

---

---

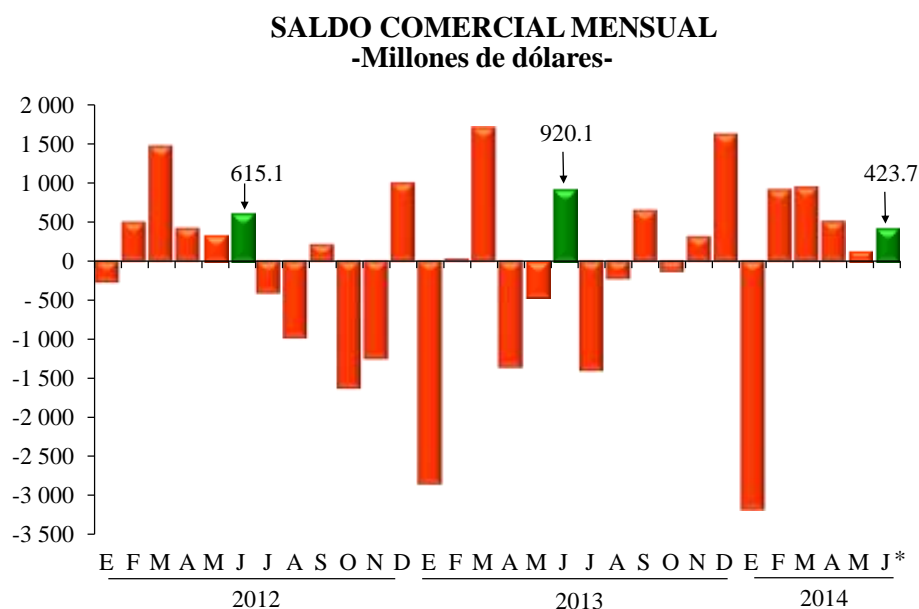
### III. COMERCIO EXTERIOR

---

---

#### Comercio Exterior (Banxico, INEGI, SAT, SE)

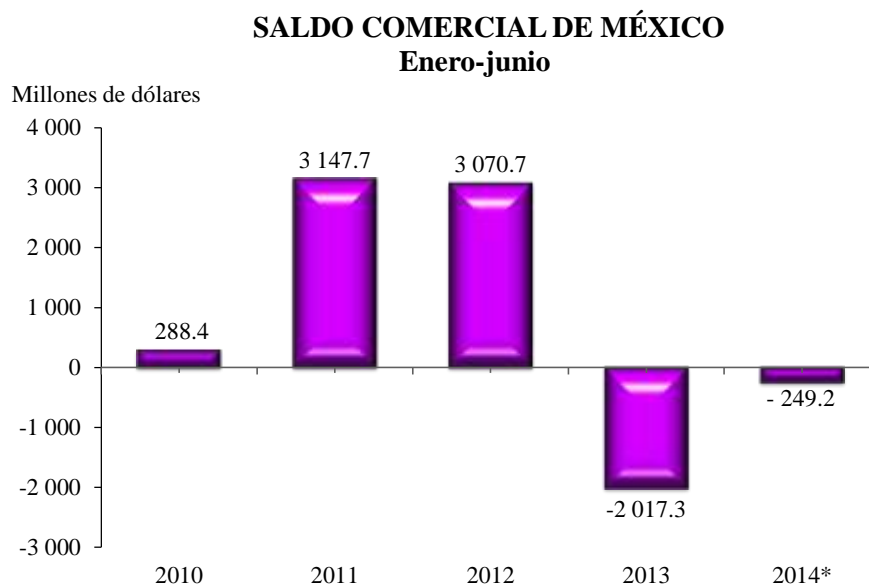
El 25 de julio de 2014, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) informó que, de acuerdo con información oportuna de comercio exterior elaborada por el grupo de trabajo integrado por el Banco de México (Banxico), el INEGI, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la Secretaría de Economía (SE), en junio de 2014, la balanza comercial registró un superávit de 423.7 millones de dólares, el cual se compara con el de 131.8 millones de dólares observado en el mes previo. Tal evolución fue resultado neto de una disminución en el déficit de la balanza de productos no petroleros, el cual pasó de 460 millones de dólares en mayo a 130 millones de dólares en junio, y de una reducción en el superávit de la balanza de productos petroleros, que pasó de 592 millones de dólares a 554 millones de dólares, en ese mismo lapso.



\* Cifras oportunas.

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

En el primer semestre de 2014, la balanza comercial del país fue deficitaria en 249.2 millones de dólares.



\* Cifras oportunas para junio.

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	2012	2013	2014			
	Anual	Anual	Abr	May	Jun*	Ene-Jun*
<b>Exportaciones Totales</b>	<b>370 770</b>	<b>380 026</b>	<b>34 072</b>	<b>34 383</b>	<b>33 474</b>	<b>192 678</b>
Petroleras	52 956	49 493	3 767	3 811	3 916	22 985
No petroleras	317 814	330 533	30 305	<b>30 572</b>	29 558	169 693
<b>Importaciones Totales</b>	<b>370 752</b>	<b>381 210</b>	<b>33 562</b>	34 251	<b>33 050</b>	<b>192 927</b>
Petroleras	41 139	40 868	3 818	3 219	3 362	20 678
No petroleras	329 613	340 342	29 744	31 032	29 688	172 249
<b>Balanza Comercial Total</b>	<b>18</b>	<b>-1 184</b>	<b>510</b>	<b>132</b>	<b>424</b>	<b>-249</b>
Petroleras	11 817	8 625	-51	592	554	2 307
No petroleras	-11 799	-9 809	561	-460	-130	-2 556

\* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

El valor de las exportaciones petroleras en junio de 2014 fue de 3 mil 915.9 millones de dólares. Este monto se integró de ventas de petróleo crudo<sup>1</sup> por 3 mil 212.6 millones

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

de dólares y de exportaciones de otros productos petroleros por 703.3 millones de dólares. En el sexto mes del año, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación se situó en 99.56 dólares por barril (d/b), nivel superior en 2.64 dólares respecto a la del mes previo y en 1.70 dólares en comparación con el de junio de 2013. En cuanto al volumen de crudo exportado, éste se ubicó en junio pasado en 1.076 millones de barriles diarios, cifra inferior a la de 1.116 millones de barriles diarios registrada en el mes anterior y a la de 1.090 millones de barriles diarios de junio de 2013.

### Exportaciones Totales de Mercancías

El valor de las exportaciones de mercancías en el sexto mes de este año fue de 33 mil 474.3 millones de dólares, cifra mayor en 7.7% a la observada en igual mes de 2013. Dicha tasa se reflejó alzas de 8% en las exportaciones no petroleras y de 5.1% en las petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las dirigidas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica aumentaron 10.4% a tasa anual, mientras que las canalizadas al resto del mundo cayeron uno por ciento.

#### EXPORTACIONES NO PETROLERAS A DISTINTOS MERCADOS

Concepto	Estructura% Ene-Jun* 2014	2013	2014			
		Anual	Abr	May	Jun*	Ene-Jun*
<b>Total</b>	<b>100.00</b>	<b>4.0</b>	<b>7.1</b>	<b>4.8</b>	<b>8.0</b>	<b>5.9</b>
<b>Estados Unidos de Norteamérica</b>	<b>80.70</b>	<b>6.1</b>	<b>9.0</b>	<b>5.0</b>	<b>10.4</b>	<b>7.8</b>
Automotriz	25.54	15.6	13.4	8.5	11.4	12.1
Otras	55.16	2.4	7.2	3.5	10.0	6.0
<b>Resto del Mundo</b>	<b>19.30</b>	<b>-3.6</b>	<b>-0.2</b>	<b>4.0</b>	<b>-1.0</b>	<b>-1.6</b>
Automotriz	5.01	-8.2	4.4	14.9	-6.3	-0.7
Otras	14.29	-1.9	-1.7	0.6	1.0	-1.9

\* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.





\* Cifras oportunas para junio de 2014.

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

### Exportaciones por Tipo de Mercancía

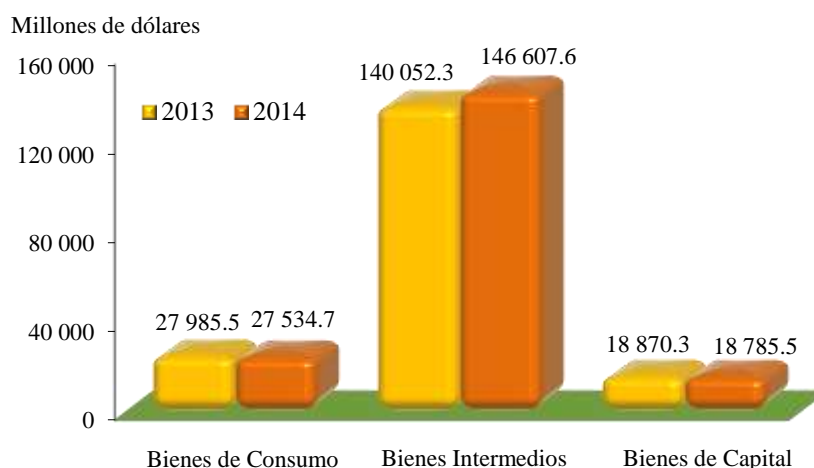
En junio pasado, las exportaciones de productos manufacturados mostraron una alza anual de 7.5%. Las variaciones anuales más significativas se observaron en las exportaciones de equipo profesional y científico (18.5%), de productos plásticos y de caucho (15.5%), de maquinaria y equipo para la industria (14.1%), de alimentos, bebidas y tabaco (12.4%) y de productos de la industria automotriz (8.2%). A su vez, el avance en las exportaciones de estos últimos se derivó de la combinación de un incremento de 11.4% en las ventas canalizadas a Estados Unidos de Norteamérica y de una caída de 6.3% en las dirigidas a otros mercados.

En el sexto mes de 2014, el valor de las exportaciones agropecuarias y pesqueras sumó 991.6 millones de dólares, monto que implicó un aumento de 12.1% a tasa anual. Los crecimientos más importantes se presentaron en las exportaciones de ganado vacuno (118.5%), de cítricos (80.1%), de pescados y moluscos (55.4%), de aguacates (41.8%), de miel (25.4%), de legumbres y hortalizas frescas (24.4%) y de frutas y frutos



El valor acumulado de las importaciones totales de mercancías en el primer semestre de 2014 ascendió a 192 mil 927.9 millones de dólares, monto 3.2% mayor que el observado en el mismo período de 2013. Esta tasa se derivó de la combinación de un avance de 3.9% en las importaciones no petroleras y de una disminución de 2.3% en las petroleras. En el período de referencia, las importaciones de bienes de consumo reportaron una caída anual de 1.6% (incremento de 4.2% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros), las de bienes intermedios aumentaron 4.7% (4.5% en el caso de las importaciones de bienes intermedios no petroleros) y las de bienes de capital descendieron 0.5 por ciento.

**IMPORTACIONES TOTALES\***  
**Enero-junio**  
**2013-2014**  
**TOTAL 192 927.9**



\* Cifras oportunas para junio de 2014.

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

### Importaciones por Tipo de Bien

En lo que corresponde a las importaciones de bienes intermedios, éstas se situaron en 25 mil 303.8 millones de dólares, cifra que implicó un aumento de 10.2% con relación al monto registrado en junio de 2013. A su vez, esta tasa reflejó alzas de 9.9% en las importaciones de productos intermedios no petroleros y de 13.3% en las de bienes

intermedios petroleros. Por su parte, en junio del presente año se importaron bienes de consumo por 4 mil 641.6 millones de dólares, lo cual significó una variación anual de 10.5%. Dicha tasa se originó de incrementos de 4% en las importaciones de bienes de consumo petroleros (gasolina y gas butano y propano) y de 13.4% en las de bienes de consumo no petroleros.

En lo relacionado con las importaciones de bienes de capital, en el mes que se reporta éstas sumaron 3 mil 105.1 millones de dólares, nivel superior en 3.4% al registrado en igual mes de 2013.

### **Estructura de las Importaciones**

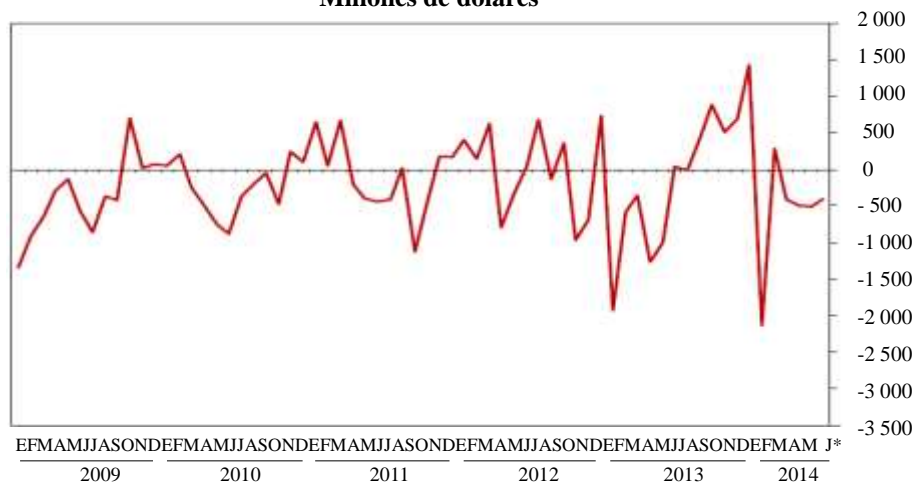
La estructura del valor de las importaciones de mercancías en el período enero-junio de 2014 fue la siguiente: bienes de uso intermedio 76.0%, bienes de capital 9.7% y bienes de consumo 14.3 por ciento.

### **Cifras ajustadas por estacionalidad**

Con cifras desestacionalizadas, en junio de 2014 la balanza comercial mostró un déficit de 404.1 millones de dólares, mientras que en el mes anterior el saldo de esta balanza fue deficitario en 511.1 millones de dólares. El cambio en el saldo comercial desestacionalizado entre mayo y junio fue resultado neto de una reducción en el déficit de productos no petroleros, el cual pasó de 1 mil 174 millones de dólares en mayo a 1 mil 27 millones de dólares en junio, y de una disminución en el superávit de la balanza de productos petroleros, que pasó de 663 millones de dólares a 623 millones de dólares, en esa misma comparación.



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

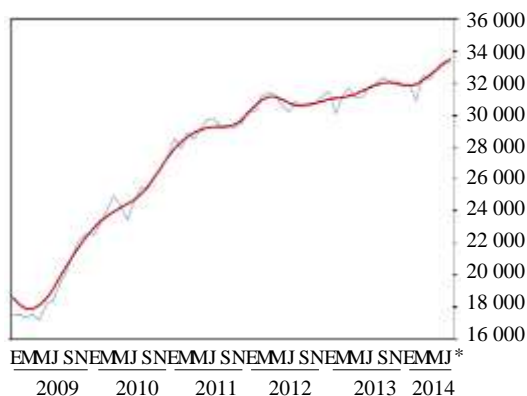


\* Cifras oportunas.  
 FUENTE: INEGI.

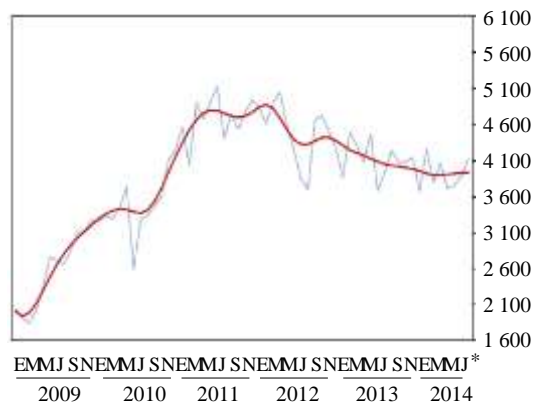
En junio de 2014, las exportaciones totales desestacionalizadas mostraron un descenso mensual de 0.04%. Esta cifra se originó de la combinación de una caída de 0.95% en las exportaciones no petroleras y de un crecimiento de 6.83% en las petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las manufactureras registraron una reducción mensual de 1.40%. A su vez, dicha tasa reflejó disminuciones de 1.82% en las exportaciones automotrices y de 1.20% en las exportaciones no automotrices.

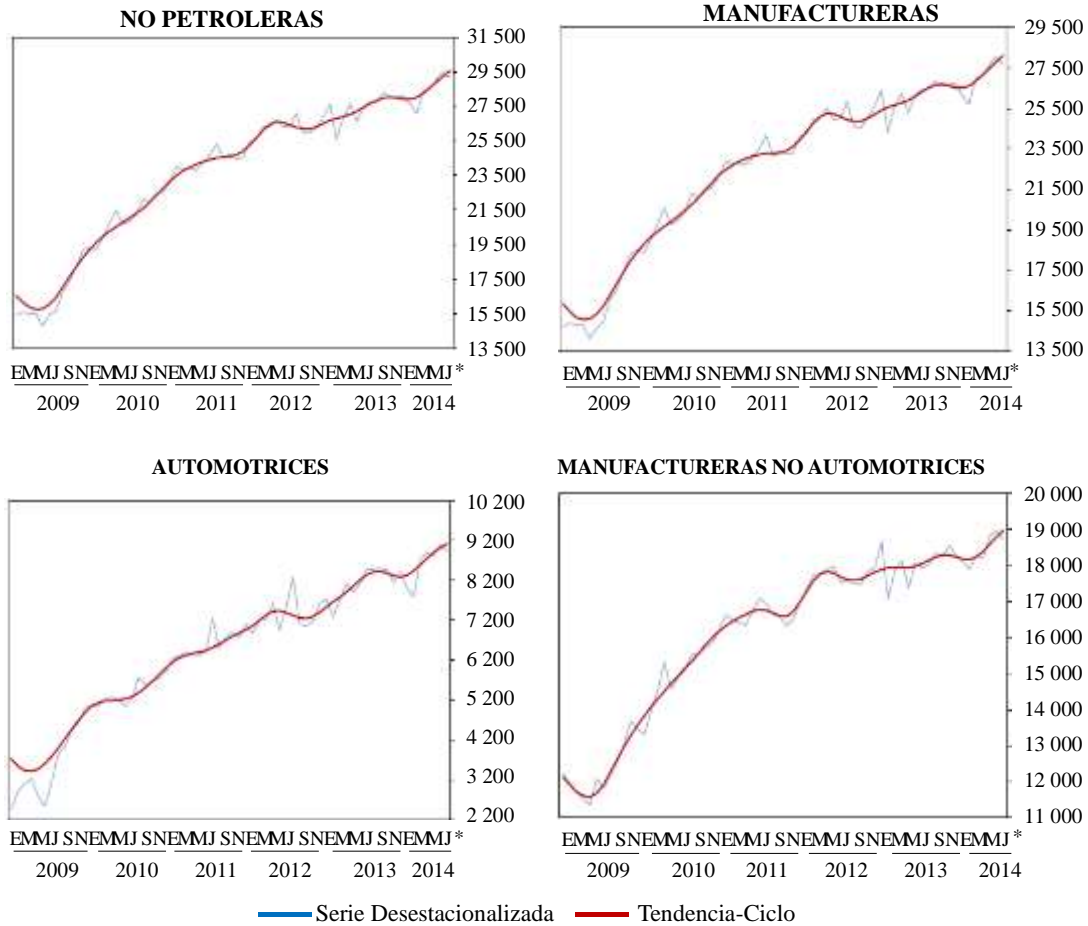
**EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS: MILLONES DE DÓLARES**  
**-Serie desestacionalizadas y de tendencias-**

**TOTALES**



**PETROLERAS**



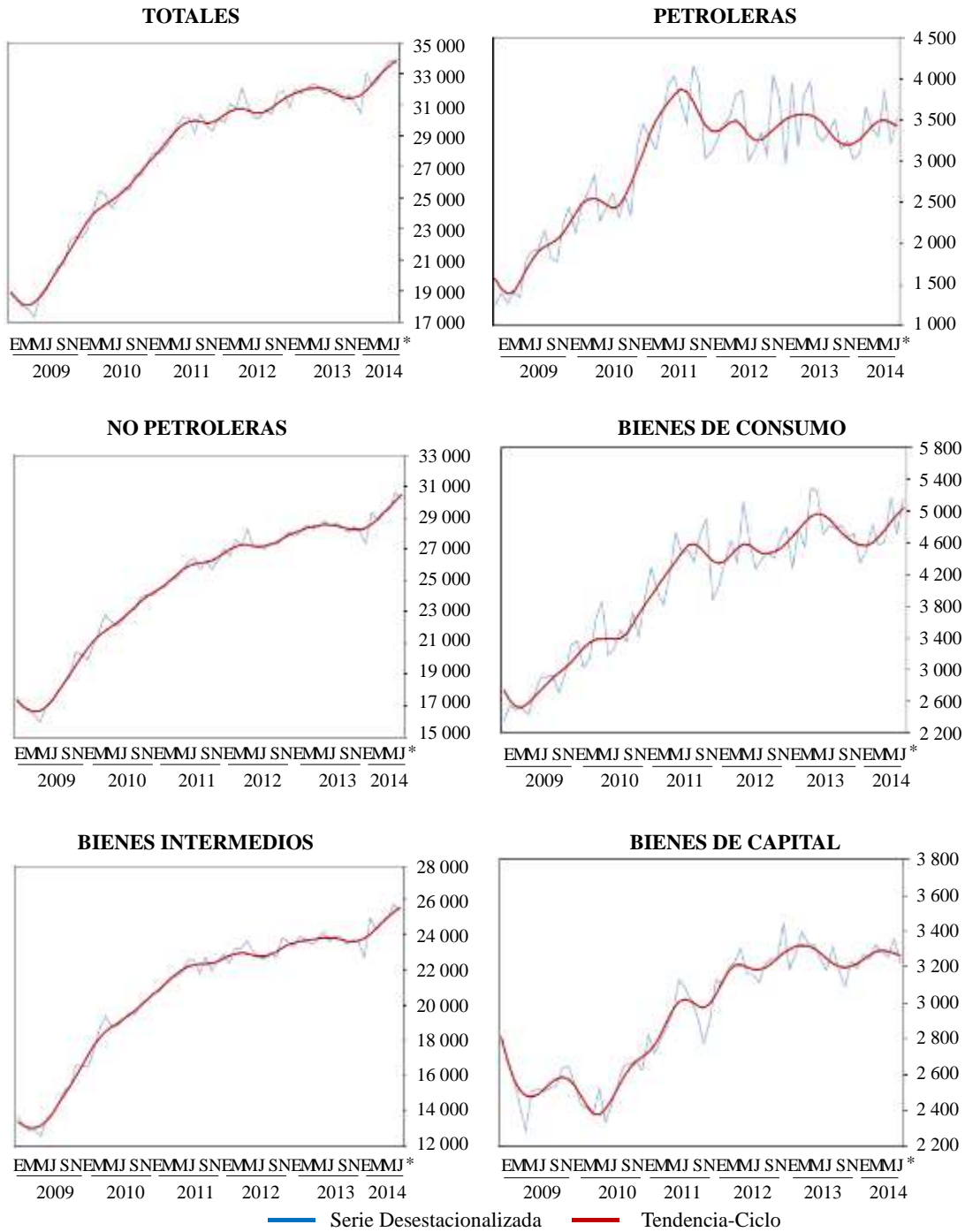


\* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

Las importaciones totales de mercancías en junio de 2014 mostraron una disminución mensual desestacionalizada de 0.36%. A su interior, las importaciones no petroleras se redujeron 1.39%, en tanto que las petroleras aumentaron 9.48%. Por tipo de bien, se observaron descensos mensuales desestacionalizados de 1.72% en las de bienes intermedios (de 1.39% en el caso de las importaciones de bienes intermedios no petroleros) y de 3.97% en las importaciones de bienes de capital, mientras que se registró un crecimiento de 9.70% en las importaciones de bienes de consumo (de 0.96% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros).

**IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS: MILLONES DE DÓLARES**  
**-Series desestacionalizadas y de tendencias-**



\* Cifras oportunas.  
 FUENTE: INEGI.

**COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO**  
**Enero-Junio**  
**2012-2014**  
**-Millones de dólares-**

Concepto	2012 (a)	2013 (b)	2014 (c)	Variación % (c/b)	Estructura % 2014
<b>SALDO COMERCIAL (Incluye maquila)</b>	<b>3 070.7</b>	<b>-2 017.3</b>	<b>-249.2</b>	<b>-87.7</b>	
<b>EXPORTACIONES TOTALES</b>	<b>183 917.6</b>	<b>184 890.8</b>	<b>192 678.7</b>	<b>4.2</b>	<b>100.0</b>
Petroleras	26 916.7	24 636.8	22 985.4	-6.7	11.9
No petroleras	157 000.8	160 254.0	169 693.3	5.9	88.1
Agropecuarias	6 451.3	6 398.8	6 813.8	6.5	3.5
Extractivas	2 415.8	2 270.6	2 709.3	19.3	1.4
Manufactureras	148 133.8	151 584.5	160 170.2	5.7	83.2
<b>IMPORTACIONES TOTALES</b>	<b>180 846.9</b>	<b>186 908.1</b>	<b>192 927.9</b>	<b>3.2</b>	<b>100.0</b>
Bienes de consumo	26 129.6	27 985.5	27 534.7	-1.6	14.3
Bienes intermedios	136 428.4	140 052.3	146 607.6	4.7	76.0
Bienes de capital	18 288.9	18 870.3	18 785.5	-0.5	9.7

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/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/balopbol.pdf>

### **Se celebra en México la Primera Reunión del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Inversión México-China (SHCP)**

El 4 de agosto de 2014, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) dio a conocer el documento “Se celebra en México la primera reunión del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Inversión México-China”, el cual se presenta a continuación.

La SHCP informó que el 5 de agosto el Secretario de Hacienda y el Presidente de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma de China presidieron la Primera Reunión del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Inversión entre México y China.

En la reunión participaron los Titulares de las Secretarías de Relaciones Exteriores (SRE); Economía (SE); Turismo (Sectur); así como el Titular de Petróleos Mexicanos (Pemex).

La Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma es la principal dependencia responsable de coordinar las políticas de planeación y desarrollo económico de China, su Ministro encabeza una delegación integrada por altos funcionarios del gobierno chino.

Las delegaciones revisarán el estado que guardan las acciones orientadas a fomentar la inversión en sectores prioritarios; promover asociaciones estratégicas entre empresas chinas y mexicanas y crear instrumentos financieros innovadores para facilitar la inversión productiva en México.

La creación de este grupo de inversión, anunciada el 4 de septiembre de 2013 en San Petersburgo, Rusia, en el marco de la tercera reunión sostenida por los Presidentes de México y China, forman parte de las acciones impulsadas por el Gobierno de México para fortalecer las relaciones económicas con su segundo socio comercial a nivel global, a través de mayores exportaciones de productos mexicanos a China y una agenda de inversión acorde con el potencial de ambas economías.

**Fuente de información:**

[http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca\\_noticias\\_home/comunicado\\_061\\_2014.pdf](http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/comunicado_061_2014.pdf)

### **¿Qué se esconde tras la moderación del comercio mundial? (BBVA Research)**

El 25 de julio de 2014, la sección de estudios económicos de BBVA Research dio a conocer el artículo de prensa “¿Qué se esconde tras la moderación del comercio mundial?”, que se presenta a continuación.

Cinco años han pasado ya desde que durante la primavera de 2009 se produjera la mayor caída del comercio mundial en décadas como consecuencia de la Gran Recesión. El fuerte rebote posterior a escala global se ha venido desvaneciendo gradualmente hasta registrar un crecimiento del 2.6% en 2013, según estimaciones del Banco Mundial, el más débil desde 2009, y muy por debajo del promedio histórico de los últimos veinte

años, del 6.8%. A estas alturas, las tasas de incremento negativas observadas hasta abril dejan muy lejos las ya de por sí optimistas previsiones de algunas instituciones internacionales para este año, cercanas al 4.3%. La reciente detenida nos hace plantearnos la incógnita de si estaremos frente a una nueva “normal” o el actual ciclo pasará a la posteridad como un simple estancamiento prolongado.

Lo cierto es que tras la moderación del impulso desde finales del año pasado se esconden al menos tres hechos relevantes. El primero, y de mayor impacto, es la ralentización del ciclo de actividad a nivel global, escenario probable, ya que veníamos de un repunte cíclico parcialmente basado en acumulación de inventarios. En segundo lugar, destaca la desaceleración de la economía china, uno de los bloques con mayor peso en el volumen de comercio mundial. Así, a pesar de la mayor demanda relativa de importaciones registrada tanto en Estados Unidos de Norteamérica como en la eurozona —en particular, de bienes de consumo e inversión, que deberían favorecer a aquellas regiones intensivas en manufacturas como el Este asiático, Europa emergente o América Latina— parecen no haber sido suficientes para compensar la merma de importaciones chinas. Y, en tercer lugar, cabe mencionar la volatilidad de los flujos de comercio mundial como reflejo de una mayor incertidumbre, no sólo económica sino financiera, sufrida durante la primera parte del año en las economías emergentes.

A corto plazo, el papel de la industria financiera en los flujos de comercio internacionales resulta crucial tanto en términos de crédito como de seguros y garantías. Y son principalmente las exportaciones de países emergentes las que mayor vulnerabilidad muestran. No resulta sorprendente así que su demanda de financiamiento para el comercio internacional se encuentre actualmente en el umbral de deterioro, según la encuesta más reciente del Instituto de Finanzas Internacionales (IIF, por sus siglas en inglés). Sin duda, un lastre para los flujos de comercio a nivel global, dado que las economías emergentes han doblado su cuota de mercado en los últimos veinte años, hasta situarla en el 32 por ciento.

## Riesgos

De cara tanto a final de año como a mediano plazo, tres son los mayores riesgos que sobrevuelan el comercio mundial. En primer lugar, un crecimiento global aún más débil, dados los retos que enfrentan algunos países emergentes en relación con la reducción de sus crecimientos potenciales, las incógnitas sobre la consolidación fiscal en Estados Unidos de Norteamérica, los efectos en la actividad de las recientes medidas de política monetaria adoptadas en la eurozona y, por último, pero no por ello menos importante, las dudas sobre los efectos de la nueva fiscalidad en Japón (el cuarto mayor importador mundial).

En segundo lugar, un posible endurecimiento de las tensiones financieras con origen en el alza de tipos planteada en Estados Unidos de Norteamérica para 2015, o asimismo las de carácter geopolítico en África, Rusia, Ucrania y Medio Oriente, que podrían ralentizar la recuperación de sus relaciones comerciales, al igual que la adopción de políticas de financiamiento al comercio exterior inadecuadas.

Y, finalmente, preocupa un recrudecimiento del proteccionismo, derivado de los elevados niveles de desempleo nacionales tras el poco avance en las negociaciones multilaterales de comercio.

### Fuente de información:

<https://www.bbvaesearch.com/publicaciones/que-se-esconde-tras-la-moderacion-del-comercio-mundial/>

## **Aumentan exportaciones de aguacate 29% al primer semestre (SAGARPA)**

El 10 de agosto de 2014, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) dio a conocer que “Aumentan exportaciones de aguacate 29% al primer semestre”. A continuación se presenta la información.

Las exportaciones de aguacate mexicano aumentaron 29% al primer semestre del año, en comparación con el mismo período de 2013, informó la SAGARPA.

De acuerdo con un informe preliminar de la dependencia, las ventas totales de este producto alcanzaron los 794 millones 446 mil dólares entre enero y junio de 2014, con un volumen estimado en 353 mil toneladas.

El aguacate mexicano fue comercializado en 21 mercados entre los que resaltan por su valor económico: Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Canadá, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Francia, Guatemala, España, China, Países Bajos, Hong Kong, Reino Unido, Alemania, Singapur y Bélgica.

Entre los aumentos más importantes a nivel destino destaca el caso de China; en los primeros seis meses del año se enviaron a aquel país 2 millones 970 mil dólares en aguacate, lo que equivale a alrededor de un mil 260 toneladas de este producto. Esto representa un incremento de 724% en su valor, en términos anuales.

Otro de los crecimientos más relevantes en este período es Países Bajos, mercado al que fue enviado aguacate mexicano con un valor de 647 mil dólares, prácticamente tres veces más de lo comercializado al primer semestre de 2013, con un volumen de 293.7 toneladas.

Cabe señalar que a Estados Unidos de Norteamérica, principal mercado de exportación, fue comercializado aguacate con un valor de 651 millones 328 mil dólares, lo que significó un incremento de 31% en comparación con el lapso enero-junio del año pasado.

El segundo destino de mayor importancia para este fruto fue Japón, el cual registró un valor durante el período de referencia de 61.7 (millones de dólares), un crecimiento de 29%; le sigue Canadá con 40.6 mdd, un aumento de 33%; Costa Rica, 12.7 mdd, un



crecimiento de 18%, y El Salvador, 9.3 mdd, 13% más que en el mismo período de 2013.

De acuerdo con cifras preliminares reportadas por la SAGARPA, las exportaciones agropecuarias (incluye productos agrícolas, pecuarios y pesqueros) alcanzaron en el primer semestre de este año alrededor de 6 mil 700 millones de dólares.

En lo que corresponde al aguacate en México, el Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) señaló que anualmente se producen alrededor de un millón 467 mil toneladas en 27 estados del país.

Las entidades con mayor producción son: Michoacán, un millón 193 mil toneladas; Jalisco, 87 mil; Estado de México, 56 mil; Nayarit, 34 mil; Morelos, 27 mil, y Guerrero, 14 mil toneladas. El cultivo de este producto se realiza en 168 mil 113 hectáreas.

**Fuente de información:**

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2014B615.aspx>

**Concluye visita de trabajo del Director General de la OMC a México (SE)**

El 11 de agosto de 2014, la Secretaría de Economía (SE) comunicó que durante su visita a México, el Director General de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sostuvo un encuentro con el Presidente de la República que reiteró su compromiso con el sistema multilateral de comercio y con la pronta conclusión de la Ronda de Doha para el Desarrollo. A continuación se presenta la información.

El Director General de la OMC concluyó una visita de trabajo a México, cuyo objetivo fue promover los acuerdos de la OMC y posicionar a esa Organización como un ente que promueve el crecimiento económico global.

El funcionario sostuvo un encuentro con el Presidente de la República en la que México reiteró su compromiso con el sistema multilateral de comercio y con la pronta conclusión de la Ronda de Doha para el Desarrollo.

El Director General de la OMC asistió a una comida de trabajo organizada por el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) y el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI), en la que se abordó el papel de la OMC en la globalización comercial. Por parte del Gobierno de México y en representación del Secretario de Economía, asistió al encuentro el Subsecretario de Comercio Exterior.

El funcionario de la OMC participó en los trabajos de la Semana del Emprendedor impartiendo la Conferencia Magistral: “¿Qué puede hacer la OMC en favor de las pequeñas y medianas empresas?”. Posteriormente, el Director General de la OMC sostuvo un encuentro con el Secretario de Economía.

Al término de este evento, ambos funcionarios ofrecieron una conferencia de prensa, destacando que México es un participante activo y constructivo de las negociaciones de la Ronda de Doha. Asimismo, apoya la implementación de los acuerdos establecidos durante la Novena Conferencia Ministerial, llevada a cabo en diciembre de 2013 en Bali, Indonesia, orientados, entre otros, a la facilitación del comercio y a la profundización de las disciplinas en agricultura, así como el apoyo a los países en desarrollo.

El Secretario de Economía afirmó que el sistema multilateral de comercio ha contribuido al crecimiento y al desarrollo económico mundial, y que México continuará trabajando para avanzar los temas de la Ronda de Doha con el propósito de llegar a su pronta conclusión.

La OMC, creada en 1995, reemplazo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con la finalidad de regular los intercambios comerciales entre sus Miembros bajo principios de igualdad y reciprocidad. Actualmente la OMC cuenta con 160 miembros. México es miembro de esta Organización desde su creación.

**Fuente de información:**

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/10562-comunicado14-107>

**El apoyo del sector privado es esencial para el futuro del sistema multilateral de comercio (OMC)**

El 11 de agosto de 2014, el Director General de la Organización Mundial del Comercio (OMC) aseveró, en su discurso ofrecido en la sesión inaugural de la “Semana del Emprendedor” celebrada en Ciudad de México, que “Al fijar las obligaciones que deben cumplir los países en sus prácticas comerciales, la OMC protege intereses importantes de las empresas y mejora la estabilidad que éstas necesitan para prosperar”. Dio las gracias a México por haber apoyado siempre firmemente a la OMC e instó a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y a los empresarios mexicanos a respaldar “el compromiso y la participación de México” en el sistema multilateral de comercio. A continuación se presenta el discurso del funcionario de la OMC.

El Director General de la OMC:

**“Introducción**

Sr. Ildefonso Guajardo, Secretario de Economía;

Sr. Enrique Jacob Rocha, Presidente del Instituto Nacional del Emprendedor;

Embajador Fernando de Mateo, representante de México en Ginebra;

Embajador Marcos Raposo Lopes, Embajador de Brasil en México, amigo desde hace 30 años;

Señoras y señores,

Es para mí un gran placer estar hoy aquí. Les agradezco su amable invitación.

Me complace tener esta oportunidad de reunirme con el sector privado en mi primera visita a México como Director General de la Organización Mundial del Comercio.

Mis encuentros con representantes del gobierno, incluso con el Presidente Peña Nieto<sup>2</sup>, fueron muy positivos y fructuosos.

México fue uno de los Miembros fundadores de la OMC, y continúa desempeñando un papel muy importante en nuestra labor. Igualmente, creo que la OMC desempeña un importante papel de apoyo al comercio de México y, por lo tanto, a las empresas mexicanas.

De hecho, el sistema multilateral de comercio ayuda considerablemente a las empresas (y a las pymes en particular) de una manera que no es evidente a primera vista y que, tengo la impresión, mucha gente desconoce.

Así que éste va a ser el tema de mi discurso hoy, en el que trataré de responder a la siguiente pregunta: “¿Qué puede hacer la OMC por las PYMES?”

---

<sup>2</sup> <http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/recibe-el-presidente-enrique-pena-al-director-general-de-la-organizacion-mundial-de-comercio-roberto-azevedo/>

## **¿Qué es la OMC?**

En primer lugar, tal vez sea útil responder a una pregunta más fundamental: ¿qué es la OMC?

En términos sencillos, la OMC establece las normas del sistema mundial de comercio, y lo hizo a partir de un acuerdo entre sus Miembros.

Tenemos 160 miembros que representan cerca del 97% de la economía mundial. Cada uno de esos 160 países o territorios se ha comprometido a observar un conjunto de normas que en la actualidad rigen el comercio mundial en muy diversas esferas (desde los aranceles hasta las subvenciones, pasando por las patentes o los obstáculos técnicos al comercio).

Para respaldar este conjunto de normas, la OMC supervisa también su cumplimiento y ofrece un foro que permite solucionar las diferencias comerciales que puedan surgir.

Nuestro objetivo es fomentar el comercio en tanto que medio para lograr un fin. Ese fin es fomentar el crecimiento y el desarrollo, y mejorar así las condiciones de vida de las personas.

Pero permítanme que sea más concreto.

## **Qué hace la OMC por las PYMES**

A lo largo de los años, las normas de la OMC han contribuido a mejorar el entorno empresarial en todo el mundo.

En primer lugar, aportando previsibilidad.

Al fijar las obligaciones que deben cumplir los países en sus prácticas comerciales, la OMC protege intereses importantes de las empresas y mejora la estabilidad que éstas necesitan para prosperar.

Las PYMES conocen mejor que nadie la importancia de la estabilidad, y los riesgos asociados a su falta. Las empresas pequeñas no siempre tienen una segunda oportunidad para adaptarse a unas normas imprevisibles.

En segundo lugar, la OMC contribuye a mejorar la transparencia de las medidas relacionadas con el comercio.

Las normas de la OMC ayudan a las empresas de todo el mundo a entender mejor las prácticas y las políticas de los distintos países.

Esto también permite a los Miembros de la OMC examinar las políticas y, en caso necesario, plantear preocupaciones relativas a sus interlocutores comerciales.

Por ejemplo, en los Servicios Nacionales de Información sobre Obstáculos Técnicos, cualquier empresa puede obtener información sobre ese tipo de medida existente en un Miembro de la OMC. Y, por supuesto, de manera gratuita.

Pero centrémonos ahora en cómo puede la OMC contribuir a crear nuevas oportunidades empresariales para las PYMES.

Al reducir los obstáculos al comercio, la OMC proporciona acceso a nuevos mercados y mantiene a raya el proteccionismo.

Por utilizar el ejemplo más obvio, existen límites a los aranceles a la importación que pueden aplicar los Miembros, y esto se debe a las normas de la OMC.

Lo mismo puede decirse de los obstáculos no arancelarios al comercio. Si no fuera por la OMC, no existirían salvaguardias claras para evitar la imposición de medidas proteccionistas encubiertas que adoptan la forma de medidas técnicas al comercio.

A diferencia de las grandes empresas, la entrada de las PYMES en los mercados extranjeros depende especialmente de las iniciativas de liberalización del comercio. Por ejemplo, las pymes no tienen, como las grandes empresas, sucursales extraterritoriales que pueden utilizarse para eludir los obstáculos al comercio o a la inversión.

La OMC contribuye también a reducir los costos del comercio transfronterizo mediante la simplificación y normalización de los procedimientos aduaneros.

La burocracia es un problema que las pymes conocen muy bien.

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC fue un paso fundamental para abordar los obstáculos burocráticos al comercio. Las estimaciones indican que la aplicación de este histórico Acuerdo, concluido en diciembre del año pasado en Bali, puede reducir los costos entre 10 y 15 por ciento.

La aplicación del Acuerdo facilitará en gran medida la entrada de las PYMES en más mercados extranjeros.

Sin embargo, los Miembros de la OMC están considerando en este momento si este Acuerdo debe o no hacerse efectivo, y de qué manera. Desafortunadamente, el primer plazo importante para la puesta en aplicación del Acuerdo se incumplió a finales de julio. Los Miembros están actualmente examinando cuál podría ser el camino a seguir. Volveré sobre esto más adelante.

Las normas de la OMC aumentan también las oportunidades de las empresas para incorporarse a las cadenas de valor mundiales.

Entre los factores principales que permiten a las PYMES, tanto mexicanas como de cualquier otro país del mundo, incorporarse a las cadenas de valor mundiales están la eliminación de los obstáculos al comercio de bienes y servicios, la reducción de los costos de transacción y la mejora del entorno empresarial.

Estas cadenas de valor ofrecen la oportunidad de integrarse en la economía mundial a costos más bajos, mediante la especialización en la producción de sólo algunos componentes o en la realización de determinadas actividades, en vez de elaborar productos completos.

Por supuesto, hay dificultades, pero no cabe duda de que aquí hay verdaderas oportunidades.

La OMC también puede apoyar a las PYMES a través de su labor en el ámbito de la solución de diferencias comerciales.

Muy a menudo estas diferencias afectan a las grandes empresas, pero no siempre es así.

