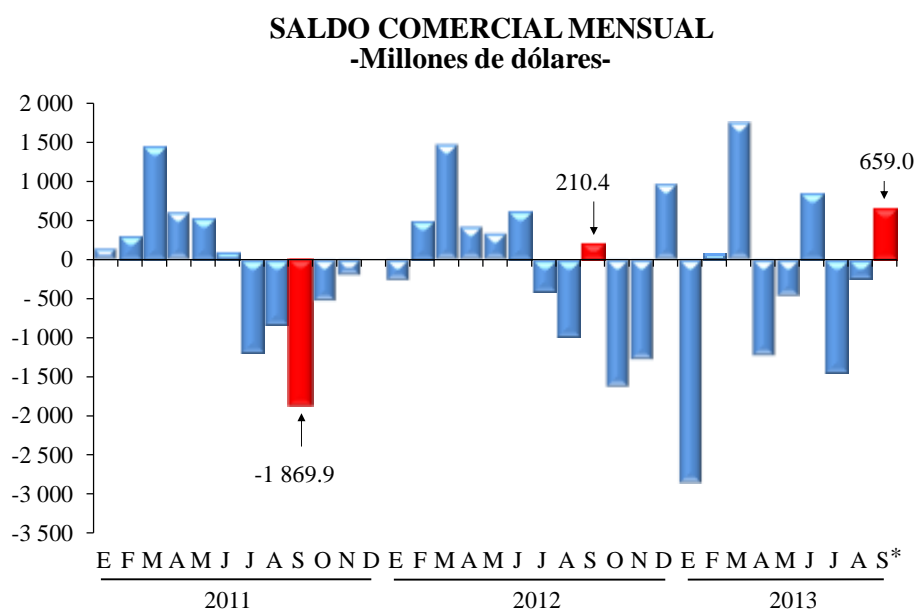

2. COMERCIO EXTERIOR

Comercio Exterior (Banxico, INEGI, SAT, SE)

El 25 de octubre de 2013, 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 septiembre de 2013, la balanza comercial presentó un superávit de 659.0 millones de dólares, el cual se compara con el déficit de 234 millones de dólares observado en el mes previo. Tal evolución fue resultado de una disminución en el déficit de la balanza de productos no petroleros, el cual pasó de 718 millones de dólares en agosto a 273 millones de dólares en septiembre, y de un incremento en el superávit de productos petroleros, que pasó de 484 millones de dólares a 932 millones de dólares, en ese mismo lapso.

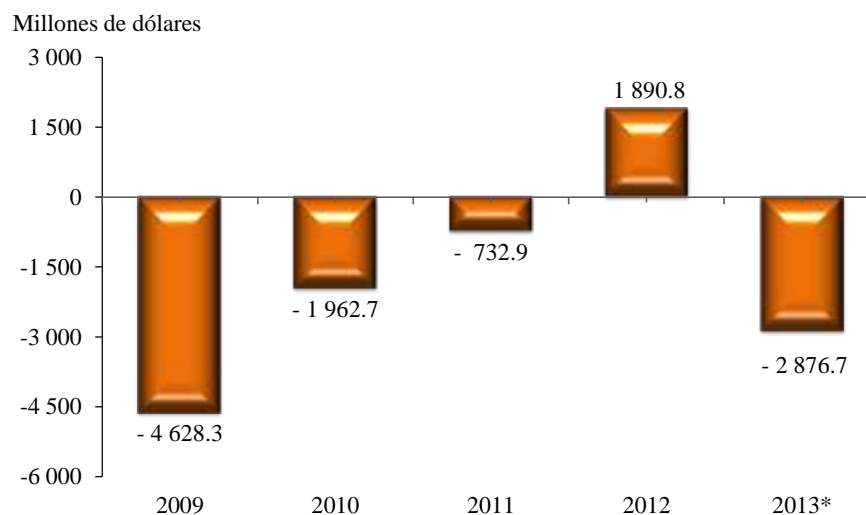


* Cifras oportunas.

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

En los primeros nueve meses del presente año el saldo comercial fue deficitario en 2 mil 876.7 millones de dólares.

SALDO COMERCIAL DE MÉXICO -Enero-septiembre-



* Cifras oportunas para septiembre.

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

BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS DE MÉXICO -Millones de dólares-

Concepto	2011	2012	2013			
			Jul	Ago	Sep*	Ene-Sep*
Exportaciones Totales	349 375	370 706	32 211	32 668	31 385	281 311
Petroleras	56 385	52 892	4 288	4 185	4 040	37 208
No petroleras	292 990	317 814	27 923	28 483	27 345	244 103
Importaciones Totales	350 843	370 752	33 651	32 902	30 726	284 188
Petroleras	42 704	41 139	3 635	3 701	3 108	31 610
No petroleras	308 139	329 613	30 016	29 201	27 618	252 578
Balanza Comercial Total	-1 468	-46	-1 440	-234	659	-2 877
Petroleras	13 681	11 753	653	484	932	5 598
No petroleras	-15 149	-11 799	-2 093	-718	-273	-8 475

* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

El valor de las exportaciones petroleras en septiembre de 2013 fue de 4 mil 40.1 millones de dólares. Este monto se integró de 3 mil 601.0 millones de dólares de

ventas de petróleo crudo¹ y de 439.0 millones de dólares de exportaciones de otros productos petroleros. En ese mes, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación se situó en 100.45 dólares por barril, nivel inferior en 0.68 dólares respecto al de agosto pasado, y en 1.65 dólares al de septiembre de 2012. En cuanto al volumen de crudo exportado, éste se ubicó en el noveno mes de 2013 en 1.195 millones de barriles diarios, nivel superior al de 1.157 millones de barriles diarios observado en agosto del presente año, pero menor al de 1.339 millones de barriles diarios de septiembre del año pasado.

Exportaciones Totales de Mercancías

En septiembre pasado, el valor de las exportaciones de mercancías sumó 31 mil 385.4 millones de dólares, cifra que significó una variación anual de 7.2%. Dicha tasa se originó de la combinación de una aumento de 10.7% en las exportaciones no petroleras y de una caída de 11.7% en las petroleras. A su vez, el incremento de las exportaciones no petroleras fue resultado neto de un crecimiento de 14% en las exportaciones dirigidas a Estados Unidos de Norteamérica y de una reducción de 0.5% en las canalizadas al resto del mundo.

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



* Cifras oportunas para septiembre de 2013.

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

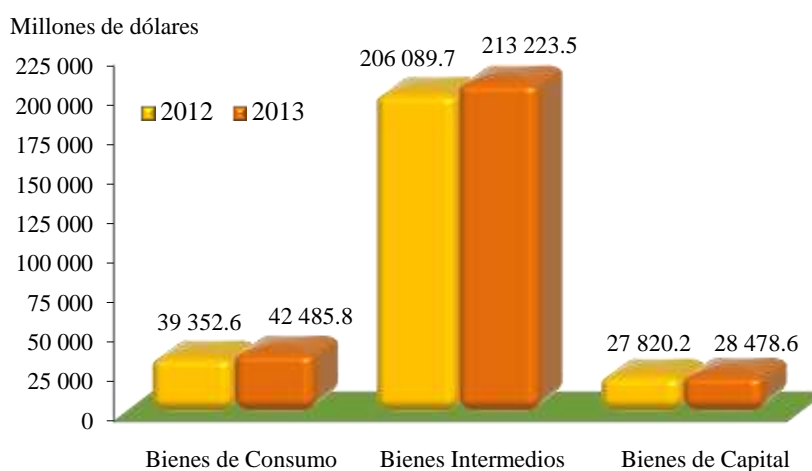
Exportaciones por Tipo de Mercancía

Las exportaciones de productos manufacturados en el noveno mes del presente año reportaron un crecimiento de 11.8% en comparación con las registradas en el mismo mes del año previo. En el mes en cuestión, las alzas anuales más importantes se observaron en las exportaciones de productos de la siderurgia (25.2%), de productos de la industria automotriz (23%), de equipo profesional y científico (16.7%) y de productos plásticos y de caucho (13%). Cabe mencionar que el avance que mostraron las exportaciones de la industria automotriz fue resultado neto de un aumento de 30.9% en las ventas canalizadas a Estados Unidos de Norteamérica y de una disminución de 4.8% en las dirigidas a otros mercados del exterior.

En el noveno mes de 2013, el valor de las exportaciones agropecuarias y pesqueras fue de 579.8 millones de dólares, lo cual implicó una tasa de 2% anual. Los incrementos anuales más importantes se presentaron en las exportaciones de jitomate (34.2%), de legumbres y hortalizas frescas (28.3%), de aguacates (26.2%) y de

El valor acumulado de las importaciones totales de mercancías en los primeros nueve meses de 2013 ascendió a 284 mil 187.9 millones de dólares, cifra que representó un avance anual de 4%. Esta tasa se derivó de incrementos de 4% en las importaciones no petroleras y de 3.8% en las petroleras. En el período de referencia, las importaciones de bienes de consumo registraron una tasa anual de 8% (de 15.9% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros), las de bienes intermedios se elevaron en 3.5% (en 2.7% en el caso de las importaciones de bienes intermedios no petroleros) y las de bienes de capital aumentaron 2.4 por ciento.

IMPORTACIONES TOTALES*
-Enero-septiembre-
TOTAL 284 187.9



* Cifras oportunas para septiembre de 2013.

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 resultaron de 23 mil 134.0 millones de dólares, con un incremento de 6.1% con relación al monto observado en septiembre de 2012. A su vez, esta tasa reflejó alzas de 5.4% en las importaciones de productos intermedios no petroleros y de 14.1% en las de bienes intermedios petroleros. Asimismo, en septiembre pasado se importaron bienes de

consumo por 4 mil 689.9 millones de dólares, lo cual implicó un aumento anual de 10%. Dicha tasa fue resultado neto de un crecimiento de 18.2% en las importaciones de bienes de consumo no petroleros y de una reducción de 9.2% en las de bienes de consumo petroleros (gasolina y gas butano y propano).

Por su parte, en septiembre de 2013 se importaron bienes de capital por 2 mil 902.5 millones de dólares, nivel inferior en 3.2% al registrado en igual mes de 2012.

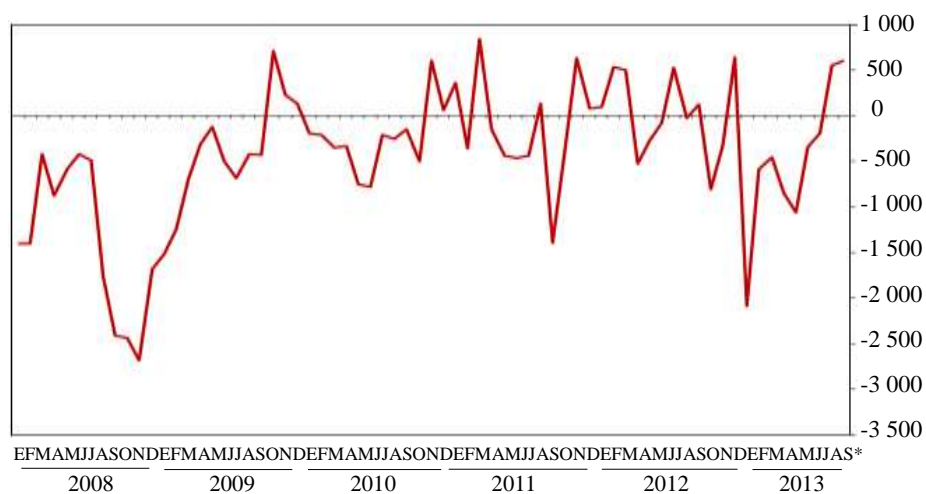
Estructura de las Importaciones

La estructura del valor de las importaciones de mercancías en el período enero-septiembre de 2013 fue la siguiente: bienes de uso intermedio 75%, bienes de consumo 15% y bienes de capital 10 por ciento.

Cifras ajustadas por estacionalidad

Con cifras desestacionalizadas, en septiembre de 2013, la balanza comercial mostró un superávit de 604 millones de dólares, y en el mes anterior el saldo de esta balanza fue de 553 millones de dólares. El cambio en el saldo comercial desestacionalizado entre agosto y septiembre del presente año fue resultado neto de un aumento del superávit de productos petroleros, el cual pasó de 652 millones de dólares en agosto a 775 millones de dólares en septiembre, y de un incremento del déficit de productos no petroleros, que pasó de 99 millones de dólares a 171 millones de dólares, en esa misma comparación.

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

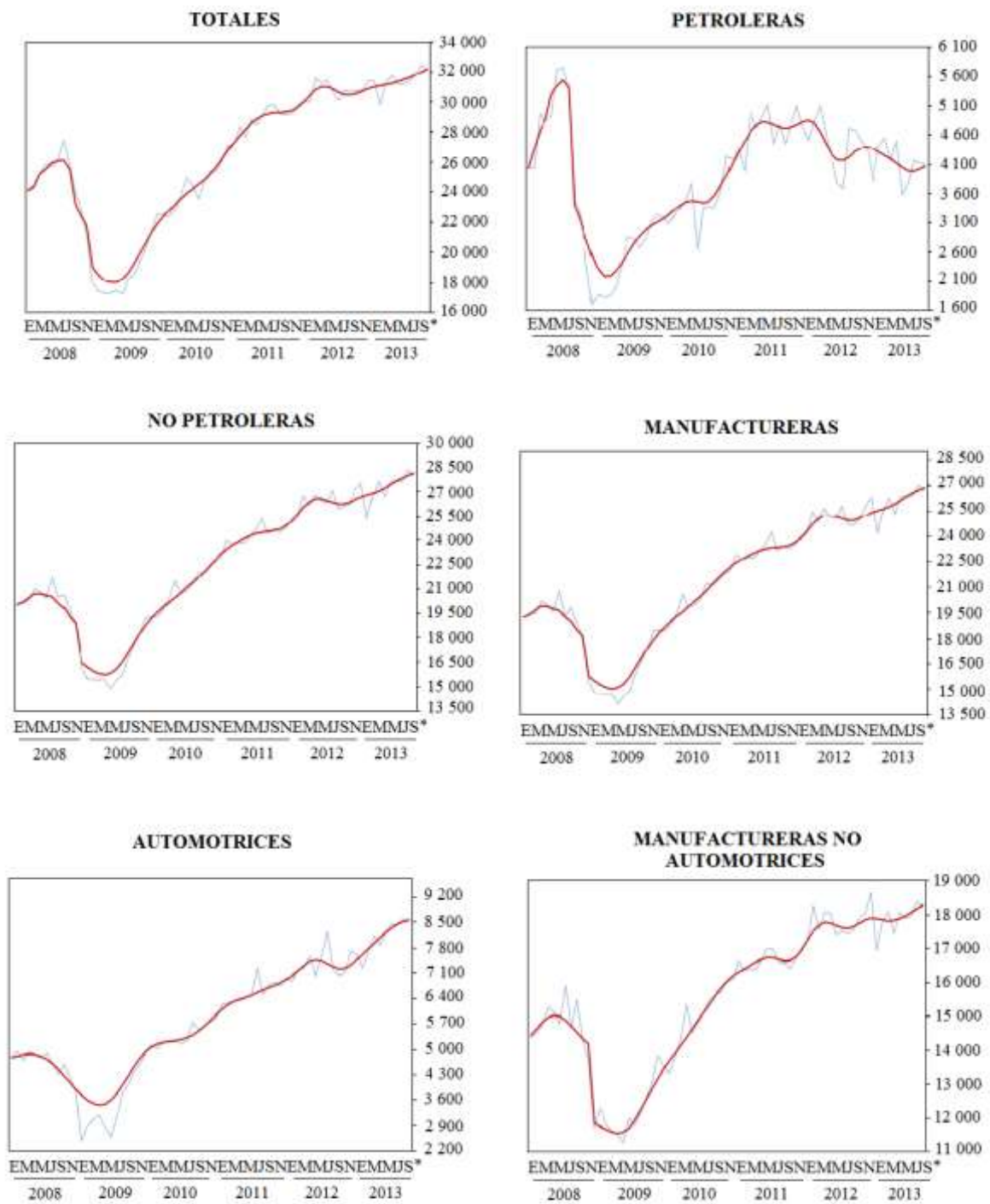


* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

En septiembre de 2013, las exportaciones totales desestacionalizadas reportaron un descenso mensual de 1.29%. Esta cifra reflejó caídas de 1.45% en las exportaciones no petroleras y de 0.22% en las petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las manufactureras presentaron una reducción mensual de 1.07%. A su vez, dicha tasa se originó de disminuciones de 1.11% en las exportaciones de productos automotrices y de 1.05% en las de manufacturas no automotrices.

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

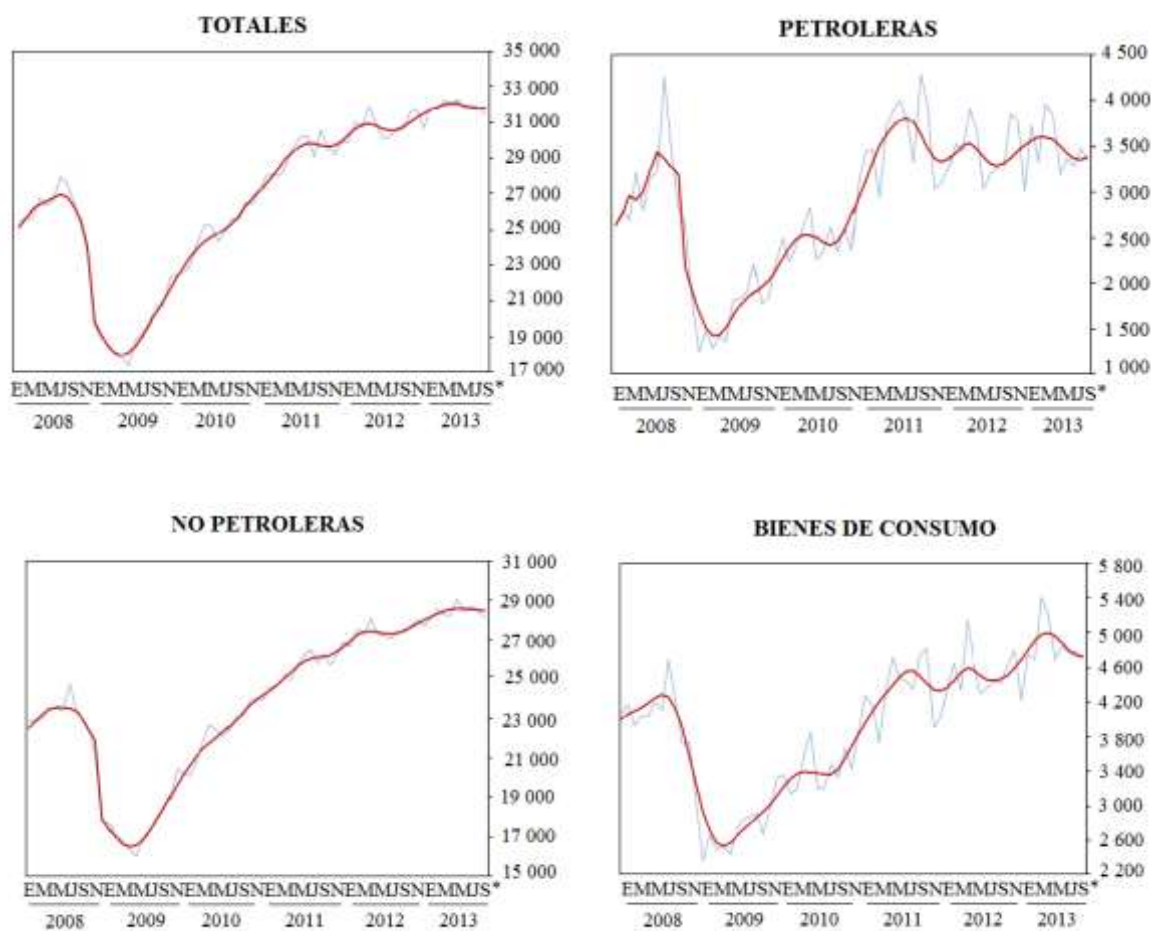


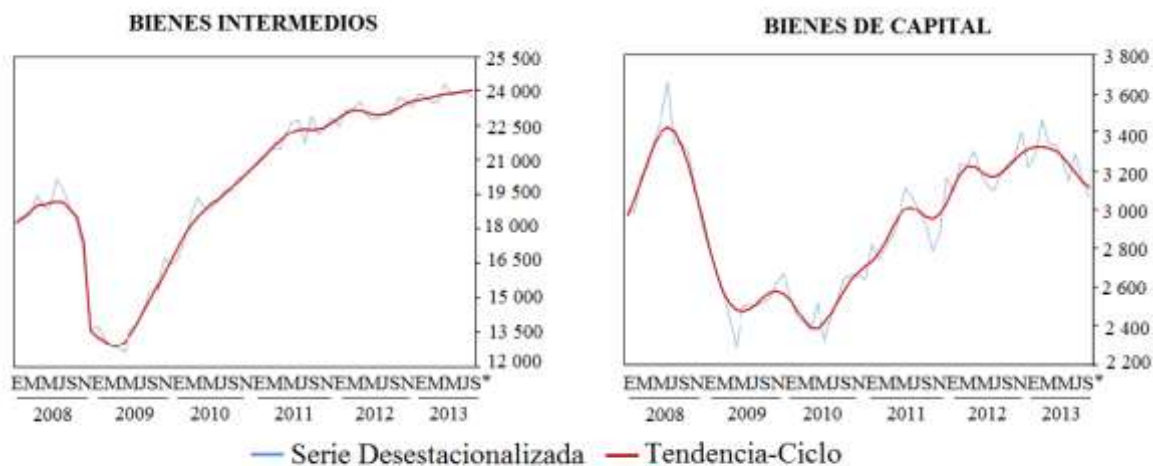
— Serie Desestacionalizada — Tendencia-Ciclo

* Cifras oportunas.
 FUENTE: INEGI.

Las importaciones totales de mercancías en septiembre de 2013 mostraron una disminución mensual desestacionalizada de 1.47%. Este comportamiento se derivó de caídas de 1.19% en las importaciones no petroleras y de 3.79% en las petroleras. Por tipo de bien, en el mes que se reporta se registraron reducciones de 1.21% en las importaciones de bienes intermedios (de 1.38% en el caso de las importaciones de bienes intermedios no petroleros) y de 1.87% en las importaciones de bienes de consumo (crecimiento de 1.67% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros), y de una disminución de 2.91% en las importaciones de bienes de capital.

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





* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
Enero-Septiembre
2011-2013
-Millones de dólares-

Concepto	2011 (a)	2012 (b)	2013 (c)	Variación % (c/b)	Estructura % 2013
SALDO COMERCIAL (Incluye maquila)	-732.9	1 890.8	-2 876.7	S.S	
EXPORTACIONES TOTALES	259 171.4	275 153.3	281 311.2	2.2	100.0
Petroleras	41 669.6	40 088.8	37 207.8	-7.2	13.23
No petroleras	217 501.8	235 064.5	244 103.4	3.8	86.77
Agropecuarias	7 617.2	8 323.5	8 332.6	0.1	2.96
Extractivas	2 998.3	3 696.4	3 448.1	-6.7	1.23
Manufactureras	206 886.4	223 044.7	232 322.7	4.2	82.58
IMPORTACIONES TOTALES	259 904.3	273 262.5	284 187.9	4.0	100.0
Bienes de consumo	38 122.7	39 352.6	42 485.8	8.0	14.95
Bienes intermedios	196 304.5	206 089.7	213 223.5	3.5	75.03
Bienes de capital	25 477.1	27 820.2	28 478.6	2.4	10.02

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

S.S: Sin significado.

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

Fuente de información:

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

Estrechan relaciones México y Francia (SE)

El 25 de octubre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó que se estrechan relaciones entre México y Francia. A continuación se presentan los detalles.

El Secretario de Economía de México se reunió con la Ministra de Comercio Exterior de Francia, quien encabezó una misión empresarial. Durante el encuentro, se reiteró el interés de ambos países por fortalecer sus relaciones económicas y de cooperación.

A partir de la evaluación del estado que guarda el comercio y la inversión entre México y Francia, y considerando la agenda comercial multilateral y regional tanto a nivel transatlántico como transpacífico, se analizaron las posibilidades de fortalecer aún más las relaciones económicas franco-mexicanas.

Entre los sectores y nichos de oportunidad se identificaron sectores como infraestructura y logística, automotor, aeronáutico, telecomunicaciones, alimentos, productos electrónicos y la ciudad sustentable.

Ambos funcionarios coincidieron en la relevancia de modernizar la vertiente comercial del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación vigente entre México y la Unión Europea y sus Estados Miembros desde el año 2000, para adecuarlo a las nuevas circunstancias de la economía global.

También manifestaron su confianza en los resultados que habrá de ofrecer el Consejo Estratégico Franco-Mexicano, cuya primera reunión tendrá lugar el 6 de noviembre de 2013 en París. Sus recomendaciones serán presentadas a los Presidentes y servirán de fundamentos para la visita del Presidente de Francia a México prevista para abril de 2014.

Asimismo, atestiguaron la firma del Memorándum de Entendimiento entre ProMéxico y la Agencia Francesa para las Inversiones Internacionales (AFII), con lo que se busca mejorar la cooperación interinstitucional en la esfera de la inversión y ampliar los vínculos entre los círculos de negocios de México y Francia.

El Secretario de Economía expresó que la relación México-Francia pasó momentos difíciles, “pero hoy podemos festejar que gracias a la visión de los Presidentes de México y Francia la han relanzado con objetivos de mayor alcance e integración”.

Añadió que “no sólo hoy festejamos una relación económica más intensa con Francia, sino también una visión global a futuro en todos los sectores y áreas”.

A su vez, el Director General de ProMéxico declaró que el documento firmado será “un camino de dos vías para impulsar las oportunidades que ofrecemos unos a otros para fortalecer los lazos de inversión entre México y Francia”.

El memorándum, dijo, contiene un gran número de acciones que “promoveremos en conjunto para impulsar los negocios bilaterales, entre ellas el intercambio de información y buenas prácticas, la organización de seminarios de inversión, la promoción conjunta de nuestros apoyos y servicios, entre otros”.

El documento fue firmado por el Titular de ProMéxico y el Presidente de la AFFI.

En 2012, Francia fue el sexto socio comercial de México entre los Estados miembros de la Unión Europea y el 16° a nivel mundial.

El comercio total creció más de 182% entre 1999 a 2012, al pasar de 1.68 miles de millones de dólares (mmd) a 4.74 mmd. Asimismo, fue la novena fuente de inversión en México entre los miembros de la Unión Europea, con un importe acumulado de 1.27 mdd entre 1999 y junio de 2013.

Los dos Secretarios acordaron duplicar los intercambios de aquí al 2017.

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS (FOB)
MÉXICO - FRANCIA, 1993-2013
-Cifras en miles de dólares-**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	446 169	1 105 163	-658 994
1994	515 952	1 526 890	-1 010 938
1995	483 467	979 164	-495 697
1996	425 912	1 019 047	-593 135
1997	430 038	1 182 420	-752 382
1998	401 428	1 429 922	-1 028 494
1999	288 819	1 393 722	-1 104 903
2000	374 554	1 466 619	-1 092 065
2001	372 631	1 576 987	-1 204 356
2002	309 964	1 806 812	-1 496 848
2003	336 664	2 015 431	-1 678 767
2004	334 779	2 395 239	-2 060 460
2005	372 699	2 564 592	-2 191 893
2006	555 895	2 661 535	-2 105 640
2007	694 838	3 097 843	-2 403 005
2008	524 925	3 510 964	-2 986 039
2009	495 647	2 502 468	-2 006 821
2010	586 841	3 024 438	-2 437 597
2011	719 883	3 359 611	-2 639 728
2012	1 281 721	3 466 665	-2 184 944
2013*	964 782	2 756 364	-1 791 582

* Dato a septiembre. Cifras revisadas a partir de enero de 2013.

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

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9890-boletin138-13>

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

Gira de trabajo a Francia (SE)

El 6 de noviembre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó sobre la visita que el Titular de la dependencia realizó a Francia, durante la cual llevó acabo varias reuniones de trabajo. A continuación se presenta la información.

En el marco de su gira por Europa, el Secretario de Economía sostuvo en París, Francia, un encuentro con el Secretario General de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y funcionarios de alto nivel del organismo.

Ahí se abordaron los mecanismos para continuar fortaleciendo la relación de cooperación entre ambos organismos y otros temas como el creciente papel de las cadenas globales de valor en el comercio mundial y el contenido nacional de las exportaciones. En la reunión también participó el Subsecretario de Comercio Exterior de la SE.

Más adelante, el Secretario de Economía participó como parte de la delegación mexicana en conversaciones con miembros del Consejo Estratégico Franco-Mexicano (CEFM) y sostuvieron reuniones con el Presidente de la República Francesa y con el Ministro de Asuntos Exteriores de ese país.

El objetivo de la reunión fue evaluar y profundizar las relaciones bilaterales en el ámbito comercial y de inversión entre ambos países. Lo anterior permitirá maximizar las oportunidades que brinda el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (TLCUEM), ya que ambos países están interesados en profundizar sus relaciones económicas y han identificado acciones concretas para ello.

En este sentido, el CEFM desempeñó un papel importante al presentar proyectos específicos en diversos sectores y áreas de interés común, cuya ejecución será evaluada en el marco de la visita que hará a México el Presidente de Francia en abril de 2014.

Finalmente, el Secretario de Economía, acompañado por el Subsecretario Subsecretario de Comercio Exterior de la SE, condujo, junto con los miembros del Consejo, una reunión ante empresarios franceses reunidos en la confederación empresarial (MEDEF), en la que se analizó y discutió la situación económica y las prioridades del Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, incluyendo temas como la apertura comercial de México, las reformas legislativas y ejes estratégicos, así como las perspectivas de negocios para las empresas francesas.

Francia es un importante socio comercial para México. En 2012 ocupó la sexta posición entre los Estados miembros de la Unión Europea y el 16° a nivel mundial. El comercio total creció más de 182% entre 1999 a 2012, al pasar de 1 mil 680 millones de dólares a 4 mil 740 millones de dólares.

