de los países, sobre todo los desarrollados. Un análisis del cambio en el ingreso de cada percentil de la población mundial entre 1988 y 2008 explica en parte esta situación. En efecto, se observan fuertes ganancias en los siete deciles más bajos del ingreso mundial (reflejo sobre todo de los mayores ingresos de la población china y de otras economías emergentes) y también en el decil más rico del mundo, mientras que los ingresos de la clase trabajadora y media de los países desarrollados se estancaron.

El cambio en el ingreso de cada decil de la población entre 1998 y 2008 difiere entre los países desarrollados, África Subsahariana y China, por un lado, y América Latina y el Caribe, por otro. En el primer grupo, el aumento porcentual del ingreso es mayor en los deciles más altos. Al contrario, en la región los deciles más pobres ganaron más en términos porcentuales (véase la gráfica siguiente). Esta diferencia se explica en parte por el marcado crecimiento de los precios de las materias primas en la parte final de ese período y la adopción, particularmente en los países de América del Sur, de políticas redistributivas a favor de los segmentos de menores ingresos.

VARIACIÓN DEL INGRESO REAL DE LA POBLACIÓN POR DECIL, 1998-2008
-En porcentajes-





Nota: La línea roja punteada se refiere al cambio promedio del ingreso per cápita de cada país o región en el período considerado.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Ch. Lakner y B. Milanovic, *World Panel Income Distribution* (LM-WPID) 2013 [en línea] http://go.worldbank.org/NWBUKI3JP0.

Los mecanismos de gobernanza de la economía mundial no han mitigado ni solucionado los problemas analizados, debido a su carácter parcial y fragmentado y a la lentitud con que han respondido a los cambios económicos y a la revolución tecnológica. Hay cuatro áreas de la gobernanza global en que los problemas son particularmente agudos: el comercio, la inversión extranjera directa (IED), la tributación y las transacciones financieras.

La institucionalidad del comercio mundial sufre fuertes tensiones. Dentro del sistema multilateral, las exigencias de los países desarrollados de una mayor apertura de los países en desarrollo en las áreas de manufacturas, servicios e inversión se enfrentan con las demandas de estos últimos de una mayor liberalización agrícola y de los movimientos de trabajadores en los Estados Unidos de Norteamérica y Europa. Para superar esos bloqueos, las tendencias actuales en la Organización Mundial del Comercio (OMC) privilegian las negociaciones sectoriales plurilaterales lideradas por los países desarrollados, como las de servicios y bienes ambientales actualmente en marcha. Otra respuesta ha sido la irrupción de una nueva generación de negociaciones comerciales conocidas como negociaciones megarregionales, que tienen un fuerte

componente de armonización regulatoria. Una de ellas es el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), que se analiza en profundidad en el capítulo III del documento original. Sin embargo, la oposición a estas negociaciones comerciales crece a medida que se adentran en temas internos de política pública, como los estándares laborales y medioambientales, la regulación financiera o la protección del consumidor. Asimismo, surgen cuestionamientos al rol de los acuerdos comerciales en el contexto de la lucha contra los efectos del cambio climático.

Hasta ahora ha resultado imposible desarrollar una gobernanza multilateral para la IED, pese a que hubo diferentes intentos a partir de los años noventa. En la actualidad, existen más de 2 mil 600 tratados vigentes sobre inversión, lo que se traduce en un régimen internacional fragmentado y marcado por disposiciones inconsistentes o contradictorias. La principal crítica a estos acuerdos es que no preservan adecuadamente los necesarios espacios de regulación para que los Estados puedan llevar a cabo sus objetivos de política pública. Esta situación se ve agravada por la existencia de mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados.

El sistema internacional de tributación muestra un grado de fragmentación similar. Está conformado por más de 3 mil 800 tratados bilaterales que regulan la tributación de las empresas con actividades internacionales. Esto ha dado lugar a inconsistencias y vacíos legales que permiten a las empresas multinacionales canalizar sus ganancias hacia las jurisdicciones que tienen las menores tasas de tributación. En este contexto, en 2015 más de 80 países —entre ellos ocho de la región— acordaron el Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS) en el marco de la OCDE y el Grupo de los 20 (G20). Este plan consiste en acciones para minimizar las incongruencias entre las distintas normas tributarias nacionales que permiten a las empresas transnacionales reducir el pago de impuestos. Asimismo, se acordó negociar un tratado multilateral para implementar estas recomendaciones y enmendar los tratados tributarios bilaterales.

La regulación financiera internacional hasta la crisis de 2008-2009 enfatizaba el cumplimiento del requisito de capital mínimo establecido por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BCBS). Dichas normas y la falta de estándares cuantitativos con respecto a la liquidez contribuyeron a la crisis de 2008. En respuesta a ésta, se aprobó el acuerdo de Basilea III en septiembre de 2010 para limitar los riesgos tanto a nivel microprudencial (instituciones bancarias individuales) como macroprudencial (riesgos sistémicos). Este acuerdo, que entraría en vigor en enero de 2019, es todavía insuficiente para asegurar la estabilidad del sistema financiero en su conjunto. Esto requeriría un enfoque regulatorio más amplio de tipo macroprudencial.

A diferencia de lo que ocurre en los países desarrollados, en América Latina y el Caribe no se ha registrado hasta ahora una fuerte oposición a la globalización, lo que se debe en parte a la reducción de la pobreza y la desigualdad entre 2004 y 2013. Sin embargo, la reciente desaceleración de la economía y el comercio mundiales y la caída de los precios de las materias primas han golpeado duramente a la región, en particular a América del Sur. La marcada desaceleración del crecimiento frenó los procesos de mejora distributiva. La pregunta ahora es cómo evitar un retroceso en la reducción de la pobreza y la desigualdad, que podría traducirse en tensiones políticas como las observadas en los países desarrollados.

La pérdida de dinamismo de la región ocurre en un marco de rezago tecnológico y productivo, sobre todo en los sectores líderes de la nueva revolución industrial. América Latina y el Caribe debe tomar conciencia de que el mundo atraviesa por un proceso disruptivo de cambio tecnológico y económico. No reconocer la importancia de estos cambios dificultará las transformaciones productivas necesarias para acelerar el crecimiento de largo plazo, sostener los avances en la reducción de la pobreza y en la mejora de la distribución del ingreso, y promover la transición hacia una senda de crecimiento bajo en carbono. Sin embargo, la política industrial ha estado ausente en

casi todos los países de la región o ha tenido un carácter exclusivamente defensivo, inadecuado para adaptarse a los nuevos patrones tecnológicos y de competencia.

Junto con la reactivación y renovación de la política industrial, la región debe contribuir más activamente a los esfuerzos por mejorar la gobernanza de la economía mundial mediante la creación de bienes públicos globales. La CEPAL ha planteado propuestas en esta línea que se vinculan con la implementación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. En este contexto, es preciso superar inercias en dos áreas clave. Por un lado, se debe superar la percepción de que las actuales tensiones de la globalización son problemas de otros y que no afectan a la región más allá de lo que suceda con los precios de los principales productos de exportación. Por otro lado, debe superarse la debilidad y la fragmentación institucional a nivel nacional y regional, que fortalece el escepticismo de los ciudadanos respecto de las prioridades y las capacidades de los gobiernos para enfrentar adecuadamente los retos de la globalización. En un contexto en que las reglas del juego de la economía internacional se están definiendo, la debilidad y la fragmentación de la integración regional representan una clara desventaja estratégica.

B. El comercio exterior de América Latina y el Caribe: persiste la dinámica desfavorable

La inserción de la región en el proceso de globalización económica se presenta vulnerable. Así lo muestra el estancamiento de su participación en las exportaciones mundiales de bienes y servicios en los últimos quince años. En el caso de los bienes de alta tecnología, la participación regional ha experimentado un claro retroceso. En contraste, durante el mismo período, la cuota de los países en desarrollo de Asia y sobre todo de China en las exportaciones mundiales ha registrado un marcado aumento (véase el cuadro siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, PAÍSES EN DESARROLLO DE ASIA Y CHINA; PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES Y SERVICIOS, 2000 Y 2015
-En porcentajes-

	América Latina y el caribe		Países en desarrollo de Asia		China	
	2000	2015	2000	2015	2000	2015
Total bienes	5.7	5.5	20	25	4	11
Bienes de alta tecnología	8	5	30	50	7	33
Total servicios	4.1	3.4	14	23	0.7	6
Servicios modernos[a/]	2.4	1.9	6.4	15.9	1.5	6.3

a/ Los servicios modernos corresponden a la categoría "otros servicios" de la balanza de pagos.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de productos Básicos (COMTRADE).

Entre 2000 y 2015, la participación de la región en el total de los flujos de inversión extranjera directa (IED) mundiales casi se duplicó, pasando del 6 al 11%. Ésta es una de las pocas variables en las que la región muestra una tendencia similar a la de los países en desarrollo exitosos de Asia. La distribución sectorial de la IED que ingresa a la región muestra un predominio de los servicios, seguidos por las manufacturas y los recursos naturales. Entre los primeros, destacan las inversiones en telecomunicaciones, hotelería y turismo, servicios financieros, comercio minorista y transporte. Las actividades manufactureras que reciben mayores flujos de IED son las vinculadas a la industria automotriz, principalmente en Brasil y México. Entre las actividades relacionadas con los recursos naturales, destacan la minería metálica y el sector de carbón, gas natural y petróleo. En el último quinquenio han adquirido importancia las inversiones vinculadas a la producción de energías renovables no convencionales, en especial la fotovoltaica y la eólica. Por otra parte, pese al aumento de las inversiones latinoamericanas en el exterior en las décadas de 1990 y 2000, solo unas pocas empresas con sede en la región son inversionistas internacionales importantes.

El efecto de la IED en el patrón de producción de la región y en su incorporación a la globalización ha sido ambivalente. Por un lado, en los países donde la IED se concentra en la extracción o el procesamiento básico de recursos naturales, se ha reforzado el patrón de especialización e incluso se ha fortalecido el efecto candado (*lock-in*) en actividades de bajo contenido tecnológico. Por otro lado, la IED ha contribuido

significativamente a la expansión y modernización de sectores avanzados, como las finanzas, las telecomunicaciones y, en menor medida, los servicios empresariales.

Si bien la participación de los países de América Latina y el Caribe en las cadenas globales de valor ha aumentado durante este siglo, sigue estando por debajo del promedio mundial y de la participación de los Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y Asia (véase la gráfica siguiente). La región se especializa principalmente en los denominados encadenamientos hacia delante, es decir, en proveer insumos en su mayoría productos básicos para las exportaciones de terceros países. Los encadenamientos hacia atrás, esto es, la participación del valor agregado extranjero en las exportaciones de la región, son menores que en otras regiones (en particular la Unión Europea y Asia Sudoriental) y han seguido una tendencia a la baja.

REGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN HACIA ATRÁS Y HACIA DELANTE EN CADENAS MUNDIALES DE VALOR, 2000 Y 2011
-En porcentajes de las exportaciones brutas totales-

a/ Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y México.
FUENTE: CEPAL, sobre la base de información de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)/Organización Mundial del Comercio (OMC), *Trade in Value Added Database (TiVA)* [en línea] http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalueaddedanoecd-wtojointinitiative.htm.

Dentro de la región, solo México y Costa Rica muestran un grado significativo de inserción en las cadenas de valor norteamericanas. Entre los sectores con mayor participación de empresas mexicanas se encuentran el automotriz, el electrónico, el de los equipos médicos y el de las telecomunicaciones, y en el caso de Costa Rica, la industria electrónica y la de equipos médicos. El resto de los países centroamericanos también cuentan con una considerable participación en las cadenas de valor norteamericanas de textiles y confecciones.

Otro ámbito en que la región mantiene un importante rezago es la conectividad digital. Si bien el número de hogares con acceso a Internet casi se duplicó desde un 22.4% en 2010 a un 43.4% en 2015, persiste una considerable brecha con los países de la OCDE, donde el promedio de acceso a Internet es del 85%. Asimismo, la velocidad de la conexión a banda ancha es más baja que en otras regiones del mundo, lo que limita la participación en actividades de vanguardia como la telemedicina y la manufactura avanzada.

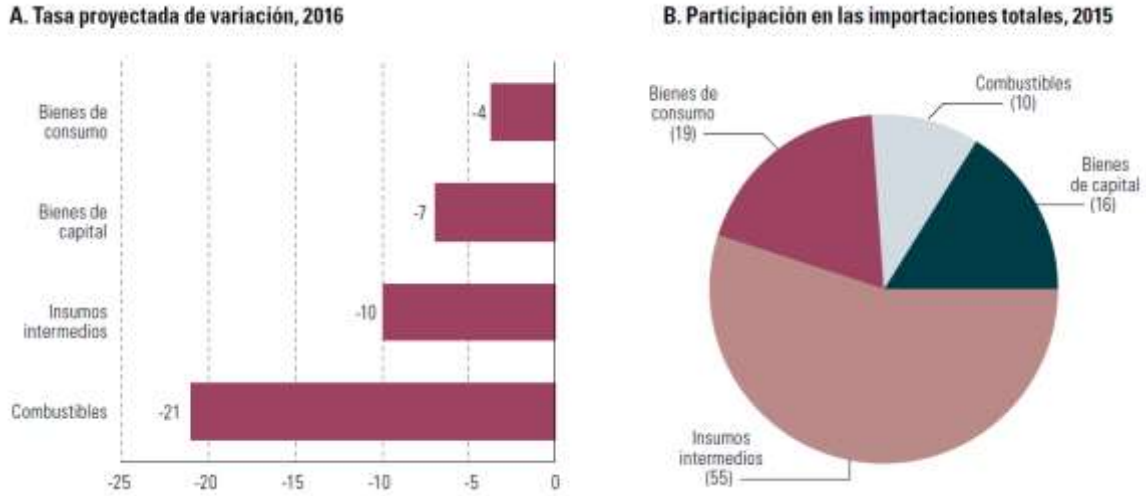
La frágil inserción internacional arriba descrita, junto con el menor dinamismo de la demanda mundial en los últimos años, han afectado negativamente el desempeño del comercio exterior de la región. En 2016, el valor de sus exportaciones e importaciones acumulará cuatro años consecutivos de caída. El efecto de la crisis mundial de 2008 y 2009, que se tradujo en una fuerte caída del valor exportado en 2009, fue de corta duración en comparación con las continuas caídas del valor de los envíos que se han producido en el período más reciente con el desplome de los precios de los productos básicos. En 2016, el índice regional de precios de las exportaciones ha seguido cayendo, aunque a un ritmo menor (7.6%).

Se proyecta que en 2016 se producirá una contracción del valor de las exportaciones regionales del 5%, por efecto de una caída de los precios del 6.7% y un alza del volumen del 1.7%. La caída del valor de los envíos regionales será sustancialmente menor en

2016 que la registrada en 2015 (15%). Por subregiones, las mayores bajas del valor de las exportaciones de 2016 se producirán en el Caribe y en América del Sur. Por países, únicamente Argentina, Costa Rica, Paraguay y, en menor medida, la República Dominicana registrarán un aumento del valor de sus exportaciones. Entre los países cuyos envíos perderán más valor se sitúan los que más dependen de la exportación de hidrocarburos (Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de)).

A diferencia de lo que ocurre con las exportaciones, no se observan aún indicios de recuperación en las importaciones regionales: la reducción proyectada de su valor en 2016 (9.4%) será muy similar a la registrada en 2015 (10%). En particular, se proyecta que en 2016 disminuirá el volumen importado, como ya ocurrió en 2014 y 2015. Esto refleja el bajo dinamismo de la demanda agregada en la región, especialmente en América del Sur. Por sectores, el mayor descenso del volumen importado corresponde a los bienes de capital (maquinarias y equipos) e insumos intermedios (piezas, partes y productos semielaborados), lo que refleja la debilidad de la inversión. En términos de valor, las mayores caídas corresponderían a las importaciones de combustibles y bienes intermedios, mientras que las importaciones de bienes de capital caerían menos que las totales. Estas tres categorías explican algo más del 80% del valor total de las importaciones regionales (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: IMPORTACIONES TOTALES SEGÚN GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS
-En porcentajes-

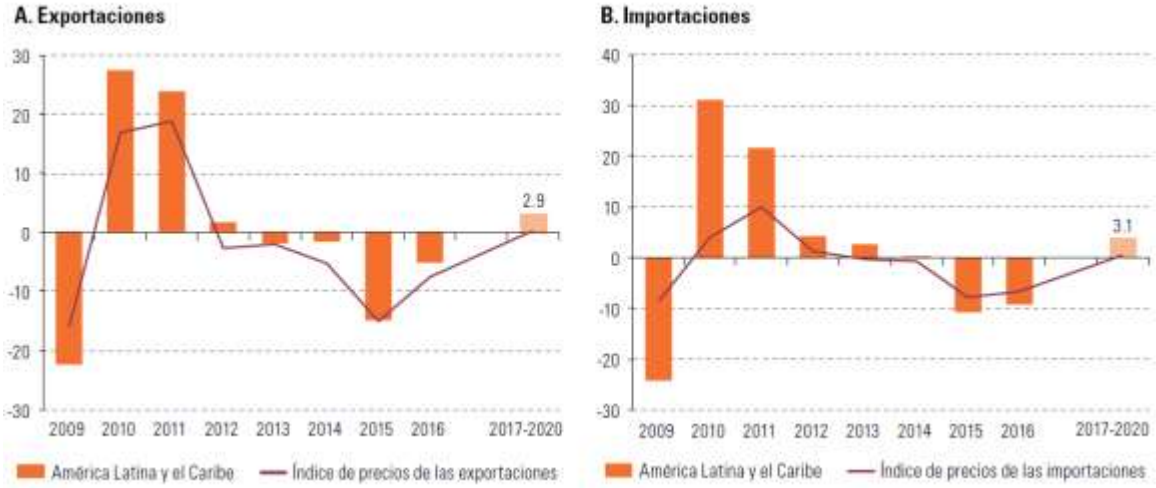


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los bancos centrales, las oficinas de aduanas y los institutos nacionales de estadística de los países.

Las proyecciones para 2016 muestran que, al igual que en 2015, las exportaciones intrarregionales disminuirán de forma mucho más marcada que las ventas al resto del mundo (10% frente a 4%, respectivamente). Esta situación afectará al comercio de todas las subregiones y esquemas de integración, en especial en América del Sur. En 2016, la región acumulará cuatro años consecutivos de caída del comercio intrarregional, los últimos tres con una contracción mayor que la del comercio con el resto del mundo. Como resultado de esta dinámica, en 2016, el coeficiente de comercio intrarregional (medido por las importaciones) llegaría al 15%, su valor más bajo en el último decenio. Esta tendencia es particularmente preocupante si se considera que América Latina y el Caribe es el principal receptor de los envíos manufactureros de la propia región. Por ende, la debilidad del comercio intrarregional limita el potencial de la región para avanzar en materia de diversificación exportadora.

Las proyecciones de la CEPAL para el período de 2017 a 2020 sugieren una modesta recuperación del comercio regional, con una tasa media anual de crecimiento cercana al 3% tanto en las exportaciones como en las importaciones (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VARIACIÓN ANUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES, 2009-2016 y 2017-2020[a/]
-En porcentajes-



a/ Las tasas de variación de 2016 y 2017-2020 corresponden a proyecciones.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial de los bancos centrales, las oficinas de aduanas y los institutos nacionales de estadística de los países.

La evolución de los flujos de bienes, servicios e IED y la revolución digital sugieren un aumento de los desafíos que enfrentará la región para ingresar en nuevos mercados y diversificar su estructura productiva. La participación de la región en el comercio mundial de bienes lleva estancada desde 2000, situación que ha sido acompañada de un retroceso en términos del modelo regional de especialización tecnológica ante el creciente peso de los recursos naturales. En cuanto a los servicios, la región ha perdido posiciones respecto de sus competidores asiáticos, lo que es aún más notorio en los servicios más dinámicos y de mayor contenido tecnológico. Finalmente, en materia de IED, si bien las empresas transnacionales han impulsado sectores modernos como las telecomunicaciones, las inversiones orientadas a los activos inteligentes para investigación y desarrollo (I+D) siguen siendo muy pequeñas. En general, la inserción

de la región en las cadenas de valor y las plataformas digitales depende, en última instancia, de agentes económicos establecidos en los países desarrollados. En este escenario, las tendencias recientes hacia el aumento de la concentración empresarial y de la generación de conocimiento elevan las barreras que enfrentaría la región para recuperar el terreno perdido.

La desaceleración del crecimiento económico de China continuará en los próximos años, impactando negativamente en la demanda y los precios de las materias primas. Si a ello se suma el persistente bajo dinamismo de la economía mundial, no son sorprendentes las modestas perspectivas de crecimiento de las exportaciones regionales para el resto de esta década. En cuanto a las importaciones, su expansión prevista en los próximos años estará acotada por la débil recuperación de la demanda regional. En definitiva, hasta fines de la presente década no se espera que el comercio tenga un papel tan preponderante en la dinámica económica de la región como el que tuvo en los períodos 2004-2008 y 2010-2011. En este contexto, es urgente implementar políticas públicas y proyectos de inversión que promuevan el desarrollo de sectores exportadores más sofisticados y menos sujetos a la volatilidad de precios que la actual canasta exportadora regional.

Con la adopción de políticas comerciales e industriales modernas, la región podría incorporarse a la revolución tecnológica mediante una inserción internacional basada en la diversificación exportadora y con un componente más elevado de conocimiento. Ello implica reconocer los cambios tecnológicos en la estructuración de las cadenas de valor y la organización de las actividades productivas, incorporando plenamente las tendencias hacia la manufactura avanzada y la Internet de las cosas. Varios instrumentos del pasado, muy centrados en sectores claramente delimitados, deberán ser sustituidos por herramientas de alcance sistémico, gran flexibilidad y basadas en la revolución de los datos y su analítica.

Por último, el preocupante desempeño del comercio intrarregional en los últimos años pone de manifiesto la urgencia de retomar con mayor fuerza la agenda de integración regional, explorando la convergencia entre las iniciativas en curso y superando los bloqueos políticos que la dificultan. Ello permitiría aprovechar economías de escala en sectores que las requieran, responder de forma proactiva a la conformación de macrorregiones a nivel mundial y desarrollar un mercado digital regional que siente las bases para crear plataformas de búsqueda y distribución de contenido, así como redes sociales, capaces de competir mejor en el escenario regional.

C. El Acuerdo de Asociación Transpacífico: elementos iniciales para una evaluación

El 4 de febrero de 2016, 12 países de América Latina y el Caribe, América del Norte, Asia y Oceanía[7] suscribieron el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), tras casi seis años de negociaciones. Es el primer acuerdo resultante de una nueva generación de negociaciones comerciales de vasto alcance, conocidas como megarregionales. El TPP establecería la mayor área de libre comercio del mundo, medida por el PIB conjunto de sus miembros, y la segunda más grande, después de la Unión Europea, medida por el monto del comercio entre ellos. Conjuntamente, sus miembros representan el 38% del PIB mundial y un cuarto del comercio mundial. Asimismo, en 2015 recibieron un tercio de los flujos mundiales de IED y fueron el origen de un 40% de esos flujos.

El TPP se diferencia de la mayoría de los acuerdos comerciales previos por su carácter plurilateral e interregional y por su amplia cobertura temática. Además de los temas tradicionales de acceso a los mercados de bienes, servicios, inversión y contratación pública, establece reglas sobre materias que no han sido normadas por los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o que lo han sido de modo limitado. Éste es el caso del comercio electrónico, las empresas estatales, la coherencia

[7] Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

regulatoria y diversos aspectos laborales y medioambientales. En estas y otras áreas, como la propiedad intelectual, el TPP impulsaría un proceso de armonización regulatoria entre sus miembros, pese a que éstos tienen niveles muy disímiles de desarrollo económico e institucional y distintos sistemas políticos y legales. Las reglas acordadas reflejan principalmente las preferencias de los Estados Unidos de Norteamérica, país que fue el principal impulsor del acuerdo. Por otra parte, algunas de las disposiciones del TPP (en materia laboral, medioambiental y de pequeñas y medianas empresas (pymes), entre otras) parecen reflejar un intento de lograr una mayor coherencia entre la gobernanza del comercio internacional y la búsqueda del desarrollo sostenible, plasmada en la reciente Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

Subyace a la negociación del TPP el interés de los Estados Unidos de Norteamérica en alcanzar tres objetivos estratégicos: fortalecer su presencia económica y geopolítica en Asia y el Pacífico (contrapesando la creciente influencia de China), definir nuevas reglas para el comercio y la inversión mundiales en las próximas décadas, y actualizar las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En particular, las disposiciones del TPP sobre comercio electrónico, propiedad intelectual, servicios e inversión se orientan a fortalecer el liderazgo de los Estados Unidos de Norteamérica en la economía digital.

Dadas las dificultades por las que atraviesa la OMC como foro de negociación de las nuevas reglas del comercio mundial, los compromisos negociados en el marco de acuerdos megarregionales como el TPP podrían terminar convirtiéndose de hecho en estándares globales. La relevancia potencial de este acuerdo resulta aún mayor en el actual contexto de bajo dinamismo del comercio mundial.

El TPP es un acuerdo de una magnitud y complejidad pocas veces vistas. Por lo mismo, ha sido muy controvertido desde sus inicios, incluso en los Estados Unidos de

Norteamérica. De hecho, el presidente electo en ese país declaró durante su campaña su oposición a los acuerdos comerciales suscritos por anteriores administraciones y al TPP. Por ende, existe una fuerte incertidumbre sobre el futuro del acuerdo, ya que para que entre en vigor debe ser ratificado como mínimo por seis de sus miembros que conjuntamente representen al menos el 85% del PIB total de los países firmantes. Esto implica que su entrada en vigor es imposible sin la ratificación de los Estados Unidos de Norteamérica y Japón.

Dos criterios básicos de evaluación de los posibles impactos del TPP para Chile, México y Perú son en qué medida contribuirá a los procesos de diversificación productiva y exportadora de dichos países, y en qué grado puede restringir su capacidad de implementar políticas públicas según sus propias prioridades y estrategias de desarrollo. Con respecto a la primera pregunta, a nivel agregado las ganancias que los tres participantes latinoamericanos obtendrán en materia de acceso a mercados serán muy pequeñas. Esto resulta esperable, puesto que estos países ya habían negociado individualmente acuerdos comerciales con sus respectivos principales socios del TPP[8].

Sin perjuicio de lo ya señalado, la apertura negociada en el TPP mejoraría las condiciones de acceso para las exportaciones agrícolas y agroindustriales de Chile, México y Perú, ya que la cobertura de productos agrícolas liberalizados en el TPP es mayor que la de los acuerdos negociados individualmente por los países latinoamericanos con socios como Canadá y Japón. Por otra parte, la posibilidad que tendrían Chile, México y Perú de acumular origen entre sí y con los restantes miembros del TPP podría promover los encadenamientos productivos y su mayor inserción en cadenas internacionales de valor. En todo caso, se trata de oportunidades cuyo aprovechamiento requiere políticas industriales, tecnológicas y de innovación. La

[8] Chile tiene acuerdos vigentes con todos los otros miembros del TPP. México tiene acuerdos con Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica (el TLCAN), Chile, Japón y Perú, que conjuntamente representaron el 99% del valor de sus envíos a miembros del TPP en 2015. Perú tiene acuerdos con Canadá, Chile, los Estados Unidos de Norteamérica, Japón, México y Singapur, que representaron el 98% del valor de sus exportaciones a países del TPP en el mismo año.

experiencia de los países de la región en la suscripción de tratados de libre comercio sugiere que la sola entrada en vigor del TPP no sería suficiente para generar procesos de diversificación productiva y exportadora.

En cuanto a las restricciones al espacio de políticas, la intensidad del proceso de armonización regulatoria generado por el TPP variará de un país a otro. En términos generales, el acuerdo impondría una menor carga de nuevas obligaciones a los tres miembros latinoamericanos que a otros países en desarrollo participantes. Ello se debe principalmente a que Chile, México y Perú ya suscribieron hace años tratados con los Estados Unidos de Norteamérica, en los que asumieron compromisos en áreas de alta sensibilidad que posteriormente quedaron reflejados en el TPP. Éste es el caso de disposiciones sobre propiedad intelectual, inversión (por ejemplo, la solución de controversias entre inversionistas y Estados), servicios, contratación pública y asuntos laborales y medioambientales. En cambio, Brunei Darussalam, Malasia y Vietnam, que no habían suscrito previamente acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos de Norteamérica, deberían hacer un mayor esfuerzo de modificación de sus marcos regulatorios en diversas áreas como consecuencia del TPP.

Evaluar el posible impacto del TPP en los países de la región que no son miembros del acuerdo es una tarea aún más compleja. Algunos de esos países podrían sufrir un desplazamiento significativo de sus exportaciones a los mercados del TPP, en particular los Estados Unidos de Norteamérica, al no beneficiarse de las preferencias arancelarias y de otro tipo negociadas entre sus miembros. La CEPAL estima que el valor de las importaciones de los Estados Unidos de Norteamérica desde la región caería un 1% en el primer año de vigencia del TPP (véase el cuadro siguiente). La magnitud y composición sectorial de la desviación de exportaciones que cada país de la región podría experimentar dependerá de factores como la importancia de los mercados del TPP para cada país, el tipo de productos que exporta a ellos y la existencia o no de otros acuerdos comerciales que lo vinculen con los miembros del TPP. Por otra parte, la

reducción de las barreras no arancelarias al comercio entre los países del TPP, como resultado del proceso esperado de armonización regulatoria, podría favorecer también al comercio con terceros países, incluidos los de la región. Esto se debe a que compromisos como la armonización de los reglamentos técnicos o de la documentación para el comercio exterior suelen, por su propia naturaleza, aplicarse con el criterio de la nación más favorecida (es decir, no preferencial).

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: VARIACIÓN PROYECTADA DEL VALOR DE LAS IMPORTACIONES DESDE AGRUPACIONES SELECCIONADAS EN EL PRIMER AÑO DE VIGENCIA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO (TPP)
-En porcentajes-

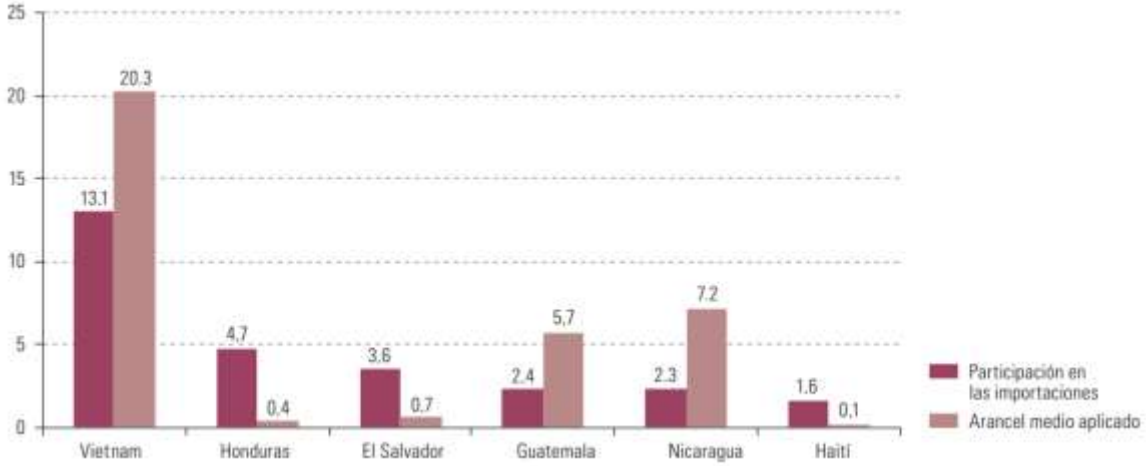
Sector	Variación proyectada		Principales ganadores potenciales (miembros del TPP)[b/]	Principales perdedores potenciales (países de América Latina y el Caribe)[b/]
	Miembros Del TPP	América Latina y el Caribe[a/]		
Agricultura, caza y pesca	2.2	-0.1	Nueva Zelanda, Canadá y Vietnam	Ecuador, Brasil y Guatemala
Petróleo y minería	7.4	-0.6	Canadá	Colombia, Venezuela (República de) y Ecuador
Alimentos, bebidas y tabaco	4.3	-0.3	Canadá, Nueva Zelanda y Malasia	Brasil, Colombia y Argentina
Madera, papel y cartón	1.6	0.0	Japón	Brasil
Textiles y confecciones	37.1	-1.4	Vietnam, Malasia y Japón	Honduras, El Salvador y Guatemala
Cuero y calzado	63.1	-0.1	Vietnam y Malasia	Brasil, República Dominicana y Argentina.
Química y farmacia	8.0	-0.7	Vietnam	Venezuela (República Bolivariana de), Brasil y Trinidad y Tobago
Caucho y plástico	15.3	-0.1	Japón, Canadá y México	Brasil, Costa Rica y República Dominicana
Minerales no metálicos	10.2	-0.1	Japón, Canadá y Malasia	Brasil y Colombia
Metales y productos derivados	7.3	-0.3	Japón y Vietnam	Brasil, Trinidad y Tobago y Argentina
Maquinaria y equipos	13.4	-0.5	Japón, Vietnam y Malasia	Brasil, Costa Rica y República Dominicana
Autos y autopartes	6.6	-0.2	Japón, México y Canadá	Brasil
Otras manufacturas	3.2	-0.1	Canadá, México y Japón	Brasil, Colombia y Ecuador
Todos los productos	9.9	-1.0	Japón, México y Canadá	Brasil, Colombia y Venezuela (República Bolivariana de)

a/ Excluidos Chile, México y el Perú.
b/ El orden en que se listan los países corresponde a la magnitud de sus ganancias o pérdidas potenciales en cada sector.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de un modelo de equilibrio parcial.

Un claro ejemplo de la desviación de comercio que algunos países de la región podrían sufrir como resultado del TPP es el de las exportaciones de confecciones de los países

centroamericanos y caribeños a los Estados Unidos de Norteamérica. Éstas ya enfrentan una fuerte competencia en este mercado por parte de Vietnam, pese a su mayor cercanía geográfica y a que pagan aranceles muy inferiores (véase la gráfica siguiente). Dicha competencia se vería acrecentada con las reducciones arancelarias que beneficiarían a Vietnam al entrar en vigor el TPP.

PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE PRENDAS Y ACCESORIOS DE VESTIR DE PUNTO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA Y ARANCEL MEDIO APLICADO, 2015[a/]
-En porcentajes-



a/ El arancel medio se calculó a partir de la recaudación efectiva sobre las importaciones procedentes de cada país.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica.

En caso de entrar en vigor, el TPP coexistirá con los numerosos acuerdos ya existentes entre sus miembros. Esta superposición de normativas podría dar lugar a conflictos de interpretación cuando un tema quede sujeto a las disposiciones de dos o más acuerdos. De este modo, se relativizaría una de las principales ventajas esperadas del TPP: disponer de un conjunto común de reglas para las relaciones comerciales y de inversión entre sus miembros. Por ende, el TPP podría (al menos inicialmente) acentuar, en vez de atenuar, el fenómeno de proliferación de acuerdos preferenciales con disposiciones mutuamente incongruentes que caracteriza a las relaciones comerciales transpacíficas.

El TPP contiene una cláusula de adhesión por medio de la cual nuevos países podrían ingresar al acuerdo una vez que entre en vigor. Esto aumentaría su valor comercial y estratégico, sobre todo si se trata de economías de un peso importante e insertas en las cadenas de valor asiáticas, como la República de Corea y Tailandia. Ambos países han expresado su interés en acceder al acuerdo, al igual que algunos de la región.

En el mediano plazo, el TPP podría constituirse en una plataforma para el establecimiento de un Área de Libre Comercio de Asia y el Pacífico (FTAAP) entre las 21 economías que forman parte del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC). Este proyecto, que se remonta a 2004, ha recibido un renovado impulso desde 2014, principalmente por parte de China. La construcción del FTAAP probablemente requeriría una gradual convergencia entre el TPP y otros proyectos de integración económica de gran escala actualmente en negociación en la región de Asia y el Pacífico, en particular la Asociación Económica Integral Regional. En todo caso, la eventual convergencia entre estos dos proyectos aparece como altamente compleja, ya que requeriría conciliar los disímiles puntos de vista de los Estados Unidos de Norteamérica y China en materia de la regulación del comercio y la inversión extranjera.

Por último, la eventual entrada en vigor del TPP tendría importantes implicancias para los procesos de integración económica en América Latina y el Caribe. Los tres miembros latinoamericanos del acuerdo son también miembros de la Alianza del Pacífico, en tanto que el cuarto miembro de esta, Colombia, ha expresado también su interés en acceder al TPP. Un escenario hipotético en el que la Alianza del Pacífico fuera de hecho subsumida por el TPP podría endurecer la posición negociadora de esa agrupación en un eventual proceso de convergencia con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Si esto ocurriera, se dificultaría alcanzar acuerdos para aprovechar el potencial que ofrece el mercado latinoamericano ampliado, lo que es imperativo en un contexto de creación de megabloques regionales a nivel mundial. Por ende, si el TPP

entra en vigor, es crucial que Chile, México y Perú negocien en ese marco arreglos que permitan a la Alianza del Pacífico seguir cumpliendo en los próximos años un papel constructivo en los procesos de convergencia regional.

I. La insatisfacción con la hiperglobalización

A. Una globalización cuestionada

El mundo vive un intenso proceso de globalización económica, que se ha profundizado desde los años noventa. Éste se caracteriza por una fuerte reducción de las barreras al comercio de bienes y servicios y a la movilidad internacional de capitales, así como por la conformación de redes internacionales de producción lideradas por empresas multinacionales. En la última década, este proceso ha ido acompañado del fuerte dinamismo de los flujos digitales transfronterizos. La globalización, conjuntamente con la revolución digital en curso, ha cambiado la participación de las distintas regiones en el mapa mundial de las actividades productivas, con importantes consecuencias en el plano distributivo. Varios países en desarrollo, particularmente China y otras economías asiáticas, surgen como ganadores al aumentar su participación en la producción, el comercio y la inversión extranjera directa.

En el contexto de la persistente debilidad de la economía mundial tras la crisis de 2008 y 2009, han aumentado los cuestionamientos a la globalización. Si bien estos han sido más intensos en los países industrializados, la debilidad de la recuperación económica está afectando fuertemente también a los países en desarrollo, y en la región particularmente a los de América del Sur. Estos últimos registran una caída de sus tasas de crecimiento y un freno al proceso de inclusión social y de reducción de la desigualdad logrado entre 2004 y 2012. Por otro lado, como analizó en detalle la CEPAL en el documento de posición de su trigésimo sexto período de sesiones (CEPAL, 2016a), la globalización ha venido de la mano de patrones de producción y consumo que son insostenibles desde el punto de vista medioambiental. Hay una

reacción de la comunidad internacional ante los riesgos que la destrucción del medio ambiente conlleva para el bienestar de las futuras generaciones. Surge así la demanda de nuevas instituciones y acuerdos tendientes a redefinir la gobernanza de la globalización en torno a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la reducción de la desigualdad.

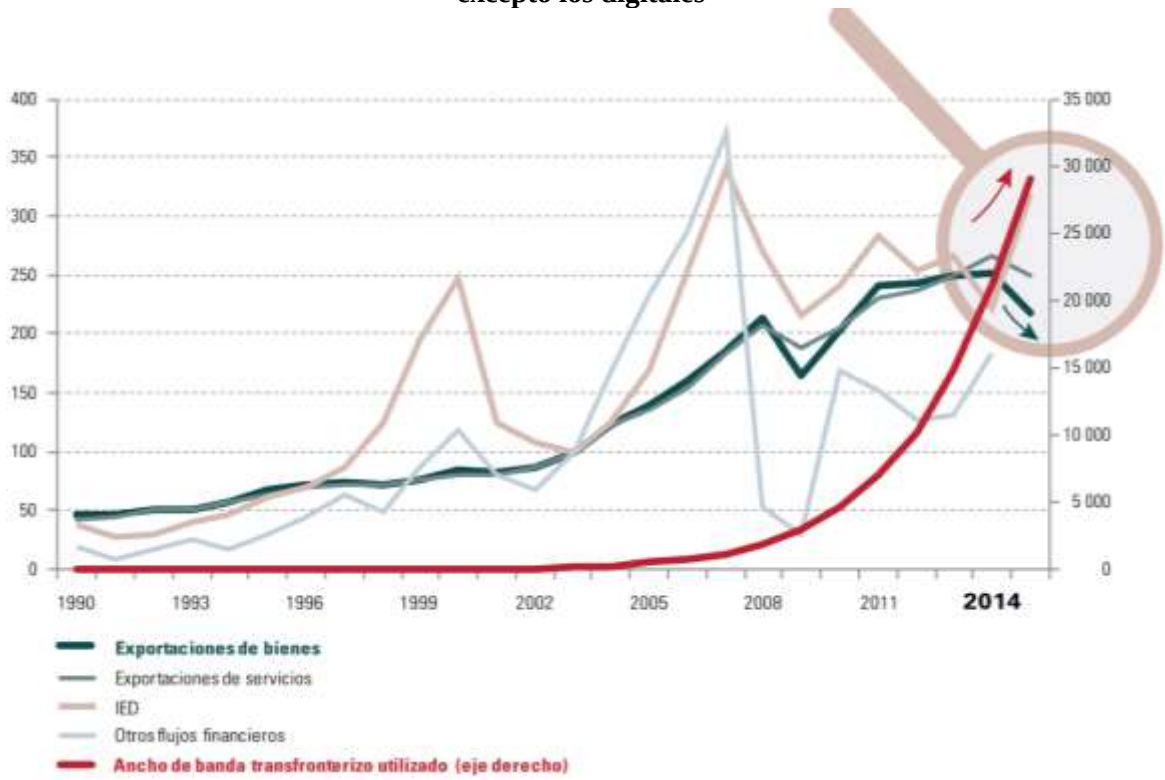
El presente capítulo tiene por objetivo comprender los principales determinantes del fenómeno de la globalización y algunas de sus implicaciones para la economía internacional y la región. En la introducción, se presenta un panorama de los principales flujos asociados con la globalización desde 1990 y se identifican las principales tensiones políticas surgidas en torno a ella. Posteriormente, se vinculan los cuestionamientos a la globalización con el sesgo recesivo que caracteriza actualmente a la economía mundial, con las transformaciones productivas, tecnológicas y de distribución del ingreso, y con las carencias de la gobernanza económica global.

1. La dinámica de los flujos de bienes, servicios, inversión y digitales

La globalización económica se expresa en crecientes flujos transfronterizos de bienes, servicios, inversión directa y financiamiento, a los que se agregan los flujos digitales a partir de la expansión de la banda ancha a mediados de la década de 2000. En una perspectiva de mediano plazo (1990-2015), se observan cuatro fases (véase la gráfica siguiente). En la primera (1990-2000), los flujos crecen a tasas mayores que la economía mundial. Ese período se caracteriza por la liberalización del comercio de bienes y servicios y de los flujos de capital. En su dimensión comercial, este proceso fue impulsado por la conclusión de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la profundización del Mercado Único Europeo y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En este lapso también creció rápidamente la economía china, sobre la base de un modelo centrado en las

exportaciones manufactureras y la inversión. Por su parte, las nuevas tecnologías digitales se difundieron con rapidez, aunque todavía sin el dinamismo que adquirieron posteriormente.

FLUJOS MUNDIALES DE COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS, INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED), OTROS FLUJOS FINANCIEROS Y DATOS TRANSFRONTERIZOS, 1990-2015
-En índice 2003=100 y terabytes por segundo-
Todos los flujos económicos transfronterizos se desaceleran en la poscrisis, excepto los digitales



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización Mundial del Comercio (OMC), *McKinsey Global Institute y TeleGeography*.

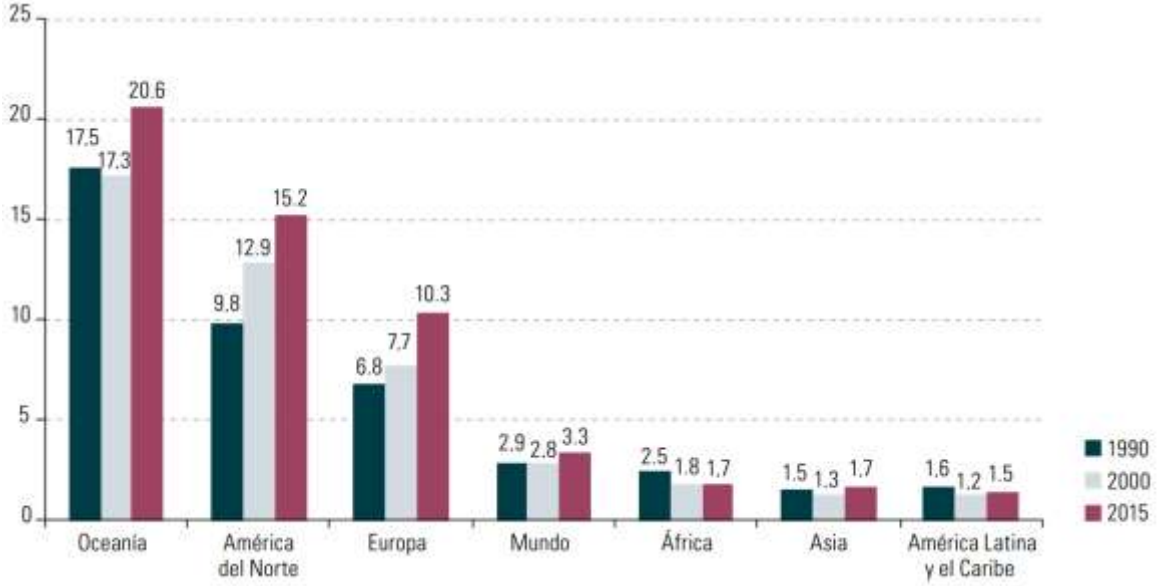
En la segunda fase (2001-2008), todos los flujos duplican sus tasas de crecimiento de la década anterior, siendo los de IED y los financieros los más dinámicos. Los flujos digitales comienzan a crecer exponencialmente después de 2005, como correlato del surgimiento de diversas plataformas digitales globales. La crisis financiera mundial dio inicio a una tercera fase caracterizada por una fuerte recesión económica, con grandes

caídas de todos los flujos en 2009, en particular los financieros. En 2010 y 2011, el comercio de bienes y servicios recuperó los niveles anteriores a la crisis; no así las operaciones financieras. En esta etapa, el único flujo no afectado por la crisis fue el movimiento transfronterizo de datos.

La cuarta etapa (desde 2012) se caracteriza por un débil crecimiento o un estancamiento de todos los flujos, excepto los digitales, que continúan su aceleración. Entre 2013 y 2015, el comercio mundial de bienes crece a tasas inferiores a las del producto. El comercio de servicios también se desacelera y su valor disminuye en 2015. Por su parte, las corrientes mundiales de IED se recuperan fuertemente en 2015 después de haber caído entre 2012 y 2014. En la actualidad, la economía digital lidera la globalización: los flujos digitales transfronterizos se multiplicaron por 43 entre 2005 y 2014 (McKinsey Global Institute, 2016a).

Los flujos transfronterizos de personas también son un aspecto relevante de la globalización. Si bien este fenómeno responde, por lo general, a motivaciones económicas, los factores políticos, como conflictos y situaciones de deterioro de los derechos humanos, han adquirido una creciente relevancia. Así, mientras la migración desde México, Centroamérica y el Caribe hacia los Estados Unidos de Norteamérica se debe sobre todo a problemas de lenta generación de empleos en esas zonas, la reciente ola migratoria desde el Oriente Medio y África hacia Europa tiene razones básicamente políticas y humanitarias. En este contexto, aunque la proporción de los migrantes en la población mundial se mantuvo estable en un 3% entre 1990 y 2015, aumentó del 7 al 11% en los países industrializados (véase la gráfica siguiente).

POBLACIÓN MIGRANTE COMO PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN TOTAL, 1990, 2000 Y 2015
-En porcentajes-
Solo en las regiones desarrolladas aumenta proporcionalmente la población migrante

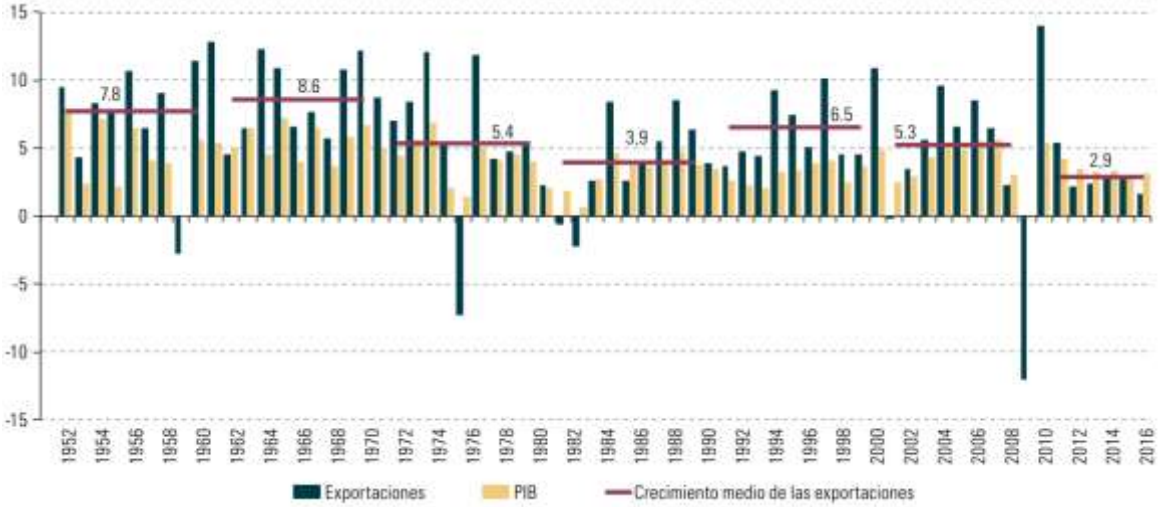


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, *Trends in International Migrant Stock: The 2015 Revision* (POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015), Nueva York, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DAES).

2. Mayores tensiones, pocas respuestas

Desde los años noventa y hasta la irrupción de la crisis, las elevadas tasas de crecimiento del producto y del comercio redujeron las tensiones asociadas a un proceso de transformación tan intenso como el que representa la globalización. Sin embargo, tras la crisis, ambas variables se desaceleraron de manera acentuada (véase la gráfica siguiente). En este contexto, afloraron las tensiones latentes en diferentes áreas. Primero, la creciente insatisfacción ante la débil recuperación económica y los consiguientes costos sociales y de empleo, en especial, en las economías europeas que todavía no han recuperado el nivel de ocupación previo a la crisis y mantienen tasas de desocupación cercanas al 10 por ciento.

VARIACIÓN DEL VOLUMEN MUNDIAL DE EXPORTACIONES DE BIENES Y DEL PIB, 1952-2016[a/]
-En porcentajes-
El producto y el comercio mundiales se desaceleran marcadamente tras la crisis



a/ Las cifras de 2016 son proyecciones.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Organización Mundial del Comercio (OMC) y Fondo Monetario Internacional (FMI).

Segundo, pese a la reducción de la pobreza y la disminución de la desigualdad en el mundo como un todo (véase la sección D del documento original), a nivel nacional la distribución del ingreso se deterioró en casi todas las economías avanzadas. La creciente desigualdad se refleja en el estancamiento de los salarios reales de gran parte de la población, particularmente de los trabajadores con calificaciones bajas y medias. Entre un 65 y un 70% de los hogares en 25 países avanzados —es decir, unos 560 millones de personas— sufrieron una reducción o un estancamiento de sus ingresos reales entre 2005 y 2014, en contraste con lo sucedido entre 1993 y 2005, cuando la cifra correspondiente fue de apenas un 2% (McKinsey Global Institute, 2016b). El progreso tecnológico y la creciente competencia de las importaciones desde los países en desarrollo condujeron a una situación en la que los trabajadores altamente calificados de los países avanzados prosperaron, al tiempo que los menos educados vieron estancarse sus salarios y deteriorarse su estabilidad laboral (Autor, Dorn y Hanson, 2013).

Tercero, el aumento sostenido de la inmigración en los Estados Unidos de Norteamérica y Europa ha creado crecientes tensiones en el mercado laboral, sobre todo en la segunda, donde la débil recuperación económica afectó negativamente la creación de empleo. Cabe destacar que las tensiones asociadas a la migración no son exclusivamente de carácter económico, sino que responden también a prejuicios culturales o raciales.

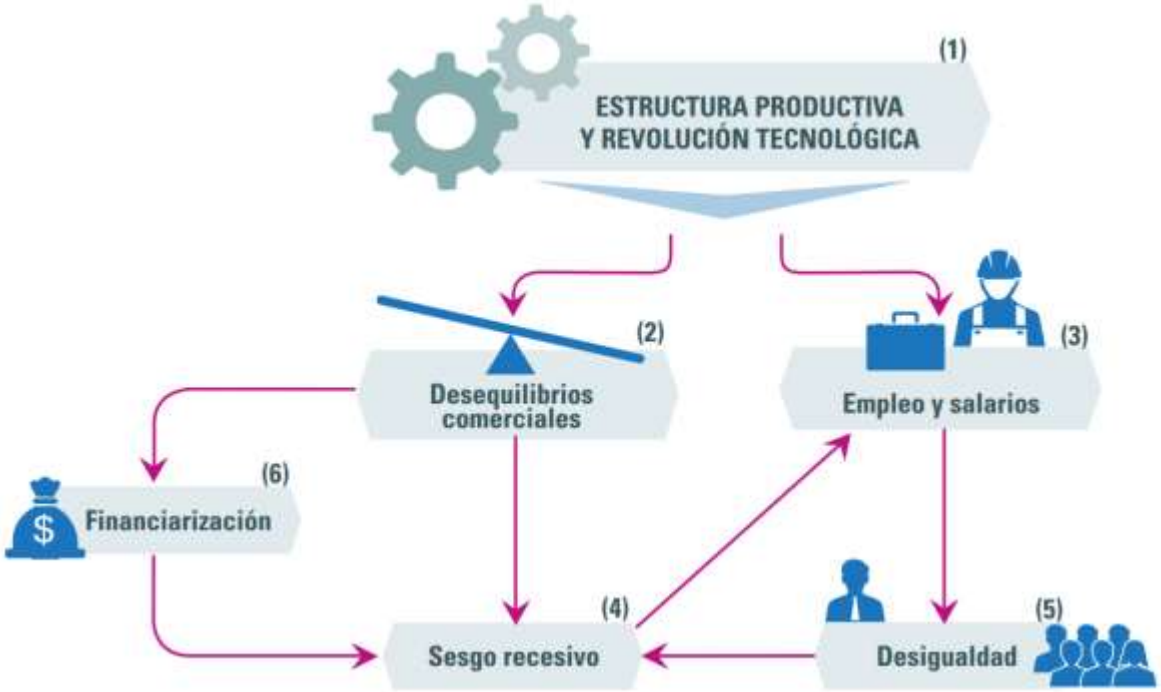
Finalmente, existe una creciente percepción en la población de los países avanzados de que las élites económicas y políticas no prestan la debida atención a temas como el aumento del desempleo y el estancamiento de los salarios. En este sentido, Stiglitz (2016) señala que, a los opositores a la globalización en los países emergentes y en desarrollo, se han sumado decenas de millones de personas en los países desarrollados. Así, ha aumentado la disconformidad con el funcionamiento de los sistemas políticos y se han abierto opciones para posiciones extremas. Estos factores están en el trasfondo de eventos como el referéndum en el que la población del Reino Unido optó por abandonar la Unión Europea (*Brexit*) y el fortalecimiento de plataformas políticas antiglobalización y antiinmigración en los Estados Unidos de Norteamérica y varios países de Europa continental.