Hay diversas diferencias en la OMC que afectan a los intereses de las PYMES en diferentes partes del mundo. Por ejemplo, el elevado número de casos en sectores como los textiles y el calzado demuestra que, aunque se desconozca, el sistema de solución de diferencias de la OMC garantiza a las pymes importantes oportunidades de acceso al mercado en estos sectores.

Y, lo que es más importante, como los países deben respetar unas normas comunes, las empresas de todo el mundo tienen más posibilidades de competir en unas condiciones equitativas, de acuerdo con su capacidad y no en función de otros criterios.

Sabemos que el comercio es un motor importante de la actividad empresarial.



Los datos muestran que, generalmente, las PYMES que comercian y participan en la economía internacional son más innovadoras, generan más puestos de trabajo, pagan mejores salarios y registran un mayor crecimiento de los ingresos.

Por consiguiente, mismo si las pymes no participan en la labor de la OMC, la OMC trabaja para ellas. Contribuye a configurar el entorno en el que operan.

Además, incluso si las PYMES no actúan directamente en actividades de comercio exterior, nuestra labor afecta a la competencia a que se enfrentan en sus respectivos mercados internos o a los productos o servicios que necesitan para su actividad empresarial.

Por tanto, es importante para las PYMES que llevemos a cabo nuestra labor satisfactoriamente.

Y considero que podemos hacer mucho más.

### **Qué podemos hacer por las PYMES en el futuro**

Permítanme tratar ahora de algunas de las cosas que yo pienso que la OMC puede hacer por las PYMES en el futuro.

Para empezar, podemos mejorar lo que ya estamos haciendo.

Por ejemplo:

- Podemos ayudar a aumentar la transparencia de las medidas comerciales, como los obstáculos no arancelarios.
- Podemos trabajar para mejorar la supervisión de las normas y prácticas de los países.

— Y podemos seguir ayudando a mantener a raya el proteccionismo.

Sin embargo, tal vez lo más importante que podríamos hacer es avanzar en las negociaciones para actualizar las normas de la OMC, incluso en el marco de la Ronda de Doha.

Aquí es donde se pueden obtener grandes beneficios.

Algunas de las cuestiones que se han planteado son:

- reducir más los aranceles e impedir que suban;
- abordar las subvenciones que distorsionan el comercio en el sector de la agricultura;  
y
- aumentar la previsibilidad y las oportunidades de acceso a los mercados en todos los sectores de servicios.

En la Conferencia de la OMC celebrada en Bali el pasado mes de diciembre, los Ministros encomendaron a los Miembros que elaboraran un programa de trabajo bien definido para finales de este año a fin de establecer cómo podríamos completar esta labor.

Sin embargo, el revés en la implementación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio que he mencionado antes puede afectar a dicha labor.

Mi impresión, a la luz de lo que he oído decir a los Miembros, es que no se trata de una demora más que pueda sencillamente ignorarse o resolverse con un nuevo calendario.

De todas formas, no soy yo quien decidirá cuáles serán las consecuencias. Son los Miembros quienes deben decidir cómo debemos avanzar.

Por este motivo, pedí a los Miembros que aprovecharan la pausa estival para considerar detenidamente cuáles podrían ser los próximos pasos (y para reflexionar cuidadosamente sobre las consecuencias de este revés).

En este sentido, es esencial el apoyo del Gobierno y la comunidad empresarial de México. México puede desempeñar un papel importante, presentando formas de avanzar constructivas y razonables.

### **Evolución del panorama comercial**

Además, debemos ser conscientes de que el panorama comercial está cambiando.

Es evidente que buena parte de la atención de algunos países se centra actualmente en los acuerdos comerciales regionales.

El propio México ha creado una red considerablemente densa de acuerdos comerciales. Para empezar, el TLCAN tiene ya 20 años, y entró en vigor aproximadamente en la misma época en que se creó la OMC.

Como ustedes saben muy bien, los acuerdos comerciales regionales no son algo nuevo y pueden complementar el sistema multilateral de comercio.

Un buen ejemplo de esto es el uso continuado del sistema de solución de diferencias de la OMC por países que son también miembros de acuerdos regionales. Hace un par de años, cuando las diferencias planteadas en el marco de la OMC se elevaban a 443, 82 de ellas involucraban a miembros de un mismo acuerdo regional. Cabe notar que los miembros del TLCAN participaban de más de 20 de esas diferencias en la OMC.

Actualmente, hay un nuevo conjunto de iniciativas comerciales que abarcan diferentes grupos y diferentes asuntos. Estoy seguro de que han oído ustedes hablar de la propuesta

de una Asociación Transpacífica, de las conversaciones en curso sobre la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre los Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea o de las conversaciones acerca del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios.

Por supuesto, México participa en algunas de estas iniciativas.

Pero, como en el pasado, no me parece que esas iniciativas vayan en detrimento de nuestra labor en el plano multilateral. A decir verdad, considero que son un complemento importante de los esfuerzos multilaterales.

De hecho, en la propia OMC hay una iniciativa muy importante que se está llevando a cabo con un grupo de países: la ampliación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información, un acuerdo crucial para el comercio y el crecimiento económico. La Iniciativa sobre Bienes Ambientales es otra negociación que puede resultar en liberalización comercial de manera no discriminatoria, en este caso con efectos especialmente positivos para el desarrollo sostenible.

No obstante, es evidente que estas iniciativas no bastan por sí solas.

Por ejemplo, dejan fuera a un gran número de países: no sólo a las economías emergentes más dinámicas, sino también a las economías más pequeñas y vulnerables.

Además, muchas de las grandes cuestiones sólo pueden abordarse eficientemente a nivel mundial (y, por consiguiente, muchos de los grandes avances sólo pueden lograrse también a nivel mundial). Entre estas cuestiones cabe citar:

- \* la simplificación de los procedimientos aduaneros;
  
- \* el trato de las subvenciones agrícolas; o

- \* la elaboración de reglamentos internacionales en esferas fundamentales como las telecomunicaciones o los servicios financieros.

Esto significa que las distintas vías tienen que coexistir, porque son simbióticas.

Lo que no podemos es ignorar la importancia de actualizar el sistema multilateral de comercio para que podamos responder mejor a las necesidades de las empresas de todo el mundo, incluidas las PYMES.

### **Conclusión**

La aparición de nuevos desafíos para el comercio mundial no quita importancia a los problemas que tenemos actualmente sobre la mesa en la OMC en Ginebra, sino justamente todo lo contrario.

Para corregir los viejos desequilibrios del comercio mundial, reducir los obstáculos aún existentes y abrir nuevos mercados y oportunidades, sigue siendo esencial hacer frente a los obstáculos existentes al acceso a los mercados y a las prácticas que distorsionan el comercio en el ámbito de la agricultura, los productos industriales y los servicios.

El apoyo al desarrollo inclusivo y sostenible seguirá ocupando un lugar central en nuestros trabajos. Las negociaciones comerciales no son un juego de suma cero. Podemos lograr resultados que se traduzcan en nuevas oportunidades y un mayor crecimiento para todos los países, y en nuevas oportunidades para las PYMES.

Y, en consecuencia, les pido su apoyo. Estamos en un momento crítico y, tal y como están las cosas, el futuro del sistema está plagado de incertidumbres.

No creo que podamos dar por sentadas las ventajas del sistema. El sistema multilateral de comercio apoya el crecimiento y el desarrollo, limita el proteccionismo, asegura un sitio en la mesa a todos los países y garantiza que los más pobres no se queden atrás.

En este sentido, el sistema multilateral ha sido, desde su creación en 1948, un importante impulsor de la apertura, la cooperación y la paz.

Por lo tanto, debemos trabajar para reforzarlo.

México siempre ha apoyado firmemente a la OMC, y quiero darles las gracias por ello.

Debemos mantener este tipo de compromiso. Y no solo por parte de los gobiernos. El apoyo del sector privado será aún más esencial en el futuro.

Creo que, con su apoyo, podemos hacer realidad los beneficios económicos que están en juego actualmente y reforzar el sistema de comercio de cara al futuro, en provecho de todos nosotros.

Muchas gracias.”

**Fuente de información:**

[http://www.wto.org/spanish/news\\_s/spra\\_s/spra29\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/spra_s/spra29_s.htm)

Para tener acceso a información relacionada, visitar:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/10562-comunicado14-107>

**La seguridad de las inversiones en el exterior: una agenda en expansión (RIE)**

El 6 de agosto de 2014, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo “La seguridad de las inversiones en el exterior: una agenda en expansión”<sup>3</sup>. A continuación se incluye el Resumen Ejecutivo, la Introducción, y los Capítulos 1. Un nuevo contexto global

---

<sup>3</sup> Elaborado por Gonzalo Escribano.

para la inversión extranjera, 4. El papel de la Unión Europea y 5. Recomendaciones para la acción exterior española en materia de IED.

### **Resumen Ejecutivo**

En los últimos años se viene produciendo una doble transición hacia un re-equilibrio del patrón geo-económico de la Inversión Extranjera Directa (IED) y nuevos estándares de regulación. Este informe aborda esa doble transición desde la perspectiva de la seguridad de la IED española. Expone primero la naturaleza de ese nuevo contexto global para después analizar la matriz de riesgos de la IED española y el reto de transferir las competencias sobre su protección a la Unión Europea (UE), tal y como plantea el Tratado de Lisboa. El último apartado ofrece algunas recomendaciones para la acción exterior española.

Los países en desarrollo superaron en 2012 y 2013 a los países desarrollados como receptores de IED, consumando un cambio geo-económico de primer orden y desarrollando nuevas oportunidades en los márgenes de la globalización en busca de rentabilidades superiores pero asociadas a un mayor riesgo. Muchos países emergentes aplican modelos de contenido local que obligan a que una parte sustancial del proyecto de inversión sea realizado por parte de empresas nacionales, tanto para la IED que reciben como para sus propias inversiones en el exterior. A esto se añade el resurgimiento de las políticas industriales y un mayor escrutinio en la selección de los proyectos de inversión de las empresas extranjeras. La protección de la IED seguirá siendo una de las clave de la gobernanza global conforme ésta se dirija hacia mercados de mayor riesgo y/o afectados por la revitalización del capitalismo de Estado.

Sin embargo, el régimen internacional para la protección de la IED, formado por cerca de 3 mil acuerdos bilaterales de inversiones y otros arreglos institucionales (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), Organización Mundial del Comercio (OMC), tribunales internacionales de arbitraje...), parece puesto

en cuestión por algunos Estados en el momento en que resulta más necesario. El ritmo de firma de acuerdos se ha reducido sustancialmente en la última década y varios de los nuevos acuerdos de tercera generación preservan el espacio regulatorio de los gobiernos para reducir el riesgo de litigios. Por ello, el debate sobre el régimen internacional de resolución de disputas entre inversionistas y Estados está de plena actualidad, y muchos países son reacios a reducir su margen de autonomía política.

En paralelo, los inversionistas piensan que la protección de estos mecanismos es limitada, en la medida en que no garantizan la ejecución de los laudos debido a que el contexto no es estatal sino mundial, con muchas jurisdicciones y jugadores soberanos. Pero reconocen que aunque la protección que brindan sea limitada, constituye un apoyo importante. Aunque los procesos arbitrales son largos y caros, y la ejecución de los laudos puede no estar garantizada, su mero desarrollo a menudo facilita acuerdos de conciliación. La reciente compensación por la expropiación de YPF muestra que la situación sería mucho peor sin APPRI y sin arbitrajes, pero ello supone reforzar y perfeccionar el sistema actual, no conformarse con sus carencias.

Todo ello apunta a una intensificación de los riesgos afrontados por la IED española, sobre todo en los nuevos mercados de mayor riesgo, a los que deberán exponerse las inversiones españolas en su tercera ola de internacionalización. La situación de riesgo de partida de las inversiones españolas está bastante compensada: tienden a localizarse en países que protegen los derechos de propiedad por encima de la media, su diversificación es elevada y las 2/3 partes de las mismas están en países avanzados de bajo riesgo y, en consecuencia, menor rentabilidad. Fuera de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), las inversiones españolas se han dirigido preferentemente a los grandes mercados emergentes de América Latina, donde en muchos países España ha sido capaz de amortiguar el mayor riesgo relativo. La IED española, aunque en mucha menor medida, también ha acudido a los principales



mercados mediterráneos, mientras que en Asia-Oceanía y África es todavía muy reducida.

En relación con el resto de Estados miembros de la UE, la IED española presenta una mayor aversión al riesgo plasmada en una menor diversificación hacia países con una mayor rentabilidad esperada. Aunque parezca paradójico, el problema no estriba en una asunción excesiva de riesgo por parte de los inversionistas españoles, sino en un bajo nivel del mismo que limita la rentabilidad y las oportunidades futuras. La curva de aprendizaje de la IED española inició su ascenso en América Latina y se consolidó en Europa y Norteamérica. La segunda oleada de IED española se produjo en la UE, una tendencia razonable para reducir la concentración de riesgos en América Latina. Pero posteriormente no fue compensada por una exposición mayor en otros mercados emergentes. En suma, existe un déficit doble de IED española en países asiáticos de relación riesgo/rentabilidad intermedios (China, pero no sólo), así como en países de alta rentabilidad en relación con el riesgo.

Por otro lado, aunque mucha IED española se destina a sectores privatizados regulados, en principio más sensibles al riesgo regulatorio, la mayor parte de los demás inversionistas internacionales se encuentran en situaciones semejantes. Todos ellos han padecido episodios de inseguridad jurídica, y éstos tenderán a aumentar conforme la matriz de riesgos española se diversifique hacia mercados de mayor riesgo. Además, los derechos de propiedad no sólo se ven amenazados por riesgos regulatorios, sino también por equilibrios de economía política capaces de desplazar a los inversionistas extranjeros cuando su actividad revela un potencial importante. También suele argumentarse que el peso de las pequeñas y medianas empresa (PYMES) en la IED española supone una vulnerabilidad añadida, obviando que el grueso de la misma se lleva a cabo por las grandes multinacionales españolas y que, en todo caso, contar con una presencia empresarial diversificada en el exterior es un activo adicional para la seguridad de la IED española.

Las nuevas competencias de la UE en materia de inversiones obligarían al tránsito de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) españoles a tratados bilaterales de inversiones comunitarios (BIT en terminología inglesa), planteando la doble duda acerca de su nivel de protección y de qué países serán prioritarios para la UE. Esa competencia no sólo afecta a los estándares de protección, sino también a la resolución de disputas entre inversionistas y Estados. El debate se produce entre Estados miembros que prefieren modelos de segunda generación con elevados estándares de protección al inversionista y aquellos que prefieren BIT de tercera generación más equilibrados para mantener la soberanía de los gobiernos en asuntos como el medio ambiente, la salud o la seguridad. Es importante discernir hasta qué punto esa demanda de equilibrio no deriva en excusas proteccionistas o en una falta de aceptación de los derechos de propiedad.

El papel de la UE en materia de protección de la IED resulta ambivalente. Por un lado, su peso económico puede facilitar la negociación y, sobre todo, la ejecución de los laudos. Por otro, la inclusión de elementos no estrictamente económicos y de la sociedad civil podría rebajar el nivel de protección de las IED en el exterior, pero también permitir un mayor espacio de política a los Estados miembros. Esto implica que hay nuevos instrumentos ofensivos y defensivos, pero también distintas preferencias geográficas y de contenido que dejan cierto margen de maniobra a los Estados, que deben encontrar la manera óptima de articular sus estrategias con la comunitaria.

España defendió inicialmente el modelo de APPRI negociado hasta 2009 por la sólida situación de partida que proporciona una completa red de acuerdos con una protección elevada. Pero la expropiación de YPF en 2012, primero, y los arbitrajes internacionales planteados por el recorte de primas a las energías renovables, después, mostraron al gobierno español la ambivalencia de los arreglos internacionales en materia de protección de inversiones: la cuestión es optimizar la diferencia entre la protección que

otorgan y las obligaciones que entrañan. La expropiación de YPF matizó la posición del gobierno de España: manteniendo los mecanismos de la vía bilateral del APPRI recurrió también a los apoyos que suponen la europeización de la protección de las IED. Pero siempre desde la defensa de un estándar de protección elevado, con pocas concesiones al espacio de política de los gobiernos a expensas de limitar el suyo propio. El mejor ejemplo lo constituyen los arbitrajes planteados por fondos de inversión internacionales a la modificación en la retribución a las energías renovables, un tema políticamente sensible no sólo por su impacto sobre la imagen exterior de España, sino también internamente porque no incluiría a los inversionistas nacionales.

El Informe contiene una serie de recomendaciones para la acción exterior española referentes al tránsito a una política comunitaria de protección de inversiones, para la propia acción exterior española en la materia, para las empresas y, sobre todo, para reforzar la integración de la acción exterior española en torno a esos tres ejes.

Respecto a las implicaciones para España del debate comunitario:

- Transferir los APPRI españoles requerirá una transición prolongada que es importante gestionar.
- Debe conseguirse que los acuerdos comunitarios sean capaces de fijar las expectativas empresariales, más allá de que el grandfathering resuelva el vacío legal.
- El ritmo de transición debe ser rápido sólo si entraña mayores niveles de protección.
- Dado el elevado nivel de protección de los APPRI españoles, España debe mantener la apuesta por unos estándares elevados de protección.

- Puede modularse compensando menores estándares de protección con una mayor efectividad en la ejecución en nuevos acuerdos diferenciados.
- Debe extenderse la agenda comunitaria a instrumentos como el recurso a los organismos internacionales y las represalias comerciales.
- Defender la creación de una alianza con Estados Unidos de Norteamérica, apoyando la inclusión de mecanismos de solución de diferencias inversionista-Estado en el TTIP.
- El tránsito supondrá un esfuerzo por parte española para obtener apoyos y servicios de la Comisión, algo a lo que ésta está poco acostumbrada.

Respecto a las implicaciones para la política española de IED:

- Fomentar el riesgo y acompañarlo, no penalizarlo, pues la cartera de riesgos de la IED española no peca por exceso, sino por defecto.
- Una mayor integración de la acción exterior española en materia de IED.
- Información y presencia son insustituibles.
- Europeizar la protección de la IED es inevitable, pero España debe transferir sus preferencias con argumentos en clave europea, no nacional.
- Donde haya divergencia de preferencias, la administración española debe colmar las brechas que puedan surgir en el entramado comunitario para apoyar la internacionalización de sus empresas.

- Las nacionalizaciones que perjudiquen a empresas españolas deben tratarse a corto plazo como meras disputas comerciales y evitar su politización.
- En el medio y largo plazo el Estado sí debe recurrir a la presión internacional con acciones creíbles, pausadas y consistentes en el tiempo.
- Ese trabajo no puede realizarse sólo ex-post, sino que debe formar parte de una estrategia preventiva.
- Todo ello debe acompañarse de una estrategia de alta diplomacia para la obtención de contratos.

Con todo, el análisis también es de aplicación a la empresa española, cuya estrategia suele recibir cuatro objeciones: carencias en la estrategia de comunicación en los países que albergan la inversión; propensión a invertir en solitario o con posiciones mayoritarias; incapacidad para conformar lobbies en el exterior; y aversión a los mercados “difíciles”. De todo ello pueden derivarse también algunas implicaciones:

- Las empresas españolas tienden a gestionar el riesgo de manera adecuada, incluso conservadora.
- Las grandes empresas pueden requerir una visión más global para anticipar mejor los riesgos políticos, mientras que las PYMES precisan asesoría sectorial y política.
- Debe estudiar el marco jurídico-político para tratar de anticipar su evolución.
- El servicio exterior y la cooperación pueden apoyar la reputación de la empresa española y ayudarla a identificar oportunidades de inversión.

- Las empresas que trabajan en sectores regulados pueden reducir sus riesgos mediante una menor aversión a las joint-ventures.
- Cuando los intereses creados en un sector dificulten la implantación un análisis de economía política es complemento esencial al estudio del marco jurídico.
- Con todo, España debe contar con los riesgos de arbitrajes con Estados emergentes, donde el sentimiento nacionalista suele ser fuerte.

Finalmente, empresas y administraciones pueden llevar a cabo actuaciones conjuntas:

- Poner en común información y análisis prospectivos potenciando la inteligencia económica.
- Para resultar operativa esa inteligencia debe procurar un relato global del que proporcione escenarios reconocibles y estrategias para cubrir los diferentes riesgos.
- La existencia de un protocolo empresas-administraciones públicas formalizado.
- Ese ejercicio de coordinación también debiera darse en mayor medida en las propias administraciones públicas.
- En su defecto, crear pasarelas que, aunque no resuelven la falta de coordinación, al menos hacen que la información circule con mayor fluidez.

## **Introducción**

En los últimos años se viene produciendo un cambio en la pauta global de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), en la que ganan relevancia las economías

emergentes como destino y origen de las mismas. En paralelo, se ha dado un aumento de la conflictividad entre inversionistas y Estados ante el cual el vigente régimen internacional de regulación de la IED formado por acuerdos bilaterales y arreglos para la solución de diferencias se percibe como obsoleto e incapaz de asegurar un equilibrio adecuado entre protección de los derechos de propiedad y protección del derecho a regular. Se trata de una doble transición: hacía un reequilibrio del patrón global de la IED y hacia nuevos estándares de regulación. Este informe aborda esa doble transición desde la perspectiva de la seguridad de la IED española, lo que necesariamente incluye una reflexión en clave europea.

Para ello, se expone primero la naturaleza del nuevo contexto global para la IED. A continuación se analiza la matriz de riesgos de la IED española y su evolución. La siguiente sección muestra que en el caso español riesgos y oportunidades se encuentran básicamente alineados, aunque hay potencial de mejora en la cartera de la IED española en mercados de mayores beneficios esperados y mayor nivel de riesgo. Tras exponer el contexto global y el posicionamiento de la IED española, el documento analiza el reto de transferir las competencias españolas en materia de protección de IED a la Unión Europea (UE) y sus implicaciones para España. El último apartado concluye con algunas recomendaciones para la acción exterior española, tanto respecto al debate comunitario como a la política española de protección de IED, las estrategias empresariales y, sobre todo, las oportunidades de una mejor articulación de esos tres niveles.