El año pasado, Francia se ubicó como el sexto socio comercial de México entre los veintisiete miembros de la Unión Europea. De 1999 a 2012, el comercio total entre ambos países ascendió a 3 mil 341 millones de dólares y registró un crecimiento de 182.3%. Con un total de 1 mil 462 empresas francesas con inversiones en México, entre 1999 y 2013 la inversión francesa acumuló 1 mil 279.62 millones de dólares.

El Secretario de Economía llegó a París procedente de Hamburgo, Alemania, donde desarrolló una intensa actividad, que incluyó su participación en el “Día de América Latina 2013, Alianza del Pacífico-Valores Compartidos” y reuniones con su homólogo alemán y con directivos de la Sociedad Fraunhofer y del Instituto de Biología Molecular y Ecología Aplicada.

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS (FOB)
MÉXICO - FRANCIA, 1993-2013
-Cifras en miles de dólares-**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	446 169	1 105 163	-658 994
1994	515 952	1 526 890	-1 010 938
1995	483 467	979 164	-495 697
1996	425 912	1 019 047	-593 135
1997	430 038	1 182 420	-752 382
1998	401 428	1 429 922	-1 028 494
1999	288 819	1 393 722	-1 104 903
2000	374 554	1 466 619	-1 092 065
2001	372 631	1 576 987	-1 204 356
2002	309 964	1 806 812	-1 496 848
2003	336 664	2 015 431	-1 678 767
2004	334 779	2 395 239	-2 060 460
2005	372 699	2 564 592	-2 191 893
2006	555 895	2 661 535	-2 105 640
2007	694 838	3 097 843	-2 403 005
2008	524 925	3 510 964	-2 986 039
2009	495 647	2 502 468	-2 006 821
2010	586 841	3 024 438	-2 437 597
2011	719 883	3 359 611	-2 639 728
2012	1 281 721	3 466 665	-2 184 944
2013*	964 782	2 756 364	-1 791 582

* Dato a septiembre. Cifras revisadas a partir de enero de 2013.

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

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9924-boletin149-13>

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

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/3357-423>

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9890-boletin138-13>

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9922-boletin148-13>

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9910-boletin144-13>

México y Canadá fortalecen su relación bilateral (SE)

El 12 de noviembre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) comunicó que el comercio entre ambos países sobrepasa los 20 mil 827 millones de dólares en 2012, y para agosto de 2013 ya había registrado 13 mil 205 millones de dólares. A continuación se presenta el contenido.

El Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía se reunió con el Subsecretario de Comercio Internacional de Canadá quien realiza una gira de trabajo a México con el objetivo de fortalecer las relaciones bilaterales y el trabajo conjunto para fortalecer la competitividad de América del Norte.

Los funcionarios revisaron el estado que guarda la agenda comercial bilateral: el comercio entre los dos países supera los 20 mil 827 millones de dólares en 2012, y para agosto de 2013 se tienen registrados 13 mil 205 millones de dólares.

No obstante, ambos Subsecretarios subrayaron la existencia de oportunidades para elevar el intercambio a través de iniciativas como la “Alianza México–Canadá” y el fortalecimiento de las cadenas de suministro regionales.

Adicionalmente, comentaron los trabajos que se están realizando en el seno del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), donde se pueden encontrar sinergias entre ambos países.

Ambos subsecretarios comentaron el interés de Canadá por unirse a la Alianza del Pacífico, en la que Canadá participa como observador. México se comprometió a apoyar la entrada de Canadá como miembro pleno de esta iniciativa.

Igualmente, el Subsecretario de Comercio Exterior de la SE felicitó al Subsecretario de Comercio Internacional de Canadá por el anuncio del acuerdo que Canadá

concluyó recientemente con la Unión Europea, esperando que este nuevo instrumento también se traduzca en oportunidades para las empresas mexicanas.

Por último, los funcionarios abordaron otros temas donde existen intereses en común, como la demanda entablada conjuntamente en contra de Estados Unidos de Norteamérica por el Etiquetado de País de Origen (COOL, por sus siglas en inglés), que la Organización Mundial del Comercio (OMC) consideró discriminatorio contra las exportaciones mexicanas y canadienses.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9942-boletin156-13>

México y Cuba refuerzan su relación bilateral con la firma de ocho acuerdos (SHCP)

El 1º de noviembre de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) dio a conocer que concluyó la visita de trabajo que realizó a México el Ministro de Asuntos Exteriores de Cuba, quien encabezó una delegación de alto nivel compuesta por funcionarios del gobierno de esa nación.

Entre los resultados obtenidos durante la estancia de los altos funcionarios cubanos, destaca la adopción de ocho distintos instrumentos que fortalecen el marco jurídico que fundamenta la relación bilateral entre México y Cuba.

Dichos acuerdos fueron suscritos en la sede de la SHCP, en un evento encabezado por el titular de esa dependencia, y por el Secretario de Relaciones Exteriores (SRE).

En dicho evento participaron los secretarios de Economía y de Turismo, así como el titular de la Procuraduría General de la República (PGR).

Los instrumentos jurídicos adoptados entre los dos gobiernos son los siguientes:

- Ampliación de línea de crédito para mayor comercio e inversión.
- Carta de intención para la cooperación bilateral.
- Tratado sobre extradición.
- Tratado de asistencia jurídica mutua en materia penal.
- Ampliación del acuerdo de complementación económica (ACE-51).
- Acuerdo de cooperación en materia turística.
- Acuerdo sobre reconocimiento y revalidación mutuos de títulos, diplomas y estudios de educación superior.
- Memorando de entendimiento en materia de medio ambiente y recursos naturales.

Los resultados alcanzados durante esta visita surgen de la voluntad de los Presidentes de México y Cuba, de reforzar las relaciones entre ambas naciones, misma que fue expresada durante su encuentro del pasado 27 de enero en Santiago de Chile.

Durante su estancia en la Ciudad de México, el Canciller cubano fue recibido por el Presidente en la Residencia Oficial de Los Pinos. En el encuentro el mandatario mexicano destacó la importancia que tiene para el país los vínculos históricos con esta nación caribeña, mismos que se pretenden reforzar.

Por su parte, el Secretario de Relaciones Exteriores y el Ministro de Asuntos Exteriores de Cuba acordaron mantener el diálogo político de alto nivel y fomentar de esta forma una relación más estrecha que desarrolle las relaciones comerciales y de

inversión. En la sesión de trabajo, celebrada en la sede de la Cancillería, el titular de la SRE ratificó la voluntad de México de participar de manera activa en el proceso de actualización del modelo económico que se vive en ese país.

Como corolario de su estancia en México, el Canciller cubano dictó una conferencia magistral intitulada “Visión sobre América Latina, el Caribe y Cuba”, en la que se refirió a los retos de la región y la importancia que ésta tendrá en este siglo XXI.

La delegación del gobierno cubano que viajó a México estuvo integrada por el Ministro de Relaciones Exteriores, el Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, y el presidente del Banco Nacional, entre otros funcionarios.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/comunicado_080_2013.pdf

Finaliza la Tercera Ronda de Negociaciones para la Suscripción de un Tratado de Libre Comercio entre Panamá y México (SE)

El 15 de noviembre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó que “Finaliza la Tercera Ronda de Negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio entre Panamá y México”. A continuación se presentan los detalles.

Los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos y de la República de Panamá finalizaron la Tercera Ronda de Negociaciones para la celebración de un Tratado de Libre Comercio (TLC), llevada a cabo en la Ciudad de Panamá del 12 al 15 noviembre de 2013.

La delegación mexicana fue encabezada por el Subsecretario de Comercio Exterior de la SE, mientras que la delegación panameña fue presidida por la Viceministra de Negociaciones Comerciales Internacionales del Ministerio Comercio e Industrias.

Durante esta Tercera Ronda, los temas que se abordaron fueron: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, Reglas y Procedimientos de Origen, Facilitación de Comercio, Defensa Comercial, Servicios Financieros, Entrada Temporal, Telecomunicaciones, Contratación Pública, Inversión y Propiedad Intelectual.

El TLC entre México y Panamá consolidará la posición de ambos países como plataforma privilegiada para producir y distribuir bienes y servicios al norte y sur del continente americano, así como en otros mercados globales relevantes.

México y Panamá están comprometidos con el proceso de negociación para concluir exitosamente con un TLC que contribuirá a fortalecer la libre circulación de bienes y servicios en América Latina y el Caribe, incrementando su competitividad y diversificando su presencia en los mercados internacionales.

Conforme a lo acordado por los Presidentes de México y Panamá en su encuentro bilateral en el marco de la XXIII Cumbre Iberoamericana en Panamá, celebrada el 18 de octubre pasado, los equipos técnicos han dado celeridad a las negociaciones del TLC iniciadas en mayo del año en curso.

Se tiene programado llevar a cabo la Cuarta Ronda de Negociaciones en febrero de 2014 en la Ciudad de México. Mientras tanto, los equipos técnicos de ambos países continuarán avanzado a través de medios remotos y algunas reuniones intersesionesales.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9953-boletin-conjunto-151113>

México conmemora 20 años de su ingreso al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (SE)

El 20 de noviembre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó que México conmemora 20 años de su ingreso al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. A continuación se presenta la información.

Hace 20 años, México se incorporó al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), con lo que afianzó su estrategia de diversificación de relaciones económicas y comerciales. El objetivo de la adhesión de México a APEC consistió en expandir y diversificar los vínculos económicos con la región Asia-Pacífico, contar con una mayor presencia internacional y asimilar las mejores prácticas en temas asociados a la competitividad.

Desde finales del año 2000, los trabajos de seguimiento, conducción y participación de México en APEC recaen bajo la responsabilidad de la SE. En 2002, México fue sede de las reuniones de APEC.

APEC representa una ventana de oportunidad que ha permitido a México abrir caminos para estrechar los vínculos económicos y comerciales con las economías de la región Asia-Pacífico para a) intercambiar experiencias sobre las mejores prácticas sobre facilitación comercial, desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) y buenas prácticas regulatorias; b) participar en iniciativas que beneficien los negocios, como el esquema de Tarjeta de Viaje para Personas de Negocios (ABTC), el desarrollo de la Ventanilla Única de Comercio Exterior y la protección de datos y sellos de confianza en transacciones electrónicas; y c) fortalecer su presencia en la región, al insertarse en procesos de liberalización comercial y de inversión, como han sido el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica con Japón (2005) y la actual negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), en la que nuestro país participa junto con Australia, Brunei Darussalam, Canadá,

Chile, Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

México ha demostrado ser líder en temas comerciales y económicos de interés común para la región, al presidir los subforos de APEC responsables del comercio y la inversión, propiedad intelectual y turismo, así como por ser ejemplo sobre buenas prácticas regulatorias.

APEC, establecido en 1989, es actualmente el mecanismo de diálogo más importante en la región Asia-Pacífico. Sus 21 miembros son: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Corea, Chile, República Popular China, Estados Unidos de Norteamérica, Filipinas, Hong Kong China, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Tailandia, Taipéi Chino y Vietnam.

Entre sus objetivos figura promover el crecimiento económico sostenible y la prosperidad en la región Asia-Pacífico por medio de la facilitación y liberalización del comercio y la inversión, plasmados en las “Metas de Bogor”, así como a través de la cooperación económica y técnica, y de la creación de un ambiente favorable para los negocios.

El comercio entre México y las economías de APEC representó en 2012 el 84% de nuestro comercio total con el mundo, esto es 625 mil millones de dólares, y el 73% de la Inversión Extranjera Directa (IED) recibida por México en el mismo año ascendiendo a 11.2 mil millones de dólares.

APEC concentra el 57% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, con una población de 2 mil 780 millones de habitantes (incluyendo México) que representa el 40.1% de la población mundial y con operaciones de comercio que suman 17 billones 948 mil millones de dólares, es decir cerca del 50% del comercio mundial.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9964-boletin162-13>

México y España firman convenio de colaboración en materia de normas y reglamentos técnicos (SE)

El 12 de noviembre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó que México y España firman convenio de colaboración en materia de normas y reglamentos técnicos. A continuación se presenta la información.

Se suscribió un Convenio de Colaboración entre la SE, a través de la Dirección General de Normas (DGN), y la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR), que contempla asistencia técnica y el impulso a la innovación en materia de normalización.

Entre los beneficios que brinda este tipo de cooperación se encuentra la transferencia de tecnología, lo que se traduce en un mejor acceso a mercados internacionales a través del aumento de competitividad de los productos nacionales.

Además, el Convenio permitirá a nuestro país acelerar sus procesos de normalización, al trabajar normas internacionales armonizadas por AENOR. La implementación de normas internacionales promueve la competencia legítima basada en la calidad en beneficio de los consumidores. Esto permitirá atender temas prioritarios para México que, hasta el día de hoy, no cuentan con las especificaciones técnicas correspondientes para el mercado nacional e internacional.

Normar nuevos sectores de la economía permitirá también establecer parámetros de calidad, confiabilidad, durabilidad y seguridad en beneficio del consumidor final y el medio ambiente.

Por otro lado, el Convenio es la plataforma ideal a través de la cual México y España podrán establecer y generar concesos que les permitirán trabajar de manera conjunta ante los organismos internacionales de normalización, así como formar y liderar un bloque de países de habla hispana en la materia.

Cabe recordar que el Presidente de la República estableció a la normalización como uno de los pilares de su Administración, tal como lo señala el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.

En la firma fungieron como testigos de honor la Subsecretaria de Competitividad y Normatividad de la SE y el Consejero Económico y Comercial de la Oficina Comercial de la Embajada de España en México.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9946-boletin157-13>

**Participación en la principal feria de frescos
de Estados Unidos de Norteamérica
(SAGARPA)**

El 10 de noviembre de 2013, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que productores y agroempresarios que participaron en la *Produce Marketing Asociation* (PMA) reportaron ventas por 162 millones de dólares, principalmente en el corto y mediano plazos.

Al evento realizado la tercera semana de octubre en la ciudad de Nueva Orleans, Luisiana, Estados Unidos de Norteamérica, asistieron 130 agroempresarios de productos frescos, provenientes de entidades como Veracruz, Tabasco, Guerrero, Sinaloa, Guanajuato, Michoacán, Sonora, Tamaulipas, Baja California, Morelos, Colima, Distrito Federal, Jalisco y Estado de México, de acuerdo con un informe de resultados de la Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios (ASERCA).

Los participantes reportaron ventas inmediatas estimadas en 8 millones 172 mil 153 millones de dólares; a corto plazo, 76 millones 702 mil 23 millones, y a mediano plazo, 77 millones 238 mil 76 millones de dólares.

El Director en Jefe de ASERCA comentó que en este importante mercado se ofertaron productos como: ajo, chayote, tomatillo, chile en polvo, pepino, papaya, limón, mango, berries, plátano, arándano, frijol, maíz, uva, albahaca, menta, salvia y tomate, entre otros.

Afirmó que por parte de los productores se cuenta con un gran interés de participar en este evento y cada año crece más la demanda de espacio en el pabellón MEXBEST organizado por ASERCA.

Esto, añadió, debido a que esta feria es una plataforma de promoción comercial en el mercado más importante para la comercialización de productos y brinda acceso a lo más reciente de las tendencias de los sectores frescos y hortalizas, sobre todo en temas logística y proveduría.

Indicó que esta estrategia de comercialización permite a los agroempresarios promover y posicionar sus productos en el mercado de Norteamérica, a fin de diversificar compradores y establecer nuevas relaciones comerciales.

En este evento los agroempresarios mexicanos pueden relacionarse con otros líderes de la industria de las frutas y verduras frescas, renovar sus lazos con sus proveedores actuales y recopilar información para futuras decisiones de compra.

Produce Marketing Association es el encuentro internacional de mayor relevancia en el sector de productos frescos en Estados Unidos de Norteamérica y uno de los más importantes a nivel mundial.

Cerca de 800 expositores participan cada año en busca de ofertar a dicho mercado sus productos o servicios, aumentar la visibilidad de su empresa y generar lazos comerciales con compradores clave.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B705.aspx>

Aumenta la exportación de carne de cerdo (SAGARPA)

El 17 de noviembre de 2013, el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), comunicó que entre enero y septiembre de 2013, las ventas de carne de cerdo alcanzaron 63 mil 56 toneladas, mientras que en el mismo período de 2012, se comercializaron 58 mil 919 toneladas. A continuación se presenta la información.

El volumen de las exportaciones de carne mexicana de cerdo se incrementó 7.02% durante 2013 con relación con al año anterior, informó SENASICA.

El órgano desconcentrado de la SAGARPA indicó que la carne de cerdo fresca y procesada comercializada en el extranjero proviene de Establecimientos Tipo Inspección Federal (TIF) ubicados en 10 estados de la República: Baja California,

Chihuahua, Coahuila, Durango, Guanajuato, Jalisco, Puebla, Sinaloa, Sonora y Yucatán.

Entre enero y septiembre de 2013, las ventas alcanzaron 63 mil 56 toneladas, mientras que en el mismo período de 2012, se comercializaron 58 mil 919 toneladas.

El principal consumidor de carne de cerdo mexicana es Japón, país que en 2013 adquirió a productores nacionales 51 mil 596 toneladas, lo que representa un incremento de 15% en comparación con el volumen adquirido en el mismo período del año pasado, cuando compró a México 44 mil 936 toneladas.

Hasta el 30 septiembre de este año, Corea importó 6 mil 510 toneladas de cárnicos de cerdo mexicano, mientras que Estados Unidos de Norteamérica consumió 4 mil 310 toneladas.

Actualmente, los productores mexicanos de carne de cerdo pueden comercializar sus productos en 32 países de América, Asia y Europa.

Entre las naciones a las que pueden enviar cárnicos de cerdo se encuentran: Angola, Cuba, Mauritania, Venezuela, Argentina, Ecuador, Nicaragua, Vietnam, Bolivia, Estados Unidos de Norteamérica, Nueva Zelanda, Canadá, El Salvador, Perú, China, Gambia, República Dominicana, Colombia, Ghana, Rusia, Congo, Guatemala, Singapur, Corea, Guinea, Sudáfrica, Costa de Marfil, Honduras, Taiwán, Costa Rica, Japón y Uruguay.

Cabe señalar que la actual apertura de mercados responde al esfuerzo compartido entre el Gobierno Federal y los productores, el cual ha alcanzado el reconocimiento y confianza que las autoridades sanitarias internacionales.

El sistema de inspección veterinaria que lleva a cabo el SENASICA en los establecimientos que cuentan con la certificación TIF garantiza la inocuidad de los alimentos que se producen.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B722.aspx>

Finaliza reunión intermedia del capítulo de reglas de origen del Acuerdo de Asociación Transpacífico (SE)

El 4 de noviembre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) comunicó de la conclusión, en la Ciudad de México, de una reunión intermedia de negociación relativa al capítulo de Reglas de Origen del Acuerdo de Asociación Transpacífico (AAT). El encuentro tuvo lugar del 28 de octubre al 1 de noviembre de 2013.

Participaron delegados de los 12 países miembros del AAT: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

A lo largo de esta reunión, los negociadores mexicanos mantuvieron un estrecho contacto con los sectores productivos nacionales, a fin de mantenerlos informados y retroalimentar la posición de México en el proceso.

El AAT es la negociación comercial plurilateral más relevante y ambiciosa a nivel internacional, por la cobertura de productos y las disciplinas que incluye, así como por la importancia económica de los miembros participantes.

La reunión intermedia sobre el capítulo de Reglas de Origen, así como las reuniones sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y Propiedad Intelectual, celebradas en semanas anteriores en México, demuestran el firme compromiso de nuestro país con

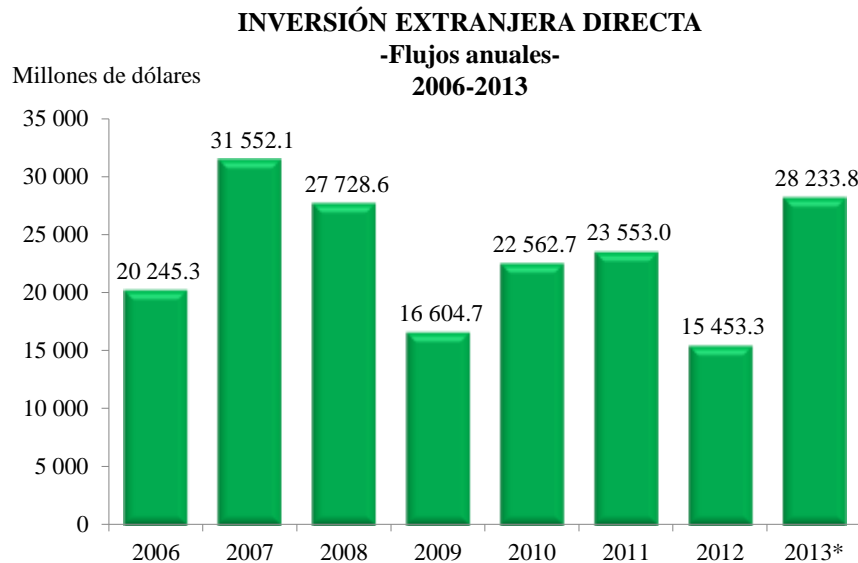
el proceso de negociación de que se trata, que se espera sea concluido durante este año.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9912-boletin145-13>

Inversión Extranjera Directa (SE)

El 21 de noviembre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó que de enero a septiembre de 2013, México registró 28 mil 233.8 millones de dólares por concepto de Inversión Extranjera Directa (IED), cifra 116% mayor al monto originalmente reportado para el mismo período de 2012 (13 mil 453.3 millones de dólares).



* Enero-septiembre.

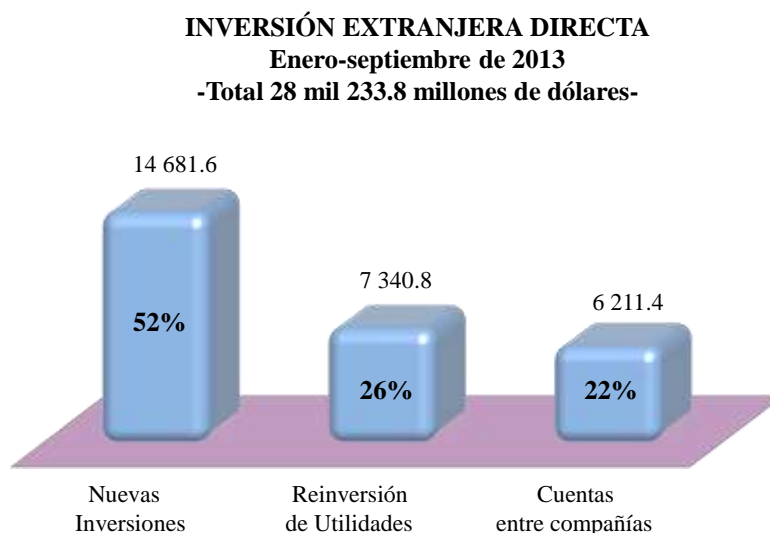
FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Se trata de la cifra más alta dada a conocer para los primeros nueve meses de un año en toda la historia del indicador, e incluye la adquisición de Grupo Modelo por parte de AB Inbev concretada en el segundo trimestre. Si no se tomara en cuenta dicha

transacción, los flujos ascenderían a 14 mil 984.8 millones de dólares, cantidad 15% superior a la originalmente reportada para los primeros nueve meses de 2012.

La IED provino de 4 mil 321 sociedades con participación de capital extranjero y se integra de la siguiente manera:

- Por origen de financiamiento: 52% por nuevas inversiones, 26% por reinversión de utilidades y 22% por cuentas entre compañías.



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

- Por sector: manufacturas (80%), minería (5%), comercio (4%), información en medios masivos (3%) y servicios de alojamiento temporal (3%); los demás sectores recibieron el 5% restante.

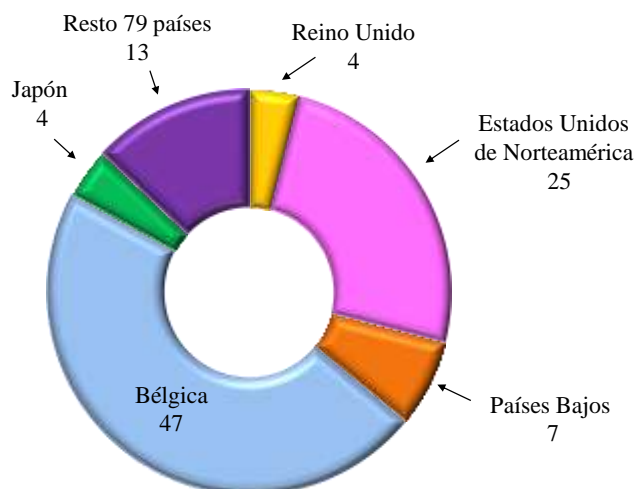
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA ENERO-SEPTIEMBRE DE 2013
-Estructura porcentual-**



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

- Por país de origen: Bélgica (47%), Estados Unidos de Norteamérica (25%), Países Bajos (7%), Japón (4%) y Reino Unido (4%); 79 países más aportaron el 13% restante.

**DISTRIBUCIÓN POR PAÍS DE ORIGEN DE LA
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENERO–SEPTIEMBRE DE 2013
-Estructura porcentual-**



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

La IED del tercer trimestre de 2013 sumó 3 mil 389.1 millones de dólares, cifra 40% superior al promedio de las cifras originalmente reportadas para un tercer trimestre en los últimos 10 años (2 mil 420.9 millones de dólares).

La cifra únicamente considera inversiones realizadas y formalmente notificadas ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de la SE; de ahí su carácter preliminar y el que sufra actualizaciones a la alza en los trimestres sucesivos.

La metodología para determinar la IED está basada en los mejores estándares internacionales, contenidos en el Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y en la Definición Marco de IED de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Bajo estos parámetros, cabe aclarar que no cualquier tipo de inversión califica como IED.

La cifra fue revisada conjuntamente por la SE y el Banco de México, y se integrará al Informe de Balanza de Pagos de este último.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9967-boletin163-13>

Reducir los costos del transporte interno es fundamental para incrementar las exportaciones de América Latina y el Caribe (BID)

El 31 de octubre de 2013, a través de un nuevo informe, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) recomienda inversiones en ferrocarriles, vías fluviales y modernización de carreteras para extender los beneficios del auge de las exportaciones a más municipios. A continuación se presentan los detalles.

Los países latinoamericanos pueden incrementar significativamente sus exportaciones, especialmente las originarias de municipios pobres y remotos que aún no han percibido los beneficios del reciente auge comercial de la región, si concentran sus esfuerzos en la reducción de los costos del transporte interno, según el nuevo estudio del BID².

En el documento titulado “Muy lejos para exportar: Los costos internos de transporte y las disparidades en las exportaciones regionales en América Latina y el Caribe”³ se analiza la carga que impone a los exportadores la infraestructura de transporte por camión de la región, la cual es precaria y desequilibrada geográficamente. El estudio fue presentado durante un seminario que se llevó a cabo en Lima, y que contó con la presencia del Ministro de Economía y Finanzas de Perú.

² Para información relacionada visite: <http://www.iadb.org/es/temas/comercio/comercio.1265.html>

³ <http://www.iadb.org/es/publicaciones/detalle.7101.html?id=71088>

El estudio, concentrado en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, concluye que los países de la región podrían incrementar significativamente sus exportaciones si redujeran los costos de transporte invirtiendo en la expansión de la red de carreteras pavimentadas y en la promoción del uso de vías férreas y fluviales menos costosas. Una reducción de apenas 1% de los costos de transporte permitiría un aumento de las exportaciones de 4% en México y hasta 7.9% en las de Colombia, según el modelo de los autores.

“Los mayores beneficiarios de una infraestructura de transporte más desarrollada y eficiente no estarían en São Paulo, Ciudad de México, Bogotá, Santiago o Lima, sino en el centro-oeste del Brasil, el sur de México, la sierra peruana, el sudeste de Colombia y el sur de Chile”, dice el principal economista de comercio del BID y Coordinador del estudio. En el informe se estima que las exportaciones de esas zonas, que aún no han percibido los beneficios del reciente auge exportador de la región, pueden aumentar entre 10 y 45 por ciento.

En los cinco países estudiados, las exportaciones se concentran abrumadoramente en unos pocos municipios, a menudo prósperos, que disfrutan de acceso inmediato a los puertos. Otros municipios, más distantes, que suelen hallarse en regiones rurales con una infraestructura de transporte inferior, son menos competitivos porque deben afrontar costos logísticos más altos.

En Brasil, por ejemplo, sólo exportan 19% de los municipios, que representan apenas 27% del territorio del país. En Colombia y Perú, sólo exportan 24% de los municipios. En Chile y México, la base exportadora es mucho más amplia (exportan 69 y 39% de los municipios, respectivamente), pero la mayoría de los exportadores se concentra en unas pocas ciudades: los diez primeros municipios generan 74% de las exportaciones en Chile y 69% en México.

Este informe, preparado por el Sector de Integración y Comercio del BID, forma parte de un esfuerzo constante que se lleva a cabo para profundizar la comprensión de las autoridades políticas acerca de las consecuencias que tienen para el comercio los altos costos del transporte. Precede al estudio una publicación de hace seis años, del informe titulado “Destrabando las arterias: El impacto de los costos de transporte en el comercio de América Latina y el Caribe”, dedicado al examen del impacto de los altos costos de los fletes internacionales en la competitividad de las exportaciones de la región.

En ambos informes se llegó a la conclusión de que, si bien la región ha logrado abrir mercados internos y en el exterior, hoy día no son las tradicionales barreras arancelarias o no arancelarias las que traban las exportaciones de América Latina, sino el costo de embarque de los bienes.

La razón primordial es el volumen insuficiente de inversiones, especialmente en medios de transporte alternativos y más baratos, como los ferrocarriles y las vías fluviales. En algunos casos, esa insuficiencia puede atribuirse a razones presupuestarias, pero muchas veces, obedece a las dificultades con que tropiezan las instituciones públicas para diseñar, evaluar y llevar a cabo inversiones en la infraestructura de transporte. También es necesaria una reforma de los reglamentos, que permita a los gobiernos multiplicar las inversiones del sector privado.