Los problemas no se circunscriben a ciertos grupos sociales en los países avanzados. En diversos países latinoamericanos, sobre todo en los exportadores de recursos naturales, las tensiones políticas han emergido con fuerza al terminar el ciclo de altos precios de las materias primas. El fin de la bonanza detuvo los avances en materia de reducción de la pobreza, mejora de la distribución del ingreso e incorporación al consumo de una parte importante de la población previamente marginada. Como resultado, las demandas sociales han aumentado y la capacidad de los gobiernos de atenderlas ha disminuido. En varios países de la región, la conflictividad social y las tensiones políticas se incrementaron significativamente en los últimos años, así como la desconfianza de la población hacia la clase política.

3. Heterogeneidad y gobernanza global: un esquema analítico

Las tensiones de la globalización son resultado de variables que se articulan en un sistema en el que las relaciones entre la estructura productiva, la tecnología y los desequilibrios globales tienden a autorreforzarse. La ocurrencia cíclica de crisis de distinta magnitud refleja estos mecanismos endógenos de inestabilidad, como se muestra en la gráfica siguiente.

DESEQUILIBRIOS GLOBALES Y TRAMPA DE BAJO CRECIMIENTO



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La economía mundial está conformada por países con estructuras productivas y niveles tecnológicos muy distintos (1). La tecnología y la estructura productiva interactúan, ya que las estructuras diversificadas favorecen la innovación y esta última promueve la aparición y el crecimiento de nuevos sectores, particularmente en el marco de la revolución tecnológica en curso. La heterogeneidad de las estructuras y capacidades de producción genera desequilibrios en el comercio internacional (2). Los países

reaccionan con austeridad fiscal y deterioro de los salarios reales (3), lo que reduce la demanda agregada y explica el sesgo recesivo en la economía global (4). La caída del empleo y de los salarios aumenta la desigualdad (5), lo que refuerza el sesgo recesivo, configurando una trampa de bajo crecimiento[9].

Los desequilibrios externos tienen una contrapartida financiera. La acumulación de desequilibrios en cuenta corriente alimenta la emisión de títulos de deuda, que a su vez son multiplicados por la creación de diversos productos financieros. Esta multiplicación de activos financieros da lugar a lo que se ha llamado financiarización (6) de la economía internacional, es decir, la autonomía creciente de los flujos de capital respecto de los flujos de bienes y servicios. La financiarización favorece la concentración del ingreso (sobre todo en el 1% más rico), pero también se ve beneficiada por ella, ya que las familias recurren crecientemente al endeudamiento bancario para sostener sus niveles de consumo.

Además de sus efectos sobre la estructura productiva, la tecnología tiene impactos directos sobre el empleo, los salarios y las calificaciones demandadas en el mercado de trabajo. Aquí también hay factores de autorreforzamiento: el progreso técnico sesgado hacia el conocimiento especializado (*skill-biased technical change*) favorece a los trabajadores más calificados y eleva el diferencial pagado por años de educación. A nivel internacional, al ampliarse la brecha tecnológica asociada a la nueva revolución industrial, los desequilibrios en cuenta corriente se amplían, sobre todo si la tecnología eleva la concentración en mercados donde los retornos son muy elevados.

[9] Un ejemplo de esta dinámica lo proporciona la economía griega después de la creación del euro. Las estructuras productivas de la Unión Europea muestran una elevada heterogeneidad, en la que los países del norte están más avanzados tecnológicamente que los del sur. En el contexto de la unificación monetaria, esa heterogeneidad generó elevados déficit en la cuenta corriente de Grecia, que ya no pudieron financiarse después de la crisis financiera internacional. La caída del empleo y los recortes del gasto social que debió hacer este país para ajustar sus cuentas produjeron un drástico descenso de la demanda agregada. Hoy la cuenta corriente muestra equilibrio, pero conquistado sobre la base de una fuerte recesión, que trasmite sus efectos deflacionarios al conjunto de las economías europeas.

En síntesis, el sistema, librado a sus propias fuerzas, tiende a generar, endógenamente, crisis y trampas de bajo crecimiento del producto y del comercio, pero puede estabilizarse mediante políticas que introduzcan mecanismos de compensación a las fuerzas de inestabilidad y reducción del crecimiento. Paradójicamente, estos mecanismos compensatorios lo vuelven más dinámico. Como observó Schumpeter, los frenos permiten que los autos puedan circular más rápidamente de lo que sería posible si no existiera un mecanismo de control.

Pasar de una perspectiva analítica a una de tipo normativo implica identificar los mecanismos de gobernanza de la economía mundial y las políticas nacionales que podrían compensar los procesos de autorreforzamiento del sistema internacional, un punto enfatizado en CEPAL (2016a). Como se muestra en dicho documento, algunas de las políticas de corrección de los desequilibrios tienden a la creación de bienes públicos globales que requieren coordinación internacional. Algunos desequilibrios requieren políticas nacionales más activas que las observadas en el pasado (véase la gráfica siguiente).

BIENES PÚBLICOS GLOBALES Y POLÍTICAS NACIONALES PARA SALIR DE LA TRAMPA DE LENTO CRECIMIENTO

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

El primer bien público global es la coordinación macroeconómica para expandir el gasto en las economías superavitarias. Esta coordinación pondría en marcha mecanismos keynesianos de reducción de los desequilibrios. Si los países superavitarios apreciaran sus monedas y elevaran los salarios y el gasto público, aumentaría la demanda a favor de los países deficitarios, lo que reduciría sus déficit sin necesidad de que restringieran su crecimiento.

Obsérvese que en la gráfica anterior no se representa la dimensión ambiental, sin embargo, ésta puede ser fácilmente incorporada al análisis. Las políticas fiscales expansivas deberían aprovechar el horizonte de oportunidades de inversión que se abre

al transitar desde el actual patrón de producción y consumo hacia un sendero de crecimiento bajo en carbono, lo que la CEPAL (2016a) ha denominado el "gran impulso ambiental". Políticas fiscales expansivas que apunten a construir una nueva infraestructura energética y de transportes, así como inversiones en investigación y desarrollo (I+D) y educación en torno a innovaciones ambientales, podrían constituir un bloque de medidas de estímulo a la demanda agregada capaz de recuperar las tasas de crecimiento mundiales y a la vez desacoplar ese crecimiento de las emisiones de gases de efecto invernadero. El esfuerzo de la comunidad internacional en torno a los ODS y el Acuerdo de París, aprobado en 2015 en el vigesimoprimer período de sesiones de la Conferencia de las Partes en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (COP21), representan pasos importantes en esa dirección.

Un segundo mecanismo, que requiere también coordinación internacional, es la regulación de los flujos financieros, que debería debilitar el vínculo entre los desequilibrios en cuenta corriente y la financiarización. Muchos países ya han avanzado en ese sentido, pero aún queda mucho por hacer para reducir el gran peso de los activos financieros en el PIB mundial y su potencial de desestabilización. Para ello, se requiere monitorear la solvencia de los bancos y controlar los movimientos de capital y la capacidad de creación de poder de compra de las instituciones financieras.

Además de bienes públicos globales, se requieren políticas internas que corrijan asimetrías en la distribución del ingreso y en las capacidades productivas y tecnológicas. Por un lado, son necesarias políticas sociales que aminoren las desigualdades asociadas al sesgo recesivo y a las asimetrías de capacidades entre países y entre agentes económicos. Se frenan así los mecanismos de trasmisión, que abarcan desde un mercado laboral menos dinámico y una mayor dispersión salarial hasta una mayor desigualdad.

Por otro lado, las políticas industriales y tecnológicas deben actuar sobre las asimetrías de capacidades (brechas tecnológicas y de productividad), que impactan en el crecimiento y la distribución. Mientras que las políticas keynesianas y sociales son importantes para disminuir las consecuencias de los desequilibrios, las políticas industriales y tecnológicas actúan sobre sus determinantes principales. Es necesario combinar distintos tipos de políticas para que las economías se posicionen en un sendero sostenible económicamente, con mayor estabilidad y que garantice crecimiento y mejor distribución.

Todas estas políticas requieren la construcción de un marco institucional que limite las tensiones de la globalización en las esferas productiva, financiera, comercial, tecnológica y distributiva. En efecto, uno de los períodos más exitosos de la globalización durante el siglo XX (el orden de Bretton Woods) tuvo como contrapartida un andamiaje institucional que permitió, por un largo período, producir bienes públicos globales.

Entre fines de los años cuarenta y mediados de los setenta, el comercio y la inversión crecieron a las tasas más altas de toda la posguerra. Este buen desempeño fue facilitado por políticas que ayudaron a corregir las asimetrías tecnológicas y de capital entre algunas economías avanzadas. El Plan Marshall y las instituciones de Bretton Woods permitieron que las economías europeas se recuperaran, pese a la escasez de dólares de los primeros años de la posguerra.

Por otra parte, el GATT, como institución multilateral, ofrecía a los países pequeños y medianos una mejor defensa en las negociaciones comerciales que una negociación mano a mano con las grandes potencias. En paralelo, la construcción de los estados de bienestar daba un marco de protección a los trabajadores y un estímulo a la demanda efectiva que era funcional a la expansión del comercio. Las políticas keynesianas de la posguerra fueron el fundamento con que se construyó este movimiento exitoso de

globalización y de integración en Europa, que se apoyaba en los déficit externos de los Estados Unidos de Norteamérica y en el cierre de la brecha tecnológica de Europa y Japón respecto de ese país.

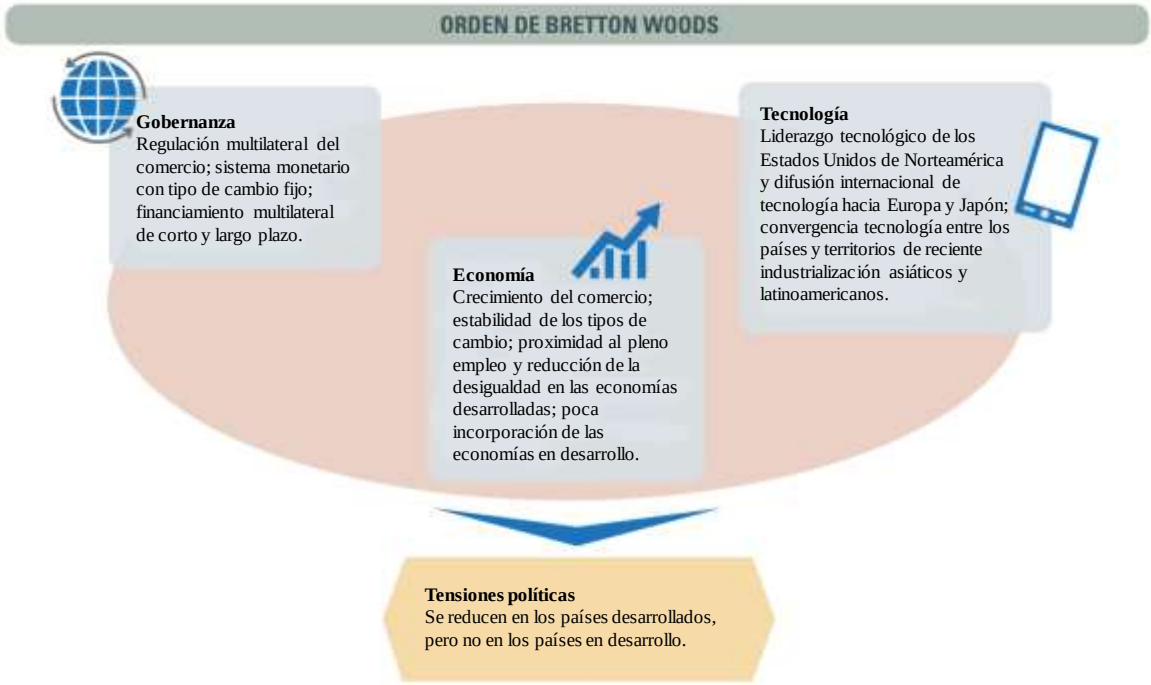
El hecho de que la globalización de la posguerra se desarrollara en un marco de construcción de instituciones internacionales y nacionales orientadas a reducir los conflictos y la inestabilidad fue consecuencia de la percepción sobre los motivos que llevaron a la Segunda Guerra Mundial. La espiral proteccionista de los años treinta se veía como un factor fundamental en las rivalidades que condujeron al enfrentamiento. Por ello, la creación de un sistema multilateral de comercio abierto y no discriminatorio, así como el proceso de integración europea, alejaría el fantasma de una nueva guerra. El contexto creado por la Guerra Fría también generó un ambiente propicio para los sistemas de protección social en los países europeos. Estas políticas lograron lo que Keynes se proponía al repensar la teoría económica, que era salvar y consolidar un orden liberal internacional. En ese sentido fue exitoso, a pesar de que fracasara en integrar a los países en desarrollo en el nuevo orden internacional de posguerra.

La discusión anterior sugiere que la globalización no es un proceso lineal ni inevitable, y que su dinamismo se ve amenazado por la falta de una adecuada gobernanza (tema que se retoma en la sección E del documento original). En este contexto, se define como hiperglobalización el escenario en que la globalización avanza sin bienes públicos globales ni mecanismos de coordinación y cooperación. Mientras que las políticas keynesianas fueron el sustrato sobre el que se construyó la notable expansión del comercio y de la integración europea hasta mediados de los años setenta, la hiperglobalización (con sus correlatos de austeridad fiscal, el desmonte de los sistemas de bienestar social y la debilidad sindical) está asociada a su debilitamiento. De este modo, se desató una reacción hostil contra la globalización (*globalization backlash*), de la cual el *Brexit* es la manifestación más reciente. El ascenso de candidatos de fuera del núcleo de los principales partidos apunta en el mismo sentido, reflejando la reacción de

las sociedades a la disolución de las instituciones y de los modelos productivos y de sociabilidad vigentes.

En la gráfica siguiente se describe esquemáticamente el orden de Bretton Woods y la actual hiperglobalización, a fin de compararlos en varias dimensiones: la gobernanza internacional, la tecnología, y las dinámicas económica y política. Si bien se trata de una caracterización estilizada, rescata algunos componentes clave de ambos regímenes. En particular, muestra que, a diferencia de lo que ocurre hoy, la existencia de bienes públicos globales bajo el orden de Bretton Woods permitió compatibilizar la expansión del comercio con la de los estados de bienestar en el mundo desarrollado. A ello contribuyó también la difusión de la tecnología estadounidense hacia Europa, Japón y, posteriormente, varias economías en desarrollo, especialmente asiáticas. En lo restante del documento, se estudian en detalle las dimensiones analizadas en las dos gráficas anteriores y en la siguiente.

GOBERNANZA INTERNACIONAL DE LA GLOBALIZACIÓN Y TENSIONES INTERNAS



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

4. La hiperglobalización y el sesgo recesivo

Las tensiones sociales y políticas recientes emergen de la contradicción entre los objetivos de estabilidad y bienestar de los Estados nacionales, por un lado, y la dinámica de la hiperglobalización, por el otro (Rodrik, 2011). Los impactos negativos de la hiperglobalización afectan especialmente a los segmentos de menor calificación de los países de más altos ingresos. Dichos grupos tienen pocas posibilidades de adaptarse al cambio acelerado de las condiciones de competencia, producto de la fragmentación de los procesos productivos, de la irrupción de China y otras economías asiáticas en el mercado mundial, de la intensidad del cambio tecnológico y de las fuerzas desestabilizadoras de los flujos financieros globales. Por el contrario, las élites económicas definen estrategias globales y pueden maximizar beneficios aprovechando su capacidad de mover recursos a través de las fronteras. En la medida en que se percibe que las élites políticas están alineándose con las élites económicas, surge un

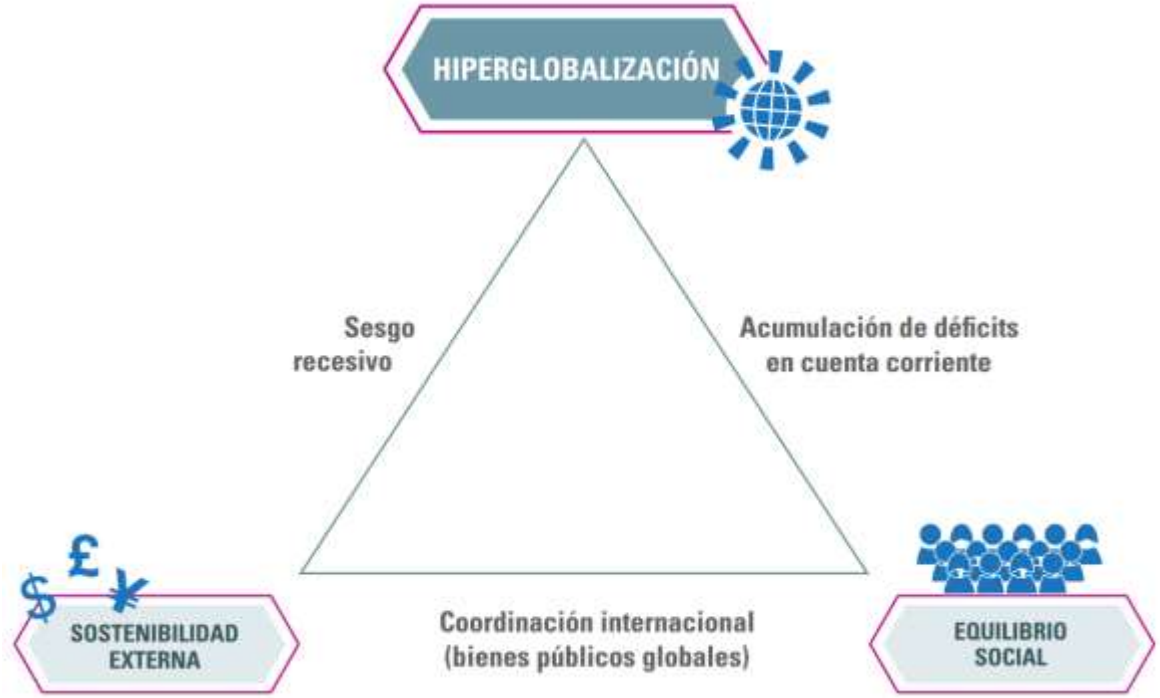
distanciamiento creciente entre ellas y parte significativa del electorado, dando lugar a reacciones que polarizan el sistema político.

Las tensiones políticas y los cambios suscitados por la globalización tienden también a ser intensos en las economías en desarrollo, donde los desequilibrios y la vulnerabilidad externa son mayores que en las economías avanzadas. La intensidad de los desequilibrios está asociada a la fuerte dependencia de la exportación de productos primarios, al bajo grado de diversificación productiva y al rezago tecnológico de muchas economías en desarrollo. Aquí se manifiesta la heterogeneidad productiva presentada en la gráfica *Estructura productiva y revolución tecnológica*. En particular, el estudio de las tensiones entre las dinámicas externa e interna tiene una larga tradición en América Latina. La restricción externa y los ciclos de crecimiento intermitente han sido una constante en su historia económica, dando lugar no solo a fluctuaciones económicas, sino también a grandes cambios políticos.

Las limitaciones que la movilidad internacional de algunos factores (en particular el capital) impone a los márgenes de maniobra de los gobiernos nacionales se han resumido en la literatura en la forma de diversos trilemas. Un trilema es un conjunto de tres elementos que pueden combinarse en grupos de dos, pero que no admite la presencia simultánea de los tres. El más conocido es el trilema macroeconómico según el cual un país no puede tener simultáneamente una política monetaria autónoma, un tipo de cambio fijo y plena apertura de su cuenta de capitales. Por su parte, Rodrik (2011) ha formulado un trilema según el cual los gobiernos no pueden conservar simultáneamente la soberanía y la democracia en un contexto de hiperglobalización. En este esquema estilizado, la hiperglobalización en un sistema de Estados-nación sería incompatible con un pleno ejercicio democrático. Ello se debe a que los gobiernos nacionales se verían forzados a adoptar políticas que se alejan de las preferencias de sus electores para no poner en riesgo su inserción en el proceso de hiperglobalización.

Una forma de captar analíticamente las tensiones que genera la hiperglobalización en un mundo con marcadas asimetrías tecnológicas y de competitividad entre países es por medio de otro trilema. En éste, no es posible tener al mismo tiempo una política nacional de bienestar y pleno empleo (equilibrio social), un balance en cuenta corriente sostenible (lo que supone tener la cuenta corriente en equilibrio o con superávit) y un sistema internacional con plena movilidad de bienes y factores cuando existan dichas asimetrías. Este trilema restringe más fuertemente las opciones de las economías en desarrollo, pero también es aplicable a otras economías con bajos niveles de competitividad internacional, como las de la periferia europea. Las combinaciones posibles son las siguientes (véase la gráfica siguiente):

HIPERGLOBALIZACIÓN, HETEROGENEIDAD PRODUCTIVA Y SESGO RECESIVO



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

– Saldo externo sostenible más hiperglobalización: Si el país deficitario decide privilegiar el equilibrio externo en un contexto de hiperglobalización, deberá hacerlo sacrificando en alguna medida el equilibrio social (es decir, renunciando

a la meta de pleno empleo y reduciendo el gasto social). Dado que no existe ningún mecanismo que incentive a los países superavitarios a aumentar sus importaciones desde los deficitarios, estos últimos estarán obligados a ajustarse mediante políticas contractivas.

– Equilibrio social más hiperglobalización. Si el país deficitario decide priorizar el equilibrio social en un contexto de hiperglobalización, verá comprometido su equilibrio externo. Las economías poco competitivas internacionalmente, al aplicar políticas fiscales expansivas para proteger el empleo y programas sociales y de mejoría de la distribución del ingreso, acumulan déficit en cuenta corriente[10]. Esta acumulación es insostenible, ya que el endeudamiento creciente del país da origen a que se frene o revierta el ingreso del financiamiento externo.

– Equilibrio social y sostenibilidad externa. Un país puede alcanzar simultáneamente el equilibrio social y la sostenibilidad externa a pesar de las asimetrías en materia de capacidades, pero solo si implementa arreglos institucionales a nivel mundial incompatibles con la hiperglobalización. La coordinación macroeconómica internacional permite que el ajuste de los desequilibrios externos no recaiga desproporcionadamente sobre los países deficitarios, sino que su costo sea compartido con los superavitarios. Asimismo, los bienes públicos para el financiamiento y el comercio deben prever mecanismos de reducción de asimetrías en lo tecnológico y productivo. Sin esa reducción, que redefine la oferta exportable de las economías rezagadas, las políticas keynesianas tendrían efectos limitados en la corrección de los desequilibrios.

[10] Esta afirmación no se aplica a los países exportadores de materias primas durante los períodos de auge de precios de dichos productos, durante los cuales pueden incluso generar superávit en cuenta corriente. Sin embargo, estos ciclos suelen ser de corta duración y, por ende, no invalidan el argumento general.

De las tres combinaciones posibles, la primera es políticamente inestable, la segunda es económicamente insostenible y la tercera exige un elevado grado de coordinación de políticas a nivel internacional que ha demostrado ser muy difícil de alcanzar. Así lo demuestra la propuesta que hizo Keynes ante la Conferencia de Bretton Woods de crear un banco internacional de compensaciones (*International Clearing Union*) que penalizara tanto la acumulación de déficit como la de superávit, asegurándose así un mayor grado de reciprocidad en el comercio. Esto, a su vez, serviría como un freno al sesgo recesivo en el proceso de ajuste de los desequilibrios externos, ya que las economías rezagadas se ajustarían por medio de un aumento de las exportaciones y no solo de una caída de las importaciones. Sin embargo, esa propuesta no fue aceptada y el sistema adoptado hizo recaer el peso del ajuste exclusivamente sobre las economías deficitarias.

La dificultad de lograr la coordinación internacional de políticas se puede representar en términos de un dilema del prisionero clásico. La hiperglobalización puede verse como un juego no cooperativo, sin coordinación internacional y sin bienes públicos globales (véase el recuadro siguiente). En ese contexto, cada país debe decidir qué estrategia seguir: una estrategia keynesiana expansiva orientada al equilibrio social o una estrategia que apunte a las exportaciones, priorizando el sector externo.

LOS RESULTADOS DE UN JUEGO NO COOPERATIVO

En el ejemplo presentado en el cuadro siguiente, el beneficio del país A se representa por el primer número de cada celda y el beneficio del país B, por el segundo. Si el país A sigue la estrategia keynesiana de forma aislada mientras que B sigue la estrategia que prioriza las exportaciones, el país A aumentará sus importaciones sin obtener la reciprocidad de sus socios comerciales, perdiendo parte del aumento de la demanda efectiva. Esa estrategia es muy favorable para el país B y poco favorable para el país A (por eso los beneficios son 4 y 1,

respectivamente, concentrándose en el país B). Si es el país B el que sigue una estrategia keynesiana, mientras que el país A adopta la estrategia no cooperativa de lograr superávit, entonces se invierte la posición de los países y es A quien obtiene casi todos los beneficios.

EL DILEMA DEL PRISIONERO DE LA COORDINACIÓN MACROECONÓMICA
-1=mínimo de ganancia; 4=máximo de ganancia-

		Estrategia del país B	
		Equilibrio social	**Sostenibilidad externa**
Estrategia del país A	**Equilibrio social**	3 y 3 (equilibrio social y sostenibilidad externa compatibles)	1 y 4 (keynesianismo en un solo país)
	Sostenibilidad externa	4 y 1 (keynesianismo en un solo país)	2 y 2 (hiperglobalización y sesgo recesivo)

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Dado lo anterior, la estrategia dominante de cada actor será restringir su propio mercado interno y aumentar sus exportaciones. Para A, esa es la estrategia que da mejor resultado, cualquiera que sea la estrategia de B, y viceversa. Pero como no es posible que todos mejoren la balanza comercial al mismo tiempo, los países quedan atrapados en un equilibrio de bajo crecimiento: el escenario del sesgo recesivo en el cuadrante inferior derecho. La política keynesiana, si se adopta aisladamente, es la que ofrece los peores resultados para el país que la aplica, pero es la que genera el mejor resultado global cuando es adoptada de forma coordinada por los dos actores. Para que se logre el mayor equilibrio posible (cuadrante superior izquierdo), es necesario contar con instituciones y reglas de cooperación que aseguren que los dos países sigan estrategias de tipo keynesiano, que garanticen una expansión coordinada y eviten el aprovechamiento indebido (*free riding*).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

A lo largo de su historia económica, los países latinoamericanos han mostrado ciclos recurrentes de rápido crecimiento frenado por crisis externas (Bertola y Ocampo, 2012). Las políticas expansivas que se adoptan en la región en tiempos en que mejoran los términos de intercambio (como en la década de 2000) o el acceso al financiamiento

externo (como en las décadas de 1970 y 1990) se revierten drásticamente cuando cambian las condiciones internacionales, en función de la vulnerabilidad de sus estructuras productivas y la apreciación del tipo de cambio. Las dificultades que recientemente vienen atravesando las economías del Cono Sur son un ejemplo de esta clase de reversión. La experiencia griega después de la unificación monetaria, ya mencionada, ofrece otro ejemplo, esta vez en el ámbito europeo, de los impactos de la heterogeneidad en el crecimiento.

No hay fuerzas que endógenamente sean capaces de lograr que las economías líderes en el comercio se alternen de forma regular y por breves períodos, de manera que los desequilibrios se compensen en el tiempo. Al contrario, los retornos crecientes y la dinámica tecnológica refuerzan los procesos acumulativos de estilo kaldoriano. Los países superavitarios podrían, en principio, adoptar políticas que redujeran la acumulación de reservas. Estos países no tienen restricciones insalvables para apreciar sus monedas, elevar sus salarios o aumentar el déficit fiscal, pero no tienen incentivos para hacerlo, ya sea porque la acumulación de reservas les da capacidad de inversión e influencia en los mercados financieros globales, por precaución ante fluctuaciones imprevistas en el comercio y las finanzas o porque prefieren no estimular el mercado interno para evitar presiones inflacionarias.

En paralelo a la acumulación de desequilibrios y al sesgo recesivo, se acumulan tensiones políticas. En el ámbito internacional, aumenta la demanda de reciprocidad y reequilibrio del modelo de crecimiento. A nivel interno, las tensiones provienen del desempleo y las crisis externas en las economías rezagadas, y de las presiones migratorias y el aumento de la desigualdad en un contexto de contención de salarios en las economías líderes. La acumulación de estas tensiones explica el actual cuadro de creciente resistencia política a la hiperglobalización. En este contexto, una mayor coordinación internacional y la construcción de bienes públicos globales permitirían

tanto superar el sesgo recesivo mundial como dotar de mayor legitimidad política al proceso de globalización.

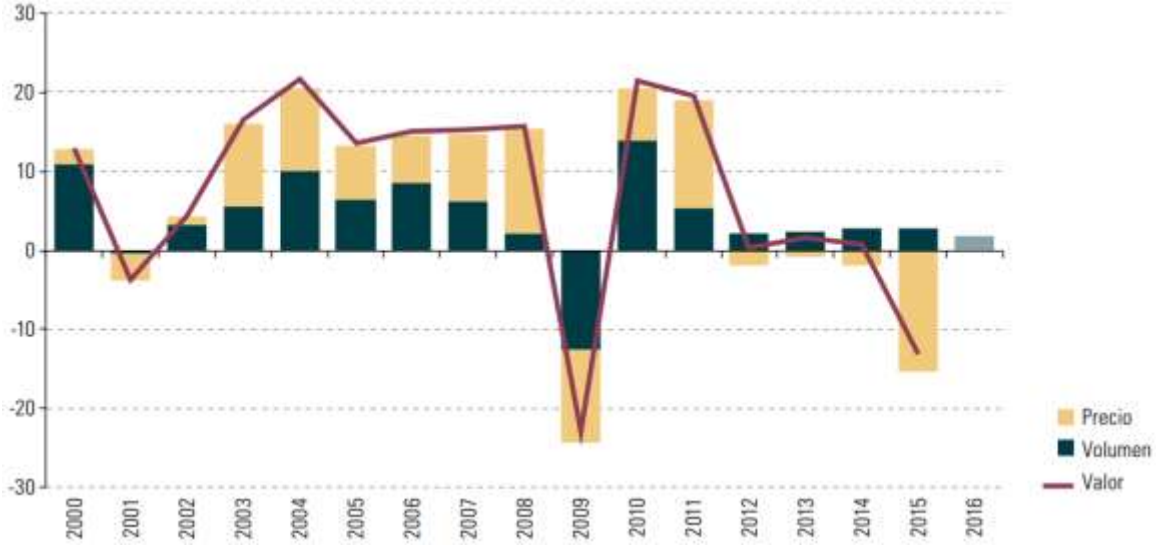
B. Persistencia del sesgo recesivo en la economía mundial

1. La menor expansión del comercio desde la crisis

Las fuerzas que originan el sesgo recesivo, discutidas en la sección anterior, continuarían manifestándose en los próximos años. Esto genera tendencias a la baja, tanto en la expansión del comercio como en la del producto mundial. La evolución de estas dos variables, que se analiza a continuación, confirma la persistencia del sesgo recesivo.

En 2015, el volumen del comercio mundial de bienes creció apenas un 2.7%, mientras que su valor en dólares se redujo un 14%. Esta pronunciada caída se debió principalmente al fortalecimiento del dólar con respecto a algunas de las principales monedas mundiales y a los menores precios de los productos básicos, en particular los combustibles, que registraron un descenso del 45% en 2015. Las proyecciones de la OMC indican que en 2016 el volumen del comercio mundial de bienes crecerá apenas un 1.7%, su menor expansión desde la crisis económica mundial y su quinto año consecutivo de crecimiento por debajo del 3% (véase la gráfica siguiente). En la historia reciente, la actual etapa de bajo dinamismo del comercio mundial solo tiene un precedente en los años ochenta, cuando su volumen creció menos del 3% en cinco de los seis años del período comprendido entre 1980 y 1985, incluidos dos años de contracción (OMC, 2016b).

VARIACIÓN ANUAL DEL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES EN VALOR, PRECIO Y VOLUMEN, 2000-2016[a/]
-En porcentajes-
En 2016 el comercio mundial tendrá su menor expansión desde 2009



a/ Corresponde al promedio de las tasas de variación de las exportaciones e importaciones mundiales. Las cifras de 2016 son proyecciones.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El comercio mundial de servicios, cuyo valor bruto representa algo más de un quinto del comercio mundial de bienes y servicios, también registró una caída de su valor en 2015, aunque menos pronunciada que el comercio de bienes (6.4%) (véase la gráfica anterior). El comercio de los servicios de transporte fue el más afectado al disminuir casi un 10%, siendo históricamente bajos los precios del transporte marítimo de carga seca a granel. El comercio de otros tipos de servicios, como los relacionados con los viajes y otros servicios comerciales, registró una caída del 5.5% (OMC, 2016a).

Varios factores explican la persistente debilidad del comercio mundial. Estos incluyen el bajo dinamismo de la demanda global, un menor ritmo de liberalización del comercio y el freno a la expansión de las cadenas globales de valor (Banco Central Europeo, 2016b; Banco Mundial, 2016; FMI, 2016c; OCDE, 2016). A eso se suma la caída de los precios de los productos básicos, que ha repercutido negativamente en la demanda

de importaciones de los países exportadores de dichos productos. El menor dinamismo de China también ha tenido un papel importante en ese desempeño.

La persistente debilidad de la actividad económica global, en especial de la inversión (más intensiva en importaciones que otros componentes de la demanda), es uno de los principales factores de la desaceleración del comercio mundial. Alrededor del 75% de la reducción del crecimiento de las importaciones mundiales de bienes entre los períodos 2003-2007 y 2012-2015 se debe a la debilidad de la actividad económica (FMI, 2016c). Por su parte, estimaciones de la OCDE (2016) indican que el bajo crecimiento de la demanda explicaría alrededor del 40% del menor dinamismo del comercio mundial en 2011-2015, en comparación con el período 1991-2007.

A diferencia del período de precrisis, cuando la liberalización comercial y las cadenas globales de valor impulsaron fuertemente el crecimiento del comercio mundial, en los últimos años estos factores han contribuido a frenar dicho crecimiento. Por un lado, la liberalización comercial se ha estancado o incluso ha retrocedido desde la crisis, como lo sugiere la creciente aplicación de medidas restrictivas del comercio y las dificultades que experimentan iniciativas como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP). Más recientemente, el freno a la expansión de las cadenas globales de valor también ha contribuido a enlentecer el crecimiento del comercio mundial[11]. Esto último podría atribuirse a la combinación de la maduración y el acortamiento de las cadenas (especialmente en el caso de China), y al estancamiento de la reducción de los costos logísticos del comercio, que tienen una fuerte incidencia en los flujos asociados a las cadenas internacionales de valor. El menor ritmo de liberalización comercial explicaría alrededor del 25% del menor

[11] La participación hacia atrás en cadenas globales de valor, aproximada mediante la relación a precios constantes entre las importaciones de bienes intermedios y la demanda final interna, se habría reducido en promedio un 1.7% al año desde 2011, después de crecer a un promedio de un 4% anual entre 1991 y 2011 (OCDE, 2016).

crecimiento del comercio mundial en el período 2011-2015 respecto de 1991-2007 (OCDE, 2016).

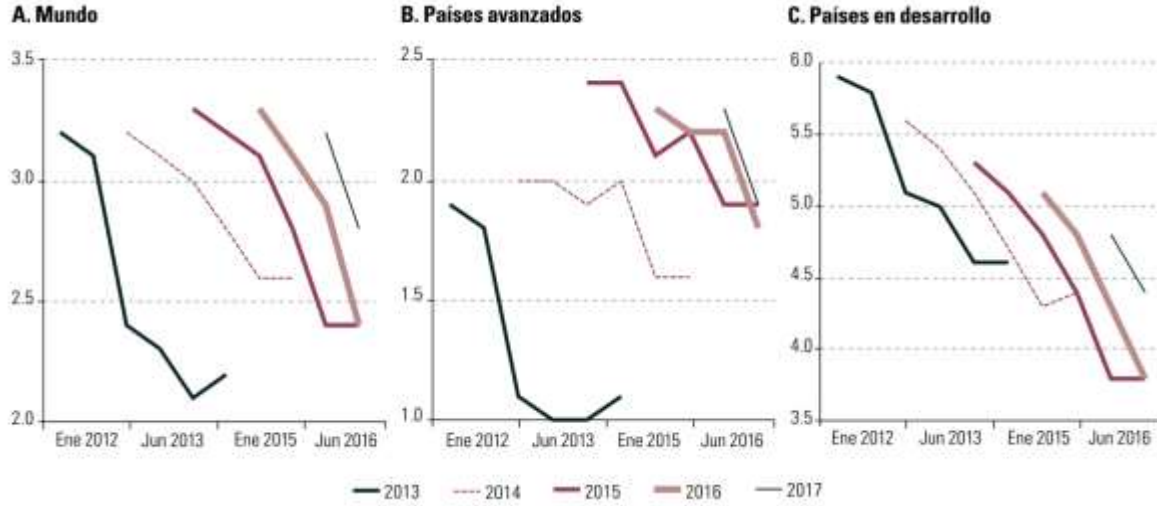
En un horizonte de mediano plazo, no se prevé una recuperación marcada del comercio mundial, debido a que se espera que persistan los factores estructurales que han determinado su menor dinamismo en los últimos años. Incluso si aumentara significativamente el ritmo de expansión de la economía mundial, es poco probable que el comercio retome las tasas de crecimiento previas a la crisis (FMI, 2016c; Banco Central Europeo, 2016b). El prolongado período de bajo dinamismo económico habría afectado el potencial de crecimiento de los países, como consecuencia de los bajos niveles de inversión y los efectos adversos que el débil crecimiento del comercio tiene sobre la productividad. Por otro lado, el cambio de la composición geográfica del comercio y el PIB mundiales —con un mayor peso de las economías emergentes, cuyo crecimiento es en general menos intensivo en comercio que el de las economías avanzadas— ha generado una reducción de la elasticidad-ingreso del comercio mundial, llevándola a un nuevo nivel normal en el que se espera que se mantenga en el mediano plazo (Banco Central Europeo, 2016b)4. En este marco, la OMC prevé una modesta recuperación del comercio mundial de bienes en 2017, que se expandiría entre un 1.8 y un 3.1% en volumen.

2. La recuperación económica sigue postergándose

El sesgo recesivo de la economía mundial se ha prolongado más de lo anticipado, como lo evidencian las sucesivas revisiones a la baja de las proyecciones de crecimiento en los últimos años. Por ejemplo, entre enero de 2015 y mayo de 2016, las Naciones Unidas redujeron sus proyecciones de crecimiento para el año 2016 del 3.3 al 2.4%, de modo similar a lo ocurrido en los tres años previos. Si bien se han revisado a la baja las proyecciones tanto para los países avanzados como para los países en desarrollo, la revisión fue mayor en términos absolutos para el segundo grupo (véase la gráfica

siguiente). Otros organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) también han revisado sistemáticamente a la baja sus proyecciones.

PROYECCIONES DE CRECIMIENTO DEL PIB, 2013-2017
-En porcentajes-
Hay una sistemática revisión a la baja del crecimiento mundial desde 2013



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Situación y Perspectivas de la Economía Mundial, Nueva York, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, varios años.

Las economías de los países avanzados siguen exhibiendo un débil desempeño en 2016. En los Estados Unidos de Norteamérica, el crecimiento de la economía fue más bajo que lo anticipado en el primer semestre de este año. El consumo privado, que representa casi un 70% del PIB, tuvo un comportamiento poco dinámico pese a los bajos precios del petróleo. Además, hubo un débil crecimiento de las exportaciones netas, en el contexto de una merma en la demanda global y de la inversión en el sector energético. Como resultado de estos factores, se anticipa un crecimiento del producto en torno al 1.8% en 2016 (Naciones Unidas, 2016). Por el lado de la oferta, la dinámica del mercado del trabajo está cada vez más desconectada de la evolución del PIB. Mientras el empleo sigue creciendo y la tasa de desempleo está en niveles muy bajos, hay todavía

muchas personas fuera de la fuerza laboral que estarían dispuestas a trabajar. Esto podría explicar por qué las presiones salariales no han aumentado.

Entre las principales economías de la zona del euro, Alemania y España han sido las más dinámicas en 2015 y la primera mitad de 2016, seguidas por Francia e Italia. El aumento de las exportaciones europeas y su aporte al crecimiento fueron importantes en 2015, estimulados por la depreciación del euro. Sin embargo, este efecto perdió fuerza en el primer semestre de 2016. La balanza comercial de los países de la zona del euro mejoró también en este período debido a la caída del valor de las importaciones. El consumo ha sido relativamente dinámico, impulsado por una reducción paulatina de la tasa del desempleo y menores precios del petróleo.

La incipiente recuperación de la economía europea será afectada por la incertidumbre sobre las consecuencias de la futura salida del Reino Unido de la Unión Europea (véase el recuadro siguiente). En este contexto, las proyecciones más recientes del FMI, realizadas en octubre de 2016, indican que el crecimiento en la zona del euro en 2016 y 2017 sería del 1.7 y del 1.5%, respectivamente. Por su parte, la economía del Reino Unido crecería un 1.8% en 2016, pero solo un 1.1% en 2017. Esta última cifra es la mitad de la tasa de expansión prevista en abril de 2016 (FMI, 2016c)[12].

LA SALIDA DEL REINO UNIDO DE LA UNIÓN EUROPEA (BREXIT) AUMENTA LA INCERTIDUMBRE EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

El resultado del referéndum a favor de la salida del Reino Unido de la Unión Europea, realizado en junio de 2016, aumentó la incertidumbre en la economía mundial, reforzando su sesgo recesivo. Se espera que en el primer semestre de 2017 se inicie un proceso de negociaciones para definir los términos en los que ese país

[12] Estas proyecciones suponen que se alcanzaría un acuerdo que permitiría mantener el acceso libre de las empresas británicas al Mercado Único Europeo; de no lograrse, el impacto negativo sobre el crecimiento, tanto en la zona del euro como en el Reino Unido sería mayor.

se relacionará con la Unión una vez concretada su salida. Uno de los temas clave es si el país continuará teniendo acceso libre al Mercado Único Europeo, que absorbió el 47% de sus exportaciones en 2014. Varios países europeos han condicionado esta posibilidad a que el Reino Unido mantenga la libertad de establecimiento en su territorio para los ciudadanos de cualquier país miembro de la Unión Europea. Sin embargo, una de las principales promesas de la campaña a favor del *Brexit* fue precisamente un mayor control de la inmigración intra- y extracomunitaria.

Otra fuente de incertidumbre es la política comercial que adoptará el Reino Unido (que realizó el 3.7% de las importaciones mundiales en 2015) tras abandonar la Unión Europea y su política comercial común. Un aspecto central en este contexto se refiere a su futura participación en los numerosos acuerdos comerciales suscritos por la agrupación con terceros países, incluidos varios de América Latina y el Caribe, así como en sus negociaciones comerciales en curso (en particular, con los Estados Unidos de Norteamérica en el marco de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP)). En definitiva, se prevé que las negociaciones sobre el retiro del Reino Unido de la Unión Europea serán muy complejas técnica y políticamente, y que se extenderán por lo menos dos años.

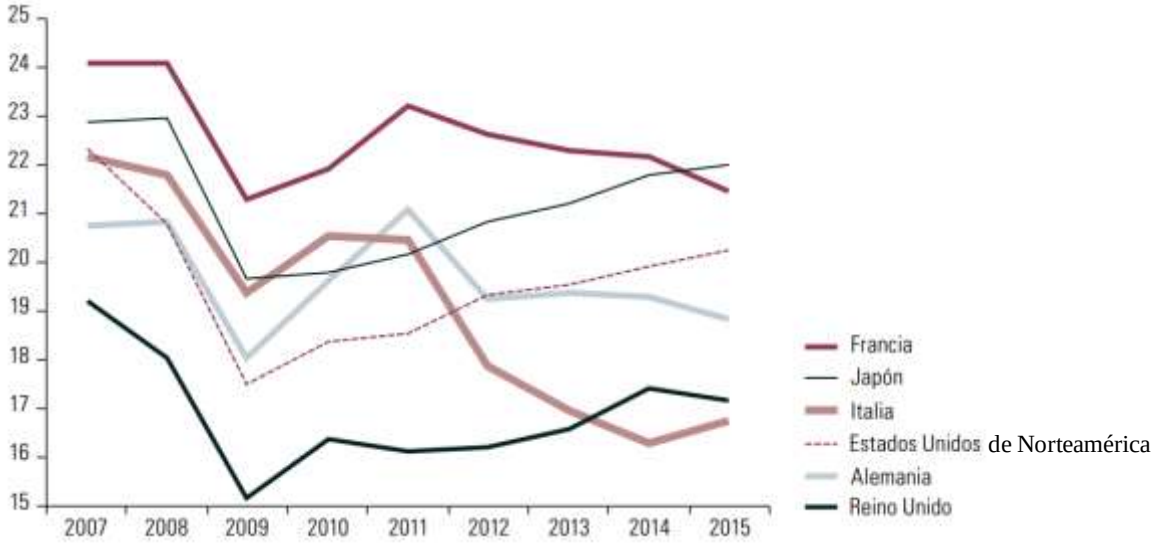
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

La economía japonesa se estancó en el segundo trimestre de 2016, después de haber crecido solo un 0.5% en el primero[13]. Esta desaceleración se atribuye a una menor demanda de sus exportaciones, especialmente por parte de las economías emergentes. La inversión privada ha estado creciendo moderadamente, mientras que el consumo ha dado señales de debilitamiento. En lo que va del año, la inflación ha permanecido ligeramente negativa. Se proyecta que el producto crecerá entre un 0.8 y un 1.0% en 2016.

[13] Véanse los datos de la Oficina del Gabinete del Gobierno del Japón [en línea] www.esri.cao.go.jp/en/sna/data/sokuhou/files/2016/qe162/pdf/main_1e.pdf.

En los países industrializados, el sesgo recesivo refleja principalmente un exceso de ahorro e insuficientes oportunidades de inversiones productivas para absorberlo (Bernanke, 2015). Similarmente, Summers (2016) describe el problema como un aumento de la propensión a ahorrar y una reducción de la propensión a invertir. Cabe destacar que, en todas las principales economías industrializadas, la participación de la formación bruta de capital fijo en el PIB es ahora más baja que en el período inmediatamente anterior a la crisis (véase la gráfica siguiente). Debe recordarse que la inversión responde a las expectativas de crecimiento, que en gran medida determinan la rentabilidad esperada. Estas expectativas no son favorables en la mayor parte de los sectores, excepto en aquellos en que el cambio técnico es más intenso y que muestran mayor potencial de aumento de la productividad.

PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL PIB, 2007-2015
-En porcentajes-
La inversión ha perdido dinamismo en los países industrializados



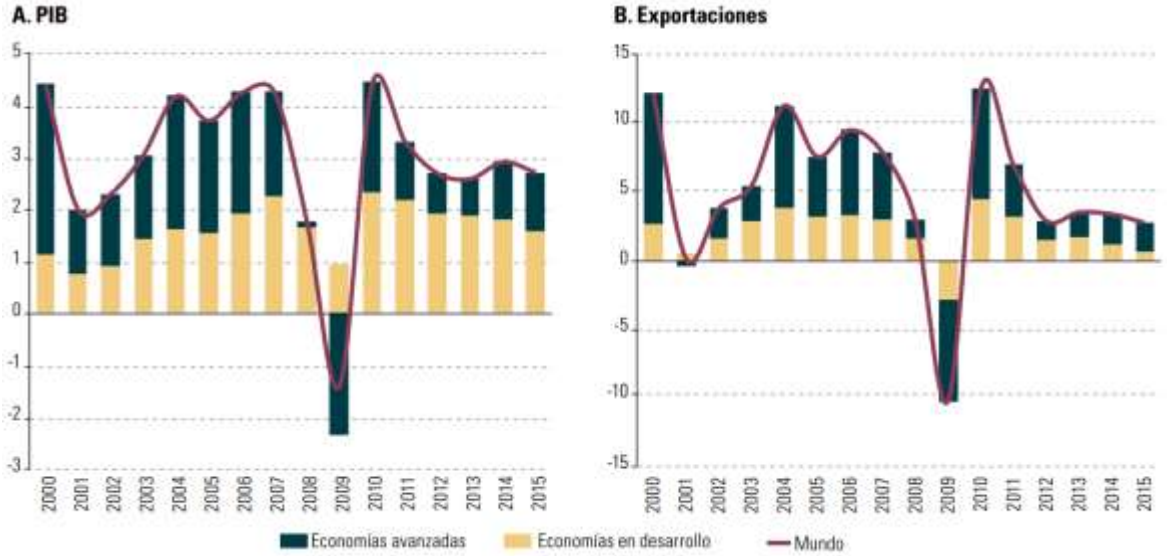
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), *World Economic Outlook Database*, julio de 2016.

El aumento de la propensión a ahorrar en los países industrializados tiene su origen en una combinación de factores, como el aumento de la desigualdad (ya que los individuos de altos ingresos tienden a ahorrar proporcionalmente más), la mayor esperanza de vida

y la incertidumbre asociada a las condiciones posteriores al retiro, el continuado desapalancamiento financiero de poscrisis y las mayores dificultades para acceder al crédito, entre otros. Por su parte, la menor propensión a invertir es el resultado de los factores ya mencionados por el lado de la demanda (que reducen la rentabilidad esperada de la inversión) y de otros por el lado de la oferta, como el menor crecimiento de la población activa, la menor intensidad en capital de las nuevas industrias digitales y la caída de los precios de los bienes de capital (Summers, 2016).

El menor dinamismo de los países avanzados está afectando el desempeño de los países en desarrollo, cuyo crecimiento se redujo del 4.6% en 2013 al 4.4% en 2014 y al 3.8% en 2015. Para 2016, se proyecta un crecimiento similar al del año anterior (Naciones Unidas, 2016). A su vez, el aporte de este grupo al crecimiento mundial pasó de dos tercios en 2012 y 2013 a solo la mitad en 2014 y 2015. Su contribución al crecimiento de las exportaciones mundiales también se contrajo, desde la mitad entre 2011 y 2013 a un tercio en 2014 y a un cuarto en 2015 (véase la gráfica siguiente).

APORTE AL CRECIMIENTO MUNDIAL DEL PIB Y LAS EXPORTACIONES EN VOLUMEN, 2000-2015
-En porcentajes-
Disminuye la contribución de los países en desarrollo al producto y el comercio mundiales



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Perspectivas de la economía mundial, base de datos, abril de 2016.

El menor crecimiento de las regiones en desarrollo se debe en parte a la menor demanda de los países industrializados y a la disminución de los precios de las materias primas. Asimismo, la aplicación de políticas fiscales y monetarias restrictivas en varios países en desarrollo para contener los choques externos negativos frenó aún más el crecimiento, mientras que las recesiones en Brasil y la Federación de Rusia fueron más profundas y duraderas que lo anticipado, y tuvieron efectos importantes en sus respectivas regiones.

La caída de las importaciones de China explica una parte importante del menor aporte de los países en desarrollo al crecimiento mundial de las importaciones, pese a que la desaceleración económica de ese país en 2016 ha sido menor que la anticipada. En el primer semestre de 2016, el crecimiento del PIB se mantuvo en una tasa anualizada del 6.7%, lo que se atribuye en parte al crecimiento del crédito y de la inversión pública en infraestructura. Esto contribuyó a un aumento de las ventas inmobiliarias del 41% en los primeros diez meses de 2016 en comparación con el mismo período del año anterior (Oficina Nacional de Estadísticas de China). En paralelo, el gasto fiscal creció un 12.5% entre enero y septiembre de 2016 en comparación con igual período del año anterior, mientras que el aumento de la inversión privada —que en 2015 superó el 10%— fue mucho más moderado (2.9% entre enero y octubre). Estos estímulos atenuaron el impacto del menor dinamismo reciente del sector manufacturero.

La economía china enfrenta importantes retos estructurales, como la sobrecapacidad en varios sectores industriales y en la construcción, y el alto nivel de endeudamiento (público y privado). Se estima que este pasó de representar el 160% del PIB en 2005 al 247% del PIB en 2015. La categoría que más creció fue el endeudamiento de las empresas, que se elevó del 105 al 165% del PIB durante el mismo período[14]. En 2016, el endeudamiento corporativo sigue aumentando debido al mayor flujo de crédito a los

[14] Véase *Bloomberg* [en línea] http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-28/digging-into-china-s-growing-mountain-of-debt.

sectores tradicionales (sobre todo para el desarrollo de infraestructura), en un contexto de un aporte aún insuficiente del consumo y los servicios al crecimiento del PIB. La creciente insostenibilidad de esta deuda se manifiesta en el nivel histórico que alcanzó la cartera de préstamos no cobrados, equivalente al 7% del PIB en 2015. Otra preocupación es que más de la mitad de la deuda corresponde a las empresas estatales, cuyos ingresos y ganancias están bajando desde 2015. Además, preocupa la fuerte caída del rendimiento de las inversiones: en 2009 se necesitaba 1 yuan de crédito adicional para incrementar el PIB en 1 yuan, mientras en 2015 se requerirían 4 yuanes para generar el mismo incremento (FMI, 2016a).

Con la excepción de la India, el crecimiento de las otras grandes economías emergentes será menor en 2016 que en 2015. En particular, se ha reducido el crecimiento de las economías exportadoras de materias primas a causa de los menores precios de dichos productos. Esto, sumado a la consecuente depreciación de sus monedas, redujo su demanda de importaciones, contribuyendo al persistente bajo dinamismo del comercio mundial.

En suma, a ocho años de la irrupción de la crisis, la economía mundial parece encontrarse inmersa en un cuadro de bajo crecimiento, el que se extendería al menos hasta fines de esta década. A continuación, se analizan los diversos factores de política y estructurales que han contribuido a este largo período de estancamiento.

3. El agotamiento de la política monetaria y la falta de estímulos fiscales

A pesar de las políticas monetarias expansivas adoptadas desde la crisis financiera mundial, la recuperación del crecimiento en los países desarrollados se ha demorado más de lo esperado. Varios de esos países han rebajado sus tasas de interés en los últimos años hasta llegar a cifras cercanas o inferiores a cero. Además, sus bancos centrales han comprado masivamente títulos de deuda, tanto soberanos como privados,

para bajar las tasas de interés cobradas por los bancos y así promover el consumo y la inversión.

En los Estados Unidos de Norteamérica, la Reserva Federal decidió retrasar el aumento de la tasa de interés en 2016 ante la debilidad de la economía mundial, la persistencia de expectativas de inflación inferiores a la tasa del 2% establecida como meta, la baja inversión fija privada y la volatilidad de los mercados financieros (Reserva Federal, 2016). Similarmente, el Banco Central Europeo mantuvo sus tasas de interés de política sin cambios y declaró que las medidas extraordinarias de flexibilización cuantitativa permanecerían hasta marzo de 2017 o hasta cuando fuese necesario para asegurar el cumplimiento del objetivo de inflación (Banco Central Europeo, 2016a). Por su parte, previendo un debilitamiento de la economía como consecuencia de la salida del país de la Unión Europea, el Banco de Inglaterra decidió reducir su tasa de interés de política en agosto de 2016. Finalmente, el Banco de Japón anunció la continuación de su paquete de flexibilización cuantitativa y cualitativa con tasa de interés negativa.