## **1. Un nuevo contexto global para la inversión extranjera**

Con datos del *World Investment Report 2013* de la UNCTAD, en 2012, por primera vez en la historia, los países en desarrollo superaron a los países desarrollados como primeros receptores de IED. En ese mismo año, nueve de los primeros 20 países receptores de IED eran ya economías en desarrollo. Pese a su desaceleración, los flujos

destinados a Asia y América Latina se mantuvieron en máximos históricos, y siguieron aumentando hacia África.

Se consuma así un cambio geo-económico de primer orden, confirmado por los avances para 2013, según el cual los flujos de IED ya no se producen en su mayoría entre países desarrollados. Los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) no sólo reciben una parte creciente de la IED mundial, sino que sus inversiones en el exterior se han multiplicado por 20 en la última década y ya suponen cerca del 10% de la IED global, muy concentradas en otros países en desarrollo. China ya es el tercer inversionista mundial, sólo por detrás de Estados Unidos de Norteamérica y Japón.

La IED global prosigue desarrollando nuevas oportunidades en los márgenes de la globalización en busca de rentabilidades superiores: en 2011, frente al 4.8% de rentabilidad obtenida por la IED en los países desarrollados, la tasa de retorno del conjunto de los países en desarrollo fue del 8.4% (7.1% en América Latina, 8.8% en Asia y 9.3% en África). Esa mayor rentabilidad está asociada a un mayor riesgo de inversión, por lo que conforme la IED aumenta su exposición al riesgo gana en importancia una gestión adecuada del mismo. De hecho, las razones institucionales son uno de los argumentos aludidos para explicar que la IED no fluya con más intensidad hacia mercados en desarrollo con una mayor escasez relativa de capital frente al trabajo, como predice la teoría económica.

### **El papel del Estado en la creciente complejidad del derecho internacional de las inversiones**

Existe la necesidad de contar con un sistema normativo apropiado para que las inversiones puedan hacerse en condiciones equilibradas por los nacionales y las compañías de un Estado en el territorio de otros Estados. En otras palabras, es necesaria una versión aunque sea mínima, no necesariamente débil, de seguridad jurídica encarnada en el principio de Estado de Derecho (rule of law), con sus características



elementos de gobierno de derecho, razonable estabilidad y predictabilidad. El problema es que el sistema normativo de derecho internacional imperante es cada vez más complejo, fragmentado y diverso, y por eso mismo puede contener importantes inconsistencias y estar teñido de una sensación de incertidumbre incluso para sus operadores. Esa complejidad proviene en gran medida de la madeja de acuerdos bilaterales de inversión (APPRI), que hoy por hoy son el principal medio para garantizar el derecho independiente del inversionista a recurrir a un arbitraje internacional y, de esa forma, eludir el impedimento político que importa depender del propio Estado para el ejercicio de la protección diplomática y limitar el impedimento legal que puede suponer el requisito de agotar los recursos jurídicos internos de los Estados.

La búsqueda de sentido a las reglas para conformar ese mínimo de estabilidad y predictabilidad importan en numerosas ocasiones una reducción de la esfera de competencias soberanas de los Estados. Más allá de las importantes cuestiones de legitimidad que pueden estar involucradas en toda limitación de soberanía, se verifica una tensión en el control de la legalidad internacional de las decisiones administrativas y gubernamentales internas según cánones internacionales cada vez más exigentes. Un control cuyo alcance está puesto en duda porque los Estados no siempre ven con buenos ojos las injerencias de tribunales arbitrales internacionales ad hoc en sus regulaciones administrativas internas. La coalición de Estados que desean restringir las posibilidades de controlar la legalidad internacional de los actos administrativos internos es variada y se debe tanto a factores internos de los Estados como a factores internacionales. Para explicar este fenómeno hay que prestar atención a ciertos cambios operados en los propios Estados, que a veces no pueden ser calificados sobre la base de las categorías clásicas de Estados importadores y exportadores de capital, y que además son profundamente regulatorios y con fuertes sociedades civiles comunicadas en red. Ese tipo de cambios han supuesto también una aproximación distinta de los Estados, incluido Estados Unidos de Norteamérica, a sus modelos de acuerdos bilaterales de

inversión, que comparados con los modelos de la década de los 80 y 90 del pasado siglo, están sufriendo un proceso de reajuste en el que se limitan los derechos de los inversionistas y se expande el llamado “espacio político” o autonomía gubernamental de los Estados.

Europa no es ajena a este fenómeno y sus acuerdos de inversión también están en este proceso de reajuste. Para comprobarlo basta leer la resolución por la que el Parlamento Europeo (PE) autoriza a la Comisión a abrir negociaciones para un acuerdo bilateral de inversiones UE-China, del pasado 8 de octubre. El PE aboga por cláusulas sustantivas de protección social y medioambiental, que si se acuerdan cambiaran el panorama normativo que ahora está vigente en el marco de los 26 acuerdos bilaterales entre los Estados miembros de la UE y China. El reajuste de dichos acuerdos se explica también por otras causas directas y contextuales, como el resurgimiento del proteccionismo en época de crisis, el cambio en las formas de control de inversiones desde los atentados de 2011 en Estados Unidos de Norteamérica, las críticas al Fondo Monetario Internacional (FMI), la menor relevancia relativa de la OMC y el crecimiento de los acuerdos regionales, en fin, los descontentos con la globalización o la imposibilidad de una hiperglobalización democrática —todo esto puede ser descrito, como dice José Álvarez, como la revancha del Estado—. El hecho es que esas causas llevan a un retroceso del sistema clásico de protección de inversiones, que se evidencia en la reaparición de diversas manifestaciones de la Doctrina Calvo, que priorizan las soluciones de derecho interno frente al derecho internacional.

La situación descrita también tiene que ver con el socavamiento de la idea de la despolitización de las controversias jurídicas. Cuando una controversia sobre inversiones se lleva ante un tribunal arbitral, la política no desaparece, cambia de lugar. Y aquí es importante debatir cuál es el papel del Estado en la defensa y protección de las inversiones en el extranjero. Porque el Estado, por ejemplo, en el contexto de la Convención de Washington que gobierna los arbitrajes CIADI, no ha renunciado a las

influencias políticas, sino que solo le reconoce un derecho de acción al inversionista, independiente del Estado. En ese contexto, es necesario expandir el ámbito de lo jurídico al ámbito político-económico, no hay que dejar de hablar de “cumplimiento”, pero también hay que incorporar más análisis de “eficiencia”, como hacen los análisis que combinan derecho y economía. Eso nos puede ayudar a responder preguntas como, por ejemplo: ¿por qué presentamos una demanda ante el CIADI si creemos que no se va a cumplir (al menos en el mediano plazo)? Tiene que haber una respuesta lógica que nos explique esa persistente actitud estratégica en algunos inversionistas internacionales, que en el caso de juegos de repetición implicaría trasladar costos de reputación a las partes contra las que se pone la demanda. Abundando en la política, por poner un solo ejemplo: sería iluso considerar que un país (ponga usted el nombre) no va a mezclar política y derecho en un contexto litigioso de varios frentes abiertos en distintas jurisdicciones de tribunales nacionales e internacionales que comporten un costo de indemnizaciones superior al de todo su producto interior bruto.

En este sentido, la política de la protección de las inversiones tiene que ser abiertamente discutida en el contexto de la estrategia española de política exterior. Y aquí caben muchas preguntas, pero hay una que llama poderosamente la atención: ¿por qué las Cortes españolas no han debatido nunca con seriedad las normas convencionales sobre protección de inversiones como lo viene haciendo de forma robusta el PE?, ¿por qué no se discute sobre un modelo ideal de protección de inversiones, que debería haberse hecho hace muchos años, y que todavía tiene una limitada cabida en las circunstancias actuales con la nueva normativa de competencias que entró en vigor con el Tratado de Lisboa?, ¿cuáles son las políticas que España está defendiendo en la UE y en cada una de sus instituciones?, ¿cuáles son las propuestas que deben defenderse para mejorar el sistema de protección de inversiones?<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Elaborado por Carlos Espósito.

La aparición en el escenario de la IED global de los países emergentes y en desarrollo ha supuesto además un papel inversionista más destacado por parte de las empresas estatales, que ya representan el 11% de la IED global. Aunque también los países desarrollados cuentan con empresas estatales que invierten en el exterior, la mayor parte de las adquisiciones en 2012 fueron de empresas estatales de países en desarrollo. Y casi todas consistieron en la adquisición de recursos naturales y otros activos estratégicos, tangibles (tecnología y presencia en el mercado) o intangibles (marcas y patentes). A ello debe añadirse la irrupción de los fondos soberanos, en gran parte enfocados a realizar adquisiciones estratégicas.

Por otro lado, el régimen internacional que gobierna la IED es relativamente débil en estructura y aplicación, y parece en buena medida agotado. Además de mecanismos multilaterales como el TRIM (Agreement on Trade Related Investment Measures) de la Organización Mundial del Comercio, está conformado básicamente por un entramado de unos 3 mil acuerdos bilaterales de inversiones y otros arreglos institucionales, como acuerdos de integración o de cooperación con una dimensión de inversión que garantizan a los inversionistas el recurso al arbitraje internacional.

Sin embargo, el ritmo de firma de acuerdos se ha reducido sustancialmente en la última década. Los 30 acuerdos internacionales de inversión alcanzados en 2012 supusieron el número más bajo firmado en el último cuarto de siglo, y ocho de ellos fueron acuerdos regionales. Además, muchos de los nuevos acuerdos incluyen explícitamente elementos que permiten preservar el espacio regulatorio de las políticas públicas y reducir el riesgo de litigios por parte de los inversionistas extranjeros.

Al mantenimiento de las habituales medidas restrictivas a la IED por parte de los países receptores, en los últimos años se añade también un cierto resurgir de las políticas industriales y un mayor escrutinio en la selección de los proyectos de inversión de las empresas extranjeras. Varios países emergentes aplican estrictos modelos de contenido

local<sup>5</sup>, en ocasiones a sus propias inversiones en el exterior, y los conflictos entre esos esquemas son frecuentes, por ejemplo, en las inversiones de China en Brasil. Las medidas más restrictivas han recaído sobre el sector extractivo, coincidiendo con el ciclo alcista de las materias primas, pero también sobre servicios financieros y servicios de gas, agua y electricidad, todos ellos sectores con presencia de empresas españolas.

Algunos analistas consideran que las limitaciones del régimen internacional de inversiones se reflejan en el aumento de las disputas entre inversionistas y Estados, mientras otros no aprecian cambios de tendencia en un aumento que podría caracterizarse como estructural. El WIR 2013 señala 58 nuevos casos en 2012, el mayor número de disputas iniciadas en un año, elevando el total a 514 disputas con 95 países. El CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones del Grupo del Banco Mundial) se percibe crecientemente como favorable a los intereses de los inversionistas privados, especialmente de los países industrializados, y muchos gobiernos prefieren recurrir a diferentes Cámaras de Comercio Internacionales.

Los inversionistas reconocen que aunque la protección que brindan sea limitada, constituye un apoyo muy importante. Aunque los procesos arbitrales son largos y caros, y la ejecución de los laudos pueda no estar garantizada, su mero desarrollo a menudo facilita acuerdos de conciliación. La situación sería mucho peor sin APPRI y sin arbitrajes, pero ello supone reforzar y perfeccionar el sistema actual, no considerarlo caduco. Por otro lado, en el debate entre estándares de protección elevados y autonomía política es importante discernir hasta qué punto las demandas de posiciones equilibradas no derivan en excusas proteccionistas o en una falta de aceptación de los derechos de propiedad.

---

<sup>5</sup> Los modelos de contenido local se basan en la exigencia por parte de un país de que los proyectos de inversión incluyan un porcentaje determinado de proveedores nacionales, sea en el ámbito industrial o de servicios.

El debate sobre los problemas que plantea el régimen internacional de resolución de disputas está de plena actualidad en muchos países, algunos de los cuales son reacios a acotar su soberanía y el margen de maniobra de sus políticas nacionales. En países como Australia o Canadá ello se plasma en acuerdos bilaterales de protección de inversiones de tercera generación que preservan su derecho a regular en materias relacionadas con la salud, la seguridad o el medio ambiente<sup>6</sup>. Sudáfrica ha anunciado su intención de denunciar algunos de sus acuerdos. En América Latina la oposición a los tratados de ese tipo es especialmente fuerte: Brasil simplemente se niega a negociarlos; hasta hace pocos meses, Argentina ignoró los laudos en su contra, algo que sólo empezó a cambiar gracias al acuerdo con el FMI; Bolivia renunció a la Convención del CIADI en 2007, Ecuador en 2009 y Venezuela en 2012; en 2013, Ecuador denunció en 2013 su acuerdo de inversiones con Estados Unidos de Norteamérica.

Con todo, los inversionistas tienden a pensar que la protección que otorgan estos mecanismos es limitada, en especial en determinados contextos políticos. La capacidad de un inversionista beneficiado por un arbitraje favorable para que sea aplicado resulta igualmente limitada. A eso deben añadirse los elevados costos del proceso, tanto en términos legales y económicos como de reputación. Al igual que ocurre con los obstáculos a la IED que plantean las regulaciones proteccionistas, gran parte de esas disputas afecta a sectores relacionados con los recursos naturales y la energía. En este caso, se aprecia una correlación casi perfecta entre número de casos de arbitraje y precios de las materias primas<sup>7</sup>.

Los procesos de arbitraje apenas muestran la punta del iceberg, puesto que sólo se recurre a ellos cuando las relaciones entre el Estado y el inversionista están rotas. Pese a que casi todos los contratos cuentan con cláusulas al respecto, en general las disputas

---

<sup>6</sup> Como muestra de la volatilidad del entorno, Australia volvió a cambiar su política hacia una posición muy liberal tras el último cambio de gobierno.

<sup>7</sup> P. Stevens, J. Kooroshy, G. Lahn y B. Lee (2013), *Conflict and Coexistence in the Extractive Industries*, Chatham House Report, noviembre.

suelen renegociarse antes, pues los inversionistas son conscientes de los riesgos que entraña un arbitraje, de las dificultades de cobro de las indemnizaciones y, sobre todo, de que ganarlo puede suponer romper definitivamente la relación con el Estado en cuestión. Cuando una élite controla los recursos económicos y el poder político, los arbitrajes suelen concluir con la despedida definitiva del inversionista del país receptor.

La seguridad de las inversiones extranjeras seguirá siendo un aspecto fundamental de la gobernanza global conforme los flujos se destinen en mayor medida hacia mercados con mayores niveles de riesgo y rentabilidad. El aumento de esos flujos reflejará una pauta interpolarse, en la medida en que la interdependencia crecerá sobre todo entre los diferentes polos conformados por países desarrollados y países emergentes (básicamente los BRICS, pero también algunos mercados frontera). La emergencia de nuevos actores con preferencias diferentes en lo que respecta a las inversiones extranjeras (más selectivos e intervencionistas), en ocasiones con el apoyo de sus opiniones públicas, supone una mayor incertidumbre acerca de la seguridad de los proyectos de inversión.

Por otro lado, la gobernanza global de las inversiones extranjeras no cuenta con un régimen internacional único, sino más bien con un conjunto fragmentado de arreglos institucionales consistentes en acuerdos bilaterales de inversión o acuerdos de otra índole con un contenido de inversiones, y diferentes instituciones dedicadas a la solución de diferencias. El aumento de los casos de arbitraje entre inversionistas y Estados refleja tanto una crisis de este modelo de gobernanza como la mayor conflictividad de las relaciones entre ambos actores.

Todo ello apunta a una intensificación de los riesgos afrontados por la IED española, tanto en los mercados existentes como sobre todo en los nuevos mercados de mayor riesgo, de los que se dispone de menor información e intensidad en las relaciones. Es

precisamente a esos mercados a los que necesariamente deberá exponerse la IED española en una eventual tercera ola de internacionalización.

#### **4. El papel de la Unión Europea**

Europa es sin duda el continente más prolífico en lo que a Tratados Bilaterales de Inversiones Comunitarios (BIT, por sus siglas en inglés) se refiere, con más de 1 mil 400 acuerdos firmados antes del Tratado de Lisboa, la mitad de los existentes, frente a la cincuentena firmada por Estados Unidos de Norteamérica<sup>8</sup>. El Tratado otorgó por primera vez a la UE la competencia “plena y exclusiva” de la protección de las inversiones de los Estados miembros y las empresas de la Unión. Esa competencia no sólo afecta a los estándares de protección de las IED, sino también a la resolución de disputas entre inversionistas y Estados.

Sin embargo, el tránsito obligado de los BIT nacionales a los comunitarios no está resultando fácil, dadas las diferencias entre las instituciones comunitarias y de algunas de éstas con los Estados miembros. La Comisión Europea es la encargada de las negociaciones de los futuros BIT, que deben ser refrendados por el Parlamento y el Consejo en un proceso semejante al de la política comercial, puesto que afecta a acuerdos internacionales. A esto se añaden las competencias del Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE) en la negociación de los mismos. Esta fragmentación ha sido criticada por las asociaciones empresariales, estimando que las sitúa en situación de inferioridad en determinados frente a las empresas estadounidenses, que cuentan con mecanismos de protección más expeditivos.

La integración de las diferentes competencias compartidas se ve dificultada por la falta de un enfoque común hacia la política de inversiones. La Comisión y el Consejo

---

<sup>8</sup> La comparación es engañosa: son los países miembros de la UE, individualmente, los que han consentido en obligarse por esos tratados. Así considerado, cada uno de ellos tendría una cifra promedio de tratados que no difiere mucho de las de Estados Unidos de Norteamérica.



priorizan la protección de las inversiones mediante BIT bilaterales negociados caso a caso, mientras que el Parlamento prefiere un enfoque más equilibrado que incluya otras consideraciones y proporcione un estándar ajustable por nivel de desarrollo pero relativamente homogéneo. A nivel de Estados miembros, España, junto con Alemania, Francia, los Países Bajos y el Reino Unido, se mostraron reacios a transferir sus competencias alegando que los BIT negociados por la Comisión reducirían el estándar de protección de inversiones de los ya existentes<sup>9</sup>.

El debate tiene que ver con la evolución del estándar de protección de inversiones contenido en los diferentes BIT. Los BIT de primera y segunda generación siguen el estándar desarrollado en la década de 1960 y aplicado por varios países (entre ellos España) hasta bien entrada la década de 2000, a su vez inspirado en los acuerdos FCN (*Friendship, Commerce and Navigation*) del siglo XIX. Todos ellos se concentran en la protección del inversionista y la mejora del acceso al mercado<sup>10</sup>, obviando cuestiones sociales como las condiciones laborales, la protección medioambiental o la responsabilidad corporativa. Cuando a mediados de la década de 1990 países desarrollados como Australia y Canadá empezaron a registrar contenciosos con inversionistas extranjeros surgió una tercera generación de BIT más equilibrada destinada a mantener el espacio de política de los países firmantes, incluyendo limitaciones en materia de interés público, por ejemplo en el campo del medio ambiente, la salud o la seguridad.

A finales de 2012, y tras arduas negociaciones, el Consejo aprobó una regulación que encuadra la situación tanto de los BITs existentes como de los nuevos a negociar por la Comisión. Respecto a los BIT en vigor (por ejemplo los APPRI españoles), mantienen

---

<sup>9</sup> J. Parelló-Plesner y E. Ortiz de Solórzano (2013), *A comprehensive Approach to Investment Protection*, ECFR Policy Brief, nº 82, junio, [http://ecfr.eu/page/-/ECFR82\\_INVESTMENT\\_BRIEF\\_AW.pdf](http://ecfr.eu/page/-/ECFR82_INVESTMENT_BRIEF_AW.pdf). La postura oficial del gobierno, en cambio, es que España no ha defendido en ningún momento la competencia nacional frente a la comunitaria sino el modelo de APPRI negociado hasta 2009.

<sup>10</sup> No se incorpora acceso a mercado en ningún BIT de un Estado miembro, puesto que el acceso a mercado era ya competencia de la UE y, además, no estaban concebidos para el pre- sino únicamente para el post-establecimiento.

su validez en el acervo comunitario (*grandfathering*) aunque deben ser “compatibles” con los BIT comunitarios, para lo cual pueden ser modificados. Bajo “ciertas condiciones”, los Estados miembros que deseen negociar un BIT con un tercer país con el cual la UE no prevea entablar negociaciones pueden solicitar la autorización a la Comisión para hacerlo.

Respecto al papel de la protección de las inversiones en los nuevos acuerdos a negociar por la Comisión, ésta persigue actuar en función de las prioridades e incluirla en acuerdos comerciales o por separado en BIT específicos. En la actualidad hay negociaciones en curso con países como Canadá (concluidas), la India, Singapur y Marruecos, y hay autorización para iniciarlas con Egipto, Jordania y Túnez. En el futuro inmediato se espera comenzarlas con Estados Unidos de Norteamérica, China y la ASEAN.

A juicio de la Comisión, la naturaleza de esos BIT resulta más equilibrada que la de sus predecesores, pues manteniendo estándares elevados en la protección de inversiones introduce elementos como el derecho a regular, la transparencia, el desarrollo sostenible o los estándares laborales, medioambientales y de salud. A título de ejemplo, las provisiones sobre inversiones del Acuerdo de Libre Comercio UE-Canadá de 2013 explicitan “el derecho de Canadá y la UE a regular para alcanzar objetivos legítimos de política pública como la protección de la salud, la seguridad o el medio ambiente”, y constituyeron uno de los principales obstáculos a la conclusión de las negociaciones.