Todas estas dificultades obstaculizan el desarrollo de iniciativas de infraestructura promisorias que han emprendido todos los países que abarca el estudio. Son ellas los programas nacionales de logística de Brasil, Chile y Colombia, y los programas de vialidad de México y Perú que, si se llevan a cabo completamente, influirán positivamente en los costos del transporte y, eventualmente, beneficiarán a las regiones menos desarrolladas y más remotas.

A continuación se presenta el Prólogo, el Resumen Ejecutivo y el Capítulo 5, dedicado al caso mexicano, del documento del BID.

Muy lejos para exportar: Los costos internos de transporte y las disparidades en las exportaciones regionales en América Latina y el Caribe

Prólogo

Desde sus inicios, el principal motor de la agenda de investigación del Sector de Integración y Comercio del BID ha sido el desafío de ayudar a los países de América Latina y el Caribe a desarrollar políticas públicas e instituciones orientadas a apoyar una estrategia de comercio multipolar basada en aperturas unilaterales, preferenciales y multilaterales.

Las prioridades originales de la agenda reflejaban el legado de los años de la sustitución de importaciones, que dejaron en la región una herencia de aranceles elevados y una profunda desconfianza hacia el potencial del comercio y la integración como promotores del crecimiento. Ante este panorama, dirigimos nuestros recursos principalmente a proporcionar apoyo teórico y empírico a las nacientes iniciativas unilaterales y preferenciales que se estaban consolidando en la región.

Con el afianzamiento del regionalismo abierto, que a su vez condujo al proverbial “plato de espagueti” de acuerdos regionales, nuestros esfuerzos se centraron entonces en explicar sus costos —particularmente los originados en mecanismos tales como las reglas de origen— y en proponer soluciones para minimizarlos, entre ellas la ampliación y armonización de los acuerdos existentes, tal como lo discutimos en nuestro reporte especial *Bridging Regional Trade Agreements in the Americas* publicado en 2009.

Con las exigencias surgidas de la inminente realización de la Ronda de Doha, concluyó este ciclo en el que la mayor parte de nuestra atención se centró en los

llamados costos tradicionales del comercio. Luego, a medida que se desenvolvían estas negociaciones, fuimos cada vez más conscientes de que la agenda de comercio de la región debía ampliarse más allá de los temas tradicionales hasta abarcar “los otros” costos: transporte y logística, barreras de información y trámites aduaneros.

Existen por lo menos tres buenas razones para justificar este énfasis. Primero, las liberalizaciones unilaterales y preferenciales redujeron los aranceles a una fracción de lo que habían sido a principios de los años noventa. Segundo, el surgimiento de Asia —cuyo impacto sísmico en América Latina y el Caribe ha sido tema de varios de nuestros estudios recientes (véanse, por ejemplo, *India: Oportunidades y desafíos para América Latina* [2010] y *Construyendo el futuro de la relación entre Asia y el Pacífico y América Latina y el Caribe* [2012])— ha llevado a la región hacia la especialización en bienes intensivos en transporte, tanto productos básicos como manufacturas con claras exigencias en cuanto a la entrega oportuna. Y tercero, la fragmentación cada vez mayor de la producción mundial y el desarrollo de cadenas de valor internacionales han conferido una prima a las formas menos costosas y más rápidas de enviar partes y componentes al exterior.

Fue esta percepción la que en 2008 dio origen a nuestra primera incursión investigativa en estos temas, titulada *Unclogging the Arteries*. Allí se mostraba que los fletes internacionales eran, por encima de todo, el obstáculo más importante que enfrentaba el comercio, y que la formulación de políticas efectivas para abordar este problema podría producir los mejores retornos en términos de volumen y diversificación del mismo.

A este informe le siguió posteriormente *Odyssey in International Markets* (2010) sobre los costos de información y sobre el papel que desempeñan las agencias de promoción de exportaciones. Allí evaluamos pormenorizadamente la amplia variedad

de programas que éstas ofrecen, con el fin de proporcionar un mapa de ruta confiable sobre lo que funciona y lo que no.

El presente informe: “Muy lejos para exportar”, es parte del mismo esfuerzo investigativo dirigido a ampliar la agenda de comercio de la región. Aquí se vuelve sobre el tema de los costos de transporte, pero esta vez con la misión de llenar un importante vacío de información que no se abordó en *Unclogging*: el de los costos internos de transporte al exportar. En América Latina y el Caribe los exportadores no solo sufragan los altos costos de enviar sus bienes al exterior, sino también los involucrados en despacharlos desde las fábricas, minas y fincas hasta los puertos de salida. Estos costos internos tienen un efecto particularmente dañino en las áreas más apartadas y menos desarrolladas, que en muchas ocasiones se ven obligadas a desperdiciar valiosas oportunidades de exportar.

A menudo, tanto los responsables de la formulación de políticas como los investigadores pasan por alto la dimensión distributiva de los costos del comercio. Sin embargo, y como se muestra claramente en este informe, es difícil exagerar sus implicaciones. La reducción de los costos internos de transporte garantizará que América Latina y el Caribe aprovechen al máximo sus amplias oportunidades de exportar y que las ganancias se distribuyan de manera más equilibrada dentro de los países. Se trata de un asunto tanto económico como de economía política. Los gobiernos tendrán dificultades en mantener el apoyo al libre comercio si los beneficios obtenidos se concentran en áreas pequeñas y ricas de los países, como sucede en casi todas —si no en todas— las naciones de la región. *Muy lejos para exportar* se nutre de hechos contundentes para sostener que un acceso menos costoso a los puertos nacionales constituiría un gran avance para hacer frente a la situación.

Antoni Estevadeordal

Gerente del Sector de Integración y Comercio, BID

Resumen Ejecutivo

En Punta Arenas, Chile, una ciudad localizada en el extremo más austral de Sudamérica, los productores de cerveza interesados en vender su producto en el exterior deben enviar la mercancía por camión al puerto de San Antonio, ubicado en el área central del país, a una distancia de 3 mil kilómetros. En Pucallpa, la capital de Ucayali —departamento de bajos ingresos situado en la Selva de Perú—, los exportadores de productos madereros deben enviar sus bienes al puerto de Callao, en Lima, a lo largo de 750 kilómetros a menudo carentes de pavimento que serpentean la cordillera andina alcanzando elevaciones de más de 4 mil metros.

Los exportadores de productos metálicos de Villavicencio en el departamento del Meta, localizado en el centro de Colombia, deben usualmente despachar sus productos al puerto de Cartagena, ubicado en la costa atlántica, a una distancia de poco más de 1 mil 100 kilómetros, un trayecto cuyo recorrido lleva más de 18 horas. En México, los exportadores de leche en polvo de Chiapa de Corzo —localidad mexicana asentada en el sur del estado de Chiapas— tienen que despachar sus envíos a los puertos del Pacífico del golfo de México a través de un recorrido promedio cercano a los 1 mil 80 kilómetros, para lo cual deben cruzar zonas montañosas con elevaciones de más de 2 mil 200 metros de altura.

Del mismo modo, en Brasil, los despachos de larga distancia y costosos son parte del desafío al que se enfrentan los exportadores de soya del municipio de Sapezal, en el estado de Mato Grosso. La mayoría de sus productos salen por el muy congestionado puerto de Santos, ubicado al sudoeste a más de 2 mil 250 kilómetros de distancia.

Aunque estas historias pueden ser consideradas extremas y anecdóticas, desafortunadamente reflejan en lo fundamental la realidad que viven la mayoría de las empresas localizadas en regiones apartadas de las principales aglomeraciones urbanas y puertos de sus respectivos países en América Latina y el Caribe (ALC). Firmas que

poseen las destrezas y los recursos necesarios para producir bienes cuya demanda es elevada en los mercados regionales y mundiales deben hacer frente a unos altos costos de transporte interno, lo cual termina por destruir en el camino —literalmente hablando— sus ventajas comparativas. Esto es así cuando no resuelven simplemente dejar de exportar.

¿Por qué deben actuar los gobiernos?

Este estudio forma parte de un esfuerzo por lograr que los responsables de la formulación de políticas en América Latina y el Caribe entiendan las consecuencias que tienen los altos costos internos de transporte para el comercio internacional. Es asimismo la continuación del volumen que se publicó hace cinco años, titulado *Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin America and Caribbean Trade*⁴.

Unclogging esclareció los efectos que tienen para la región los altos costos de los fletes internacionales, pero solo trató una parte del problema. Las limitaciones en materia de datos implicaban que ese otro componente clave de la cadena de logística —los costos internos de transporte— tenía que dejarse fuera del análisis. Pero como lo sugieren los ejemplos citados anteriormente, se trata de un factor crítico cuando se busca entender el problema en toda su dimensión.

En este estudio se hace un esfuerzo concertado por llenar los vacíos de conocimiento detectados en el frente del transporte interno, aun cuando persisten algunas limitaciones en materia de datos. Una vez ubicados dentro de las fronteras internacionales, se nota inmediatamente que el impacto de los costos de envío va mucho más allá del nivel y diversificación de las exportaciones de un país. Incide

⁴ Mesquita Moreira, M., C. Volpe and J. Blyde (2008). *Unclogging the Arteries: The Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade, Special Report on Integration and Trade*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

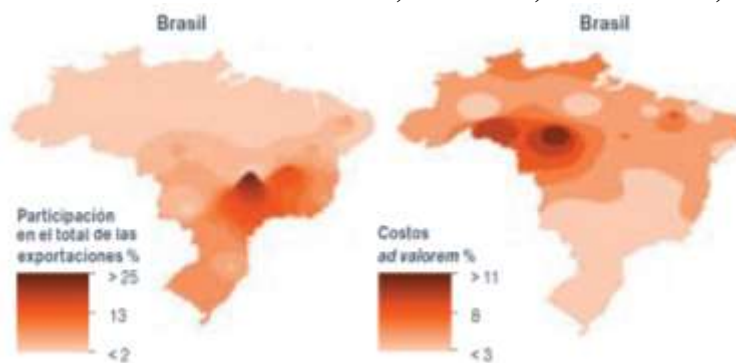
igualmente en determinar cuál de las regiones tiene la oportunidad de usar el comercio internacional para favorecer el crecimiento económico.

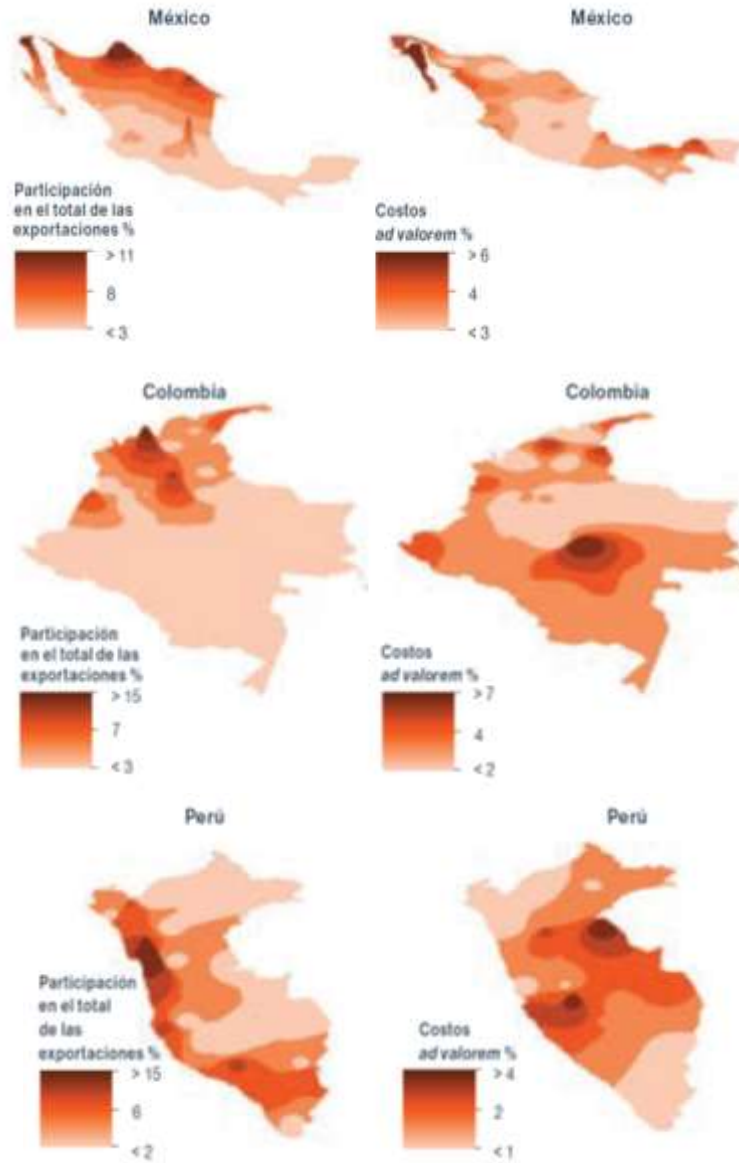
Una historia de concentración elevada donde los costos de transporte son bajos

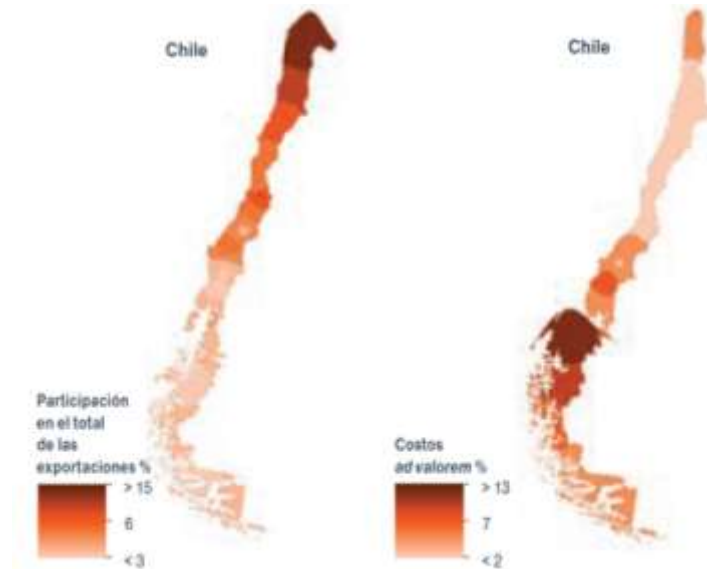
Cualquier análisis serio sobre las consecuencias de los costos internos de transporte para el comercio internacional supone enormes desafíos empíricos, teóricos y de política pública. Por eso nos propusimos abordar este reto construyendo una base de datos sin precedentes sobre el origen y los costos internos de envío para cinco de los países más representativos de la región: Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, cuyos estudios de caso constituyen los cinco capítulos de este informe.

Los datos no dejan duda acerca de la elevada concentración de las exportaciones en el ámbito subnacional, lo cual se nota a primera vista en los mapas de la columna de la izquierda del gráfico que sigue. La concentración tiende a ser incluso más acentuada en los niveles municipales, donde por lo general solo unas pocas empresas ubicadas en zonas relativamente pequeñas y ricas del país logran exportar (cuadro siguiente).

DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS EXPORTACIONES Y COSTO DE TRANSPORTE AD VALOREM PARA EXPORTAR: BRASIL, MÉXICO, COLOMBIA, PERÚ Y CHILE







* En estos mapas orográficos se observa la distribución espacial de las exportaciones sobre la base de la participación de los estados (o unidades administrativas equivalentes) en las exportaciones totales de cada país y los costos internos de transporte *ad valorem* al exportar. Cada elevación (tonalidad) representa un nivel diferente de participación en las exportaciones o de costo *ad valorem*. Los datos para Brasil son de 2010; los de México, de 2012; los de Colombia, de 2006; los de Perú, de 2009; y los de Chile, de 2008.

FUENTE: Calculado con base en los datos aduaneros y encuestas de transporte de los países.

INDICADORES SELECCIONADOS DE LOS MUNICIPIOS EXPORTADORES

País	Cantidad y participación de todos los municipios	Participación en la superficie del país (%)	Participación de los 10 primeros en el total de exportaciones (%)
Brasil (2010)	1.055 (19%)	27	55
Chile (2008)	242 (69%)	57	74
Colombia (2006)	269 (24%)	11	73
México (2012)	969 (39%)	69	68
Perú (2009)	451 (24.5%)	36	45

* Esta comparación se ve afectada por el tamaño de los municipios; por eso se debe ver como una primera aproximación.

FUENTE: Elaborado con base en los datos aduaneros de cada país.

Los datos también sugieren que estos altos niveles de concentración se encuentran inversamente correlacionados con los costos internos de transporte que se asumen al

exportar. Una primera mirada a esta relación se refleja en el gráfico anterior, donde los mapas que aparecen en la columna de la derecha muestran cómo varían los fletes *ad valorem* internos de las exportaciones dentro de los países. Una rápida comparación con los mapas en que se muestra la concentración de las exportaciones evidencia que las áreas donde los costos son mayores son aquellas con una menor participación en las ventas externas de los respectivos países.

La magnitud de estos costos es en sí misma reveladora, si bien de manera menos intuitiva. En promedio, los costos son por lo general bajos y fluctúan entre 3.4% en Chile y 5.5% en Brasil, aunque con variaciones significativas entre municipios y países. Lo anterior puede prestarse a interpretaciones erróneas en cuanto a su relevancia. Cabe señalar que aquí se están considerando únicamente los costos operativos, lo cual deja afuera el margen de utilidad de los transportadores de carga. Este margen puede ser particularmente alto en las regiones apartadas donde existe muy poca o ninguna competencia. También se han excluido otros costos importantes de logística como los relativos al almacenamiento y a la congestión de las rutas, los cuales son particularmente significativos en los puertos de salida en la mayoría de los países de ALC.

Pero quizá lo más importante es el hecho de que lo que se observa en los datos ya es el resultado de los costos de transporte en acción. Como solo podemos trabajar con un conjunto de exportadores actuales, no estamos considerando aquellos municipios que podrían estar exportando pero que no lo hacen porque los costos de transporte son prohibitivos; éste parece ser el caso de las regiones remotas y periféricas. Por lo tanto, estos promedios se encuentran sesgados hacia aquellos municipios que cuentan con un acceso inmediato a los puertos, que son los que exhiben los costos de transporte más bajo en los países.

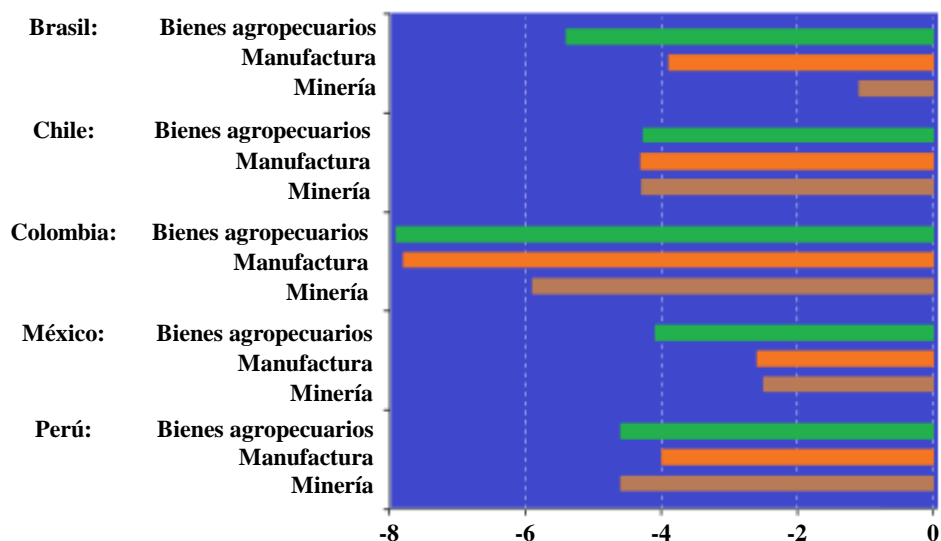
¿Cuál es finalmente el impacto en las exportaciones?

La relación inversa entre las exportaciones y los costos internos de transporte sugiere que las políticas diseñadas para reducirlos pueden tener un impacto significativo en las ventas externas. Sin embargo, se necesitan más que simples correlaciones para hacer un estimado preciso de este impacto, dado que son múltiples los factores que entran en juego en los costos de transporte. Entre ellos figuran las ventajas comparativas, las intervenciones de los gobiernos y los accidentes históricos.

Nos propusimos aislar el papel que cumplen los costos internos de transporte estimando para ello una ecuación que relaciona las exportaciones municipales a nivel de producto con sus costos de transporte *ad valorem* a la aduana de salida, al tiempo que se controla por la influencia de factores que también pueden afectar las exportaciones.

Los resultados registrados en el gráfico siguiente confirman la existencia de una correlación inversa entre los costos de transporte y el nivel de exportaciones, y señalan la presencia de un impacto económica y estadísticamente significativo en los cinco países estudiados. Colombia surge como el país que más se beneficiaría de las mejoras de infraestructura y servicios de transporte: una reducción de 1% en los costos internos de transporte *ad valorem* podría incrementar las exportaciones agropecuarias hasta en 7.9%, las de manufacturas hasta en 7.8% y las de minería en 5.9%. Incluso México —donde se registró el impacto promedio más bajo en los diferentes sectores— se beneficiaría sustancialmente de la mejora de la infraestructura de transporte, particularmente en las exportaciones agropecuarias, donde una reducción de 1% en los costos internos de transporte traería un incremento de 4% en las ventas externas.

IMPACTO DE LOS COSTOS DE TRANSPORTE INTERNO EN LAS EXPORTACIONES POR SECTOR Y PAÍS*



* Los resultados son estadísticamente significativos al 1%. Para Chile y Perú, la agricultura y la minería tienen los mismos coeficientes dado que se estimaron conjuntamente.

FUENTE: Elaboración del autor.

Aterrizar la discusión en el terreno de las políticas

Con el fin de acercar esta discusión al terreno de la formulación de políticas públicas, se procedió a usar estos estimados para simular el impacto que tendrían en las exportaciones aquellas medidas que apuntaran directamente a disminuir los costos internos de transporte, y que en algunos casos ya están siendo adoptadas por los gobiernos de la región. En Brasil y Perú se combinaron proyectos gubernamentales destinados a expandir las redes de transporte con medidas *ad hoc* para mejorar su calidad. En México el esfuerzo se centró en los proyectos de inversión del Programa Carretero 2007–2012. En Colombia y Chile se hizo una simulación de una convergencia regional de costos hacia un punto de referencia definido por los municipios con los menores costos de transporte.

El mensaje claro que surge de estos ejercicios es que las políticas dirigidas a disminuir los costos internos de transporte de mercancías pueden ser particularmente poderosas cuando se trata de darle una nueva forma a la redistribución subnacional de las

exportaciones y de los beneficios que de ellas se obtienen. En Perú, por ejemplo, estimamos que la construcción de nuevas carreteras pavimentadas tendría el mayor impacto en los departamentos que conforman las regiones de la Sierra y de la Selva, y que figuran entre los que menos exportan. Estas carreteras pavimentadas reducirían sus costos internos de transporte entre 15 y 40% y aumentarían las exportaciones entre 10 y 23 por ciento.

En Brasil, se estima que la implementación de grandes proyectos ferroviarios y fluviales, así como un mejoramiento generalizado de la calidad de las carreteras, beneficiaría desproporcionadamente a las regiones agrícolas y mineras apartadas, particularmente en el norte y el centro oeste. Estas inversiones reducirían los costos promedio de envío en 30% en esas áreas y aumentarían las exportaciones en 12.5% en promedio.

En México, si bien es cierto que los 100 proyectos estratégicos del Programa Carretero no apuntan particularmente a las regiones de la periferia, algunos de los estados que las conforman, especialmente los del sur, aparecen entre los principales beneficiarios.

En Colombia, una convergencia de los costos de transporte interno de todo el país a un nivel como el que disfruta el departamento del Magdalena en el litoral norte —cuyos costos figuran en el 25% más bajo en el ámbito nacional— tendría el impacto más significativo en las regiones más apartadas y pobres. El beneficio más marcado se produciría en los departamentos del sudeste, donde las exportaciones aumentarían en promedio entre 10 y 45 por ciento.

Finalmente está el caso de Chile, donde una convergencia generalizada de los costos internos de transporte al nivel de los de Santiago —entre los más bajos del país— produciría enormes ahorros (hasta de 80%) en los costos de transporte de las áreas

más apartadas y menos orientadas a las exportaciones, asociados a incrementos de hasta 40% en las ventas externas.

Asumir lo obvio: más fácil decirlo que hacerlo

Alguien podría acusar a los autores de este estudio de afirmar lo obvio, aunque esperamos no haberlo hecho en términos incomprensibles, algo de lo cual usualmente se acusa a los economistas. Ciertamente, para los exportadores de América Latina y el Caribe que están en el terreno, es obvio que hoy en día los costos internos de transporte son un impedimento mucho más importante para sus negocios en el exterior que las proverbiales tarifas arancelarias y no arancelarias. Basta con preguntárselo a los dueños de las empresas en Punta Arenas, Pucallpa, Villavicencio, Chiapa de Corso o Sapezal. Sin embargo, estos exportadores por lo general se enredan en los detalles y no logran captar el panorama en su totalidad, y por eso no han logrado que sus preocupaciones se traduzcan en medidas de política pública. También es cierto que la formulación de políticas efectivas depende de la existencia de datos sólidos, y desafortunadamente en la región no se ha realizado un esfuerzo sistemático dirigido a recolectar información y a evaluar de manera rigurosa las implicaciones que los costos internos de transporte tienen para el comercio. Es allí donde este estudio y su predecesor, *Unclogging*, han querido hacer su contribución.

Sería un tanto ingenuo creer que basta con llenar el vacío de información y promover la toma de conciencia sobre las consecuencias que tienen para el comercio internacional los altos costos de transporte para que los gobiernos actúen de manera efectiva. Y aunque es cierto que desde que se publicó *Unclogging*, hace cinco años, hay señales de que en América Latina y el Caribe los responsables de la formulación de políticas están comenzando a mirar más allá de los acuerdos comerciales, se ha progresado muy lentamente en reducir los costos de transporte.

¿Por qué tan lento? En términos generales se puede afirmar que en los países estudiados el problema principal ha sido el déficit de inversión, particularmente en modalidades de transporte alternativas y menos costosas como las vías férreas y fluviales. La razón de tal déficit no solamente tiene que ver con limitaciones de carácter presupuestario, sino con decisiones que se han tomado en materia de prioridades de gasto público, así como con debilidades de carácter institucional y regulatorio.

Aun cuando las limitaciones de orden presupuestario son parte de esta historia, no parecen ser la única causa, o la más importante, de la falta de inversión, particularmente si se tiene en cuenta que en la última década el panorama fiscal de la región ha mejorado de manera significativa. Por ejemplo, en algunos países sería legítimo cuestionar la asignación de prioridades de gasto, dado que se están destinando recursos sustanciales a lo que se podría denominar a grandes rasgos “política industrial”, cuya efectividad para impulsar las exportaciones o abordar los desequilibrios regionales es por lo menos dudosa.

También hay señales claras de que la mayoría de los países están luchando por implementar sus programas de inversión; tal es el caso de Brasil, México, Perú y Colombia. El tema común parece ser la dificultad que tienen las instituciones públicas para diseñar, evaluar y ejecutar las inversiones en transporte. Parte de esta debilidad refleja siglos de abandono, agravado a su vez por la devastación causada por la crisis fiscal de los años ochenta, la cual condujo a una masiva fuga de cerebros del sector público. En algunos casos la descentralización de las inversiones en transporte hacia los gobiernos locales, sin proporcionar al mismo tiempo los recursos institucionales necesarios, ha acentuado el problema.

Estas limitaciones institucionales también socavan el desarrollo de un marco regulatorio que permita impulsar las inversiones del sector privado. Indudablemente,

todos los países que forman parte de la muestra —con Chile a la cabeza— lograron atraer cantidades significativas de inversión privada hacia carreteras y vías férreas. Aun así, en la mayoría de los casos todavía se encuentran lejos de aprovechar plenamente el potencial que ofrece la participación del sector privado. Son varios los desafíos que se interponen a este empeño, incluyendo falta de independencia, pericia técnica y capacidad de coordinación entre los varios entes reguladores; la persistencia de contratos mal diseñados que conducen a una renegociación permanente; y la existencia de políticas inspiradas en un nacionalismo mal concebido que no permiten que las compañías extranjeras compitan para fortalecer servicios tan necesarios como los de cabotaje y carga aérea.

En general se puede afirmar que no escasean los buenos diagnósticos sobre los impedimentos logísticos que persisten para fomentar las exportaciones de la región. El desafío radica entonces en atraer suficientes recursos financieros, institucionales y de gestión para afrontar los problemas identificados. Con los estimados sobre los costos internos de transporte que aquí se ofrecen, y con el análisis de su impacto en las disparidades que se registran en las exportaciones regionales, se ha buscado que los responsables de la formulación de políticas tengan claro lo que ya es intuitivamente obvio para los exportadores: que invertir en estos recursos en aras de reducir los costos internos de transporte puede arrojar beneficios sustanciales en términos de comercio internacional, al tiempo que se contribuye a mitigar disparidades subnacionales costosas que han persistido por siglos.

Capítulo 5: Costos internos de transporte y la distribución regional de las exportaciones mexicanas

Introducción

Desde principios de la década de los cuarenta, la actividad económica mexicana, incluyendo la industria manufacturera y el comercio internacional, se ha concentrado

espacialmente en algunos municipios de las regiones del centro este y nordeste del país. Como consecuencia, allí los beneficios de la industrialización y de la integración internacional han sobrepasado sustancialmente los de los municipios del noroeste y del sur.

CLASIFICACIÓN REGIONAL*



* Los 32 estados federales se clasifican en cinco regiones. **Noroeste**, nordeste, centro este, centro oeste y sur. El **noroeste** está compuesto por Baja California (2), Baja California Sur (3), Durango (10), Sinaloa (25) y Sonora (26). El **nordeste** está compuesto por Coahuila (5), Chihuahua (8), Nuevo León (19) y Tamaulipas (28). El **centro oeste** está compuesto por Aguascalientes (1), Colima (6), Guanajuato (11), Jalisco (14), Michoacán (16), Morelos (17), Nayarit (18), Querétaro (22), San Luis Potosí (24) y Zacatecas (32). El **centro este** está compuesto por Ciudad de México (9), Hidalgo (13), México (15), Puebla (21) y Tlaxcala (29). El **sur** está compuesto por Campeche (4), Chiapas (7), Guerrero (12), Oaxaca (20), Quintana Roo (23), Tabasco (27), Veracruz (30) y Yucatán (31).