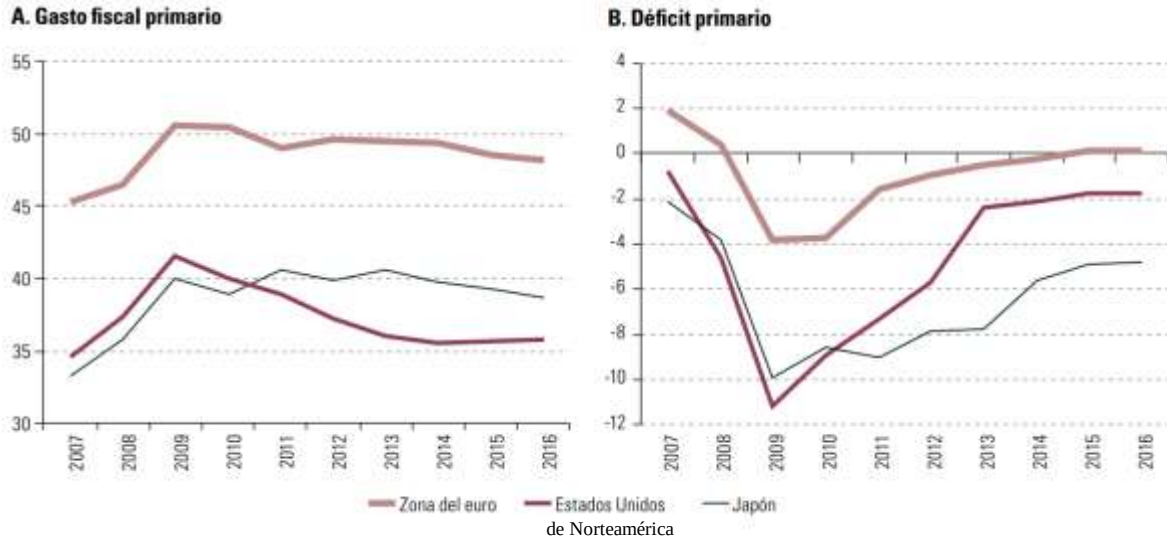
Las tasas negativas de la política monetaria en Japón y la zona del euro no han tenido hasta ahora el efecto deseado de estímulo al consumo y la inversión. Al mismo tiempo, esta política podría tener externalidades negativas, por ejemplo, erosionar la rentabilidad de los bancos y promover inversiones excesivamente riesgosas, lo que provocaría más inestabilidad. Por otra parte, existe poca evidencia de que las medidas de flexibilización cuantitativa hayan tenido un efecto positivo en el crecimiento del crédito y la inversión en varios países desarrollados, dado que las bajas tasas de interés de política monetaria no se reflejaron en menores tasas activas en el mercado (Naciones Unidas, 2016).

En suma, se podría hablar de un agotamiento de la política monetaria como herramienta de estímulo a la demanda agregada en los países desarrollados. Incluso en el caso de una eventual alza de la tasa de interés de política de la Reserva Federal de los Estados

Unidos de Norteamérica, se estima que en el mediano plazo las tasas de interés permanecerán en niveles históricamente bajos, lo que reducirá el margen relativo de maniobra ante una eventual crisis económica (Yellen, 2016). Esto reafirmaría una situación en la que un exceso o trampa de liquidez no se traduce en inversión productiva (Krugman, 2016; CEPAL, 2015b).

Por su parte, la política fiscal en los países desarrollados se tornó restrictiva tras un período inicial de expansión en respuesta a la crisis. En esa etapa, dichos países acumularon una creciente deuda pública, alimentada por la compra de bonos por las autoridades monetarias. Posteriormente, prevalecieron las políticas de consolidación fiscal (véase la gráfica siguiente), ya que se consideraba que la acumulación de deuda afectaría negativamente el crecimiento de mediano plazo (Van Riet, 2010). Algunos formuladores de política adoptaron la tesis de que la austeridad fiscal iba a generar un cambio de expectativas tan fuerte que, al final del ajuste, el efecto de la austeridad en la inversión y la demanda agregada sería positivo (contrariamente a lo que lo sugiere la teoría keynesiana tradicional). Esta tesis no se verificó, lo que originó que la recuperación europea fuera más lenta y menos firme que lo que hubiera sido posible si se hubiesen adoptado los remedios anticíclicos usuales.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, JAPÓN Y ZONA DEL EURO: GASTO Y DÉFICIT FISCAL DEL GOBIERNO GENERAL, 2007-2016[a/]
-En porcentajes del PIB-
La consolidación fiscal ha prevalecido en los países desarrollados



a/ Los datos de 2016 son proyecciones.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Perspectivas de la economía mundial, base de datos, abril de 2016.

La ineficacia de la política monetaria para reactivar a las principales economías ha llevado recientemente a una revaloración del papel de la política fiscal. Así, algunos analistas han concluido que el beneficio de una reducción de la deuda pública es bajo, especialmente para los países desarrollados con una tradición de prudencia fiscal, y que los costos de una consolidación fiscal en términos de mayor desempleo e inequidad son altos (Ostry, Loungani y Furceri, 2016). Además, se ha afirmado que las inversiones públicas son especialmente eficaces en situaciones de bajas tasas de interés (Naciones Unidas, 2016). En una línea similar, se ha argumentado que una reducción de las tasas de interés como la que se ha registrado después de la crisis habría sido más efectiva si hubiese estado acompañada de una política fiscal expansiva (Sims, 2016).

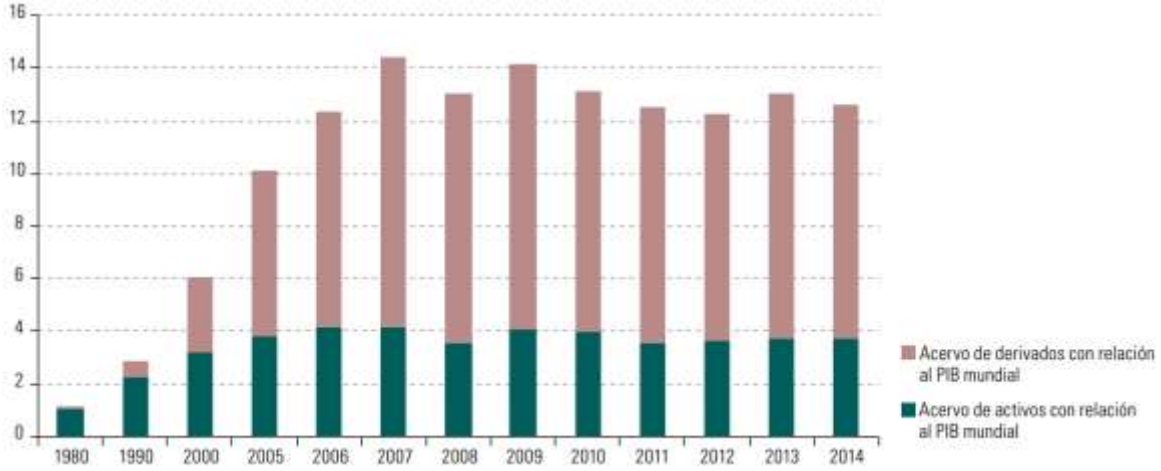
La Presidenta del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica destacó recientemente la utilidad de la política fiscal en tiempos de crisis para ayudar a normalizar el ciclo económico, y enfatizó el rol de los estabilizadores automáticos de

la política fiscal y los subsidios a los gobiernos locales en períodos de recesión (Yellen, 2016). En el mismo país, Summers (2016) propone un programa ambicioso de inversión pública en infraestructura para apoyar la recuperación. El FMI también ha resaltado recientemente el papel de la política fiscal y de la inversión pública en particular para revitalizar el crecimiento en los países del Grupo de los 20 (G20) (FMI, 2016b). En este contexto, el nuevo plan plurianual de estímulo anunciado por el Gobierno de Japón en agosto de 2016 sugiere un cambio de orientación hacia un mayor protagonismo de la política fiscal, rompiendo con la tendencia a tomar medidas de austeridad en tiempos de crisis (Posen, 2016). Este plan incluiría una ejecución adelantada de proyectos de infraestructura, como el tren de levitación magnética entre Tokio y Osaka, así como apoyos a las pymes y subsidios a personas de menores ingresos.

4. La expansión financiera aumenta los desequilibrios

Un impacto de la política monetaria posterior a la crisis en los países industrializados fue la aceleración de la expansión sin precedentes del sector financiero que venía gestándose desde tres décadas atrás. Ello se manifiesta, en particular, en el fuerte aumento de los activos financieros, muy por encima del crecimiento de la actividad real. Entre 1980 y 2014, el acervo de activos a nivel mundial (sin considerar los derivados) se expandió de 12 billones a 294 billones de dólares (montos equivalentes a 1.1 y 3.8 veces el PIB mundial, respectivamente). En el mismo período, el valor de los contratos de derivados creció exponencialmente, pasando de 1 billón a 692 billones de dólares. Así, el conjunto de los activos financieros, cuyo valor era cercano al PIB mundial en 1980, pasó a representar más de diez veces el valor del PIB mundial a partir de la segunda mitad de la década de 2000 (véase la gráfica siguiente).

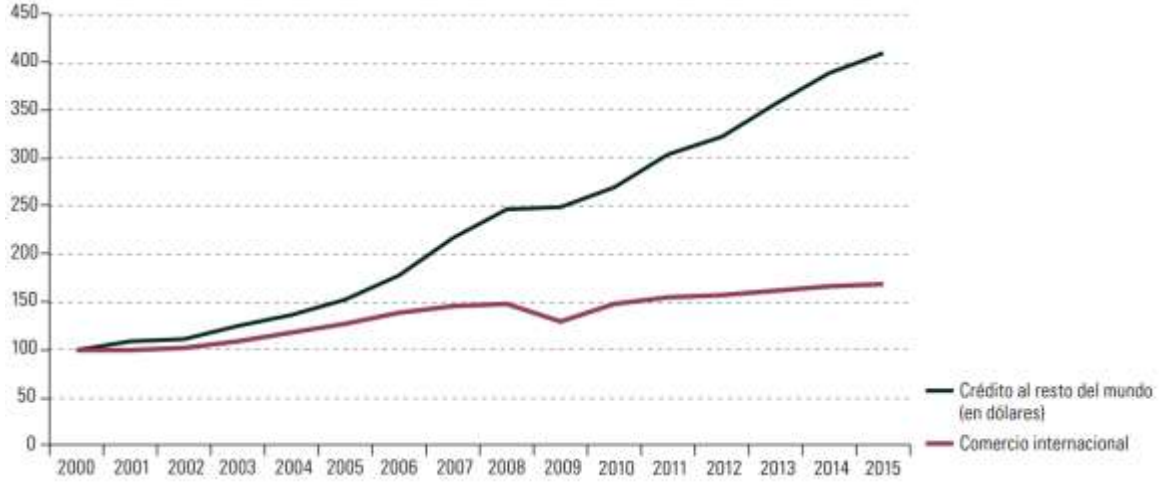
ACERVO DE ACTIVOS FINANCIEROS Y DE DERIVADOS CON RELACIÓN AL PIB MUNDIAL, 1980-2014
-En múltiplos del PIB-
La expansión del sector financiero no se ha revertido después de la crisis



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *McKinsey, Investing in Growth: Europe´s next challenge, McKinsey Global Institute (MGI), 2012; McKinsey, Mapping Global Capital Markets, McKinsey Global Institute (MGI), 2011; Deustche Bank, The Random Walk. Mapping the World´s Financial Markets* 2014, 2015; Banco de Pagos Internacionales (BPI), *Statistical Release. OTC derivatives*, 2015; y Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2015.

Hoy en día, los volúmenes transados en el sector financiero superan con creces los de la economía real. Dicho sector es liderado por instituciones financieras grandes y complejas, caracterizadas por un elevado grado de interconectividad y concentración, y por una estructura de pasivos sesgada hacia el apalancamiento procíclico (CEPAL, 2016a). Otra manifestación del desacople entre la actividad real y la financiera es la divergencia entre las tasas de crecimiento del comercio mundial y de los flujos transfronterizos de capitales, sobre todo desde que los bancos centrales de los países avanzados implementaron sus planes de expansión cuantitativa (véase la gráfica siguiente).

VOLUMEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y FLUJOS FINANCIEROS TRANSFRONTERIZOS, 2000-2015[a/]
-Índice 2000=100-
Los flujos financieros crecen más rápido que el comercio



a/ Los flujos financieros transfronterizos son aproximados mediante el crédito en dólares desde los Estados Unidos de Norteamérica al resto del mundo, una de las medidas de liquidez global utilizadas por el BIS.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobe la base de *Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis* (CPB) y Banco de Pagos Internacionales (BPI).

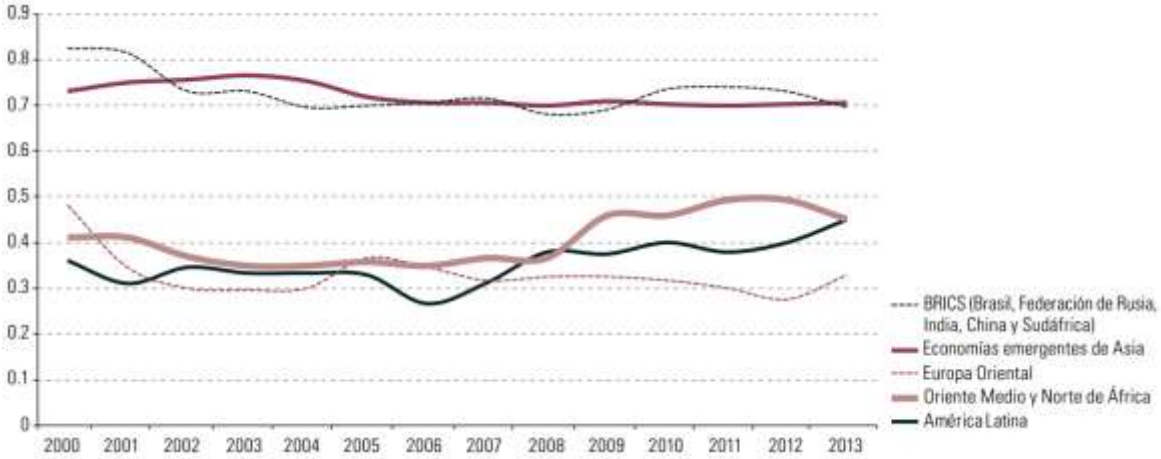
El poder de movilización de recursos y apalancamiento de los mercados financieros mundiales hace extremadamente difícil la acción de los gobiernos para prevenir la emergencia de burbujas, controlar la especulación en monedas y productos básicos y limitar el endeudamiento no bancario y los sistemas bancarios paralelos no regulados (*shadow banking systems*). Parte del comportamiento de actividades y variables que tradicionalmente se consideraban determinadas por factores reales se debe ahora también a factores financieros. Un claro ejemplo de ello es el mercado de las materias primas. Éstas se han transformado en un activo financiero, pues sus precios cada vez responden más a los cambios de expectativas sobre las condiciones futuras, en lugar de al estado actual del mercado y de la oferta y la demanda. En suma, la economía mundial atraviesa por un proceso de financiarización, definido como la creciente importancia de los mercados, instituciones y élites financieras en el funcionamiento de las economías y sus instituciones de gobernanza, a nivel nacional e internacional (Epstein, 2006).

Específicamente, en lo que guarda relación con los desequilibrios globales (véase el punto 5), la multiplicación de activos financieros aumenta el riesgo de crisis en las economías deficitarias. Por un lado, incentiva el endeudamiento público y privado en los períodos favorables, por ejemplo, mediante la caída de las tasas de interés. Por otro lado, cuando hay un choque que deprime las expectativas de crecimiento y solvencia de los países endeudados, la salida de activos en gran escala profundiza la contracción y hace más difícil implementar políticas de estabilización y recuperación del crecimiento. De hecho, la deuda global del sector no financiero se encuentra en su nivel máximo histórico, equivalente al 225% del PIB mundial (FMI, 2016d). Dos tercios de la deuda se concentran en el sector privado de los países desarrollados y de algunas de las principales economías emergentes. La acumulación de deuda privada podría gatillar una crisis financiera si persiste el actual estancamiento económico, constituyéndose en un factor adicional de riesgo para la economía mundial.

El aumento de la liquidez a escala mundial condujo a que muchas economías emergentes elevaran su apalancamiento externo y, con ello, su exposición a los ciclos de liquidez globales. Como observa Turner (2016), el apalancamiento no desaparece, simplemente cambia de lugar. En este sentido, la evidencia empírica del período posterior a la crisis de las hipotecas de alto riesgo vuelve a corroborar que la dirección e intensidad de los flujos de capitales se encuentran fundamentalmente determinadas por las condiciones de liquidez de los grandes centros financieros y, en menor medida, por los factores estructurales exhibidos por los países receptores de la periferia (Aizenmann, Binici y Hutchison, 2014; Eichengreen y Gupta, 2014). Esta dinámica se manifiesta con particular intensidad en América Latina, región que evidencia, después de Europa Oriental, el menor grado de regulación de los flujos transfronterizos de capital (véase la gráfica siguiente). A nivel agregado, si bien en los últimos años los países de América Latina han aumentado su intervención en los movimientos de capitales transfronterizos, este incremento no ha sido lo suficientemente importante

como para acercarse al nivel de las economías asiáticas o de los países del grupo BRICS (Brasil, Federación de Rusia, India, China y Sudáfrica).

REGULACIÓN DE LOS FLUJOS DE CAPITALES TRANSFRONTERIZOS, 2000-2013[a/]
La región presenta un bajo nivel de regulación de los flujos de capital



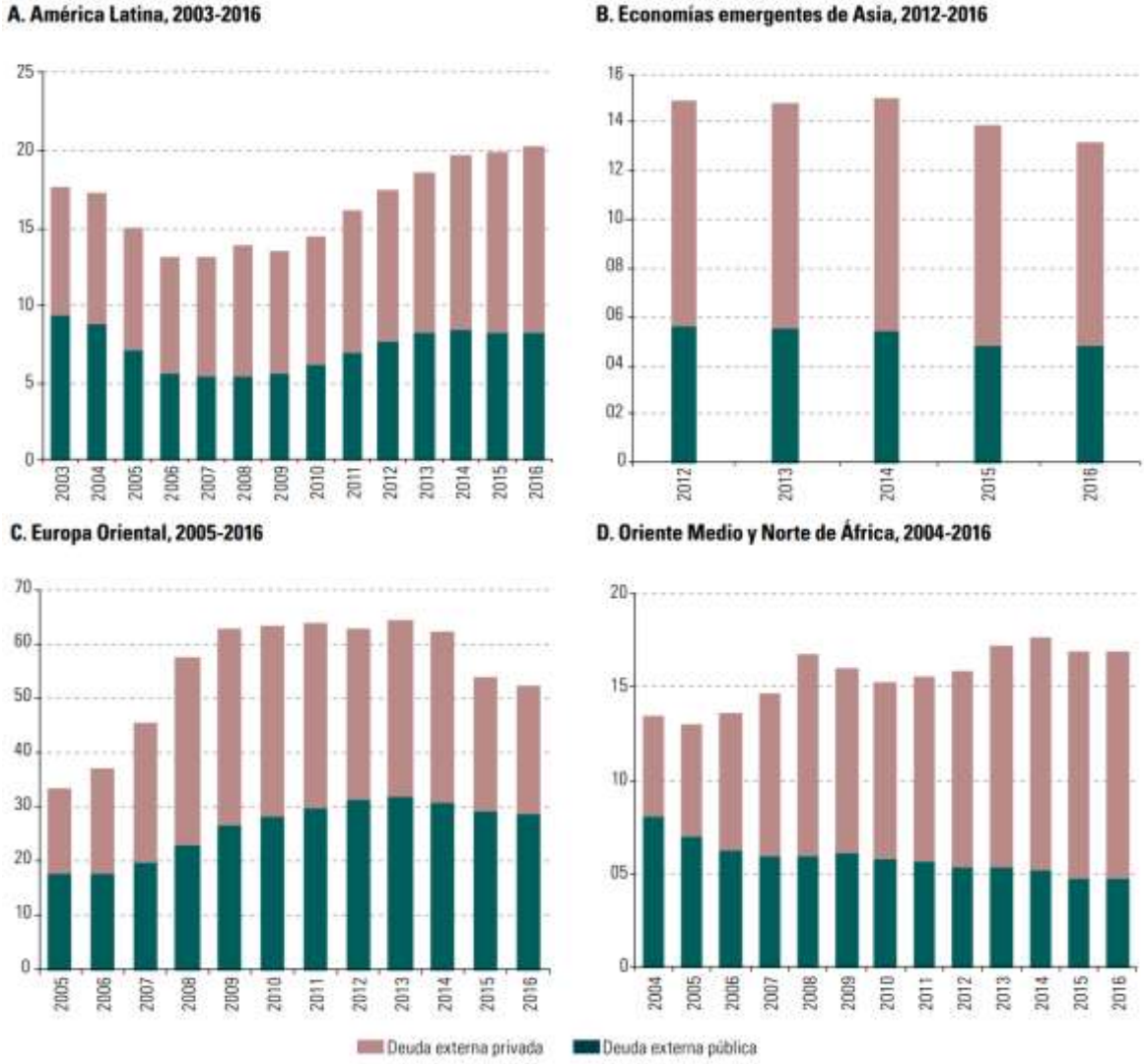
a/ Se trata de un indicador de jure para 32 posiciones susceptibles de ser reguladas (16 corresponden a ingresos de capitales y 16 a egresos). A cada posición (por ejemplo, acciones, bonos y propiedades) se atribuye un uno si existe algún tipo de regulación y un cero si no existe ninguna. El indicador se construye calculando el promedio de las 32 posiciones. Cuanto más se cercano a uno es el valor del indicador, mayor es el nivel de regulación.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de A. Fernández y otros, "*Capital control measures: A new dataset*", *NBER Working Paper*, Nº 20970, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), 2015.

Una mayor regulación de los flujos transfronterizos de capital permitiría un mayor margen de maniobra macroeconómica a los países receptores. En este sentido, Erten y Ocampo (2013) han observado que la regulación de los flujos de capitales transfronterizos no solo reduce la exposición a tensiones cambiarias, sino que además aumenta la autonomía de la política monetaria. La regulación de los flujos de capitales aparece, entonces, como un elemento indispensable para garantizar la estabilidad macroeconómica y financiera local. La combinación de una integración financiera permisiva con los flujos de capitales transfronterizos y la excesiva liquidez en los mercados financieros mundiales permitió a regiones con déficit en cuenta corriente, como América Latina y Europa Oriental, un acceso al crédito que, si bien sostuvo sus tasas de crecimiento, implicó un aumento del endeudamiento externo. Como se observa en la gráfica siguiente, desde la implementación de la política monetaria expansiva en

los países centrales, en América Latina se registró un aumento sostenido del endeudamiento externo, fundamentalmente concentrado en el sector privado.

ENDEUDAMIENTO EXTERNO PÚBLICO Y PRIVADO
-En porcentajes del PIB-
El endeudamiento externo crece en América Latina



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Centro Conjunto de Información sobre Deuda Externa, Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco de Pagos Internacionales (BPI), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y Banco Mundial.

Dentro del mundo emergente, América Latina aparece como la región donde más ha crecido la deuda externa bruta. Ésta se duplicó desde el inicio de la expansión cuantitativa, mientras que en las economías emergentes de Asia y Europa Oriental

permaneció en niveles prácticamente constantes. Esto implica que, más allá de la acumulación de reservas lograda por los bancos centrales de la región, sus países aún son vulnerables a una posible retracción del ciclo financiero mundial.

El tamaño bruto de los pasivos externos y su grado de liquidez son una de las nuevas formas que ha adoptado la vulnerabilidad externa (Akyüz, 2014; Kaltenbrunner y Painceira, 2016). Como resultado, se han redefinido los criterios tradicionales para determinar el nivel óptimo de reservas. Por ejemplo, la métrica propuesta por el FMI (2011, 2013) distingue diferentes fuentes de presión sobre las reservas. Entre ellas, no solo se incluye la deuda, sino también las acciones, los agregados monetarios (para reflejar la capacidad de los residentes de transferir capitales al exterior) y las exportaciones (para incorporar la contingencia de que, ante una caída de la demanda externa o un choque de los términos de intercambio, se reduzcan los ingresos de divisas del país).

Así como en los países desarrollados parece haber un reducido margen de maniobra para impulsar la economía (fundamentalmente por la imposibilidad de disminuir la tasa de interés por debajo de los niveles actuales), en América Latina el espacio para desplegar políticas expansivas que permitan retomar un sendero de crecimiento sostenido también parece acotado, pero por motivos diferentes (Abeles y Valdecantos, 2016). Los países de la región exhiben mayor vulnerabilidad externa, lo que se refleja en un deterioro generalizado de los saldos en cuenta corriente. La persistencia de los flujos financieros hacia la región ha evitado la necesidad de realizar un ajuste fiscal recesivo de gran escala. Sin embargo, la contracara de esta situación fue un crecimiento del endeudamiento externo que, dado su elevado grado de liquidez, constituye una amenaza latente para la estabilidad macrofinanciera de la región.

5. Desequilibrios, heterogeneidad productiva y falta de coordinación macroeconómica

Los desequilibrios entre los saldos en cuenta corriente de las principales economías contribuyen a la persistencia del sesgo recesivo global. En 2016, estos desequilibrios aumentaron modestamente y cambiaron su composición (véase la gráfica siguiente). Se prolongó la tendencia al aumento del superávit en cuenta corriente observado desde 2013 en varios países, incluidos Alemania y otros países superavitarios de la zona del euro, China, Japón y la República de Corea. En el caso de Alemania, el saldo positivo en cuenta corriente alcanzó el 8.5% del PIB en 2015.

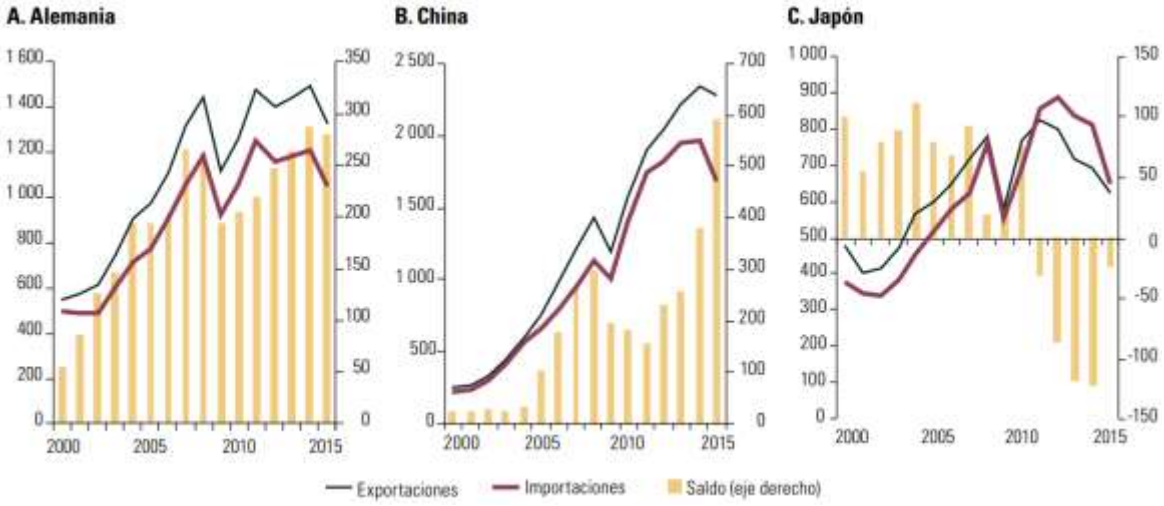
SALDOS EN CUENTA CORRIENTE, 2008-2016[a/]
-En porcentajes del PIB mundial-
La zona del euro y Asia aumentarían ligeramente su superávit en cuenta corriente en 2016

a/ Los datos de 2016 son proyecciones.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Perspectivas de la economía mundial, base de datos, abril de 2016.

Salvo en Japón, el creciente saldo superavitario en la cuenta corriente se explica en gran parte por sus mayores superávit comerciales (véase la gráfica siguiente).

El bajo dinamismo de las importaciones de las economías superavitarias contribuye al estancamiento de la demanda mundial[15]. Estos países podrían haber estimulado más su demanda interna, por ejemplo, mediante el aumento del gasto fiscal, la apreciación del tipo de cambio o el incremento de los salarios, para promover el crecimiento y elevar las importaciones. En cambio, en un contexto de bajo dinamismo interno, procuraron dinamizar sus exportaciones y mejorar aún más su saldo en cuenta corriente mediante políticas que contribuyeron a la depreciación de sus monedas. Esta estrategia dificultó que los países deficitarios ajustaran sus economías mediante mayores exportaciones en lugar de reducir drásticamente sus importaciones. Esta situación se ve agravada, en el caso de China, por el efecto negativo que han tenido en sus importaciones el reequilibrio en curso de su economía y los procesos de sustitución de importaciones en varias industrias.

ALEMANIA, CHINA Y JAPÓN: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL, 2000-2015
-En miles de millones de dólares-
En esta década han crecido ampliamente los superávits comerciales de Alemania y China

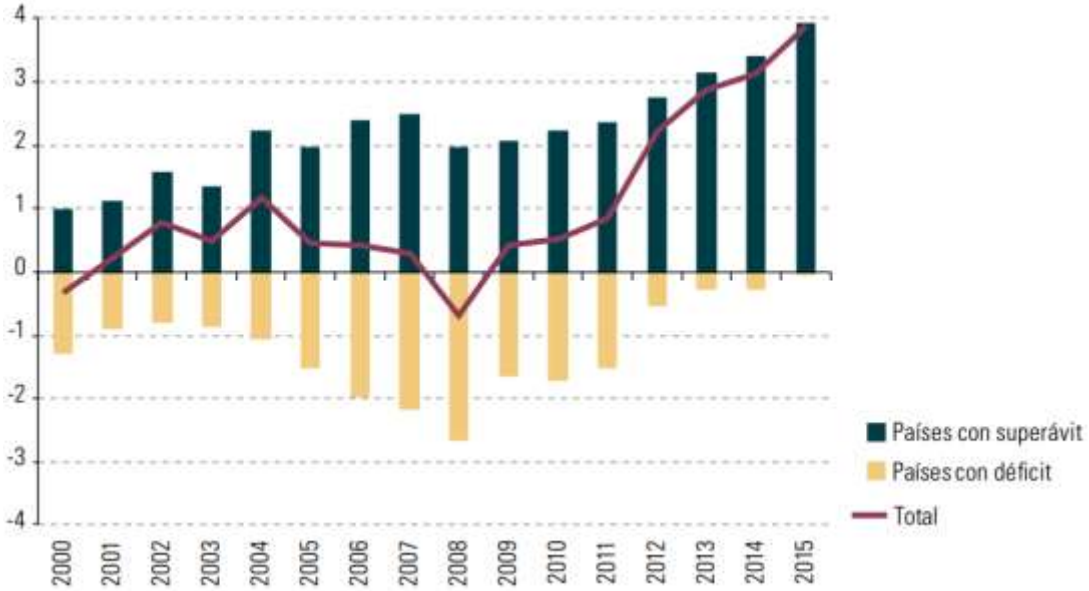


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

[15] Por el contrario, entre 2013 y 2015 desaparecieron gradualmente los superávit de los países exportadores de petróleo y otros productos básicos, como efecto de la reducción de sus precios. En 2016, el conjunto de los países petroleros registró su primer déficit desde 1998. Por su parte, los países asiáticos importadores de petróleo aumentaron su superávit entre 2012 y 2016.

Por su parte, la reducción del déficit de varios países tradicionalmente deficitarios, principalmente en la zona euro, también contribuyó al sesgo recesivo global (véase la gráfica siguiente). Mediante la aplicación de políticas de ajuste orientadas a reducir sus déficit fiscales, los países deficitarios de la periferia europea disminuyeron el gasto fiscal y de los consumidores y aumentaron los impuestos. Esto condujo a una fuerte contracción de la demanda que, a su vez, redujo las importaciones y los déficit en cuenta corriente, y tuvo altos costos económicos y sociales.

PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO: SALDOS EN CUENTA CORRIENTE, 2000-2015
-En porcentajes del PIB de la zona del euro-
El creciente superávit en cuenta corriente de la zona del euro es resultado de un fuerte sesgo recesivo



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), Perspectivas de la economía mundial, base de datos, abril de 2016.

Algunos de los factores que prolongan el actual sesgo recesivo no pueden ser fácilmente modificados en el corto plazo. En particular, como se resaltó en la sección anterior, la heterogeneidad de las estructuras productivas es determinante de la emergencia y persistencia de los desequilibrios. La fuerte correlación entre los saldos en cuenta corriente de los distintos países y sus niveles de competitividad en cuanto a las

manufacturas implica que los países superavitarios y deficitarios probablemente tenderán a mantener sus respectivas posiciones a mediano plazo. En particular, la posición en la cuenta corriente está fuertemente asociada a la competitividad en el segmento de los bienes de capital (véase el recuadro siguiente). El caso de los Estados Unidos de Norteamérica es especial pues, al ser el emisor de la principal moneda de reserva internacional, recibe menor presión para ajustarse pese a sus elevados déficit, proveyendo liquidez al resto del mundo.

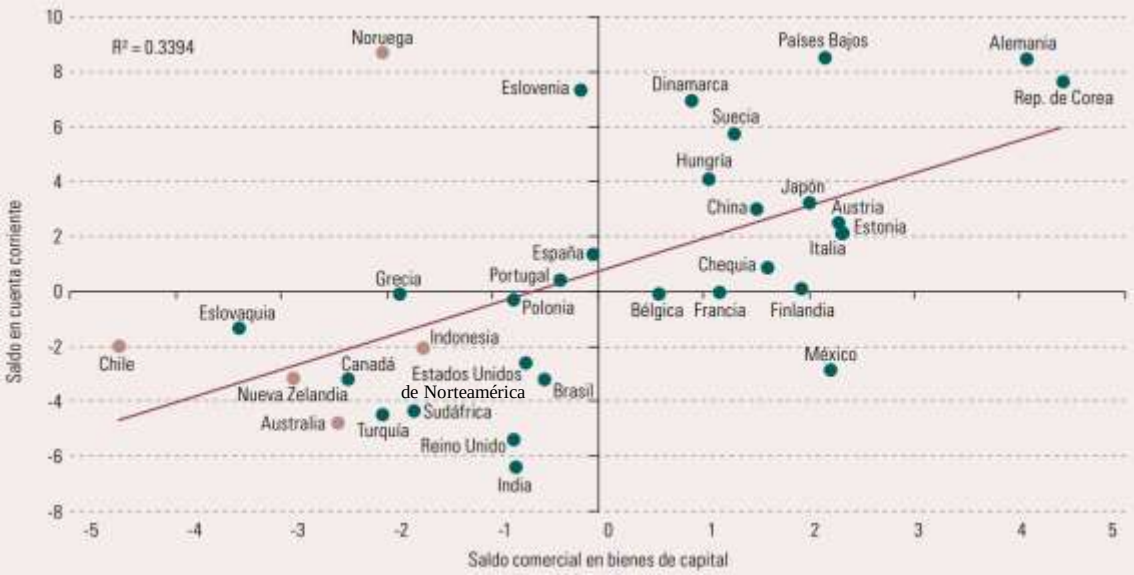
LA ELEVADA CORRELACIÓN ENTRE LOS SALDOS EN CUENTA CORRIENTE Y LA COMPETITIVIDAD EXPORTADORA EN BIENES DE CAPITAL

En la literatura se han identificado varios factores que afectan los saldos en cuenta corriente. Entre ellos se cuentan la dinámica demográfica, los niveles y tasas de crecimiento del PIB per cápita, el precio y la balanza comercial neta del petróleo, la posición inicial de inversión internacional neta, el saldo del presupuesto general del gobierno, el nivel de apertura comercial y el grado de apertura y profundidad del mercado financiero (Barnes, Lawson y Radziwill, 2010).

Un factor que muestra una correlación empíricamente fuerte con los saldos en cuenta corriente es la competitividad exportadora en manufacturas, especialmente en bienes de capital. Los saldos positivos en cuenta corriente de China y la zona del euro en los últimos años se deben en parte a su especialización en la producción y exportación de ese tipo de bienes. En el gráfico siguiente se muestra esta relación en un amplio grupo de países. La correlación aparente entre ambas variables es aún más fuerte cuando se excluyen los países con una fuerte dotación de recursos naturales (Australia, Canadá, Chile, Indonesia, Noruega y Sudáfrica,). El saldo en la balanza comercial de bienes de capital muestra una mayor correlación con el

saldo en la cuenta corriente que el saldo comercial para el conjunto de las manufacturas (Grömling, 2014).

SALDO COMERCIAL EN BIENES DE CAPITAL Y SALDO EN CUENTA CORRIENTE, 2015
-En porcentajes del PIB-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE) y Fondo Monetario Internacional (FMI), Perspectivas de la economía mundial, base de datos, abril de 2016.

La producción de bienes de capital requiere una larga trayectoria de construcción de capacidades tecnológicas. Esto sugiere que los países que ya poseen una alta competitividad en la producción de esos bienes mantendrían sus superávit en el mediano plazo, mientras tendería a persistir la posición deficitaria de los países que no inviertan suficientemente en el desarrollo de esas capacidades.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE); M. Grömling, *A supply-side explanation for current account imbalances*, Intereconomics, vol. 49, Nº 1, enero de 2014, y S. Barnes, J. Lawson y A. Radziwill, *Current account imbalances in the Euro Area: a comparative perspective*, *Economics Department Working Paper*, Nº 826, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2010.

En síntesis, los países superavitarios deberían apreciar sus monedas y estimular la demanda agregada para reducir las presiones a la baja en las economías deficitarias. Le

corresponde a la política fiscal un papel clave, sobre todo en un contexto global de tasas de interés cercanas a cero en varios de los principales países superavitarios. La consecuente salida de capitales desde esas economías presiona sus monedas a la baja, encareciendo las importaciones y acentuando aún más el sesgo recesivo (Caballero, Farhi y Gourinchas, 2016). Hay otros efectos adicionales de la expansión cuantitativa en el caso de América Latina, asociados al creciente endeudamiento externo de sus economías. Este endeudamiento afecta negativamente la capacidad de la región de usar la política fiscal como instrumento anticíclico, tema que se analiza a continuación.

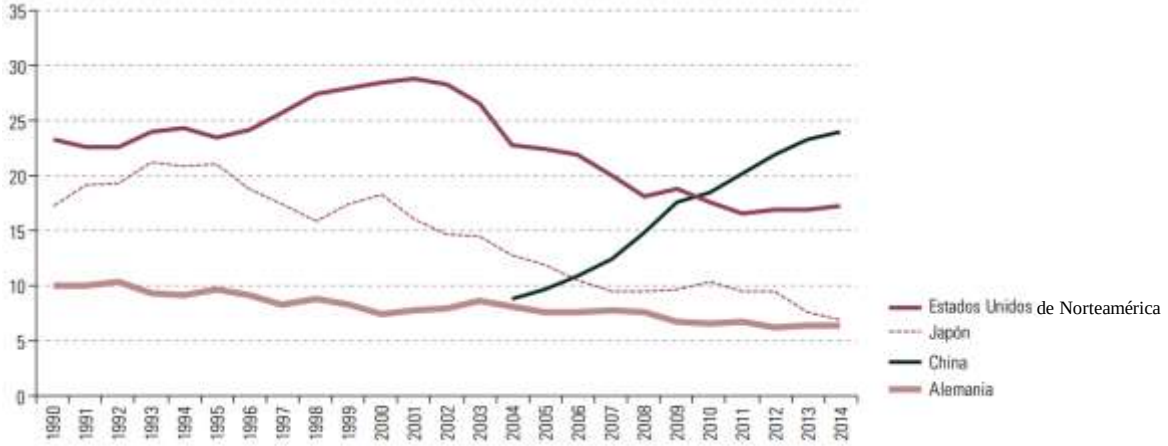
6. China reduce su aporte al dinamismo del comercio mundial

Un resultado inesperado de las transformaciones asociadas a la globalización fue el resurgimiento de China como potencia económica mundial, posición que había ocupado hasta el siglo XVIII. En las tres décadas posteriores al inicio de las reformas económicas de 1978, ese país creció en promedio un 10% anual, representando una cuarta parte del crecimiento de la economía mundial entre 2000 y 2014. Con un modelo orientado al mercado externo, su economía ha mostrado gran capacidad para incorporar y adaptar tecnologías y conocimiento en sus exportaciones y generar cambios estructurales hacia sectores de mayor productividad. Recientemente, su tasa de expansión se ha desacelerado hasta un rango del 6 al 7%, pero sigue siendo una de las más elevadas del mundo.

Gracias a la fuerte inversión de empresas transnacionales, la incorporación y adaptación del cambio tecnológico y eficaces políticas industriales, China se convirtió en un actor central de la producción y el comercio mundiales. En 2015, fue el principal productor mundial de manufacturas (véase la gráfica siguiente), el mayor exportador de bienes y el segundo importador de bienes y servicios. Actualmente representa una cuarta parte de la producción mundial de bienes manufactureros. En varios sectores, como la producción de teléfonos celulares y aparatos de aire acondicionado, su participación se

aproxima a los dos tercios. China se transformó también en un importante consumidor e importador de materias primas. En 2013, representó casi la mitad del consumo mundial de aluminio, cobre y zinc, y casi un 30% del de soja (CEPAL, 2016a).

PAÍSES SELECCIONADOS: PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA MUNDIAL, 1990-2014
-En porcentajes-
En una década, China se transformó en el principal productor industrial del mundo



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Naciones Unidas, *National Accounts Main Aggregates Database* [en línea] http://unstats.un.org/unsd/snaama/Introduction.asp.

La expansión de este país se basó en la creación de ventajas competitivas en sectores dinámicos de la economía mundial, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la incorporación de progreso técnico. Al respecto, cabe resaltar que en 2011 China desplazó a los Estados Unidos de Norteamérica como el país en que se presentan más solicitudes de patentes, situación que se mantiene hasta el día de hoy y que habría sido impensable a comienzos del presente siglo. Su proceso de transferencia de población y mano de obra del campo a la ciudad, básicamente en el empleo manufacturero, le permitió aumentos de productividad y aprendizaje que la han transformado en el líder mundial de la manufactura. Más aún, desarrolló una fuerte política de sustitución de importaciones, por ejemplo, en el sector siderúrgico, que elevó el valor agregado de sus exportaciones.

El éxito de China no es solo el resultado de su integración al comercio mundial, sino el efecto de la combinación de esa integración con políticas de diversificación productiva. Si bien China es excepcional por su escala, otros países asiáticos de menor tamaño como la República de Corea y, más recientemente, Malasia y Vietnam también lograron una inserción dinámica en la globalización mediante políticas industriales y tecnológicas.

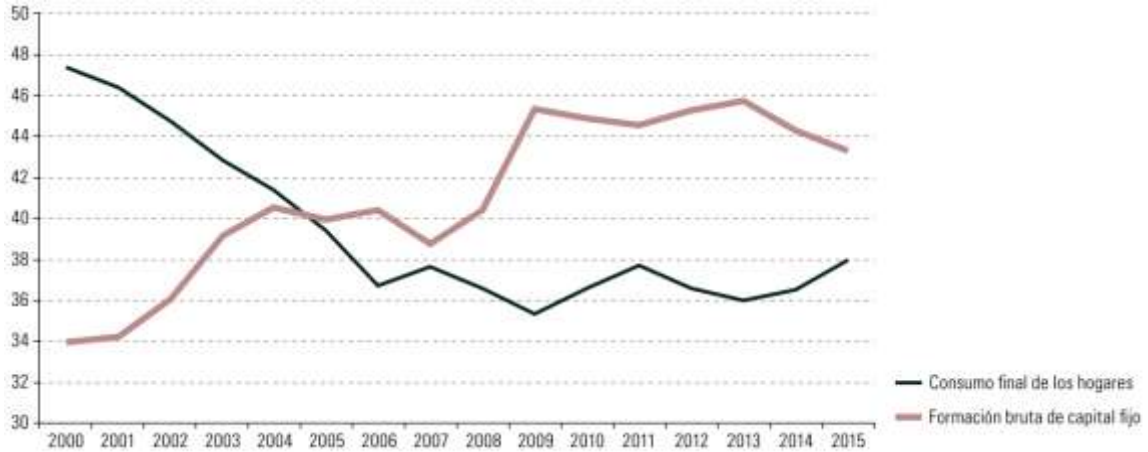
En el transcurso de esta década, el Gobierno chino ha intentado reorientar el modelo de crecimiento en dos dimensiones. Por el lado de la oferta, pretende reducir el peso del sector manufacturero en la economía, aumentando el de los servicios. Tras alcanzar su nivel máximo en 2011, la participación de la industria en el PIB comenzó a reducirse desde 2012 en términos nominales, en gran parte por la caída de los precios de este sector. Esta trayectoria está en línea con la observada en varios países industrializados, donde la caída de los precios fue seguida por la reasignación de los factores productivos (FMI, 2016a). Asimismo, el peso del sector industrial en el empleo total ha venido disminuyendo desde 2013.

No obstante, los avances registrados, las autoridades mantienen una cierta reticencia a enfrentar la sobrecapacidad existente en varios sectores manufactureros como la producción de acero, aluminio, carbón, cemento, petróleo refinado y vidrio. Por ejemplo, según cifras de la Asociación China del Hierro y el Acero (CISA), en 2015 las tasas de utilización de la capacidad instalada en las industrias de esos metales fueron del 67 y del 71%, respectivamente. Sin embargo, la fabricación de acero aumentó entre marzo y julio de 2016 con respecto a igual período de 2015. Al representar más de la mitad de la producción mundial de acero y aluminio, su mayor producción sigue presionando los precios mundiales de esos productos a la baja, en el contexto de una débil demanda mundial. De manera más general, la sobrecapacidad de la economía explica gran parte de la caída del índice de precios al productor durante más de 57 meses seguidos desde 2011. Aunque el Gobierno promueve recortes de capacidad mediante la

cancelación o el retraso de nuevas inversiones, así como el cierre de plantas ineficientes y altamente contaminantes, los avances en esta dirección han sido lentos.

Por el lado de la demanda, las autoridades chinas promueven la transición desde una economía fuertemente impulsada por la inversión y las exportaciones hacia un mayor peso del consumo (CEPAL, 2015). Desde 2013 se observan avances en esta dirección (véase la gráfica siguiente). No obstante, el peso de la formación bruta de capital fijo en el PIB chino (43%) es todavía muy superior al de otras economías, como los Estados Unidos de Norteamérica, Japón o países europeos, donde dicha variable representa típicamente entre el 15 y el 25% del PIB. A su vez, el peso del consumo en la economía china (un 38% del PIB) sigue siendo muy bajo respecto de esas otras economías, en las que esta variable representa más del 60% del producto.

CHINA: PARTICIPACIÓN DEL CONSUMO Y LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO EN EL PIB, 2000-2015
-En porcentajes-
El proceso de reequilibrio de la economía china avanza lentamente

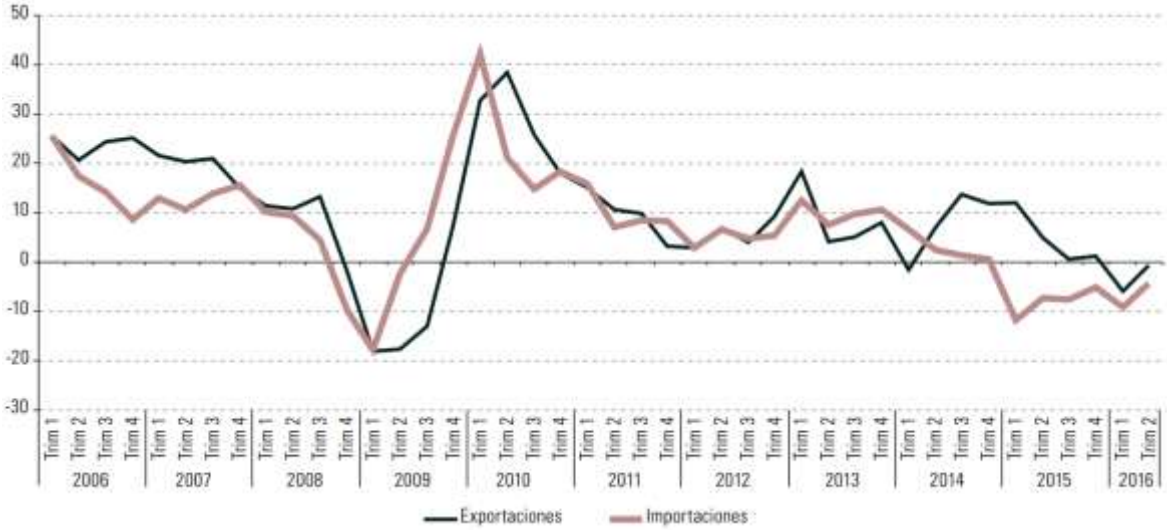


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Banco Mundial, *World Development Indicators*, y Oficina Nacional de Estadísticas de China.

El bajo dinamismo del consumo como nuevo motor de crecimiento impacta negativamente en las importaciones chinas, cuyo volumen anotó seis trimestres consecutivos de caídas interanuales entre el primer trimestre de 2015 y el segundo trimestre de 2016 (véase la gráfica siguiente). A ello se suma que desde hace varios

años las empresas chinas han estado reduciendo el contenido importado de sus exportaciones, especialmente de manufacturas de nivel tecnológico medio y alto (CEPAL, 2015).

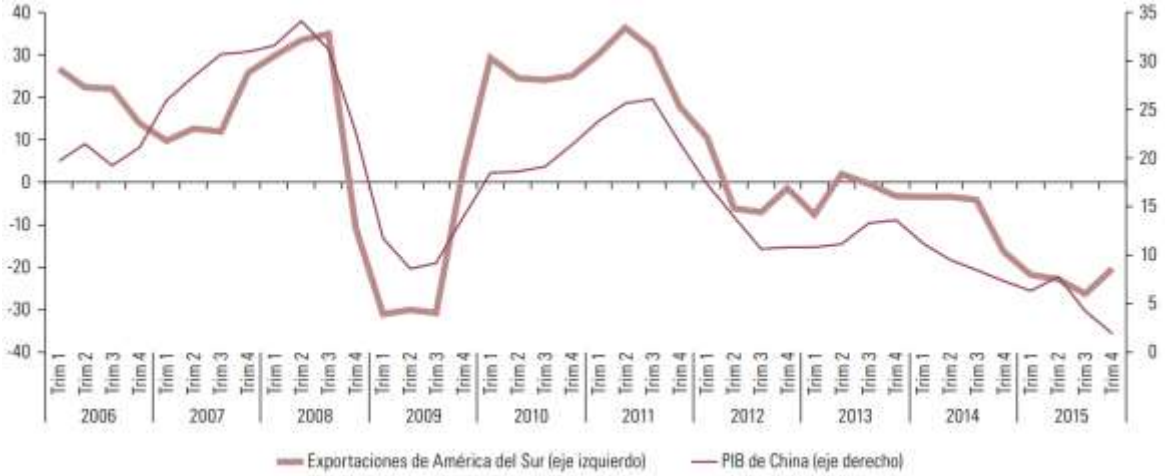
CHINA: VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES EN VOLUMEN, PRIMER TRIMESTRE DE 2006 A SEGUNDO TRIMESTRE DE 2016
-En porcentajes-
Las importaciones chinas se contraen en volumen desde el primer trimestre de 2015



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En los últimos años, la caída de la demanda de China afectó los precios y los volúmenes de sus importaciones de materias primas, produciendo un fuerte impacto en los países de la región exportadores de esos productos, principalmente en América del Sur. Para esta subregión, China representó alrededor del 15% del total de las exportaciones en 2014 y más del 20% del crecimiento de los envíos al mundo entre 2000 y 2014. De hecho, existe una fuerte correlación entre la evolución del PIB nominal chino y la de las exportaciones sudamericanas (véase la gráfica siguiente).

VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE AMÉRICA DEL SUR Y DEL PIB DE CHINA, 2006-2015
-En porcentajes, a precios corrientes-
Las exportaciones sudamericanas muestran una fuerte correlación con el PIB chino



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Oficina Nacional de Estadísticas de China.

Un factor adicional que explica el menor dinamismo reciente de las importaciones chinas es el proceso de sustitución de importaciones de insumos que tiene lugar en ese país desde hace varios años, en el marco de una política deliberada de creación de capacidades productivas y tecnológicas. En efecto, a medida que algunas industrias como la electrónica han ido gradualmente construyendo redes de proveedores locales, tuvo lugar una sustitución de insumos importados por otros de producción local (OCDE, 2016; Kee y Tang, 2016).

C. Impactos de la revolución tecnológica

1. La revolución digital: plataformas globales y empleo

Una variable clave en el esquema analítico resumido en la gráfica *Desequilibrios globales y trampa de bajo crecimiento* es la revolución tecnológica, que amplía la brecha entre las economías líderes y las economías rezagadas, recreando, de esta forma, la heterogeneidad de las estructuras productivas en la economía global. La revolución

tecnológica y la heterogeneidad de las estructuras aparecen combinadas en la parte superior del diagrama. La dinámica de la innovación y difusión de tecnología da lugar a asimetrías competitivas, y con ellas a la persistencia de desequilibrios comerciales.

En un contexto de revolución tecnológica, que posibilita dar saltos significativos en materia de productividad y calidad con innovaciones en los nuevos paradigmas tecnológicos, la distancia entre los países líderes y las economías periféricas tiende a ampliarse. En efecto, es más difícil reducir asimetrías cuando la frontera tecnológica internacional se mueve rápidamente. Un ejemplo de esta dinámica se observa en las tecnologías digitales, que se han convertido en el soporte de la comunicación, la generación de información, el entretenimiento, el comercio, la prestación de servicios de educación, salud y gobierno, y la puesta en marcha de nuevos sistemas de producción ciberfísicos. El continuo desarrollo de conexiones a Internet de alta velocidad, la ubicuidad del acceso con múltiples dispositivos, la computación en la nube y la explosión de datos generados por personas, máquinas y objetos mediante la Internet de las cosas han hecho de esas tecnologías la plataforma de la economía mundial, dando origen a nuevos patrones de consumo y producción: hoy la economía global es una economía digital[16].

La masificación de las tecnologías digitales aumentó significativamente el componente digital de los flujos transfronterizos de mercancías, servicios y activos financieros; hoy en día, todas esas transacciones tienen un componente digital (McKinsey Global Institute, 2016a). La digitalización ha transformado esos flujos al reducir los costos de transacción y los costos marginales de producción y distribución. Ese efecto se produce mediante tres mecanismos: la creación de bienes y servicios digitales, la agregación de

[16] En 2015, 4 mil 700 millones de personas eran suscriptoras únicas de telefonía móvil, 3 mil 174 millones (un 43% de la población mundial) usaban Internet, existían más de 4 mil 200 millones de suscripciones a banda ancha fija y móvil, el tráfico IP mensual fue de 72 mil 500 petabytes y se descargaron 179 mil 600 millones de aplicaciones, es decir, cerca de 25 por habitante (CEPAL, 2016c).