Algo semejante ocurre con las negociaciones en curso sobre el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés), cuyo capítulo de inversiones está resultando uno de los más complejos. En enero de 2014, la Comisión decidió posponer las negociaciones sobre los mecanismos de solución de diferencias entre inversionistas y Estados para lanzar una consulta pública que asegure el equilibrio adecuado entre la protección de los inversionistas europeos y el derecho a regular de

los estados. La cláusula de diferencias inversionista-Estado inicialmente propuesta permitiría a las empresas europeas y estadounidenses presentar disputas directamente contra los estados en tribunales internacionales de arbitraje, sorteando a los europeos, siempre que considerasen que la legislación en materias como la salud, el medio ambiente o la protección social perjudicase sus inversiones.

La relevancia del nivel y naturaleza del estándar de protección de inversiones que eventualmente se acuerde en el TTIP estriba en su potencial para convertirse en un estándar cuasi-global<sup>11</sup>. En consecuencia, su significación excede a la relación transatlántica si se generalizase su uso como modelo de referencia en otras negociaciones, aunque sólo fuese por asegurar una mínima homogeneidad. En ausencia de un régimen internacional formal para gestionar las inversiones, la provisión de un estándar global por parte de Estados Unidos de Norteamérica y la UE supone la mejor alternativa para los países de la OCDE y sus empresas. Sin embargo, la oposición alemana y francesa a incluir los mecanismos de solución de diferencias entre inversionistas y estados puede conseguir que éstos sean la segunda excepción al TTIP después del mercado audiovisual.

Aunque todos estos elementos son de carácter bilateral, la UE también actúa multilateralmente a través de la Comisión de Naciones Unidas de Legislación Comercial Internacional (UNCITRAL) generando reglas sobre transparencia de aplicación fuera de sus propios BIT, si bien su impacto es limitado.

En resumen, podría concluirse que el papel de la UE tras recibir las competencias en materia de protección de inversiones resulta algo ambivalente. De un lado, parece evidente que el peso de la UE en la comunidad internacional no es neutral en la transición de BIT nacionales a comunitarios. En el mismo sentido, el compromiso con

---

<sup>11</sup> Véase al respecto F. Steinberg (2013), “Negociaciones comerciales entre la UE y Estados Unidos de Norteamérica: ¿qué hay en juego?”, ARI, nº 42/2013, Real Instituto Elcano.

estándares elevados de protección de inversiones y la posibilidad de que los Estados miembros puedan cubrir las brechas geográficas dejadas por la Comisión suponen una combinación interesante. Por otro lado, el énfasis en incluir elementos no estrictamente económicos y admitir el papel de la sociedad civil podrían relajar el nivel de protección de las IED en el exterior, pero también otorgar más margen de maniobra a las políticas nacionales de los Estados miembros.

Hay por tanto nuevos elementos ofensivos y defensivos en juego en materia de protección de IED, pero también distintas preferencias geográficas y de contenido entre Estados miembros que deben compatibilizarse entre sí. Este entramado deja cierto margen de maniobra a los Estados, que deben ahora encontrar la manera óptima de articular sus estrategias con la comunitaria. Un elemento importante es el reconocimiento por parte de la Comisión de que los patrones de los futuros BIT no seguirán un estándar pre-determinado, diferenciación que permite una eventual acomodación de las diferentes preferencias geográficas y sobre niveles de protección.

### **Propuestas para Europa desde España**

España siempre ha aceptado la competencia comunitaria de acuerdo con lo incorporado en el art. 207 del TFUE tras el Tratado de Lisboa. No obstante, defiende el modelo de APPRI negociado hasta 2009 en materia de protección de inversiones. Esta opción se basaba en una posición de partida sólida gracias a una completa red de 72 APPRI desplegada desde la década de 1990, 11 con Estados miembros y 61 con terceros países, a los que deben sumarse 10 más por ratificar. Esta red proporciona una cobertura geográfica amplia, pero sólo completa en América Latina, con la excepción de Brasil que tiene como norma no negociar BIT. Se trata sobre todo de acuerdos de segunda generación que ofrecen una protección muy elevada recurriendo a la integración sistemática de toda la panoplia de instrumentos ya presentes en algunos BIT precedentes: tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF), trato justo y equitativo,

protección frente a la expropiación con compensación, libre transferencia de pagos y cláusula paraguas que da acceso al arbitraje del CIADI.

Sin embargo, dos acontecimientos mostraron al gobierno la ambivalencia de los BIT: por un lado la expropiación a Repsol de YPF por parte del gobierno argentino, que finalmente refrendó la política que se había instaurado con la red de APPRI negociada por la Secretaría de Estado de Comercio al permitir proveer una protección eficaz a los inversionistas españoles; por otro, las disputas pendientes con varios inversionistas extranjeros (y nacionales) por el recorte de primas a las energías renovables. La primera ha sido la que más ha marcado la postura española en la UE, pero la segunda introduce nuevos matices. La historia de la expropiación de YPF es bien conocida y su evolución se resume en un recuadro adjunto. Ilustra las limitaciones de los APPRI existentes cuando un gobierno como el argentino ostenta el doble récord de casos de arbitraje y de impago de condenas en el CIADI, y se suma a otras disputas previas de empresas españolas (y de muchos otros países) en países muy concretos de América Latina además de Argentina, como Venezuela, Ecuador y Bolivia. Sólo el cambio de actitud de Argentina tras su acuerdo con el FMI y un conjunto integrado de acciones, incluyendo por supuesto el arbitraje y la presión internacional, permitieron desbloquear el conflicto con un acuerdo compensatorio de 5 mil millones de dólares. Debe recordarse que Argentina ha pagado sus laudos pendientes a ACS y Azurix, además del acuerdo con Vivendi y Repsol.

Pero también muestra la utilidad de sus mecanismos para presionar a los gobiernos incumplidores cuando se inserta en una acción integrada, como también ilustra la resolución de la expropiación de YPF. Desde el gobierno se considera que el APPRI fue el mejor valedor de los derechos de Repsol ante la expropiación de YPF; y que el recurso al mismo (trigger letter) es utilizado por las empresas como amenaza creíble ante las autoridades cuando se ven afectadas por expropiaciones directas o indirectas, caso de Telefónica en México (valorado en 3 mil millones de euros). Mientras para

algunos observadores este resultado prueba la efectividad de los APPRI, para otros revela sus limitaciones y la necesidad de acompañarlos de acciones complementarias.

### **La expropiación de YPF**

A finales de 2011 se produjo un cambio de clima en las relaciones entre el gobierno argentino y Repsol, motivado por el doble deseo del primero de apropiarse de las reservas no convencionales de Vaca Muerta y dar un golpe de efecto ante la opinión pública. La tensión fue aumentando desde principios de 2012, y en abril se precipitó la expropiación con la ocupación de la sede de YPF y la inmediata toma de control de la compañía. La expropiación violaba los requisitos jurídicos más básicos: discriminatoria, pues no afectaba a otros inversionistas, ni siquiera extranjeros; y sin compensación del valor acordado, de 10 mil millones de dólares. Por supuesto, no sólo violaba lo acordado con ocasión de su privatización y multitud de otras normas legales, sino también las estipulaciones del APPRI entre España y Argentina. En virtud de las mismas, no obstante, en concreto de su artículo X, la disputa se pudo dirigir al CIADI.

La reacción de Repsol en el plano legal se produjo por la doble vía del recurso al arbitraje y a la acción jurisdiccional. La compañía no discutió el derecho a regular (a expropiar) del gobierno argentino, pero sólo en caso de que existiese compensación. Las acciones legales se produjeron en la misma Argentina y en Estados Unidos de Norteamérica, en este caso por incumplimiento de la normativa de la Stock Exchange Commission (SEC). También emprendió acciones legales por actuación desleal contra otras empresas que intentaron aprovechar la situación para hacerse con Vaca Muerta, como Chevron y Bidas. Pero la cuestión de fondo consistía en superar las limitaciones del CIADI. Primero, la dilatación en el tiempo de la disputa, en lo que además Argentina tiene mucha experiencia. Segundo, el elevado costo del proceso en relación con su baja predictibilidad. Y finalmente, que

precisamente Argentina ha demostrado la baja efectividad de los mecanismos de ejecución de los laudos del CIADI no pagando ninguno de los que ha perdido hasta hace pocos meses, cuando firmó un acuerdo con el FMI que le impide mantener la estrategia.

En paralelo, Repsol exploró otras vías multilaterales, como el Comité Consultivo Empresarial e Industrial de la OCDE (BIAC, por sus siglas en inglés) y la Coalición B-20, que agrupa organizaciones empresariales de los países del G-20. Pero sus efectos prácticos, más allá del apoyo explícito y de la presión de los pares, pronto se mostraron reducidos. El gobierno español apoyó desde el principio las acciones de la compañía, consiguiendo el apoyo de las instituciones comunitarias y de Estados Unidos de Norteamérica. Sin embargo, pronto entendió que la politización de la disputa no sólo entrañaba un riesgo de escalada con efectos sobre otras inversiones españolas y las propias relaciones políticas, sino que era ineficaz como instrumento para revertir la situación ante el amplio apoyo de la opinión pública a la expropiación. El gobierno argentino tenía ganada la batalla política interna desde antes de la “renacionalización”, y la estrategia española se recondujo rápidamente de las declaraciones públicas a las gestiones discretas en paralelo a las acciones legales y al *peer pressure*.

El desenlace del caso apunta a que el haber mantenido una posición de firmeza en el ámbito arbitral y jurisdiccional, así como en el institucional, finalmente ha obligado a Argentina a buscar una solución negociada.

Las acciones legales y el respaldo a Repsol de la UE, del gobierno español, de la Administración y el Congreso de Estados Unidos de Norteamérica y de diversos organismos internacionales terminaron por hacer ver a Argentina que no podía ignorar los tratados internacionales sin tener afrontar elevados costos.

FUENTE: C. Malamud (2012), “Tras la huella de YPF”, ARI, n° 41/2012, Real Instituto Elcano, 30/V/2012; y C. Malamud (2013), “El pacto YPF-Chevron sobre Vaca Muerta y la peculiar deriva de la “soberanía energética” Argentina”, Comentario Elcano, n° 48/2013, Real Instituto Elcano, 6/VIII/2013.

La expropiación de YPF matizó la posición del gobierno de España: manteniendo los mecanismos de la vía bilateral del APPRI recurrió también a los apoyos que suponen la europeización de la protección de la IED. Pero el cambio fue relativo, puesto que el gobierno español sigue defendiendo un estándar de protección elevada de las inversiones afín a los patrones de los acuerdos de segunda generación, con pocas concesiones al espacio de política de los gobiernos nacionales. De hecho, la solución a la expropiación de YPF no ha tenido carácter comunitario, sino que ha sido consecuencia de un acuerdo compensatorio para evitar un laudo contrario en el CIADI, merced a las cláusulas recogidas en el APPRI firmado entre España y Argentina.

Y ello a expensas de limitar el suyo propio, como pronto puso de manifiesto la avalancha de arbitrajes planteados por fondos de inversión privados exigiendo hasta 700 millones de euros por la modificación del sistema de retribución de las energías renovables desde 2012. Se trata de un tema políticamente sensible, no sólo por su impacto sobre la imagen de España, sino porque la compensación se limitaría a los inversionistas extranjeros y no beneficiaría a los nacionales, algunos de los cuales se encuentran en una situación financiera muy difícil y siguen un proceso de litigación en los tribunales nacionales. En todo caso, desde la Secretaría de Estado de Comercio se aclara que la posición española respecto de los BIT sigue siendo de carácter



eminentemente ofensivo y que las disputas sobre las primas a las renovables y/o las disposiciones de la Carta Europea de la Energía son temas distintos.

No se trata, además, de un caso aislado. Alemania ha sido demandada por la empresa sueca Vattenfall por su decisión de prescindir de la energía nuclear por otros 700 millones de euros con base a las provisiones de la Carta Europea de la Energía. Chipre afronta una demanda de compensación superior a 800 millones de euros por parte de un grupo de inversionistas griegos por la nacionalización del Laiki Bank. Grecia, a su vez, debe responder ante el Poštová Bank eslovaco por la reestructuración de su deuda. Estos casos europeos se suman a los más conocidos de Phillip Morris contra Australia por regular el empaquetado de las cajetillas de tabaco para combatir el tabaquismo. La compañía estadounidense, que previamente había actuado de manera semejante con Uruguay, alegó que se vulneraba un BIT con Hong Kong, país desde el cual exportan sus productos, y solicitó la retirada de la normativa y una indemnización. Los defensores de los estándares elevados alegan que siempre se ponen los mismos ejemplos, sin destacar lo positivo de los BIT como ayuda para apoyar la credibilidad de las políticas públicas, poniendo como ejemplo que Argentina no habría accedido a compensar a Repsol por su confiscación en ausencia del APPRI.

Éste es el contexto en que se están produciendo los últimos pasos de la política comunitaria de protección de inversiones y lo que explica la necesidad de la Comisión Europea de presentar un modelo equilibrado. A efectos expositivos, las posiciones españolas pueden analizarse a partir de los tres pilares que conforman la emergente política de protección de inversiones de la UE: la transición al régimen comunitario, los nuevos acuerdos comunitarios con países terceros (prioridades geográficas y nivel de los estándares), y el reglamento de responsabilidad financiera.

Respecto al primer pilar, transferir la numerosa red de APPRI españoles es un ejercicio complejo que requiere de disposiciones transitorias y por tanto de un período largo de

transición. Por otro lado, los BIT están anclados al derecho comunitario, pero los Estados miembros pueden negociar nuevos acuerdos con autorización de la Comisión, siempre que ésta no se encuentre ya en negociaciones con ese tercer país, y que el BIT (o APPRI) sea compatible con el acervo comunitario. Este marco presenta algunas incertidumbres que hacen temer a las empresas que los acuerdos no sean capaces de fijar sus expectativas por problemas de consistencia temporal (cambios en el tiempo de la validez de los acuerdos y diferencias en sus estándares de protección). Es importante que el ritmo de transición sea el más acelerado posible, pero sólo si es para hacerlo hacia niveles de protección más elevados. Por otro lado, las prioridades geográficas cambian en función de lo anterior: si se opta por estándares elevados, conviene incluir los países destinatarios de inversiones españolas lo antes posible; en caso contrario no hay ninguna prisa por reducir el nivel de protección de los APPRI vigentes, pues todos los destinos de inversiones españolas donde pudiera ponerse en cuestión el *rule of law* ya están cubiertos en la red existente. En cambio, no se puede decir lo mismo de los destinos de alto riesgo y rentabilidad llamados a atraer la IED española en los próximos años.

La misma cuestión de fondo sobre el equilibrio entre preservación del espacio de política pública de los Estados y protección de los derechos de los inversionistas se manifiesta en la negociación de nuevos acuerdos, por ejemplo la incorporación de BIT en los acuerdos de libre comercio de última generación o la renegociación de los precedentes. En estos momentos la agenda negociadora de la Comisión es muy extensa, con dos acuerdos con Canadá y Singapur casi listos para su ratificación; negociaciones en curso en el marco de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica, la India, Japón, Marruecos y Tailandia; y con China, aunque bajo un modelo diferenciado de acuerdo limitado a las inversiones, pero que incluye tanto aspectos de acceso como de protección de las mismas. Dado el elevado estándar de protección de los APPRI, así como el buen nivel relativo de seguridad jurídica del país, España apuesta por nuevos acuerdos con estándares estrictos de protección.

Por ejemplo, el de Marruecos ayudaría a dotar de mayor seguridad a los inversionistas españoles, especialmente a las numerosas PYMES presentes en su mercado, pero sólo en el caso de que el BIT europeo tuviese mayor capacidad de ejecución que el APPRI vigente. En sentido contrario, el espacio de política español se vería afectado por la inclusión o no del mecanismo de solución de diferencias en el TTIP, puesto que no existe APPRI con Estados Unidos de Norteamérica. En cualquier caso la modulación de las combinaciones permite intercambios interesantes, como compensar un menor nivel de protección con una mayor efectividad en la ejecución; o insistir en elevados estándares de protección en algunos países, pero no necesariamente en todos. El peor resultado para España, y para el conjunto de la UE, sería un mínimo denominador común que degradase la protección sin mejorar la ejecución.

El tercer pilar resulta el más complejo, puesto que con la transferencia de las competencias debe clarificarse quién ostenta la responsabilidad financiera para hacerse cargo de una eventual compensación. La postura española se ha ceñido al principio general de que la autoridad que adopta la medida debe hacer frente a la responsabilidad financiera. No obstante ha requerido que se clarifiquen lo más posible los términos: si un Estado miembro transpone una Directiva, la responsabilidad debería ser de la Comisión y la compensación correr a cargo del presupuesto comunitario; igualmente debe aclararse quién es el demandado y quién debe defender el caso; o si la Comisión puede atraerse la defensa de una disputa desde un Estado miembro y, en ese caso, si la Comisión puede imponer condiciones al Estado miembro.

A estos tres pilares, considerados insuficientes, se propone desde España añadir a la agenda comunitaria otros instrumentos, como una acción exterior europea integrada y sistematizada en la materia, señalar en los foros internacionales a los incumplidores, y recurrir a las instituciones financieras internacionales para reducir préstamos a los incumplidores. En cambio, el recurso a las represalias comerciales se ve como muy complicado en la UE, a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos de Norteamérica,

y se considera como una medida de último recurso. Finalmente, para España resulta clave avanzar en una alianza con otros grandes inversionistas, motivo por el cual es importante la inclusión de la protección de las inversiones en el TTIP.

Finalmente, debe tenerse en cuenta que el tránsito a las competencias comunitarias en materia de protección de inversiones supone un gran cambio desde la perspectiva de la economía política de la UE. La Comisión pasará de ser responsable de la negociación de grandes acuerdos comerciales a nivel como mucho sectorial a un mundo donde los problemas que se van a plantear tienen nombres y apellidos, y en el que los diferentes departamentos de la Comisión se mueven con niveles de eficacia desigual y donde se sienten mucho menos cómodos. Ello supone un problema para los países de dimensión media, más que para los países grandes (con mayores recursos) o los pequeños (con escasos intereses). Algunos observadores consideran: (1) que la defensa que una delegación de la Comisión en un país tercero hará de un contencioso que perjudique a un país miembro que no sea una de las grandes potencias europeas puede ser relativa; y (2) que la defensa de una compañía se hará de forma diferente según su tamaño, primando a las grandes compañías establecidas en varios Estados miembros, un concepto que gusta mucho en la Comisión. En resumen, la absorción de esta competencia por los servicios de la Comisión requeriría un replanteamiento de la estrategia española de protección de sus inversiones en varios aspectos. Los principales se resumen en el siguiente apartado de recomendaciones.

### **Norte de África**

La participación de la región en la cartera de inversiones españolas es reducida. Incluso Marruecos, principal destino de la IED española en África registra apenas el 0.4% del stock. Esta realidad debe matizarse en varios sentidos. En primer lugar, la tendencia es muy favorable y estaba consolidándose al estallar las revueltas de 2011, que paralizaron muchos proyectos de inversión y dañaron inversiones ya

realizadas (por ejemplo en los sectores energéticos libio y egipcio, o en el turístico de Túnez). Esta visión general no debe ocultar que las empresas españolas tienen proyectos importantes en la región —o bien, como en Marruecos, que existe un importante tejido de PYMES españolas— prácticamente en todos los sectores. A esto se añade el potencial futuro. La secuencia habitual de internacionalización consiste en penetrar primero los mercados mediante el comercio, y realizar las inversiones sobre la base de ese conocimiento, por lo que es previsible que la IED española se dirija crecientemente a la región, donde cuenta con una cercanía geográfica respaldada por la densidad de las relaciones y un nivel de interlocución política sólo comparable fuera de Europa al de algunos países de América Latina.

En Marruecos y Argelia las empresas tienen problemas relacionados con la seguridad jurídica, dificultades para resolver diferencias comerciales, o se consideran postergadas en el mercado de contratos públicos. Ambos son mercados complejos que requieren asesorarse, socios locales y un conocimiento importante. En el caso de Marruecos, es innegable la mejora en el entorno de los negocios, aunque los progresos son lentos: hay problemas relacionados con la corrupción o la falta de transparencia en las licitaciones, un marco regulatorio poco previsible y estable, y un riesgo-país percibido como elevado.

Un elemento más sutil lo constituyen los equilibrios de economía política. Marruecos es un mercado con sectores enteros poco abiertos a la competencia y de estructura oligopólica con elevadas barreras informales de entrada. Esas barreras se han levantado para atraer una actividad nueva y avanzar en la curva de aprendizaje, pero una vez introducido en el negocio el socio local ha intentado expulsar al extranjero del mercado. La opacidad de la vida económica está dominada por un número reducido de grupos empresariales, lo que unido al reducido tamaño del mercado permite cierto control de la actividad económica.

La profundización del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con la UE parece la mejor manera de proyectar las preferencias españolas en materia de acceso a mercados públicos, transparencia, competencia, seguridad jurídica y solución de diferencias. Conforme Marruecos avance en ese proceso de ‘europeización’, siquiera de forma gradual, los riesgos tenderán a disminuir y su integración en la frontera de producción española aumentará. La gestión de esa mayor interdependencia requerirá de mecanismos de regulación estables e institucionalizados.