FUENTE: La división que aquí se observa es con base en la clasificación mesorregional de México tal como se establece en el Plan de Desarrollo, 2007–2012.

Este efecto dual, ampliamente discutido en la literatura sobre comercio y geografía económica, parece estar enraizado en la interacción entre historia, geografía, economías de escala de la producción, y políticas comerciales, industriales y de infraestructura adoptadas por el país.

La política de sustitución de importaciones implementada entre 1947 y 1985, junto con el débil desarrollo de la infraestructura de transporte, conspiraron para concentrar

la mayor parte de la industria del país alrededor de Ciudad de México y de la región del centro este. Las firmas buscaban esta ubicación en función de la combinación de mayores incentivos para vender en el mercado interno, con las economías de escala y menores costos de transporte asociados a la producción en los mayores mercados del país.

A mediados de los años ochenta, los intentos por liberalizar el comercio, y la firma del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) una década más tarde, alterarían esos incentivos eliminando virtualmente todo el sesgo anti exportador implícito en las altas tasas de protección arancelaria. El resultado fue que una alta proporción de empresas manufactureras salió de la Ciudad de México y de la región centro este en busca de costos laborales y de transporte más bajos, esenciales para competir en los mercados de exportación. Gran parte de los beneficios de este desplazamiento fueron capturados por la región nordeste y centro oeste, en detrimento de otras áreas del país. En particular, la región sur, cuya infraestructura es notoriamente deficiente, está en mora de beneficiarse de la integración de México con Norteamérica y los mercados mundiales.

En este capítulo se busca develar el papel que cumplen los costos internos de transporte en moldear estos resultados mediante un análisis detallado de su impacto en la distribución regional de las exportaciones. En línea con los argumentos presentados en la introducción de este libro, este tipo de análisis requiere superar dificultades empíricas y teóricas. Con respecto a las primeras, resultó difícil encontrar información confiable sobre los costos de transporte de la fábrica a la aduana. En cuanto a la segunda, el desafío radica en la identificación de la dirección de la causalidad. Como es de esperarse, una reducción en los costos de transporte genera un incremento en el nivel de las exportaciones, pero también es cierto que las economías de escala del transporte de carga hacen que el costo de transporte de carga baje cuando el volumen

de las exportaciones aumenta. En este caso, el volumen de exportaciones reduce los costos internos de transporte.

Estos retos fueron abordados mediante la ejecución de un análisis estadístico sobre una base de datos construida con datos georreferenciados al nivel de firma, que permiten implementar estimaciones confiables sobre la magnitud de los costos que supone transportar la carga desde la puerta de la fábrica hasta el punto aduanero por donde se exporta esa carga. Estos cálculos fueron usados para estimar el impacto de los costos internos de transporte sobre el desempeño exportador de las firmas, al tiempo que se implementaron metodologías de estimación alternativas para costos internos de transporte y la distribución regional de exportaciones mexicanas reducir el sesgo de estimación que se obtiene en presencia del problema de doble causalidad entre los costos internos de transporte y el volumen de exportaciones.

Estos resultados respaldan la noción de que los costos internos de transporte juegan un papel importante en explicar la magnitud de las disparidades en las exportaciones regionales del país, anulando las ventajas relativas del menor costo de la mano de obra y del menor costo de la tierra en las regiones periféricas caracterizadas por estar dotadas con una infraestructura deficiente. Esta situación se agudizó en particular después de la liberalización comercial de finales de los años ochenta y principios de los años noventa.

Breve descripción de las disparidades regionales en México

La industrialización mexicana despegó plenamente a finales de la década de los años cuarenta bajo la típica estrategia de sustitución de importaciones caracterizada por los altos aranceles, las cuotas de comercio y las licencias de importación. Esta estrategia, que implicaba la utilización de insumos locales muy costosos y precios locales por encima de los niveles mundiales, forzaba a las empresas a concentrarse en el mercado interno. La mayoría de los empresarios decidieron localizar su producción en Ciudad

de México o en sus alrededores, la región más rica y con mayor densidad poblacional del país. Para las firmas, ubicarse en la región centro este tenía sentido no solo por las economías de aglomeración (por ejemplo, la existencia de mano de obra calificada y proveedores) y de las economías de escala a nivel de las compañías, sino también por los ahorros en costos de transporte, un factor que generaría mayores niveles de disparidad regional⁵.

Como se observa en el cuadro siguiente, en 1985 casi el 52% de la producción manufacturera de México estaba ubicada en la región centro este, un nivel de concentración más elevado cuando se compara con el de otras actividades económicas. La minería es la única excepción, debido a la dotación de recursos naturales de la región sur. Esta rápida concentración de la actividad manufacturera llevó al aumento de la brecha de ingresos a medida que los salarios en la región centro este aumentaban más rápidamente que en otras áreas del país (mapa siguiente). En 1985 el ingreso manufacturero promedio en el sur era solo 43.5% del observado en Ciudad de México.

**PORCENTAJE DE DISTRIBUCIÓN DEL PIB REGIONAL POR SECTOR
ECONÓMICO EN MÉXICO, 1985 (%)**

Sector ^{b/}	Región ^{a/}				
	Sur	Centro este	Centro oeste	Nordeste	Noroeste
Agricultura	29.2	13.0	26.0	12.9	18.8
Minería	77.7	2.9	5.9	9.9	3.5
Manufactura	8.0	51.7	17.7	16.8	5.7
Otras industrias	18.3	40.4	17.8	14.1	9.2

^{a/} En el mapa anterior (clasificación regional) se detallan los estados incluidos en las regiones nordeste, noroeste, centro este, centro oeste y sur.

^{b/} Los sectores industriales son los definidos por el INEGI a nivel de un dígito de la clasificación SCIAN (Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte), 2007.

FUENTE: Elaborado con información del INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) sobre la composición regional del PIB sectorial.

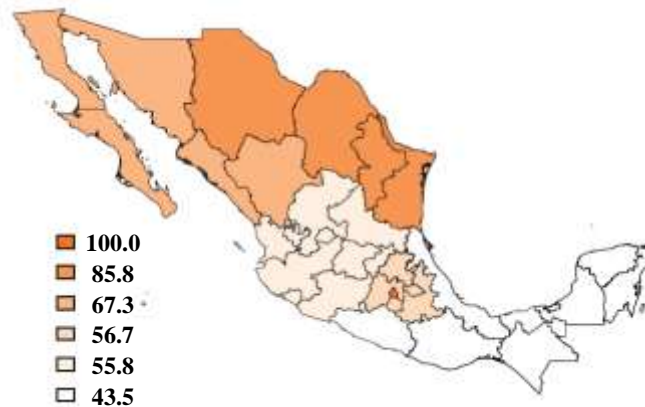
⁵ Ver Krugman, (1991) y Krugman y Livas,(1996).

PARTICIPACIÓN REGIONAL DE LA MANUFACTURA Y DIFERENCIALES REGIONALES DE INGRESO EN MÉXICO, 1985*

**Participación en el PIB manufacturero
-En porcentajes-**



Diferenciales de ingreso per cápita manufacturero



* En el segundo panel de este gráfico se presentan los diferenciales del ingreso per cápita manufacturero (IPM) en las regiones. Estos se calcularon de la siguiente manera: primero se estimaron los diferenciales de IPM para cada estado como el cociente de su PIB per cápita manufacturero con respecto al PIB per cápita de Ciudad de México; posteriormente se calculó el promedio ponderado de los cocientes de los estados para cada región, usando como ponderador la participación del estado en el PIB manufacturero de la región.

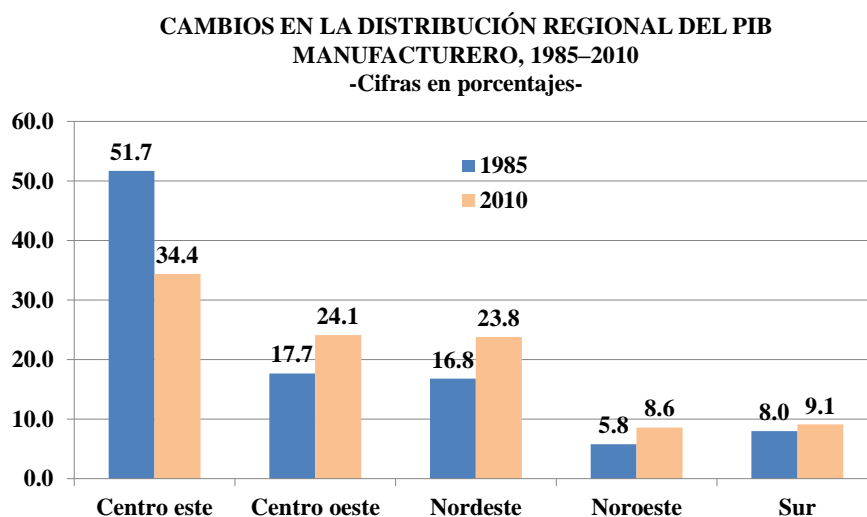
FUENTE: Elaborado con base en información del PIB Manufacturero y población obtenida del INEGI.

La liberalización comercial generalizada que tuvo lugar a principios de 1985 representó un desafío a la posición dominante de la región centro este. Cuando México entró a formar parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, el desafío fue aún mayor⁶. Como lo predijeron Krugman y Livas

⁶ Ver Hanson (1998).

(1996), la apertura comercial, y en particular la firma del TLCAN, redujeron la aglomeración industrial en Ciudad de México a medida que las firmas reaccionaban frente a los incentivos económicos de exportar hacia el mercado americano, y a la creciente competencia en el mercado interno.

Sin embargo, como se observa en el gráfico siguiente, la mayor parte de los beneficios de la desconcentración favorecieron a las regiones del nordeste y centro oeste, cuya participación en el PIB aumentó 6.4 y 7.0 puntos porcentuales respectivamente. Entre tanto, la participación de la región centro este en el PIB manufacturero se redujo en 17.3 puntos porcentuales. En las regiones del sur y noroeste los beneficios solo fueron marginales.

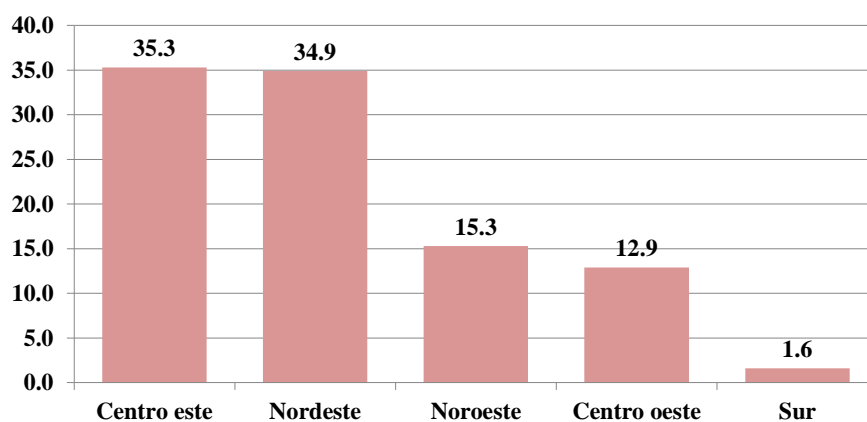


FUENTE: Elaborado con cifras sobre el PIB manufacturero del INEGI.

Aunque no es posible encontrar datos históricos confiables sobre la distribución regional de las exportaciones mexicanas, es razonable suponer que esta distribución sigue los cambios en la distribución regional del PIB, es decir, durante los años del modelo de sustitución de importaciones es de esperar que las exportaciones regionales estuvieran especialmente concentradas en la región centro este, pero una vez efectuada la liberalización comercial, hubo una fuerte migración de la actividad de

industrial de exportaciones hacia el nordeste del país. Este supuesto es consistente con datos de 2010 (como se observa en el gráfico siguiente), los cuales muestran una distribución espacial similar a la del PIB manufacturero, pero con algunos matices importantes: la participación del nordeste es particularmente alta, con 35% de las exportaciones determinado por la proximidad con el mercado de Estados Unidos de Norteamérica (el destino del 80% de las ventas externas mexicanas), mientras que la del sur es prácticamente insignificante, con solo el 2 por ciento⁷.

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR REGIÓN, 2010*
-En porcentajes-



* En este gráfico se observa la participación de las exportaciones de las regiones en el volumen total de exportaciones de México.

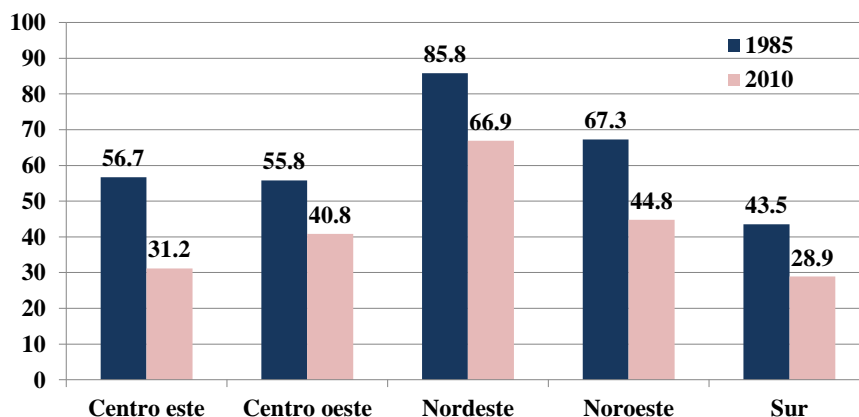
FUENTE: Elaborado con datos sobre exportaciones por región económica de la Secretaría de Economía.

Un patrón de desconcentración desigual como el observado, tanto en materia de PIB manufacturero como en los niveles de exportación, significa que a pesar de su fuerte impacto en la región centro este, las oportunidades generadas por la liberalización comercial no redujeron significativamente las disparidades regionales en el ingreso. De hecho, la evidencia disponible sugiere que las diferencias regionales pueden haberse acentuado. Por ejemplo, una comparación de las disparidades salariales en el

⁷ Las diferencias en materia de exportaciones también pueden observarse en el número de productos exportados y en sus destinos. La región centro este exporta 25% más productos (a diez dígitos del sistema armonizado) que la región centro oeste y el doble que el sur. Las regiones centro este y nordeste también son más diversificadas en términos de los destinos de exportación: exportan a 186 países en promedio. Esto representa, 20.1 y 46.4% más destinos que las empresas en las regiones centro oeste y sur.

sector manufacturero en el ámbito regional entre el período previo y posterior a la liberalización muestra que todas las regiones se rezagaron con respecto al nivel salarial de Ciudad de México, en particular el sur⁸.

CAMBIOS EN LOS INGRESOS PER CÁPITA MANUFACTUREROS REGIONALES, 1985 VS. 2010
-Cifras en porcentajes-



FUENTE: Elaborado con información del INEGI sobre PIB manufacturero y población.

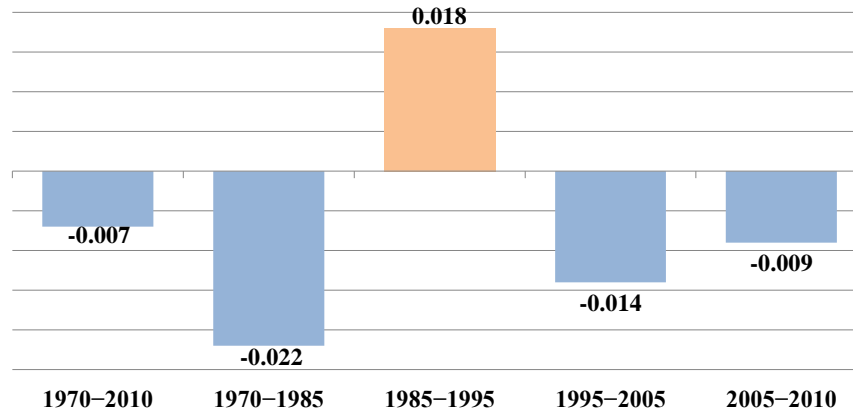
En este gráfico se registran los diferenciales de PCMI de las regiones con respecto a los del Distrito Federal para 1985 y 2010 respectivamente. Los diferenciales salariales se calcularon de la siguiente manera: primero se estimaron los diferenciales de PCMI para cada estado como el cociente de su PIB per cápita manufacturero con respecto al de Ciudad de México; posteriormente se calculó el promedio ponderado de los cocientes de los estados para cada región usando como ponderador la participación del estado en el PIB manufacturero de la región.

Estimaciones sobre la convergencia regional del ingreso per cápita en México *ex ante* y *ex post* al período de liberalización comercial de 1985 ofrecen una clara perspectiva sobre la evolución de la brecha salarial regional. Como se observa en el gráfico siguiente, los resultados confirman la hipótesis de que la reforma comercial estuvo

⁸ Cabe notar que la migración interregional no desempeñó un papel significativo en reducir el diferencial de ingreso entre las regiones. De hecho, tanto el sur como el noroeste aumentaron su participación demográfica en 5 y 9% respectivamente durante el período, mientras que la del centro este se redujo en 7.6% (cifras del INEGI).

inicialmente acompañada por una reducción en el diferencial salarial de las regiones más pobres (Chiquiar, 2005), pero este proceso se revirtió poco después de la entrada en vigor del NAFTA en 1995.

CONVERGENCIA DEL PIB MANUFACTURERO PER CÁPITA
-Resultados ex ante y ex post de las reformas comerciales
de 1985 y 1994*-



* Los estimados por encima de cero implican que el PIB per cápita creció a niveles más altos en los estados más ricos (barra que no es azul), mientras que los estimados por debajo de cero implican que el PIB per cápita aumentó a tasas más altas en los estados menos desarrollados (barras azules).

FUENTE: Elaborado con información del INEGI sobre el PIB manufacturero.

El nivel actual de disparidades regionales sugiere que el ritmo de convergencia ha sido muy inferior a lo que se puede esperar de un proceso de liberalización comercial que redujo drásticamente los incentivos para que las firmas se aglomerasen en la región centro este. Aunque es cierto que el arrastre gravitacional del mercado de Estados Unidos de Norteamérica iba a favorecer a las regiones a lo largo de la frontera, este fenómeno no explica por qué los beneficios se concentraron en el nordeste y por qué no se expandieron a otras regiones fronterizas como el noroeste. Además, la distancia con respecto a Estados Unidos de Norteamérica no es lo único que explica por qué las regiones del sur exportan tan poco, en vista de que allí los costos de la mano de obra son mucho menores, y es menor la cercanía con sus vecinos del sur. Como sostienen Dávila, Kessel y Levy (2002), una parte importante de la

respuesta puede encontrarse en el desarrollo lento y regionalmente sesgado de la infraestructura de transporte del país.

La red de transporte subyacente

Al igual que en muchas economías latinoamericanas, existe abundante evidencia que sugiere que el desarrollo regional sesgado en materia de infraestructura de transporte ha desempeñado un papel importante en la consolidación y profundización de las diferencias económicas regionales. Lo que hace de México un caso particularmente interesante, y desconcertante, es el hecho de que el legado colonial y las políticas implementadas a principios del período de la Independencia dejaron al país en una posición favorable para evitar este resultado.

Tal como ocurrió en otros países de la región, la inversión inicial de México en transporte se destinó principalmente a conectar las áreas productoras de bienes primarios —en este caso las mineras— con los puertos más cercanos desde donde se enviaban los minerales a España⁹. Sin embargo, debido al efecto combinado de la Conquista del imperio azteca —lo que hoy es Ciudad de México— y a la distribución espacial de los recursos mineros, la capital política y administrativa del país así como las minas más productivas se erigieron en zonas distantes a la costa, dispersas a lo largo de las regiones del centro y el norte del país.

Estos factores, aunados al acceso ocasional que ofrecía la línea costera de México sobre el Océano Pacífico a Asia y a otras colonias españolas, así como a la presencia de una economía en pleno crecimiento como la estadounidense, desembocaron en el desarrollo de una infraestructura de transporte mucho más extensa y dispersa regionalmente que la de Brasil, la única economía latinoamericana comparable en extensión a la de México. En sus comienzos, la inversión en infraestructura tuvo un

⁹ Véase Coastworth (1981).

fuerte impulso con la expansión del sistema nacional de ferrocarriles. Durante el período de gobierno conocido como el porfiriato (1876–1911, durante la presidencia de Porfirio Díaz), la inversión extranjera en ferrocarriles permitió el desarrollo de casi 20 mil kilómetros de ferrocarriles que conectaron a Ciudad de México con las regiones del norte, sur y oeste del país (Coastworth, 1981:18)¹⁰.

Aunque promisorios, estos esfuerzos iniciales ya mostraban serias limitaciones críticas que se profundizarían con la posterior evolución de la red de transporte en México. Uno de los problemas principales era la naturaleza radial de la red. Con Ciudad de México en el centro y la baja inversión en el norte y el nordeste, estas regiones quedaban débilmente conectadas con el resto de la red y los mercados mundiales. La estructura radial exigía que el comercio interno y externo atravesara las regiones centrales, cuya altitud y congestión aumentaban los costos de transporte desde las regiones periféricas¹¹.

El giro radical que dio México hacia el desarrollo de carreteras —el cual se inició a finales de los años veinte y llegó a su punto máximo durante la “Revolución de las carreteras” de las décadas de los años cincuenta y sesenta— integró a la mayor parte del país y creó un mercado nacional¹². Sin embargo, a pesar de haber creado una red nacional de 42 mil kilómetros de vías pavimentadas, no se solucionaron los problemas del período de los ferrocarriles¹³. La red de carreteras se construyó siguiendo el mismo patrón radial de aquellos, con una inversión fuertemente concentrada en las regiones centro este y centro oeste. Ya para 1970, la densidad de las carreteras

¹⁰ Véase Coastworth (1981, p.18). En 1911, la densidad de la red de ferrocarriles de México era de 1.02 por 100 kilómetros cuadrados de superficie, casi cuatro veces la observada en Brasil según cálculos propios con información sobre ferrocarriles de Carregha Lamadrid (2001) e IBGE (1990).

¹¹ Dávila, Kessel y Levy (2001).

¹² Para mayores detalles sobre este proceso, véanse García Martínez (1992) y Fullwider (2009).

¹³ Véase el Anuario Estadístico de los Estados Mexicanos (1971).

pavimentadas en estas dos regiones era entre dos y tres veces más alta que la de cualquier otra área del país¹⁴.

Más específicamente, la revolución de las carreteras no fue suficiente para que México lograra dotarse de una infraestructura de transporte de clase mundial. Los indicadores de densidad vial de principios de los años setenta eran modestos incluso para los estándares latinoamericanos de la época¹⁵. Adicionalmente, a raíz del esfuerzo realizado para el desarrollo de carreteras se descuidó el desarrollo ferroviario y se dejó a este sector sin recursos de inversión, a pesar de su indiscutible valor para un país con distancias continentales. En 1970, seis décadas después del porfiriato y 30 años después de que se nacionalizaran las carreteras, la red de ferrocarriles solo había crecido 20% y se había concentrado aún más en la región central. Por ejemplo, la densidad de los ferrocarriles en la región centro este era once veces la del sur¹⁶. En tales circunstancias, no debe sorprender que a principios de los años setenta los camiones se hubieran convertido en el principal medio de transporte, al trasladar el 70% de la carga frente al 24% que se trasladaba en ferrocarril y solo el 5% por cabotaje¹⁷.

Las décadas siguientes al auge de las carreteras se caracterizaron por la reducción de la inversión pública, la cual descendió a su nivel más bajo durante la crisis de la deuda de los años ochenta. Algunos cálculos sugieren que la inversión pública en transporte a cargo del gobierno federal —principal fuente de financiamiento— disminuyó de un promedio de 2% del PIB durante los años del auge a 0.7% en la primera mitad de la

¹⁴ La densidad de carreteras pavimentadas en las regiones centro oeste, centro este, noroeste, nordeste y sur eran 5.3, 5.7, 2.2, 2.9 y 2.3 kilómetros por cada 100 kilómetros cuadrados de territorio respectivamente. Si se excluyen los estados del golfo, que se han beneficiado históricamente de la infraestructura desarrollada para el comercio colonial y la industria petrolera, la densidad del sur es aún menor: llega apenas a 1.6 kilómetros (Anuario Estadístico de los Estados Mexicanos [1971]).

¹⁵ Ver Islas Rivera (1990). En 1970, México estaba categorizado como el décimo país con mayor densidad de carreteras en América Latina.

¹⁶ Anuario Estadístico de los Estados Mexicanos (1971).

¹⁷ Para mayor información véase Islas Rivera (1990), cuadro 2.4.

década de los ochenta¹⁸. Sin embargo, la continua reducción de recursos no detuvo del todo el crecimiento de la red de carreteras, que siguió a un ritmo más lento. Esto por cuanto el gobierno debía atender múltiples necesidades tanto en el centro (problemas de mantenimiento y congestión) como en la periferia (desarrollo de infraestructura). La conclusión de Islas Rivera (1990:162) es que ninguno de estos problemas fue resuelto de manera satisfactoria.

Durante las dos últimas décadas, algunos acontecimientos condujeron a que se pudieran aprovechar los recursos y la capacidad gerencial del sector privado, aunque no sin que se presentaran algunos retrocesos. La primera iniciativa importante surgió de la reforma a la ley portuaria y del programa de concesiones de 1993. La primera abrió el sector a la competencia y descentralizó la administración, lo cual se tradujo en mayor inversión y alta productividad. Desafortunadamente, el programa de concesiones adoleció de problemas de diseño y obligó al gobierno a reasumirlo cuatro años más tarde. Su relanzamiento tuvo lugar finalmente en 2003, aunque para 2011 solo existían 18 concesiones que cubrían 1 mil 306 kilómetros, una fracción mínima de los 141 mil 361 kilómetros de carreteras pavimentadas del país (SCT, 2011a y SCT, varios años)¹⁹. En materia de ferrocarriles, se dio un paso aún más radical, ya que en estos 1 mil 997 fueron privatizados casi en su totalidad, en un intento por evitar que el sector desapareciera del todo. Este hecho implicó grandes progresos en productividad (OCDE, 2005), pero todavía no ha impulsado significativamente la participación de esta modalidad en el transporte interno de carga, que para 2012 se estimó en 9%. Tampoco se ha registrado todavía un aumento en la expansión de la red²⁰.

¹⁸Para mayor información véase Islas Rivera (1990), cuadro 2.3.

¹⁹SCT (2011) y “Anuario Estadístico SCT (2011)”. Para un análisis del programa, véase por ejemplo, Carpintero y Gómez-Ibáñez (2011). En Banco Mundial (2005) se encuentra un análisis de la reforma a la ley portuaria.

²⁰Para mayor información véase SCT, (2011b).

Las iniciativas que impulsaron la participación de la inversión pública en la red de carreteras solo se cristalizaron a principios de este siglo; se estima que la inversión se duplicó entre los períodos de 1995–2000 y 2001–2006. Este incremento en inversión pública fue complementado con la inversión privada impulsada por el programa de concesiones, el cual se triplicó durante este período²¹. (Presidencia de la República, 2006). La última iniciativa, el Programa Nacional de Infraestructura 2007–2012, estableció metas de inversión privada y pública para toda la red de transporte por un monto equivalente a 4.1% del PIB a lo largo de un período de seis años²².

Aunque este mayor nivel de inversión marca un giro importante respecto al período posterior al auge, todavía es modesto cuando se compara históricamente o en una perspectiva internacional. Por ejemplo, el gobierno estima que la inversión pública y privada ejecutada en el período 2006–2011 es en promedio 0.6% del PIB, es decir, menos de la mitad de lo que se invirtió en el período del auge de las carreteras y casi un tercio de lo que invirtió Chile en transporte terrestre en la primera mitad de la década de 2000. Además, el 75% de estos recursos se invirtieron en carreteras, lo cual señala claramente que no se hizo un esfuerzo significativo por cambiar la composición modal de la red de transporte²³.

Esta breve reseña del estado de la infraestructura de transporte de México no deja duda de que el aumento de la inversión en la última década apenas si comienza a cerrar la brecha creada por décadas de inversión insuficiente, en particular en las regiones periféricas, y también en alternativas de transporte más económicas y más eficientes respecto a las carreteras. Para 2011, la densidad total de carreteras del país era de 19 kilómetros (km) por cada 100 km² de superficie versus 42 km en Estados Unidos de Norteamérica. Asimismo, solo el 38% de la red vial se encuentra pavimentada, frente a un 100% en el vecino del norte. En la actualidad, México

²¹ Para mayor información véase PND (2006).

²² Para mayor información véase PNI (2007).

²³ Para mayor información, véase PND (2012) y Calderón y Servén (2010).

también registra un déficit en la densidad de vías férreas, que es cerca de la mitad de la de Estados Unidos de Norteamérica²⁴.

Para los propósitos de este capítulo, existe un hecho todavía más importante y es que detrás de estos promedios para el país como un todo se evidencian marcadas disparidades regionales. La distribución espacial de la infraestructura de México todavía se encuentra sesgada a favor de las regiones centrales, como resultado del diseño radial de la red inicial. En el gráfico que sigue se observa que la red de carreteras y de ferrocarriles aún conserva la estructura radial heredada del período del porfiriato, hace más de un siglo. Asimismo, en el gráfico “Densidad de carreteras regionales en México, 1960 y 2011 (km² por 100 kilómetros de superficie)” se muestra que las disparidades regionales no están disminuyendo, sino que por el contrario han aumentado en la última mitad del siglo, a pesar de que algunas regiones —como es el caso del sur— han logrado avances notorios²⁵.

RED DE CARRETERAS TRONCALES Y FERROCARRILES DE MÉXICO, 2011

a) Red federal de carreteras



²⁴ Información tomada de la SCT (2011). La información relativa a Estados Unidos de Norteamérica fue tomada del WDI del Banco Mundial (2012). La densidad de los ferrocarriles en México era de 1.4 km comparada con el 2.3 para Estados Unidos de Norteamérica.