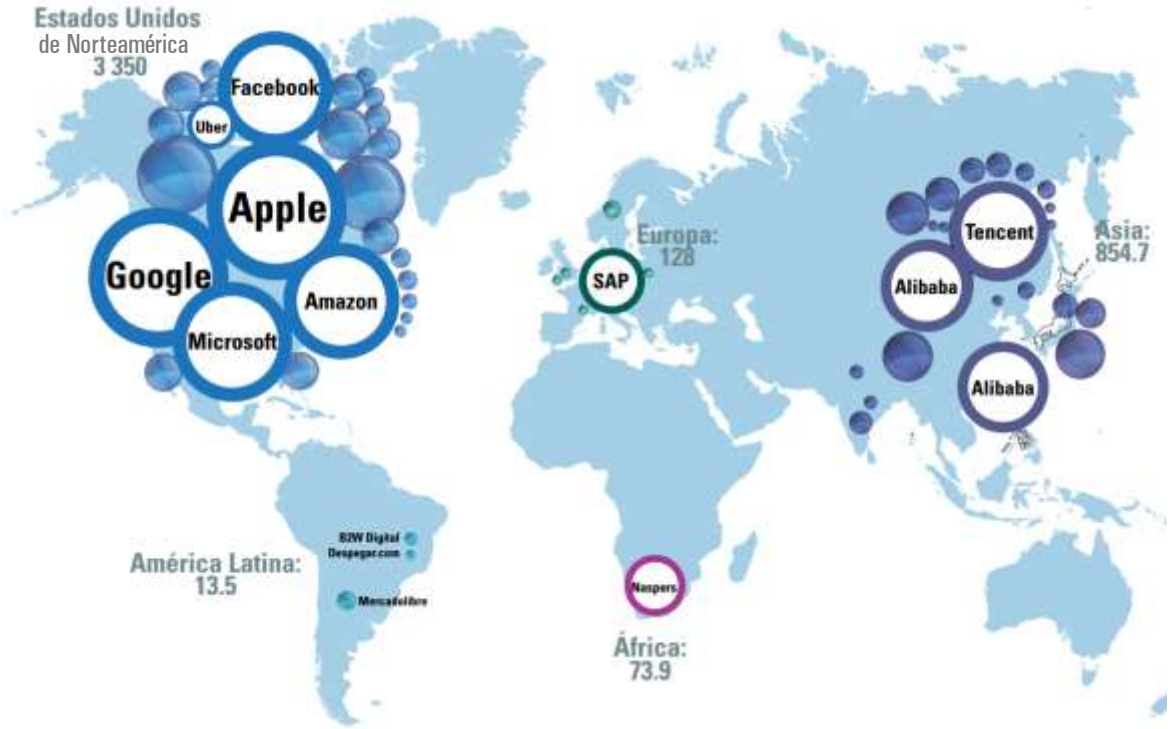
valor al incorporar lo digital en bienes y servicios en principio no digitales, y el desarrollo de plataformas de producción, intercambio y consumo (CEPAL, 2016a).

La revolución digital genera tendencias contrapuestas: fragmentación y concentración. Por un lado, proliferan pequeños productores que, mediante las plataformas digitales, acceden a nichos de mercado, atendiendo requerimientos locales o de personalización de productos y servicios. Por otro, aumenta la concentración de grandes empresas con presencia mundial que operan en mercados con fuertes economías de escala, generalmente de países ubicados en la frontera tecnológica, que se constituyen en plataformas de intercambio, producción e innovación.

Las plataformas digitales generan valor sobre la base de economías de red por el lado de la demanda (*network effects*), en el contexto de mercados multilaterales (*multi-sided markets*). Ese modelo de negocios les permite pasar rápidamente de emprendimientos locales a expansiones a escala mundial, alcanzando tamaños que dificultan la aparición de nuevos competidores. Las ventajas de primer entrante y los diferentes accesos a las economías de red y de escala, en particular en la acumulación de datos, explican la heterogeneidad geográfica de la aparición de plataformas y la distribución de las rentas que producen. Los Estados Unidos de Norteamérica cuentan con el mayor número de plataformas digitales (entre las que destacan Apple, Google, Facebook, Amazon, Microsoft y Uber), cuyo valor de capitalización de mercado es de 3.35 billones de dólares (véase la gráfica siguiente)[17].

[17] Asia tiene la segunda mayor concentración, con plataformas que se valorizan en 854 mil millones de dólares, entre las que predominan las empresas chinas Alibaba (comercio) y Tencent (holding de inversiones enfocado en servicios de Internet). Europa cuenta con plataformas valoradas en 128 mil millones de dólares, lideradas por SAP, empresa multinacional alemana de diseño de productos informáticos para la gestión empresarial. Más atrás, figura África, con un valor de 74 mil millones de dólares, destacándose Naspers, empresa multinacional sudafricana de servicios de entretenimiento e Internet. Las plataformas basadas en América Latina alcanzan un valor de 13 mil 500 millones de dólares, destacando Mercado Libre (empresa argentina de intermediación de compra y venta en línea), B2W Digital (compañía brasileña de comercio minorista en línea) y Despegar.com (agencia de viajes en línea fundada en la Argentina).

CAPITALIZACIÓN DE MERCADO DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES POR REGIÓN, 2015[a/]
-En miles de millones de dólares-

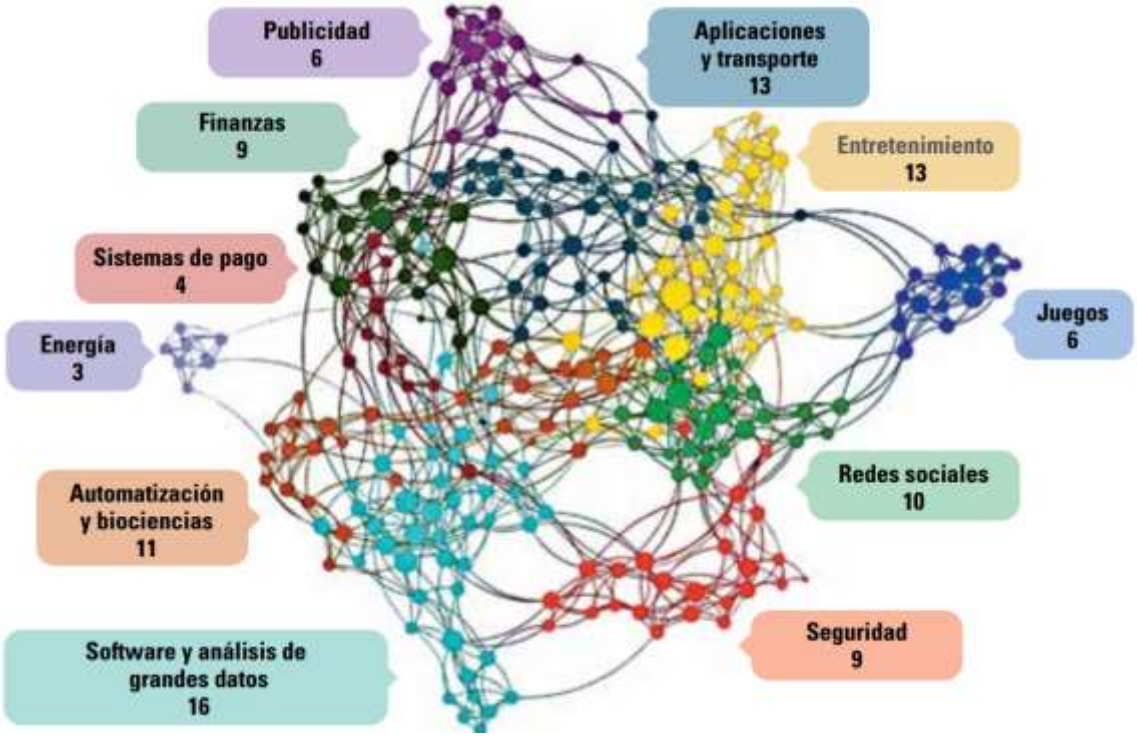


a/ Solo se incluyen plataformas con un valor de mercado superior a 5 mil millones de dólares en los Estados Unidos de Norteamérica, superior a 2 mil millones en Asia y Europa, y superior a un mil millones en América Latina y África.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de P. Evans, *Emerging Platform Economy. Global Platform Survey*, ponencia presentada en la Cumbre sobre Estrategia de Plataforma del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), Cambridge, Massachusetts, 15 de junio de 2016 y datos de *Fortune* y *Bloomberg*.

La diversificación de las inversiones tecnológicas de las plataformas digitales crea ecosistemas de innovación en las actividades industriales y de servicios (véase el ejemplo de Google en la gráfica siguiente). Un caso destacado es el del sector de automóviles, donde hay una fuerte dinámica inversionista para el desarrollo de vehículos autónomos o inteligentes. Aunque la asociación de Google con Tesla es la más conocida, más de 30 asociaciones entre productores y gigantes tecnológicos están invirtiendo fuertemente en la investigación y el desarrollo de vehículos sin conductor.

ÁREAS DE INVERSIÓN DE GOOGLE[a/], 2005-2014
-En porcentajes-



a/ Muestra de 275 empresas que recibieron fondos de Google, Google Ventures o Google Capital.
FUENTE: Peter C. Evans, *Emerging Platform Economy. Global Platform Survey*, ponencia presentada en la Cumbre sobre Estrategia de Plataforma del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), Cambridge, Massachusetts, 15 de junio de 2016.

En la misma línea, la agricultura se ha convertido en una de las áreas de mayor expansión de la Internet industrial con conexiones máquina a máquina (M2M), dada la efectividad del análisis de los datos generados por estas tecnologías para la utilización y preservación eficiente de los recursos. Un ejemplo es el anuncio de que Monsanto, mediante Climate Corporation, adquirida en 2013, está construyendo una red de sensores en terreno para ampliar el alcance de los datos de suelo, clima y otras variables que generan sus herramientas de agricultura digital con el objetivo de aumentar el rendimiento de los cultivos y reducir costos. Climate abrirá su infraestructura de *software* a terceros para que se creen aplicaciones que mejoren los actuales servicios de datos.

La Internet industrial está transformando las cadenas globales de valor en plataformas globales de valor. Los avances en materia de digitalización han renovado los procesos de gestión, comercialización y distribución de productos y servicios, e impulsado nuevos modelos de negocios. La transformación más radical tiene lugar mediante la digitalización de la manufactura, fruto de los avances en robótica, la proliferación de comunidades en línea y la masificación de las tecnologías de fabricación personal[18], que están cambiando el modo y lugar de producción y redefiniendo la dinámica productiva mundial. La tendencia apunta hacia la relocalización de unidades productivas en los países desarrollados a partir de la virtualización de procesos y servicios.

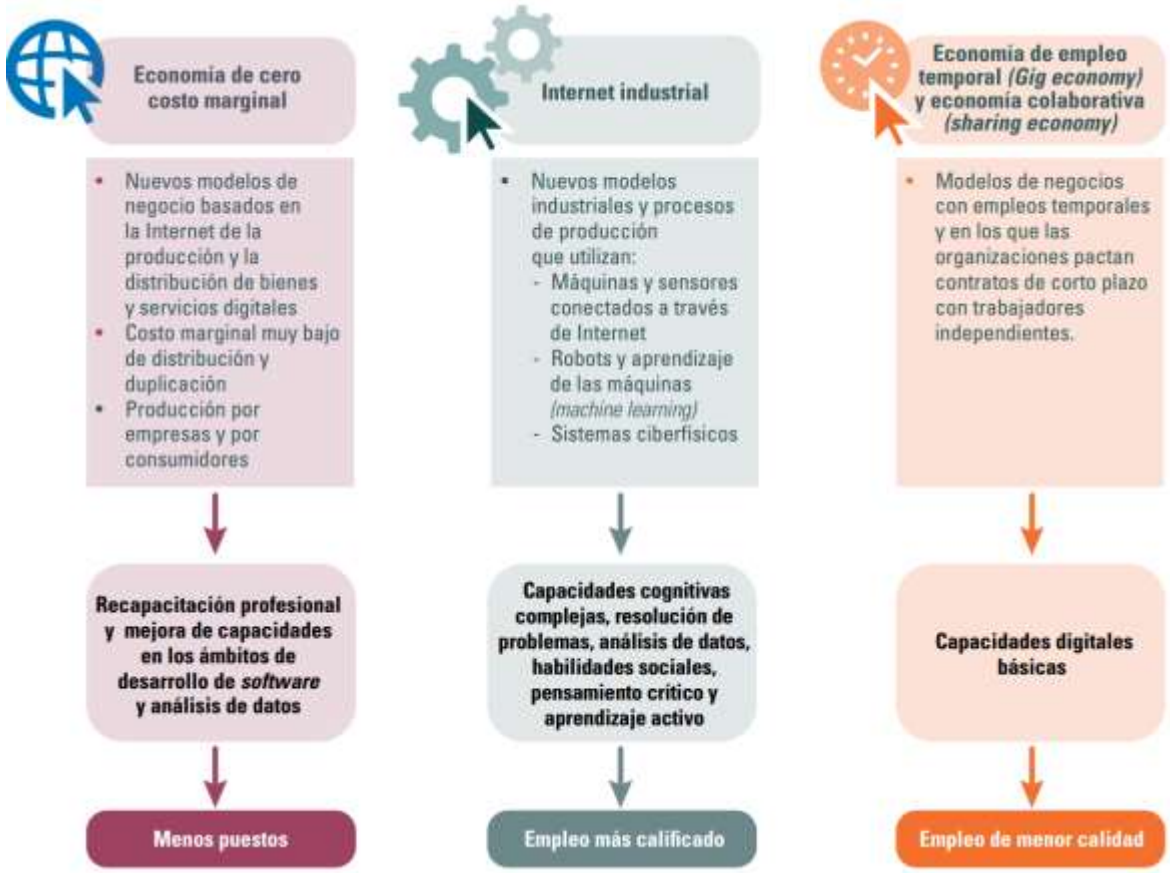
La revolución digital también está transformando la estructura del comercio mundial. A medida que los bienes físicos se digitalizan y se vuelven intangibles, y que los flujos digitales adquieren creciente peso en las transacciones internacionales, los acuerdos comerciales tradicionales resultan crecientemente inadecuados. En la actualidad, los derechos de propiedad intelectual y las reglas sobre flujos transfronterizos de datos y ciberseguridad figuran entre los principales temas que enfrenta la economía digital. En este contexto, es lógico que los Estados Unidos de Norteamérica —líder mundial de las plataformas digitales— impulsen mega acuerdos comerciales que regulan estos asuntos, en particular el TPP y el TTIP. Lo que se establezca en ellos en materia de reglamentos y normas puede convertirse en el referente normativo mundial de la nueva revolución industrial digital, lo que favorecería a los países con poder de negociación que son parte de esos acuerdos, en desmedro de los que quedan fuera (Valladao, 2014). No es casual que el alcance de estos acuerdos coincida con la concentración de las mayores plataformas digitales, mencionada anteriormente, así como con la

[18] Las tecnologías de fabricación personal usan los mismos métodos de fabricación que las industriales, pero son más pequeñas, baratas y fáciles de usar. Estas tecnologías incluyen: impresoras 3D, máquinas moldeadoras y fresadoras de escritorio, cortadoras láser y máquinas de coser y tejer programables, entre otras, además de programas informáticos de diseño y modelación.

participación de los principales actores en las negociaciones sobre estándares digitales, en particular sobre la Internet de las cosas.

El aumento de la digitalización promueve innovaciones disruptivas que dan lugar a nuevos modelos de producción y consumo: la economía de costo marginal cero, la Internet industrial y la economía colaborativa (*sharing o gig economy*). Estos modelos tienen implicancias no solo en términos de productividad, patrones de producción y modelos de organización y negocios, sino también en el empleo a mediano y largo plazo (véase la gráfica siguiente). Esto ha contribuido en sumo grado al rechazo hacia la globalización que se observa en el mundo del trabajo.

LA NUEVA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL Y EL NUEVO CONTEXTO LABORAL



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Los avances en la Internet de las cosas y la inteligencia artificial aceleran el desarrollo de la robótica: los robots son cada vez más inteligentes, flexibles, aplicables a una diversidad de tareas e industrias, asequibles y eficientes. La implicancia económica de la automatización de la manufactura es la pérdida de importancia del costo de la mano de obra. Los países más industrializados, que hoy manufacturan en el exterior aprovechando mano de obra más barata, están revisando sus decisiones de localización de la producción, comparando ese beneficio con los costos de transporte asociados y las fallas de coordinación derivadas de la separación de la investigación, el desarrollo tecnológico, el diseño y la fabricación.

En este contexto, el empleo aumentaría en los puestos altamente calificados, que al representar una menor cantidad con relación al total, no serían capaces de absorber las pérdidas provenientes de otros segmentos del mercado laboral. Se espera que, en los países más desarrollados, las actuales tendencias desemboquen en una pérdida neta de más de 5.1 millones de puestos de trabajo entre 2015 y 2020, con una pérdida total de 7.1 millones de puestos —dos tercios de los cuales se concentran en actividades administrativas y de oficina— y la generación de 2 millones de empleos en otros grupos de puestos (Foro Económico Mundial, 2016). En los sectores en los que el empleo crecería (operaciones comerciales y financieras, administración, informática y matemática), se crearía una cantidad de puestos de trabajo muy inferior a la que se pierde en las áreas afectadas negativamente (administración y gestión, manufactura y producción). Estos resultados serían particularmente negativos para la clase media y las mujeres, debido a su alto nivel de participación en los rubros administrativos.

En promedio, en 2020, más de un tercio de las habilidades básicas requeridas en la mayoría de las ocupaciones estará compuesto por capacidades que hoy no son consideradas cruciales para el trabajo. Este escenario es particularmente problemático para los países en desarrollo, donde tendrá lugar la mayor parte del aumento de la población. Mientras que las economías avanzadas enfrentarán una escasez estructural

de mano de obra debido a sus bajas tasas de natalidad y el envejecimiento de su población, la oferta de trabajo continuará creciendo rápidamente, en particular en África y Asia Meridional.

La creación de empleo para los jóvenes en el contexto de la revolución tecnológica atravesará una situación particularmente difícil. Los países que experimentarán mayor crecimiento de la población carecen de las habilidades necesarias para las nuevas tareas y su marco institucional no es adecuado para una dar respuesta urgente. La educación básica y secundaria no es una solución en sí misma, ya que no resolvería la falta de capacidades de la generación que ya está entrando en los mercados de trabajo. Así, los países en desarrollo se enfrentarían, al mismo tiempo, a la escasez de oferta de trabajo en áreas relacionadas con las nuevas tecnologías y al desempleo juvenil. Pese a estos problemas, la mayor demanda de puestos de trabajo creativos abriría una oportunidad significativa para los jóvenes si se implementan las políticas adecuadas para proporcionarles las aptitudes necesarias, complementando su educación básica con capacitación.

Más allá del empleo formal, los países tendrían que elaborar nuevas regulaciones laborales adecuadas para un mundo donde la mayoría de la creación de empleo surgiría de la economía de empleo temporal u otras formas de estructuras económicas no predecibles hoy en día. En ese contexto, el acceso rápido y temprano a las tecnologías digitales es primordial.

2. La persistente relevancia de la manufactura

Las actividades manufactureras han jugado un papel central en la globalización. De hecho, uno de sus principales motores fue el desplazamiento de la producción de manufacturas desde los países desarrollados hacia países con bajos costos de mano de obra (la denominada deslocalización).

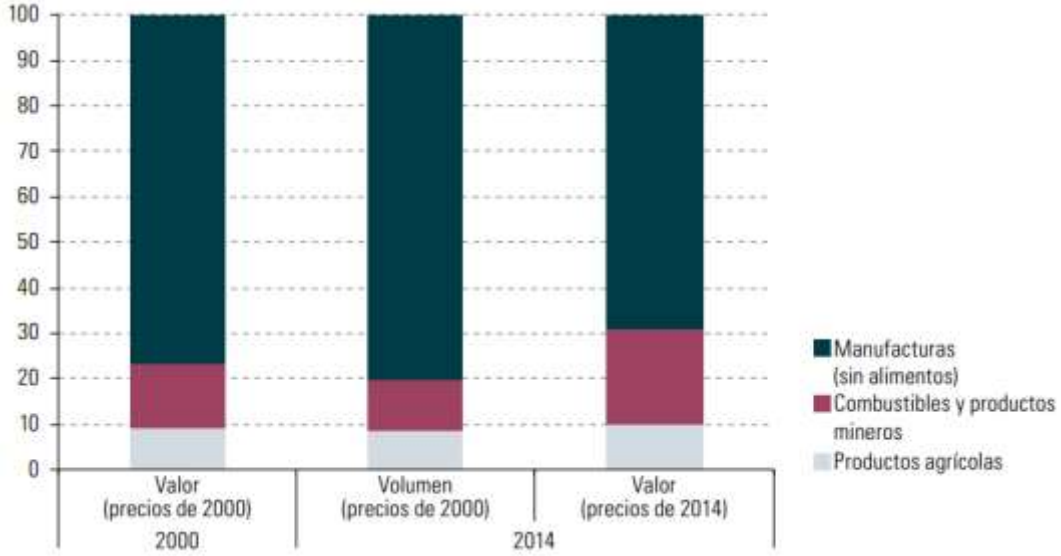
A pesar del avance de la economía de los servicios, en particular la economía digital, el sector manufacturero siguió siendo una importante fuente del dinamismo económico mundial. Ello se refleja en su elevada participación en el crecimiento de la productividad y en las exportaciones mundiales, muy superior a su impacto en el valor agregado y en el empleo (véase la gráfica siguiente). Sin embargo, su mayor participación en el primero muestra que la productividad manufacturera continúa superando el promedio de la economía. Si bien la participación del sector industrial en el empleo mundial se redujo del 14.4% en 1991 al 11.5% en 2014 (ONUDI, 2016), es el sector económico con mayores encadenamientos productivos y capacidades de generación de empleo indirecto (Lavopa y Szirmai, 2012).

PARTICIPACIÓN MUNDIAL DEL SECTOR MANUFACTURERO EN VARIABLES ECONÓMICAS SELECCIONADAS, 2009-2015
-En porcentajes-
La industria manufacturera representa más del 70% de las exportaciones mundiales

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (valor agregado y exportaciones); Organización Internacional del Trabajo (OIT) (empleo, con datos para 53 economías), y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (crecimiento de la productividad).

Las manufacturas mantuvieron una participación mayoritaria en el comercio mundial de bienes durante la última década, pese al auge de los precios de las materias primas. Entre 2000 y 2014, la participación de los productos básicos (combustibles, minerales y metales, y productos agrícolas) aumentó del 24 al 31% de las importaciones mundiales, medidas a precios corrientes. Sin embargo, si se consideran los precios constantes, se observa un descenso de la participación del 24 al 20% en el mismo período (véase la gráfica siguiente).

COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES POR PRINCIPALES CATEGORÍAS, 2000 Y 2014
-En porcentajes-
Las manufacturas mantienen su participación mayoritaria en el comercio mundial

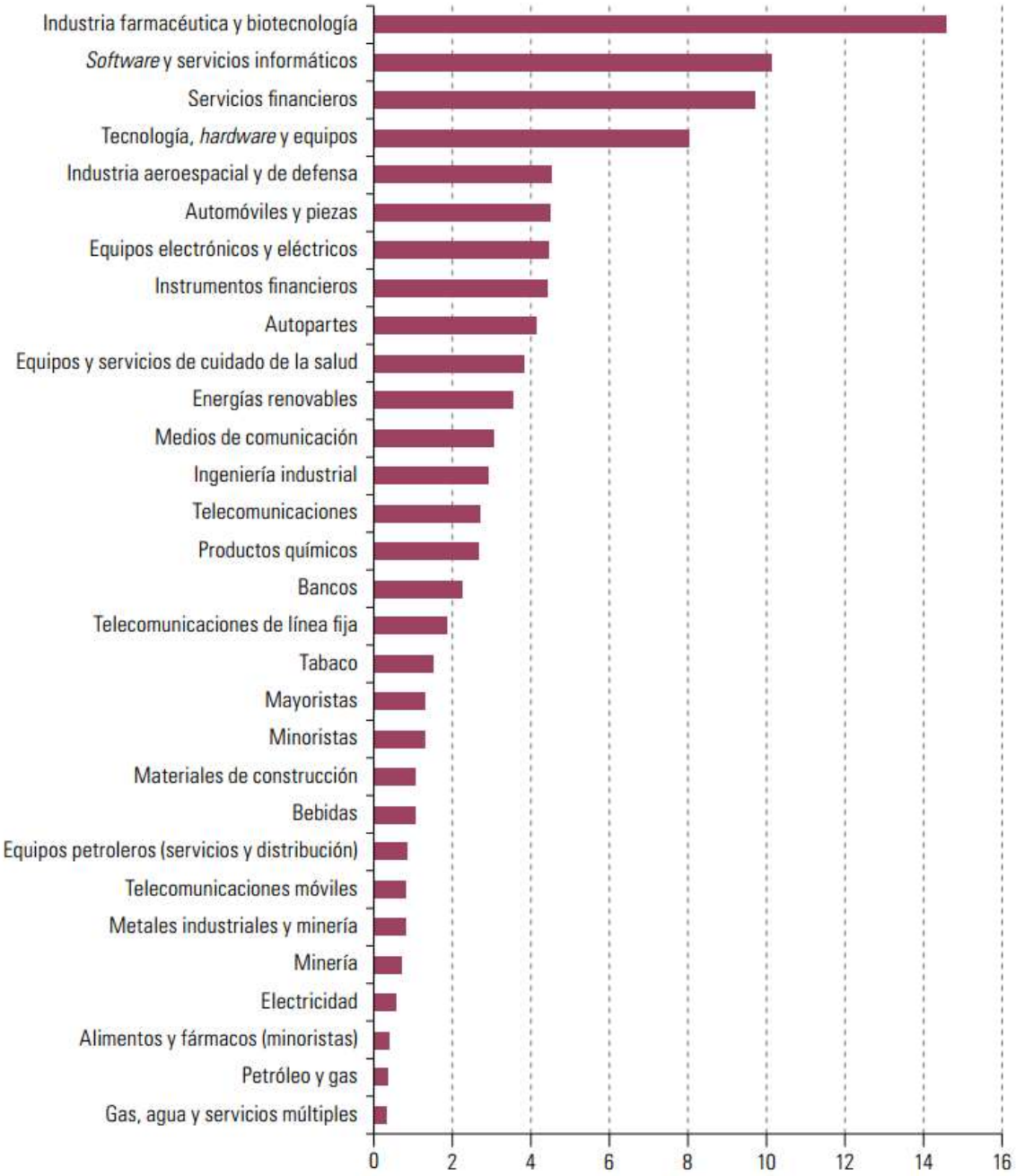


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

El sector manufacturero realiza gran parte de la inversión en investigación y desarrollo tecnológico (I+D), particularmente en productos farmacéuticos y químicos, computación y electrónica, industria aeroespacial, electricidad, automóviles y autopartes (véase la gráfica siguiente). En los Estados Unidos de Norteamérica, la industria manufacturera lleva a cabo más de dos tercios del total de I+D del sector

privado, y más del 90% de las nuevas patentes derivan de ese sector y de los servicios conexos de ingeniería e intensivos en tecnología (CEPAL, 2016b).

COCIENTE ENTRE EL GASTO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D) Y LAS VENTAS A NIVEL MUNDIAL, POR INDUSTRIA, 2014
-En porcentajes-
Varios sectores industriales son intensivos en investigación y desarrollo



FUENTE: Comisión Europea, *European Innovation Scoreboard* 2015 [en línea] http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/ facts-figures/scoreboards_en.

La masiva incorporación de las tecnologías digitales en la manufactura, materializada en la Internet industrial, hará más imprecisos los límites entre los bienes y los servicios. Ello permitirá un aumento de la diferenciación de productos, dando lugar a bienes inteligentes conectados (Porter y Heppelmann, 2014). De este modo, seguirá vigente la importancia de la industria manufacturera en la creación de progreso técnico y el aumento de la productividad en los próximos años.

En suma, el potencial de creación de asimetrías competitivas se incrementa exponencialmente con los avances en la nueva manufactura. En este contexto, frenar la intensidad de los procesos acumulativos de diferenciación tecnológica y productiva por medio de la política industrial y tecnológica (como se sugiere en la gráfica *Bienes públicos globales y políticas nacionales para salir de la trampa de lento crecimiento*) se vuelve, al mismo tiempo, más necesario y más difícil.

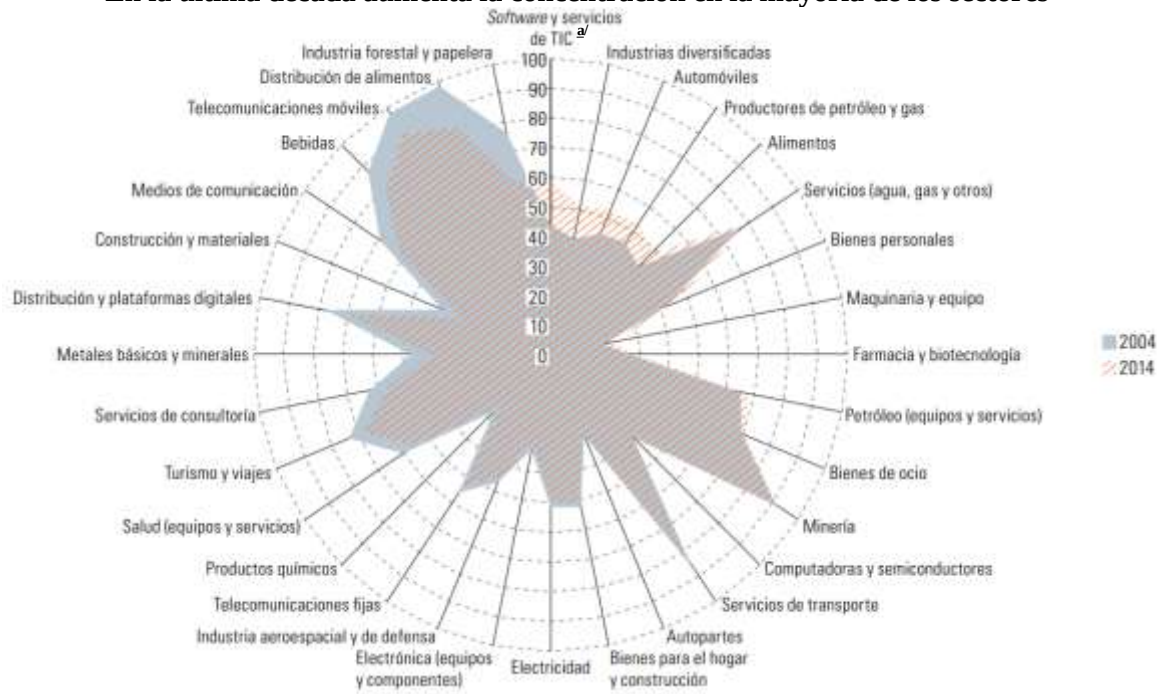
3. El aumento de la concentración en mercados dinámicos

Se observa a nivel mundial una marcada tendencia al aumento de la concentración empresarial en diversas industrias, así como a una creciente concentración de la generación de conocimientos en un limitado grupo de países.

En la gráfica siguiente se presenta la evolución de los índices de concentración de las ventas en las cuatro firmas principales en un amplio rango de sectores entre los años 2004 y 2014, considerando información de las 2 mil 500 empresas mundiales que más invierten en investigación y desarrollo. Con la excepción de ciertas industrias tradicionales con gran peso en el empleo, como las de alimentos y automóviles, e industrias dinámicas como la de programas informáticos, en la mayoría de los sectores se observa un proceso de creciente concentración. De los 35 sectores considerados, en 21 aumentó la participación de las 4 mayores empresas en las ventas totales. En los Estados Unidos de Norteamérica, un estudio reciente constata un fenómeno similar para las 50 mayores empresas en 8 de las 13 industrias analizadas en el período comprendido

entre 2002 y 2012 (Consejo de Asesores Económicos de la Presidencia de los Estados Unidos de Norteamérica, 2016). En el área de tecnologías digitales, la concentración ha aumentado a favor de las grandes plataformas globales, como Amazon, Apple, Facebook y Google. Por ejemplo, esta última empresa poseía el 73% del mercado mundial de buscadores en julio de 2016. Facebook recibió un 44% de las visitas realizadas en los Estados Unidos de Norteamérica en febrero de ese año, seguido por YouTube (propiedad de Google) con un 22 por ciento.

CONCENTRACIÓN DE LAS VENTAS MUNDIALES EN LAS CUATRO MAYORES EMPRESAS POR INDUSTRIA, 2004 Y 2014
-En porcentajes-
En la última década aumenta la concentración en la mayoría de los sectores



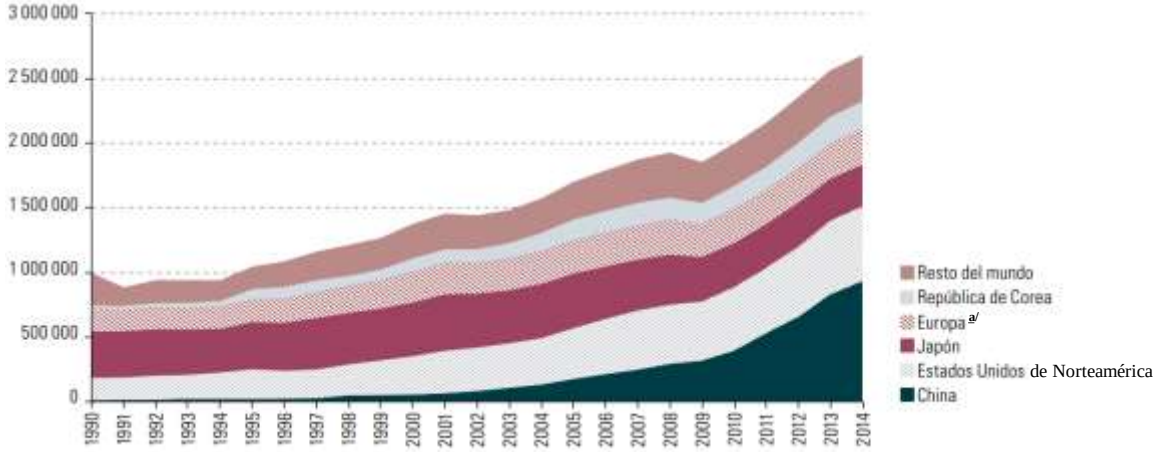
a/ Tecnologías de la información y las comunicaciones.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Comisión Europea, *The EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, 2006 y 2015 [en línea] http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard.html.

Aún está en discusión cuáles son las causas de la creciente concentración empresarial. No obstante, algunas posibles explicaciones son: i) el aumento de las fusiones y adquisiciones, impulsadas por el exceso de liquidez en el período posterior a la crisis;

ii) la acumulación de patentes como estrategia competitiva; iii) el aprovechamiento de economías de red, especialmente importantes en el crecimiento de las plataformas digitales globales, y iv) las dificultades para adaptar las políticas de competencia a los retos que plantean las nuevas tecnologías y modelos de negocios.

Otra manifestación de la concentración económica es la que se refiere a la generación de conocimientos patentables, la que crecientemente se radica en unos pocos países. En 2014, China, Estados Unidos de Norteamérica, Japón, República de Corea, la Oficina Europea de Patentes (OEP) y una decena de países europeos concentraron el 87% del total mundial de solicitudes de patentes, habiendo aumentado marcadamente su participación conjunta desde el 75% que alcanzaban en 1990 (véase la gráfica siguiente). En cambio, la región como un todo representó apenas el 24% de las solicitudes mundiales de patentes en 2014, una evidente demostración de rezago tecnológico. Por otra parte, la información de la Comisión Europea (2015) muestra la fuerte concentración de las patentes otorgadas en las manufacturas más avanzadas, es decir, las que incorporan plenamente la tecnología digital.

SOLICITUDES DE PATENTES, 1990-2014



a/ Se incluyen las solicitudes presentadas ante la Oficina Europea de Patentes y las oficinas nacionales de Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, los Países Bajos, el Reino Unido, Suecia y Suiza.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) [en línea] http://www.wipo.int/ipstats/en/.

Todos estos indicadores sugieren que el predominio de las grandes empresas de los países desarrollados y de pocos países asiáticos emergentes en las actividades más intensivas en conocimiento e innovación se ha mantenido o incluso incrementado. Sus utilidades han crecido mucho más que las de la empresa media y esa situación tiende a persistir en el tiempo (*The Economist*, 2016a). Esto reforzó las tendencias negativas de la participación de los salarios en el producto y el consiguiente deterioro de la distribución. Si bien la crisis debilitó a algunas de esas empresas y países, no alteró la correlación de fuerzas económicas internacionales, al tiempo que las tecnologías digitales parecen haber consolidado ese predominio.

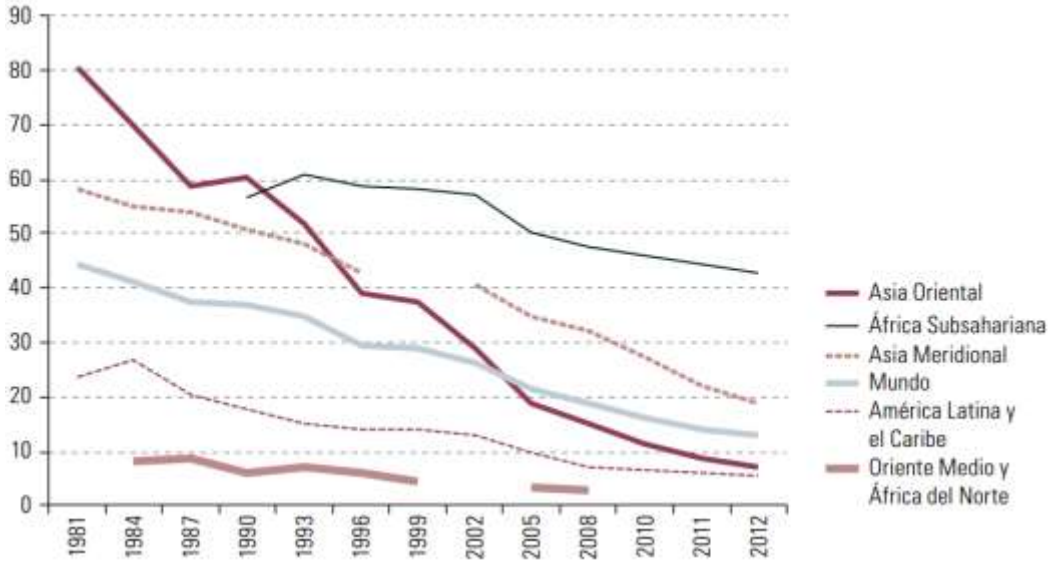
D. Menor pobreza y cambios en la distribución del ingreso

1. El menor nivel de pobreza de la historia

La expansión de la globalización ha sido acompañada por la disminución de la pobreza mundial, cuyo nivel es por lejos el más bajo de la historia. El porcentaje de la población

mundial en situación de pobreza extrema —definida como individuos con un ingreso diario inferior a 1.90 dólares expresados en paridad del poder adquisitivo (PPA)— bajó del 44% en 1981 al 13% en 2012 (Ferreira y otros, 2015). Esto implica que, en 2012, había 896 millones de pobres, mientras que en 1981 había 2 mil millones. Según proyecciones del Banco Mundial, en 2015 por primera vez en la historia el número de personas que viven en la pobreza extrema habría caído por debajo del 10% de la población mundial, al alcanzar el 9.6% (Cruz y otros, 2015). Esta disminución se debe principalmente a la fuerte reducción de la pobreza en los países asiáticos, sobre todo en China (véase la gráfica siguiente).

TASAS DE POBREZA EXTREMA, 1981-2012
-En porcentajes de la población con ingresos inferiores a 1,9 dólares diarios[a/]-
La reducción de la pobreza mundial es generalizada y especialmente fuerte en Asia Oriental



a/ Calculados en paridad del poder adquisitivo.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Banco Mundial, *World Development Indicators*.

La expansión económica de China favoreció la reducción de la pobreza en los países exportadores de recursos naturales de América del Sur en la última década. Su mayor demanda de materias primas y la consecuente mejora de los términos de intercambio aliviaron la restricción externa y elevaron las tasas de crecimiento y los ingresos

tributarios, que permitieron ampliar el alcance de los programas sociales y redistributivos. Mientras el avance de los países asiáticos estuvo basado en el cambio estructural, éste no ha sido el caso de los países de la región, donde ese proceso sigue siendo una asignatura pendiente. Por ello, los avances logrados en la región son muy vulnerables a los cambios de las condiciones externas. En consecuencia, es necesario distinguir claramente las distintas implicaciones, en una y otra región, de la mayor integración a la economía mundial, las que dependen de las políticas macroeconómicas e industriales que se adoptaron en cada caso.

2. Tendencias divergentes en la distribución del ingreso

La rápida expansión del comercio y la aceleración del progreso técnico tienen también importantes efectos en la distribución del ingreso. En la medida en que cambian la competitividad de los países, la localización de la producción y el tipo de proceso productivo, se redistribuyen los empleos entre sectores y regiones del mundo. Al cambiar la demanda de habilidades, también se modifica el premio que reciben los trabajadores con más años de educación o mejor entrenados con respecto a los trabajadores no calificados.

Las transformaciones tecnológicas y comerciales no son los únicos determinantes del patrón de distribución del ingreso: las instituciones del mercado de trabajo y los sistemas impositivos juegan también un papel importante.

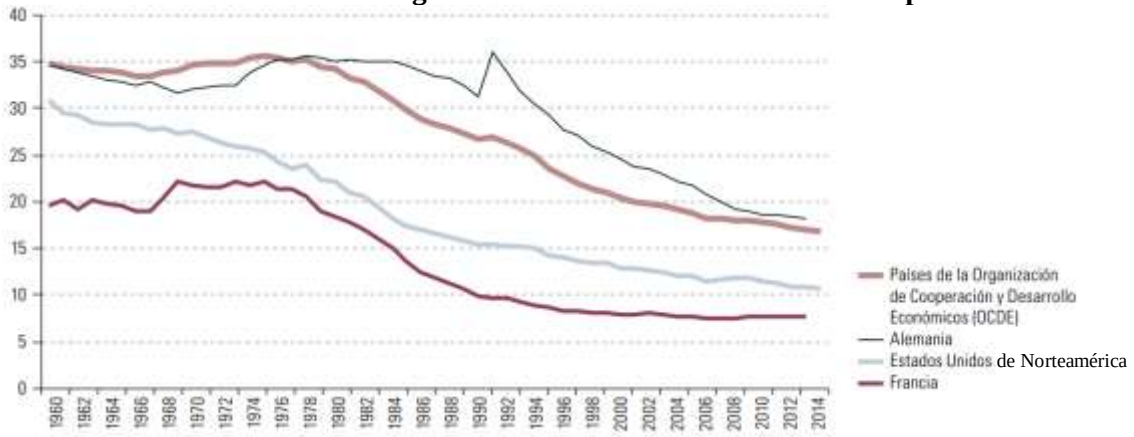
Los salarios mínimos, la sindicalización, beneficios sociales como las pensiones, e instrumentos como los impuestos y las transferencias son mecanismos que pueden modificar la distribución del ingreso determinada por las fuerzas del mercado[19].

La expansión del comercio y la inversión internacional puede beneficiar a todos, siempre y cuando los ganadores compensen a los perdedores. Sin embargo, en varios países que atravesaron procesos de apertura económica tal compensación no tuvo lugar. Los ganadores acumularon poder político junto con el económico, lo que hizo más difícil implementar un sistema de impuestos y transferencias realmente redistributivo.

La dinámica anterior es precisamente la que ha predominado desde los años ochenta: la mayor integración al comercio y a los flujos financieros y de inversión mundiales estuvo asociada al debilitamiento de los sistemas redistributivos, especialmente en varios países avanzados. En paralelo, se observa una caída marcada de la tasa de sindicalización en estos países (véase la gráfica siguiente). Esto está asociado a una redistribución de ingresos dentro de las empresas a favor de los socios y ejecutivos y a una menor capacidad de los trabajadores de capturar los incrementos de productividad mediante aumentos de los salarios reales. Jaumotte y Osorio (2015) encuentran que la disminución de la tasa de la sindicalización en un grupo de países avanzados desde los años ochenta se relaciona con un aumento de la participación de los sectores más ricos en el ingreso entre 1980 y 2010, y que la disminución de los salarios mínimos se correlaciona con considerables aumentos de la inequidad general en dichos países.

[19] Hay grandes diferencias entre los países con respecto al aporte redistributivo de la política fiscal. En un extremo están los países escandinavos, que tienen sistemas impositivos altamente redistributivos. En el otro extremo está la mayor parte de los países de la región, donde las transferencias y, en particular, los impuestos tienen menor impacto en la desigualdad. En efecto, en un grupo de 17 países de América Latina, el coeficiente de Gini disminuye solo 3 puntos porcentuales después de impuestos directos y transferencias monetarias, mientras que en el conjunto de los países de la OCDE cae 17 puntos porcentuales (CEPAL/IEF, 2014).

TASAS DE SINDICALIZACIÓN, 1960-2014
-En porcentajes-
Las tasas de sindicalización registraron un acentuado descenso en los países avanzados



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), OECDStat.

Al analizar la distribución mundial del ingreso, surge una paradoja: en las últimas tres décadas, la desigualdad global disminuyó, mientras que la desigualdad interna de la mayoría de los países aumentó, sobre todo en los desarrollados (Bourguignon, 2015). La distribución mundial del ingreso entre países mejoró debido a la caída de la pobreza en las grandes economías que a finales de la década de 1980 tenían niveles muy bajos de ingreso, especialmente China y la India. Al mismo tiempo, en el conjunto de los países miembros de la OCDE, la relación entre la participación en el ingreso del 10% más rico de la población y la del 10% más pobre ha aumentado sostenidamente en las últimas cuatro décadas, pasando de 7.0 veces en los años ochenta a 9.6 veces en 2014 (OCDE, 2015a).

Parte de la reducción de la desigualdad global en la distribución del ingreso se explica por la sustitución de trabajadores manufactureros de los países ricos por trabajadores de países en desarrollo. Entre 2000 y 2010, solo en los Estados Unidos de Norteamérica y Europa se perdieron casi 10 millones de empleos manufactureros, más de un cuarto

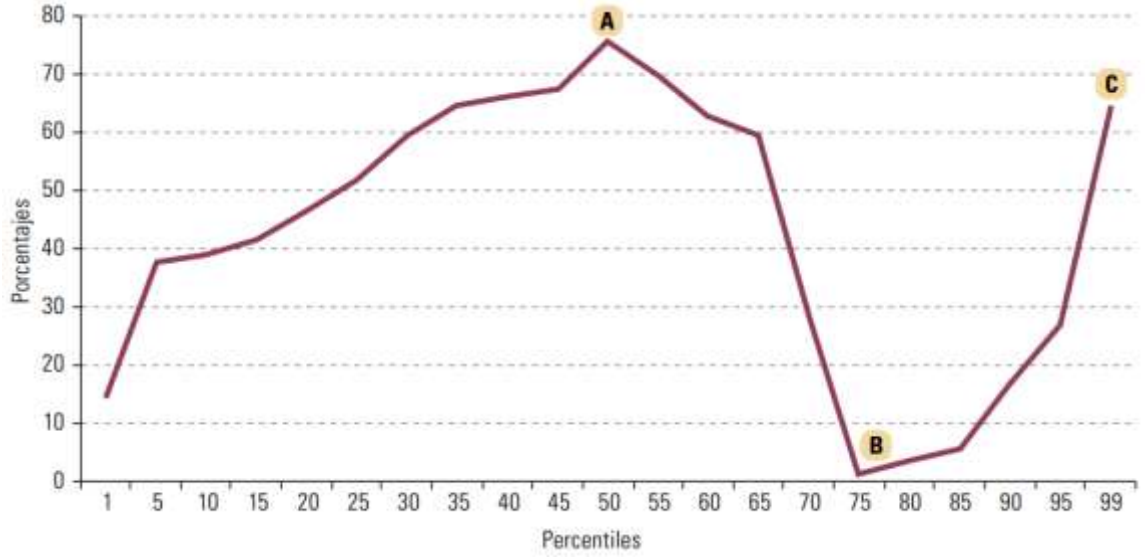
del total. En el mismo período, China creó más de 45 millones de empleos en este mismo sector, mientras América Latina generó 4 millones[20].

En las dos décadas previas a la crisis, las ganancias de ingreso por percentil de la población mundial fueron muy heterogéneas, como se observa en la gráfica siguiente. Este presenta la curva de incidencia global, que compara el ingreso de cada percentil de la población mundial en 1988 con el ingreso del mismo percentil en 2008 (Lakner y Milanovic, 2013a). Aunque el ingreso aumenta en todos los percentiles, los incrementos en términos porcentuales son crecientes hasta el punto A, debido sobre todo a las fuertes ganancias de ingresos de los trabajadores chinos y de otros países asiáticos. El punto B representa a la clase media de los países desarrollados, cuyos ingresos se estancaron en el período analizado y en términos porcentuales crecieron menos que el promedio. Finalmente, el punto C indica el 1% más rico, que detenta una proporción cada vez mayor del ingreso mundial en las últimas décadas[21].

[20] Véase "Groningen Growth and Development Center (GGDC) 10-Sector Database" [en línea] http://www.rug.nl/research/ggdc/data/10-sector-database.

[21] Los datos utilizados por Lakner y Milanovic se basan en encuestas de hogares, que a menudo no captan los ingresos ni los activos de los denominados "superricos". Por ende, este grupo habría tenido un aumento del ingreso aun mayor que el presentado en la gráfica *Variación del ingreso real de la población mundial por percentil, 1988-2008*.

VARIACIÓN DEL INGRESO REAL DE LA POBLACIÓN MUNDIAL POR PERCENTIL, 1988-2008
-En porcentajes-
Se observa una polarización de los beneficios de la globalización



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Ch. Lakner y B. Milanovic *World Panel Income Distribution* (LM-WPID) 2013 [en línea] http://go.worldbank.org/NWBUKI3JP0.

En suma, en los 20 años previos a la crisis, los primeros siete deciles de la población mundial incrementaron considerablemente su ingreso en términos porcentuales. Por el contrario, los trabajadores menos calificados de los países desarrollados lograron un aumento porcentual inferior a la media. Sin embargo, aunque la curva de incidencia global muestra ganancias mayores en la porción de la distribución del ingreso mundial localizada alrededor de la mediana, ellas están expresadas en términos relativos al ingreso de cada percentil en 1988. Dada la extrema desigualdad de la distribución global del ingreso, las ganancias absolutas son mucho mayores para los percentiles más altos, aunque sean menores en términos porcentuales[22]. Se percibe entonces una polarización de los beneficios de la globalización, situación que se refleja en el malestar

[22] Por ejemplo, entre 1988 y 2008 el ingreso per cápita de los percentiles 90 a 95 creció 2 mil 150 dólares (medidos en paridad de poder adquisitivo), mientras que el ingreso del quinto decil creció alrededor de 400 dólares, y el ingreso del decil más bajo solo creció 50 dólares.

que manifiestan las sociedades y las tensiones que viven los sistemas políticos de los países avanzados.

La gráfica anterior ha sido objeto de diversas controversias[23]. En efecto, se compara el ingreso relativo de los deciles en 1988 y 2008, aunque éstos pueden estar constituidos por personas y países distintos. Por ejemplo, los latinoamericanos de clase media y los estratos sociales más bajos de Europa y América del Norte dominaban los percentiles 75 al 80 de la distribución del ingreso mundial en 1988. Sin embargo, en 2008 los integrantes del décimo decil de China habían ingresado a ese grupo de la distribución del ingreso mundial, lo que hace difícil sacar conclusiones definitivas sobre ganadores y perdedores. El análisis también se complica por problemas relacionados con la disponibilidad de datos (los países incluidos en la base de datos en 1988 y en 2008 son diferentes) y factores demográficos, dado que el crecimiento más rápido de la población en los tramos inferiores de la distribución del ingreso automáticamente desplaza hacia arriba al segmento superior en la distribución global, aunque éste no haya experimentado ningún aumento de ingresos. A pesar de esto, los resultados sugieren con robustez que los grupos menos favorecidos se encuentran en las economías maduras[24].

El análisis anterior se puede complementar midiendo el cambio de la distribución del ingreso por decil dentro de cada país. La gráfica siguiente presenta dichas variaciones desde 1990 hasta los primeros años de la presente década en China, los Estados Unidos de Norteamérica, Francia y la propia región y, por lo tanto, incorpora los impactos de la crisis mundial. El patrón que se observa en los casos de los Estados Unidos de Norteamérica y Francia[25] es muy similar: solo el decil más rico mejora su posición

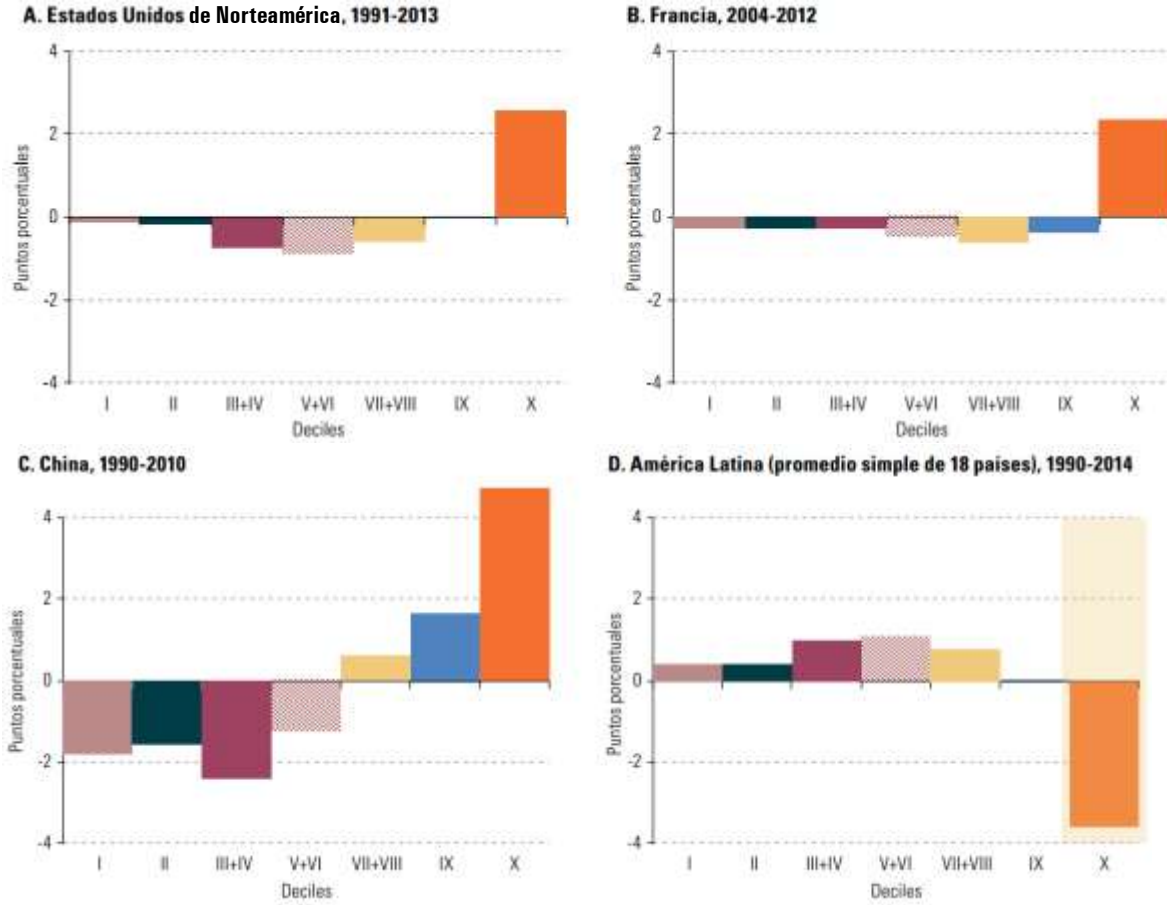
[23] Véase, por ejemplo, *The Economist* (2016b).