En el caso argelino, pese a las buenas relaciones bilaterales y el aumento de los flujos de IED, la ausencia de un marco comunitario propicio y la política argelina de IED limitan el potencial existente. El primer elemento conlleva la renuencia de Argelia a completar la aplicación del ALC con la UE y la incapacidad de ésta de ofrecer un encaje adecuado al país. Ambos obstáculos dificultan el anclaje normativo de la economía argelina a la UE y la consistencia temporal de su política económica. Los obstáculos internos afectan negativamente a la IED, como la norma del 49/51 que impide a una empresa extranjera tener la mayoría de una sociedad argelina, condiciones fiscales poco atractivas (sobre todo, pero no sólo, en el sector energético), y un ecosistema institucional y regulatorio deficiente. A lo anterior debe añadirse la compleja situación política y socio-económica del país. La importancia de crear un clima bilateral favorable para desarrollar las relaciones económicas resulta evidente. En el caso de Argelia es aún más relevante porque, a diferencia de lo que ocurre con Marruecos, el marco euro-mediterráneo no proporciona canales adecuados al potencial existente.

FUENTE: G. Escribano y F. Arteaga (2013), “Seguridad y recursos en el Golfo de Guinea: algunas implicaciones para España”, ARI, nº 28/2013, Real Instituto Elcano, 16/VII/2013.

## 5. Recomendaciones para la acción exterior española en materia de IED

De todo lo expuesto anteriormente se derivan algunas recomendaciones para la acción exterior española, tanto respecto al debate comunitario como a la política española de protección de IED, las estrategias empresariales y, quizá más importante, las oportunidades que ofrece una mejor articulación de esos tres niveles de actuación.

Respecto a las implicaciones para España del debate comunitario, puede destacarse lo siguiente:

- Transferir los APPRI españoles requerirá un prolongado período de transición, durante el cual España puede negociar acuerdos, con autorización de la Comisión, siempre que ésta no se encuentre ya en negociaciones con el país de referencia y asegurando la compatibilidad con el derecho comunitario.
- Es importante evitar la sensación de vacío legal y conseguir que los nuevos BIT comunitarios sean capaces de fijar las expectativas empresariales. El ritmo de transición debiera ser rápido, pero sólo si entraña mayores niveles de protección: en ese caso conviene incluir los países prioritarios para la IED española lo antes posible; en sentido contrario no habría ninguna prisa.
- Dado el elevado nivel de protección de los APPRI, así como el buen nivel relativo de seguridad jurídica del país, España debe mantener la apuesta por unos estándares elevados de protección siendo consciente de sus consecuencias.
- También puede intentar modular compensando menores estándares de protección con una mayor efectividad en la ejecución; o insistir en estándares elevados en algunos países, pero no necesariamente en aquellos en que tenga una menor exposición. El peor resultado para España sería un pacto de mínimos que degradase la protección sin mejorar la ejecución.

- Así mismo, debe mantener su propuesta de extender la agenda comunitaria de protección de IED a nuevos instrumentos, como el recurso a los organismos internacionales y a la consideración de las represalias comerciales, lo que exige una mejor integración de la acción exterior europea.
- España también debe defender la creación de una alianza con Estados Unidos de Norteamérica, apoyando la inclusión de mecanismos de solución de diferencias inversionista-Estado en el TTIP, si bien el resultado final de los arbitrajes en curso por la reducción de la retribución a las renovables puede cambiar la intensidad del apoyo en uno u otro sentido.
- Pese a todo lo anterior, España debe internalizar que todo lo que no sea asesoramiento y protección por parte de la propia administración española supondrá un esfuerzo permanente para obtener apoyos a los servicios de la Comisión en materia de protección de inversiones, algo a lo que están poco acostumbrados.

Respecto a las implicaciones para la política española de protección de inversiones, la administración debe centrarse en acompañar a las empresas y facilitarles elementos que contribuyan a mejorar su gestión de riesgos. A su vez, la administración tiene objetivos generales que intenta proyectar hacia las empresas. En España se suele abusar del concepto de diplomacia económica, entendiéndolo por ello el empleo de la diplomacia como mero instrumento al servicio de objetivos económicos<sup>12</sup>. En el ámbito académico, por el contrario, ese concepto se refiere más bien a la diplomacia comercial (*commercial diplomacy*), mientras que el concepto de diplomacia económica suele reservarse al empleo de instrumentos económicos para alcanzar objetivos de política exterior.

---

<sup>12</sup> Para una discusión más detallada véase E. Fanjul (2013), “La diplomacia comercial y la internacionalización de la economía y la empresa”, ARI, nº 11/2013, Real Instituto Elcano.



Lo habitual es que en la acción exterior de un Estado confluyan ambas lógicas con equilibrios variables. Por ejemplo, desde la teoría se argumenta que la interdependencia económica tiende a inhibir los conflictos políticos. Cuando la comunidad de intereses es alta, el costo del conflicto puede resultar prohibitivo<sup>13</sup>. Pero hay que tener cuidado con que el colchón de intereses no se convierta en un colchón de faquir que fije las opciones de política exterior, especialmente en casos considerados estratégicos. Con estas matizaciones en mente, las implicaciones para la acción exterior en materia de protección de inversiones pueden resumirse como sigue:

- El gobierno debe plantearse cómo fomentar el riesgo y acompañarlo, reduciendo la aversión al riesgo del inversionista español, no aumentándolo. La cartera de riesgos de la IED española no peca por exceso, sino por defecto. En este aspecto es fundamental contar con mecanismos de apoyo a la IED en entornos de riesgo sin obsesionarse por su impacto sobre el déficit público o los problemas de riesgo moral.
- Al igual que España reclama una mayor integración de la acción exterior europea, sobre todo entre los responsables de la política comercial y el SEAE, debe acometer ese ejercicio en la propia administración española, más allá del debate sobre en qué consiste exactamente la diplomacia económica y su conveniencia.
- Información y presencia son insustituibles. Algunos estudios empíricos muestran que la presencia diplomática explica mejor que la meramente comercial (oficinas

---

<sup>13</sup> Puede consultarse al respecto la literatura sobre la paz liberal, por ejemplo J.R. O'Neal y B. Russett (1999), *The Kantian Peace: The Pacific Benefits of Democracy, Interdependency and Conflict*, World Politics, n° 52, pp. 1-37; y M.D. Doyle (1983), *Kant, Liberal Legacies, and Foreign Affairs*, partes I y II, Philosophy and Public Affairs, vol. 12, n° 3 y n° 4, pp. 205- 235 y 323-353.

comerciales) el aumento de los flujos comerciales, y algo parecido parece ocurrir con las inversiones<sup>14</sup>.

- Europeizar la protección de la IED es inevitable, pero España debe transferir sus preferencias (geográficas y de estándares) no con argumentos basados en el interés nacional, sino en el del conjunto de la UE.
- Donde la divergencia de preferencias geográficas impida una convergencia plena hacia instrumentos comunitarios, España debe intentar llegar allí donde la UE no lo haga, colmando las brechas que puedan surgir en la internacionalización de sus empresas.
- Las nacionalizaciones que perjudiquen a empresas españolas deben tratarse a corto plazo como disputas comerciales (independientemente de que tengan un trasfondo político), evitando su politización, sobre todo cuando no se cuenta con el apoyo de la opinión pública del país que nacionaliza. Precisamente esa es la labor de los BIT: despolitizar las disputas. En el corto plazo es más importante proceder a la re-evaluación de riesgos.
- En el medio y largo plazo el Estado sí debe recurrir a la presión en organismos internacionales o en la UE para tratar de reforzar posiciones diplomáticas. Sólo la continuada acumulación de costos crecientes y diversos puede disuadir al incumplidor, especialmente, pero no sólo la amenaza de un laudo contrario. En cambio, los golpes de efecto más bien le siguen el juego y tenderán a reforzarlo internamente. Esas acciones han de ser creíbles, pausadas y sostenibles en el tiempo.

---

<sup>14</sup> P.A.G. van Bergeijk, H.L.F. de Groot y H. Ward (2011), *The Economic Effectiveness of Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade*, en P.A.G. van Bergeijk, M. Okano-Heijmans y J. Melissen (eds.), *Economic Diplomacy. Economic and Political Perspectives*, Martinus Nijhof Publishers, Leiden, pp. 101-120.

- Ese trabajo no puede realizarse sólo ex-post, sino que debe formar parte de una estrategia preventiva. También puede exponerse a los gobiernos irrespetuosos de la seguridad jurídica a la presión de sus pares y de sus propios ciudadanos. Al igual que las empresas, los Estados deben comunicar con acierto un mensaje sereno, pero creíble. Y no sólo deben comunicar en caso de crisis: sobre todo deben hacerlo antes de que ésta se produzca.

El análisis precedente también es de aplicación a la empresa española, que suele recibir cuatro objeciones habituales a su estrategia de internacionalización directamente relacionadas con la gestión de riesgos: carencias en la estrategia de comunicación en los países que albergan la inversión; propensión a invertir en solitario o con posiciones mayoritarias; incapacidad para conformar lobbies cooperativos en el exterior; y aversión a los mercados “difíciles”. Cada una de ellas puede ser matizada, básicamente con el argumento común de que el proceso inversionista español es reciente, que cada uno de esos elementos requiere de aprendizaje, y que su superación implica una fase superior de la internacionalización. Pero no por ello dejan de marcar una senda para alcanzarla, especialmente en lo relativo a reducir la vulnerabilidad, diversificar intereses, acceder a información y redes y, sobre todo, abrir nuevos mercados que contribuyan a mejorar la cartera de riesgos. De todo ello pueden derivarse algunas implicaciones para las empresas:

- La primera es que, por lo general, las empresas españolas tienden a gestionar el riesgo de manera adecuada, incluso conservadora. La mayoría recurre a mecanismos de aseguramiento que les protejan del riesgo soberano a través de instituciones como CESCE, MIGA, y otros agentes privados que ofrecen garantías que se extienden a la protección del inversionista ante eventuales riesgos políticos o institucionales.

- Las grandes empresas cuentan con procedimientos de gestión del riesgo avanzados, pero en ocasiones el exhaustivo conocimiento de su sector de actividad relaja la necesidad de una visión más global que puede ayudar a anticipar mejor los riesgos políticos. En cambio, las PYMES precisan servicios avanzados de asesoría tanto en el aspecto sectorial como político.
- Una empresa española que busque establecerse en el exterior puede como primer paso estudiar el marco jurídico y analizar sus modificaciones en los últimos años, no sólo para obtener información sobre los trámites legales que conlleva su implantación en el país, sino también para tratar de comprender la dirección hacia la que podría evolucionar dicho marco en el futuro y cómo eso podría afectar a la inversión. Para ello, puede apoyarse tanto en los cuerpos y servicios de la administración especializados en la promoción económica exterior (como el ICEX), como en consultoras privadas con conocimiento del mercado de destino.
- El servicio exterior y la cooperación pueden apoyar la reputación de la empresa española, y ayudarla a identificar oportunidades de inversión, mejorando su conocimiento del país de destino y estableciendo relaciones con otros operadores internacionales, por ejemplo apoyando proyectos de infraestructura a diferente escala.
- Las empresas que trabajan en sectores regulados también podrían reducir sus riesgos recurriendo en mayor medida a joint-ventures, una práctica no siempre bienvenida en la empresa española. Contar con un socio local adecuado en el país de destino de la inversión puede ayudar a facilitar el proceso de implantación en entornos sensibles y evitar que la inversión extranjera despierte rechazo.
- En algunos casos, los intereses creados en un sector pueden dificultar la implantación incluso cuando el marco legal sea relativamente transparente y

estable. En estas ocasiones, un análisis de economía política para identificar los equilibrios de poder existentes, así como potenciales aliados pro-reforma o en favor de la entrada de capital extranjero se plantea como complemento esencial al estudio del marco jurídico.

- Con todo, España debe contar con que aquellos arbitrajes en los que una empresa se enfrenta a un estado centralizado y/o emergente, donde el sentimiento nacionalista suele ser muy fuerte, las posibilidades de ganarlo serán pequeñas, como apuntan muchos ejemplos conocidos.

Finalmente, empresas y administraciones pueden trabajar juntas en varios ámbitos. Ambos actores pueden poner en común información y análisis prospectivos para intentar acotar al máximo la incertidumbre. Potenciar la inteligencia económica es una de las constantes de las estrategias de seguridad recientes de los países avanzados, incluida España. Grandes empresas y administraciones públicas tienen ventajas comparativas en la obtención y análisis de datos en sus ámbitos inmediatos de actividad. Pero para resultar operativas en la formulación de políticas, esas ventajas deben ponerse en común y ofrecer un relato global del conjunto de riesgos y oportunidades afrontadas. La información ha de estructurarse en escenarios reconocibles y dar lugar a estrategias para cubrir sus respectivos riesgos. Sólo de ese modo puede optimizarse la gestión de riesgos tan diversos como los económicos, regulatorios, políticos o geopolíticos.

La existencia de un protocolo de interacción empresas-administraciones públicas, más o menos formalizado, puede aprovechar un conjunto de recursos ya existentes mediante mecanismos sencillos de coordinar. Ese ejercicio de coordinación también debiera darse en mayor medida en las propias administraciones públicas. Las inconsistencias más mencionadas son el irresuelto dilema entre técnicos comerciales y diplomáticos, y el más abstracto de la ausencia de prioridades claras de la acción exterior. Pero más allá de estos problemas, hay margen para la mejora de la coordinación entre muchos otros

agentes del Estado, y de éste con las empresas. La creación de pasarelas entre ámbitos de actuación no resuelve la ausencia de coordinación, pero al menos harían que la información y el análisis circularan con más fluidez.

**Fuente de información:**

<http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/15534a0044fea0cb841dc7f929834981/Elcano-Policy-Paper-seguridad-inversiones-en-exterior.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=15534a0044fea0cb841dc7f929834981>

### **Los trucos del comercio de China (Project Syndicate)**

El 8 de agosto de 2014, la organización Project Syndicate publicó el artículo “Los trucos del comercio de China”, elaborado por Zhang Monan<sup>15</sup>. A continuación se presenta el contenido.

El año pasado, China alcanzó aparentemente otro hito en su meteórico ascenso, al superar a los Estados Unidos de Norteamérica y pasar a ser la mayor potencia comercial del mundo, con un volumen total de comercio de 25.83 billones de yuanes (4.16 billones de dólares), pero ese logro es en gran medida ilusorio... y no se debe permitir que oculte la necesidad que tiene China de transformar su modelo comercial.

Desde el decenio de 1990, China ha estado creando su “comercio de perfeccionamiento pasivo”, mediante el cual importa insumos intermedios de otros países, los elabora o monta y después los exporta, con lo que la relación del comercio de productos intermedios con el comercio exterior total ha aumentado rápidamente. Los insumos intermedios comprenden el 29%, aproximadamente, de las exportaciones mundiales, pero el 40% de las exportaciones totales de China. Como la contabilidad comercial tradicional se basa en el país de origen, la segmentación del valor añadido resultante y

---

<sup>15</sup> Zhang Monan es miembro del Centro de Información de China, miembro de la Fundación China para Estudios Internacionales, y un investigador de la Plataforma de Investigación Macroeconómica de China.

de la división internacional del trabajo en múltiples niveles pueden distorsionar las cifras comerciales.

Por ejemplo, el modelo de “comercio triangular”, con el que China importa grandes cantidades de insumos intermedios de países del Asia Oriental, como el Japón y Corea del Sur, y después exporta los productos montados a los Estados Unidos de Norteamérica, permite una gran redundancia en la documentación comercial. En 2010, más de la cuarta parte de los 19 billones de dólares del mundo en exportaciones se contabilizaron más de una vez.

La dependencia de China de las actividades de bajo valor añadido, como la elaboración y el montaje, echa raíces en su histórica falta de capacidad para invertir en investigación e innovación. Durante mucho tiempo, el país pudo superar esa deficiencia aprovechando su abundante fuerza laboral para llegar a ocupar el primer puesto del mundo en la manufactura de bajo costo y con gran densidad de mano de obra.

Pero la ventaja de China en cuanto al bajo costo de la manufactura está disminuyendo rápidamente por el aumento de los salarios y la reducción del dividendo demográfico y su bajo puesto en las cadenas mundiales de valor hace que los beneficios reales de sus exportaciones sigan siendo muy inferiores a los de los países avanzados como los Estados Unidos de Norteamérica, especializado en tecnología avanzada y producción de gran valor añadido.

Esa combinación de costos laborales en aumento y bajo valor añadido es claramente insostenible. Para que China se transforme de país comercial grande en potencia comercial, debe aumentar su productividad, de modo que el sector manufacturero añada mayor valor a las exportaciones (y, cada vez más, a los bienes de consumo interno).

Desde luego, la duradera ventaja comparativa de China en productos industriales de elaboración y montaje le ha permitido conservar su posición como mayor exportadora

del mundo. Como se han transferido a China enormes cantidades de labor de elaboración y montaje con gran densidad de mano de obra desde el Japón, Corea del Sur, Singapur; Taiwán y Hong Kong, lo mismo ha ocurrido con los superávits comerciales de esas economías. Además, ese proceso ha contribuido a los grandes —y muy criticados— desequilibrios comerciales con los Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea, los mercados finales más importantes de los productos industriales elaborados en China.

Pero, una vez más, los datos pueden no ser lo que parecen. Piénsese en el comercio de reimportación de China en aumento, con el que productos que se han exportado a países cercanos, en particular Hong Kong, regresan a la China continental. Las reimportaciones de China se han multiplicado por más de doce desde 2000 y ahora eclipsan a las de otros principales reimportadores como porcentaje del comercio total.

En vista de las avanzadas logística e infraestructuras de Hong Kong, es un conducto relativamente barato y eficiente por el que se pueden enviar los productos. En 2011, Hong Kong se encargó del 14%, aproximadamente, de las exportaciones de la China continental y del 13% de sus importaciones y más del 60% de las reexportaciones totales de Hong Kong procedieron de la China continental. Entretanto, al exportar sus productos por zonas designadas para la elaboración de productos destinados a la exportación, las empresas consiguen acceso a las devoluciones de los impuestos por exportación y, una vez que se importa y se elabora la carga intermedia, ventajosos aranceles sobre las exportaciones.

Las reimportaciones de los socios comerciales de China se cuentan como parte de las importaciones totales, por lo que a ese respecto China trata a Hong Kong como un socio comercial y no como una zona de libre comercio. De ese modo, las reimportaciones sirven para inflar los datos comerciales de China, por lo que el desequilibrio comercial entre China y los países avanzados se ha exagerado en gran medida.



Además, las simulaciones con modelos muestran que los sectores de exportación chinos que tienen mayores coeficientes de valor añadido en el extranjero están concentrados en la industria manufacturera, aquella de la que más depende la economía de China. De hecho, el 26% del valor añadido por el sector manufacturero primordial no se ha creado en China.

Teniendo en cuenta todo ello, el superávit comercial de China con los Estados Unidos de Norteamérica baja un 36%. También se reducen considerablemente los superávits de China con Europa y la India y aumenta aún más su déficit con el Japón. Esas cifras transmiten el inequívoco mensaje de que no se debe subestimar la cantidad de “relleno” que forma parte del volumen total de comercio de China.

Dada la importancia del ascenso en la cadena del valor para la futura competitividad industrial de China —por no hablar de la amenaza que representa la “reindustrialización” en los países avanzados como los Estados Unidos de Norteamérica—, los dirigentes de China deben actuar ahora para dar a la economía una nueva ventaja que pueda substituir la abundante mano de obra de bajo costo. Para ello, deben fomentar la inversión en investigación e innovación, además de en salud e instrucción de la fuerza laboral.

Asimismo, China debe cultivar sus propias grandes empresas transnacionales para participar en la manufactura y las ventas a escala mundial. Si bien esas actividades pueden parecer la simple exportación transfronteriza de productos intermedios, equivalen al despliegue y la ampliación de la producción nacional, lo que realza el papel del país originario en la configuración de las cadenas mundiales de valor.

Por último, China debe participar activamente en el movimiento mundial con miras a la concertación de acuerdos bilaterales, trilaterales y regionales de libre comercio, acelerando las negociaciones para los acuerdos con el Japón y Corea del Sur y con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. Al mismo tiempo, para elevar su posición

en la distribución de ingresos de las cadenas mundiales de valor, China debe procurar celebrar negociaciones con vistas a acuerdos con los Estados Unidos de Norteamérica y Europa.

Sin embargo, antes de todo eso, los dirigentes de China deben cambiar de perspectiva. El reconocimiento de China como mayor país comercial del mundo no es el “gran hito” redundante que sus dirigentes declaran. Ese atractivo punto se alcanzará cuando la industria china aumente su posición dentro de las cadenas mundiales de valor y su influencia en ellas.

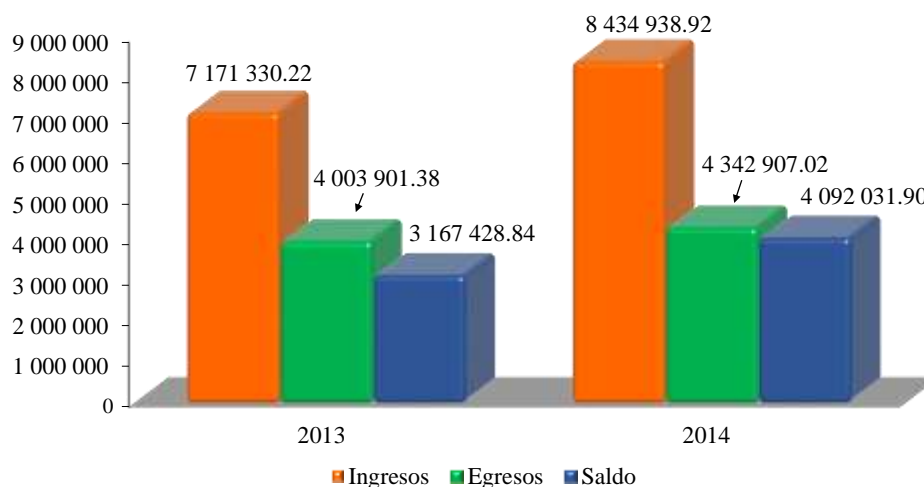
**Fuente de información:**

<http://www.project-syndicate.org/commentary/zhang-monan-exposes-the-faulty-data-underlying-china-s-status-as-the-world-s-largest-trading-economy/spanish>

### **Turismo (Banxico-Sectur)**

El 12 de agosto de 2014, 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 el primer semestre de 2014 se registraron ingresos turísticos por 8 mil 434 millones 938.92 dólares, monto que significó un aumento de 17.62% con respecto al mismo lapso de 2013.