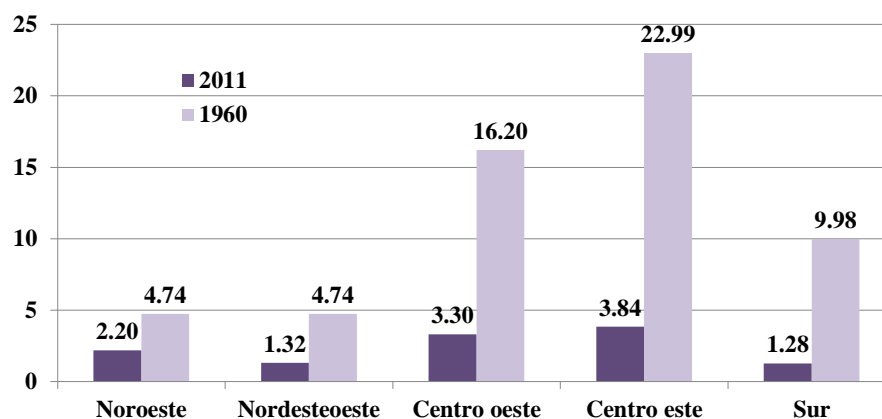
²⁵ El incremento de la densidad de las carreteras del sur se puede explicar por la presencia de los estados ubicados a lo largo del Golfo de México y la península de Yucatán, los cuales se han beneficiado históricamente de su herencia colonial y de la inversión en petróleo y turismo. La disparidad regional de la infraestructura de carreteras de México no cambia aún cuando se utilizaron los indicadores alternativos para su medición. Por ejemplo, si infraestructura se mide con el índice de número de carreteras por kilómetro por mil habitantes, se obtiene que la región centro presenta la infraestructura más alta con un valor de 45.9, mientras que las regiones del sur y el nordeste presentan un nivel más bajo: sur obtiene índice 25.5 y el nordeste 14.7 (SCT, 2010 y INEGI).

b) Red federal de ferrocarriles



FUENTE: Archivos GIS del Ministerio de Comunicaciones y Transporte.

DENSIDAD DE CARRETERAS REGIONALES EN MÉXICO, 1960 Y 2011
 -Kilómetro cuadrado por cada 100 kilómetros de superficie-



FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Mexicanos (1960–1961) y Anuario Estadístico SCT (2011).

Al igual que en Brasil, este tipo de inversión caracterizada por la lentitud y el desequilibrio, tanto regional como en materia de modalidades, probablemente ha ubicado a México en la cima de la canónica curva en forma de campana de la literatura sobre geografía económica. Esta curva describe una relación entre las disparidades regionales y los costos de transporte donde las disparidades son bajas en aquellos puntos donde los costos de transporte son o muy altos o muy bajos, y alcanzan la cima cuando tales costos se ubican en el rango intermedio²⁶.

²⁶ Véase Combes, Mayers y Thisse(2005).

Aparentemente, los costos de transporte en México durante los años en que primó la sustitución de importaciones no parecen haber sido lo suficientemente altos como para evitar la formación de un mercado nacional en la región central, y tampoco lo suficientemente bajos como para contrarrestar la superioridad de las economías de escala y aglomeración que allí se afianzaron frente a las fuerzas centrífugas originadas en un menor costo de la mano de obra y de la tierra en las regiones menos desarrolladas.

Cuando la economía mexicana se abrió al comercio a finales de la década de los años ochenta, la cercanía con el mercado estadounidense probablemente ayudó a la región del nordeste a superar las limitaciones originadas en su infraestructura deficiente. En cambio en el caso de las regiones alejadas de la frontera con Estados Unidos de Norteamérica, las deficiencias en materia de infraestructura y la característica radial de la misma debilitaron cualquier tipo de relación comercial de aquellas con Estados Unidos de Norteamérica, e incluso con los países vecinos del sur.

En la siguiente sección se contrastan estas especulaciones teóricas con la realidad en el campo mediante la utilización de datos georreferenciados para estimar el impacto directo de los costos internos de transporte en las exportaciones mexicanas.

El papel de los costos de transporte: una evaluación empírica

En México, al igual que en otros países estudiados, cualquier intento por estimar el impacto de los costos internos del transporte en las exportaciones municipales se encuentra con dos dificultades en relación con los datos: establecer el origen (a nivel de municipio) de las exportaciones y el costo de transporte hasta la aduana de salida. Como ya fue analizado en otros capítulos de este documento, las empresas usualmente señalan a su sede administrativa como el punto de origen de sus exportaciones, sin que necesariamente sea allí donde se producen los bienes exportados, lo cual sesga las estadísticas regionales en favor de los centros urbanos

caracterizados con una mayor concentración industrial, como es la Ciudad de México. En relación con el costo de transporte, la falta de datos sobre los costos de los fletes internos en las rutas que conectan a los municipios con las aduanas hace necesario encontrar fuentes alternativas de información.

Para solucionar el problema del lugar de origen se utilizó una amplia base de datos de transacciones aduaneras del Ministerio de Economía que cubre todas las exportaciones de 2007 a 2010 agregadas a nivel municipal, por producto (a ocho dígitos del sistema armonizado) y por aduana. El sesgo de origen (registrar la sede de la empresa como el lugar donde se producen los bienes de exportación) se minimizó fusionando los datos originales por transacción a nivel de firma por aduana, con los datos del Directorio de Establecimientos Económicos de la Oficina Nacional de Estadística, en el cual se listan las actividades y las ubicaciones por código postal de todos los establecimientos comerciales del país.

Para poder obtener una estimación confiable de los costos internos de transporte por ruta, se adoptó el método sugerido por Combes y Lafourcade (2005), en el cual se utilizan datos georreferenciados de los costos operativos de los vehículos de carga (medidos en toneladas por kilómetro) que operan en la red de carreteras, los cuales reflejan los costos relacionados con el tiempo y la distancia determinados por la longitud y la calidad de las rutas utilizadas. Desafortunadamente, la falta de información no permite incluir el impacto de la topografía de las carreteras en estos costos, que es de particular importancia para las regiones periféricas en una red de carreteras con características radiales como la mexicana. Tampoco se obtuvo información suficiente acerca del costo de otras opciones de transporte, como son las vías férreas o el cabotaje. Sin embargo, dado que para 2010 se transportaba por carretera el 87% de la carga, las consecuencias de esta omisión son mínimas. La fuente primaria de datos sobre transporte es la “Encuesta de Servicios de Transporte”

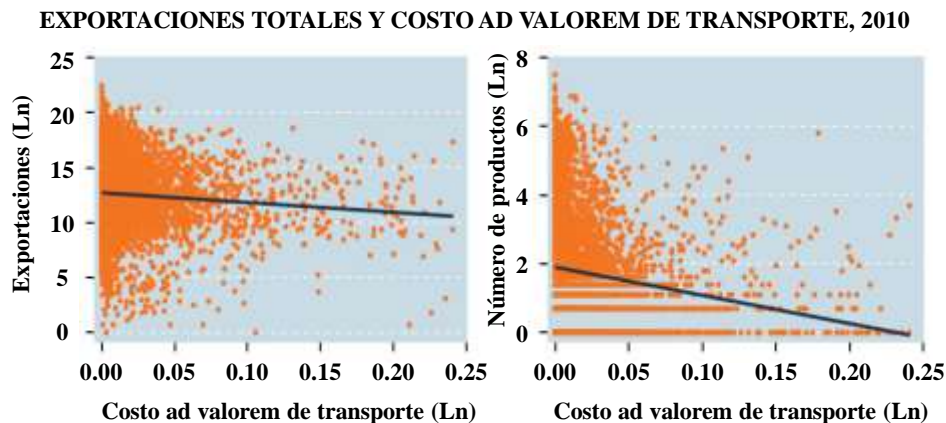
del INEGI y la base de datos de calidad de carreteras de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte.

En este ejercicio se computaron los costos de transporte entre el municipio y la aduana a lo largo de la ruta menos costosa, incorporando para ello los datos sobre origen-destino y transporte en una versión digital de la red vial de México, lo cual se logró con la ayuda del programa ARGIS de sistemas de información geográfica. La base de datos final contiene 508 mil 842 observaciones acerca del costo interno de transporte de 34 mil 374 empresas exportadoras, 6 mil 509 bienes, 902 municipios²⁷ y 49 oficinas aduaneras que utilizaron la ruta menos costosa entre 2007 y 2010.

Una mirada superficial a los datos recolectados permite verificar que si la concentración de las exportaciones es alta en el ámbito regional, es incluso más elevada en el nivel municipal. De los 2 mil 457 municipios que tiene México, solo el 37% exportó en el año 2010. Los 10 mayores exportadores —la mitad de los cuales se encuentran ubicados en las dos regiones centrales, tres en el nordeste y dos en el noroeste— representan el 62% de las exportaciones del país.

Asimismo hay signos claros de que existe una relación negativa entre el volumen o el número de productos exportados por municipio y el costo *ad valorem* de enviar estas mercancías hasta la aduana de salida (medida por los precios porcentuales de exportación), como se observa en el gráfico siguiente.

²⁷ Originalmente, la base de datos de exportaciones mexicana contiene información de exportaciones que se originan en 969 municipios. Pero la disponibilidad de datos de costos de transporte restringe la muestra utilizada para realizar las estimaciones de la elasticidad precio de la demanda. La base de datos utilizada en las estimaciones tiene 508 mil 842 registros que contienen información de exportaciones y costos de transporte para productos hechos en 902 municipios.



* Las exportaciones, el número total de productos exportados y el costo *ad valorem* del transporte son específicos a la combinación municipio-aduana para el año 2010.

FUENTE: Elaboración propia.

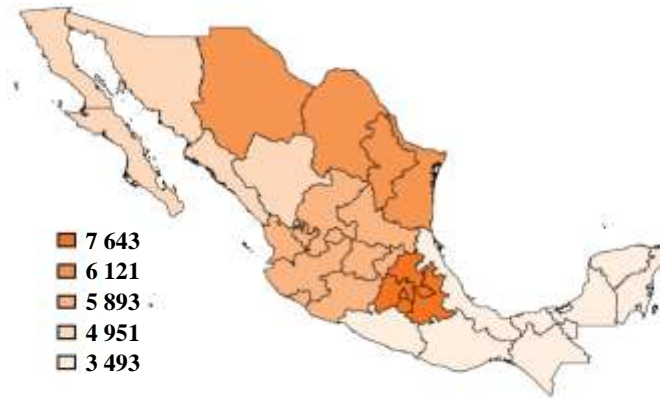
La correlación negativa entre el volumen o el número de productos y los costos de transporte también se verifica a nivel regional (mapa siguiente). Aquí las regiones con la participación más baja de exportaciones y con el menor número de productos exportados son las que incurren en los costos *ad valorem* de transporte más altos. Por ejemplo, los exportadores del sur, que en 2010 representaban solo 1.6% de las exportaciones del país (frente al 35.4% de los exportadores de la región centro este), pagaban 94% más que sus contrapartes del centro este por enviar sus bienes a un punto aduanero.

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES Y COSTO DE TRANSPORTE REGIONAL, 2010*

a) Participación de las exportaciones
-Cifras en porcentajes-



b) Número de productos exportados

c) Costo de transporte ad valorem promedio
-Cifras en porcentajes-

* En el panel a) se indica la participación de las exportaciones de la región en el año 2010. En el panel b) se indica el número de productos exportados por municipio ubicado en cada región. En el panel c) se indica el costo interno de transporte ad valorem promedio en el año 2010.

FUENTE: Elaborado con base en datos sobre exportaciones por aduana de la Secretaría de Economía y datos de costos de operación de transportes de la encuesta de transporte de INEGI.

Aunque sugestiva, esta correlación no es de ninguna manera concluyente ya que puede estar determinada por factores omitidos que también inciden en el desempeño exportador, como son las ventajas comparativas derivadas de la dotación de recursos naturales o de la productividad. Más aún, como en otros casos analizados en este volumen, puede tratarse de un fenómeno de doble causalidad. Los mayores niveles de exportación junto con las economías de escala de transporte producen una reducción

de los costos de transporte, lo cual a su vez puede incrementar la inversión destinada a mejorar la infraestructura.

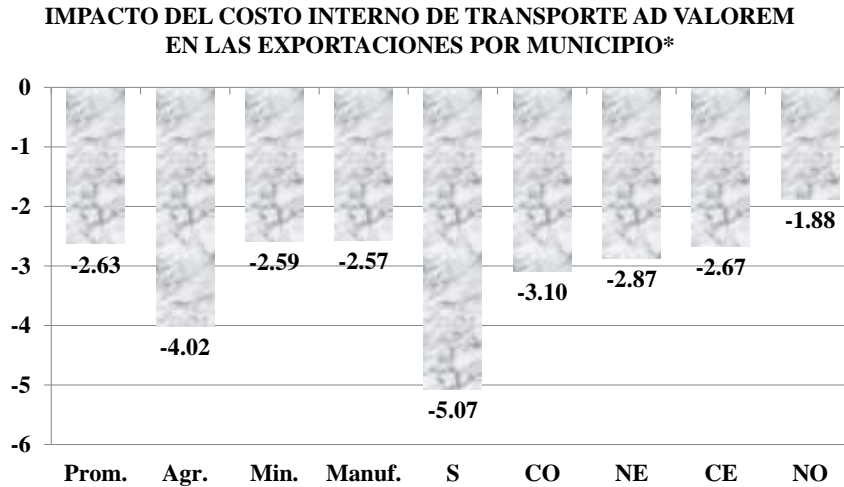
Estimación del impacto

Con el fin de elaborar un análisis más riguroso acerca del papel que desempeñan los costos de transporte, se llevó a cabo un análisis econométrico que logra aislar los efectos de estos costos de otros determinantes de las exportaciones y resolver el problema de causalidad. Se estimó entonces una ecuación resultante de la teoría del comercio que relaciona las exportaciones municipales a nivel de producto con el costo *ad valorem* de transporte hasta la aduana de salida, al tiempo que se controla por aquellas características del municipio (ventajas comparativas e instituciones), de los productos (dimensión y características de transporte) y de la aduana (especialización del puerto) que también puedan afectar las exportaciones. Dado que el impacto del costo de transporte puede variar entre productos y regiones, se estimó no solo el impacto promedio entre todas las regiones y productos, sino también el efecto específico para cada región y para una amplia variedad de productos como manufacturas, bienes agropecuarios y minería, agregando los datos entre 2007 y 2010.

En el gráfico siguiente se resumen los resultados que confirman que el costo de transporte tiene un impacto negativo económica y estadísticamente significativo en las exportaciones municipales²⁸. En promedio, una reducción del 1% en el costo *ad valorem* de transporte conduce a un incremento de 2.6% en las exportaciones. Este efecto es 1.6 veces mayor en los productos agropecuarios frente a los de la manufactura o la minería. El impacto es mayor en el sur —la región con la menor participación de exportaciones del país—, donde una reducción de 1% en el costo *ad valorem* de transporte aumenta las exportaciones hasta en 5%. Este efecto estimado es

²⁸ Todos los resultados son estadísticamente significativos al 1%. Ejercicios de Robustes, demuestran que los resultados siguen siendo significativos aún cuando los errores estandar son agrupados por sector, región y municipalidad.

1.8 veces más alto en la región centro este, es decir, aquella que ostenta la mayor participación en las exportaciones del país.

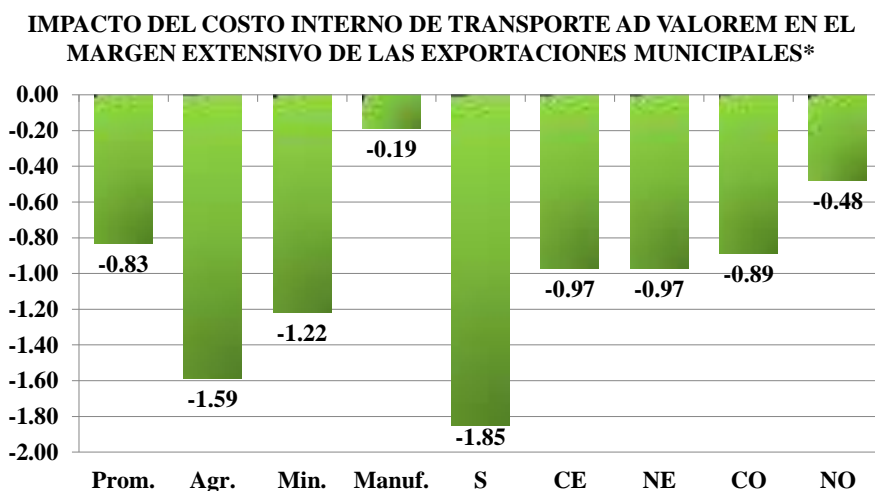


* Estos resultados son los coeficientes de la variable costo ad valorem estimados mediante una regresión de mínimos cuadrados ordinarios, en donde el valor actual de las exportaciones es la variable dependiente. El impacto promedio (Prom.) se obtiene cuando se agrupan todas las observaciones del conjunto de datos en una sola estimación. Los impactos sectoriales y regionales se obtienen al estimar una regresión diferente para una de las categorías de productos: agricultura (Agr.), minería (Min.) y manufactura (Manuf.), y para cada una de las cinco regiones sur (S), centro oeste (CO), centro este (CE), nordeste (NE) y noroeste (NO).

FUENTE: Elaboración de la fuente.

Aunque los resultados de la estimación del impacto del costo de transporte son impresionantes, éstos deben ser tomados con cautela porque pueden estar sesgados por un problema de endogeneidad debido a que las exportaciones municipales pueden propiciar una reducción de los costos de transporte. Para solucionar este posible sesgo se lleva a cabo la misma regresión, aunque esta vez se restringe la muestra a las exportaciones que tienen como origen y destino aquellos municipios y aduanas que existían antes de los siglos XVII, XVIII y XIX. La idea subyacente es que estas ubicaciones históricas preceden a la influencia actual del comercio internacional en los costos de transporte. Los resultados sugieren que si existe tal sesgo, no es tan marcado ya que la muestra reducida no cambia de signo y/o afecta de manera significativa la magnitud del impacto.

Igualmente se buscó evaluar el efecto de los costos de transporte en el número de productos exportados por municipio (definidos a nivel de ocho dígitos del sistema armonizado), lo cual también se conoce como margen extensivo de las exportaciones. En el gráfico siguiente se resumen los resultados. En promedio, una reducción del 1% en el costo *ad valorem* de transporte aumenta el margen extensivo del municipio en 0.8%. El impacto de un menor costo de transporte en la minería y en bienes agropecuarios es ocho veces superior al de la manufactura, y el efecto entre regiones exhibe el mismo patrón registrado en la estimación de volumen de exportaciones. Los municipios del sur se benefician casi el doble de aquellos localizados en la región centro este.



* Estos resultados son los coeficientes de la variable costo ad valorem estimados mediante una regresión de mínimos cuadrados ordinarios, donde el número de productos exportados (a ocho dígitos del sistema armonizado) es la variable dependiente. El impacto promedio (Prom.) se obtiene cuando se agrupan todas las observaciones de la base de datos en una sola estimación. Los impactos sectoriales y regionales se obtienen estimando una regresión diferente para cada una de las categorías de productos: agricultura (Agr.), minería (Min.) y manufactura (Manuf.), y para cada una de las cinco regiones sur (S), centro oeste (CO), centro este (CE), nordeste (NE) y noroeste (NO). Todos los resultados son significativos al 1 por ciento.

FUENTE: Elaboración de la fuente.

Estos impactos son mucho menores que los estimados para el valor de las exportaciones, lo cual sugiere que la mayor parte de las ganancias puede obtenerse en el margen intensivo (volumen) y no en el extensivo (diversificación). Este resultado

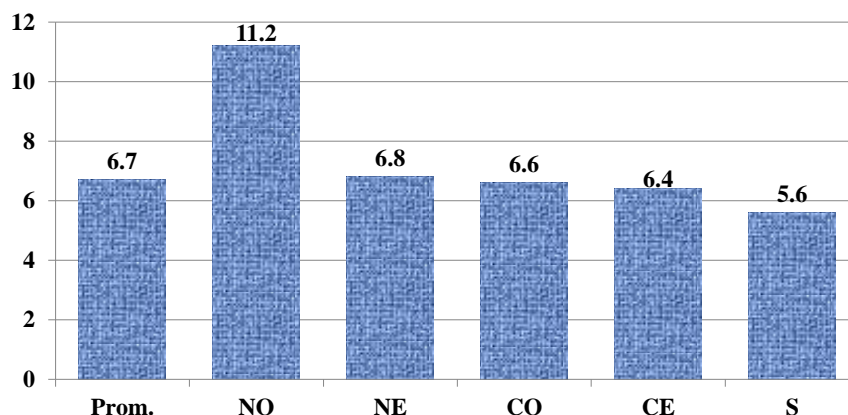
refleja, por lo menos en parte, el hecho de que la mayor parte de los municipios del país exportan una cantidad limitada de productos. En 2010, por ejemplo, las firmas ubicadas en municipios del sur, noroeste, nordeste, centro oeste y centro este exportaban en promedio 5, 10, 12, 9 y 14 productos respectivamente.

Finalmente se realizó un último ejercicio en el cual se estimó el impacto de los costos de transporte en la probabilidad de que un municipio exporte. Una reducción en los mismos puede incrementar el volumen y el número de productos, y también el número de municipios que exportan. Este efecto es particularmente importante para un país como México, donde solo el 39% de los municipios vende a los mercados externos²⁹.

En el gráfico que sigue se presentan los resultados de la estimación realizada mediante un modelo Probit. Estos sugieren que el impacto es modesto: una reducción del 1% en el costo *ad valorem* de transporte interno aumenta la probabilidad de que un municipio exporte en 6.7 puntos porcentuales en una escala de 100. Se observa una varianza importante entre regiones, en particular en el noroeste, donde el impacto es significativamente más alto pero no lo suficiente como para aumentar las probabilidades de que los municipios exporten. Parte de la explicación de estos resultados modestos puede originarse en el hecho de que la variable costo *ad valorem* de transporte interno está midiendo solo un componente entre todos los factores posibles que pueden determinar los costos de transporte de una ruta específica, como por ejemplo los costos de tiempo relacionados con la depreciación y almacenaje del inventario o la estructura vigente del mercado de los servicios de transporte.

²⁹ En el contexto del modelo de comercio de Melitz (2003), una reducción en el costo *ad valorem* del comercio contrae el umbral de productividad del exportador. En consecuencia, las empresas con menor productividad pueden participar en las exportaciones. En el contexto de este estudio, lo anterior implica que una reducción en el costo interno de transporte *ad valorem* generaría un incremento en el número total de municipios que exportan. Lo más probable es que los municipios que comiencen a exportar sean los que están ubicados cerca del umbral de exportación, es decir, aquellos donde el costo interno de transporte es más elevado.

**IMPACTO DEL COSTO INTERNO DE TRANSPORTE AD VALOREM EN LA
PROBABILIDAD DE EXPORTAR DE UN MUNICIPIO***



* Estos estimados corresponden al cambio en la probabilidad de entrar a la actividad exportadora cuando el costo ad valorem del transporte se reduce en 1%, y la probabilidad marginal se evalúa en la media muestral usando los coeficientes estimados de un modelo Probit. El promedio (Prom.) corresponde al estimado de la regresión para todos los municipios. CE, CO, NE, NO y S corresponden a los estimados obtenidos cuando se permite que el coeficiente del costo de transporte ad valorem varíe entre las regiones.

FUENTE: Elaboración de la fuente.

Cómo aproximar los resultados de esta investigación a las políticas actuales

En esta sección se ofrece a los responsables de la formulación de políticas una ilustración de los estimados aquí presentados para hacer una evaluación estilizada del efecto directo que ha tenido en las exportaciones el llamado núcleo estratégico del Programa Carretero 2007–2012, que es uno de los componentes del Plan Nacional de Infraestructura 2007–2012³⁰.

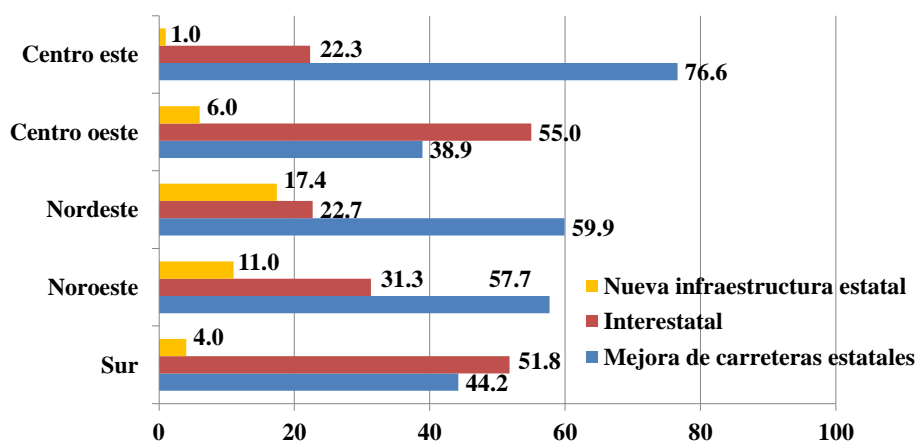
El núcleo estratégico del plan cubría 100 proyectos viales cuyo costo equivalía aproximadamente 1.6% del PIB en un período de seis años. El 53% de los recursos se destinaría a la construcción de nuevas carreteras de dos o cuatro carriles, mientras que el resto se orientaría a mejorar la capacidad de las existentes. Al igual que con algunas de las iniciativas anteriores, el gobierno busca lograr un balance entre reducir la congestión en el centro y desarrollar infraestructura en las regiones periféricas, que de hecho es una de las prioridades del programa. Pero la distribución regional de

³⁰ SCT (2007).

recursos todavía parece favorecer a las regiones centrales, las cuales recibieron casi el 50% del total, mientras que el sur, el noroeste y el nordeste recibieron 25.7, 12.3 y 13.1% respectivamente³¹.

En el Programa Carretero, los proyectos de infraestructura intrarregional —que incluyen la construcción y mejora de vías— representarían casi 85% de la inversión total en cada región. En el sur y en el centro oeste, más de 50% de los recursos financiarían mejoras en las carreteras existentes, mientras que en el noroeste, nordeste y centro este la mayor parte de las inversiones apuntaba a la construcción de nuevas vías.

PROGRAMA ESTRATÉGICO DE CARRETERAS 2007–2012 POR TIPO DE INVERSIÓN
-En porcentajes-



FUENTE: Elaborado con datos de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte. Se incluyen solo los cien proyectos estratégicos.

En términos generales, se supone que los proyectos estratégicos iban a abarcar 12 mil 100 kilómetros de carreteras, es decir, 8.5% de la red pavimentada, 40% de la cual se encuentra en las regiones del centro, 28% en el sur, 17% en el noroeste y 15% en el nordeste. Todavía no se tiene claridad sobre hasta qué punto ha avanzado la implementación de este programa. Algunas evaluaciones preliminares sugieren que no

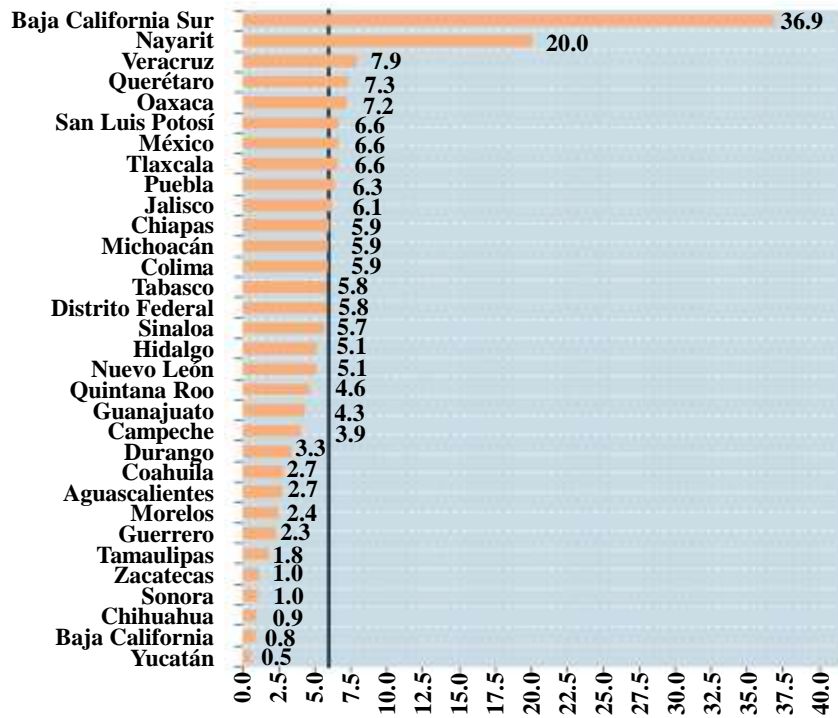
³¹ Esta asignación hizo que algunos analistas afirmaran que el programa no promovía un desarrollo regional equilibrado. Véase, por ejemplo, Hernández Trillo (2010: 12).

se lograron los objetivos. El Centro para el Estudio de las Finanzas Públicas del Congreso Mexicano (CEFP) afirma que para 2011, el programa solo había completado el 41.6% de los proyectos de mayor impacto como son las carreteras troncales, mientras que había excedido el objetivo en carreteras rurales y auxiliares (CEFP, 2012).