[24] Como observan Lakner y Milanovic (2013), entre los ejemplos de tasas de crecimiento particularmente bajas en economías ricas se incluyen casi todas las mitades inferiores de la distribución de ingresos de Alemania, Austria, Dinamarca, Grecia y los Estados Unidos de Norteamérica. Todas ellas registraban tasas de crecimiento global en 20 años inferiores al 20%, lo que representa, en el mejor de los casos, un 0.9% per cápita anual.

[25] En el caso de Francia, solo hay datos disponibles desde 2004, lo que hace el cambio en la distribución aún más impactante.

relativa, mientras que todos los otros pierden posiciones o se estancan. La dinámica en China es similar, aunque la polarización es menos marcada. El último decil es el que más gana, pero a partir del séptimo ya se observa un crecimiento de la participación en el ingreso total. En el mismo período, América Latina muestra un patrón diferente de los tres casos anteriores. Ganaron participación en el ingreso total los nueve deciles más pobres, especialmente los deciles 5, 6, 7 y 8, y solo perdió participación el 10% más rico (casi 4 puntos porcentuales). Aunque los dos deciles más pobres son los que más aumentan su ingreso en términos porcentuales, su participación en el ingreso total crece poco debido a que representan una fracción baja de éste.

PAÍSES Y REGIONES SELECCIONADOS: CAMBIO DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO POR DECIL
-En puntos porcentuales-
Entre 1990 y 2014 la región experimentó un proceso de redistribución del ingreso



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Banco Mundial, *World Development Indicators* para China, los Estados Unidos de Norteamérica y Francia, y CEPALStat para América Latina, encuestas de hogares de áreas urbanas.

Dos factores explican las tendencias recientes de la distribución del ingreso en la región. El primer factor es que los precios elevados de las materias primas en el período comprendido entre 2003 y 2014 impulsaron las tasas de crecimiento, lo que permitió absorber una parte importante del subempleo en el empleo formal, con el consiguiente aumento de los salarios medios. El incremento de la demanda de trabajo se concentró en empleos poco calificados, lo que redujo la desigualdad entre los salarios. Este factor fue complementado por un aumento de la oferta de trabajadores calificados, en particular en México (Lustig, López-Calva y Ortiz-Juárez, 2013). El segundo factor es la adopción, particularmente en los países de América del Sur, de políticas sociales y de distribución del ingreso, como los aumentos del salario mínimo, los programas de protección social no contributiva y las transferencias condicionadas.

El aumento de los recursos fiscales durante el período de bonanza y la mayor preocupación de los gobiernos por los altos niveles de desigualdad de la región generaron un ciclo de políticas redistributivas que marcó un quiebre con el pasado y que, probablemente, mejoró la percepción de la población sobre el proceso de globalización. La preocupación actual es saber en qué medida estas políticas serán sostenibles en un contexto marcado por el fin del ciclo de las materias primas, la desaceleración del crecimiento y la consolidación fiscal. El aumento de las tensiones sociales y políticas en distintos países de la región en los últimos años refleja, en parte, la creciente dificultad de los gobiernos para continuar con los esfuerzos de reducción de la desigualdad. En efecto, ya hay evidencias de una fuerte desaceleración de ese proceso en los últimos dos años (Gasperini, Cruces y Tornarolli, 2016).

E. Una gobernanza global ineficaz

Los sistemas de gobernanza de la economía internacional no han mitigado ni solucionado los problemas analizados en las secciones anteriores debido a su carácter parcial y fragmentado y a la lentitud con que han respondido a los cambios económicos

y a la revolución tecnológica. Los mecanismos para frenar la acumulación de desequilibrios en el sistema, como los señalados en la gráfica *Bienes públicos globales y políticas nacionales para salir de la trampa de lento crecimiento*, no han funcionado. Los sistemas globales basados en la hegemonía de uno o pocos países desarrollados no han podido adaptarse a un contexto con multiplicidad de actores, muchos de los cuales tienen un fuerte peso político.

Los mecanismos de consenso avanzaron hasta cierto nivel, pero los liderazgos vigentes son insuficientes para responder con la eficacia y eficiencia necesarias, sobre todo frente a los nuevos desafíos que la comunidad internacional ha decidido enfrentar y que fueron incorporados a la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los ODS (CEPAL, 2016a). Hay cuatro áreas de la gobernanza global en que los problemas son particularmente agudos, a saber: el comercio, la IED, la tributación y las transacciones financieras.

1. Un sistema de comercio fragmentado

La década de 1990, con la conclusión de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la creación de la OMC, marcó una etapa de optimismo sobre las perspectivas del sistema multilateral de comercio, reforzado por el ingreso de China a ese organismo en 2001. Sin embargo, las dificultades para iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales, la Ronda de Doha, prefiguraron las tensiones que han impedido concluirla una década y media después.

El fracaso de esta nueva ronda fue resultado, en gran parte, de la pugna por el control de la agenda entre los países desarrollados y los países emergentes. Durante medio siglo desde la creación del GATT, la conducción del sistema multilateral de comercio se concentró en los países industrializados, en particular los Estados Unidos de Norteamérica, a partir de la década de 1960 también en la Unión Europea. Las principales economías del mundo emergente no formaban parte del sistema (China y la

actual Federación de Rusia) o participaban de manera pasiva o reactiva (Brasil y la India, entre otras)[26]. Así, los acuerdos alcanzados reflejaron principalmente los intereses de los países industrializados, como demuestra la exclusión de la agricultura, los textiles y el vestuario.

Actualmente, las exigencias de los países desarrollados de una mayor apertura de los países en desarrollo en las áreas de manufacturas, servicios e inversión se enfrentan con las demandas de estos últimos de una mayor liberalización agrícola y de los movimientos de trabajadores en los Estados Unidos de Norteamérica y Europa. En un sistema que funciona por consenso, la búsqueda de acuerdos se volvió aún más compleja por las demandas de grupos particulares, como los países menos adelantados, los pequeños Estados insulares en desarrollo y los países mediterráneos. Para superar esos bloqueos, las tendencias actuales en la OMC privilegian las negociaciones sectoriales plurilaterales, como las que se desarrollan actualmente sobre servicios y bienes ambientales. Estas iniciativas están lideradas por los países desarrollados y tienen una limitada participación de los países en desarrollo, incluidos los de la región.

Otra respuesta al prolongado estancamiento de la Ronda de Doha ha sido la irrupción de una nueva generación de negociaciones comerciales conocidas como negociaciones megarregionales. Las tres principales son el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) entre los Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea, y la Asociación Económica Integral Regional entre 16 países asiáticos[27]. Mientras que el TPP fue firmado en febrero de 2016 y está en proceso de ratificación en sus países miembros, el TTIP y la Asociación Económica Integral Regional están aún en etapa de negociación.

[26] México, otra de las principales potencias económicas del mundo en desarrollo y el principal exportador de América Latina y el Caribe, ingresó al GATT recién en 1986, en el contexto del proceso de apertura que siguió a la crisis de 1982.

[27] En el capítulo III del documento original se analizan las posibles implicancias del TPP para la región.

Las negociaciones megarregionales buscan crear acuerdos de comercio e inversión con un fuerte componente de armonización regulatoria, también conocida como "integración profunda". La gran escala de estos acuerdos implica que, de prosperar, producirán profundos cambios en las reglas de juego globales sobre el comercio y la IED. Estas reglas serían definidas fuera de la OMC por un número limitado de países, básicamente los que tienen mayor participación en las principales cadenas de valor. Sin embargo, tanto el TPP como el TTIP encuentran hoy una fuerte oposición política, que pone en duda la entrada en vigor del primero y la conclusión de las negociaciones del segundo.

En el caso del TPP, el Presidente electo de los Estados Unidos de Norteamérica ha manifestado reiteradamente su oposición al acuerdo, argumentando que se traduciría en la pérdida de empleos industriales a manos de países en desarrollo con menores costos laborales. En el caso del TTIP, la oposición se registra principalmente en Europa. Amplios segmentos de la población han expresado preocupación ante la posibilidad de que el TTIP resulte en cambios indeseados en los estándares vigentes en Europa en materia social, cultural, de salud pública, seguridad y protección de los datos personales, entre otros. El grado de apertura de la agricultura europea a la competencia de la agroindustria estadounidense también ha sido un tema controvertido. La decisión del Reino Unido de retirarse de la Unión Europea afecta la correlación interna de fuerzas en este ámbito, al tratarse de uno de los países más favorables al TTIP. En este contexto, las negociaciones se encuentran virtualmente estancadas.

La oposición a las negociaciones comerciales crece a medida que se adentran en temas internos de política pública, como los estándares laborales y medioambientales, la regulación financiera o la protección del consumidor. El caso del TTIP muestra las tensiones que generan los procesos de armonización regulatoria, incluso entre países con altos niveles de ingreso, pero cuyas sociedades tienen preferencias distintas sobre esos temas por razones históricas y culturales. La dificultad para alcanzar acuerdos

sobre temas tan sensibles es aún mayor en las negociaciones Norte-Sur, en las que participan países con amplias diferencias en sus niveles de desarrollo.

En suma, la institucionalidad del comercio mundial se ve sometida actualmente a fuertes tensiones. A las dificultades que enfrenta la OMC, se agrega una creciente oposición a las negociaciones comerciales en los países industrializados. Ésta es otra manifestación de la ambivalencia que existe en dichos países con respecto a la globalización económica. En efecto, los principales impulsores de la liberalización comercial a nivel mundial enfrentan hoy en sus propias sociedades una fuerte resistencia a la profundización de ese proceso. Por otra parte, también han surgido cuestionamientos a los actuales regímenes sobre el comercio y la IED desde la perspectiva del combate al cambio climático. En un estudio reciente, se argumenta que los acuerdos de la OMC, los tratados de libre comercio (particularmente los impulsados por los Estados Unidos de Norteamérica) y los acuerdos internacionales sobre inversión tienden a aumentar las emisiones de gases de efecto invernadero y que sus reglas pueden disminuir la eficacia de las políticas nacionales sobre cambio climático, restringiendo la autoridad regulatoria de los gobiernos (Grupo de Trabajo sobre Comercio, Inversión y Políticas Climáticas, 2016).

2. Débil convergencia de los regímenes de la IED

Pese a diferentes intentos a partir de los años noventa, hasta ahora ha resultado imposible desarrollar una gobernanza multilateral para la IED[28]. Los dos acuerdos en el marco de la OMC que abordan el tema —el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio de la OMC y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)— solo lo hacen de manera parcial. Esta situación contribuyó a la proliferación de tratados bilaterales y regionales sobre inversión desde

[28] Un primer intento fueron las fallidas negociaciones de un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones en el marco de la OCDE entre 1995 y 1998. Posteriormente, se intentó incluir a la IED en las negociaciones de la Ronda de Doha de la OMC, iniciativa que tampoco prosperó.

los años ochenta. Así, en la actualidad, se encuentran vigentes 2 mil 322 tratados bilaterales de inversión y 294 acuerdos comerciales con disposiciones en materia de inversión (UNCTAD, 2016).

La ausencia de un marco multilateral sobre inversión y la gran cantidad de acuerdos vigentes han resultado en un régimen internacional fragmentado y marcado por disposiciones inconsistentes o contradictorias (Sauvant y Ortino, 2014). La crítica fundamental a los acuerdos de inversión (o a los capítulos de inversión en los tratados de libre comercio) es su falla en preservar adecuadamente los necesarios espacios de regulación para que los Estados puedan llevar a cabo sus objetivos de política pública (Rosales, 2016). Esto es particularmente crítico en las áreas de medio ambiente, salud y regulación de los flujos de capital. Se cuestionan al respecto una serie de temas, entre ellos, que el derecho a la regulación pública no se respeta suficientemente; que la cobertura de la protección de los intereses de los inversionistas extranjeros es excesiva; que el peso de la prueba recae en los Estados, y que el mecanismo no es eficaz para descartar con rapidez las demandas sin fundamento ("demandas frívolas").

Como es sabido, estos acuerdos incluyen la posibilidad de que inversionistas extranjeros presenten demandas contra el Estado donde se realiza la inversión. Ante esta eventual diferencia entre inversionistas y Estado se recurre a un arbitraje privado que generalmente se deriva al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). Respecto de este mecanismo, las críticas son aún mayores: que existe un margen excesivo para que los árbitros interpreten los acuerdos; que en dicha interpretación tienden a sobrerrepresentarse los intereses de los inversionistas; que la independencia e imparcialidad de los árbitros no siempre está resguardada; que el mecanismo de control de las decisiones de los árbitros es muy limitado, toda vez que sus decisiones son inapelables; que para los Estados los costos de participar en estos procesos son excesivos; que la iniciativa en estos juicios está reservada exclusivamente a los inversionistas, y que los conflictos de intereses entre los árbitros son frecuentes.

Lo que sucede es que un panel privado interpreta estos acuerdos de inversión, imponiendo a los gobiernos esa interpretación y pasando muchas veces por encima de las legislaciones nacionales respectivas (Schill, 2015; Johnson, Sachs y Sachs, 2015).

De allí la necesidad de reformar los mecanismos internacionales de protección de las inversiones. Lo ideal sería contar con un tribunal internacional permanente sobre inversiones, con un mecanismo de apelación de segunda instancia, como el que existe en la OMC. Este tribunal internacional debería sustituir el actual sistema de arbitraje privado, y debería implementarse un sistema de protección de la inversión que resguarde los principios de la ley, proteja plenamente los derechos humanos y sea compatible con los ODS (Rosales, 2016). Esto requeriría jueces neutrales, independientes y comprometidos con el resguardo de los espacios para aplicar las regulaciones que permitan llevar a la práctica las políticas públicas, incluida la permanente actualización de esas regulaciones en función del avance tecnológico y de la evidencia científica (Schill, 2015).

Es claro que la inversión extranjera debe ajustarse al actual contexto de acentuado cambio tecnológico, lucha contra los efectos del cambio climático y compromiso de los gobiernos con el desarrollo sostenible. De la misma forma, la necesidad de atraer inversión extranjera, común a todas las economías en desarrollo, obliga a proteger los derechos de los inversionistas por medio de marcos legales estables y no discriminatorios. El desafío consiste en generar mejores condiciones de convivencia entre Estados e inversionistas extranjeros y favorecer relaciones productivas de largo aliento que sean compatibles con los ODS.

Es momento de que los países en desarrollo promuevan una negociación global sobre este tema, aprovechando los recientes acuerdos internacionales sobre cambio climático y los ODS.

3. Vacíos en el sistema internacional de tributación

Actualmente más de 3 mil 800 tratados bilaterales regulan la tributación de las empresas con actividades internacionales (Grinberg y Pauwelyn, 2015). Si bien estos tratados buscan evitar la doble tributación, su proliferación ha resultado en inconsistencias y vacíos legales que permiten a las empresas multinacionales canalizar sus ganancias hacia jurisdicciones que tienen las menores tasas de tributación. Se estima que las pérdidas de recaudación tributaria asociadas a este tipo de prácticas fluctúan entre el 4 y el 10% de la recaudación global de impuestos a las utilidades de las empresas (OCDE, 2015b). Las cifras reales podrían ser mayores debido a la dificultad de monitorear las transacciones transfronterizas digitales. Esta pérdida de ingresos tiene un impacto especialmente adverso en los países en desarrollo dada su fuerte dependencia de la IED.

En este contexto, en 2015 más de 80 países —entre ellos ocho de la región— acordaron el Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS) en el marco de la OCDE y el G20, que consiste en 15 acciones con el objetivo de minimizar las inconsistencias entre las distintas normas tributarias nacionales que permiten a las empresas transnacionales reducir el pago de impuestos; también abarca los desafíos tributarios relacionados con la economía digital y promueve una mayor transparencia. Sus acciones más relevantes son:

- Crear mecanismos para eliminar la práctica de las empresas transnacionales de utilizar el tratado más favorable (*treaty shopping*) para obtener beneficios fiscales.

- Clarificar la definición de “establecimiento permanente” para determinar en qué jurisdicción son imponibles las actividades de una empresa, lo que evitaría la fragmentación de actividades entre países o el uso de empresas intermediarias para minimizar el pago de impuestos.

- Desarrollar mecanismos para la recaudación de impuestos sobre las transacciones electrónicas, por ejemplo, el comercio electrónico, las aplicaciones, la publicidad en línea, la computación en la nube y los pagos electrónicos.

- Asegurar que las reglas sobre precios de transferencia reflejen las ganancias corporativas y las actividades económicas que las generan.

- Desarrollar un marco regulatorio vinculante para que las empresas transnacionales informen a las autoridades tributarias de sus actividades a nivel global y la planificación tributaria correspondiente. Esta información podría ser compartida entre las autoridades tributarias de varias jurisdicciones, permitiendo la identificación de esquemas nocivos o abusivos.

- Fortalecer el sistema de solución de controversias tributarias para asegurar la aplicación e interpretación adecuada de los tratados tributarios bilaterales.

- Mejorar la transparencia de los procesos administrativos de tributación.

Asimismo, se acordó desarrollar un tratado multilateral para implementar estas recomendaciones y enmendar los tratados tributarios bilaterales. Con este fin, en mayo de 2015 se estableció un grupo *ad hoc* de 96 países para iniciar las negociaciones de un marco multilateral. Una mejor gobernanza internacional de la tributación de las empresas multinacionales contribuiría a aumentar el espacio fiscal de las economías latinoamericanas, en un contexto en que muchas de ellas enfrentan dificultades de financiamiento.

4. Debilidades de la arquitectura financiera internacional

Hasta la crisis global, el enfoque predominante de la regulación financiera se basaba en el supuesto de que la estabilidad de las instituciones individuales garantizaba la estabilidad del sistema financiero en su conjunto. A su vez, se suponía que la estabilidad

de las instituciones individuales dependía de la internalización adecuada de los riesgos que enfrentaban, incluidos los riesgos de crédito, liquidez, tasa de interés y tipo de cambio. La principal forma de internalizar el riesgo fue el establecimiento de requisitos de capital para proteger a los clientes contra las pérdidas inesperadas.

En este contexto, gran parte de los países han optado por cumplir como mínimo las normas de capital regulatorio establecidas por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BCBS) para fomentar la estabilidad financiera y evitar el arbitraje regulatorio entre países. A partir de 1988, el BCBS promulgó requisitos de capital mediante el acuerdo de Basilea I, que fue modificado en 2004 y dio paso al acuerdo de Basilea II. Tras la conclusión del nuevo acuerdo, se otorgó un plazo para su implementación hasta 2009. Luego de la crisis de 2008, se argumentó que los niveles de capital mínimos establecidos y la falta de estándares cuantitativos con respecto a la liquidez contribuyeron a la crisis (Shearman & Sterling, LLP, 2011). Como respuesta, se aprobó el acuerdo de Basilea III en septiembre de 2010, el más amplio hasta la fecha. Este instrumento tiene por objeto limitar los riesgos tanto a nivel microprudencial (instituciones bancarias individuales) como macroprudencial (riesgos sistémicos). Con ese fin se busca mejorar la capacidad del sector bancario para enfrentar dificultades financieras y económicas, fortalecer el manejo del riesgo y desarrollar una gobernanza adecuada, así como mejorar la transparencia y las obligaciones de divulgación de información. El acuerdo de Basilea III, que entraría plenamente en vigor en enero de 2019, tiene limitaciones[29]. Su respuesta a las debilidades del enfoque basado en los requerimientos de capital no es suficiente para asegurar la estabilidad del sistema financiero en su conjunto. Esto requeriría un enfoque regulatorio más amplio de tipo

[29] Los acuerdos de Basilea I y II establecieron que el capital regulatorio fuera por lo menos igual al 8% de los activos ponderados por riesgo. A esta exigencia, el acuerdo de Basilea III sumó a partir de 2016 dos "colchones": uno de conservación de capital (2.5% de los activos), para absorber pérdidas durante los períodos de tensión financiera y económica, y uno contracíclico (comprendido en un rango del 0 al 2.5% de los activos) para evitar el excesivo crecimiento del crédito en los períodos de auge. El segundo es contracíclico de la desviación del crédito con respecto a su tendencia. Sin embargo, esto no necesariamente implica que sea contracíclico con respecto al ciclo económico, es decir, que aumente en épocas de expansión y se reduzca en épocas de contracción o menor crecimiento.

macroprudencial, que permitiera complementar la regulación existente (fundamentalmente microprudencial) y llenar los vacíos inherentes a ella.

Finalmente, el debate sobre la política macroprudencial se ha centrado de manera excesiva en los países desarrollados, prestándose poca atención a las economías en desarrollo. Por ejemplo, al contrario de los Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea, que han dado pasos para la implementación de las recomendaciones del acuerdo de Basilea III, los países de América Latina y el Caribe presentan diferentes avances en su implementación. Estos desniveles pueden ser problemáticos, dadas la fuerte expansión del crédito y la importante presencia de bancos extranjeros en la región.

F. Conclusiones

La confluencia de una intensa globalización y un acelerado cambio tecnológico ha profundizado la sensación de vulnerabilidad en amplios grupos de la población mundial. En efecto, desde los años ochenta la integración comercial y financiera aumentó de forma sostenida, al tiempo que se debilitaron los mecanismos de inclusión social y estabilidad económica. Particularmente grave en este sentido fue la visión de que el libre mercado generaría de manera espontánea una institucionalidad óptima, para lo que bastaría garantizar los derechos de propiedad.

Así como las políticas keynesianas fueron el fundamento de la globalización exitosa de los años posteriores a la creación del sistema de Bretton Woods, su abandono desde mediados de los años setenta ha sido un factor de peso en el descontento acumulado en los últimos años. Las tendencias observadas en las últimas cuatro décadas muestran que se olvidaron algunas de las principales lecciones del retroceso de la globalización en los años treinta. En efecto, se ha puesto el énfasis en promover una mayor libertad del funcionamiento de los mercados, sin la necesaria construcción de instituciones que reduzcan las asimetrías y protejan a los sectores más afectados por los choques

tecnológicos y la mayor competencia. Al abandonar el multilateralismo y el desarrollo como temas relevantes de la gobernanza mundial, se corre el riesgo de un nuevo retroceso en el apoyo a una economía mundial abierta.

La actual gobernanza de la globalización tiende a reproducir las asimetrías: los países líderes del antiguo paradigma tecnológico vuelven a estar en la frontera en el nuevo paradigma y los que eran superavitarios antes de la crisis también lo son después de ésta. Por su parte, las economías menos avanzadas tecnológicamente son obligadas a ajustarse mediante la austeridad fiscal y tienen un lento crecimiento.

En varias economías desarrolladas, principalmente de Europa, persisten niveles elevados de desempleo, sobre todo de los jóvenes. El estancamiento de los ingresos y la destrucción de empleos en muchos sectores hacen que las nuevas generaciones miren el futuro con pesimismo. Los jóvenes ya no esperan tener mejores condiciones de vida que sus padres, como fue habitual durante varias décadas. Esta percepción de creciente vulnerabilidad alimenta las propuestas de cerrar las economías y marginar a los grupos étnicos y sociales diferentes. De manera más global, se generaliza la idea de que las élites políticas y económicas han descuidado sus responsabilidades con el resto de la sociedad, generando dudas sobre la funcionalidad del sistema de representación política.

La mayoría de los países de la región redujeron la pobreza y la desigualdad en el período comprendido entre 2004 y 2013. Esto contribuyó a que, en general, no se manifestara en sus sociedades una fuerte oposición a la integración comercial al mundo y a la llegada de inversión extranjera. No obstante, durante el mismo período de bonanza hubo un deterioro de las estructuras productivas, evidenciado por el retroceso del sector industrial. Como resultado, la desaceleración de la economía y el comercio mundiales y la caída de los precios de las materias primas golpean duramente a un buen número de países, en particular de América del Sur. La marcada desaceleración del crecimiento

frenó los procesos de mejora distributiva; la pregunta ahora es cómo evitar un retroceso en la reducción de la pobreza y la desigualdad.

La pérdida de dinamismo de la región ocurre en un marco de rezago tecnológico y productivo, sobre todo en los sectores líderes de la nueva revolución industrial. La región debe tomar conciencia de que el mundo atraviesa por un proceso disruptivo de cambio económico, que comprende una revolución tecnológica, una creciente concentración empresarial, nuevos modelos de organización y negocios, el cambio de los patrones de localización de la producción y modificaciones radicales en los flujos de comercio e inversión, con un claro predominio de la dinámica de los bienes y servicios intangibles o digitales. Estas tendencias conducen a un nuevo sistema tecnoeconómico en cuya formulación la región debe participar activamente, por ejemplo, en la definición de estándares, la constitución de plataformas digitales globales y el desarrollo de capacidades para las nuevas tecnologías. No reconocer la importancia de estos cambios dificultará las transformaciones productivas necesarias para acelerar el crecimiento de largo plazo, sostener los avances en la reducción de la pobreza y en la mejora de la distribución del ingreso, y promover la transición hacia una senda de crecimiento bajo en carbono. Sin embargo, la política industrial ha estado ausente en casi todos los países de la región o ha tenido un carácter exclusivamente defensivo, inadecuado para adaptarse a los nuevos patrones tecnológicos y de competencia.

Junto con la reactivación y renovación de la política industrial, la región debe contribuir más activamente a los esfuerzos por mejorar la gobernanza de la economía mundial creando bienes públicos globales. La CEPAL (2016a) ha propuesto políticas que se vinculan con la implementación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, entre las que se destacan: i) ajustar las reglas mundiales sobre el comercio y la IED para reconocer el creciente peso de los países emergentes y en desarrollo y evitar la competencia predatoria entre países; ii) coordinar las políticas macroeconómicas para

reducir los desequilibrios comerciales y la volatilidad mediante mejoras en el diseño de las arquitecturas financieras a nivel global y regional; iii) fortalecer la coordinación internacional para reducir la evasión y la elusión tributaria, y iv) fortalecer la cooperación internacional y los esfuerzos de innovación para avanzar hacia un patrón de crecimiento sostenible.

Para poner en marcha estrategias de alcance global, regional y nacional es preciso superar inercias en dos áreas clave. Por un lado, se debe superar la percepción de que las tensiones de la globalización son problemas de otros y que no afectan a la región más allá de lo que suceda con los precios de los principales productos de exportación.

Dicha percepción fortalece la idea de que, en realidad, lo que se debe hacer es tener paciencia y ajustar las economías en espera de un nuevo período de buenos precios. Esta estrategia es insostenible dada la presión social para mantener e incluso aumentar los logros alcanzados, más aún cuando cada vez más actividades sienten los efectos de la revolución tecnológica sobre el empleo. Dada la velocidad del cambio, la región se encuentra ante un verdadero efecto de la Reina Roja: tiene que correr más rápido para seguir en el mismo lugar.

Por último, debe superarse la debilidad y la fragmentación institucional a nivel nacional y regional que fortalece el escepticismo de los ciudadanos respecto de las prioridades y las capacidades de los gobiernos. En este sentido, una inserción activa que corrija las debilidades de la globalización mejoraría la percepción popular sobre la capacidad de los gobiernos y su interés en compensar a los perdedores en este proceso.

Fuente de información:
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40744/1/S1600896_es.pdf

Relaciones económicas entre América Latina y el Caribe y China. Oportunidades y desafíos (CEPAL)

En noviembre de 2016, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) publicó el documento "Relaciones económicas entre América Latina y el Caribe y China. Oportunidades y desafíos" que se presenta a continuación.

Prólogo

El presente documento ha sido preparado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con ocasión de la visita a su sede del Presidente de China, Xi Jinping, el 22 de noviembre de 2016.

Este trabajo se compone de tres partes. En la primera se abordan, desde la mirada regional, los principales desafíos que enfrenta China en el marco del proceso de reformas de su modelo de desarrollo. Allí se destaca la visión estratégica contenida en el decimotercer Plan Quinquenal (2016-2020), expresada en los grandes ejes orientadores de las reformas en los próximos años. En particular, se enfatiza la necesidad de alcanzar un desarrollo territorialmente equilibrado, socialmente inclusivo y respetuoso del medio ambiente, en el contexto de una economía abierta al mundo y crecientemente orientada a la innovación y el conocimiento. Cabe destacar las grandes coincidencias existentes entre estas aspiraciones y las que subyacen en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), aprobados por la Asamblea General de las Naciones Unidas en septiembre de 2015. Resultan también notables los paralelos entre las orientaciones contenidas en el decimotercer Plan Quinquenal de China y en el documento "Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible", elaborado por la CEPAL con motivo de su trigésimo sexto período de sesiones, celebrado en la Ciudad de México en mayo de 2016.

En la segunda parte del documento se presenta un panorama actualizado de las relaciones comerciales y de inversión entre China y América Latina y el Caribe. Se constata que, tras un período de extraordinario dinamismo entre 2000 y 2011, el intercambio comercial se desaceleró fuertemente y que en los últimos dos años su valor ha caído. Ello es resultado de la disminución del crecimiento de la actividad económica tanto en China como en la región, y del término del denominado superciclo de altos precios de las materias primas. Por otra parte, China se mantiene como un importante inversionista extranjero en la región, aunque con niveles aún lejanos de los montos provenientes de los Estados Unidos de Norteamérica y algunos países europeos. En la actual coyuntura, resulta pertinente reflexionar sobre los desafíos que enfrentan las relaciones económicas bilaterales de cara a los próximos años. Desde la perspectiva de América Latina y el Caribe, la diversificación exportadora aparece como la principal asignatura pendiente: solo cinco productos, todos primarios, representaron el 69% del valor de los envíos regionales a China en 2015. La dinámica de la inversión extranjera directa china en la región refuerza este patrón, ya que casi el 90% de dicha inversión entre 2010 y 2015 se dirigió a las actividades extractivas, en particular la minería y la producción de hidrocarburos.

En la tercera parte del documento se abordan las perspectivas y desafíos de la cooperación entre América Latina y el Caribe y China en los próximos años. El marco de referencia de dicho análisis es el Plan de Cooperación 2015-2019, adoptado en la Primera Reunión Ministerial del Foro CELAC-China, celebrada en Beijing en enero de 2015. Transcurridos casi dos años desde la adopción de dicho plan, se han constituido varios foros sectoriales que congregan a autoridades gubernamentales de ambas partes, así como a representantes de los Parlamentos, del sector empresarial, de instituciones académicas, partidos políticos y otros actores de la sociedad civil. Este es el caso, entre otras, de las áreas de agricultura, infraestructura y ciencia y tecnología. No obstante, se constata un déficit de información sistematizada y públicamente disponible en la región que permita hacer un seguimiento del grado de avance en las distintas áreas de trabajo.

El profundo interés manifestado por las autoridades chinas en fortalecer los vínculos con América Latina y el Caribe ofrece a la región una oportunidad histórica. Por ejemplo, revertir la preocupante reprimarización exportadora demanda avances en materia de productividad, innovación, infraestructura, logística y formación y capacitación de recursos humanos. Estos avances son fundamentales para crecer con igualdad, en un contexto de acelerado cambio tecnológico. La cooperación entre la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y China podría privilegiar esta renovación de la política industrial, favoreciendo el procesamiento de los recursos naturales y sus encadenamientos productivos con las manufacturas y los servicios. Todo ello contribuiría a diversificar las exportaciones de la región, elevando su contenido de conocimiento y su valor agregado. Asimismo, en la medida en que la cooperación con China ayude a cerrar nuestras brechas de infraestructura, logística y conectividad, estimularía también el comercio intrarregional y la gestación de cadenas regionales de valor. Por su parte, la valiosa experiencia acumulada por nuestra región en lo referente a políticas sociales innovadoras, urbanización, protección medioambiental y tantos otros ámbitos puede enriquecer las políticas que permitan abordar los grandes desafíos que China enfrenta en su camino al desarrollo.

Como ya lo ha manifestado la CEPAL en documentos anteriores, se hace imperativo dar un salto en materia de calidad en la relación entre América Latina y el Caribe y China. El Plan de Cooperación entre la CELAC y China para el período comprendido entre 2015 y 2019 constituye un necesario e importante primer paso en esa dirección, al definir un marco institucional y orientaciones generales. Ahora es necesario dotar dicho Plan de contenidos concretos, lo que a su vez demanda definir una agenda regional concertada de prioridades, privilegiando las iniciativas plurinacionales. En la medida en que ello se logre, se estarán sentando las bases para aportar contenido a una futura cumbre de Jefes de Estado de China y América Latina y el Caribe, al estilo de las que China celebra con Europa, Asia, África y el mundo árabe.

I. La economía china en una fase de grandes transformaciones

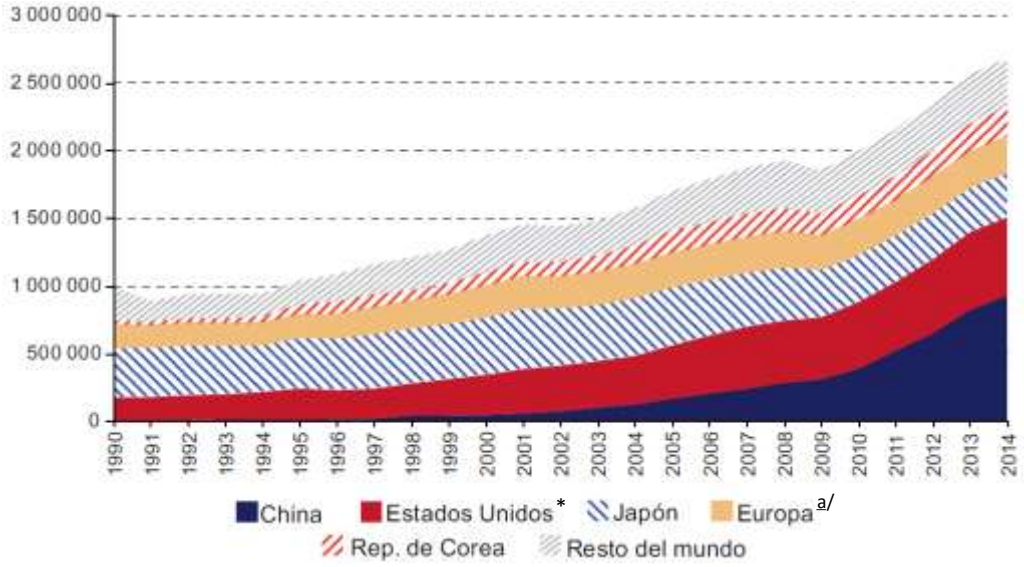
A. Desempeño reciente y principales desafíos

En los últimos años, la tasa de expansión de la economía china se ha moderado hasta un rango entre el 6 y el 7% anual, de conformidad con el objetivo de mediano plazo trazado por las autoridades. Cabe notar que, pese a la desaceleración reciente, China sigue siendo una de las economías de mayor crecimiento en el mundo. De hecho, la economía mundial (si se excluye a China y la India) está creciendo a un ritmo cercano al 1.5% anual.

China ha mostrado gran capacidad para incorporar tecnologías y conocimiento en sus exportaciones y para generar transformaciones estructurales hacia sectores de alta productividad. Ello le ha permitido convertirse en un actor central de la producción industrial y el comercio mundiales. En 2015 fue el principal productor mundial de manufacturas, el mayor exportador de bienes y el segundo importador de bienes y servicios. Actualmente, es el origen de una cuarta parte de la producción mundial de bienes manufactureros.

El notable desarrollo que experimentó China en las últimas décadas se basó en la creación de ventajas competitivas en sectores que tienen una demanda global dinámica y que se caracterizan por un rápido progreso técnico. De hecho, en 2011, China desplazó a los Estados Unidos de Norteamérica como el país en que se presentan más solicitudes de patentes, situación que se mantiene hasta hoy y que habría sido impensable a comienzos de este siglo (véase la gráfica siguiente). El proceso de transferencia de población y mano de obra del campo a la ciudad (en particular, al empleo manufacturero) permitió lograr aumentos de productividad y aprendizajes que, al madurar, han transformado al país en un líder industrial. China también ha desarrollado una activa política industrial, que ha posibilitado sustituir gradualmente importaciones y aumentar el valor agregado de las exportaciones.

PAÍSES Y REGIONES SELECCIONADOS: NÚMERO DE SOLICITUDES DE PATENTES, 1990-2014



* Estados Unidos de Norteamérica.

a/ En las cifras de Europa se incluyen las solicitudes presentadas ante la Oficina Europea de Patentes y las oficinas nacionales de Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, los Países Bajos, el Reino Unido, Suecia y Suiza.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) [en línea] http://www.wipo.int/ipstats/en/.

En la actualidad, las autoridades económicas chinas enfrentan simultáneamente una serie de complejas transiciones, entre las que se destacan las siguientes:

– desde un modelo de crecimiento apoyado en la inversión y las exportaciones a uno que privilegia el consumo de los hogares;

– desde un énfasis en la manufactura tradicional a un mayor peso de las manufacturas modernas y los servicios;

– desde un rol preponderante de las empresas estatales en la economía a una mayor participación de las empresas privadas;

– desde una sociedad predominantemente rural a una en que la mayoría de la población habita en ciudades;

– desde una economía basada en los combustibles fósiles a una caracterizada por un peso creciente de las energías renovables, y

– desde un bajo nivel de integración financiera con el resto del mundo a una economía caracterizada por una creciente apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos.

Para hacer frente a estos grandes desafíos, en el decimotercer Plan Quinquenal (2016-2020) se definen cinco ejes orientadores de las reformas en los próximos años:

i) la innovación como motor del desarrollo económico;

ii) el desarrollo inclusivo, que promueva la prosperidad compartida y ponga énfasis en la promoción de los servicios sociales;

iii) el desarrollo verde, que promueva un crecimiento amigable con el medio ambiente, por ejemplo, a través de un énfasis en las energías renovables no convencionales y en el ahorro de energía, agua y materiales;

iv) el desarrollo equilibrado entre las zonas urbanas y las rurales, y entre los diversos sectores de la economía, y

v) la apertura, para aprovechar más las oportunidades que ofrecen los mercados externos, en parte mediante un rol más activo en la gobernanza de la globalización.

B. Avances heterogéneos en las distintas transiciones

La primera transición es la que se relaciona con la transformación productiva. La reestructuración sectorial en curso pone énfasis en la transición hacia las llamadas manufacturas inteligentes, producidas en sectores a los que se denomina "industrias emergentes estratégicas". Destacan entre éstas la Internet móvil, los circuitos integrados, los equipos de alta gama, los vehículos impulsados por nuevas energías, el comercio electrónico, la logística, los servicios de envío urgente y las industrias culturales. El programa Manufactura China 2025 apunta a la informatización de la industria manufacturera, la promoción del desarrollo de redes digitales y la reconversión tecnológica de las industrias tradicionales. A su vez, el programa Internet Plus está dirigido a combinar la Internet móvil, la computación en la nube, la analítica de macrodatos (*big data*) y la Internet de las cosas con la industria manufacturera moderna. Mediante la reestructuración sectorial se busca también mejorar la eficiencia energética y reducir las emisiones, convirtiendo a las industrias vinculadas con el ahorro energético y la protección ambiental en nuevos motores de crecimiento y generación de empleos.

Otro aspecto relevante de la reestructuración sectorial es la reducción del exceso de capacidad productiva en 15 ramas prioritarias, entre las cuales se cuentan el cemento y la siderurgia. Para ello se está recurriendo a un conjunto de instrumentos, incluidas limitaciones al crédito y fusiones y absorciones empresariales. No obstante, los avances registrados, las autoridades chinas mantienen una cierta reticencia a enfrentar la sobrecapacidad existente en varios sectores manufactureros, como los del acero, el aluminio, el carbón, el cemento, el petróleo refinado y el vidrio. Por ejemplo, según cifras de la Asociación China del Acero y el Hierro, en 2015 las tasas de utilización de la capacidad instalada en las industrias del acero y del hierro fueron del 67 y el 71%, respectivamente. Puesto que en China se origina más de la mitad de la producción mundial de acero y aluminio, su sobreproducción sigue presionando los precios

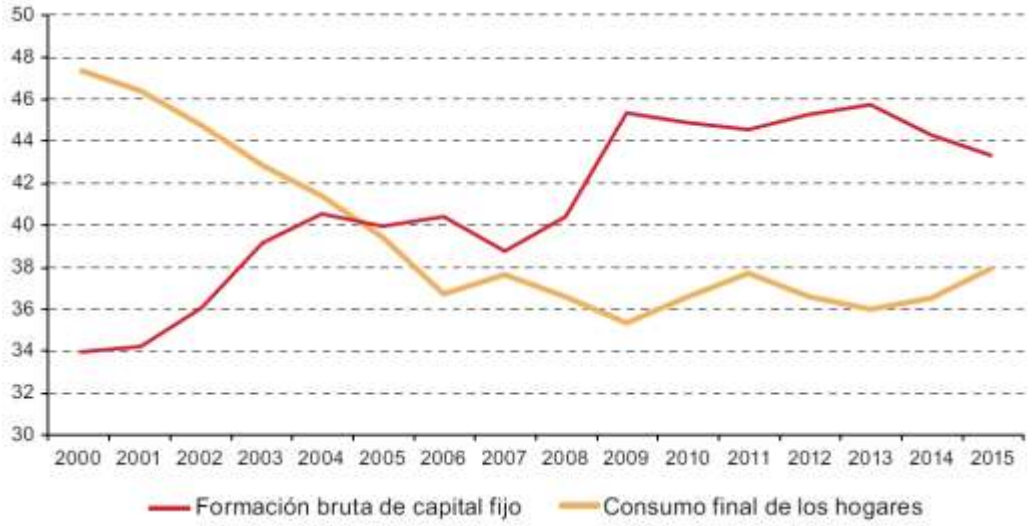
mundiales de dichos productos a la baja, en el contexto de una débil demanda mundial. De manera más general, la sobrecapacidad de la economía explica gran parte de la caída del índice de precios al productor que se ha mantenido por más de 56 meses seguidos, desde el inicio de 2012 hasta agosto de 2016. Aunque el Gobierno promueve recortes de la capacidad mediante la cancelación o el retraso de nuevas inversiones, así como el cierre de plantas ineficientes y altamente contaminantes, los avances en esta dirección han sido lentos.

Las autoridades chinas han identificado varios lineamientos que debieran orientar las reformas en los próximos años. Entre ellos se destacan: profundizar la simplificación administrativa y la descentralización de la toma de decisiones; reformar el régimen de inversiones y financiamiento, abriendo más espacio a la iniciativa privada, y seguir avanzando en la reforma del sistema de precios, así como en las reformas fiscal, tributaria y financiera. Para esto último, se estimulará la creación de bancos privados pequeños y medianos, y se implantará un seguro para los depósitos bancarios. En lo referente a las empresas estatales, se plantea el avance hacia entidades mixtas, permitiendo la presencia de capital privado en proyectos de inversión estatales. En cuanto al sector externo, se propone reducir a la mitad el número de los sectores en que actualmente se restringe la inversión extranjera y acelerar la inversión en el exterior, particularmente en infraestructura.

Por el lado de la demanda, las autoridades chinas promueven la transición desde una economía fuertemente impulsada por la inversión y las exportaciones, hacia una en que tenga un mayor peso el consumo. Desde 2013 se observan avances en esta dirección (véase la gráfica siguiente). No obstante, el peso de la formación bruta de capital fijo en el Producto Interno Bruto (PIB) del país (43%) es todavía muy superior al de otras economías como los Estados Unidos de Norteamérica, Japón o países europeos, donde dicha variable representa típicamente entre el 15 y el 25% del PIB. A su vez, el peso del consumo en la economía china (38% del PIB) sigue siendo muy bajo respecto del

que alcanza en dichas economías, en las que esa variable representa más del 60% del producto.

CHINA: PARTICIPACIÓN DEL CONSUMO Y LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO EN EL PIB, 2000-2015
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Banco Mundial, *World Development Indicators, y National Bureau of Statistics of China*.

El actual proceso de rebalanceo de la economía podría verse complicado por el rápido crecimiento del endeudamiento. Se estima que el acervo de deuda pasó de representar el 160% del PIB en 2005 a ser equivalente al 247% del PIB en 2015. La categoría que más aumentó fue el endeudamiento de las empresas, que se elevó del 105 al 165% del PIB durante ese mismo período[30]. En 2016, el endeudamiento corporativo sigue aumentando, debido al mayor flujo de crédito a los sectores tradicionales (sobre todo, al desarrollo de infraestructura), en el contexto de un aporte aún insuficiente del consumo a la expansión del PIB. La creciente insostenibilidad de esta deuda se manifiesta en el nivel histórico que alcanzó la cartera de préstamos no cobrados, que fue equivalente al 7% del PIB en 2015. Otra preocupación es que más de la mitad de la

[30] Véase *Bloomberg* [en línea] http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-28/digginginto-china-s-growing-mountain-of-debt.

deuda corresponde a las empresas estatales, cuyos ingresos y ganancias están bajando desde 2015. Además, preocupa la marcada caída del rendimiento de las inversiones: en 2009 se necesitaba 1 yuan de crédito adicional para incrementar el PIB en 1 yuan, mientras que en 2015 se requerirían 4 yuanes para generar el mismo aumento[31].

Una preocupación adicional es el fuerte aumento de los precios de diversos activos y la posible formación de burbujas. En efecto, los precios de acciones, bonos y bienes raíces siguen aumentando rápidamente en 2016[32]. Estos activos son la principal alternativa de inversión para los elevados montos de ahorro en un contexto en que aún es difícil invertir en el extranjero y las tasas de interés pagadas por los bancos son bajas. Pese a varias medidas tomadas por las autoridades, las presiones en el mercado inmobiliario han aumentado considerablemente este año. Ejemplos de ello son el alto crecimiento del precio del metro cuadrado en varias ciudades y la aceleración de las compras de viviendas ante la expectativa de posibles restricciones futuras a dichas adquisiciones. El aumento del precio de las propiedades (de un 16% a nivel nacional en los últimos 12 meses[33]) se ve acentuado por la falta de construcción en zonas de alta demanda. Por otro lado, continúa la sobreoferta en las pequeñas ciudades, en parte debido a que los gobiernos locales han vendido terrenos a las constructoras. Como los sectores de la construcción, las manufacturas de cemento y el mobiliario suman alrededor del 25% del PIB del país[34], un freno drástico en su actividad afectaría profundamente a China y a la economía global.

C. Promover el desarrollo inclusivo y verde

Las metas planteadas por las autoridades chinas para 2016 respecto del mercado laboral eran crear 10 millones de empleos urbanos y mantener el desempleo urbano bajo el

[31] Fondo Monetario Internacional, *The People's Republic of China: 2016 Article IV Consultation*, Washington, D.C., 2016.
[32] Ibídem.
[33] Véase "Chinese property. When a bubble is not a bubble", *The Economist*, 15 de octubre de 2016.
[34] Ibídem.

4.5%. A fines del tercer trimestre del año, ya se habían creado 10.7 millones de empleos y la tasa de desempleo nacional era del 4%. El desempleo es inferior al 5% en las 31 principales ciudades, por primera vez desde junio de 2013. Por otra parte, el salario mínimo ha aumentado en nueve regiones, alcanzando un incremento medio del 10.7%[35]. Estos notables resultados probablemente se relacionan con la mayor actividad en el sector de los servicios, que genera más empleos por unidad de producto que la manufactura. El sector de los servicios ya superó a la industria en términos de participación en el producto y ello empieza a reflejarse en el empleo. Si antes se requería crecer a una tasa del 10% para generar 10 millones de empleos, hoy creciendo a una tasa del 6.5% se crean casi 11 millones de empleos. Es decir, la elasticidad del empleo respecto del producto ha aumentado de modo significativo, gracias al mayor peso del sector de los servicios en la economía.

Otro objetivo del Gobierno es la generación de una vasta red de protección social en las zonas urbanas, donde se prevé que habite el 60% de la población en 2020. Con ello se espera asegurar a las familias niveles razonables de protección en materia de salud, educación, vivienda y previsión, lo que a su vez les permitiría asignar un mayor porcentaje de su ingreso disponible al consumo. Se trata de una tarea de gran complejidad, pero indispensable para que el consumo pueda convertirse efectivamente en un motor de crecimiento de la economía de China en los próximos años. Asimismo, los avances en la creación de una red de protección social facilitarían la transformación productiva y social. Al contar con una mayor protección social, los gobiernos locales y las empresas estatales tendrían mayor espacio para absorber recortes de la producción (y del empleo) en sectores que hoy presentan un exceso de capacidad. Lo anterior facilitaría la reasignación de recursos hacia las nuevas actividades vinculadas con las manufacturas inteligentes y los servicios modernos.

[35] Véase *China anticipates booming job market in 2016, People`s Daily Online*, 26 de octubre de 2016.

En el ámbito del medio ambiente, China está mostrando importantes avances. Ello se aprecia, por ejemplo, en la mayor presencia de energías renovables no convencionales en su matriz energética; en el liderazgo tecnológico que el país exhibe en varias de ellas; en la reducción del uso de carbón en las centrales eléctricas, y en el cierre de centrales contaminantes. Todos estos logros, así como el fuerte énfasis del Plan Quinquenal 2016-2020 en los objetivos ambientales y la ratificación del Acuerdo de París, son muestras del compromiso de China con el combate al cambio climático.

D. Una creciente presencia internacional de China

Los lineamientos del decimotercer Plan Quinquenal incluyen varias iniciativas para dinamizar el comercio internacional y aumentar la participación de China en la gobernanza de la globalización. En el ámbito de las negociaciones comerciales, su principal proyecto es la Asociación Económica Regional Integral (RCEP). Con ella se busca constituir una gran área de libre comercio conformada por Australia, China, India, Japón, Nueva Zelandia, República de Corea y los diez países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). Las negociaciones de la RCEP incluyen el tratamiento de los nuevos temas vinculados al comercio, como comercio electrónico, cadenas de valor, medio ambiente y cambio climático, estándares laborales y género. Los acuerdos que se alcancen en estos temas en el marco de la RCEP podrían convertirse posteriormente en la base para nuevos acuerdos multilaterales en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En el marco del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), China ha impulsado también estudios de prefactibilidad para evaluar la posibilidad de lanzar negociaciones de una gran Área de Libre Comercio de Asia y el Pacífico (FTAAP). Otras iniciativas recientes, como la Zona Experimental de Libre Comercio de Shanghái y proyectos similares en Guangdong, Tianjin y Fujian, también contribuirán a los objetivos de apertura y reforma.

Otras dos iniciativas estratégicas de gran escala apuntan a fortalecer los vínculos económicos de China con las regiones de su entorno. Ellas son el megaproyecto de infraestructura conocido como "la Franja y la Ruta" y la creación del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII). La primera iniciativa puede redundar en cuantiosos flujos nuevos de comercio y de inversión. Se contemplan 890 mil millones de dólares en inversiones, para lo que se cuenta con recursos del BAII y del Nuevo Banco de Desarrollo de los países del grupo BRICS. Este proyecto incluye a más de 60 países de Asia, Europa y el Norte de África, que en conjunto representan un 63% de la población, un 30% del PIB y un 35% del comercio mundiales.

El BAII inició sus operaciones en 2016 con 57 países miembros. Tiene previsto aumentar sus inversiones de un rango entre 1 mil 500 y 2 mil millones de dólares en 2016 a un rango entre 3 mil y 5 mil millones de dólares en 2017 y cerca de 10 mil millones de dólares en 2018. La gran mayoría de los préstamos serán canalizados mediante el Banco de Exportación e Importación de China y el Banco Chino de Desarrollo. Además, se prevén crecientes aportes al financiamiento de las obras de infraestructura por parte de compañías de seguros, fondos soberanos, fondos de pensiones y fondos de capital privado de otros países[36].

Otro objetivo clave para el posicionamiento internacional de China es la internacionalización de su moneda, el renminbi. Un paso importante en esta dirección se dio en septiembre de 2016, con la incorporación del renminbi a la canasta de divisas utilizadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para el cálculo del valor de los derechos especiales de giro. Este paso es un reconocimiento internacional del renminbi como moneda de reserva y moneda para las transacciones comerciales y financieras. También es un reconocimiento a los avances logrados en las reformas de los sistemas monetario, cambiario y financiero de China. Para la plena internacionalización del

[36] Véase "How the Silk Road plans will be financed", Financial Times, 9 de mayo de 2016 [en línea] https://www.ft.com/content/e83ced94-0bd8-11e6-9456-444ab5211a2f.

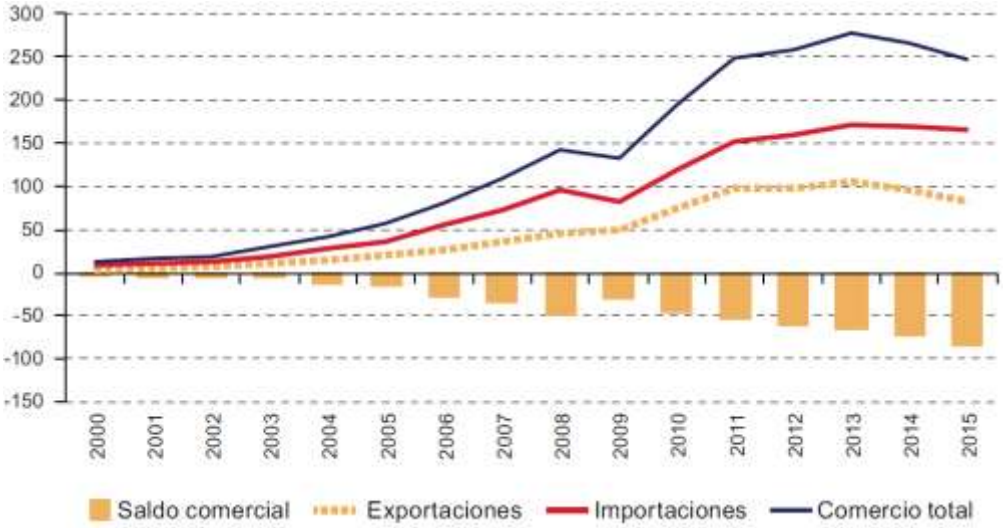
renminbi, China deberá seguir profundizando la apertura de su cuenta de capitales, mejorando el acceso a los mercados de bonos y acciones, flexibilizando la política cambiaria y profundizando el mercado financiero.