**BALANZA TURÍSTICA**  
**-Miles de dólares-**  
**Enero-junio**



FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-junio de 2014, llegaron al interior del país 8 millones 168.84 turistas de internación, lo que representó un aumento de 10.06% con relación al mismo período del año anterior y significó un ingreso de 7 mil 93 millones 408.49 mil dólares, lo que se tradujo en una derrama económica mayor en 20.75%, a la reportada en el lapso de referencia.

Cabe señalar que los excursionistas en cruceros, durante el período enero-junio de 2014, sumaron un total de 3 millones 21.54 turistas, cifra 26.35% mayor a la observada en igual lapso de 2013. Asimismo, por este concepto se registró un ingreso de 222 millones 548.18 mil dólares por este rubro, lo que significó un aumento de 15.60 por ciento.

Por su parte, el gasto medio de los turistas de internación que se internaron en el país, durante el primer semestre de 2014, ascendió a 868.35 dólares, cantidad 9.71% mayor a la observada en el mismo lapso de 2013. Asimismo, se registró un aumento de 3.10% en el gasto medio de los turistas fronterizos, y una disminución de 8.50% de los excursionistas en crucero.

## VIAJEROS INTERNACIONALES

## -Saldo e ingresos-

Concepto	Enero - Junio		Variación Relativa (%) (B/A)
	2013 (A)	2014 (B)	
Saldo <sup>1/</sup>	3 167 428.84	4 092 031.90	29.19
Ingresos <sup>1/</sup>	7 171 330.22	8 434 938.92	17.62
Turistas internacionales	6 130 837.96	7 451 257.12	21.54
Turistas de internación	5 874 594.52	7 093 408.49	20.75
Turistas fronterizos	256 243.43	357 848.63	39.65
Excursionistas internacionales	1 040 492.26	983 681.81	-5.46
Excursionistas fronterizos	847 977.14	761 133.63	-10.24
Excursionistas en cruceros	192 515.12	222 548.18	15.60
Número de viajeros <sup>2/</sup>	38 354.97	39 432.72	2.81
Turistas internacionales	11 877.53	14 204.05	19.59
Turistas de internación	7 421.97	8 168.84	10.06
Turistas fronterizos	4 455.56	6 035.21	35.45
Excursionistas internacionales	26 477.44	25 228.67	-4.72
Excursionistas fronterizos	24 085.94	22 207.13	-7.80
Excursionistas en cruceros	2 391.50	3 021.54	26.35
Gasto medio <sup>3/</sup>	186.97	213.91	14.41
Turistas internacionales	516.17	524.59	1.63
Turistas de internación	791.51	868.35	9.71
Turistas fronterizos	57.51	59.29	3.10
Excursionistas internacionales	39.30	38.99	-0.78
Excursionistas fronterizos	35.21	34.27	-2.65
Excursionistas en cruceros	80.50	73.65	-8.50

<sup>1/</sup> Los conceptos referentes a saldo e ingresos se expresan en miles de dólares.

<sup>2/</sup> Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

<sup>3/</sup> 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 4 mil 342 millones 907.02 mil dólares en el período enero-junio de 2014, lo que representó un incremento de 8.47% con relación a lo observado en el mismo lapso de 2013. Asimismo, el gasto medio que realizó el turismo de internación en el exterior fue de 545.61 dólares, lo que evidenció un aumento de 9.21%; mientras que el gasto medio de los turistas fronterizos fue de 62.48 dólares, cifra 6.55% por arriba de la registrada en el período de referencia.

## VIAJEROS INTERNACIONALES

## -Egresos-

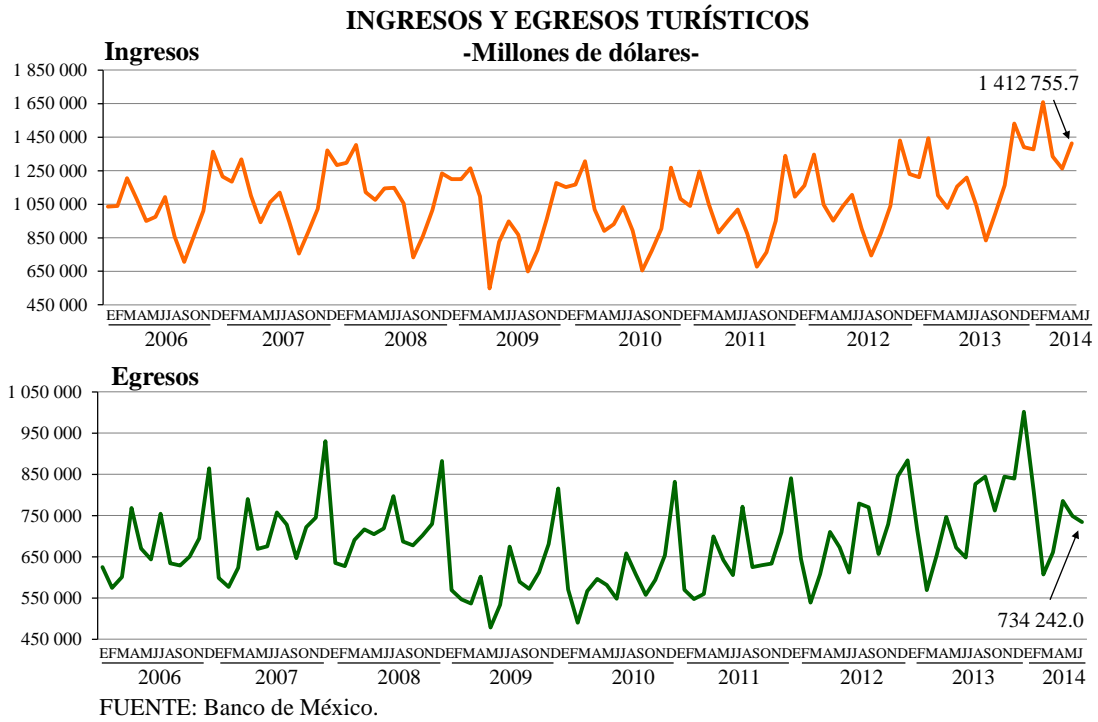
Concepto	Enero - Junio		Variación Relativa (%) (B/A)
	2013 (A)	2014 (B)	
Egresos <sup>1/</sup>	4 003 901.38	4 342 907.02	8.47
Turistas internacionales	2 564 996.29	2 956 442.14	15.26
Turistas de internación	2 453 135.83	2 744 125.61	11.86
Turistas fronterizos	111 860.46	212 316.53	89.80
Excursionistas internacionales	1 438 905.09	1 386 464.88	-3.64
Excursionistas fronterizos	1 438 905.09	1 386 464.88	-3.64
Número de viajeros <sup>2/</sup>	43 181.26	42 564.27	-1.43
Turistas internacionales	6 817.80	8 427.55	23.61
Turistas de internación	4 910.24	5 029.42	2.43
Turistas fronterizos	1 907.56	3 398.13	78.14
Excursionistas internacionales	36 363.46	34 136.71	-6.12
Excursionistas fronterizos	36 363.36	34 136.71	-6.12
Gasto medio <sup>3/</sup>	92.72	102.03	10.04
Turistas internacionales	376.22	350.81	-6.75
Turistas de internación	499.60	545.61	9.21
Turistas fronterizos	58.64	62.48	6.55
Excursionistas internacionales	39.57	40.62	2.64
Excursionistas fronterizos	39.57	40.62	2.64

<sup>1/</sup> Los conceptos referentes a los egresos se expresan en miles de dólares.

<sup>2/</sup> Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

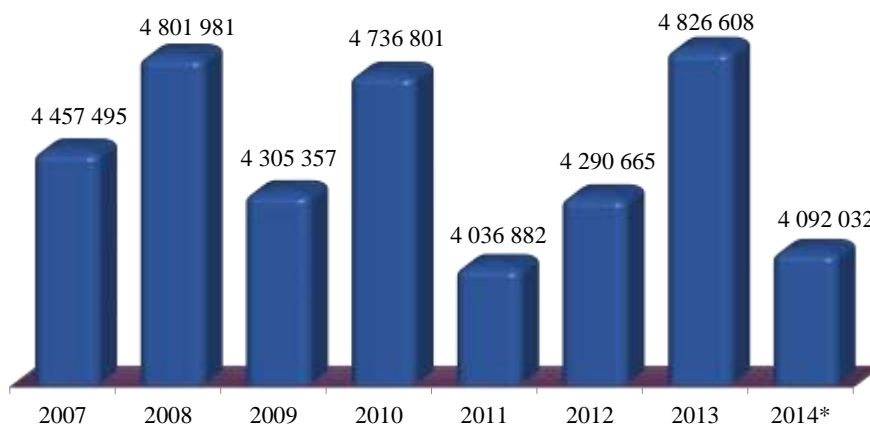
<sup>3/</sup> Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.



Durante el primer semestre de 2014, la balanza turística de México reportó un saldo de 4 mil 92 millones 31 mil 90 dólares, cantidad 29.19% superior con respecto al mismo período del año anterior.

### SALDO DE BALANZA TURÍSTICA -Miles de dólares-



\* Enero-junio.

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>

#### El arribo de turistas internacionales crece en dos dígitos en el primer semestre (Sectur)

EL 3 de agosto de 2014, la Secretaría de Turismo (Sectur) informó que de acuerdo con el más reciente reporte del “Sistema Integral de Operación Migratoria (SIOM)”, del Instituto Nacional de Migración (INM), el primer semestre del año cerró con un aumento de dos dígitos en el arribo de turistas internacionales por vía aérea. A continuación se presentan de detalles.

El primer semestre del año cerró con un aumento de dos dígitos en el arribo de turistas internacionales por vía aérea, al crecer 10.9%, con respecto al mismo período del año pasado.

De acuerdo con el más reciente reporte del Sistema Integral de Operación Migratoria (SIOM) del INM, de enero a junio de 2014 se registraron 6 millones 906 mil 545 visitantes extranjeros por vía aérea, cifra 10.9% mayor a los 6 millones 225 mil 434 que se observaron en igual plazo de 2013.

Las cifras del SIOM destacan que entre los mercados que presentaron resultados positivos, Estados Unidos de Norteamérica se mantiene como el principal emisor de turistas hacia México, al ingresar en el primer semestre del año, 3 millones 900 mil 656 visitantes, lo que significó un crecimiento de 13.1% en relación con el mismo lapso del año anterior, cuando arribaron 3 millones 450 mil 328 turistas.

Respecto al arribo de viajeros provenientes de Canadá, la cifra pasó de 998 mil 563, a 1 millón 57 mil 428, en 2014, lo que representó un incremento de 5.9 por ciento.

En el período de referencia, los turistas de Reino Unido mostraron un aumento de 6.8% al registrar 204 mil 878 arribos a territorio nacional, frente a los 191 mil 855 visitantes registrados en 2013.

En cuanto a los viajeros procedentes de países con economías emergentes, como Venezuela, China, Colombia y Brasil, presentaron también una tendencia al alza durante el primer semestre del año.

**Fuente de información:**

[http://www.Sectur.gob.mx/es/Sectur/B\\_170](http://www.Sectur.gob.mx/es/Sectur/B_170)

**Indicadores trimestrales de la actividad turística durante el primer trimestre de 2014 (INEGI)**

El 6 de agosto de 2014, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer los “Indicadores trimestrales de la actividad turística durante el primer trimestre de 2014”, el cual se presenta a continuación.



## Aspectos Generales

El INEGI presenta los resultados de los Indicadores Trimestrales de la Actividad Turística (ITAT) para el primer trimestre de 2014.

Los ITAT son indicadores de coyuntura que ofrecen un panorama de la evolución macroeconómica trimestral de las actividades relacionadas con el turismo, con datos de diversas fuentes de información oportuna y con una agregación similar a la difundida en la CSTM<sup>16</sup>. Esta información estadística permite conocer el comportamiento y tendencia del Producto Interno Bruto Turístico, que es complementado con el Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior, apoyando así el análisis y la toma de decisiones de este importante sector.

## Principales Resultados

### INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO Y CONSUMO TURÍSTICO INTERIOR DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2014<sup>p/</sup>

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

PIB Turístico			Consumo Turístico Interior		
Total	Bienes	Servicios	Total	Interno	Receptivo
1.1	0.4	1.3	0.7	-1.1	14.9

p/ Cifras preliminares.

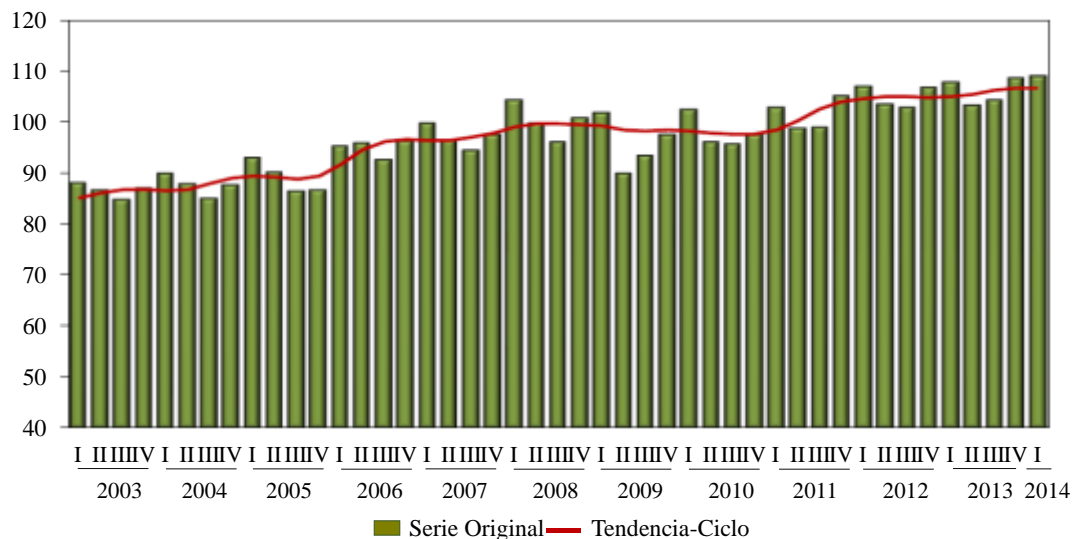
FUENTE: INEGI.

## Indicador Trimestral del Producto Interno Bruto Turístico (ITPIBT)

En su comparación anual, los resultados del ITPIBT muestran que el nivel en el primer trimestre de 2014 fue superior en 1.1% en términos reales al de igual trimestre de 2013.

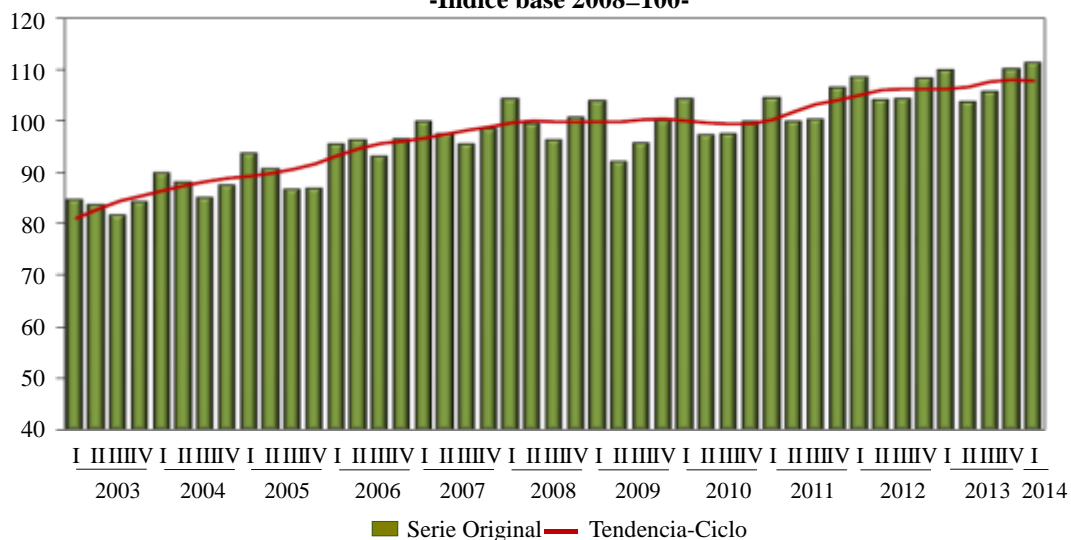
<sup>16</sup> INEGI. Cuenta Satélite del Turismo de México.

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO  
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2014**  
-Índice base 2008=100-

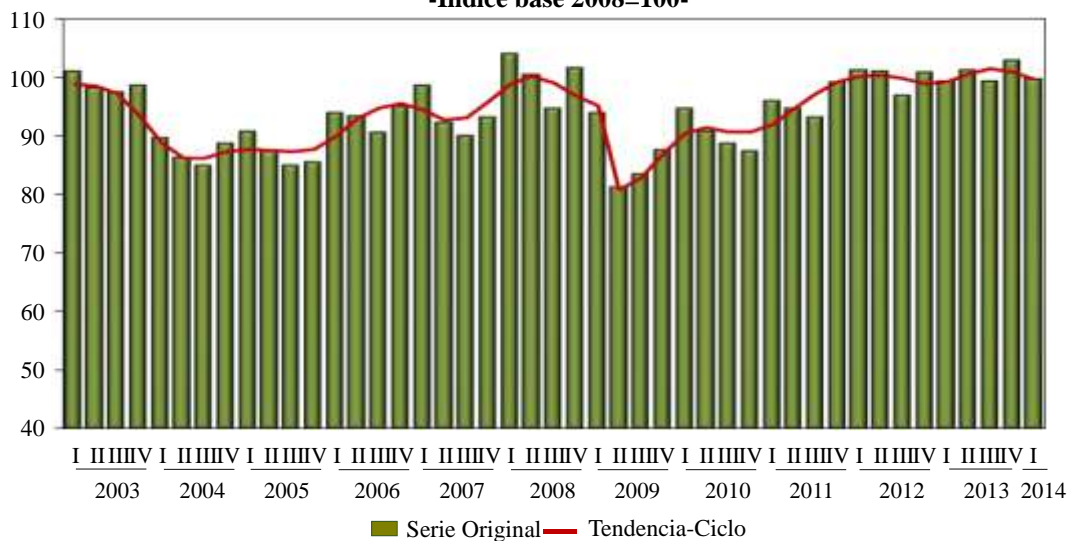


Las gráficas siguientes ilustran los movimientos de las actividades de servicios y la generación de bienes relacionados con el turismo. Cabe señalar que los servicios ofertados a los turistas nacionales y extranjeros crecieron 1.3% en el trimestre de referencia, y los bienes 0.4 por ciento.

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO DE SERVICIOS  
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2014**  
-Índice base 2008=100-



**INDICADOR TRIMESTRAL DEL PIB TURÍSTICO DE BIENES  
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2014**  
-Índice base 2008=100-

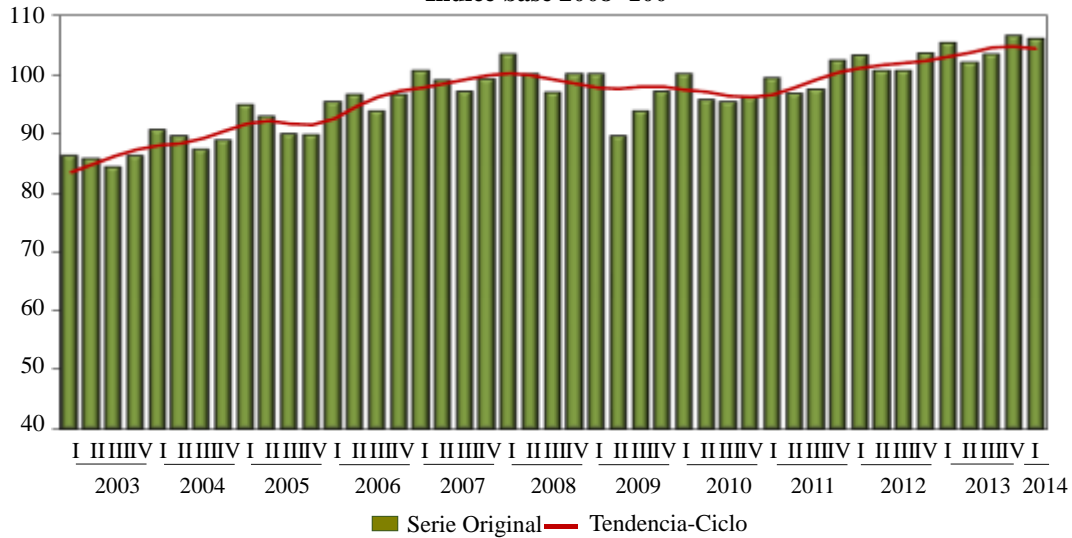


FUENTE: INEGI.

### Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior (ITCTI)

En cuanto al Indicador Trimestral del Consumo Turístico Interior, es decir el consumo de los individuos que viajan dentro del país, sin importar su lugar de residencia, éste avanzó 0.7% a tasa anual en el trimestre enero-marzo del presente año. Por componentes, el consumo que ejercen los turistas con residencia en el país (interno) reportó una reducción de -1.1%, y el constituido por el gasto que efectúan los extranjeros (turismo receptivo) registró un crecimiento de 14.9%. Este último crecimiento refleja el aumento en el número de visitantes con residencia estadounidense; adicionalmente se observó un mayor número de llegadas de visitantes de procedencia inglesa, australiana y colombiana.

**INDICADOR TRIMESTRAL DEL CONSUMO TURÍSTICO INTERIOR  
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2014**  
-Índice base 2008=100-



FUENTE: INEGI.

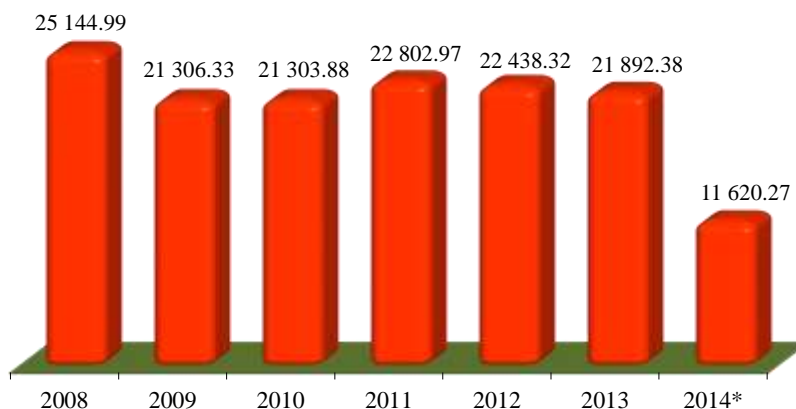
**Fuente de información:**

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

**Remesas Familiares (Banxico)**

El 6 de agosto de 2014, el Banco de México (Banxico) informó que, durante el período enero-junio de 2014, las remesas del exterior de los residentes mexicanos en el extranjero sumaron 11 mil 620.27 millones de dólares, monto 7.30% superior al reportado en el mismo lapso de 2013 (10 mil 829.54 millones de dólares).

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



\* Enero-junio.

FUENTE: Banco de México.

Durante el primer semestre de 2014, del total de remesas del exterior, el 97.0% se realizó a través de transferencias electrónicas, 11 mil 270.53 millones de dólares, lo que significó un aumento de 6.44% con respecto al mismo período de 2013. Asimismo, el 1.40% de ellas se efectuó mediante Money Orders, mismas que registraron un aumento de 77.69%; y el 1.60% se realizó en efectivo y especie, lo que representó un aumento de 25.16 por ciento.

Por otra parte, durante el período enero-junio de 2014, el promedio de las remesas se ubicó en 294.49 dólares, cantidad 0.31% inferior a la registrada en el mismo lapso de 2013 (295.39 dólares).

**REMESAS FAMILIARES**  
-Millones de dólares-

Concepto	Enero-Junio		Variación Relativa
	2013	2014	
	(A)	(B)	(B/A)
Remesas Totales <sup>1/</sup>	10 829.54	11 620.27	7.30
Transferencias Electrónicas	10 588.53	11 270.53	6.44
Money Orders	91.55	162.67	77.69
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	149.46	187.07	25.16
Número de Remesas Totales <sup>2/</sup>	36.66	39.46	7.63
Transferencias Electrónicas	36.10	38.68	7.15
Money Orders	0.18	0.32	78.34
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	0.38	0.46	19.62
Remesa promedio <sup>3/</sup>	295.39	294.49	-0.31
Transferencias Electrónicas	293.30	291.35	-0.67
Money Orders	513.08	511.21	-0.36
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	390.96	409.08	4.63

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

<sup>1/</sup> Los conceptos referentes a remesas totales se expresan en millones de dólares.

<sup>2/</sup> Los conceptos referentes a número de remesas se expresan en millones de operaciones.

<sup>3/</sup> Los conceptos referentes a remesa promedio se expresan en dólares.

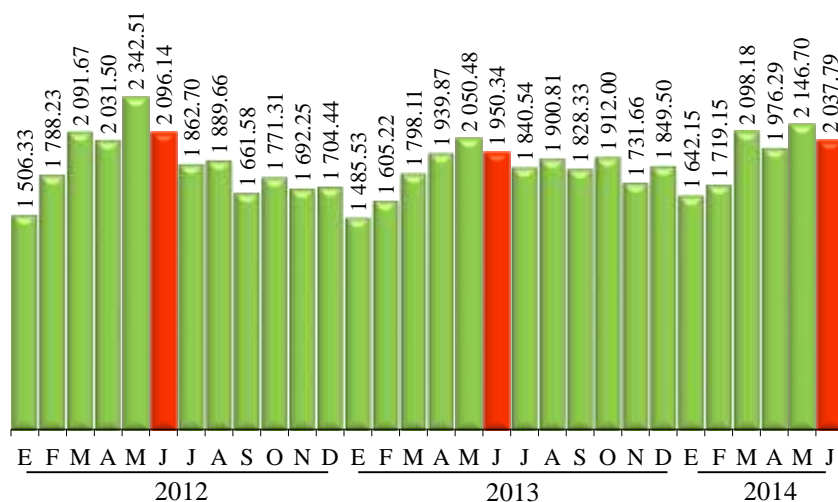
N/E = No existe.

FUENTE: Banco de México.

### Remesas mensuales

Durante junio de 2014, las remesas del exterior ascendieron a 2 mil 37.79 millones de dólares, cifra 5.07% inferior a la observada en el mes inmediato anterior (2 mil 146.70 millones de dólares), mayor en 10.18% con relación a diciembre pasado (1 mil 849.50 millones de dólares), y superior en 4.48% con respecto a junio de 2013 (1 mil 950.34 millones de dólares).

**REMESAS MENSUALES**  
**–Transferencias netas del exterior–**  
**Millones de dólares**



FUENTE: Banco de México.

**INGRESOS POR REMESAS FAMILIARES**

	2013		2014		
	Diciembre	Marzo	Abril	Mayo	Junio
<b>Remesas Totales</b> (Millones de dólares)	<b>1 849.50</b>	<b>2 098.18</b>	<b>1 976.29</b>	<b>2 146.70</b>	<b>2 037.79</b>
Money Orders	42.08	22.03	25.00	24.77	23.21
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	1 755.54	2 045.64	1 922.66	2 089.81	1 979.78
Efectivo y Especie	51.87	30.50	28.63	32.12	34.81
<b>Número de Remesas Totales</b> (Miles de operaciones)	<b>6 549.82</b>	<b>6 945.38</b>	<b>6 616.97</b>	<b>7 570.50</b>	<b>6 833.94</b>
Money Orders	79.45	41.69	48.36	51.16	46.02
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	6 331.78	6 827.76	6 496.65	7 440.63	6 700.66
Efectivo y Especie	138.59	75.92	71.97	78.71	87.27
<b>Remesa Promedio Total</b> (Dólares)	<b>282.37</b>	<b>302.10</b>	<b>298.67</b>	<b>283.56</b>	<b>298.19</b>
Money Orders	529.70	528.45	517.07	484.22	504.45
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	277.26	299.61	295.95	280.86	295.46
Efectivo y Especie	374.30	401.78	397.81	408.05	398.84

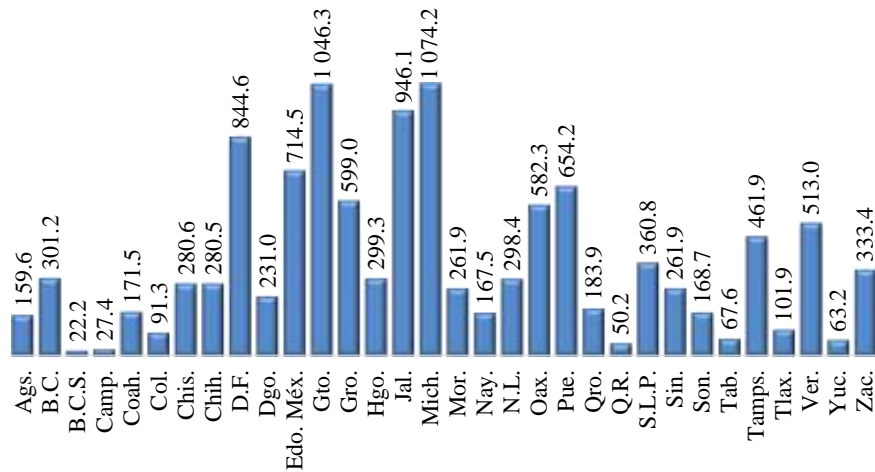
Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

FUENTE: Banco de México.

## Remesas por Entidad Federativa

Las remesas totales del exterior durante el período enero-junio de 2014 se distribuyeron, en su mayor parte, en las siguientes entidades federativas: Michoacán, 1 mil 74.2 millones de dólares (9.2%); Guanajuato, 1 mil 46.3 millones de dólares (9.0%); Jalisco, 946.1 millones de dólares (8.1%); Distrito Federal 844.6 millones de dólares (7.3%), Estado de México, 714.5 millones de dólares (6.1%); Puebla, 654.2 millones de dólares (5.6%); Guerrero, 599.0 millones de dólares (5.2%); Oaxaca, 582.3 millones de dólares (5.0%), Veracruz, 513.0 millones de dólares (4.4%); Tamaulipas, 461.9 millones de dólares (4.0%) y San Luis Potosí, 360.8 millones de dólares (3.1%). Cabe puntualizar que 11 entidades federativas concentraron el 67.0% de las remesas totales.

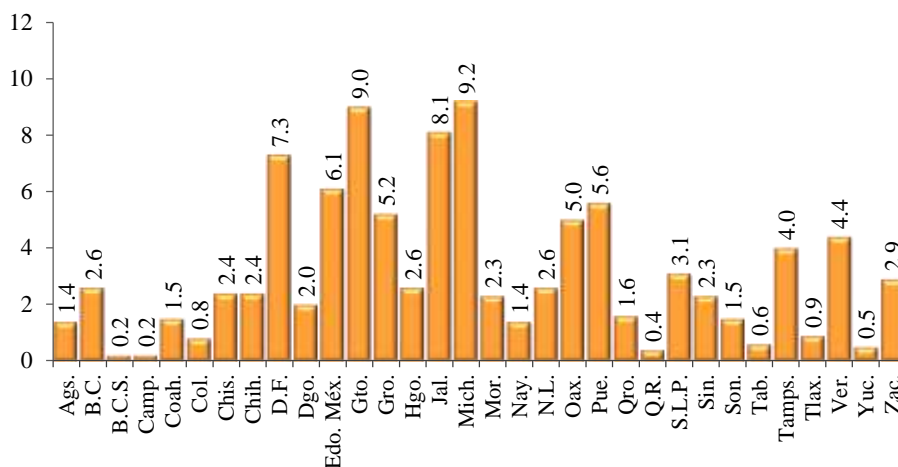
### REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA -Millones de dólares- Enero-junio 2014



FUENTE: Banco de México.



**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS REMESAS  
FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA  
Enero-junio 2014**



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>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA79&sector=1&locale=es>

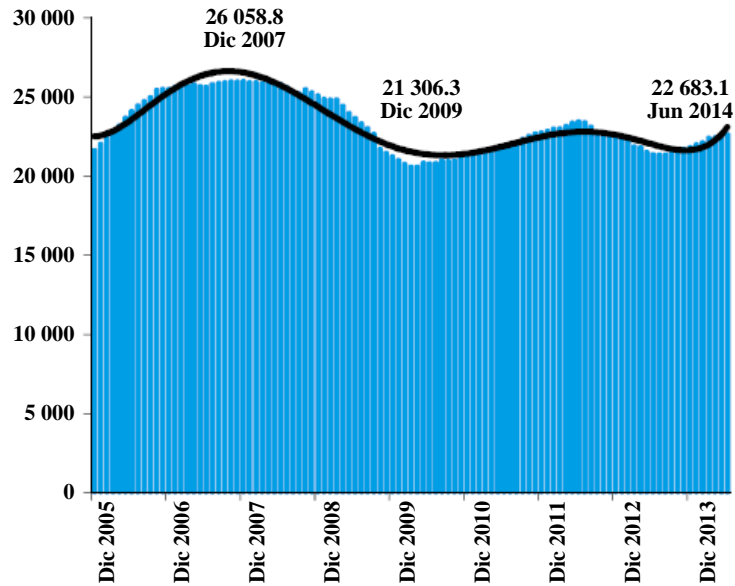
**Flash Migración México (BBVA Research)**

El 1º de agosto de 2014, la sección de estudios económicos de BBVA Research dio a conocer el “Flash Migración México” que se presenta a continuación.

El 1º de agosto de 2014, el Banco de México dio a conocer que ingresaron al país 2 mil 37.8 millones de dólares por concepto de remesas familiares durante el pasado mes de junio, lo que representó un crecimiento de 4.5% en comparación al mismo mes del año anterior. De esta forma, las remesas a México acumularon 11 meses consecutivos con aumentos a tasa anual, iniciado desde el mes de agosto del año previo. Este aumento en las remesas observado en junio se explica por el incremento en 6.5% a tasa anual en el número de operaciones por envío de remesas, llegando a las 6.83 millones de

transacciones; mientras que la remesa promedio presentó una reducción de 1.9% a tasa anual, ubicándose en 298.2 dólares.

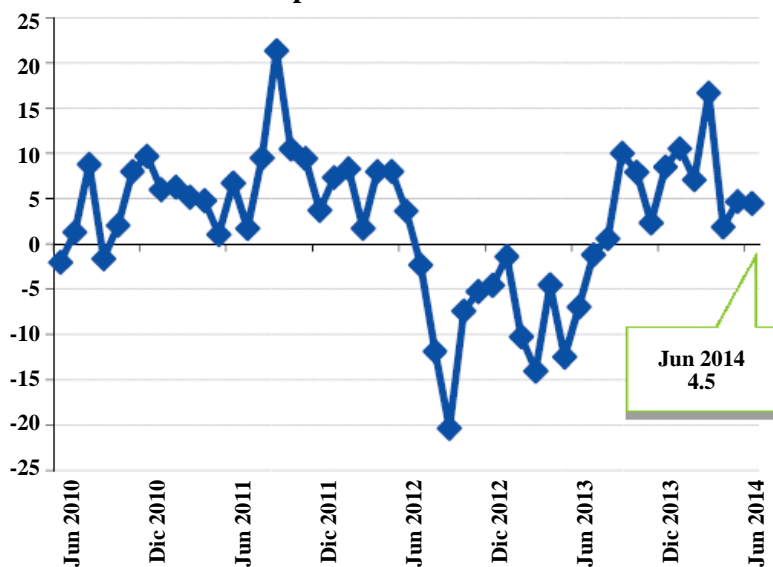
### FLUJOS ACUMULADOS EN 12 MESES DE REMESAS A MÉXICO -Millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

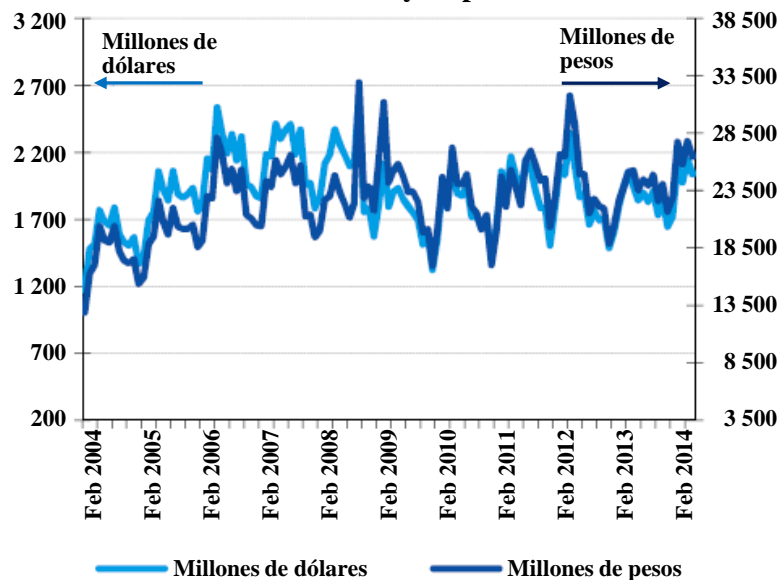
Los ajustes a la baja sobre las previsiones de crecimiento económico en Estados Unidos de Norteamérica se reflejan también en variables relacionadas con el desempeño de los migrantes mexicanos en ese país, y éstas con el flujo de remesas hacia México. Pero por el otro lado, la tasa de desempleo durante el mes de junio en ese país presentó una mejora al ubicarse en 6.1%, la más baja desde 2008. Los empleos creados en el sector de la construcción para los migrantes mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica durante la primera mitad del año pueden ser un factor que incidieron de forma positiva en el crecimiento de las remesas a México.

**REMESAS FAMILIARES A MÉXICO  
-Variación porcentual anual en dólares-**



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

**FLUJO MENSUAL DE REMESAS HACIA MÉXICO  
-En dólares y en pesos-**



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico y del INEGI.

Los mayores aumentos en las remesas durante el primer semestre del año se han observado en estados de la frontera norte, como Tamaulipas (54.8%) y Nuevo León (51.1%), y en el Distrito Federal (25.1%). Michoacán y Guanajuato continúan siendo

las entidades federativas que más reciben remesas en el país, con 1 mil 74.2 y 1 mil 46.3 millones de dólares, respectivamente, durante la primera mitad del año.

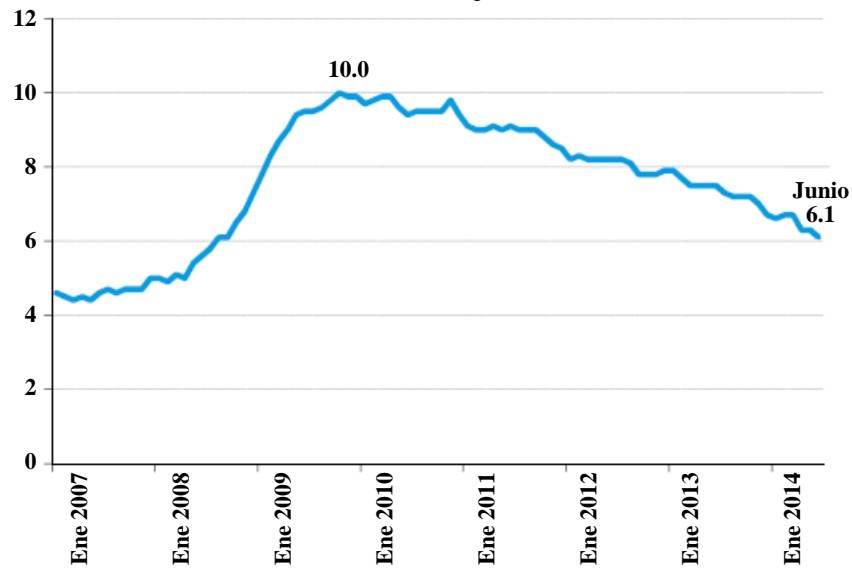
**FLUJO DE REMESAS POR ENTIDAD FEDERATIVA,  
PRIMER SEMESTRE DE 2014 VERSUS PRIMER SEMESTRE  
DE 2013**

**-Millones de dólares-**

Entidad	Ingresos por remesas (1er. Semestre)		Variación %
	2013	2014	
Tamaulipas	298.3	461.9	54.8 ↑
Nuevo León	197.5	298.4	51.1 ↑
Distrito Federal	675.0	844.6	25.1 ↑
Tabasco	57.2	67.6	18.1 ↑
Chihuahua	246.4	280.5	13.9 ↑
Chiapas	250.4	280.6	12.1 ↑
Baja California	270.9	301.2	11.2 ↑
Coahuila	154.7	171.5	10.9 ↑
Nayarit	152.4	167.5	9.9 ↑
Baja California Sur	20.3	22.2	9.4 ↑
Sinaloa	240.4	261.9	8.9 ↑
Jalisco	868.7	946.1	8.9 ↑
Aguascalientes	148.4	159.6	7.5 ↑
Zacatecas	316.4	333.4	5.4 ↑
Querétaro	175.1	183.9	5.1 ↑
Durango	220.1	231.0	5.0 ↑
Michoacán	1 026.2	1 074.2	4.7 ↑
Sonora	161.8	168.7	4.2 ↑
Campeche	26.3	27.4	4.2 ↑
Quintana Roo	48.3	50.2	4.0 ↑
San Luis Potosí	347.5	360.8	3.8 ↑
Guanajuato	1 008.2	1 046.3	3.8 ↑
Morelos	253.0	261.9	3.5 ↑
Colima	88.6	91.3	3.0 ↑
Yucatán	62.3	63.2	1.5 ↑
Estado de México	707.7	714.5	1.0 ↑
Hidalgo	302.8	299.3	-1.1 ↓
Oaxaca	590.2	582.3	-1.3 ↓
Veracruz	521.9	513.0	-1.7 ↓
Guerrero	612.8	599.0	-2.2 ↓
Puebla	674.1	654.2	-3.0 ↓
Tlaxcala	105.5	101.9	-3.4 ↓
<b>Total</b>	<b>10 829.5</b>	<b>11 620.3</b>	<b>7.3</b>

FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

De mantenerse las condiciones actuales en la economía estadounidense, se estima que las remesas podrían seguir creciendo durante el resto del año, pero a tasas moderadas como las observadas en el último trimestre.

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: TASA DE DESEMPLEO NACIONAL  
-Porcentaje-**

Nota: Ajustada estacionalmente

FUENTE: BBVA Research con cifras de US Bureau of Labor Statistics.

**Fuente de información:**

<https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2014/08/2014-08-01-Flash-Migración.pdf>