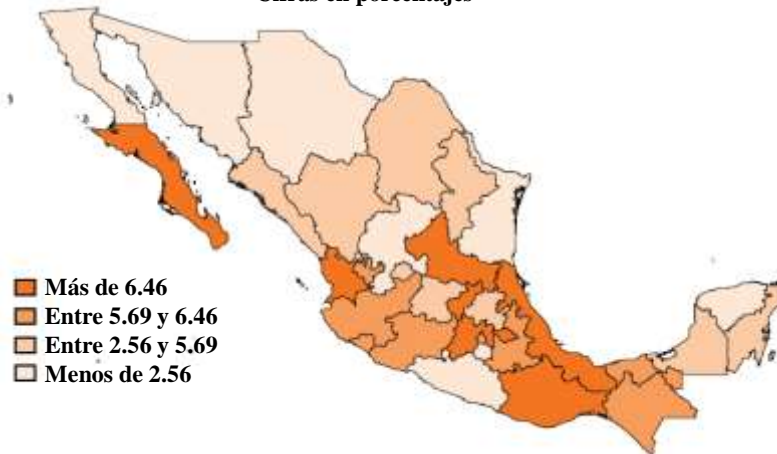
No obstante los problemas que han aquejado al programa en cuanto al logro de sus objetivos, para propósitos de la simulación se supone que los cien proyectos fueron ejecutados tal como se planeó. La información georreferenciada se ingresó a la versión digital de la red de carreteras mexicanas para recalcular el costo de transporte municipio-aduana por la ruta menos costosa y estimar el cambio en el costo de transporte. Los paneles a) y b) del gráfico siguiente muestran que el costo interno de transporte *ad valorem* bajó en promedio 5.9% (línea negra en el panel a). Las variaciones entre estados y regiones reflejan la distribución espacial de los proyectos. Aunque el programa de asignación de recursos no se focaliza en las regiones periféricas, algunos de los estados ubicados allí se encuentran entre los beneficiarios principales.

IMPACTO DEL PROGRAMA DE CARRETERAS 2007-2012 EN LOS COSTOS DE TRANSPORTE, VOLUMEN Y DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

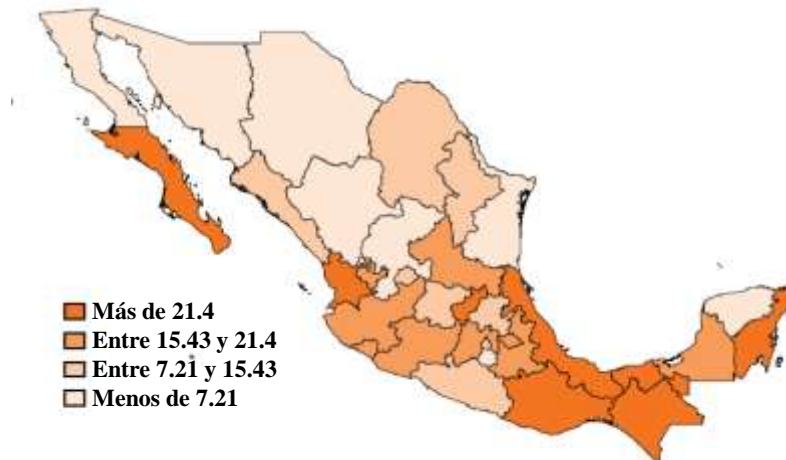
a) Efecto en los costos de transporte



b) Efecto en los costos de transporte
-Cifras en porcentajes-



c) Exportaciones totales
-Cifras en porcentajes-



d) Número de productos exportados
-Cifras en porcentajes-



* Los paneles a) (cuadro) y b) son con base en el cambio porcentual del costo interno de transporte ad valorem derivados de la implementación de los 100 proyectos estratégicos del Programa Carretero 2007–2012. Los resultados del panel c) se obtienen al usar la ecuación d.6 con los coeficientes estimados que se indican en la columna 7 del cuadro D.3 (ver anexo, el cual no se incluye en el presente documento) para predecir el nivel de exportaciones resultante del cambio porcentual en el costo ad valorem, tal como se reporta en los paneles a) y b). Los resultados del panel d) se obtienen al usar la ecuación d.7 con los coeficientes estimados que se indican en la comuna 1 del cuadro D.6 (ver anexo, el cual no se incluye en el presente documento) para predecir el número de productos exportados que resulta del cambio porcentual en el costo interno de transporte ad valorem, tal como se indica en los paneles a) y b).

FUENTE: Elaboración de la fuente.

Este resultado es aún más notorio cuando se analiza el impacto de estos menores costos en las exportaciones que se muestran en los paneles c) y d). Allí se observa que

las exportaciones del sur registran el incremento promedio más alto (24%), seguidas por las de la región centro oeste (20.5%). En cambio, las grandes exportadoras del centro este y del nordeste muestran los avances más modestos: 14.7 y 7.5% respectivamente. El impacto en la diversificación de las exportaciones adopta un patrón similar (panel d). Sin embargo, tal como se esperaba a partir de las estimaciones econométricas discutidas anteriormente, las ganancias son significativamente más bajas en general.

Estos resultados pueden tomarse como un límite inferior de los beneficios potenciales, ya que no se están capturando allí los efectos indirectos de la reducción de los costos de transporte en la producción, o bien en los beneficios asociados con aquellas rutas que minimizan el impacto negativo de la topografía de las regiones centrales. Los resultados también deben tomarse como una señal del potencial que ofrecen los avances en materia de infraestructura en lo que se refiere a mejorar la situación de marcada concentración que muestran las exportaciones; éste es un resultado que incluso se podría lograr con un programa que no esté particularmente focalizado en las regiones menos integradas.

El camino por recorrer

México, junto con Chile, son los países de América Latina que han asumido el liderazgo en cuanto a abandonar las políticas asociadas a la sustitución de importaciones y acoger las que propician la integración a la economía mundial. El país reconoció claramente que el proteccionismo no solo había limitado su crecimiento económico, sino que además agudizó las profundas desigualdades regionales, las cuales a su vez fueron exacerbadas por una infraestructura radial —y precaria— de la red de transporte. A medida que las empresas respondían a los incentivos proteccionistas que actuaban en detrimento de las exportaciones y promovían las ventajas en materia de escala y de costos de transporte derivadas de su

ubicación central, una parte importante de la población en las regiones periféricas se quedó a la zaga.

Con la llegada de la liberalización comercial llegó la promesa de que la integración a los mercados mundiales no solo reactivaría el crecimiento económico, sino que la brecha de ingreso entre regiones ricas y pobres se cerraría gracias a las fuerzas emanadas de las ventajas comparativas. El crecimiento sí se reactivó, y además se produjo una desconcentración significativa tanto del producto como de las exportaciones desde Ciudad de México y áreas circunvecinas hacia otras zonas. Aun así, el principal beneficiario ha sido el nordeste, cuya participación en las exportaciones creció hasta el punto de rivalizar con las de las regiones centrales. Por su parte, las regiones del sur y del noroeste siguen a la espera de obtener beneficios sustanciales del comercio internacional.

Las razones para que así sea son variadas, siendo una de las más importantes la distribución del capital humano en el país. Sin embargo, lo que se sostiene en este capítulo es que la incapacidad de reformar y modernizar la infraestructura de transporte —cuyas principales debilidades se evidenciaron desde el porfiriato— ha incidido de manera fundamental en cuanto a limitar las oportunidades de comercio de aquellas regiones que se encuentran alejadas de la frontera con Estados Unidos de Norteamérica.

A pesar de que desde principios de los años noventa los gobiernos mexicanos han concedido una alta prioridad a la inversión destinada a mejorar una infraestructura de transporte precaria y desigualmente distribuida, el progreso en esta área ha sido sumamente lento. México invierte menos del 1% de su PIB en el sector, una cantidad modesta la luz de los estándares históricos e internacionales.

Las estimaciones presentadas en este capítulo muestran que las inversiones destinadas a reducir los costos de transporte pueden generar retornos a las exportaciones que son

estadística y económicamente significativos, en particular en las regiones periféricas. El ejercicio de simulación con base en el Programa Carretero 2007–2012 no solo ilustra este aspecto, sino que además muestra que incluso un programa que no se enfoque en las regiones rezagadas en materia de infraestructura puede conducir a que la distribución de los beneficios de las exportaciones resulte más equilibrada.

Al igual que en otros países de la región, la clave para reducir los costos de transporte en México no radica solamente en mejorar la inversión en todas las regiones, sino también en las diversas modalidades de transporte. El Programa Nacional de Infraestructura 2007–2012 —la última iniciativa oficial en esta materia— tiene por objeto lograr que la red de transporte esté mejor integrada y balanceada. Pero la realidad es que no obstante el progreso logrado en materia de privatización de ferrocarriles y desregulación de puertos, el transporte en camiones sigue siendo la modalidad dominante, tal como ocurría hace cincuenta años. Por ejemplo, aunque el ferrocarril es el modo de transporte menos costoso para distancias superiores a 450 kilómetros, su desarrollo ha estado limitado no solo por una red que no es muy diferente de la construida durante el porfiriato a principios del siglo XX, sino que carece de instalaciones intermodales en los puertos marítimos y de centros de distribución en el interior del país. Estos problemas parecen ser parte de un marco regulatorio que se concentra en el mantenimiento y no en la expansión de las vías, y que no ofrece incentivos para que los operadores compartan la carga entre concesionarios y modos de transporte³².

Incluso en el transporte por carretera —modalidad dominante— se podrían introducir mejoras considerables, más allá de la expansión misma de la red. Aunque la desregulación que tuvo lugar en las décadas de los años noventa y 2000 ayudó a promover la competencia y a reducir costos, la atomización subsiguiente ha evitado que estos últimos continúen bajando. Entre los pequeños transportadores predomina la

³² Véase por ejemplo OCDE (2005).

informalidad, así como la falta de profesionalismo y de eficiencia. Asimismo ellos operan una flota más antigua y en economías de escala reducidas. Las estimaciones del Instituto Mexicano para la Competitividad³³ revelan que el costo promedio de la carga para empresas que tienen entre uno y cinco camiones es 76% más alto que para una empresa mediana o grande.

Los transportadores de carga también se beneficiarían sustancialmente si la legislación actual les permitiese vender el espacio de carga disponible a terceros. Se trata de un aspecto de particular importancia para quienes transportan mercancías hacia el mercado estadounidense, ya que las restricciones de seguridad que aplican a la carga en este último país no permiten que las compañías de transporte mexicanas vendan la capacidad disponible a un tercero. Esto incrementa el costo de transporte, pues hace a que las empresas transportadoras operen en menor escala (IMCO, 2007).

Este breve análisis no aborda los retos que enfrentan otras modalidades como el cabotaje o el transporte aéreo. Sin embargo, sí demuestra la existencia de múltiples oportunidades y estrategias para reducir los costos de transporte en el país, muchas de las cuales ya figuran en los planes gubernamentales. Sin embargo, al igual que en otros países de América Latina, en México los recursos y las ideas sólidas no son suficientes para generar un cambio. También se requiere contar con las instituciones capaces de planificar, aprobar y ejecutar las iniciativas de transporte. Desafortunadamente, tales instituciones —debilitadas por décadas de restricciones fiscales— constituyen un obstáculo significativo para mejorar la infraestructura de transporte y reducir los costos de los exportadores.

Este aspecto quedó lo suficientemente ilustrado en una evaluación del Programa Carretero 2007–2012 realizada por una institución independiente (Trillo Hernández, 2010). Allí se citaban problemas similares a los que afectan a los programas de

³³ IMCO (2007)

transporte de Brasil. Independientemente del tipo de actividades que los gobiernos emprendan para reducir los costos de transporte, una de las principales prioridades deberá ser abordar las debilidades institucionales. De no ser así, continuarán existiendo planes que se quedan a medio camino, con todas las consecuencias negativas que esto pueda tener para el desarrollo exportador y general del país.

Fuente de información:

http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2013-10-31/los-costos-de-transporte-y-exportaciones%2c10621.html?WT.mc_id=NewsEmail_Long_10621&wtSrc=Email&wtType=Long&wtArticleID=10621

“Muy lejos para exportar: Los costos internos de transporte y las disparidades en las exportaciones regionales en América Latina y el Caribe” (texto completo) visite:

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38202371>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.muylejosparaexportar.com/>

Observatorio Económico: Alianza del Pacífico (BBVA Research)

El 28 de octubre de 2013, la sección de estudios económicos de BBVA Research dio a conocer el documento “Observatorio económico, Alianza del Pacífico” el cual se presenta a continuación.

Integración financiera en la Alianza del Pacífico

Alta potencialidad y grandes desafíos para una integración exitosa

- **La Alianza del Pacífico (AP) se crea para promover cooperación entre Chile, Colombia, México y Perú. En la última década los países que componen la AP han mostrado un fuerte crecimiento económico**

La AP es la sexta mayor economía mundial, con más de 200 millones de consumidores, y un Producto Interno Bruto (PIB) per cápita promedio de más de 10 mil dólares. El conjunto de países de la AP sobresalen dentro de economías emergentes. No sólo han asentado su institucionalidad, crecimiento e

indicadores de desarrollo económico, sino que también tienen acuerdos comerciales amplios con el resto del mundo.

– **Los países del grupo han tenido un rol importante en el crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa en Latinoamérica**

Todos los países miembros se ubican entre los primeros de la clasificación mundial en términos de potencial para atraer inversión directa extranjera (IED) y en los flujos de IED observados. El tamaño conjunto de la AP y su potencial exportador se constituye en un gran atractivo para inversiones provenientes desde Estados Unidos de Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico. Sin embargo, la IED entre los países de la AP aún se encuentra muy concentrada en flujos de Chile hacia sus vecinos andinos.

– **El Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) ha avanzado a paso lento desde su creación, y el desafío es construir un marco regulatorio y tributario similar entre los países, continuar incorporando productos financieros y realizar aperturas bursátiles conjuntas**

A pesar de que los flujos han sido moderados, la capitalización bursátil de los países de la AP resulta similar a la de Brasil, aunque la profundidad de sus mercados es menor a este último. Por ahora, el tratamiento tributario es diverso y podría estar limitando ganancias mayores de la integración financiera que pretende el MILA. En general, parece prometedor homologar, clarificar y coordinar entre las autoridades de cada país los tratamientos tributarios.

La Alianza del Pacífico apunta hacia la integración en varios frentes

La AP es un proceso integrador profundo y de índole económico-comercial, que tiene como uno de sus pilares construir de manera participativa y consensuada un área de

integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Es una iniciativa de integración regional conformada por Chile, Colombia, México y Perú, creada el 28 de abril de 2011, aunque abierta a nuevas incorporaciones (Costa Rica y Panamá se encuentran en proceso de incorporación). Sus objetivos son: 1) Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas; 2) Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes; 3) Convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial y de proyección al mundo, con especial énfasis en Asia-Pacífico.

La Alianza del Pacífico impulsa iniciativas de cooperación en libre movilidad de personas, conservación y respeto del medio ambiente, creación de una red de investigación científica sobre cambio climático, intercambio académico y estudiantil, promoción cultural, integración de los mercados de valores, apertura de oficinas comerciales conjuntas y participación en ferias y exposiciones bajo un mismo espacio, mejora en la competitividad y la innovación de las Micro, Pequeña y Medianas Empresas y turismo.

Esto significa que la Alianza del Pacífico no es un Tratado de Libre Comercio (TLC), sino un espacio que potencia la integración por la vía de combinar acuerdos con altos niveles de ambición en los aspectos de comercio, así como acuerdos en las demás áreas de trabajo para el bienestar de las personas y el crecimiento de los países.

El Acuerdo de integración comercial ya alcanzado, cuyos detalles fueron entregados recientemente por los Presidentes de los cuatro países en el Foro Empresarial de la Alianza del Pacífico, realizado en Nueva York, consta de 21 capítulos, entre los que

se incluyen disciplinas ambiciosas y de última generación sobre temas de Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Facilitación del Comercio, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Servicios e Inversiones y Compras Públicas. El 92% de los bienes se desgravará en su totalidad desde el día que entre en vigor el Acuerdo; alrededor del 6.5% del resto de los bienes se desgravará en plazos cortos o medianos. Dicho acuerdo permitirá consolidar y profundizar el potencial de los países que integran la Alianza del Pacífico y promover su relación con el resto del mundo. A su vez, aumentar el comercio extra-Alianza es un objetivo de gran interés, especialmente con la región Asia-Pacífico, que concentra hoy casi el 50% de la población mundial, el 30% del PIB mundial y el 30% de lo que se compra en el planeta.

En este marco, la labor del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) tiene particular relevancia, dado que se trata de una instancia asesora integrada por empresarios y organizaciones de alto nivel de los cuatro países. Sus objetivos son: promover la Alianza tanto en los países integrantes como en la comunidad empresarial mundial; elevar a los respectivos gobiernos recomendaciones y sugerencias para la mejor marcha del proceso de integración y cooperación económico-comercial entre nuestros países.

El grupo también apunta a impulsar y sugerir visiones y acciones conjuntas hacia terceros mercados, particularmente con la Región Asia-Pacífico y presentar recomendaciones a las asociaciones empresariales de los cuatro países relacionadas con las áreas de cooperación.

Las complementariedades y potencial de la Alianza para el aumento de los flujos comerciales se analizaron en un Observatorio Económico anterior (*“El nuevo bloque de la Alianza del Pacífico: México y los países Andinos miran hacia Asia”*). Ahí se destacó el potencial general para el aumento del comercio exterior de la AP. Con

todo, existe una cierta asimetría en el potencial para aumentar el comercio de bienes dentro de la Alianza, que favorecería en principio a México más que a los tres países andinos, mientras que el espacio para la cooperación, transmisión de *know-how* e inversión se diagnostica mejor en el desarrollo de infraestructura y mercados de capitales.

INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

	2000	2011	2012
PIB (billones de dólares)	0.8	1.9	2.0
Población (millones)	185	213	216
Exportaciones (miles de millones de dólares)	206	535	556
Importaciones (miles de millones de dólares)	217	529	561

FUENTE: Haver, BBVA Research.

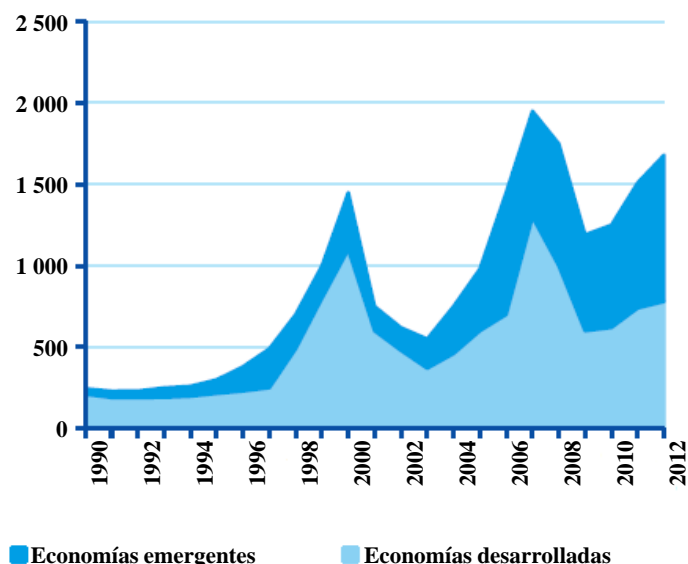
En el Anexo se presentan las posiciones relativas en diversos indicadores de los países de la AP. Todos los países AP han experimentado mejoras significativas en sus indicadores de pobreza, institucionalidad, manejo macroeconómico y competitividad. En ese contexto, cada día se parecen más tanto en términos económicos como en el perfil de sus políticas macroeconómicas, y por lo mismo, se torna más importante realizar cooperación y trabajo conjunto para promover los flujos de bienes, servicios y capitales.

Alto potencial para la IED en la Alianza del Pacífico se traduce en fuertes flujos de entrada. Pero la IED entre países de la AP aún está muy concentrada

Los flujos globales de IED hacia economías emergentes han aumentado su participación desde principios de la década pasada. En su conjunto, los países emergentes han comenzado a aumentar su participación en los flujos de capitales productivos mundiales. De recibir un 24% en los flujos de IED globales hacia fines de la década pasada, las economías en desarrollo recibían un 53% del total en 2012 (gráfica siguiente). En el mismo período, los países de la AP han participado como destino de la inversión productiva global de manera incluso más intensa, con una

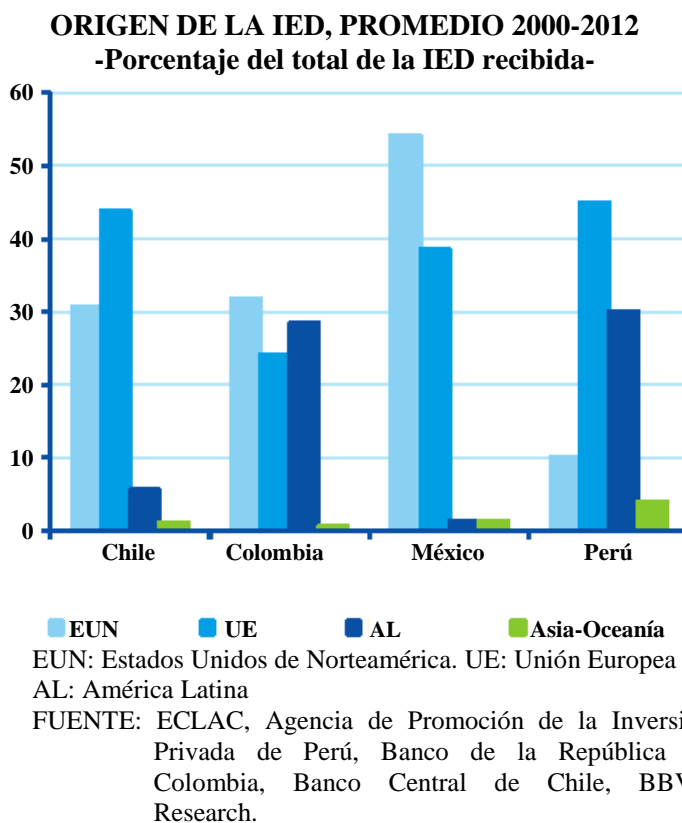
expansión de 25% en la IED recibida, por sobre el crecimiento del total de IED a economías emergentes (15%).

**FLUJOS MUNDIALES DE IED, PAÍSES DESARROLLADOS Y EMERGENTES,
POR DESTINO**
-Miles de millones de dólares-



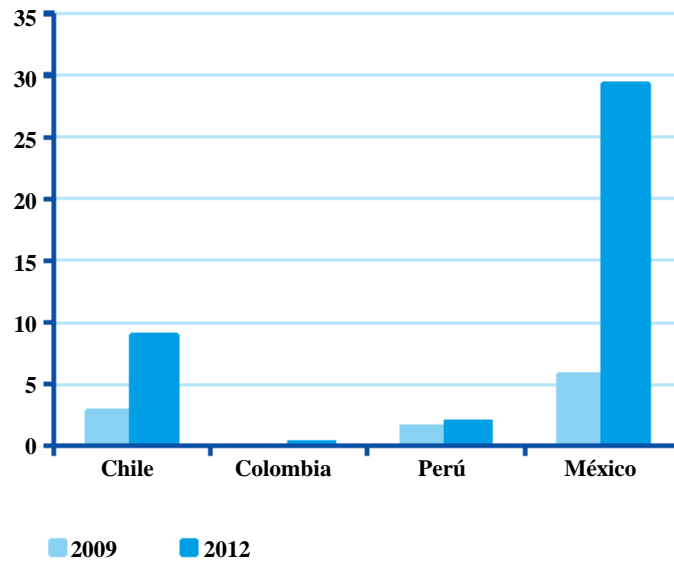
FUENTE: ECLAC, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Global Investment Trends Monitor, BBVA Research.

Los países de la AP han sido grandes receptores de inversión productiva, principalmente desde Estados Unidos de Norteamérica y Europa (gráfica siguiente). Mano de obra más barata y la explotación de recursos naturales han sido las principales razones para observar un flujo alto y permanente en el tiempo de inversión extranjera desde economías desarrolladas hacia países AP. El caso de México destaca en bienes de mayor valor agregado, y por la cercanía geográfica y su tamaño, en su alta participación de IED desde Estados Unidos de Norteamérica.



Como iniciativa dentro de la AP ha estado promover la entrada de inversiones desde Asia-Pacífico. En este aspecto, es relevante consignar que los flujos desde Asia provienen en su mayoría desde Japón, y se comparan muy desfavorablemente respecto a otros orígenes. El espacio para incentivar la entrega de capitales productivos hacia infraestructura, industria y servicios es muy amplio. Chile y México han podido capturar el crecimiento en la IED desde Asia; en México la inversión desde Asia representaba el 7% del total de IED en 2009, y se elevó a cerca del 30% en 2012 (gráfica siguiente).

FLUJOS DE IED DESDE ASIA HACIA PAÍSES AP
-Porcentaje del total de la IED recibida en cada país-

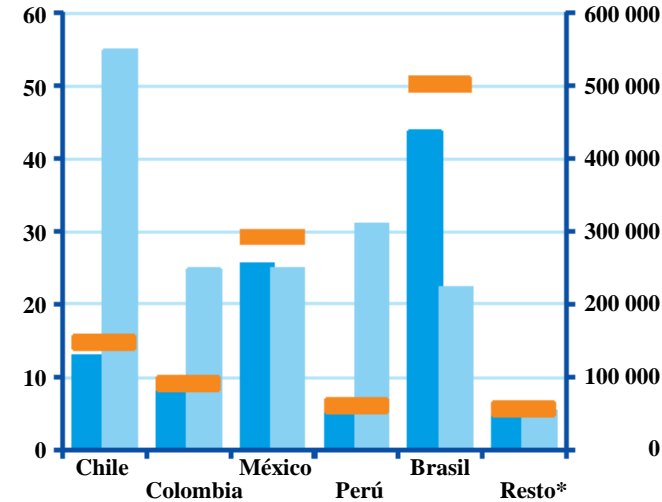


FUENTE: ECLAC, Agencia de Promoción de la Inversión Privada de Perú, Banco de la República de Colombia, Banco Central de Chile, BBVA Research.

Chile, Perú y Colombia tienen una baja participación de inversión con origen asiático. Sólo Chile parece destacar en lo más reciente con un aumento que lleva a que la IED desde Japón represente el 8% del total de IED recibida en 2012 (4% en 2009).

Cabe mencionar el caso de economías grandes como receptoras de IED en Latinoamérica, como es el caso de México y Brasil, esta última fuera de la AP. El tamaño de dichas economías y el beneficio que conlleva la generación de economías de escala en mercados de ese tamaño, permite que concentren un porcentaje importante de los flujos productivos. Solo Brasil recibió el 43% de la IED total recibida por Latinoamérica durante los últimos 12 años (gráfica siguiente). Sin embargo, si se considera a la AP como un todo, la Alianza recibió un porcentaje aún mayor, con un 51.5% del total de la IED hacia Latinoamérica.

ENTRADAS DE IED POR PAÍS RECEPTOR, 2000-2012
-Millones de dólares y porcentaje-



■ IED total Latinoamérica ■ Porcentaje PIB ■ Monto (eje der.)

* Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

FUENTE: ECLAC, Agencia de Promoción de la Inversión Privada de Perú, Banco de la República de Colombia, Banco Central de Chile, BBVA Research.

¿Cómo se compara esta recepción de IED en la Alianza del Pacífico con lo que se podría esperar de acuerdo con las características de los países que la conforman? Para determinar este punto es necesario tener en primer lugar una referencia de la IED dirigida a los países no sólo en términos absolutos (miles de millones de dólares) sino también en relación con su tamaño, para tener en cuenta la capacidad de absorción de IED por parte de un país. En esta dimensión, los países de la Alianza del Pacífico destacan entre los primeros lugares de la clasificación mundial por atracción de IED (cuadro siguiente), con los países andinos dentro del 25% superior en la clasificación y México en el segundo cuartil de la distribución (aunque, en el caso de México, son muy importantes las operaciones de producción no participativas o *Non-equity mode of production* tales como la producción manufacturera por contrato o el *outsourcing* de servicios).

MATRIZ ÍNDICE DE ATRACCIÓN IED VS ÍNDICE DE IED POTENCIAL, 2011 -Cuartiles-

		Por encima de lo esperado	En línea con las expectativas	Por debajo de lo esperado	
Índice de Atracción de IED (2009-2012)	1er Cuartil Alto		Bahamas	Uruguay, Panamá	Brasil, Chile, Colombia, Perú, China, Reino Unido
	2do Cuartil	Nicaragua	Costa Rica, Honduras	Portugal	México, Francia, Alemania, España, Estados Unidos de Norteamérica
	3er Cuartil			Bolivia, Guatemala	Argentina, Japón, Corea
	4to Cuartil Bajo		Paraguay, El Salvador	Ecuador, Grecia	
		4to Cuartil Bajo	3er Cuartil	2do Cuartil	1er Cuartil Alto
		Índice de potencial para atraer IED			

Nota: La clasificación y la distribución por cuartiles se realiza sobre un total de 177 países. En la tabla solamente se presentan los países Latinoamericanos y algunos países seleccionados fuera de la región.

FUENTE: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo UNCTAD.

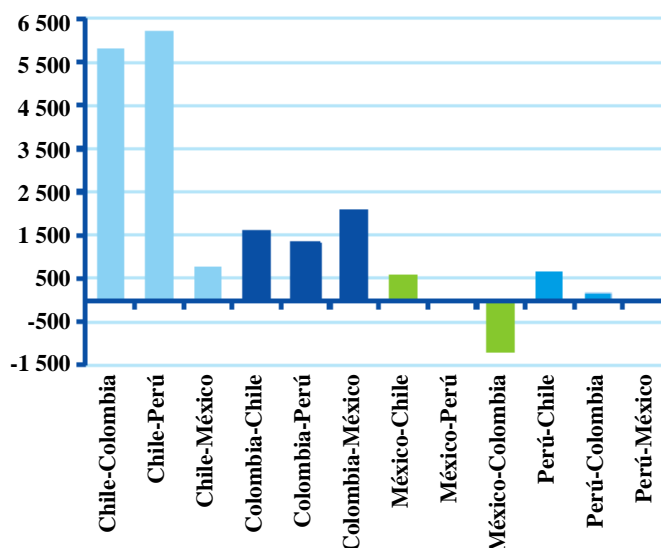
En cuanto al potencial para atraer IED, es necesario tener en cuenta los determinantes que motivan esos flujos de inversión. En primer lugar se encuentra el atractivo del mercado, para aquella IED que busca servir al mercado interno en el país de destino. Este factor puede aproximarse a través del tamaño del mercado, el poder de compra de la población y el potencial de crecimiento futuro. Un segundo determinante de la IED es la disponibilidad de mano de obra suficientemente calificada y de bajo costo, para aquella IED que busca una mayor eficiencia en la producción. Esto se puede aproximar a través de los costos laborales unitarios y el tamaño de la fuerza laboral en el sector manufacturero, que suele ser el que más calificación posee. Un tercer determinante de la IED es la presencia de recursos naturales en el país, para aquellas inversiones que buscan su exportación a otros mercados. Un último determinante de

la IED es la presencia o no de infraestructura adecuada, tanto en transporte, energía y telecomunicaciones.