II. Principales rasgos del comercio y la inversión entre América Latina y el Caribe y China

A. Panorama general del comercio

El comercio de bienes entre América Latina y el Caribe y China alcanzó su máximo histórico en 2013, tras lo cual ha experimentado dos años consecutivos de caídas. En 2015, el valor del intercambio bilateral alcanzó los 247 mil millones de dólares, un 11% menos que los 278 mil millones de dólares registrados en 2013. En ello influyó principalmente la acentuada caída del valor de las exportaciones de la región entre 2013 y 2015 (23%). Esta disminución se explica por la desaceleración del crecimiento de China, que ha repercutido en una menor demanda y pronunciados descensos de los precios de las materias primas que componen el grueso de la canasta exportadora regional a dicho mercado. En contraste, las importaciones desde China solo cayeron un 3% en igual período. Como resultado, el déficit comercial de América Latina y el Caribe con China ha seguido creciendo, alcanzando ya los 84 mil millones de dólares (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO DE BIENES CON CHINA, 2000-2015
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Todos los principales exportadores de la región a China registraron descensos del valor de sus envíos entre 2013 y 2015. Se destacan las fuertes caídas de los envíos de Brasil, Chile y México, que conjuntamente representaron el 70% del valor de las exportaciones totales de la región a China en 2015. Solo algunos países que exportan montos reducidos a China tuvieron incrementos del valor de sus exportaciones a ese país en el último bienio (véase el cuadro siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (20 PAÍSES): EXPORTACIONES DE BIENES A CHINA, 2013-2015
-En millones de dólares y porcentajes-

País	2013	2014	2015	Variación 2013-2015
	en millones de dólares			%
Argentina	5 512	4 460	5 174	-6.1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	320	434	466	45.7
Brasil	46 026	40 616	35 608	-22.6
Chile	19 090	18 828	16 671	-12.7
Colombia	5 102	5 755	2 264	-55.6
Costa Rica	378	338	80	-78.8
Ecuador	569	485	723	27.1
El Salvador	5	6	44	713.1
Guatemala	167	43	207	23.9
Guyana	7	23	20	175.7
Honduras	135	92	21	-84.4
Jamaica	7	33	29	295.2
México	6 468	5 964	4 873	-24.7
Nicaragua	21	28	22	3.4
Panamá	51	69	41	-20.2
Paraguay	57	49	30	-47.4
Perú	7 354	7 025	7 333	-0.3
República Dominicana	232	170	123	-47.0
Uruguay	1 291	1 220	1 068	-17.3
Venezuela (República Bolivariana de)	13 374	11 320	6 888	-48.5

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La contracción de las exportaciones regionales a China se produce en el contexto de un bajo dinamismo del comercio exterior de dicho país y, en particular, de sus importaciones. El volumen de las importaciones chinas anotó seis trimestres consecutivos de caídas interanuales entre el primer trimestre de 2015 y el segundo trimestre de 2016 (véase la gráfica siguiente)[37]. Esta situación responde no solo a la desaceleración de la economía china en los últimos años, sino también al proceso en curso de reequilibrio de su modelo de crecimiento. Específicamente, las autoridades chinas buscan reducir el elevado peso de la inversión en el producto (actualmente del 43%) y aumentar el reducido peso del consumo (actualmente del 38%, frente a más del

[37] La caída de las importaciones chinas —medidas en valor— se habría interrumpido en el tercer trimestre de 2016, creciendo un 2.1% con respecto a igual período de 2015 (véase "Q3 trade growth rebounds, pressure remains" [en línea] http://english.cri.cn/12394/2016/10/13/2021s942461.htm).

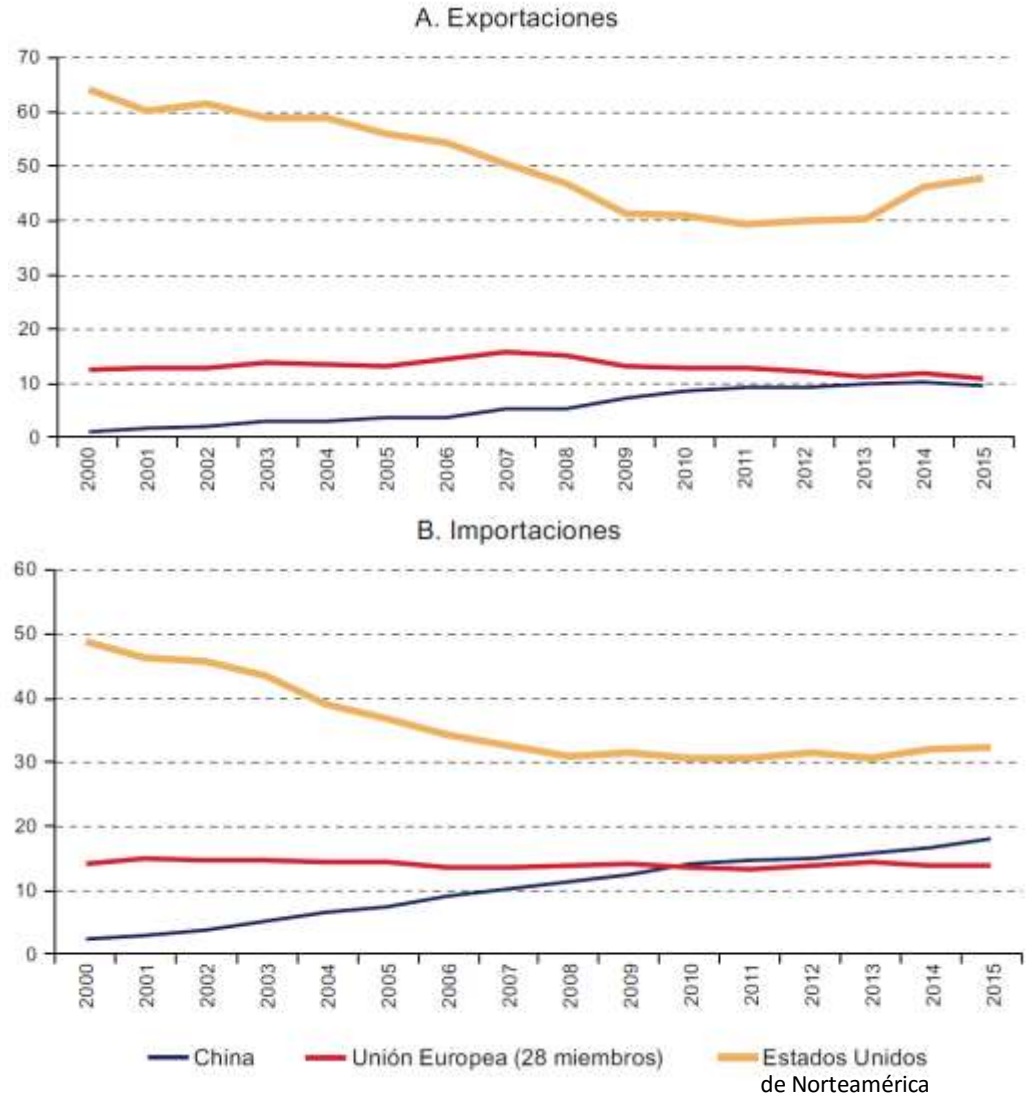
60% en el caso de los países desarrollados). Sin embargo, este proceso ha avanzado lentamente, afectando la demanda de importaciones. A ello se suma que desde hace varios años las empresas chinas han estado reduciendo el contenido importado de sus productos, especialmente de partes y componentes para las distintas industrias manufactureras.

CHINA: VARIACIÓN INTERANUAL DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES, PRIMER TRIMESTRE DE 2006 A SEGUNDO TRIMESTRE DE 2016
-En porcentajes-

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de datos de la Organización Mundial del Comercio.

Pese a la pérdida de dinamismo del comercio bilateral, en 2014 China desplazó levemente a la Unión Europea como el segundo socio comercial de la región. Entre 2000 y 2015, su participación en las exportaciones regionales pasó del 1 al 10%, mientras que su participación en las importaciones pasó del 2 al 18%. Si bien la Unión Europea continúa siendo el segundo principal mercado para las exportaciones regionales, después de los Estados Unidos de Norteamérica, desde 2010 China la desplazó como el segundo principal origen de sus importaciones, también después de dicho país (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN EL COMERCIO DE BIENES, 2000-2015
-En porcentajes-

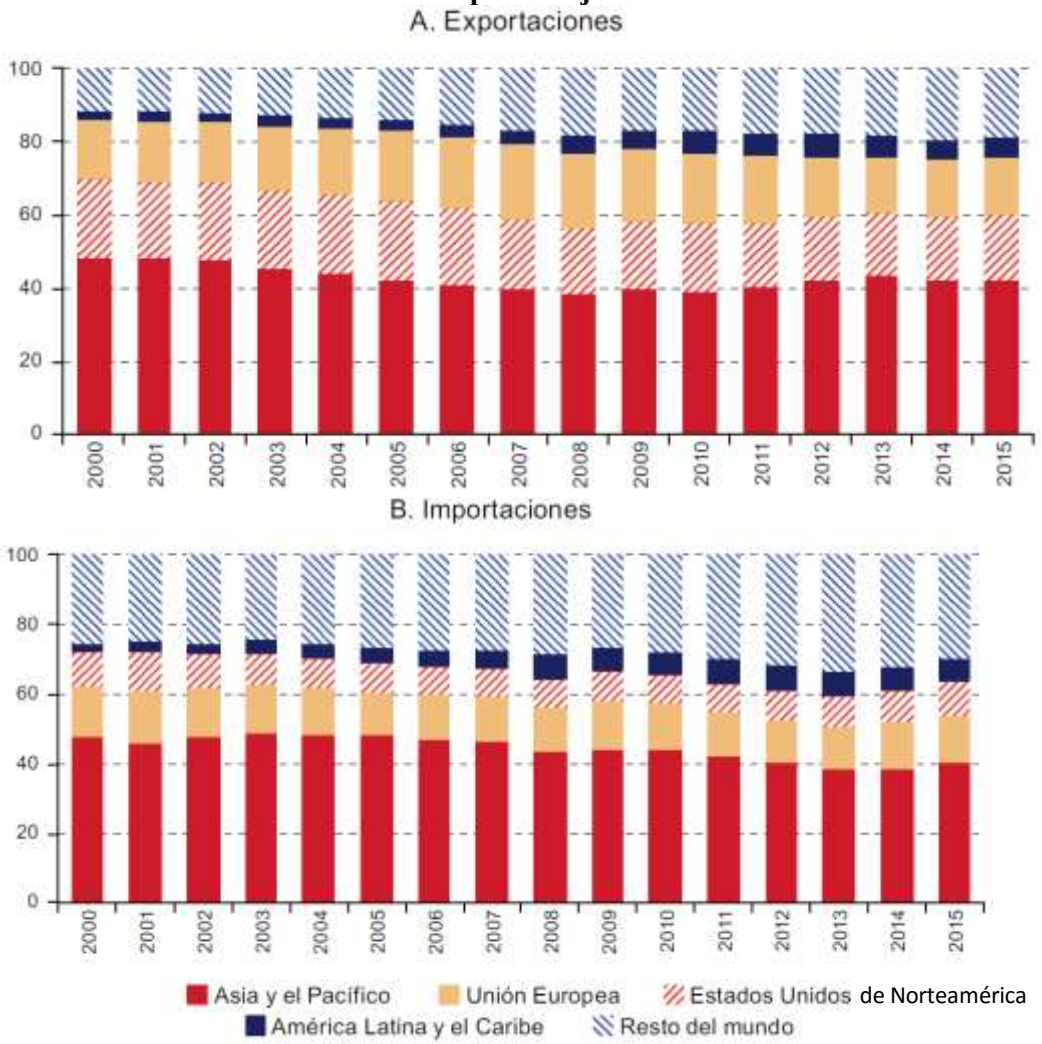


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

En los últimos años, América Latina y el Caribe ha perdido peso como socio comercial de China. Entre 2000 y 2012, la participación de la región en el comercio exterior de ese país aumentó significativamente, pasando del 2.8 al 6.5% en el caso de las exportaciones, y del 2.5 al 7.5% en el caso de las importaciones. Sin embargo, desde entonces la tendencia se ha revertido ligeramente. En la actualidad, la región es el

destino del 5.7% de los envíos de China y el origen del 6.8% de sus importaciones (véase la gráfica siguiente).

CHINA: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN EL COMERCIO DE BIENES, 2000-2015
-En porcentajes-



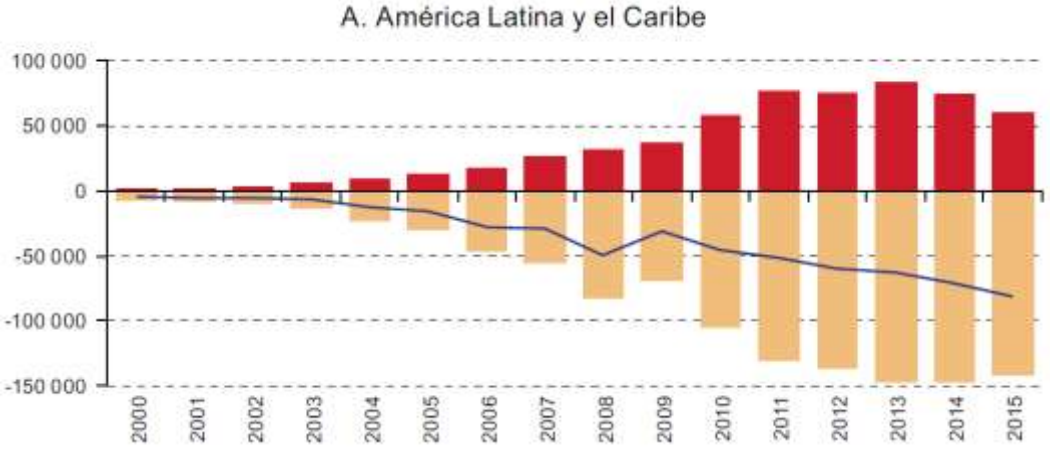
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

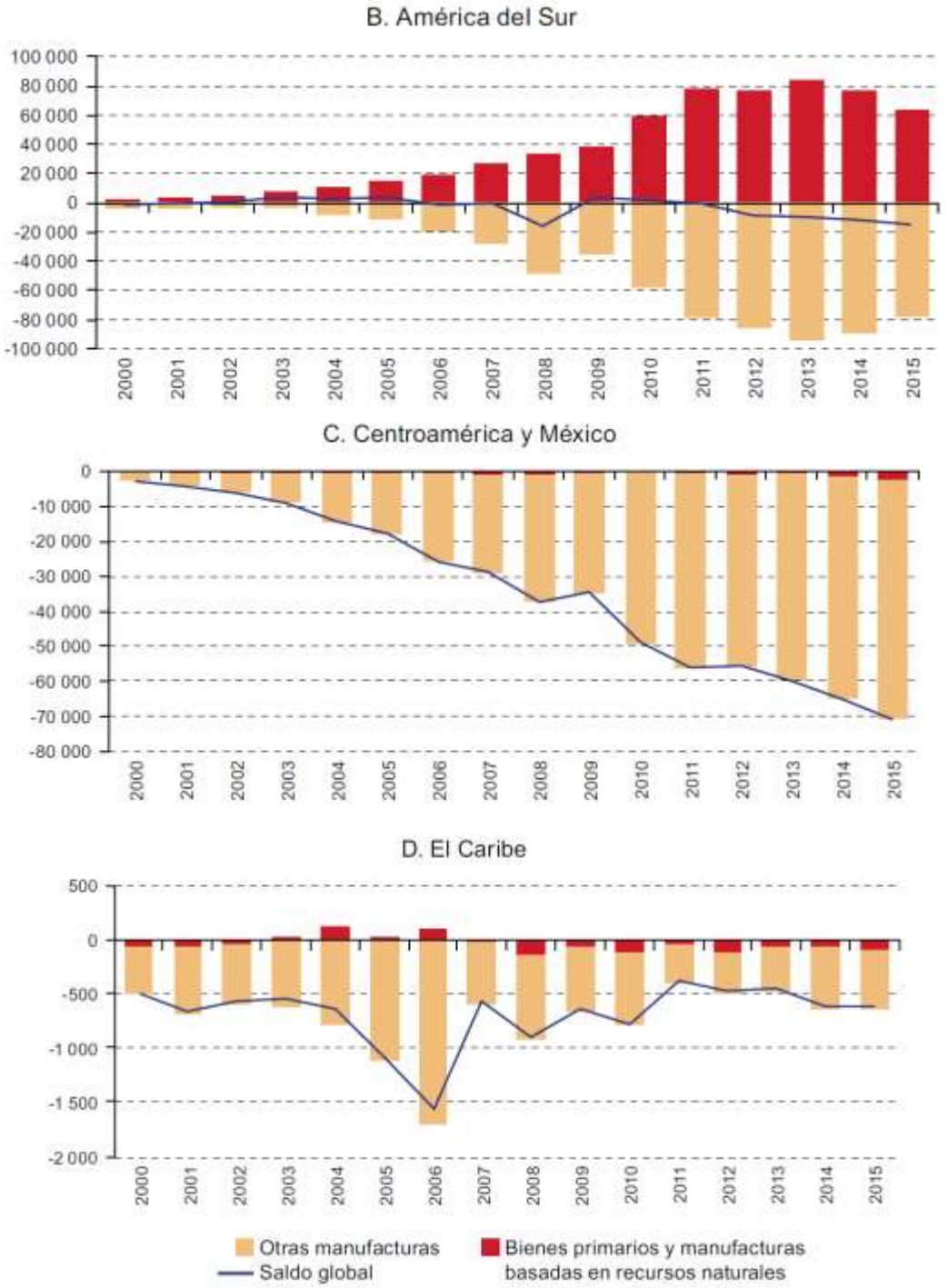
Dado el menor ritmo de crecimiento previsto para los próximos años tanto en China como en la región con respecto a la década pasada, el comercio bilateral no seguirá expandiéndose a tasas tan elevadas como las observadas hasta 2012. Si el intercambio se expandiera en los próximos años al mismo ritmo al que lo hizo en 2013, último año

en que registró una variación positiva (7.3%), sumaría 500 mil millones de dólares en 2025. Este monto fue definido como la meta a alcanzar en diez años en el marco del Plan de Cooperación 2015-2019, acordado en enero de 2015 entre la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y China.

El creciente déficit comercial de la región con China se debe fundamentalmente al saldo negativo también cada vez mayor que tienen México y Centroamérica con dicho país. Sin embargo, América del Sur, que durante la década pasada tuvo un balance comercial cercano al equilibrio con China, desde 2011 también viene registrando un déficit comercial creciente con ésta. Ello se explica principalmente por la menor demanda china de productos primarios, la que se reflejó en fuertes caídas de sus precios y, por lo tanto, en el valor de los envíos sudamericanos. América Latina y el Caribe en conjunto exhibe un superávit comercial con China en productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, el que se genera específicamente en América del Sur. Sin embargo, no alcanza a compensar los déficit que tienen la región y todas sus subregiones con China en el comercio de las demás manufacturas (véase la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: SALDO COMERCIAL CON CHINA, 2000-2015
-En millones de dólares-



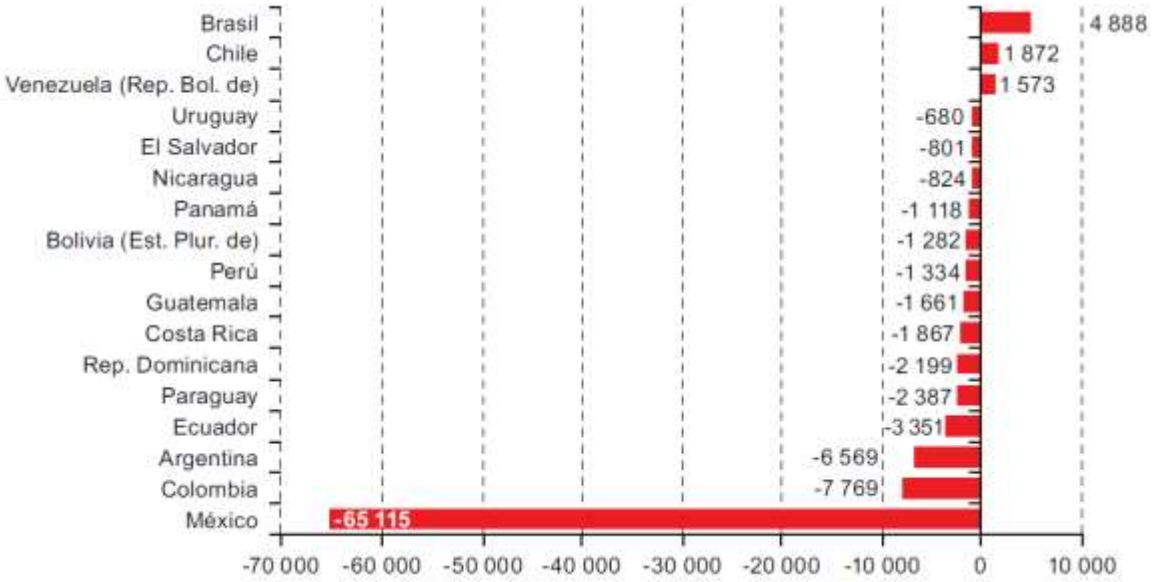


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La mayoría de los países de América Latina y el Caribe mantiene déficit comerciales con China. Como se observa en la gráfica siguiente, en 2015 (al igual que en 2014) solo

tres países de la región, todos ellos sudamericanos, registraron superávit en su comercio con China: Brasil, Chile y Venezuela (República Bolivariana de). En todos los casos, estos superávit se generan gracias a las ventas de un número reducido de productos primarios. En el otro extremo se ubica el déficit comercial de México con China, que equivale a más de dos tercios del déficit total que registra América Latina y el Caribe con ese país. Ello refleja el hecho de que, mientras solo el 1% de las exportaciones mexicanas en 2015 se dirigió a China, un 18% de sus importaciones en ese mismo año provino de ésta.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): SALDO COMERCIAL CON CHINA, 2015
-En millones de dólares-

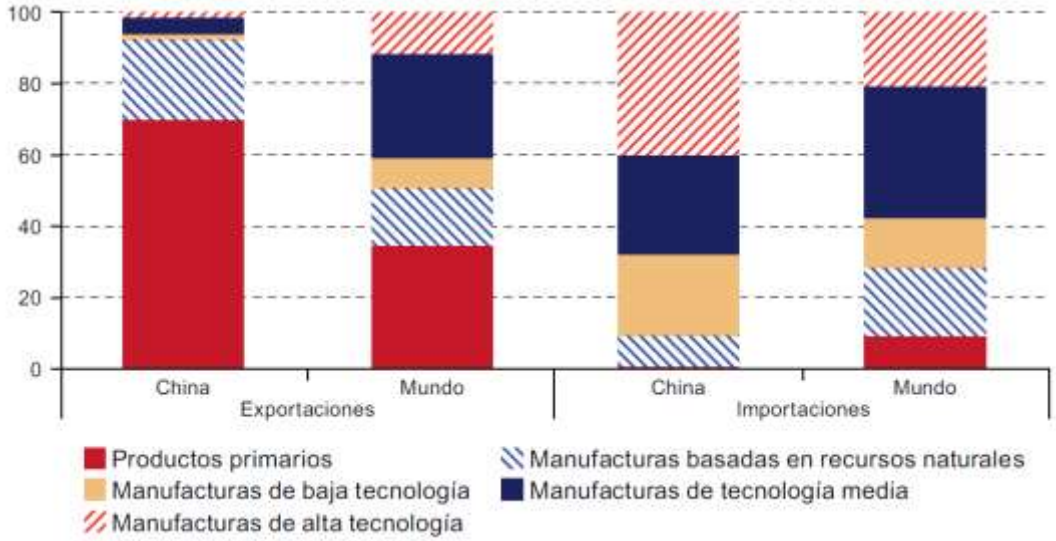


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de fuentes oficiales nacionales. Los datos de El Salvador y Panamá provienen de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La canasta exportadora de América Latina y el Caribe hacia China es mucho menos sofisticada que su canasta exportadora hacia el resto del mundo. En efecto, en 2015, los productos primarios representaron el 70% de las exportaciones de la región a China, frente a un 34% de sus envíos al mundo. Por el contrario, las manufacturas de tecnología baja, media y alta representaron solo un 8% de las exportaciones a China, ante un 49%

de los envíos al mundo. Lo contrario ocurre en el caso de las importaciones: las manufacturas de baja, media y alta tecnología representaron en 2015 el 91% de las importaciones regionales desde China, pero solo representaron el 72% de las importaciones desde el resto del mundo (véase la gráfica siguiente). En otras palabras, el comercio entre América Latina y el Caribe y China sigue siendo netamente interindustrial: materias primas por manufacturas.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO Y A CHINA SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 2015
-En porcentajes-

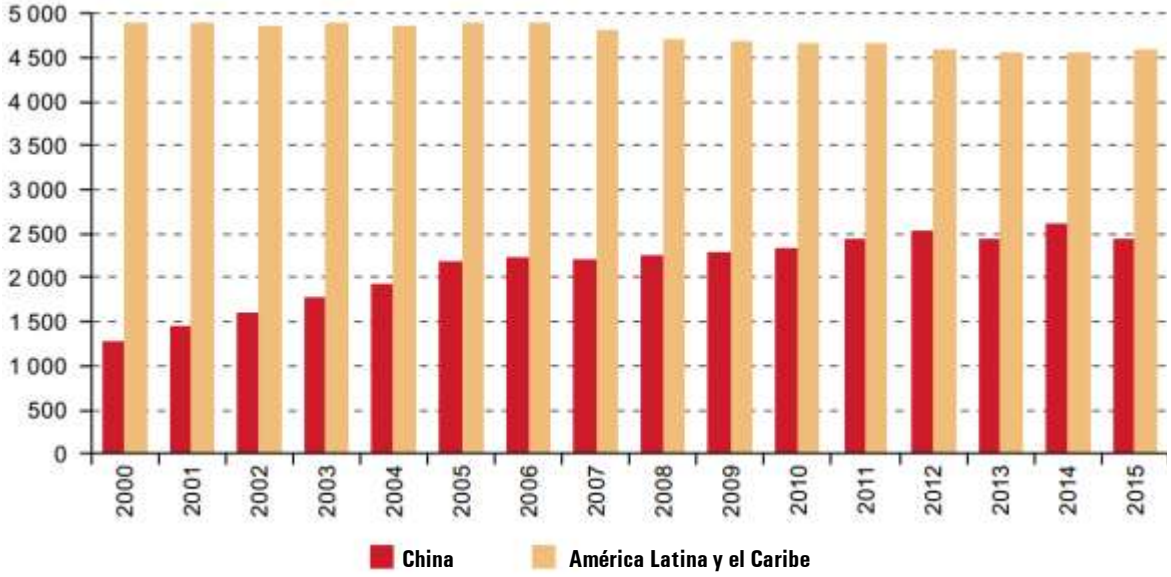


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Dos correlatos directos de lo anterior son el número comparativamente reducido de productos que América Latina y el Caribe exporta a China y la alta concentración de las exportaciones a ese país. Entre 2000 y 2015, el número de productos exportados por la región a China casi se duplicó, pasando de representar un 26% del número de productos exportados a la propia región en 2000 a un 53% en 2015 (véase la gráfica siguiente). Sin embargo, la diferencia entre el número de productos enviados a ambos mercados es mucho más pronunciada a nivel de países. Con la excepción de Brasil y México, dicha diferencia fluctúa entre 9 y 48 veces para los demás países de la región

(véase el cuadro siguiente). Por otra parte, tan solo cinco productos, todos primarios, representaron el 69% del valor de los envíos regionales a China en 2015. Los mismos cinco productos representaban el 45% del valor de las exportaciones de la región a ese país en el año 2000, evidenciando el fuerte proceso de reprimarización que ha tenido lugar desde entonces (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: composición por producto de las exportaciones a China, 2000-2015*).

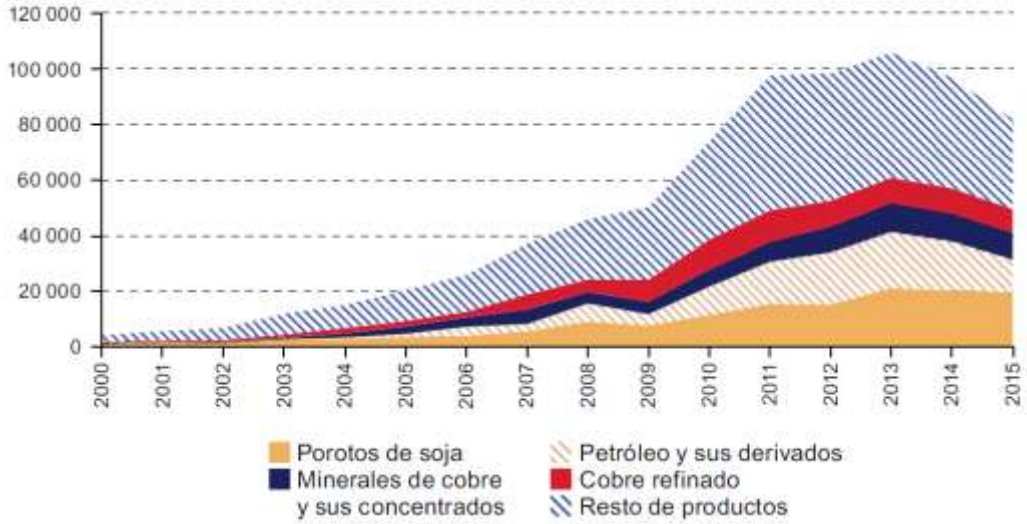
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS A LA REGIÓN Y A CHINA, 2000-2015[a/]



a/ Los productos se definen a seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN POR PRODUCTO DE LAS EXPORTACIONES A CHINA, 2000-2015
-En millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRODUCTOS EXPORTADOS A LA REGIÓN Y A CHINA, 2015*
-En número de productos y número de veces-

País	América Latina y el Caribe	China	Relación entre ambos valores
Argentina	3 263	374	9
Bahamas	218	11	20
Barbados	1 136	38	30
Bolivia (Estado Plurinacional de)	554	40	14
Brasil	3 771	1 400	3
Chile	3 582	369	10
Colombia	3 199	245	13
Costa Rica	2 694	156	17
Ecuador	1 820	127	14
El Salvador	2 505	63	40
Guatemala	3 151	135	23
Guyana	903	24	38
Jamaica	648	40	16
México	3 713	1 346	3
Nicaragua	1 807	44	41
Panamá	259	23	11
Paraguay	1 118	65	17
Perú	2 921	228	13
República Dominicana	2 295	208	11
San Vicente y las Granadinas	434	9	48
Uruguay	1 466	128	11
Venezuela (República Bolivariana de)	1 826	50	37

* Los productos se definen a seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

En concordancia con la observación anterior, en todos los países de la región (excepto Costa Rica y México), los cinco principales productos exportados representaron el 75% o más del valor total de las exportaciones a China en 2015. Se observa un fuerte predominio de las exportaciones de productos primarios, como petróleo, mineral de hierro, cobre en distintas formas, porotos de soja, chatarra de metales, harina de pescado, madera y azúcar. La presencia de las manufacturas es aún muy reducida en la canasta exportadora regional a China, excepto en los casos de Costa Rica y México (véase el cuadro siguiente).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CINCO PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN A CHINA, 2015
-En porcentajes del valor de las exportaciones totales-

País	Suma de los cinco primeros productos	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto	Quinto
Argentina	84.8	Habas de soja, incluso quebrantadas	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	Carne de bovinos deshuesada, congelada	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	Camarones, langostinos y quisquillas
		68.4	7.0	3.3	3.3	2.7
Barbados	99.9	Los demás artículos y aparatos de prótesis	Los demás artículos y aparatos de prótesis dental	Desechos, recortes y desperdicios de los demás plásticos	Las demás manufacturas de hierro o acero	Sacos, bolsas y cucuruchos de polímeros de etileno
		85.0	13.8	0.6	0.4	0.1
Belice	100.0	Las demás maderas, en bruto, incluso descortezadas	Las demás maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente	Cantos, grava y piedras machacadas, de los tipos usados para el hormigonado	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura	Pasta química de madera a la sosa (soda) o al sulfato
		84.8	12.4	2.8		
Bolivia (Estado Plurinacional de)	84.3	Minerales de cinc y sus concentrados	Minerales de plata y sus concentrados	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	Estaño en bruto, sin alear	Minerales de cobre y sus concentrados
		25.7	20.9	19.9	9.6	8.2
Brasil	78.9	Habas de soja, incluso quebrantadas	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido
		44.4	16.2	11.6	4.6	2.1
Chile	84.1	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	Minerales de cobre y sus concentrados	Cobre sin refinar y ánodos de cobre para refinado electrolítico	Pasta química de madera de coníferas semiblanqueadas o blanqueada	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar
		41.9	30.1	5.2	4.2	2.7
Colombia	96.0	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	Ferroníquel	Desperdicios y desechos de cobre	Los demás cueros y pieles de bovino y de equino, curtidos o recurtidos	Hulla bituminosa, incluso pulverizada, sin aglomerar
		79.4	9.4	5.9	0.6	0.6
Costa Rica	61.2	Las demás tomas de corriente, para una tensión inferior o igual a 1 000 voltios	Los demás cueros y pieles de bovino, frescos o salados, verdes y enteros	Carne de bovinos deshuesada, congelada	Los demás artículos y aparatos de prótesis	Desperdicios y desechos de cobre
		20.8	13.4	11.1	8.7	7.3
República Dominicana	74.0	Minerales de cobre y sus concentrados	minerales de aluminio y sus concentrados	Desperdicios y desechos de cobre	Los demás instrumentos y aparatos de medicina, cirugía y odontología	Papel o cartón kraft crudo o papel o cartón corrugado
		25.3	22.5	13.1	8.5	4.6
Ecuador	82.0	Camarones, langostinos y quisquillas	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	Bananas o plátanos, frescos o secos	Desperdicios y Desechos de metal precioso o de enchapado de metal precioso	Maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente de virola o caoba
		25.8	21.7	17.6	8.4	8.4
El Salvador	93.6	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido	Papel o cartón kraft crudo o papel o cartón corrugado	Aluminio, desechos y desperdicios	Polietileno de densidad igual o superior a 0.94 g/cm^3	Desperdicios y desechos de fundición de acero inoxidable
		84.5	4.9	1.8	1.6	0.8
Guatemala	95.0	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido	Ferroníquel	Partes de turbinas de vapor	Los demás desperdicios y desechos de papel y cartón	Desechos, recortes y desperdicios de polímeros de etileno
		58.9	28.0	4.2	2.7	1.2

Guyana	89.6	Flejes, rodrigones y estacas de madera desbastada	Minerales de aluminio y sus concentrados	Las demás maderas, en bruto, incluso descortezadas	Las demás maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente	Maderas perfiladas longitudinalmente de no coníferas
		44.2	22.0	10.0	7.8	5.5
Jamaica	96.2	Los demás óxidos de aluminio	Los demás desperdicios y desechos de hierro o de acero	Hierro, desperdicios y desechos de fundición	Desperdicios y desechos de hierro o de acero estañados	Café tostado sin descafeinar
		81.0	7.3	5.4	1.5	1.0
México	49.2	Minerales de cobre y sus concentrados	Automóviles para transporte de personas de cilindrada superior a 1 500	Cajas de cambio	Desperdicios y desechos de cobre	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos
		17.0	16.7	6.2	4.8	4.4
Nicaragua	89.5	Aceite de maní en bruto	Las demás maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente	Los demás aceites de maní y sus fracciones	Desperdicios y desechos de cobre	Maderas perfiladas longitudinalmente de no coníferas
		37.4	27.6	10.9	7.1	6.5
Panamá	89.8	Desperdicios y desechos de cobre	Harina, polvo y pellets, de pescado, crustáceos o moluscos	Las demás maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente	Aluminio, desechos y desperdicios	Madera de coníferas perfilada longitudinalmente
		37.0	30.8	10.2	8.6	3.3
Paraguay	87.2	Los demás cueros y pieles de bovino y equino, curtidos o recurtidos	Desperdicios y desechos de cobre	Las demás maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente	Semilla de sésamo (ajonjolí), incluso quebrantada	Los demás cueros y pieles de bovino y equino
		34.9	29.2	11.3	7.4	4.3
Perú	84.0	Minerales de cobre y sus concentrados	Harina, polvo y pellets, de pescado, crustáceos o moluscos	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	Minerales de cinc y sus concentrados	Minerales de plomo y sus concentrados
		49.5	11.9	10.8	6.4	5.3
San Vicente y las Granadinas	95.0	Los demás crustáceos congelados	Camarones, langostinos y quisquillas	Bogavantes congelados	Salmones del Pacífico congelados, excluidos filetes, hígados y huevas	Ostras, vivas, frescas, refrigeradas, congeladas, secas, saladas o en salmuera
		57.8	12.9	11.2	9.9	3.3
Uruguay	80.3	Carne de bovinos deshuesada, congelada	Habas de soja, incluso quebrantadas	Carne de bovinos en trozos sin deshuesar, congelada	Las demás lanas peinadas, excepto a granel	Los demás despojos comestibles de bovinos, congelados
		38.5	26.4	6.3	4.7	4.4
Venezuela (República Bolivariana de)	99.9	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos excepto aceites crudos	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar	Ferroníquel	Los demás cueros y pieles de bovino y de equino, curtidos o recurtidos
		73.9	21.7	4.1	0.2	0.04

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

El panorama descrito en esta sección evidencia que, si bien la región se ha beneficiado por diversas vías del dinamismo de sus envíos a China, la composición de la canasta exportadora sigue constituyendo un motivo de preocupación. En efecto, la persistencia de un marcado patrón primario exportador hacia dicho país condiciona los intentos de los Gobiernos de la región por avanzar hacia una estructura productiva y exportadora

más diversificada, intensiva en conocimiento y social y ambientalmente sostenible. En este contexto, la diversificación exportadora constituye un desafío urgente. En la siguiente sección se aborda el caso del sector agropecuario, frecuentemente mencionado como uno de los que ofrece mejores perspectivas para la diversificación de los envíos de la región a China en los próximos años.

B. El comercio agrícola

China, con tan solo un 7% de las tierras cultivables y un 6% de los recursos hídricos del mundo, debe alimentar al 19% de la población mundial. En 2004, se convirtió en un importador neto de alimentos, y desde entonces registra un creciente déficit comercial en el sector agrícola. Asimismo, atraviesa por intensos procesos de urbanización y de expansión de la clase media. La población urbana, que en 2014 alcanzaba los 758 millones de personas (un 54% del total), se expandiría un 39% hasta 2050, año en que llegaría a los 1 mil 50 millones de personas (un 76% del total)[38]. Por otra parte, la población de clase media (definida como la perteneciente a hogares con un gasto medio de entre 10 y 100 dólares diarios) alcanzó los 247 millones de personas en 2012 (un 18% de la población) y se proyecta que llegue a los 607 millones de personas (un 44% del total) en 2020[39].

La agricultura y la agroindustria son sectores promisorios para la diversificación de la canasta exportadora regional a China. Las transformaciones en curso en dicho país ya se están traduciendo en cambios de sus patrones de consumo de alimentos. En efecto, el incremento del ingreso urbano usualmente va asociado a un cambio de la dieta, dando más espacio a las proteínas, a los alimentos procesados y, en general, a aquellos con mayores niveles de calidad e inocuidad o con propiedades especiales. Esto plantea una

[38] Véase Naciones Unidas, *World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Highlights* (ST/ESA/SER.A/352), Nueva York, 2014.

[39] Estimaciones de Homi Kharas, de *Brookings Institution*, citadas en *The Wall Street Journal, Chasing China's shoppers*, 14 de junio de 2012.

oportunidad considerable para América Latina y el Caribe, varios de cuyos países son exportadores altamente competitivos de alimentos. La región, con sus vastos recursos naturales e hídricos, variedad de climas y biodiversidad, cuenta con las ventajas comparativas para ser un abastecedor principal de China de alimentos nutritivos, inocuos y de alta calidad.

El peso de los productos agrícolas en las exportaciones regionales a China muestra una tendencia ascendente en esta década[40]. En efecto, la participación de la agricultura en el valor de los envíos totales a ese país pasó del 20% en 2010 al 32% en 2015 (véase la gráfica siguiente). De este modo, dicho sector ha recuperado la participación que tenía al inicio de la década pasada, antes del período de altos precios de los productos básicos mineros y energéticos. La importancia de China como mercado para los envíos agrícolas de la región también ha aumentado considerablemente: su participación en las exportaciones agrícolas al mundo pasó de menos del 3% en 2000 a casi el 14% en 2015 (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: participación de China en las exportaciones agrícolas al mundo, 2000-2015*).

[40] La definición de productos agrícolas utilizada en esta sección es la empleada en el Acuerdo sobre la Agricultura de la Organización Mundial del Comercio, e incluye los bienes primarios, los productos de la agroindustria, bebidas y alcoholes, y otros productos como cueros, pieles, lana, seda y algodón.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES A CHINA, 2000-2015
-En porcentajes-

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE CHINA EN LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS AL MUNDO, 2000-2015
-En porcentajes-

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La región exhibe un amplio superávit en el comercio agrícola con China. Entre 2000 y 2013, las exportaciones agrícolas de la región a ese país mostraron un gran dinamismo: crecieron a una tasa media del 27% anual, multiplicando su valor por 22 hasta alcanzar los 27 mil 400 millones de dólares, su máximo histórico (véase la gráfica siguiente). Cabe destacar que la caída del valor de los envíos agrícolas a China en el bienio 2014-2015 (5%) ha sido mucho menor que la observada en las exportaciones totales de la región a ese país en igual período (23%). En los próximos años, se espera que las exportaciones agrícolas de la región a China retomen su crecimiento, impulsadas por los procesos de urbanización y de expansión de la clase media en dicho país. Sin embargo, no deberían repetirse las elevadas tasas de crecimiento registradas hasta 2013. Asimismo, el comercio agrícola bilateral (que superó levemente los 27 mil millones de dólares en 2015) se sitúa aún lejos de la meta propuesta en 2012 por las autoridades chinas, de alcanzar 40 mil millones de dólares en cinco años, es decir, en 2017[41].

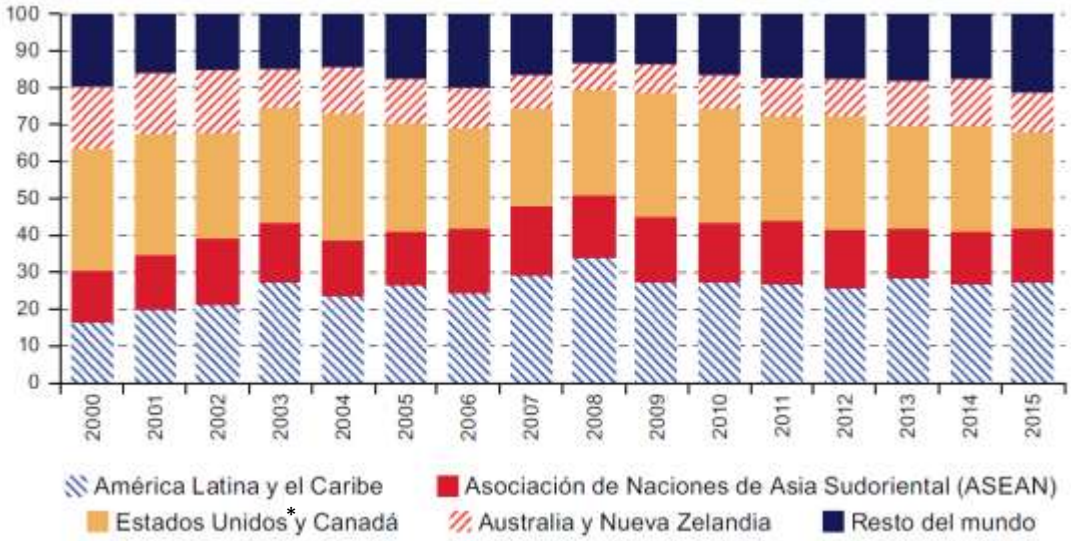
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO AGRÍCOLA CON CHINA, 2000-2015
-En millones de dólares-

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

[41] Véase el discurso "Para siempre amigos de confianza mutua", pronunciado por el entonces Primer Ministro de China Wen Jiabao en la sede de la CEPAL, el 26 de junio de 2012 [en línea] http://spanish.peopledaily.com.cn/31617/7858709.html .

América Latina y el Caribe ha aumentado fuertemente su peso como proveedor agrícola de China. La participación de la región en las importaciones chinas de productos agrícolas pasó del 16% en 2000 al 27% en 2015 (véase la gráfica siguiente). Esta última cifra es levemente superior a la participación conjunta de los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá en las importaciones agrícolas chinas (26%) y muy superior a las participaciones que obtienen otros competidores relevantes como la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) (15%) y Australia y Nueva Zelanda (11%).

CHINA: IMPORTACIONES AGRÍCOLAS DESDE SOCIOS SELECCIONADOS, 2000-2015
-En porcentajes-

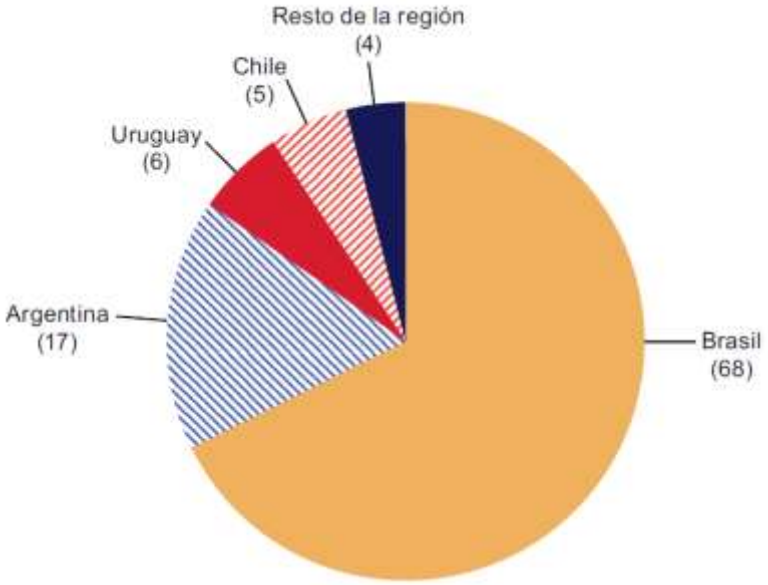


* Estados Unidos de Norteamérica.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Pese al dinamismo de las exportaciones agrícolas a China, su elevada concentración por origen y por productos limita los beneficios para el conjunto de la región. Brasil por sí solo representa el 68% de las importaciones chinas de productos agrícolas desde la región, y al sumar a Argentina, Uruguay y Chile, su participación conjunta llega al 96% (véase la gráfica siguiente). A nivel de productos, las importaciones agrícolas de China desde la región son aún más concentradas que sus importaciones totales, ya que

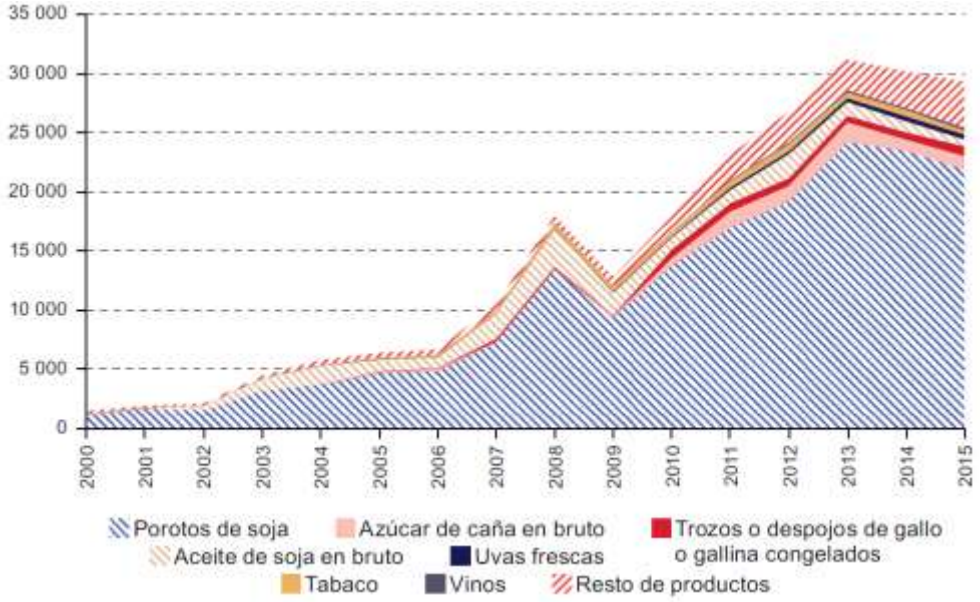
un solo producto (el poroto de soja) representó el 74% del valor total importado en 2015 (véase la gráfica *China: composición de las importaciones agrícolas desde América Latina y el Caribe por producto, 2000-2015*). Los productos agrícolas procesados tienen una mínima participación en la canasta exportadora actual a China. Se destaca el caso del aceite de soja, cuya participación en las importaciones agrícolas chinas desde la región cayó del 25% en 2004 a apenas el 2% en 2015.

CHINA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES AGRÍCOLAS DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE POR ORIGEN, 2015
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

CHINA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES AGRÍCOLAS DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE POR PRODUCTO, 2000-2015
-En millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Los países de la región que han suscrito tratados de libre comercio con China pueden ver facilitada la expansión de sus exportaciones agrícolas a ese país en los próximos años. A la fecha, tres países han suscrito un tratado de ese tipo con China: Chile (vigente desde octubre de 2006), Perú (vigente desde marzo de 2010) y Costa Rica (vigente desde agosto de 2011). Como resultado, enfrentan condiciones arancelarias de acceso al mercado chino considerablemente más favorables que el régimen general de nación más favorecida (NMF). Si a ello se logra sumar una tramitación más expedita de las autorizaciones sanitarias de comercialización, esa ventaja arancelaria se puede transformar en una ventaja comercial efectiva. Sin embargo, las condiciones arancelarias de acceso para los productos agrícolas de los tres países latinoamericanos (en especial Perú) son todavía menos favorables que las que enfrentan competidores directos que disponen de acuerdos preferenciales con China desde hace más tiempo, como los miembros de la ASEAN y Nueva Zelanda (véase el cuadro siguiente). Cabe destacar asimismo que en diciembre de 2015 entró en vigor el tratado de libre comercio

entre China y Australia. Este último país es un competidor directo de la región en una gran variedad de productos agropecuarios como carnes, lácteos y azúcar, a lo que se suma su cercanía geográfica y acceso preferencial al mercado chino.

CHINA: ARANCELES DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA (NMF) Y PARA SOCIOS PREFERENCIALES SELECCIONADOS, 2015
-En porcentajes-

	Todos los productos		Productos agropecuarios		Productos no agropecuarios	
	Arancel medio	Líneas exentas de derechos	Arancel medio	Líneas exentas de derechos	Arancel medio	Líneas exentas de derechos
NMF	9.5	9.7	14.8	8.1	8.6	10.0
Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN)*	0.7	94.8	1.7	93.6	0.6	95.0
Nueva Zelanda	0.4	96.8	1.8	91.9	0.2	97.6
Chile	0.5	97.1	2.0	94.8	0.2	97.5
Costa Rica	0.7	93.7	3.2	84.9	0.4	95.2
Perú	2.5	72.8	6.1	46.2	1.9	77.1

* Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, República Democrática Popular Lao, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio, Examen de las Políticas Comerciales de China. Informe de la Secretaría (WT/TPR/S/342), 2016.

Las tendencias en curso en Asia abren espacios interesantes para alianzas entre las empresas agroindustriales latinoamericanas y sus contrapartes chinas. Como ya se señaló, los consumidores asiáticos crecientemente valoran la confiabilidad de los alimentos que consumen, en términos de su inocuidad, calidad y trazabilidad. Sin embargo, la industria agroalimentaria china aún presenta rezagos en estos aspectos, por ejemplo, en materia de almacenamiento en frío o de los niveles máximos de ciertos componentes químicos. Ello limita su capacidad de abastecer una proporción cada vez mayor de la demanda de sus propios consumidores, así como su potencial exportador. Por su parte, varias empresas translatinas poseen grandes fortalezas en la producción y distribución de alimentos, habiendo incursionado con éxito en los mercados más exigentes. De esto se desprende un espacio natural para que dichas empresas inviertan en China, aprovechando su conocimiento técnico para abastecer el mercado local y utilizarlo como plataforma de exportación.

El Foro de Ministros de Agricultura de China y América Latina y el Caribe, establecido en Beijing en junio de 2013, constituye una instancia propicia para explorar acciones orientadas a expandir el comercio entre ambas partes. En efecto, uno de los acuerdos alcanzados en la reunión constitutiva del Foro fue utilizar dicha instancia para trabajar conjuntamente en la facilitación del comercio agrícola. Entre las acciones previstas para ese fin se mencionaron la promoción de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, y la agilización de los procedimientos de aprobación de permisos sanitarios y fitosanitarios. El Foro puede asimismo constituirse en un espacio privilegiado para promover el intercambio de conocimientos y tecnologías y las alianzas entre empresas agroalimentarias chinas y de la región. La Declaración de Beijing subraya el interés mutuo en promover inversiones conjuntas en proyectos de agronegocios orientados a estimular la agregación de valor y el procesamiento de productos agrícolas, así como en la mejora de la infraestructura productiva, el transporte y la logística. Si estas alianzas logran penetrar las cadenas de suministro y comercialización del mercado chino, se abrirían considerables oportunidades para gestar ventajas competitivas dinámicas en torno a la agricultura regional. Un punto de partida necesario para ello es avanzar en el intercambio de información y experiencias en temas como biotecnologías, tendencias del mercado de los alimentos y estándares de calidad e inocuidad.

C. Los flujos bilaterales de inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa (IED) procedente de China en América Latina y el Caribe aumentó notablemente en 2010, pero no ha tenido una tendencia creciente en años posteriores. La CEPAL estima que durante las dos décadas previas a 2010 llegaron a la región alrededor de 7 mil millones de dólares de IED desde China. Solo en 2010, el flujo estimado de IED china duplicó la cifra acumulada hasta entonces, acercándose a los 14 mil millones de dólares (equivalentes a un 11% de la IED total recibida por la región en ese año). Tres cuartas partes del total de la IED china en la región en 2010

correspondieron a dos grandes adquisiciones en la industria petrolera, efectuadas por Sinopec en Brasil y por CNOOC en Argentina. Sin embargo, muchas otras empresas chinas de diferentes sectores llegaron a la región o aumentaron considerablemente su presencia en 2010. En los años posteriores, ha seguido llegando IED china a la región, pero en menor cuantía, con un nivel estimado de entre 6 mil y 10 mil millones de dólares anuales (véase el cuadro siguiente). Estas cifras han representado entre un 3 y un 8% de los flujos totales de IED recibidos por la región.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS ESTIMADOS DE IED CHINA, 1990-2015
-En millones de dólares-

País	1990-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Brasil	255	9 563	5 676	6 067	2 094	1 161	4 719
Argentina	143	3 100	2 450	600	n.d.	n.d.	n.d.
Perú	2 262	84	829	1 307	2 154	9 605	2 142
Ecuador	1 619	45	59	86	88	79	94
Venezuela (República Bolivariana de)	240	900	n.d.	n.d.	1 400	n.d.	n.d.
Colombia	1 677	6	293	996	n.d.	n.d.	n.d.
Otros	1 146	14	867	150	34	70	n.d.
América Latina y el Caribe	**7 342**	**13 712**	**10 174**	**9 206**	**5 770**	**10 915**	**6 955**

Nota: n.d. = no disponible.
FUENTE: Miguel Pérez Ludeña, *Chinese Foreign Direct Investment in Latin America*, 2016, inédito, sobre la base de información de las empresas, *Bloomberg*, estadísticas oficiales de los países y China *Global Investment Tracker*.

Los datos oficiales sobre la IED de China en América Latina y el Caribe no consiguen capturar la real magnitud de esas inversiones, por la costumbre de las empresas de ese país de canalizar la mayor parte de sus inversiones a través de terceros países. Esto hace muy difícil identificar los flujos bilaterales de inversión. Por ejemplo, la mayor adquisición china en la región hasta el momento, la compra del 40% de las operaciones de Repsol en Brasil por 7 mil millones de dólares, se registró como una inversión de Luxemburgo por haberse canalizado la operación a través de la filial luxemburguesa de la empresa china. Esto es práctica habitual entre las empresas de todo el mundo, pero es particularmente frecuente en China. En consecuencia, en este documento, la CEPAL

analiza la IED china a partir de estimaciones propias efectuadas sobre la base de datos de las mismas empresas y otras fuentes complementarias.

Desde la perspectiva de China, América Latina y el Caribe es principalmente un productor de materias primas, hecho que se refleja en la composición de su IED en la región. Casi el 90% de las inversiones chinas estimadas entre 2010 y 2014 se dirigió hacia recursos naturales, mientras que dicho sector absorbió solo el 25% del total de la IED que la región recibió desde el mundo en igual período.

El término de la fase creciente del ciclo de precios de las materias primas no impidió la concreción de grandes inversiones chinas en industrias extractivas. La compra por parte de Minmetals de la mina de cobre Las Bambas a la empresa suiza Glencore Xstrata, por un total de 7 mil 5 millones de dólares, fue la mayor adquisición empresarial transfronteriza en la región en 2014 y afianza a las empresas chinas como actores principales en el sector minero peruano. Además, CNPC compró los activos de Petrobras en Perú por 2 mil 600 millones de dólares. Mientras tanto, las empresas chinas han mantenido su interés en Brasil. A finales de 2013, CNOOC y CNPC participaron, junto con Total de Francia y Shell de los Países Bajos, en el consorcio que se adjudicó la explotación del campo petrolero Libra en alta mar, el que comenzará a operar en 2020. Se estima que esta operación requerirá una inversión total de 200 mil millones de dólares durante los próximos 35 años. El posicionamiento estratégico de China con respecto al acceso a materias primas se observa también en la adquisición por parte de un consorcio de empresas chinas (CITIC Group Corp) del 15% de la Companhia Brasileira de Metalurgia y Mineração. Ésta se especializa en la extracción de niobio, mineral ampliamente utilizado para aleaciones de acero. La adquisición se realizó en 2011 y su monto totalizó 1 mil 950 millones de dólares[42].

[42] Véase CEPAL, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2016* (LC/G.2680-P), Santiago, 2016.

Los anuncios de nuevos proyectos de inversión desde China en la región cayeron de 10 mil millones de dólares en 2014 a 3 mil 700 millones en 2015. Pese a esta caída, en 2015 China se posicionó como el quinto país con mayores montos de inversión anunciados en América Latina y el Caribe, después de los Estados Unidos de Norteamérica, España, Francia y Japón. Entre 2005 y 2015, la mitad de la inversión anunciada correspondió a proyectos en Brasil (30%) y Perú (20%), destacándose también México (13%), Argentina (9%) y Venezuela (República Bolivariana de) (5%). Sin embargo, las inversiones efectivamente materializadas por China en México aún se mantienen en niveles muy bajos, representando apenas el 0.1% del total de la IED recibida por este país en 2015. Asimismo, a finales de 2014 se cancelaron dos grandes proyectos previstos para México, el Dragon Mart en Cancún y el tren de alta velocidad entre la Ciudad de México y Querétaro[43].

La minería metálica y la industria automotriz son los principales sectores donde empresas chinas anunciaron inversiones en la región durante los últimos diez años. Ambos sectores concentran el 46% del monto total anunciado en dicho período. Otros sectores destacados fueron los de telecomunicaciones, hidrocarburos e inmuebles. Si se incluyen los anuncios de inversión desde Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), se destacan también las inversiones en logística y almacenamiento (principalmente por la actividad de la compañía Hutchison) y México adquiere una mayor relevancia como mercado de destino (un 21% del total anunciado).

En la extracción de petróleo y gas, China se encuentra entre los inversionistas extranjeros más importantes de Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (República Bolivariana de). En la minería, China ha concentrado sus inversiones en Perú y en menor medida en Brasil. Fuera de los recursos naturales, su presencia es más destacable en Brasil, donde hay un número de empresas de

[43] Véase E. Dussel Peters y S. Ortiz Velásquez, Monitor de la OFDI de China en México, año 1, Nº 1.

manufactura y al menos una gran empresa eléctrica. Por el contrario, países como Chile y México aún no han atraído montos importantes de IED china.

En China existen cuatro grandes compañías de petróleo (CNPC, Sinopec, CNOOC y Sinochem), todas ellas de propiedad estatal y con importantes inversiones en América Latina. CNPC es la más antigua en la región, y su modo tradicional de entrada a este mercado fue a través de concesiones estatales o con empresas conjuntas con las petroleras estatales. Hoy está presente en Ecuador, Perú y Venezuela (República Bolivariana de). A partir del año 2010, la estrategia de las petroleras chinas se amplía y comienzan a invertir comprando activos que pertenecían a empresas privadas y, en muchos casos, formando empresas conjuntas con ellas.

Las compañías petroleras chinas están presentes en todos los países de América Latina que exportan petróleo y gas, con la excepción de Bolivia (Estado Plurinacional de) y México. Por el contrario, las inversiones mineras chinas están mucho más concentradas. Aunque ha habido muchas inversiones a pequeña escala en proyectos de exploración en toda América Latina, todas las grandes inversiones se encuentran en Perú y Brasil. En Perú, con la excepción de una mina de hierro comprada en 1992 por el fabricante de acero Shoughang, todas las empresas han llegado después de 2007. Actualmente hay por lo menos cuatro grandes proyectos de inversión que pertenecen a empresas chinas en ese país, aunque solo uno de ellos (propiedad de Chinalco) está en etapa de producción. En 2014, la presencia de mineras chinas en el país se incrementó notablemente con la compra ya mencionada de la mina Las Bambas por Minmetals. Mientras en Perú las empresas chinas operan las minas por su cuenta (o en colaboración con varias otras empresas de su mismo país), en Brasil han tomado participaciones minoritarias en operaciones existentes de empresas locales.

La concentración de la IED china en los sectores minero y de hidrocarburos dio lugar a conflictos socioambientales en algunos países de la región. Estos episodios son en

buena medida consecuencia de diversas debilidades que presenta la gobernanza de los recursos naturales en la región. Entre ellas se cuentan marcos regulatorios débiles, insuficiente fiscalización, conflictos entre los distintos niveles del gobierno y mecanismos inadecuados —o en algunos casos inexistentes— de consulta a las comunidades locales involucradas. En el caso particular de las empresas chinas, cuya presencia en la región es relativamente reciente en comparación con las de otros países, se suma su falta de familiaridad con el marco de políticas y otras condiciones (por ejemplo, aspectos culturales) imperantes en los países donde invierten. La importancia relativa de estos y otros factores varía según el país y el sector.

El desafío de mejorar la sostenibilidad social y ambiental de la inversión china requiere acciones de todos los actores involucrados. Los Gobiernos de la región deben fortalecer sus marcos regulatorios para la inversión (tanto local como extranjera) en actividades extractivas, así como reforzar la fiscalización de su cumplimiento. También debe mejorarse la coordinación entre los distintos niveles de gobierno involucrados en los proyectos y reforzar los mecanismos de consulta a las comunidades locales. Por su parte, las empresas chinas deberían redoblar sus esfuerzos no solo por cumplir estrictamente con los marcos regulatorios vigentes en los países donde invierten, sino también por adaptarse a las costumbres y usos locales. Asimismo, deberían desplegar mayores esfuerzos por contratar y capacitar a trabajadores de las zonas donde invierten, así como generar eslabonamientos con proveedores locales.

Por último, el Gobierno de China podría reforzar sus mecanismos para monitorear el cumplimiento de las distintas directrices que ha formulado en los últimos años para sus empresas que invierten en el exterior[44].

[44] Se destacan las Directrices para la Protección Ambiental en la Inversión Extranjera y la Cooperación (*Guidelines for environmental protection in foreign investment and cooperation*). Éstas, de naturaleza voluntaria, fueron emitidas conjuntamente por los Ministerios de Comercio y de Protección Ambiental de China en febrero de 2013.

En infraestructura, las mayores inversiones chinas se concentraron en la generación y transmisión de energía eléctrica en Brasil. Entre 2010 y 2012, la empresa de transmisión eléctrica State Grid adquirió activos de empresas españolas por 2 mil 700 millones de dólares. Así, obtuvo más de 6 mil kilómetros de líneas en operación, y prevé aumentar sus inversiones en el país. De hecho, en septiembre de 2016 adquirió una participación en CPFL, el mayor proveedor de energía de Brasil, por 1 mil 800 millones de dólares[45]. Por otra parte, China aumenta su posicionamiento en la generación de energía hidroeléctrica en el país. En 2015, la empresa China Three Gorges Corporation (CTG) obtuvo la concesión de las usinas hidroeléctricas Jupiá e Ilha Solteira, por 3 mil 680 millones de dólares. En octubre de 2016, la misma firma anunció la adquisición de los activos de Duke Energy en Brasil, en una operación que alcanzaría los 1 mil 200 millones de dólares.

Muchas empresas chinas realizan contratos de construcción en la región (no computados oficialmente como IED), por lo general vinculados a acuerdos de financiamiento con bancos estatales chinos. Sin embargo, son pocos aún los casos de empresas constructoras chinas que han resultado ganadoras en grandes licitaciones para obras públicas en la región. Un caso reciente es la firma del contrato para la instalación de la hidroeléctrica Rositas en el departamento de Santa Cruz (Estado Plurinacional de Bolivia) en septiembre de 2016. Este proyecto será ejecutado por un consorcio conformado por China International Water & Electric y CTG, con una inversión prevista de 1 mil millones de dólares financiada por el banco chino Eximbank.

La IED china en el ámbito agrícola permanece acotada, pero muestra una tendencia creciente y se observa la consolidación de grandes actores globales que operan en la región. Un caso relevante es el del Chongqing Grain Group (CGG), que lleva adelante una inversión en el estado de Bahía (Brasil) para desarrollar un centro de procesamiento de soja. En la misma línea se encuentran la compra por parte de COFCO de seis campos

[45] Pérez Ludeña (2016), op.cit.

y bodegas de la viña Bisquertt, para vender vino chileno en el mercado chino, y la inversión en cinco granjas chilenas de la empresa Joyvio, de China, para exportar fruta a este país, en alianza con la exportadora local Subsole. Por otro lado, empresas como Noble, cuyos activos agrícolas fueron adquiridos por COFCO y Kuok Group, han realizado inversiones en la región en el sector del etanol. La adquisición de los grupos Noble y Nidera por parte de COFCO (esta última sujeta a aprobación desde agosto 2016) consolida la posición de la empresa china como un operador mundial en el negocio agroalimentario.

El ingreso de IED china en el sector agrícola puede acentuarse en los próximos años, motivada por el interés en aprovechar las ventajas con que cuenta la región para garantizar el abastecimiento del propio mercado chino. Un ejemplo de ello es el intento del grupo estatal Heilongjiang Beidahuang Nongken Group Company de arrendar 300 mil hectáreas de tierra en la provincia argentina de Río Negro, con el objeto de desarrollar diversos cultivos para su exportación a China. Como contrapartida, se identifican algunas alianzas entre empresas brasileñas del sector cárnico (Marfrig y BRF) y empresas chinas (COFCO, Chinwhiz y Dah Chong Hong Limited), orientadas a entrar al mercado chino. También se tienen antecedentes de diversas empresas agroalimentarias chilenas que han invertido en China (Río Blanco, Agrícola San Clemente, Viña Errázuriz y Watt’s, entre otras).

Tal como en otros sectores, las empresas chinas de manufacturas en general comenzaron a invertir en la región solo a partir de 2010, y una gran mayoría hizo anuncios de inversión que aún no se han materializado. La mayoría de las inversiones chinas en el sector manufacturero tiene como objetivo operar en los mercados locales y se han concentrado en Brasil. Las empresas chinas suelen abrir una planta de producción después de años de importar sus productos desde su propio país, y lo hacen para ganar proximidad y conocimiento del mercado local o para eludir restricciones a la importación. Hay numerosos proyectos importantes en el sector automotriz, aunque

muy pocos han entrado ya en la etapa de producción. Por otra parte, algunas empresas chinas están empezando a incursionar en México con el objetivo de exportar sus productos a otros mercados, especialmente los Estados Unidos de Norteamérica. Las mayores, como Lenovo en la electrónica y Nexteer en autopartes, han llegado a México a través de la compra de empresas de los Estados Unidos de Norteamérica que tenían plantas en ese país.

Por otra parte, la IED desde América Latina hacia China es aún muy incipiente. Esto se debe en parte a los sectores en los que se concentran muchas de las mayores empresas translatinas (extractivas y manufacturas basadas en recursos naturales), los que se encuentran prácticamente cerrados a la IED en China. Además, la estrategia de inversión en el exterior de la mayoría de las empresas translatinas ha sido replicar el modelo de negocio de su país de origen, y por ello han dirigido sus inversiones preferentemente hacia países vecinos. Las inversiones más importantes de la región en China hasta la fecha han sido las de las empresas manufactureras brasileñas Marcopolo y Embraer y la de la chilena Molymet (procesamiento de molibdeno).

De lo expuesto se desprenden tres grandes desafíos en relación con la IED china en América Latina y el Caribe. El primero guarda relación con su monto aún limitado: China se ha convertido en un inversionista directo relevante en la región, pero aún no es uno de los principales. El segundo desafío es la diversificación hacia sectores distintos de las actividades extractivas, como la industria, los servicios y la infraestructura. El tercer desafío es mejorar la sostenibilidad social y ambiental de la inversión china, especialmente en las operaciones extractivas.

En enero de 2015, los países miembros de la CELAC y China acordaron la meta de alcanzar un acervo de inversiones recíprocas de al menos 250 mil millones de dólares en 2025. Las dificultades ya mencionadas para medir la real cuantía de los flujos de IED china en la región hacen complejo estimar cuál es el acervo actual de dicha

inversión. Por ende, también resulta muy difícil estimar la amplitud de la brecha entre dicho acervo y la meta fijada para 2025. En todo caso, tanto o más importante que aumentar el volumen de la IED china en la región es lograr que ésta se diversifique hacia actividades no extractivas, y así aumentar su contribución a la creación de capacidades productivas y empleos de calidad en los países anfitriones.

Las reformas en curso en China pueden impulsar los flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe en los próximos años. En efecto, el menor ritmo esperado de expansión de la inversión, el exceso de capacidad que presentan varias industrias, el aumento de los costos laborales y la búsqueda de oportunidades seguras y rentables para colocar sus excedentes de ahorro deberían inducir una mayor salida de capitales chinos al exterior, en consonancia con las orientaciones impartidas por sus autoridades. Por su parte, América Latina y el Caribe ofrece interesantes oportunidades para dichos capitales. Entre ellas se cuentan un importante mercado de consumo, la cercanía y acceso preferencial de algunas de sus economías al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica, y su abundancia de recursos naturales. Respecto de este último punto, como ya se destacó en la sección previa, es posible visualizar grandes oportunidades en los sectores agrícola y agroalimentario.

La concreción de estas iniciativas demandará un rol más activo de los organismos de atracción de inversiones de la región. En línea con los objetivos de las reformas económicas en curso, cabe esperar que en los próximos años crezca la presencia de empresas privadas chinas en América Latina y el Caribe. Ello exigirá importantes esfuerzos para difundir entre dichas empresas información sobre los marcos regulatorios aplicables y sobre potenciales proyectos de inversión.

Análogamente, el pleno aprovechamiento de muchas de las oportunidades de negocios que surgirán en los próximos años en China requerirá una mayor presencia de inversiones de la región en ese país. Ello permitiría a las empresas latinoamericanas

estar más cerca del consumidor final y así poder responder más rápida y eficientemente a sus demandas. Se trata de un desafío complejo, pero que es urgente abordar. En consecuencia, los Gobiernos de la región, junto con promover la diversificación de las exportaciones de bienes a China, deberían prestar mayor apoyo a la presencia directa de empresas latinoamericanas y caribeñas en ese mercado. En este sentido, se podrían aprovechar las lecciones que arroja la experiencia pionera de varias empresas translatinas que ya se han establecido en China. Asimismo, será importante monitorear las oportunidades que se desprendan de iniciativas como la zona de libre comercio de Shanghái, inaugurada en 2013.

III. Hacia una profundización de la cooperación entre China y América Latina y el Caribe

Desde hace casi una década, China ha venido desarrollando una estrategia de acercamiento a América Latina y el Caribe. El Libro Blanco sobre las relaciones con la región, aparecido en noviembre de 2008, marca un primer hito en este proceso. Un segundo paso fue la propuesta de reforzamiento de las relaciones políticas, económicas y de cooperación que el entonces Primer Ministro Wen Jiabao planteó a la región en junio de 2012, desde la sede de la CEPAL en Santiago. Un tercer hito fue la propuesta de un ambicioso marco de cooperación para el período 2015-2019, conocido como "1+3+6", que fuera presentado en julio de 2014 por el Presidente Xi Jinping en el marco de la Primera Cumbre América Latina y el Caribe-China, celebrada en Brasilia[46]. Un cuarto hito fue la aprobación del ya mencionado Plan de Cooperación 2015-2019 en la Primera Reunión Ministerial del Foro China-CELAC, celebrada en Beijing en enero de 2015.

[46] El 1 se refiere a que se trata de un solo plan para toda la región, enmarcado en el objetivo de un desarrollo inclusivo y sostenible; el 3 corresponde a los tres motores de la cooperación regional: comercio, inversiones y cooperación financiera, y el 6 se refiere a las seis áreas específicas que China desea priorizar. Éstas son: energía y recursos naturales, desarrollo de infraestructura, agricultura, industria, innovación científica y tecnológica, y tecnologías de la información.

El Plan de Cooperación 2015-2019 tiene una gran amplitud temática. Considera 13 áreas de trabajo, ocho de las cuales se concentran en ámbitos económicos: comercio, inversión y finanzas (capítulo III); infraestructura y transporte (capítulo IV); energía y recursos naturales (capítulo V); agricultura (capítulo VI); industria, ciencia y tecnología, aviación e industria aeroespacial (capítulo VII); educación y capacitación de recursos humanos (capítulo VIII); turismo (capítulo XI), y protección del medio ambiente, gestión de riesgo y reducción de desastres, erradicación de la pobreza y salud (capítulo XII)[47]. Los objetivos planteados inicialmente en cada área son bastante generales, correspondiendo a ambas partes traducirlos en acciones específicas.

Un mecanismo para alcanzar algunos de los objetivos anteriores es el modelo denominado "3x3"de cooperación industrial con la región, planteado por el Primer Ministro Li Keqiang en mayo de 2015 durante la Cumbre Empresarial China-Brasil. El primer 3 se refiere al objetivo de desarrollar la infraestructura regional en materia logística, energética y digital (tres áreas identificadas como prioritarias por China en la propuesta "1+3+6"). El segundo 3 se refiere a la necesidad de que haya una efectiva participación de los gobiernos, empresas y sociedad civil en los proyectos a realizar. Por último, el tercer 3 guarda relación con las modalidades de financiamiento contempladas: fondos no reembolsables, créditos y seguros.

Transcurridos casi dos años desde la aprobación del Plan de Cooperación 2015-2019, se han constituido varios foros sectoriales que congregan a autoridades gubernamentales de ambas partes, así como a representantes de los parlamentos, el sector empresarial, instituciones académicas, partidos políticos y otros actores de la sociedad civil. Éste es el caso, entre otras, de las áreas de agricultura, infraestructura y ciencia y tecnología (véase el recuadro siguiente). No obstante, se constata un déficit

[47] Los demás temas son: política y seguridad (capítulo I); asuntos internacionales (capítulo II); cultura y deportes (capítulo IX); prensa, medios de comunicación y publicación (capítulo X), y amistad entre los pueblos (capítulo XIII).

de información sistematizada y públicamente disponible en la región que permita hacer un seguimiento del grado de avance en las distintas áreas de trabajo[48].

PRINCIPALES REUNIONES DE ALTO NIVEL ENTRE AUTORIDADES DE LA COMUNIDAD DE ESTADOS LATINOAMERICANOS Y CARIBEÑOS (CELAC) Y CHINA

Foro de Ministros de Agricultura de China y América Latina y el Caribe

El Foro celebró su reunión constitutiva los días 8 y 9 de junio de 2013 en Beijing. Los principales temas de la reunión fueron la cooperación bilateral en tecnologías agrícolas y las acciones necesarias para fomentar el comercio agrícola entre ambas partes. En la ocasión se aprobó la Declaración de Beijing.

Foro de Cooperación en Infraestructura

Este Foro tiene el propósito de profundizar la cooperación entre China y América Latina y el Caribe para crear empleo y mejorar la infraestructura y competitividad exportadora de la región. Su Primera Reunión tuvo lugar los días 4 y 5 de julio de 2015 en la Región Administrativa Especial de Macao y contó con la asistencia de 700 representantes de gobiernos, instituciones financieras y gremios empresariales. Ocho países de América Latina y el Caribe presentaron sus planes nacionales para el desarrollo de infraestructura. La Segunda Reunión del Foro de Cooperación en Infraestructura se llevó a cabo los días 2 y 3 de junio de 2016 también en Macao (China).

Foro de Innovación Científico-Tecnológica

La Primera Reunión del Foro de Innovación Científico-Tecnológica se realizó los días 16 y 17 de septiembre de 2016 en Quito. En la ocasión, se anunció el lanzamiento formal del Programa de Asociación Científico-Tecnológica entre

[48] En el caso de China, la página web http://www.chinacelacforum.org, a cargo del Ministerio de Relaciones Exteriores de ese país, entrega información en tres idiomas (inglés, mandarín y español) sobre el Foro, sus distintas instancias, principales documentos y noticias sobre las relaciones entre China y la región. No obstante, este sitio no contiene información sobre el grado de avance en las distintas áreas del Programa de Cooperación 2015-2019.

China y América Latina y el Caribe y del Programa de Intercambio de Científicos Jóvenes entre ambas partes.

Cumbre Empresarial China-América Latina y el Caribe

Fue establecida en 2007 e incorporada formalmente en el marco del Foro China-CELAC en enero de 2015. Se han realizado nueve reuniones desde su creación. La más reciente tuvo lugar en Guadalajara (México) los días 13 y 14 de octubre de 2015. La Cumbre sirve como plataforma para abordar los intereses de la comunidad empresarial de China y América Latina y el Caribe, y cuenta con la participación de representantes gubernamentales y de organismos internacionales.

Foro de Intercambio de Centros de Estudio China-América Latina y el Caribe

La Primera Reunión del Foro de Intercambio se realizó en noviembre de 2010 y la Segunda Reunión, en julio de 2013, ambas en Beijing. El Foro tiene como objetivo fortalecer la cooperación entre los centros de estudios dedicados al análisis de las relaciones entre China y la región.

Foro de Partidos Políticos China-CELAC

Su Primera Reunión tuvo lugar los días 8 y 9 de diciembre de 2015 en Beijing. El tema tratado fue “Innovación, Desarrollo, Cooperación y el Futuro: Desafío y la Repuesta del CPC y los partidos políticos de la CELAC”. Como resultado, se aprobó la Declaración de la Primera Reunión del Foro de Partidos Políticos China-CELAC.

Foro de Líderes Políticos Jóvenes

La Primera y la Segunda Reunión del Foro de Líderes Políticos Jóvenes se realizaron en Beijing, en mayo de 2013 y julio de 2016, respectivamente. En esta última se dialogó sobre la participación de los jóvenes en el emprendimiento.

Foro de Amistad entre Sociedades Civiles China-América Latina y el Caribe

Se han realizado cinco reuniones en este Foro. La más reciente tuvo lugar el 16 de septiembre de 2016 en Hangzhou, provincia de Zhejiang (China).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Ministerio de Relaciones Exteriores de China, Foro China-CELAC [en línea]http://www.chinacelacforum.org.

La dificultad que parece tener la región para definir e implementar una agenda común de trabajo con China es en gran medida consecuencia de la diversidad de los países y subregiones que la componen, la que naturalmente se traduce en diferentes aspiraciones y prioridades en la relación con ese país. En este sentido, el Foro China-CELAC constituye una plataforma fundamental para que la región como un todo pueda sostener un diálogo político de alto nivel con la segunda economía mundial. Se trata de un espacio muy valioso no solo para definir objetivos estratégicos en la relación bilateral, sino también para explorar espacios de cooperación y coordinación en los grandes temas de la gobernanza global. En este sentido, la región y China poseen importantes coincidencias en temas como la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, las reformas de la arquitectura financiera internacional, el combate al cambio climático y las migraciones.

A diferencia del diálogo político, que ha tendido a canalizarse a través de la CELAC, el diálogo económico y la cooperación entre los países de la región y China se producen principalmente por la vía bilateral. En general, los mecanismos subregionales de integración económica han jugado hasta ahora un papel secundario en este ámbito. Ello constituye una oportunidad no aprovechada, ya que la interlocución conjunta con China permitiría atenuar las grandes asimetrías económicas entre ésta y la mayoría de los países de la región, así como recoger las especificidades de cada subregión en lo referente a su estructura productiva y de comercio exterior. Por ende, sería propicio descentralizar el diálogo regional con China en los temas plurinacionales de comercio

e inversión, dando un rol más activo a los distintos mecanismos subregionales de integración.

Una situación análoga se presenta en el ámbito de la infraestructura, de gran interés para China, en el que la región presenta fuertes carencias que limitan su propia integración y su competitividad internacional. El Proyecto Mesoamérica y el Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento de la Unión de Naciones Suramericanas (COSIPLAN) ya han avanzado en la definición de proyectos prioritarios de infraestructura en cuya materialización China podría colaborar.

Las autoridades chinas han señalado que los motores que impulsaron el crecimiento del país en las últimas décadas ya no resultan suficientes, y que en adelante el aumento de la productividad será fundamental para mantener un crecimiento alto y sostenible. A partir de este diagnóstico, las reformas en curso se orientan a insertar mejor a China en la economía del conocimiento, mediante un gran esfuerzo de inversión en capital humano, ciencia, tecnología e innovación. Sin perjuicio de las obvias diferencias y de la propia heterogeneidad de la región, América Latina y el Caribe enfrenta un reto similar. Como ya lo ha manifestado la CEPAL en documentos anteriores, para avanzar hacia sociedades más prósperas y menos desiguales, los países de la región requieren superar un modelo de inserción en la economía mundial altamente dependiente de la exportación de materias primas, como el que caracteriza a la relación comercial actual con China.

El Plan de Cooperación 2015-2019 contiene ambiciosas metas de expansión del comercio y la IED entre ambas partes durante la próxima década. Si bien estas metas son bienvenidas, resulta claro que el énfasis en objetivos puramente cuantitativos no contribuirá a superar las importantes carencias que caracterizan actualmente a su relación económica. Hoy en día, tanto o más importante que expandir los flujos comerciales y de inversión en términos absolutos es desarrollar acciones que apunten a

modificar su estructura. Específicamente, la región requiere avanzar mucho más en la diversificación de sus envíos a China. Una IED china más diversificada hacia actividades no extractivas sería de gran apoyo para ese objetivo. Asimismo, la cooperación de ese país hacia la región podría orientarse a compartir sus notables avances en materia de incorporación a la revolución digital y de transición hacia una economía verde. De tal modo, China podría prestar un apoyo decisivo al cambio estructural que la región necesita urgentemente para insertarse en la senda del desarrollo sostenible.

Fuente de información:
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40744/1/S1601274_es.pdf
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40743/1/S1601155_es.pdf

Examen de las políticas comerciales: Estados Unidos de Norteamérica (OMC)

El 21 de diciembre de 2016, la Organización Mundial del Comercio (OMC) publicó el decimotercer examen de las políticas y prácticas comerciales de Estados Unidos de Norteamérica. A continuación se presenta el Resumen del documento presentado por parte de la Secretaría de la OMC.

Examen de las políticas comerciales: Estados Unidos de Norteamérica

Resumen[49]

1. Durante el período objeto de examen, la economía de Estados Unidos de Norteamérica, que es la mayor del mundo, siguió creciendo. Aunque el crecimiento del PIB ha sido algo irregular de un trimestre a otro desde el anterior examen de las políticas comerciales, el PIB real continuó aumentando, a una tasa anual de 2.4% en 2014 y de 2.6% en 2015, para descender luego a una tasa anual

[49] Para tener acceso al informe completo visite: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s350_s.pdf .

de 1% aproximadamente en el primer semestre de 2016[50]. El crecimiento del consumo privado ha sido sólido y la tasa de desempleo ha seguido reduciéndose, de 10% en 2009 a menos de 5% en la actualidad. El fortalecimiento del mercado de trabajo[51] y el crecimiento del ingreso personal, junto con el descenso de los precios de la energía y la baja inflación, que se ha mantenido por debajo del objetivo a largo plazo de 2% establecido por la Reserva Federal, refuerzan el poder adquisitivo de los consumidores. La formación bruta de capital fue un motor de crecimiento durante 2014 y la mayor parte de 2015, a lo que contribuyeron los bajos tipos de interés. Sin embargo, la inversión disminuyó durante el cuarto trimestre de 2015 y los dos primeros trimestres de 2016, debido en parte al ajuste de los volúmenes, a la caída de la inversión en equipo e infraestructuras (tanto en el sector petrolero como en el no petrolero) y a las consecuencias negativas del descenso de los precios del petróleo crudo en la inversión en el sector energético. A pesar de los sólidos resultados económicos, siguen existiendo problemas, como el de hacer frente al deterioro de las infraestructuras y al aumento de las desigualdades de ingresos.

2. Durante el período considerado, la orientación de la política fiscal se volvió más bien neutral, ya que las autoridades recurrieron limitadamente a los instrumentos de política fiscal. Abordaron las incertidumbres fiscales mediante la Ley Bipartidaria de Presupuesto de 2015, que suspendió el tope de deuda hasta marzo de 2017 y evitó el riesgo de una interrupción de los servicios públicos al dejar fijadas las partidas correspondientes a 2016 y 2017. Actualmente la política fiscal tiene como objetivo reducir el déficit fiscal. En ese sentido, en el Presupuesto del Presidente para el ejercicio fiscal de 2017 se proponen medidas para reducir déficit futuros, además de prever la aplicación de políticas destinadas a acelerar el crecimiento y ampliar las oportunidades. Las políticas propuestas por el Presidente mantendrían el déficit por

[50] http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2016/pdf/gdp3q16_adv.pdf
[51] https://www.bls.gov/news.release/empsit.nr0.htm

debajo del 3% del PIB, además de estabilizar la deuda y lograr que empezase a descender durante la próxima década.

3. Aunque la política monetaria fue relativamente flexible durante la mayor parte del período examinado, en 2015, la Reserva Federal inició su "proceso de normalización de la política" (medidas para aumentar el tipo de los fondos federales y para reducir la tenencia de valores de la Reserva Federal). En diciembre de 2015, el Comité de Mercado Abierto de la Reserva Federal (FOMC), órgano de la Reserva Federal encargado de las políticas, amplió en un cuarto de punto porcentual el intervalo fijado como objetivo para el tipo de interés de los fondos federales[52]. No obstante, el FOMC prevé que las condiciones económicas solo justificarán en el futuro un aumento gradual del tipo de los fondos federales.

4. Estados Unidos de Norteamérica es el mayor importador mundial y el segundo mayor exportador mundial de bienes y servicios. Las exportaciones estadounidenses de mercancías, muy diversificadas, están dominadas por la maquinaria, los vehículos, los productos químicos y los productos refinados del petróleo. Las importaciones están tan diversificadas como las exportaciones; su composición está dominada por las manufacturas, que representan alrededor del 70% del total. Los principales productos de importación son maquinaria, material de transporte y combustibles. En 2015, el comercio de mercancías de Estados Unidos de Norteamérica registró un déficit de 763 mil millones de dólares estadounidenses, cifra algo mayor que la de 2014 pero superior en 8.7% a la del déficit de 2013. Tanto las importaciones como las exportaciones de mercancías experimentaron una contracción en 2015, como reflejo en gran medida del descenso de los precios de importación del petróleo y el aumento de la producción nacional de petróleo crudo y gas natural en el caso de las importaciones, y de la debilidad de la demanda mundial y el fortalecimiento del dólar en el caso de las exportaciones. Como en años

[52] https://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/20161214a.htm.

anteriores, el déficit del comercio de mercancías se vio compensado en parte por el superávit del comercio de servicios y del ingreso primario. El comercio transfronterizo de servicios comerciales de Estados Unidos de Norteamérica registra tradicionalmente un superávit, que es especialmente importante en sectores tales como los servicios financieros y el transporte, así como en los cargos por el uso de propiedad intelectual. El superávit de los servicios alcanzó 262 mil millones de dólares estadounidense en 2015. Tanto en lo que respecta a las mercancías como a los servicios, los principales interlocutores comerciales de Estados Unidos de Norteamérica siguen siendo Canadá, la Unión Europea, China, México y Japón. Estados Unidos de Norteamérica continúan siendo el principal destino de la inversión extranjera directa del mundo, con unas entradas totales por 348 mil 400 millones de dólares en 2015. La cuenta corriente siguió siendo deficitaria durante el período objeto de examen; en 2015 alcanzó 463 mil millones de dólares, es decir, el 2.6% del PIB.

5. Como se señala en el "Programa de Política Comercial del Presidente para 2016", el objetivo de la política comercial de Estados Unidos de Norteamérica es "promover el crecimiento, fomentar los empleos bien remunerados y fortalecer la clase media". Con ese fin, Estados Unidos de Norteamérica participa activamente en las negociaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como en un contexto regional o plurilateral. Estados Unidos de Norteamérica es un firme defensor del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, que ratificó, y del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) ampliado, que se puso en aplicación el 1º de julio de 2016. En octubre de 2015 se concluyeron las negociaciones sobre el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), firmado en febrero de 2016, pero sigue pendiente de ratificación. Estados Unidos de Norteamérica participa activamente en negociaciones encaminadas a una mayor liberalización del comercio, en particular mediante el "Acuerdo sobre Bienes Ambientales (ABA)" y el "Acuerdo sobre el Comercio de Servicios".

6. La nueva Autoridad de Promoción del Comercio (TPA), aprobada el 29 de junio de 2015 en virtud de la Ley Bipartidaria del Congreso sobre Prioridades Comerciales, es el procedimiento legislativo pertinente para la conclusión de nuevos acuerdos comerciales hasta el 1º de julio de 2018, con posibilidad de prórroga para la concertación de nuevos acuerdos hasta el 1º de julio de 2021. En la TPA de 2015 se definen 13 objetivos de negociación comercial, que abarcan, entre otras, cuatro cuestiones nuevas: empresas públicas y empresas controladas por el Estado; obstáculos al comercio de carácter localista; moneda; y buena gobernanza, transparencia, funcionamiento eficaz de los regímenes locales y estado de derecho en los interlocutores comerciales.

7. Estados Unidos de Norteamérica otorga preferencias unilaterales a los países en desarrollo, incluidos los países menos adelantados (PMA), en el marco de sus programas del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). El Congreso autorizó nuevamente el SGP y la AGOA el 29 de junio de 2015 en el marco de la Ley de Ampliación de las Preferencias Comerciales de 2015. La autorización actual del SGP es válida hasta el final de 2017, en tanto que las preferencias otorgadas en el marco de la AGOA siguen estando autorizadas hasta 2025. Desde la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos de Norteamérica y Panamá en 2012 no ha entrado en vigor ningún nuevo ALC en Estados Unidos de Norteamérica.

8. Durante el período objeto de examen, el régimen de inversión extranjera en Estados Unidos de Norteamérica no ha variado. En líneas generales, el régimen es abierto y liberal, aunque se pueden aplicar algunas restricciones, principalmente por razones de carácter prudencial o de seguridad nacional. Determinadas transacciones pueden estar sujetas a examen por el Comité de Inversiones Extranjeras en Estados Unidos de Norteamérica (CFIUS) por motivos de seguridad nacional. El Programa

SelectUSA de 2011 sigue siendo el principal instrumento del Gobierno Federal para promover la entrada de inversiones en el país.

9. El compromiso de larga data de Estados Unidos de Norteamérica con respecto a la aplicación de políticas comerciales abiertas continuó en el período objeto de examen. Se aplicaron varias medidas de facilitación del comercio. A este respecto, los esfuerzos se han centrado en la aplicación del Sistema de Datos sobre el Comercio Internacional (ITDS) como ventanilla única para el 31 de diciembre de 2016. En el futuro, los comerciantes utilizarán la Plataforma Comercial Automatizada (ACE) para suministrar toda la información que exigen el Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras (CBP) de Estados Unidos de Norteamérica y los 47 organismos gubernamentales asociados para el despacho de las importaciones y las exportaciones. Otras medidas de facilitación del comercio incluyen la continuación de la labor sobre los programas simplificados de entrada y los programas de comerciantes de confianza.

10. En general, el marco jurídico y normativo para los aranceles, las normas de origen, las licencias de importación, la valoración en aduana y los derechos y cargas de importación no varió durante el período objeto de examen. El Arancel actual, vigente desde enero de 2016, tiene 10 mil 516 líneas arancelarias a nivel de 8 dígitos. La mayoría de los aranceles NMF son *ad valorem*, pero también se utilizan derechos específicos y compuestos, que abarcan aproximadamente el 11% de las líneas arancelarias. Los tipos arancelarios no *ad valorem* se concentran en los sectores de la agricultura, los combustibles, los textiles y el calzado. La mayoría de los tipos NMF son idénticos a sus niveles consolidados y no han cambiado prácticamente en diez o más años. En 2016, el promedio aritmético de los aranceles fue de 4.8%. Cerca del 37% de las líneas arancelarias no están sujetas a ningún derecho de importación sobre una base NMF, y otro 7.8% de las líneas arancelarias están sujetas a tipos arancelarios de 2% o menos. Los aranceles superiores al 25% *ad valorem* se

concentran en la agricultura (afectan sobre todo a los productos lácteos, los del tabaco y los de origen vegetal), el calzado y los textiles. Se calcula que hay 22 líneas arancelarias correspondientes a productos agropecuarios sujetas a derechos de importación de más del 100 por ciento.

11. La mayoría de las importaciones de mercancías en Estados Unidos de Norteamérica reciben trato NMF. En 2015 se solicitó trato arancelario en el marco de programas de preferencias recíprocas o unilaterales de Estados Unidos de Norteamérica con respecto a menos del 20% del valor de las importaciones. Aunque ha tenido lugar cierta apertura, los embargos económicos impuestos por Estados Unidos de Norteamérica contra Cuba y el Irán siguen en vigor. Las sanciones contra la República Popular Democrática de Corea, que se endurecieron en 2016, constituyen un embargo efectivo sobre todo el comercio con ese país.

12. Estados Unidos de Norteamérica siguen recurriendo con frecuencia a los derechos antidumping. En el período comprendido entre 2014 y finales de junio de 2016, el número de investigaciones antidumping iniciadas ascendió a 85. Al 30 de junio de 2016 había en vigor 269 órdenes de imposición de derechos antidumping. Los interlocutores comerciales más afectados por las medidas eran China, India, Japón, República de Corea, el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (Taipei Chino) y la Unión Europea. Las investigaciones iniciadas en ese período se concentraban principalmente en la industria del acero. La duración media de una medida antidumping en vigor a finales de 2015 era de siete años. Entre el 1º de enero de 2014 y el 30 de junio de 2016, el número de investigaciones sobre derechos compensatorios iniciadas ascendió a 60. A finales de junio de 2016 había en total 69 órdenes de imposición de derechos compensatorios en vigor.

13. En Estados Unidos de Norteamérica, las actividades de normalización están descentralizadas y se basan en la demanda de los destinatarios. En la Circular A-

119 se da instrucciones a los organismos federales para que en la elaboración de reglamentos técnicos se basen en normas consensuales voluntarias, y no elaboren normas gubernamentales específicas, a menos que ese enfoque sea incompatible con la legislación o inviable por otras razones. En enero de 2016, la Oficina de Gestión y Presupuesto (OMB) de Estados Unidos de Norteamérica publicó una Circular A-119 revisada que tiene en cuenta los cambios reglamentarios registrados desde 1998, incluido el acceso cada vez mayor a la documentación y su disponibilidad en línea, y la necesidad de asegurar la actualización oportuna de las normas.

14. La aplicación de la Ley de Modernización de las Normas sobre Inocuidad de los Alimentos de 2011, cuyo objetivo es modificar la estrategia en materia de reglamentación, para pasar de la respuesta a la prevención de los riesgos alimentarios, fue una actividad fundamental de las autoridades en el período objeto de examen. La ley establece nuevas competencias para responsabilizar a las empresas del sector alimentario de la prevención de la contaminación. Los principales reglamentos de aplicación entraron en vigor entre septiembre de 2015 y julio de 2016. La mayor parte de ellos contienen fechas para el cumplimiento gradual por las empresas pequeñas y muy pequeñas. La Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (FDA) sigue publicando documentos de orientación, con el fin de ayudar a las empresas a cumplir lo dispuesto en los nuevos reglamentos sobre inocuidad de los alimentos.

15. La reforma del sistema de control de las exportaciones de Estados Unidos de Norteamérica sigue en curso. El objetivo de la Iniciativa de Reforma del Sistema de Control de las Exportaciones (Iniciativa ECR) es lograr una mejor asignación de los recursos para mejorar los controles aplicados a los productos más sensibles. Cuando se aplique plenamente, el nuevo sistema de control de las exportaciones debería basarse en una lista de control unificada, un solo organismo de concesión de licencias, una plataforma integrada de tecnología de la información para la

concesión de licencias y la aplicación de medidas, y un único centro de coordinación ejecutiva. En diciembre de 2015, Estados Unidos de Norteamérica levantó una prohibición efectiva sobre las exportaciones de petróleo crudo. Tras la obtención de las autorizaciones pertinentes del Departamento de Energía, en febrero de 2016 tuvo lugar el primer envío importante de gas natural licuado de Estados Unidos de Norteamérica.

16. En diciembre de 2015, pocos meses después de que las facultades del Banco de Exportación-Importación de Estados Unidos de Norteamérica (Banco EXIM) se suspendieran temporalmente, el Congreso aprobó una ley que las volvía a autorizar hasta el 30 de septiembre de 2019. No obstante, debido a problemas operativos, el Banco EXIM no puede conceder por el momento autorizaciones a medio y largo plazo por importes superiores a 10 millones de dólares. La reautorización del Banco EXIM iba acompañada del mandato de que Estados Unidos de Norteamérica iniciara negociaciones multilaterales con objeto de poner fin al financiamiento de los créditos a la exportación para 2025. Las operaciones de la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC), la institución pública estadounidense de financiamiento del desarrollo, han ido en aumento a lo largo de los años. El Congreso de Estados Unidos de Norteamérica examinó diversos instrumentos legislativos a fin de ampliar las competencias de la OPIC para ejercer su actividad en un marco jurídico a más largo plazo.

17. En Estados Unidos de Norteamérica no existe un marco jurídico general que regule la ayuda que se otorga en el ámbito federal y subfederal. Tradicionalmente, la ayuda federal adopta la forma de donaciones, ventajas fiscales, garantías crediticias y pagos directos. La Administración de la Pequeña Empresa sigue apoyando activamente a las pequeñas empresas y a los empresarios mediante la administración de varios programas en cuyo marco se ofrece financiamiento a las pequeñas empresas que exportan o tienen previsto exportar. En diciembre de 2015 se aprobó

una ley que simplificaba la fiscalidad de las pequeñas empresas y otorgaba carácter de permanentes a determinados recortes de impuestos previstos para ellas.

18. Los organismos encargados de velar por la observancia de la legislación antimonopolio de Estados Unidos de Norteamérica siguieron activos durante el período objeto de examen. En el ejercicio fiscal de 2015, la División Antimonopolio del Departamento de Justicia recaudó una cifra sin precedentes de 3 mil 600 millones de dólares en concepto de multas y sanciones penales, gracias especialmente a los acuerdos con las instituciones financieras y los fabricantes de partes de automóviles estadounidense y de otros países. También siguió persiguiendo la colusión y el fraude en el sector de los servicios financieros, lo que dio lugar a la imposición de sanciones penales por un importe superior a los 2 mil 500 millones de dólares por fijación de precios en los mercados de divisas para el dólar y el euro y manipulación de los principales tipos de interés de referencia (LIBOR). En el ejercicio fiscal de 2015, las actividades de la Comisión Federal de Comercio (FTC) destinadas a hacer cumplir la ley (tanto en asuntos relacionados con fusiones de empresas como en otros asuntos) se tradujeron en un ahorro estimado de 3 mil 400 millones de dólares para los consumidores estadounidenses. En la esfera de las fusiones, durante ese mismo ejercicio la FTC impugnó 22 transacciones propuestas en sectores esenciales para los consumidores como la asistencia sanitaria, los productos farmacéuticos, los hospitales y el comercio al por menor. Ambos organismos prestan también asesoramiento y asistencia a los organismos públicos y otras instituciones en la toma de decisiones que afectan a los consumidores o la competencia a través de cartas de asesoramiento.

19. Estados Unidos de Norteamérica es parte en el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC y desempeñó un papel activo en las negociaciones que condujeron al Acuerdo sobre Contratación Pública revisado. La contratación pública a nivel federal está descentralizada y se realiza a través de los sistemas de

contratación utilizados por los distintos organismos ejecutivos. En virtud de la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses de 1933, la adquisición de suministros y materiales de construcción por organismos gubernamentales está limitada a productos definidos como "productos finales nacionales" tras una prueba que consta de dos partes y en la que debe establecerse que el artículo ha sido fabricado en Estados Unidos de Norteamérica y que el costo de los componentes nacionales es superior al 50% de los costos de la totalidad de los componentes. La Ley no se aplica a los servicios. La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 exime de la aplicación de la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses a los productos finales de países designados, entre los que se figuran las Partes en el ACP y en los acuerdos bilaterales que abarcan la contratación pública, así como los beneficiarios de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (LRECC) y los países menos adelantados. También se pueden conceder exenciones de la aplicación de la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses si se determina que la preferencia nacional es incompatible con el interés público, si no se dispone en Estados Unidos de Norteamérica de un suministro o un material, o si el costo no es razonable. La política de contratación pública aplicada por el Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica sigue teniendo como objetivo el logro de una mayor participación de las pequeñas empresas, con inclusión de las pequeñas empresas propiedad de excombatientes, las pequeñas empresas propiedad de mujeres y las pequeñas empresas desfavorecidas. Para ello, se aplica una política de reservas de contratos cuando, tras una investigación de mercado, se concluye que hay disponibles pequeñas empresas capaces de realizar el trabajo o suministrar los productos que el Gobierno quiere contratar.

20. Estados Unidos de Norteamérica es un importante productor y exportador de bienes y servicios que llevan incorporados conocimientos y otros elementos de propiedad intelectual. En 2014, la propiedad intelectual estaba presente en alrededor del 52%

de las exportaciones estadounidenses de mercancías, y los sectores que hacen un uso intensivo de la propiedad intelectual en Estados Unidos de Norteamérica representaron 38.2% de su PIB. Estados Unidos de Norteamérica registran tradicionalmente un superávit en el comercio relacionado con la propiedad intelectual, medido en función de los cargos por el uso de propiedad intelectual. En 2015, los ingresos netos ascendieron a 85 mil 200 millones de dólares. La protección de la propiedad intelectual es una cuestión fundamental para Estados Unidos de Norteamérica, y se trata de promover la observancia mediante diversos mecanismos, como los acuerdos bilaterales sobre propiedad intelectual, los tratados bilaterales sobre inversiones y los acuerdos de libre comercio. Estados Unidos de Norteamérica trata también de promover la protección de los derechos de propiedad intelectual mediante instrumentos tales como los exámenes e informes anuales en el marco del artículo 301 especial. En el informe de 2016 se enumeraban 34 interlocutores comerciales de Estados Unidos de Norteamérica: 11 en la Lista de vigilancia prioritaria y 23 en la Lista de vigilancia. En la lista de mercados notorios, que se publica por separado, se identifican determinados mercados en los que se facilita en medida sustancial la piratería de derechos de autor y la falsificación de marcas de fábrica o de comercio. También se realizan investigaciones en el marco del artículo 337 de la Ley Arancelaria de 1930, en el que se declara ilegal la importación en Estados Unidos de Norteamérica de artículos que infrinjan patentes, marcas de fábrica o de comercio registradas, derechos de autor registrados, medios de enmascaramiento registrados o diseños de cascos de embarcaciones válidos de Estados Unidos de Norteamérica. Entre el 1º de enero de 2013 y el 23 de junio de 2016, en el marco de dicho artículo se iniciaron 144 nuevas investigaciones, que abarcaban productos de 31 interlocutores comerciales.

21. Por lo que se refiere a las políticas sectoriales, la política agrícola estadounidense se centra cada vez más en los seguros y la gestión del riesgo a fin de proporcionar una red de seguridad a los agricultores necesitados. El sector agrícola estadounidense

figura entre los mayores del mundo y Estados Unidos de Norteamérica es un importante exportador mundial de muchos productos agrícolas básicos. Aunque su contribución al PIB es pequeña, las actividades agrícolas son muy importantes para la economía local en algunas partes de Estados Unidos de Norteamérica. La protección arancelaria media prestada a la agricultura sigue siendo mayor que la concedida a los productos no agrícolas. En 2016, el promedio de los aranceles sobre los productos agrícolas (definición de la OMC) es de 9.1%, frente al 4% en el caso de los productos no agrícolas. En virtud de la Ley de Agricultura de 2014 se introdujeron varias modificaciones sustanciales en el sistema de ayuda a los productores agrícolas: se eliminaron los pagos directos a la producción agrícola y se introdujeron varios cambios en otros programas de ayuda. Entre las novedades de la Ley de Agricultura de 2014 cabe citar las siguientes: el Programa de Cobertura de Pérdidas relacionadas con los Precios (Programa PLC), en cuyo marco se efectúan pagos vinculados a un porcentaje de la superficie de base histórica y los rendimientos de períodos anteriores cuando los precios caen por debajo de los precios de referencia de los cultivos abarcados; el Programa de Cobertura de Riesgos Agrícolas (Programa ARC), en cuyo marco se efectúan pagos vinculados a un porcentaje de la superficie de base histórica y los rendimientos de períodos anteriores cuando, a nivel de condado o de la explotación agrícola, los ingresos derivados de los productos básicos abarcados son inferiores a las garantías de referencia a nivel de condado o individual; la Opción de Cobertura Complementaria (SCO), una póliza de seguro complementaria a nivel de zona; el Plan de protección de ingresos por niveles de cobertura (STAX), plan de seguro para los productores de algodón americano (*upland*) que puede suscribirse por sí solo o conjuntamente con otros seguros de las cosechas; y el Programa de protección de los márgenes de utilidad de los fabricantes de productos lácteos (MPP-Dairy). Los datos iniciales parecen indicar que el nivel de los pagos totales realizados en el marco de los programas PLC y ARC no es muy diferente al de los gastos en que se incurría anteriormente en el marco de los programas suspendidos.

22. El sector de los servicios financieros se ha recuperado en general de la crisis financiera. La mayoría de las instituciones financieras han reembolsado el dinero recibido del Programa de Ayuda para Activos Problemáticos (TARP) del Gobierno durante la crisis. En el primer trimestre de 2016 solo seguían acogiéndose al TARP 16 bancos, del total de 707 que recibieron fondos. Durante el período objeto de examen continuó la reforma de los servicios financieros de conformidad con las disposiciones de la Ley Dodd-Frank de reforma de Wall Street y protección del consumidor (Ley Dodd-Frank) de 2010 y su reglamentación conexa. La Ley, que tiene por objeto promover la estabilidad financiera y acabar con el concepto de entidad "demasiado grande para quebrar", estableció un nuevo marco reglamentario general y amplió la reglamentación a nuevos mercados, entidades y actividades. En total, la Ley Dodd-Frank prescribió la elaboración de 390 normas por 20 organismos de reglamentación, proceso que aún está en curso. En julio de 2016, de esas 390 normas prescritas por la Ley, 274 estaban ya finalizadas, 36 se hallaban en fase de propuesta y los 80 restantes no habían sido aún propuestas por los órganos de reglamentación de los servicios financieros.

23. En 2015, Estados Unidos de Norteamérica registró un superávit en el comercio de servicios de telecomunicaciones, informática e información estimado en unos 9 mil millones de dólares. Desde 2014, las tasas de penetración de los servicios de telecomunicaciones móviles, incluidos los de telefonía y banda ancha, han superado el 100%. En febrero de 2015, la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) adoptó la nueva Orden sobre la Internet Abierta, con arreglo a la cual se volvieron a incluir los servicios de acceso a Internet de banda ancha fija y móvil entre los servicios de telecomunicaciones. Como resultado de ello, los proveedores de servicios de acceso a Internet de banda ancha están ahora supeditados a las mismas normas que las empresas de servicios públicos de telecomunicaciones, incluida la prohibición de prácticas injustas o infundadas o la discriminación injustificada. La

Orden sobre la Internet Abierta prohíbe el bloqueo, la ralentización y la priorización previo pago del tráfico de Internet.

24. El marco general del sector del transporte en Estados Unidos de Norteamérica no sufrió apenas cambios durante el período examinado. La consolidación del sector del transporte aéreo continuó y, como resultado, existen ahora cuatro grandes compañías que operan en el mercado nacional de pasajeros de Estados Unidos de Norteamérica; algunas aerolíneas regionales siguen negociando activamente acuerdos de fusión. Estados Unidos de Norteamérica mantiene "acuerdos de cielos abiertos" con casi 120 países; entre otras cuestiones, esos acuerdos abarcan el acceso a los mercados, la fijación de precios y las oportunidades comerciales, en particular los códigos compartidos, la autoasistencia, los derechos aplicados al usuario, la competencia leal y los derechos intermodales. La mayor parte de los aeropuertos estadounidenses de uso público que prestan servicios comerciales son de propiedad pública, ya sea de los estados, los gobiernos locales o las autoridades locales, aunque no hay obstáculos legales o reglamentarios que impidan que los aeropuertos sean de propiedad privada. Estados Unidos de Norteamérica conceden donaciones para la planificación y construcción de los aeropuertos para uso público por conducto del Programa de Mejora de Aeropuertos (AIP). La proporción de los costos cubiertos por las donaciones del Programa AIP puede llegar hasta el 93.75% de los costos admisibles en el caso de los pequeños aeropuertos primarios y los de aviación general. Los proyectos de infraestructura aeroportuaria financiados en el marco del Programa AIP están sujetos a determinadas disposiciones de la Ley de Promoción de la Compra de Productos Estadounidenses; sin embargo, se pueden otorgar exenciones discrecionales, con sujeción a determinadas condiciones.

25. En el sector del transporte marítimo, siguen aplicándose restricciones al transporte de cabotaje de pasajeros y mercancías. Los servicios de transporte de pasajeros y carga entre dos puntos de Estados Unidos de Norteamérica, directamente o a través

de un puerto extranjero, están reservados a los buques matriculados y construidos en Estados Unidos de Norteamérica, que sean propiedad de una empresa nacional y en los que el 100% de los oficiales y el 75% de la tripulación son ciudadanos estadounidenses. Al 2 de agosto de 2016 podían prestar servicios de cabotaje 93 transatlánticos, buques autopropulsados y cargueros de un mil toneladas brutas como mínimo. Las empresas estadounidenses de propiedad extranjera pueden dedicarse al transporte de cabotaje si cumplen las condiciones de empleo nacional; también pueden poseer y explotar buques de pabellón estadounidense en sus servicios internacionales. Asimismo, la legislación vigente todavía establece preferencias para la carga transportada por buques de pabellón nacional, como la prescripción de que el 50% como mínimo del tonelaje bruto de toda la carga generada por organismos públicos sea transportada en barcos de pabellón estadounidense. Sin embargo, las preferencias otorgadas para el transporte de cargas agrícolas en el marco de determinados programas de asistencia internacional del Departamento de Agricultura (USDOC) y la Agencia de Estados Unidos de Norteamérica para el Desarrollo Internacional (USAID), fueron revocadas en 2012.

EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS, POR INTERLOCUTOR COMERCIAL, 2012-2015
-Como porcentaje de las exportaciones totales-

Designación	2012	2013	2014	2015
Exportaciones totales (en millones de dólares)	**1 544 930**	**1 577 590**	**1 619 740**	**1 503 870**
América	**44.7**	**45.0**	**45.4**	**44.4**
Otros países de América	44.7	45.0	45.4	44.4
Canadá	18.9	19.1	19.3	18.6
México	**14.0**	**14.3**	**14.8**	**15.7**
Brasil	2.8	2.8	2.6	2.1
Colombia	1.1	1.2	1.2	1.1
Chile	1.2	1.1	1.0	1.0
Argentina	0.7	0.7	0.7	0.6
Perú	0.6	0.6	0.6	0.6
Venezuela, República Bolivariana de	1.1	0.8	0.7	0.6
Panamá	0.6	0.7	0.6	0.5
República Dominicana	0.5	0.5	0.5	0.5
Europa	**20.3**	**19.7**	**19.6**	**20.7**
Unión Europea (de 28 países miembros)	17.6	16.9	17.2	18.3
Reino Unido	3.6	3.0	3.3	3.7
Alemania	3.1	3.0	3.0	3.3
Países Bajos	2.6	2.7	2.7	2.7
Bélgica	1.9	2.0	2.1	2.3
Francia	2.1	2.1	2.0	2.1
AELC	2.0	2.0	1.7	1.7
Suiza	1.7	1.7	1.4	1.5
Otros países de Europa	0.8	0.8	0.7	0.7
Turquía	0.8	0.8	0.7	0.6
Comunidad de Estados Independientes	**1.0**	**1.0**	**1.0**	**0.6**
Federación de Rusia	0.7	0.7	0.7	0.5
Ucrania	0.1	0.1	0.1	0.1
África	**2.1**	**2.2**	**2.3**	**1.8**
Sudáfrica	0.5	0.5	0.4	0.4
Egipto	0.4	0.3	0.4	0.3
Nigeria	0.3	0.4	0.4	0.2
Oriente Medio	**4.5**	**4.6**	**4.6**	**4.8**
Emiratos Árabes Unidos	1.5	1.5	1.4	1.5
Arabia Saudita	1.2	1.2	1.2	1.3
Israel	0.9	0.9	0.9	0.9
Asia	**27.3**	**27.4**	**27.1**	**27.6**
China	7.2	7.7	7.6	7.7
Japón	4.5	4.1	4.1	4.2
Otros países de Asia	15.6	15.5	15.3	15.7
República de Corea	2.7	2.6	2.7	2.9
Hong Kong, China	2.4	2.7	2.5	2.5
Singapur	2.0	1.9	1.9	1.9
Taipei Chino	1.6	1.6	1.6	1.7
Australia	2.0	1.7	1.6	1.7
India	1.4	1.4	1.3	1.4
Otros	**0.0**	**0.0**	**0.0**	**0.0**

FUENTE: División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de Datos COMTRADE.

IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS, POR INTERLOCUTOR COMERCIAL, 2012-2015
-Como porcentaje de las importaciones totales-

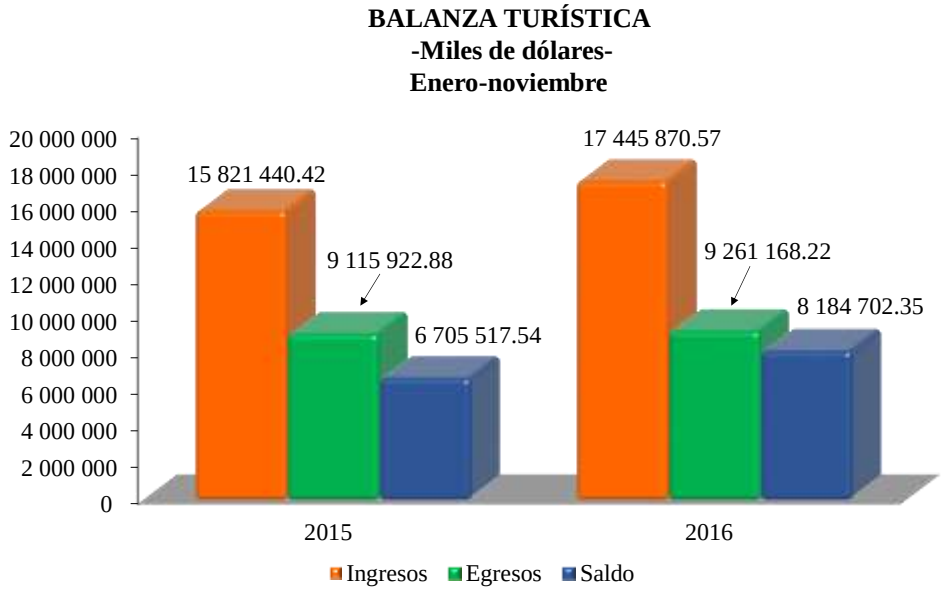
Designación	2012	2013	2014	2015
Importaciones totales (en millones de dólares)	**2 334 680**	**2 326 590**	**2 410 860**	**2 306 820**
América	**33.6**	**33.7**	**33.5**	**31.2**
Otros países de América	33.6	33.7	33.5	31.2
Canadá	14.0	14.5	14.7	13.0
México	**12.0**	**12.2**	**12.3**	**12.9**
Brasil	1.4	1.2	1.3	1.2
Venezuela	1.7	1.4	1.3	0.7
Colombia	1.1	1.0	0.8	0.6
Chile	0.4	0.5	0.4	0.4
Ecuador	0.4	0.5	0.5	0.3
Europa	**18.5**	**18.8**	**19.6**	**20.9**
Unión Europea (de 28 países miembros)	16.7	17.0	17.7	18.9
Alemania	4.8	5.0	5.2	5.5
Reino Unido	2.4	2.3	2.3	2.5
Francia	1.8	2.0	2.0	2.1
Italia	1.6	1.7	1.8	2.0
Irlanda	1.4	1.4	1.4	1.7
AELC	1.4	1.5	1.6	1.6
Suiza	1.1	1.2	1.3	1.4
Otros países de Europa	0.3	0.3	0.4	0.4
Turquía	0.3	0.3	0.3	0.4
Comunidad de Estados Independientes	**1.5**	**1.4**	**1.2**	**0.9**
Federación de Rusia	1.3	1.2	1.0	0.8
África	**2.9**	**2.2**	**1.5**	**1.1**
Sudáfrica	0.4	0.4	0.4	0.3
Argelia	0.4	0.2	0.2	0.2
Oriente Medio	**5.1**	**4.7**	**4.4**	**2.8**
Israel	1.0	1.0	1.0	1.1
Arabia Saudita	2.5	2.3	2.0	1.0
Kuwait	0.6	0.6	0.5	0.2
Asia	**38.4**	**39.2**	**39.8**	**43.1**
China	19.0	19.7	20.2	21.8
Japón	6.4	6.1	5.7	5.8
Otros países de Asia	12.9	13.3	14.0	15.4
República de Corea	2.6	2.8	3.0	3.2
India	1.8	1.9	1.9	2.0
Taipei Chino	1.7	1.7	1.7	1.8
Vietnam	0.9	1.1	1.3	1.7
Malasia	1.1	1.2	1.3	1.5
Tailandia	1.2	1.2	1.2	1.3
Indonesia	0.8	0.8	0.8	0.9
Singapur	0.9	0.8	0.7	0.8
Otros	**0.0**	**0.0**	**0.0**	**0.0**

FUENTE: División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de Datos COMTRADE.

Fuente de información:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s350_sum_s.pdf .
Fuente de los cuadros: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s350_s.pdf .

Turismo (Banxico-Sectur)

El 11 de enero de 2017, 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-noviembre de 2016 se registraron ingresos turísticos por 17 mil 445 millones 870.57 mil dólares, monto que significó un aumento de 10.27% con respecto al mismo lapso de 2015.



FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-noviembre de 2016, llegaron al interior del país 17 millones 928 mil 10 turistas de internación, lo que representó un aumento de 11.70% con relación al mismo período del año anterior y significó un ingreso de 14 mil 976 millones 799 mil 160 dólares, lo que se tradujo en una derrama económica mayor en 12.07%, a la reportada en el lapso de referencia.

Cabe señalar que los excursionistas en cruceros, durante el período enero-noviembre de 2016 sumaron un total de 5 millones 864 mil 660 turistas, cifra 9.04% mayor a la

observada en igual lapso de 2015. Asimismo, por este concepto se registró un ingreso de 351 millones 465 mil 960 dólares por este rubro, lo que significó una disminución de 0.66 por ciento.

Por su parte, el gasto medio de los turistas de internación que se internaron en el país, durante el período enero-noviembre de 2016, ascendió a 835.39 dólares, cantidad 0.33% menor a la observada en el mismo lapso de 2015. Asimismo, se registró una reducción de 7.05% en el gasto medio de los turistas fronterizos y una disminución de 8.90% de los excursionistas en crucero.

VIAJEROS INTERNACIONALES
-Saldo e ingresos-

Concepto	Enero-Noviembre 2015 (A)	Enero-Noviembre 2016 (B)	Variación Relativa (%) (B/A)
Saldo1/	6 705 517.57	8 184 702.35	22.06
Ingresos1/	15 821 440.42	17 445 870.57	10.27
Turistas internacionales	14 083 173.77	15 679 701.36	11.34
Turistas de internación	13 364 167.79	14 976 799.16	12.07
Turistas fronterizos	719 005.98	702 902.20	-2.24
Excursionistas internacionales	1 738 266.65	1 766 169.21	1.61
Excursionistas fronterizos	1 384 465.75	1 414 703.25	2.18
Excursionistas en cruceros	353 800.90	351 465.96	-0.66
Número de viajeros2/	78 659.09	85 292.12	8.43
Turistas internacionales	28 559.49	31 084.37	8.84
Turistas de internación	16 049.89	17 928.01	11.70
Turistas fronterizos	12 509.60	13 156.36	5.17
Excursionistas internacionales	50 099.61	54 207.75	8.20
Excursionistas fronterizos	44 721.24	48 343.09	8.10
Excursionistas en cruceros	5 378.37	5 864.66	9.04
Gasto medio3/	201.14	204.54	1.69
Turistas internacionales	493.12	504.42	2.29
Turistas de internación	832.66	835.39	0.33
Turistas fronterizos	57.48	53.43	-7.05
Excursionistas internacionales	34.70	32.58	-6.09
Excursionistas fronterizos	30.96	29.26	-5.47
Excursionistas en cruceros	65.78	59.93	-8.90

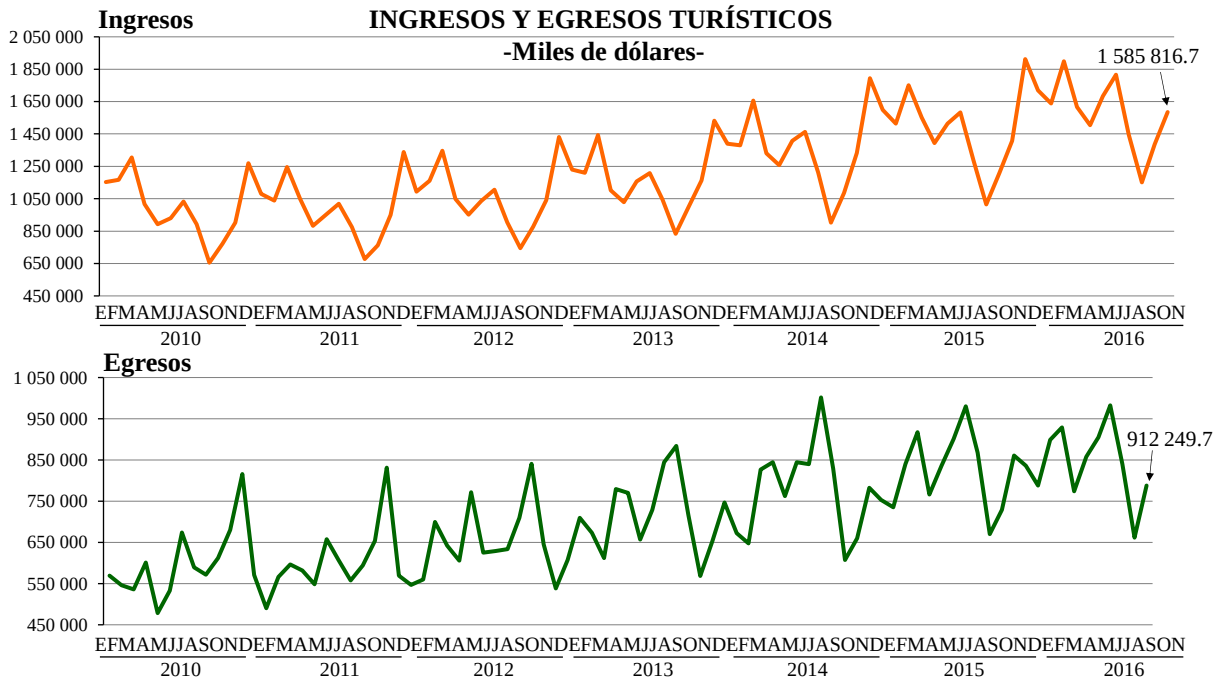
1/ Los conceptos referentes a saldo e ingresos se expresan en miles de dólares.
2/ Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.
3/ Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.
FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

En lo que respecta al turismo egresivo, éste realizó erogaciones por 9 mil 261 millones 168 mil 220 dólares en el período enero-noviembre de 2016, lo que representó un aumento de 1.59% con relación a lo observado en el mismo lapso de 2015. Asimismo, el gasto medio que realizó el turismo de internación en el exterior fue de 576.86 dólares, lo que evidenció una disminución de 0.22%; mientras que el gasto medio de los turistas fronterizos fue de 63.57 dólares, cifra 4.09% menor a la registrada en el período de referencia.

VIAJEROS INTERNACIONALES
-Egresos-

Concepto	Enero-Noviembre 2015 (A)	Enero-Noviembre 2016 (B)	Variación Relativa (%) (B/A)
Egresos[1/]	9 115 922.88	9 261 168.22	1.59
Turistas internacionales	6 327 058.92	6 414 630.67	1.38
Turistas de internación	5 831 993.56	5 914 913.14	1.42
Turistas fronterizos	495 065.36	499 717.53	0.94
Excursionistas internacionales	2 788 863.96	2 846 537.56	2.07
Excursionistas fronterizos	2 788 863.96	2 846 537.56	2.07
Número de viajeros[2/]	86 602.99	88 498.07	2.19
Turistas internacionales	17 557.50	18 114.80	3.17
Turistas de internación	10 087.67	10 253.65	1.65
Turistas fronterizos	7 469.83	7 861.15	5.24
Excursionistas internacionales	69 045.49	70 383.26	1.94
Excursionistas fronterizos	69 045.49	70 383.26	1.91
Gasto medio[3/]	105.26	104.65	-0.58
Turistas internacionales	360.36	354.11	-1.74
Turistas de internación	578.13	576.86	-0.22
Turistas fronterizos	66.28	63.57	-4.09
Excursionistas internacionales	40.39	40.44	0.13
Excursionistas fronterizos	40.39	40.44	0.13

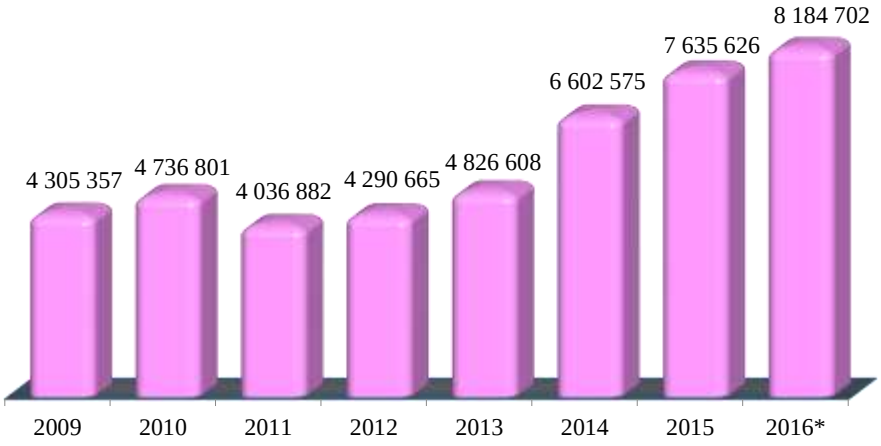
1/ Los conceptos referentes a los egresos se expresan en miles de dólares.
2/ Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.
3/ Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.
FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.



FUENTE: Banco de México.

En este entorno, durante el período enero-noviembre de 2016, la balanza turística de México reportó un saldo de 8 mil 184 millones 702 mil 35 dólares, cantidad 22.06% superior con respecto al mismo período del año anterior.

SALDO DE BALANZA TURÍSTICA
-Miles de dólares-



* Enero-noviembre.
FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:
http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA198&sector=1&locale=es
http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA199&sector=1&locale=es

Cuenta Satélite del Turismo de México, 2015 (INEGI)

El 25 de noviembre de 2016, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) presentó el documento "Cuenta Satélite del Turismo de México, 2015". A continuación se presenta la información.

Aspectos Generales

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) presenta los resultados de la "Cuenta Satélite del Turismo de México, 2015 preliminar. Año base 2008". Este trabajo proporciona información económica de gran utilidad para la toma de decisiones en el sector y constituye una ampliación del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), que provee de una visión integral sobre la dimensión, evolución y

composición del sector turístico y fortalece el acervo informativo de este importante sector de la economía.

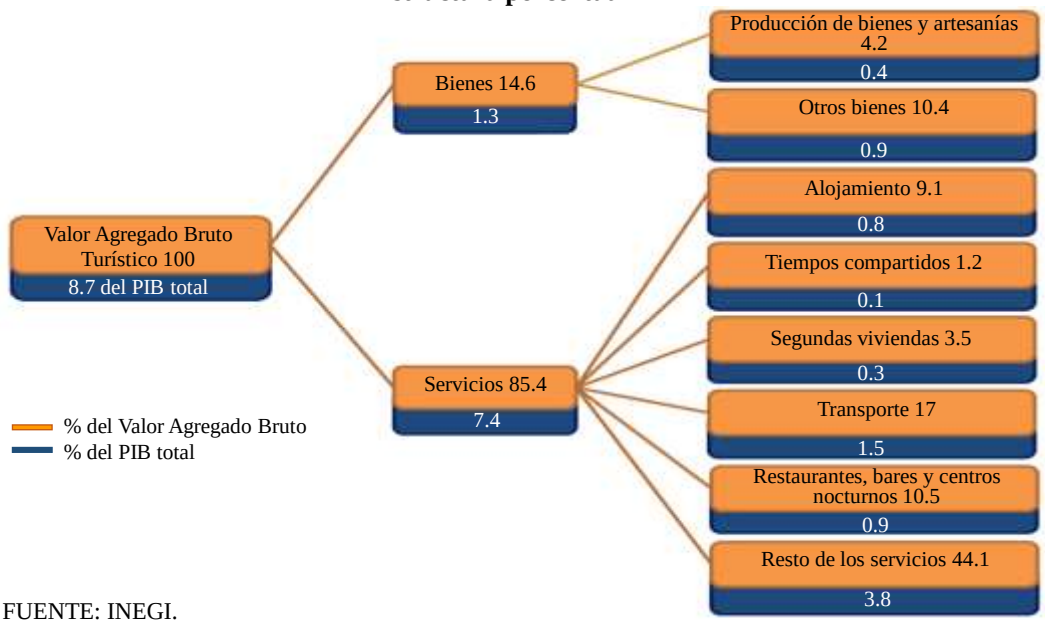
Principales Resultados: Valor Agregado Bruto Turístico (VABT)

El Valor Agregado Bruto Turístico a precios básicos representó 8.7% del correspondiente al total del país durante 2015, cifra equivalente a la del producto generado de manera conjunta, por actividades económicas como la industria alimentaria, la fabricación de equipo de transporte y las relacionadas con los trabajos especializados para la construcción.

En la siguiente gráfica se puede observar la distribución del VABT entre sus componentes en el año del estudio, destacando dentro de los servicios los relativos al transporte, a los restaurantes, bares y centros nocturnos y la agregación del "Resto de los servicios"[53].

[53] Este agregado está constituido por actividades como servicios de esparcimiento y los denominados "otros servicios" como son: agencias de viajes, servicios de información, servicios médicos, servicios comerciales, servicios de apoyo a negocios, etcétera.

DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO TURÍSTICO, 2015
-Estructura porcentual-



FUENTE: INEGI.

Crecimiento del Valor Agregado Bruto Turístico

Durante 2015, el Valor Agregado Bruto Turístico registró una tasa de crecimiento en términos reales de 3.6% respecto a 2014. En este resultado destaca el incremento relacionado con los servicios de tiempos compartidos de 21.9%, los restaurantes, bares y centros nocturnos con 5.7%, alojamiento 5.5%, el de los denominados “otros servicios” 4.7% y los servicios de esparcimiento 4.3%; a estos le siguieron los servicios de transporte de pasajeros con un aumento de 3.1%, las artesanías con 2.4% y los servicios de segundas viviendas con 2% en su comparación anual. En contraste, la actividad que mostró una disminución fue la de “otros bienes” que reportó una variación negativa de 7 por ciento.

VALOR AGREGADO BRUTO TOTAL Y TURÍSTICO
-Millones de pesos, a precios básicos de 2008-

Concepto	2014	2015	Variación Porcentual
Total del país	**13 403 815**	**13 743 338**	**2.5**
Total turístico	**1 106 241**	**1 146 309**	**3.6**
Bienes	**136 751**	**131 420**	**(-)3.9**
Artesanías	45 212	46 309	2.4
Otros bienes	91 540	85 112	(-)7.0
Servicios	**969 490**	**1 014 889**	**4.7**
Alojamiento	100 989	106 504	5.5
Tiempos compartidos	11 302	13 778	21.9
Segundas viviendas	42 848	43 718	2.0
Transporte	177 967	183 506	3.1
Servicios de esparcimiento	19 318	20 142	4.3
Restaurantes, bares y centros nocturnos	104 240	110 180	5.7
Otros servicios	512 825	537 061	4.7

FUENTE: INEGI.

Puestos de Trabajo Remunerados

En 2015, las actividades relacionadas con el turismo reportaron poco más de 2.3 millones de puestos de trabajo, lo que significó el 5.8% de las ocupaciones remuneradas del país. El mayor crecimiento en los empleos dentro del sector se registró en los servicios de tiempos compartidos con un incremento del 24.4%, seguido por los servicios de alojamiento con 4.1%, los relacionados con “otros bienes”[54] 3.1%, las segundas viviendas 2.9% y los restaurantes, bares y centros nocturnos lo hicieron en 2.6%. Por otra parte, el número de ocupaciones remuneradas disminuyó en “otros servicios” uno por ciento.

[54] Este rubro agrega actividades como la fabricación de maletas y otros; de mapas y guías turísticas; de ropa y calzado; libros, periódicos y revistas; de anteojos de sol; de tiendas de campaña y ropa de playa, etcétera.

NÚMERO DE OCUPACIONES REMUNERADAS EN EL SECTOR TURÍSTICO

Concepto	2014	2015	Variación Porcentual	Estructura Porcentual 2015
Total del país	**39 435 933**	**39 908 608**	**1.2**	**5.8**
Total turístico	**2 292 622**	**2 322 218**	**1.3**	**100.0**
Bienes	**302 004**	**304 996**	**1.0**	**13.1**
Artesanías	221 541	222 053	0.2	9.6
Otros bienes	80 463	82 943	3.1	3.6
Servicios	**1 990 618**	**2 017 222**	**1.3**	**86.9**
Alojamiento	142 488	148 314	4.1	6.4
Tiempos compartidos	11 445	14 239	24.4	0.6
Segundas viviendas	2 957	3 044	2.9	0.1
Transporte	372 589	375 044	0.7	16.2
Servicios de esparcimiento	53 243	53 484	0.5	2.3
Restaurantes, bares y centros nocturnos	827 964	849 187	2.6	36.6
Otros servicios	579 932	573 910	(-)1.0	24.7

NOTA: La suma de los valores puede no coincidir con el total debido al redondeo.
FUENTE: INEGI.

Las remuneraciones medias anuales en el sector turístico durante 2015 alcanzaron un monto de 111 mil 243 pesos corrientes por persona ocupada, nivel inferior a las remuneraciones medias registradas para el total de la economía que durante el mismo año se ubicaron en 123 mil 973 pesos por persona ocupada.

Consumo Turístico

La Cuenta Satélite del Turismo de México permite identificar el consumo interior, entendido como el gasto realizado por los visitantes dentro del país, tanto residentes (consumo interno), como extranjeros (consumo receptivo); asimismo, registra el consumo emisor, que se identifica como el gasto realizado por los residentes de México en calidad de visitantes en otros países.

Así, durante el año que cubre este reporte, el gasto total del consumo turístico efectuado dentro y fuera del país alcanzó un monto de 2 millones 459 mil 859 pesos corrientes,

de los cuales el consumo interior aportó el 91.8% del gasto total y el emisor representó el 8.2% restante.

Cabe señalar que por cada 100 pesos que gastaron los turistas (internos y receptivos) dentro del país, los turistas residentes participaron con alrededor de 85 pesos de dicho consumo.

CONSUMO TURÍSTICO SEGÚN SU ORIGEN
-Millones de pesos corrientes-

Concepto	2014	2015	Estructura porcentual 2015	
Total	**2 267 286**	**2 459 859**	**100.0**	
Consumo interior	**2 100 002**	**2 258 334**	**91.8**	**100.0**
Consumo interno	1 846 053	1 924 610	78.2	85.2
Consumo receptivo	253 949	333 724	13.6	14.8
Consumo emisor	**167 284**	**201 524**	**8.2**	

FUENTE: INEGI.

El Consumo Turístico Interior observó una tasa de crecimiento real de 4.5% entre 2014 y 2015. Por componentes, el consumo interno aumentó 1.1% y el receptivo 28.8% en igual período.

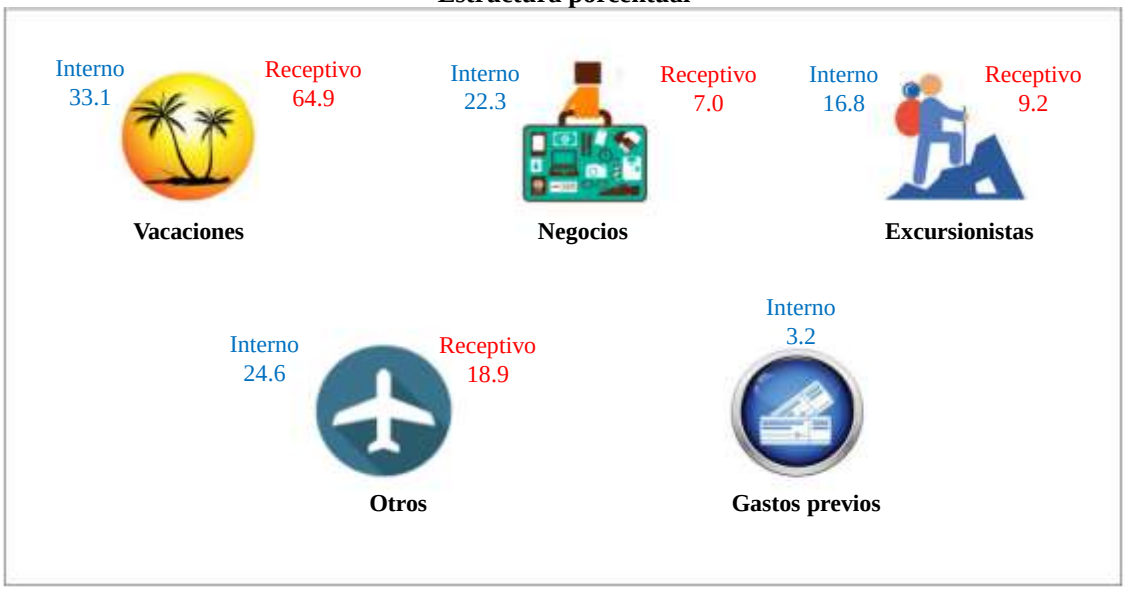
El consumo turístico interno según los motivos de viaje se clasifica en gasto por concepto de vacaciones con una participación de 33.1% respecto al consumo interno, “otros motivos de viaje”[55] 24.6%, viajes de negocios 22.3%, excursionistas 16.8% y el restante 3.2% resultó de los gastos previos efectuados antes de un viaje internacional, tales como: la adquisición del transporte por vía aérea y/o terrestre, así como la contratación de paquetes turísticos en alguna agencia de viajes residente.

Para el turismo procedente del resto del mundo, el gasto por motivos vacacionales también es el más importante al representar el 64.9%, mientras que “otros motivos de

[55] Representa los gastos realizados por visitantes que se desplazan con objeto de visitar a familiares y amigos; estudiar o bien por motivo de salud, religión, etcétera.

viaje" contribuyeron con el 18.9%, excursionistas 9.2% y por motivo de negocios correspondió el 7 por ciento.

CONSUMO TURÍSTICO INTERIOR POR MOTIVOS DE VIAJE, 2015
-Estructura porcentual-



Nota: La suma de los valores puede no coincidir con el total debido al redondeo.
FUENTE: INEGI.

La Cuenta Satélite del Turismo proporciona una importante desagregación del consumo turístico interior, lo que permite desglosar los gastos que destinaron los turistas a las diversas actividades económicas, resultando lo siguiente en el 2015: vivienda, electricidad, gas, agua y otros combustibles (alquileres, su mantenimiento y reparación) 32.4%; transporte 23%; servicios de alojamiento, restaurantes y bares 16.4%; esparcimiento y cultura 9.7%; alimentos y bebidas 7.6%; adquisición de bienes y servicios diversos (artesanías, cuidados y efectos personales, etcétera) 6.1%; sanidad, incluidos los productos medicinales y farmacéuticos, servicios médicos y paramédicos no hospitalarios y servicios hospitalarios 2.8%, y en las relacionadas con el vestido y el calzado 2 por ciento.

Respecto al consumo turístico emisor, se sabe que en 2015, de los residentes que visitaron el extranjero, el 29.1% del gasto lo hicieron principalmente como

vacacionistas, 24.2%; por excursión, 16.9%; por viajes de negocios; y 29.8%, “por otros motivos de viaje”.

Consumo Colectivo Turístico

El consumo colectivo turístico representa el conjunto de servicios turísticos que proporciona el gobierno en sus distintos niveles y cuyo propósito es el de apoyar las actividades de promoción, legislación, reglamentación, orden y seguridad a visitantes nacionales y extranjeros, principalmente.

Así, en 2015 este gasto ejercido a precios corrientes, constituyó el 3.6% del consumo total del Gobierno, lo que se traduce en 81 mil 511 millones de pesos.

Formación Bruta de Capital Fijo

La formación bruta de capital fijo relacionada con la actividad turística de 2015 representó el 3.2% de la inversión fija total del país. La mayor parte se destinó a la construcción de infraestructura, edificaciones y otras construcciones turísticas representando el 78.3%, mientras que el 21.7% restante se orientó a la adquisición de maquinaria y equipo.

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO TOTAL Y TURÍSTICA
A PRECIOS COMPRADOR
-Millones de pesos corrientes-

Concepto	2014	2015	Estructura porcentual 2015	
Economía Total	**3 622 641**	**4 101 358**	**100.0**	
Total Turístico	120 722	129 389	3.2	**100.0**
Construcción	96 417	101 302	2.5	78.3
Maquinaria y Equipo	24 305	28 087	0.7	21.7

FUENTE: INEGI.

Fuente de información:
http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_11_06.pdf

Remesas Familiares (Banxico)

El 2 de enero de 2017, el Banco de México (Banxico) informó que, durante el período enero-noviembre de 2016, las remesas del exterior de los residentes mexicanos en el extranjero sumaron 24 mil 625.62 millones de dólares, monto 9.04% superior al reportado en el mismo período de 2015 (22 mil 584.04 millones de dólares).

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

* Enero-noviembre.
FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-noviembre de 2016, del total de remesas del exterior, el 98.0% se realizó a través de transferencias electrónicas, lo que significó un aumento de 9.45% con respecto al mismo lapso de 2015. Asimismo, el 0.59% de ellas se efectuó mediante *Money Orders*, mismas que registraron un aumento de 1.01%; y el 1.42% se realizó en efectivo y especie, lo que representó una disminución de 11.17 por ciento.

Por otra parte, durante el período enero-noviembre de 2016, el promedio de las remesas se ubicó en 295 dólares, cantidad 0.88% superior a la registrada en el mismo lapso de 2015 (293 dólares).

REMESAS FAMILIARES
-Millones de dólares-

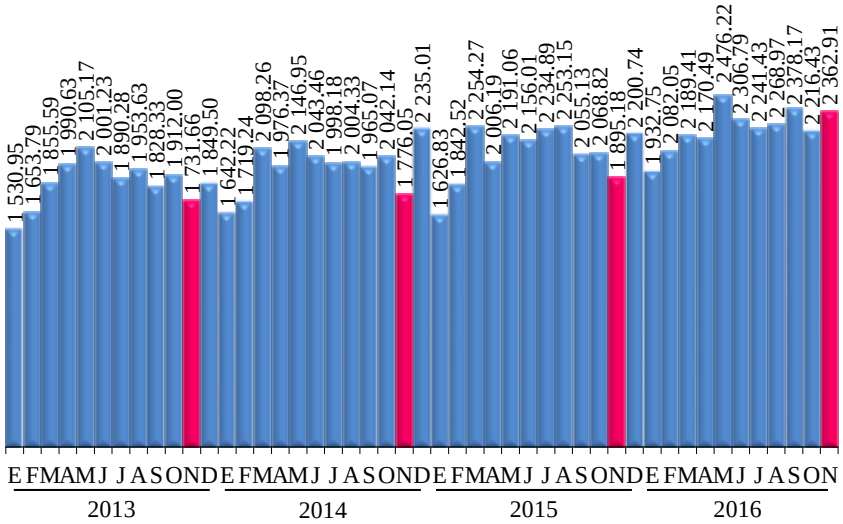
Concepto	Enero-Noviembre 2015 (A)	Enero-Noviembre 2016 (B)	Variación Relativa (B/A)
Remesas Totales[1/]	22 584.04	24 625.62	9.04
Transferencias Electrónicas	22 047.95	24 132.00	9.45
Money Orders	142.89	144.34	1.01
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	393.19	349.28	-11.17
Número de Remesas Totales[2/]	77.16	83.39	8.08
Transferencias Electrónicas	75.83	82.22	8.42
Money Orders	0.27	0.25	-6.37
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	1.05	0.92	-12.21
Remesa promedio[3/]	293	295	0.88
Transferencias Electrónicas	291	294	0.96
Money Orders	528	569	7.88
Cheques Personales	0	0	N/E
Efectivo y Especie	374	378	1.18

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/E = No existe.
FUENTE: Banco de México.

Remesas mensuales

Durante noviembre de 2016, las remesas del exterior ascendieron a 2 mil 362.91 millones de dólares, cifra 6.61% mayor a la observada en el mes inmediato anterior (2 mil 216.43 millones de dólares).

REMESAS MENSUALES
–Transferencias netas del exterior–
Millones de dólares



FUENTE: Banco de México.

INGRESOS POR REMESAS FAMILIARES

	2015	2016			
	Diciembre	**Agosto**	**Septiembre**	**Octubre**	**Noviembre**
Remesas Totales (Millones de dólares)	**2 200.74**	**2 268.97**	**2 378.17**	**2 216.43**	**2 362.91**
Money Orders	19.28	12.69	11.90	10.32	12.15
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	2 097.58	2 231.13	2 339.45	2 179.83	2 318.52
Efectivo y Especie	83.88	25.14	26.82	26.27	32.23
Número de Remesas Totales (Miles de operaciones)	**7 563.40**	**7 783.97**	**7 803.25**	**7 913.76**	**7 420.60**
Money Orders	32.61	23.00	20.87	20.33	20.86
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	7 312.84	7 688.22	7 705.65	7 818.88	7 300.39
Efectivo y Especie	217.95	72.76	76.73	74.54	99.34
Remesa Promedio Total (Dólares)	**291.00**	**291.00**	**305.00**	**280.00**	**318.00**
Money Orders	591.00	552.00	570.00	508.00	582.00
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	287.00	290.00	304.00	279.00	318.00
Efectivo y Especie	385.00	346.00	350.00	352.00	324.00

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

Fuente de información:
http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA11&sector=1&locale=es
http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE81&sector=1&locale=es

Canadá elimina requisito de visa a los mexicanos (SRE)

El 1 de diciembre de 2016, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) comunicó que Canadá eliminó el requisito de visa a los mexicanos. A continuación se presenta la información.

A partir del 1º de diciembre de 2016, el Gobierno de Canadá eliminó el requisito de visa para las y los nacionales mexicanos que deseen viajar a ese país. La decisión fue anunciada por el Primer Ministro de Canadá durante junio pasado, en el marco de la Visita de Estado que realizó el Presidente de México. Desde entonces, los gobiernos de ambos países trabajaron de manera conjunta para asegurar que la medida sea recíproca, sostenible y mutuamente benéfica.

En reciprocidad, México suprimirá, desde la fecha comentada, el requisito de visa a los canadienses portadores de pasaportes diplomáticos y especiales, así como a sus dependientes, que deseen visitar o permanecer en territorio mexicano hasta por noventa días efectivos a partir de su entrada a México.

Todos los mexicanos que quieran ir a Canadá, ya sea para ingresar al país o para transitar hacia otro destino, al igual que los nacionales de todos los países exentos de visa para este país, únicamente necesitarán haber tramitado una Autorización Electrónica de Viaje (*Electronic Travel Authorization*, eTA) que tiene una vigencia de cinco años. Ésta se deberá solicitar con tres días de antelación.

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS (FOB)
MÉXICO-CANADÁ, 1993-2016
-Cifras en miles de dólares-

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	1 562 861	1 175 349	387 512
1994	1 519 491	1 621 222	-101 731
1995	1 987 401	1 374 253	613 148
1996	2 172 010	1 743 564	428 446
1997	2 157 014	1 968 048	188 966
1998	1 519 287	2 290 209	-770 922
1999	2 311 181	2 948 887	-637 706
2000	3 340 014	4 016 566	-676 552
2001	3 082 629	4 234 860	-1 152 231
2002	2 991 332	4 480 306	-1 488 974
2003	3 041 792	4 120 467	-1 078 675
2004	3 291 546	5 327 486	-2 035 940
2005	4 234 478	6 169 340	-1 934 862
2006	5 176 222	7 376 227	-2 200 005
2007	6 490 957	7 957 350	-1 466 393
2008	7 102 354	9 442 480	-2 340 126
2009	8 244 256	7 303 744	940 512
2010	10 685 655	8 607 486	2 078 169
2011	10 694 589	9 645 450	1 049 139
2012	10 937 582	9 889 852	1 047 730
2013	10 452 658	9 847 045	605 613
2014	10 714 164	10 044 922	669 242
2015	10 544 658	9 947 931	596 727
2016*	8 653 741	7 987 476	666 265

* Dato a octubre, cifras revisadas a partir de enero.
FUENTE: Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

El trámite puede hacerse en el siguiente vínculo:

http://www.cic.gc.ca/english/visit/apply-how.asp

La eliminación del requisito de visa a los mexicanos en Canadá es resultado del esfuerzo coordinado de la diplomacia mexicana y uno de los principales logros de la política exterior del Presidente de México. Es una clara muestra, también, del alto grado

de entendimiento y los profundos lazos de amistad que ambos gobiernos han forjado entre sí. Asimismo, refleja el excelente momento que vive la relación bilateral México–Canadá gracias a los renovados esfuerzos del Gobierno de México para fortalecerla.

La medida, sin duda, detonará un mayor intercambio comercial entre ambos países, mejores flujos turísticos y un más nutrido intercambio estudiantil y académico, una de las prioridades trazadas por ambos gobiernos en la pasada visita de Estado.

En 2015, 200 mil turistas mexicanos visitaron Canadá y 1.75 millones de canadienses visitaron México.

Fuente de información:
http://www.gob.mx/sre/prensa/canada-elimina-el-requisito-de-visa-a-los-nacionales-mexicanos?idiom=es
http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx

Reunión con expertos en temas migratorios de Estados Unidos de Norteamérica (SRE)

El 1º de diciembre de 2016, la Titular de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) se reunió con expertos en temas migratorios de Estados Unidos de Norteamérica. La funcionaria mexicana y los especialistas intercambiaron información y puntos de vista sobre el panorama migratorio en Estados Unidos de Norteamérica, así como sus efectos en la comunidad mexicana en ese país. A continuación se presenta la información.

Como parte de los esfuerzos que lleva a cabo la SRE para reforzar la asistencia y protección consular a los mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica, la titular de la SER se reunió con representantes de las principales organizaciones de defensa de los derechos de los migrantes y de los centros de investigación especializados en este tema.

La funcionaria mexicana y los especialistas intercambiaron información y puntos de vista sobre el panorama migratorio en Estados Unidos de Norteamérica, así como sus

efectos en la comunidad mexicana en ese país. Todos coincidieron en la necesidad de continuar trabajando de manera conjunta para promover y defender los derechos de los connacionales mexicanos, sin importar su condición migratoria.

Los especialistas compartieron con la funcionaria mexicana sus apreciaciones sobre el "Programa de Acción Diferida para los Llegados en la Infancia (DACA)", posibles acciones de control migratorio, así como el tono del debate en las legislaturas federal y estatal sobre iniciativas de corte migratorio. Al respecto, la Canciller enfatizó que la promoción y protección de los derechos, y el bienestar de los mexicanos en el exterior es un compromiso indeclinable del Gobierno de la República.

La Secretaria de Relaciones Exteriores y los expertos reconocieron que gracias a sus esfuerzos conjuntos contaban con más y mejores herramientas para salvaguardar los derechos de los connacionales mexicanos, así como para promover su empoderamiento y bienestar en Estados Unidos de Norteamérica.

Con base en el éxito que ha tenido su colaboración, acordaron trabajar de manera conjunta para agotar todos los recursos a su disposición para evitar que se vulneren los derechos de los mexicanos en territorio estadounidense.

Asimismo, reiteraron su interés en seguir colaborando para generar estudios sobre la comunidad mexicana en Estados Unidos de Norteamérica que sirvan para documentar la toma de decisiones en materia de política y servicios consulares.

Finalmente, decidieron que redoblarán sus esfuerzos para desarrollar y difundir herramientas informativas que se pongan al servicio de los mexicanos en ese país.

Fuente de información:
http://www.gob.mx/sre/prensa/claudia-ruiz-massieu-se-reunio-con-expertos-en-temas-migratorios-de-estados-unidos?idiom=es
Para tener acceso a información relacionada visite:
http://www.gob.mx/sre/prensa/la-sre-arranca-campana-de-difusion-centro-de-informacion-y-atencion-para-mexicanos-en-estados-unidos?idiom=es

Una cucharada de azúcar (FMI)

En diciembre de 2016, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral *Finanzas y Desarrollo* (F&D) el artículo *Una cucharada de azúcar* que se presenta a continuación.

La inmigración, tanto de alta como de baja calificación, eleva los ingresos y aporta amplios beneficios a las economías avanzadas.

La leyenda: Cuando alrededor del siglo VIII D. C. los parsis huyeron de Irán tras la conquista árabe y llegaron a la India en busca de refugio, el gobernante local les obsequió una copa de leche llena hasta el borde, como forma de mostrarles que esa tierra no podía en modo alguno alojar más personas. El líder parsi respondió echando azúcar dentro de la leche para mostrar que los extranjeros podían enriquecer a la comunidad local sin desestabilizarla, disolviéndose dentro de la sociedad como el azúcar en la leche y endulzándola sin perturbarla (NPR).

La realidad actual: La migración se ha convertido en un tema candente en todo el mundo, especialmente a raíz de las nuevas oleadas de refugiados. En los periódicos abundan las fotografías de gente que huye de su patria, pero una amplia y creciente población inmigrante ya vive en las economías avanzadas (véase la gráfica siguiente). Los inmigrantes adultos representan entre 15 y 20% de la población en edad laboral de muchas economías avanzadas, y 25% o más en algunos países anglosajones, como Australia, Canadá y Nueva Zelanda. A ellos se debió la mitad del crecimiento de la población de edad activa en las economías avanzadas entre 1990 y 2015, y las Naciones Unidas proyectan que en la mayoría de ellas, si no hay más inmigración, el envejecimiento seguirá reduciendo la proporción de trabajadores durante el próximo decenio.

GRAN PROPORCIÓN
Los inmigrantes constituyen una proporción significativa de la población en la mayoría de las economías avanzadas
-Porcentaje de la población en edad activa, entre 25 y 64 años de edad, 2015-

Nota: En las leyendas de datos de utilizan los códigos de países de la Organización Internacional de Normalización (ISO).
FUENTE: Base de datos de las Naciones Unidas sobre la migración mundial y cálculos del personal técnico del FMI.

Después de tantos siglos, la pregunta sigue en pie: ¿los inmigrantes endulzan la leche o la desestabilizan?

Costos y beneficios

En las economías avanzadas la inmigración suscita un sentimiento público mucho más negativo que cuando se trata de comercio por dos motivos principales. Primero, las personas suelen percibir la migración como un juego de suma cero: temen perder su empleo o tener que aceptar salarios más bajos. La mayoría de los estudios, sin embargo, señalan que el impacto de la migración en el salario promedio o el empleo de los trabajadores nativos es muy limitado (véase una encuesta en Peri, 2014). Algunos, no obstante, indican que los salarios de los trabajadores poco calificados sí sufren (por ejemplo, Borjas, 2003; Card, 2001). Segundo, las personas nativas temen perder su identidad cultural cuando a los inmigrantes les resulta difícil integrarse. Las encuestas muestran que en Europa las preocupaciones personales acerca de los efectos composicionales de la migración —como el idioma y la cultura— importan mucho más que las económicas, como el empleo (Card, Dustmann y Preston, 2012). Los obstáculos

lingüísticos y culturales, junto con la falta de reconocimiento de la formación y la experiencia obtenidas en el extranjero —y en algunos casos una discriminación implícita— pueden impedir la integración de los inmigrantes. Es innegable entonces que en el corto plazo la migración puede conllevar efectos negativos, y a veces el corto plazo puede resultar bastante largo.

En un nuevo estudio, sin embargo, mostramos que los inmigrantes pueden aportar sustanciales beneficios de largo plazo a los países de acogida, incrementando los ingresos por persona y mejorando los niveles de vida. Por lo tanto, quizá convenga soportar los costos a corto plazo de integrar a los inmigrantes en el mercado laboral y en la sociedad.

El argumento habitual a favor de la inmigración es que aumenta la proporción de personas en edad activa dentro de la población total, ya que los inmigrantes tienden a ser relativamente más jóvenes que los nativos, especialmente en los países receptores donde la población envejece. Por lo tanto, hay más ingresos para compartir entre la población, por ejemplo, a través de los impuestos y las políticas de redistribución. Este es un canal por el cual la inmigración eleva el ingreso por persona, pero no es el más poderoso.

El segundo canal es el impacto de los inmigrantes en la producción por trabajador, o productividad laboral, donde la inmigración incide de diversas maneras.

- Primero, la inmigración puede reducir la productividad laboral, al menos inicialmente, porque al sumarse nuevas fuerzas de trabajo hay menos capital físico disponible por trabajador. La evidencia indica, sin embargo, que con el tiempo el *stock* de capital se ajusta a tal aumento mediante una mayor inversión.

- Segundo, existe la percepción de que los inmigrantes tienen, en promedio, menos formación que los nativos, lo cual podría también reducir la productividad laboral.

De hecho, los inmigrantes son cada vez más de alta y mediana calificación y en muchos países la proporción de personas altamente capacitadas es mayor entre los inmigrantes que entre la población local.

– Por último, los estudios han mostrado que los inmigrantes tanto de alta como de baja calificación pueden ejercer efectos positivos en la productividad agregada a través de diversos canales. Por ejemplo, los *inmigrantes muy calificados* promueven la innovación y elevan la productividad de los trabajadores nativos calificados. Pero los *inmigrantes menos calificados* también pueden aumentar la eficiencia general de la economía, al aceptar empleos para los cuales faltan trabajadores nativos, por ejemplo, en agricultura y enfermería (complementariedad de habilidades). Su presencia también puede alentar a los nativos a mejorar su propia formación y dedicarse a ocupaciones más complejas (mejora de competencias), especialmente las que requieren manejo del idioma y capacidad de comunicación, ámbitos donde ellos poseen una ventaja comparativa (por ejemplo, D'Amuri y Peri, 2014). Un buen ejemplo de complementariedad es el efecto "niñera": cuando los inmigrantes poco calificados aumentan la capacidad de prestar servicios domésticos y de cuidado infantil, las mujeres nativas, especialmente las de mayor calificación, pueden participar más plenamente en el mercado laboral (por ejemplo, Cortés y Tessada, 2011).

El interrogante es, no obstante, si estos efectos logran generar un impacto apreciable en la productividad total de la economía. Según se concluye en dos estudios amplios entre países, la inmigración tiene un efecto importante en el ingreso per cápita y en la productividad (Ortega y Peri, 2014; Alesina, Harnoss y Rapoport, 2016). Al abordar ese interrogante, focalizándonos exclusivamente en las economías avanzadas, donde el número de inmigrantes ha sido relativamente grande en relación con la población nativa y la inmigración es un tema

controvertido, observamos que la inmigración ejerce algunos efectos clave a largo plazo en esas economías:

- A largo plazo, los inmigrantes ayudan a elevar significativamente los niveles de ingreso per cápita, principalmente a través de una mayor productividad laboral.

- Además de los beneficios asociados con la productividad de los inmigrantes altamente capacitados, la migración de baja calificación aporta beneficios similares, aunque a través de canales diferentes.

- Los beneficios de la inmigración son ampliamente compartidos entre toda la población.

Nueva evidencia

Para llegar a esas conclusiones, utilizamos una nueva base de datos que brinda el número de inmigrantes por origen y nivel de educación en 18 economías avanzadas a intervalos de cinco años durante el período 1980–2010. Las técnicas econométricas permiten analizar el impacto del *stock* de inmigrantes (en general y por nivel de educación) en el PIB per cápita y la productividad laboral, controlando el efecto de otros determinantes de los niveles de ingreso de los países anfitriones, como el nivel de tecnología, la educación y la estructura etaria de la población, la apertura comercial y efectos fijos de país y de tiempo (una variable representativa de los determinantes específicos del ingreso por persona en cada país y en el tiempo).

Estudiar el impacto de la inmigración a nivel macroeconómico plantea ciertos desafíos. Es difícil separar el efecto directo de la inmigración en el ingreso per cápita de las posibles influencias inversas del ingreso per cápita en la inmigración, como por ejemplo el hecho de que los altos ingresos que ofrecen las economías avanzadas atraigan a los inmigrantes o que los países de ingreso alto puedan controlar la inmigración más

rigurosamente. Para abordar esta cuestión, construimos una variable representativa de la migración (una "variable instrumental" en la jerga econométrica) basada únicamente en factores independientes del nivel de ingresos de las economías anfitrionas. Ellos incluyen factores "de empuje" desde las economías de origen —por ejemplo, condiciones económicas y políticas desfavorables— y los costos de inmigración determinados por la distancia geográfica y cultural entre los países de acogida y de origen.

Usando este enfoque, observamos que los inmigrantes sí aumentan significativamente el ingreso per cápita en las economías avanzadas, sobre todo al elevar la productividad laboral. Aunque menor que en estimaciones anteriores, el efecto aún tiende a ejercer un impacto significativo en la economía: un aumento de un punto porcentual en la proporción de inmigrantes dentro de la población adulta puede elevar el PIB per cápita hasta 2% en el largo plazo. Además, tanto los inmigrantes de alta como de menor calificación parecen incrementar la productividad laboral. Los trabajadores altamente calificados aportan talento y conocimiento. La contribución de aquellos con menor calificación tiende a aumentar cuanto mayor sea la complementariedad con las habilidades de la población local. Por ejemplo, observamos que cuando más personas poco calificadas entran en un país, más mujeres nativas se incorporan a la fuerza laboral, presumiblemente porque pueden obtener ayuda para el cuidado de su hogar y de sus niños.

Cabe formular algunas salvedades. Por una parte, el efecto estimado es un promedio entre países, y, en un país particular, el efecto podría ser sensible a una serie de factores, como el tipo de migración (inmigrantes económicos o refugiados), la organización del mercado laboral y el grado de complementariedad entre inmigrantes y nativos. Pero por otra parte el efecto podría ser negativo o menor en el corto plazo al ajustarse la economía y el *stock* de capital a los cambios en el número de trabajadores inmigrantes.

Cualquiera que sea el efecto promedio en el ingreso por persona de un país, es importante considerar también cómo se distribuyen esos beneficios entre la población. Si todos los beneficios son captados por los propietarios del capital y los altos directivos de las empresas, la población general podría no ser beneficiada y de hecho terminar en peor situación.

Sin embargo, nuestro análisis indica que los beneficios de la inmigración son compartidos en forma amplia, aun cuando quienes desempeñan ciertas ocupaciones podrían resultar inicialmente perjudicados (véase la gráfica siguiente). La migración aumenta el ingreso promedio per cápita tanto del 90% inferior como del 10% superior, si bien la migración de mayor calificación beneficia más a este último segmento, quizá debido a una sinergia más fuerte entre inmigrantes y nativos altamente capacitados. Asimismo, no se observa que la inmigración exacerbe la desigualdad dentro del 90% de la población con menor remuneración.

UNA MANO TENDIDA
Los inmigrantes elevan el ingreso per cápita, tanto para el segmento más rico del 10% de la población como para el 90% que menos gana
-Variación porcentual por cada aumento de 1% en la proporción de inmigrantes-

Nota: La muestra incluye 18 economías avanzadas, 1980–2010.
FUENTE: Cálculos del personal técnico del FMI.

Una taza más dulce

La migración entraña costos iniciales, ya que la integración puede ser lenta y algunos trabajadores nativos quizá se vean perjudicados. Pero también aporta beneficios a largo plazo para toda la economía que se comparten en forma amplia, y la clave para aprovecharlos es asegurar la integración de los inmigrantes en el mercado laboral (Aiyar *et al*., 2016).

Para lograrlo es necesario promover el aprendizaje lingüístico de los inmigrantes y apoyarlos en su búsqueda de empleo; reconocer su formación y experiencia laboral, y allanarles el camino hacia la iniciativa empresarial. Al mismo tiempo, se requieren políticas de mitigación para facilitar la adaptación de la población nativa, por ejemplo ayudándola a mejorar sus competencias o resolviendo cualquier posible congestión en el uso de servicios públicos tales como la salud y la educación.

Japón es un buen ejemplo de un país donde la inmigración ha sido históricamente bastante baja, debido en parte a las barreras lingüísticas y culturales. Últimamente, la inmigración temporaria ha repuntado en respuesta a la escasez de mano de obra al reducirse la población en edad activa, por lo cual las empresas ofrecen capacitación a los inmigrantes.

Con el tiempo, la realidad económica puede vencer la resistencia cultural a la inmigración, y una cucharada de azúcar puede endulzar la leche.

Fuente de información:
http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2016/12/pdf/jaumotte.pdf