A partir de estos cuatro determinantes se puede elaborar un índice para ordenar a los países de acuerdo con su potencial para atraer IED. En esta dimensión encontramos a los cuatro países de la Alianza entre los primeros 25% de la clasificación mundial por su potencial para atraer IED. De este modo, comparando ambas dimensiones, podemos observar que los países de la Alianza del Pacífico no sólo tienen una alta potencialidad para atraer flujos de IED sino que en realidad lo consiguen dentro de lo que se esperaría para ese alto potencial, a diferencia de muchos otros países de la región (matriz anterior).

Una perspectiva distinta es mirar los flujos de IED intra-AP, que para el período 2009-2012, encontramos no consolidan una cifra más allá de 18 billones de dólares, lo que representa menos del 0.9% del PIB agregado anual de los países miembros (3% de la IED recibida total desde todos los orígenes). Adicionalmente, dichos flujos se encuentran bastante concentrados en Chile, donde el menor tamaño de su economía ha llevado a la búsqueda de diversificación y expansión de operaciones de algunas de sus empresas dentro de la región (gráfica siguiente).

**FLUJOS ACUMULADOS DE IED 2009-2012 INTRA-AP,
PERSPECTIVA DEL ORIGEN-DESTINO**
-Millones de dólares-



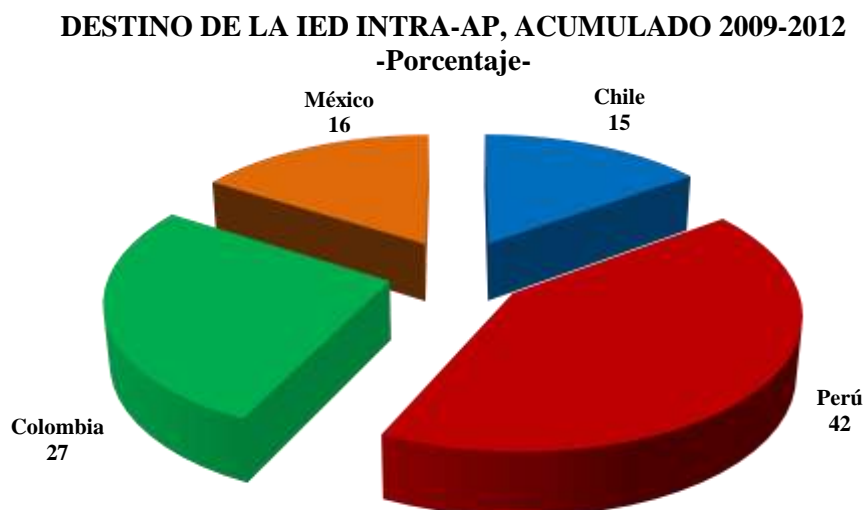
Nota: Negativo indica repatriación de inversión.

FUENTE: Banco Central de Chile, BBVA Research.

Chile parece ser el país que más inversión productiva aporta dentro de la AP. La razón radicaría en que las reformas hacia la apertura comercial y financiera comenzaron algo antes que en el resto de la AP. Asimismo, su mercado local tiene espacio acotado para economías de escala, forzando la búsqueda de mercados de tamaños mayores en la región. En ese contexto, indudablemente la madurez del sistema de pensiones permitió inyecciones de capital a empresas con políticas de expansión regional, particularmente en los sectores de ventas al por menor y financiero.

De esta forma, destacan los destinos de Perú y Colombia, países que por su cercanía a Chile presentarían ventajas comparativas respecto de México. Una posible explicación para ésta asignación podría estar asociada a menores costos de monitoreo y control de dichas inversiones y, adicionalmente, tampoco podemos descartar que se deba a mejores condiciones tributarias para realizar inversiones en tales destinos. Lo anterior se refleja también en las cifras agregadas entre 2009 y 2012, donde Perú

absorbe el 42% de la inversión extranjera intra-AP, seguido por Colombia con un 27% (grafica siguiente).



FUENTE: Banco Central de Chile, BBVA Research.

Adicionalmente, en el cuadro siguiente podemos observar que parte importante de la IED en países de la Alianza se basan en procesos de M&A sobre compañías establecidas en los países de origen. Lo anterior nos deja entrever que dichas inversiones no necesariamente aumentan la capacidad productiva de los países destino de éstas, sino más bien se trataría de cambios de propiedad de compañías ya establecidas. A pesar de lo anterior, ese mismo proceso tiene ganancias en eficiencia y productividad en sí misma.

Finalmente, se destaca un número relevante de empresas dentro de la Alianza que durante el 2011 invirtieron sus recursos en el extranjero, incrementando su capacidad de generación de empleo fuera de sus fronteras. Por otro lado, se observa que dichas inversiones se encuentran bien diversificadas en términos sectoriales (cuadro *Mayores empresas no financieras de América Latina con inversiones y empleo en el extranjero: 2011*).

**MAYORES FUSIONES TRANSFRONTERIZAS Y ADQUISICIONES DE EMPRESAS
EN PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO 2011-2012**

-Millones de dólares-

Empresa	País Origen	Sector	Compañía propietaria	País Receptor	Valor
Intra AP					
ING Pensiones y Seguros AL	Colombia	Financiamiento	Grupo Sura	México/Perú/ Chile/Uruguay	3 614
Latinoamérica	Chile y Brasil	Airline	Merger of LAN and TAM	Chile y Brasil	6 502
Cencosud	Chile	Comercio	Carrefour Colombia	Colombia (vendedor en Francia)	2 614
CFR	Chile	Pharmaceutical	Lafrancol	Colombia	562
Corpbanca	Chile	Financiamiento	Banco Santander	Colombia (vendedor en España)	1 225
Origen IED fuera AP					
Magotteaux	Bélgica	Engineering	Sigdo Koppers	Chile	960
Repsol	España	Oil and gas	Pemex	México	1 600
BRT Escrow Corp.	EUN*	Financiamiento	Inversiones Alsacia	Chile	464
CEMEX Southeast	EUN*	Cement	CEMEX	México	360
Canada Pension Plan	Canadá	Infraestructura	Grupo Costanera (50%)	Chile (vendedor en Italia)	1 174
BTG Pactual	Brasil	Financiamiento	Celfin Capital	Chile	600
NET Servicios de Comunicacao	Brasil	Telecom	Telmex	México	2 544
Destino IED fuera AP					
Banco Davivienda	Colombia	Financiamiento	HSBC assets inf Central America	Reino Unido	801
Cencosud	Chile	Comercio	Prezunic	Brasil	495
Cencosud	Chile	Comercio	Jumbo	Argentina	484
Molybdenum	Chile	Mining	Molycorp Inc (15%)	EUN*	390
Banco Inbursa	México	Financiamiento	Caixa Bank	España	566
Grupo Elektra	México	Financiamiento	Advance America	EUN*	656

* EUN: Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: BBVA Research.

**MAYORES EMPRESAS NO FINANCIERAS DE AMÉRICA LATINA CON INVERSIONES
Y EMPLEO EN EL EXTRANJERO: 2011**

Empresa	País	Clasificación ventas en el exterior	Inversiones en el exterior (% del total)	Trabajadores en el extranjero (% del total)	Sector
Petrobras	Brasil	1	32	18	Petróleo/gas
PDVSA	Venezuela	2	5	5	Petróleo/gas
Vale	Brasil	3	51	27	Minería
América Móvil	México	4	36	34	Telecomunicaciones
JBS	Brasil	5	67	62	Alimentos
Odebrecht	Brasil	6	57	49	Ingeniería/construcción
Gerdau	Brasil	7	61	48	Hierro y acero/metalurgia
Femsa	México	8	18	36	Bebidas/licores
Cencosud	Chile	9	49	57	Comercio al por menor
Cemex	México	10	69	66	Cemento
Brazil Foods	Brasil	11	16	16	Alimentos
LATAM	Chile	12	88	56	Aerolíneas
Grupo Alta	México	13	73	27	Autopartes-petroquímica
Marfrig	Brasil	14	32	42	Alimentos
Bimbo	México	15	61	53	Alimentos
Tenaris	Argentina	16	82	72	Hierro y acero/metalurgia
Camargo Correa	Brasil	17	15	17	Ingeniería/construcción
Falabella	Chile	18	40	40	Bebidas/licores
Andrade Gutierrez	Brasil	19	8	10	Cemento
Grupo Modelo	México	20	16	3	Envío
Votoratim	Brasil	21	50	36	Aeroespacial
Sudamericana de Vapores	Chile	22	38	63	Comercio al por menor
Embraer	Brasil	23	27	12	Silvicultura
Grupo Casa Saba	México	24	54	68	Medios de comunicación
CMPC	Chile	25	31	30	Silvicultura
Grupo Televisa	México	26	22	11	Alimentos
Arauco	Chile	27	24	24	Comercio al por menor
Gruma	México	28	19	63	Alimentos
Elektra	México	29	29	17	Comercio al por menor

Nota: Se oscurecen los países de la AP. Clasificación de acuerdo con su volumen agregado de ventas.
FUENTE: América economía, ECLAC, BBVA Research.

Acotados flujos de inversión de cartera entre países de la AP: Importante potencialidad

Es difícil rastrear geográficamente las estadísticas sobre el origen de la inversión de cartera, muchas veces explicada por fondos localizados en paraísos fiscales. En consecuencia, podemos considerar las estadísticas obtenidas como un monto aproximado al que habría que agregar los provenientes de paraísos fiscales que canalizan fondos de instituciones o personas residentes en países AP. En cualquier caso, la inversión de cartera o portafolio entre países de la Alianza del Pacífico ha

estado marcada por montos pequeños y volátiles en comparación al total de flujos de cartera, como se observa en el cuadro siguiente específicamente para Chile donde las estadísticas están disponibles.

INVERSIÓN DE CARTERA DESDE CHILE A PAÍSES AP
-Millones de dólares-

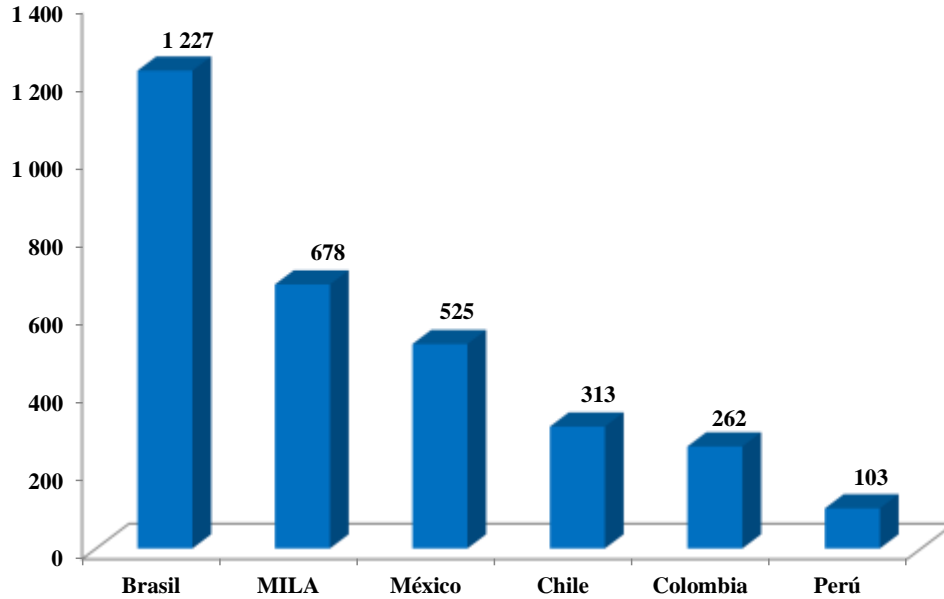
Año	Colombia	Perú	México	Total Flujos Cartera
2009	7	48	20	14 269
2010	10	22	0	15 710
2011	65	47	37	-806
2012	130	-18	-188	13 891

FUENTE: Banco Central de Chile, BBVA Research.

Los flujos de cartera agrupan tanto los accionarios como aquellos en activos de renta fija. En este último en particular se observa alta heterogeneidad entre los países de la AP. Por un lado, México es una plaza financiera sofisticada donde extranjeros toman posiciones en bonos soberanos y corporativos con relativa facilidad. La participación de extranjeros en bonos soberanos sobrepasa el 40% del stock vigente. En Perú, existe variabilidad dependiendo del instrumento, y por ejemplo en el SOB2020 tienen cerca del 90% del stock total. En el agregado, aproximadamente el 54% del *outstanding* de soberanos estaría en manos de extranjeros. Con cifras muy inferiores se encuentran Colombia (5.9%) y Chile (2%). En particular en este último, los extranjeros han participado a través de instrumentos indirectos como son los Global Depositary Notes, en montos muy menores.

A pesar de que los flujos han sido moderados, la capitalización bursátil de los países de la AP resulta similar a la de Brasil (gráfica: *Capitalización bursátil en Latinoamérica*). Sin embargo, la profundidad y liquidez de sus mercados es menor incluso en su conjunto al del gigante brasileño (gráfica: *Volumen de transacciones bursátiles diarias en 2012*). En ese contexto, resulta esperable que los flujos cruzados comiencen a aumentar aprovechando y generando sinergias hacia mercados más profundos e integrados.

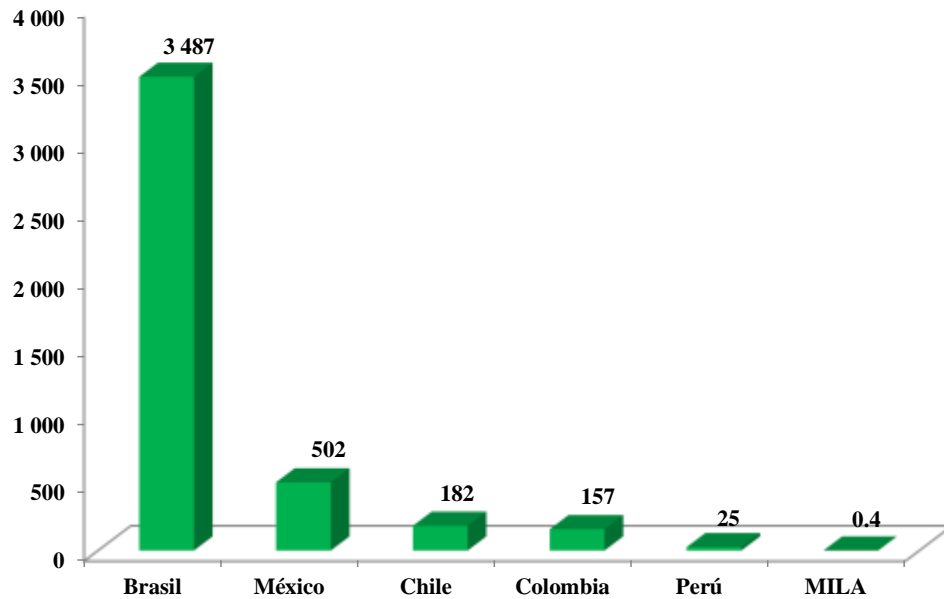
CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL EN LATINOAMÉRICA
-Diciembre 2012, miles de millones de dólares-



MILA: Mercado Integrado Latinoamericano.

FUENTE: Bloomberg, BBVA Research.

VOLUMEN DE TRANSACCIONES BURSÁTILES DIARIAS EN 2012
-Miles de millones de dólares-



MILA: Mercado Integrado Latinoamericano.

FUENTE: Bloomberg, BBVA Research.

MILA: Lento, pero en proceso de profundización condicional a homogenización en tratamiento tributario

El Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) es el resultado del acuerdo firmado entre la Bolsa de Comercio de Santiago, la Bolsa de Valores de Colombia y la Bolsa de Valores de Lima, así como de los depósitos Deceval, DCV y Cavali. El 30 de mayo de 2011, el MILA entró en operación. Inversionistas e intermediarios de Chile, Colombia y Perú pueden comprar y vender las acciones de las tres plazas bursátiles a través de un intermediario local. MILA es una iniciativa de integración bursátil transnacional sin fusión o integración corporativa a nivel global, mediante el uso de herramientas tecnológicas y la adecuación y armonización de la regulación sobre la negociación de mercados de capitales y custodia de títulos en las tres naciones.

De esta manera se habilitó el reconocimiento de los valores de cada uno de los países y el libre comercio de acciones mediante el ruteo de órdenes entre casas de bolsa de Chile, Colombia y Perú hacia los mercados de origen.

Entre las características más relevantes de MILA está el hecho de que ningún mercado pierde su independencia ni autonomía regulatoria, pero mantienen como premisa el crecimiento en conjunto como mercado integrado, dadas las complementariedades de éstos a nivel individual.

Asimismo, todas las negociaciones en MILA se hacen en moneda local, sin necesidad de salir de cada país y con anotaciones en cuenta a través del intermediario local, lo que facilita aún más las operaciones internacionales a través de esta herramienta. El Mercado Integrado Latinoamericano presenta 554 emisores listados. De ellos, 247 son empresas peruanas, 225 chilenas y 82 colombianas.

Las transacciones han sido muy moderadas en el MILA como se observa en la gráfica: *Volumen de transacciones bursátiles diarias en 2012*. A pesar de ser

mercados financieros relativamente desarrollados, la demanda por riesgo idiosincrático de países de la AP ha sido baja.

Siguiendo un impulso de difusión del MILA, se han realizado varias conferencias, destacando la reciente realizada en junio de 2013 en Nueva York, “Invierta en el MILA: tres países, un solo mercado”, que reunió a 200 inversionistas extranjeros y 100 inversionistas institucionales.

A septiembre 2013, se han inscrito 35 intermediarios (43 con convenios) para reportar operaciones a través de la infraestructura MILA. Adicionalmente a los títulos accionarios disponibles, se han creado seis Fondos Mutuos para invertir en el MILA de manera de facilitar la toma de decisiones a nivel de personas. Estos fondos han captado 25 millones de dólares a junio 2013 (cuadro siguiente).

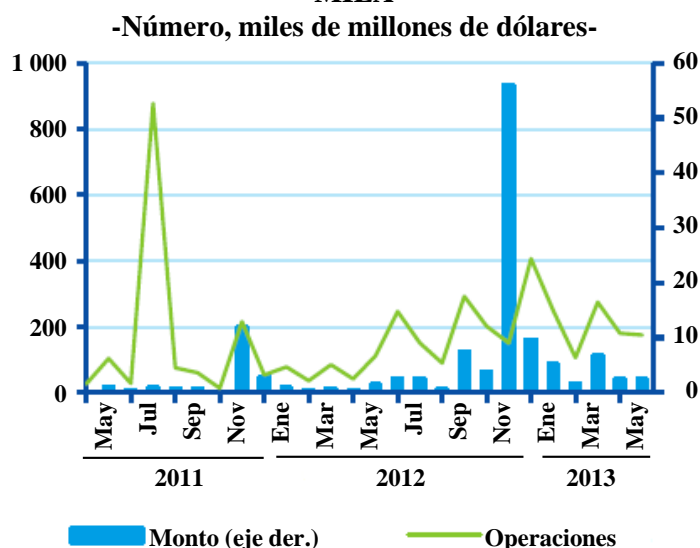
FONDOS MUTUOS CREADOS PARA INVERTIR EN EL MILA
-Millones de dólares-

País	Fondo	Monto Captado
Chile	Banchile Andes	2 034
	Sura Acciones MILA	7 914
	BBVA Andino	1 909
Colombia	Serfinco Mercados Globales	962
Perú	BBVA Fondo Andino	10 831
	Sura Mercados Integrados	1 780

FUENTE: MILA, BBVA Research.

El monto y número de operaciones se ha ido incrementado a un ritmo lento, pero paulatino desde su creación (gráfica siguiente). Es así como durante el 2013 se ha realizado un promedio de 230 operaciones y transacciones por 5 millones de dólares.

MONTO Y OPERACIONES REALIZADAS A TRAVÉS DE LA INFRAESTRUCTURA MILA



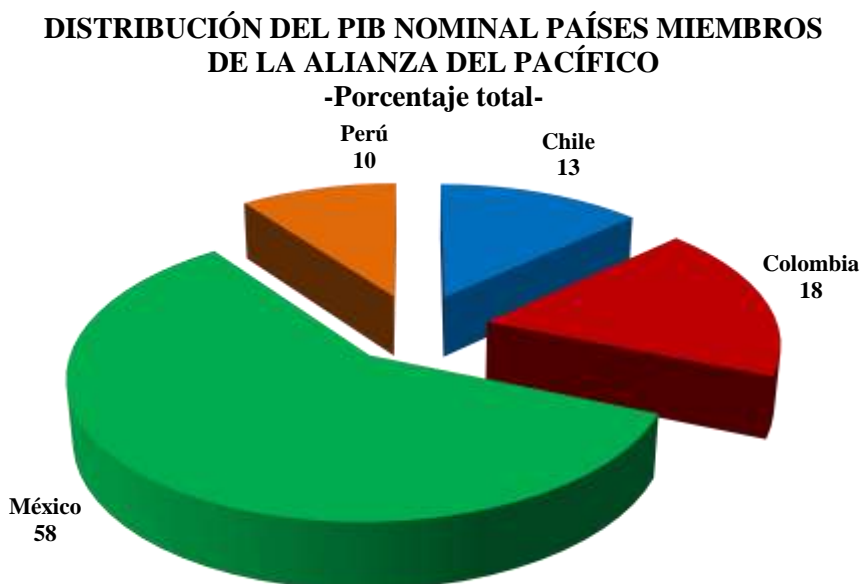
FUENTE: MILA, BBVA Research.

En el marco de la mayor integración financiera de los países de la AP, México ingresaría al MILA hacia principios del 2014 posterior a aprobaciones tecnológicas y regulatorias. Vemos con buenos ojos la incorporación del enorme mercado accionario mexicano como potenciador de la profundización del MILA. Un aspecto que parece crucial para esperar un crecimiento robusto del MILA es la homologación de los impuestos a las ganancias de capital y costos de transacción.

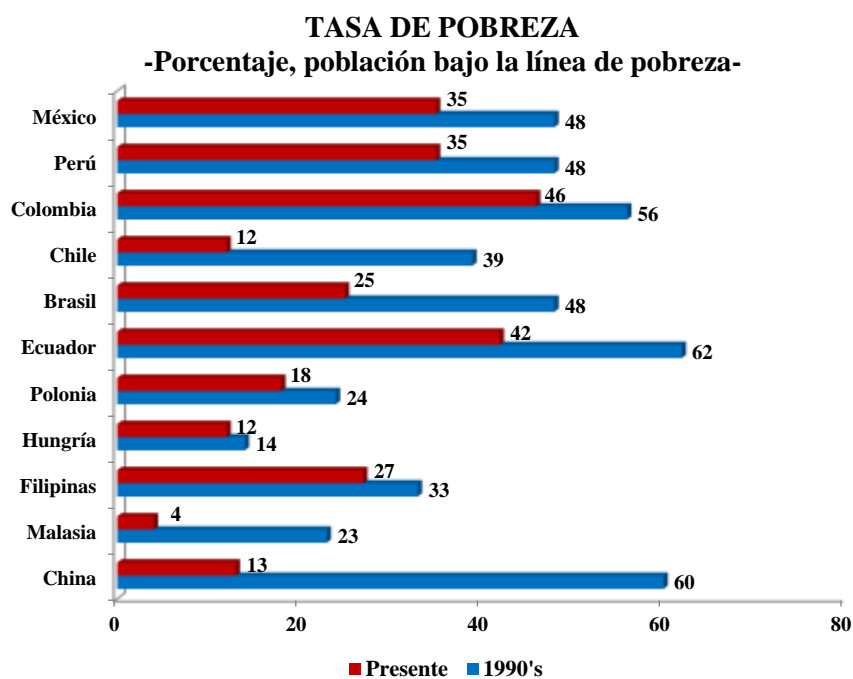
Por ahora, las autoridades han mostrado interés en trabajar en el proceso de homologación. Por ahora, el tratamiento tributario es diverso y podría estar limitando ganancias mayores de la integración financiera que pretende el MILA. Por ejemplo, en Perú, las ganancias por venta de acciones pagan impuestos y en los otros países del MILA o no se cobra ese impuesto o es muy bajo, y eso pondría en desventaja al Perú con los otros mercados. En general, parece prometedor homologar, clarificar y coordinar entre las autoridades de cada país los tratamientos tributarios.

Anexo

En el contexto de mayor crecimiento se ha duplicado el valor de su producción en los últimos 12 años, destacando principalmente los países andinos (Chile, Perú y Colombia). Actualmente, la composición del PIB de la AP, que alcanza algo más que los 2 billones de dólares, se distribuye en un 59% México, 18% Colombia, 13% Chile y 10% Perú (gráficas siguientes).



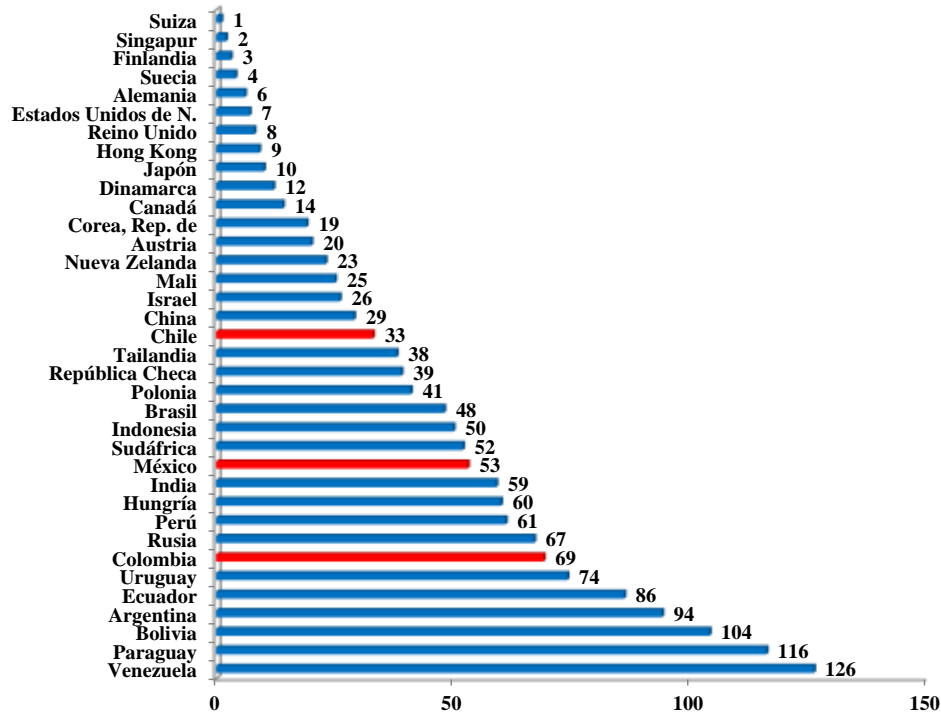
FUENTE: Haver, BBVA Research.



FUENTE: ECLAC, EuroStat, Asian Development Bank, BBVA Research.

El crecimiento de los países miembros estaría fundado en diversos avances en materia institucional y de integración financiera, lo que les ha permitido no sólo mejorar los niveles de pobreza, sino también reducir los costos de financiamiento externo y competitividad de sus exportaciones (gráficas: *Competitividad y Administración macroeconómica*). Dentro de Latinoamérica destacan en dichos aspectos los países de la AP.

COMPETITIVIDAD -Clasificación 2012-2013-

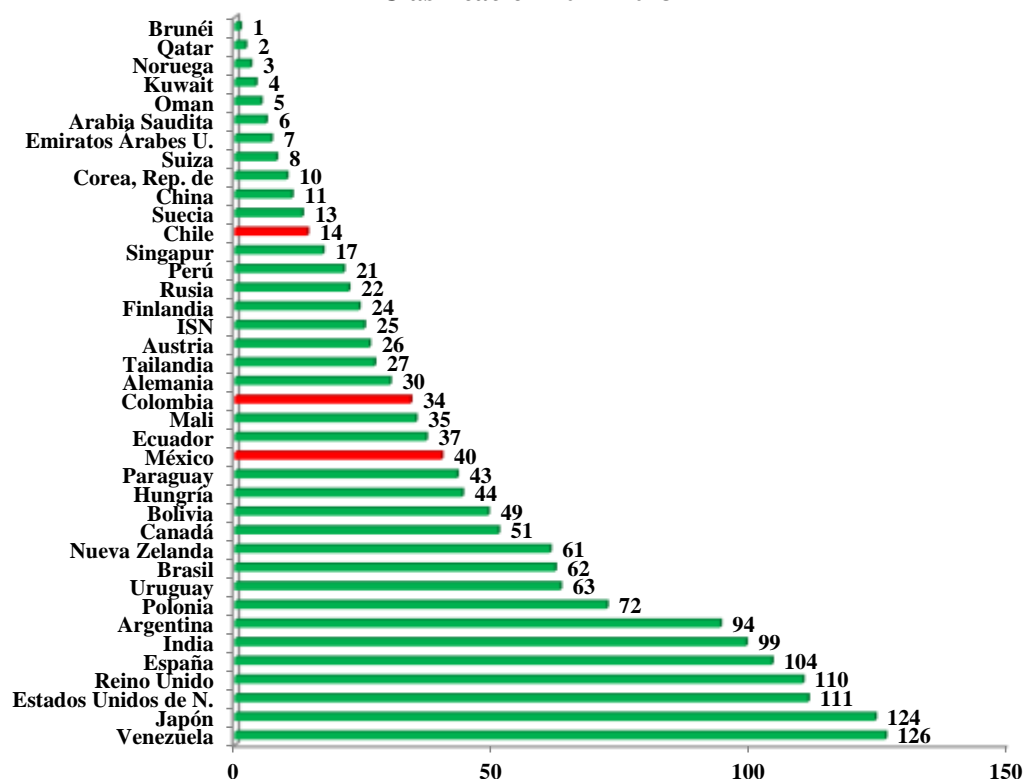


Nota: El índice de competitividad mide la capacidad del país para lograr un crecimiento elevado y sostenido del PIB per cápita. El número representa el lugar en la clasificación.

FUENTE: Foro Económico Mundial, BBVA Research.

Es destacable el avance de Colombia que ha escalado de manera rápida en las mediciones de calidad de las instituciones y competitividad. Chile ocupa un buen lugar en los indicadores económicos y sociales elaborados por el Foro Económico Mundial (World Economic Forum) (gráfica siguiente).

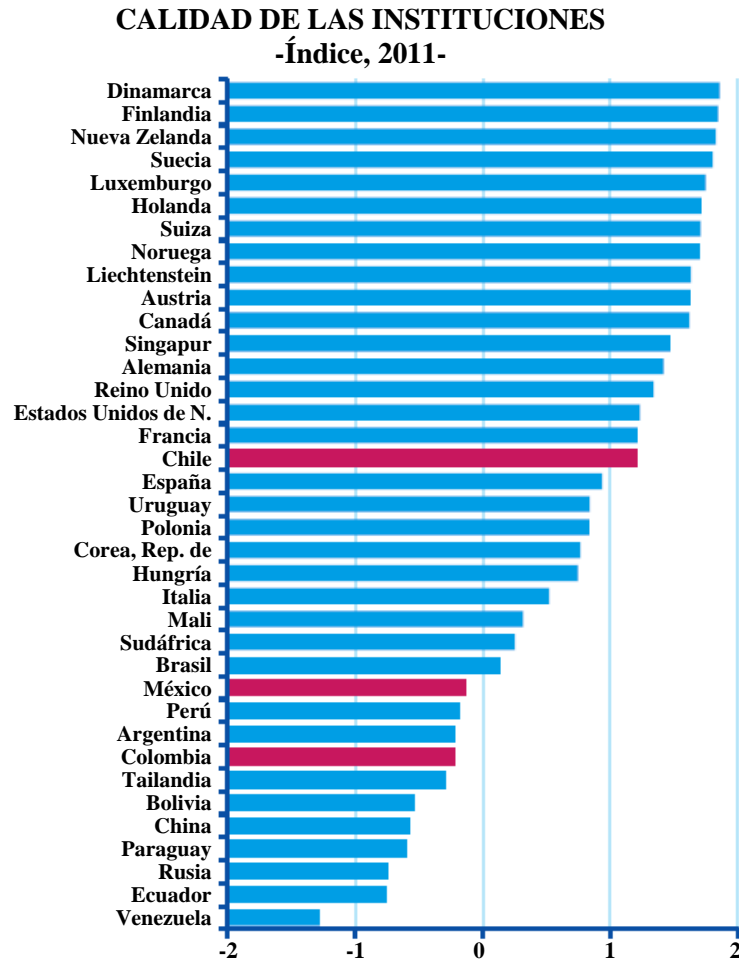
ADMINISTRACIÓN MACROECONÓMICA -Clasificación 2012-2013-



Nota: El número al lado de cada barra representa el lugar en la clasificación.

FUENTE: Foro Económico Mundial, BBVA Research.

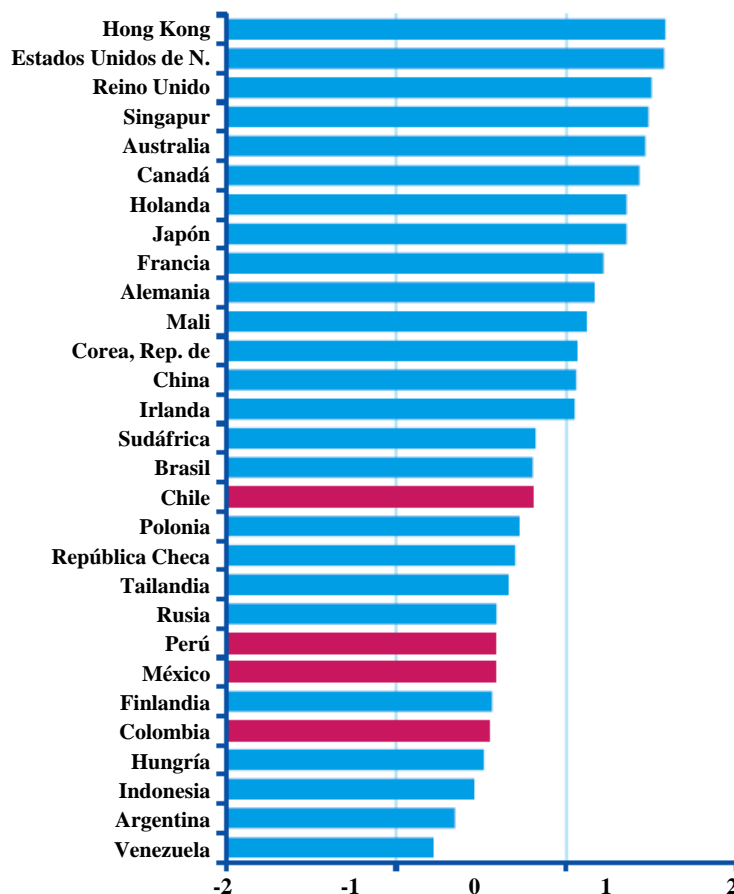
Lo anterior resulta crucial para el éxito de la AP, en particular en términos de manejo macroeconómico, estructura tributaria e institucionalidad/infraestructura financiera. En este sentido, Chile, Perú y México llevarían una leve ventaja en comparación a Colombia (Gráficas siguientes: *Calidad de las instituciones* e *Índice de Desarrollo Financiero 2011*).



Nota: Media de seis índices: Estado de derecho, Control de la corrupción, Estabilidad política, Calidad de la normativa, Eficacia del gobierno y Rendición de cuentas.

FUENTE: Banco Mundial, BBVA Research.

ÍNDICE DE DESARROLLO FINANCIERO 2011



Nota: Se cuantifica en una escala de 1 (bajo) a 7 (alto).

FUENTE: Banco Mundial, BBVA Research.

Fuente de información:

http://www.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/131028_Observatorio_Alianza_Pacifico_tcm346-407163.pdf?ts=29102013

El 5to Encuentro Regional Latinoamericano y del Caribe sobre Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (SE)

El 5 de noviembre de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó sobre el 5to Encuentro Regional Latinoamericano y del Caribe sobre Ventanillas Únicas de Comercio Exterior. A continuación se presentan los detalles del evento.

Con la participación de 15 países, 24 conferencias, dos talleres y una visita a la Aduana del Aeropuerto de la Ciudad de México, concluyó con gran éxito el Quinto Encuentro Regional Latinoamericano y del Caribe Sobre Ventanillas Únicas de Comercio Exterior-Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).

Con esta iniciativa, el Gobierno de la República refuerza el compromiso con las políticas de facilitación comercial y contribuye a posicionar a México como un actor con responsabilidad global.

El pasado 1° de noviembre, con una visita a la aduana del Aeropuerto de la Ciudad de México, concluyó el Quinto Encuentro Regional Latinoamericano y del Caribe Sobre Ventanillas Únicas de Comercio Exterior-SELA. La visita permitió a los delegados de América Latina y el Caribe conocer los considerables avances en procesos e infraestructura aduanera que han tenido lugar en nuestro país.

Con la exitosa conclusión de los trabajos del Quinto Encuentro Regional Latinoamericano y del Caribe Sobre Ventanillas Únicas de Comercio Exterior-SELA, la SE, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Servicio de Administración Tributaria (SAT) dan cabal cumplimiento al mandato de la XXXVIII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano del SELA y contribuyen a la construcción del diálogo regional que posibilita seguir estrechando los lazos entre los países de América Latina.

Participaron la Subsecretaria de Competitividad y Normatividad de la Secretaría de Economía, el Jefe del SAT, el Administrador General de Aduanas, los delegados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y de 15 países de América Latina y el Caribe (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Salvador, Trinidad y Tobago, Venezuela y México).

Así como de agentes aduanales, representantes del sector privado y de funcionarios de la SE y el SAT, hicieron de este encuentro un espacio auténtico de interacción entre la diversidad de perspectivas sobre la relevancia de las ventanillas únicas como herramientas para la facilitación del comercio.

Durante dos días se desarrolló una intensa agenda que contempló 24 conferencias, dos talleres de trabajo, discusiones e intercambio de experiencias y de mejores prácticas, todo ello inmerso en la temática de la medición del impacto-país de las Ventanillas Únicas; la adopción de las recomendaciones internacionales, con énfasis en la interoperabilidad, y la difusión de los avances de las ventanillas únicas y los retos para su consolidación.

La culminación de este tipo de iniciativas refuerza el compromiso de nuestro país con las políticas de facilitación comercial y contribuye a posicionar a México como un actor con responsabilidad global.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9916-boletin146-13>

Negociaciones Comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica ¿qué hay en juego? (RIE)

El 13 de noviembre de 2013, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo “Negociaciones Comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica: ¿qué hay en juego?”, a continuación se presenta el contenido.

Tema

Las negociaciones comerciales entre la Unión Europea (UE) y Estados Unidos de Norteamérica están más motivadas por consideraciones geopolíticas que económicas.

Resumen

Cerrar un acuerdo ambicioso de comercio e inversiones podría suponer para la UE y Estados Unidos de Norteamérica tanto un impulso a su crecimiento económico como una recuperación de su liderazgo económico y geopolítico, que está cada vez más cuestionado por el auge de las potencias emergentes. Pero el camino no será fácil. No sólo habrá que vencer obstáculos internos, vinculados a los intereses proteccionistas a ambos lados del Atlántico, sino también convencer a los países emergentes a que acepten los estándares regulatorios acordados por la UE y Estados Unidos de Norteamérica, algo que en absoluto está asegurado.

Análisis

Introducción

Durante los últimos 200 años, la economía mundial ha estado dominada por los países del Atlántico Norte. Primero, por Europa en solitario y después, por Europa y Estados Unidos de Norteamérica (con un liderazgo marcadamente norteamericano tras la Segunda Guerra Mundial). Sin embargo, a lo largo de los próximos años se espera que la pérdida de peso relativo del eje transatlántico en la economía mundial, que comenzó hace ya dos décadas, se acelere. Los ganadores serán las nuevas potencias emergentes, especialmente asiáticas, pero también latinoamericanas y africanas.

Ante este panorama, al que además se suma que las economías occidentales están muy endeudadas y tienen un crecimiento económico bajo, la UE y Estados Unidos de Norteamérica han abierto negociaciones para crear un área de libre comercio e inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés) que sería la mayor del mundo, cubriendo más del 40% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, un tercio de los flujos comerciales globales (alrededor de 650 mil millones de dólares al año) y casi el 60% de los *stocks* de inversión acumulados en el mundo (más de 3.7 billones de dólares).

El objetivo de las negociaciones es cerrar para 2015 una zona económica integrada sin aranceles para los bienes manufacturados y agrícolas y con una importante armonización regulatoria, que facilite las inversiones cruzadas y la prestación de servicios. No es que los aranceles sean ahora demasiado altos, sino que las diferencias regulatorias a ambos lados del Atlántico, que afectan sobre todo al comercio de servicios de alto valor añadido, suponen trabas al comercio significativas.

Aunque las autoridades europeas y estadounidenses han resaltado los importantes beneficios económicos que el acuerdo tendría, en este artículo sostenemos que el verdadero objetivo del TTIP es geopolítico. Por una parte, intenta revitalizar la relación transatlántica para contrarrestar la narrativa cada vez más dominante en las relaciones internacionales según la cual el futuro es de los países emergentes y está en la cuenca del Pacífico. Por otra, pretende devolver a Estados Unidos de Norteamérica y a la UE el liderazgo en la fijación de las reglas de juego de la economía internacional, que ya tuvieron después de la Segunda Guerra Mundial y que han ido perdiendo paulatinamente.

Sin embargo, el camino no será fácil. Primero, es necesario que estadounidenses y europeos se pongan de acuerdo en las nuevas reglas para el comercio, algo difícil dadas las diferentes tradiciones regulatorias a ambos lados del Atlántico. Segundo, aunque pudiera negociar un TTIP ambicioso, no estaría asegurado que los países emergentes se adhirieran a esas normas, lo que podría dar lugar a la fragmentación del mercado mundial en bloques comerciales rivales, lo que terminaría además dinamitando la ya débil Organización Mundial del Comercio (OMC).

La relación económica transatlántica

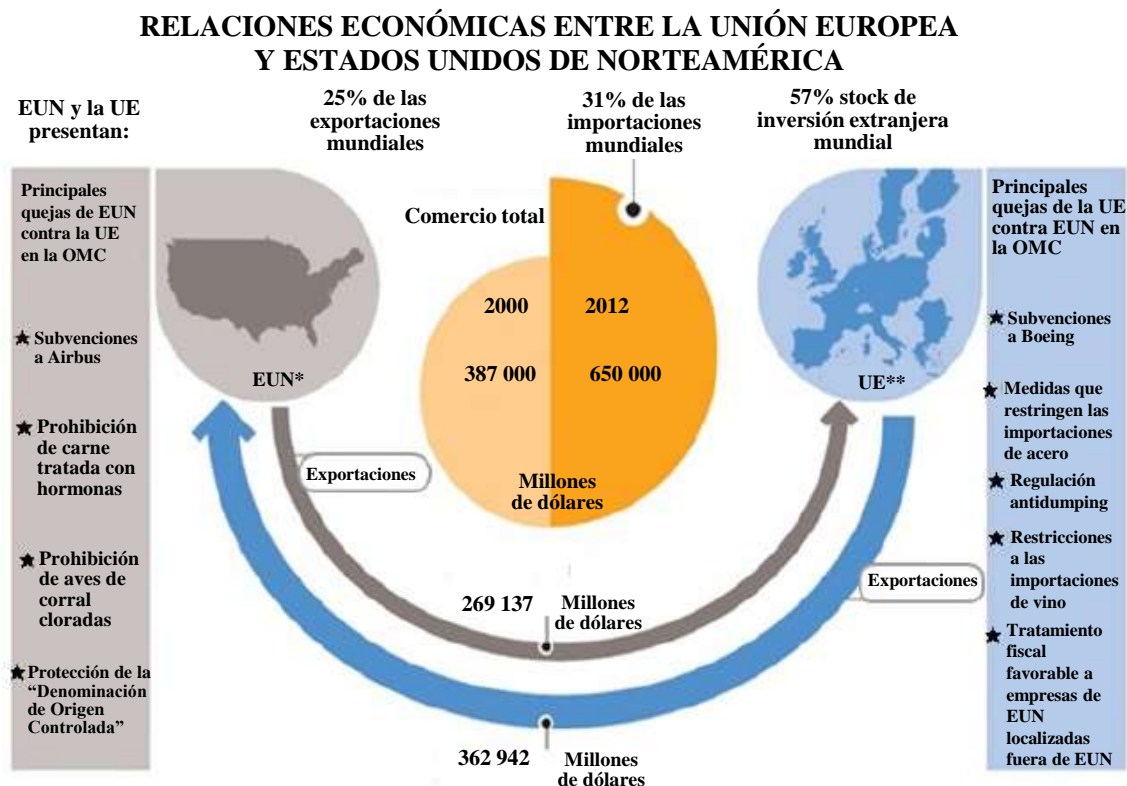
Las relaciones económicas entre la UE y Estados Unidos de Norteamérica son las más intensas e importantes del planeta. Aunque este estrecho vínculo se fraguó durante la Guerra Fría, la actual era de globalización que comenzó en los años 80, unida a la

revolución tecnológica que ha permitido la expansión del comercio de servicios, ha intensificado tanto los intercambios comerciales como los flujos de capital, llegando a integrar (parcialmente) mercados que hasta hace unas décadas permanecían cerrados al exterior.

Tras décadas de sucesivas rondas de liberalización comercial auspiciadas por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), hoy el comercio transatlántico de bienes es más abierto que nunca, con aranceles aplicados inferiores al 4% para la mayoría de los bienes manufacturados, el arancel medio ponderado situado en el 2.8% y con algunos aranceles más elevados en los sectores agrícola y textil. Esto ha permitido que Estados Unidos de Norteamérica sea el principal socio comercial de la UE y viceversa. Según datos de Eurostat, en 2012 el 11.5% de las importaciones de bienes europeas provinieron de Estados Unidos de Norteamérica y el 17.3% de las exportaciones de la UE tuvieron a Estados Unidos de Norteamérica como destino, mientras que en el caso de Estados Unidos de Norteamérica estas mismas cifras ascienden al 15.8% y al 16.5%, lo que arroja un saldo comercial favorable a la UE.

Por su parte, el grado de integración en los mercados de servicios, aunque incompleto por las barreras regulatorias, es el más elevado del mundo entre dos bloques económicos. Dadas la elevada dotación de capital por trabajador, el alto nivel de renta de los consumidores y la seguridad jurídica a ambos lados del Atlántico, es natural que el comercio de servicios este dominado por los segmentos de alto valor añadido (servicios financieros, jurídicos o de consultoría, seguros, telecomunicaciones, etcétera), y se apoye en elevados *stocks* de inversión cruzados. Así, según datos de Eurostat, en 2012, el 35% del *stock* de inversiones estadounidenses en el exterior estaban en la UE y el 33% de las inversiones extracomunitarias de los países europeos se ubicaban en Estados Unidos de Norteamérica, siendo la inversiones británicas,

alemanas y francesas las más importantes, y con las españolas experimentando un crecimiento significativo.



FUENTE: Con base en Bertrand de Largentaye (2013), "Challenges and prospects of a transatlantic free trade area", Policy Paper n° 99, Notre Europe, p. 9.

En definitiva, a pesar del auge económico de las potencias emergentes, Estados Unidos de Norteamérica y la UE siguen siendo los grandes actores del sistema económico internacional, así como los que tiene una relación bilateral comercial e inversora más fluida, intensa y abierta.

Relación amigable con integración limitada

En general, la relación económica transatlántica ha sido poco conflictiva. Al margen de disputas puntuales (véase la gráfica anterior) las relaciones económicas son fluidas.

Ello se debe a que ambos bloques comparten ideas sobre cómo deben operar los mercados, son economías liberalizadas y abiertas y tienen intereses bastante compatibles, algo que no sucede con tanta claridad entre occidente y los países emergentes.

A pesar de estos enormes vínculos económicos, la integración del mercado trasatlántico dista mucho de ser completa. No existe un mercado único con libre movilidad de bienes, servicios y factores de producción, como sí ocurre tanto en la UE como entre los estados de Estados Unidos de Norteamérica. Persisten importantes barreras no arancelarias porque cada bloque mantiene su autonomía regulatoria en materias como la propiedad intelectual, la seguridad alimentaria, la fiscalidad, la inmigración, las medidas sanitarias y fitosanitarias, los servicios audiovisuales, la legislación laboral, contable y financiera y la política de competencia, la energética y la medioambiental. Algunos ejemplos de estas barreras corresponden al sector del automóvil y al de las compras públicas. En el primero, a pesar de que los aranceles no son demasiado elevados, las normativas y los estándares (particularmente sobre seguridad) a ambos lados del Atlántico son muy distintos, lo que actúa como una barrera proteccionista. En el caso de las compras públicas, las normas locales o estatales —que son especialmente relevantes en Estados Unidos de Norteamérica— implican que este enorme mercado está prácticamente cerrado a la competencia internacional.

La ausencia de armonización en la legislación económica y en las instituciones en ambos bloques responde a que los modelos económicos europeo y norteamericano continúan siendo distintos por la diferencia en valores y preferencias entre sus ciudadanos, sin que ello haya impedido que se hayan producido un gran número de inversiones cruzadas. Hasta hace unos años la existencia de estas barreras, que lógicamente incrementan los costos de transacción y reducen la eficiencia económica pero que sirven para preservar la soberanía institucional y los valores sociales más

arraigados, no había sido puesta en cuestión. Se asumía que la integración económica no sería completa porque con ello se evitarían ciertos costos sociales y, por lo tanto, no se intentaron reducir estas barreras, que para algunos constituyen un injustificable “nacionalismo económico” y para otros una lícita fórmula para preservar la identidad nacional.

Sin embargo, como explicamos más abajo, el nuevo panorama económico y geopolítico internacional, con un rápido auge de las potencias emergentes y una economía occidental muy endeudada, cada vez más envejecida, menos dinámica y en claro declive relativo, ha propiciado el lanzamiento del TTIP para reducir precisamente aquellas barreras al comercio y la inversión que hasta ahora se consideraban aceptables, e incluso deseables.

Así, en julio de 2013 se lanzaron las negociaciones. El objetivo del TTIP es alcanzar un acuerdo ambicioso basado en la reducción de aranceles y la convergencia de estándares, que pueda ser cerrado a lo largo de 2015, que es la ventana de oportunidad que se abrirá tras las elecciones en 2014 (tanto al Parlamento Europeo como las *mid-term* del Congreso estadounidense) y antes de las presidenciales en Estados Unidos de Norteamérica en 2016. De hecho, aunque no fuera posible alcanzar un acuerdo muy ambicioso para esa fecha, los negociadores son conscientes de que, para que el TTIP tenga un futuro, es esencial cerrar algún tipo de acuerdo en 2015, y construir sobre él después de 2017.

Justificación del TTIP: no es la economía, es la geopolítica

La principal justificación que las autoridades europeas y estadounidenses han dado para lanzar el acuerdo es que generará crecimiento y empleo. Según un estudio del Centro de Investigación Económica y Política (CEPR por sus siglas en inglés), encargado por la Comisión Europea, un acuerdo amplio y ambicioso podría generar 119 mil millones de euros al año para la UE y 95 mil para Estados Unidos de

Norteamérica, lo que supondría, en media, 545 euros de renta disponible anual extra para cada familia de cuatro miembros en la UE y 655 en Estados Unidos de Norteamérica (siempre en caso de que los beneficios alcanzaran por igual a toda la población y/o que los perdedores pudieran ser compensados, algo que, con toda seguridad no sucederá).

Estos aumentos de renta en Europa estarían generados por un incremento del 28% en las exportaciones de bienes y servicios de la UE a Estados Unidos de Norteamérica (equivalentes a 187 mil millones de euros anuales), lo que produciría un aumento total del volumen de comercio del 6% en la UE y del 8% en Estados Unidos de Norteamérica. Como los aranceles ya son bajos, el 80% de estas ganancias provendrían del avance hacia un mercado común transatlántico, es decir, de la reducción de las barreras no arancelarias, en particular de la liberalización del comercio de servicios y de las compras públicas, así como de la simplificación de los requisitos administrativos y de la homologación de normas. Esto supone que el TTIP trata sobre todo de lo que se conoce en economía como integración positiva (establecer nuevas normas comunes) más que de integración negativa (quitar trabas al comercio). Por lo tanto, no es un ejercicio de desregulación sino más bien todo lo contrario. Ello se debe a que las áreas en las que aparecen mayores ganancias del comercio (por ejemplo servicios, inversiones y compras públicas) están muy reguladas a ambos lados del Atlántico porque, en las mismas, tienden a existir fallos de mercado que hacen imprescindible la intervención pública, como es el caso, por ejemplo, del sistema financiero y de los productos alimentarios y farmacéuticos. Por último, el informe proyecta que el impacto del acuerdo para el resto del mundo será positivo en 100 mil millones de euros (la creación de comercio superará a la desviación de comercio), así como que sólo entre el 0.2 y el 0.5% de los trabajadores europeos tendría que cambiar de empleo, al tiempo que se generarán múltiples oportunidades de trabajo en una amplia variedad de sectores.

Aunque analizar el impacto por países es todavía más difícil, según un estudio de la Fundación Bertelsmann Stiftung, si se alcanzara un acuerdo amplio, los países más beneficiados (en términos de aumento de la renta *per cápita*) serían el Reino Unido, Suecia, Finlandia, Irlanda y España, siendo Francia el país para el que las ganancias serían menores.

Más allá de que estas estimaciones pueden tanto resultar exageradas como quedarse cortas, no resultan sorprendentes: todos los modelos de comercio internacional predicen que una reducción de barreras al comercio aumenta el excedente del consumidor, aunque también destacan que la apertura comercial da lugar a importantes efectos redistributivos al generar ganadores y perdedores, y que los perdedores casi nunca son compensados. Además, una vez que los países alcanzan niveles de renta elevados y el peso de los servicios en su PIB crece, las mayores ganancias de comercio pasan precisamente por la apertura del comercio de servicios, que es una de las piezas fundamentales del TTIP. En definitiva, en un entorno de bajo crecimiento económico transatlántico y poco margen para aumentos de gasto público para dinamizar el crecimiento, la liberalización comercial aparece como una buena iniciativa. Aunque cerrar el TTIP no vaya a ser ni mucho menos suficiente para dejar atrás la Gran Recesión o resolver los problemas de la unión monetaria europea, el acuerdo puede generar ganancias de renta a costo cero para las arcas públicas. Y eso, en sí mismo, convierte al TTIP en una iniciativa deseable.

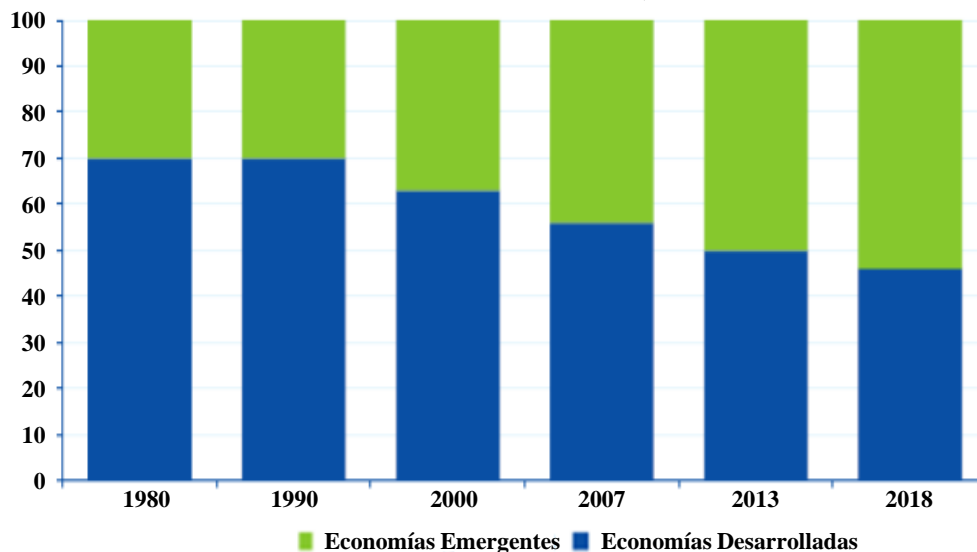
Sin embargo, todas estas potenciales ganancias de comercio también existían hace 10 años y, seguramente, también existirán en el futuro. Por tanto, la pregunta relevante es ¿por qué ahora el TTIP? Y la respuesta hay que buscarla en la geopolítica.

El TTIP como respuesta al auge de las potencias emergentes

A lo largo de las últimas décadas, conforme avanzaba la globalización económica y los países emergentes (sobre todo asiáticos) se abrían a la economía mundial, el centro

neurálgico de la economía internacional se ha ido desplazando lentamente desde el Atlántico hacia el Pacífico. En un principio estos cambios no pusieron en jaque el liderazgo político, económico e intelectual de Occidente: se trataba de que los nuevos países adoptaran las reglas marcadas por las viejas potencias. Sin embargo, desde el estallido de la crisis financiera global en 2007, y de la Gran Recesión que la ha seguido, el proceso de convergencia entre las principales economías emergentes y los países avanzados se ha acelerado. Mientras que los primeros resistieron relativamente bien la crisis, los segundos se han visto atrapados en círculos viciosos de bajo crecimiento y alta deuda, que dificultan (especialmente en la zona euro) la recuperación del liderazgo que tuvieron en el pasado (gráfica siguiente).

CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO MUNDIAL DE LOS PAÍSES AVANZADOS Y EMERGENTES, 1980-2018



FUENTE: Tomado de BBVA Research con datos del FMI.

Incluso Estados Unidos de Norteamérica, cuyo declive relativo es mucho menor que el de la mayoría de los países europeos, y que incluso podría sostener su posición de única superpotencia mundial durante décadas por su hegemonía militar, su capacidad de innovación y su reciente revolución energética, ha optado por iniciar una retirada estratégica de los asuntos internacionales. En definitiva, Estados Unidos de

Norteamérica y la UE han visto cómo, en pocos años, la legitimidad de su modelo económico se cuestionaba, su liderazgo en la economía mundial se debilitaba, el orden económico internacional que habían diseñado tenía cada vez más contestación y, lo que es más importante en términos simbólicos, aparecía una narrativa dominante en el mundo según la cual el futuro es de los países emergentes.

El TTIP, por tanto, puede verse como parte de la reacción de Europa y Estados Unidos de Norteamérica a su declive relativo; es decir, como un instrumento para recuperar el liderazgo y, por tanto, lograr mayor influencia en el escenario internacional. Se trata de revitalizar su poder de una forma indirecta, que no supone un conflicto abierto con los países emergentes, a través de la fijación de nuevas reglas de juego en el campo económico. Como ya hicieron durante la época del GATT, el objetivo es redefinir la infraestructura económica mundial a imagen y semejanza de sus propias reglas, que reflejan sus valores e intereses.

Sin embargo, ya no pueden hacerlo mediante su dominio de las instituciones multilaterales como la OMC, cuyas negociaciones de la Ronda de Doha están estancadas precisamente porque los países emergentes ya no aceptan los dictados de los países avanzados. Por lo tanto, han optado por intentar forjar normas comunes para los sectores que más potencial de crecimiento tendrán en el futuro, de modo que aparezca un nuevo y apetitoso mercado transatlántico que sirva simultáneamente para generar crecimiento en sus maltrechas economías y, sobre todo, se convierta en el mercado más deseado por los exportadores de los países emergentes, que todavía dependen significativamente de sus ventas a los países ricos para crecer. Si el TTIP llega a buen puerto el mensaje para los países emergentes será claro: si queréis vender vuestros productos a mis ricos consumidores debéis adoptar mis normas; si no, os quedareis fuera, por lo que vuestro crecimiento será menor.

De hecho, esta lectura geopolítica del TTIP resulta todavía más clara al observar que tanto Estados Unidos de Norteamérica como la UE han firmado o están negociando un gran número de acuerdos de libre comercio (profundos) centrados en los servicios y la inversión con terceros países. El más reciente es el que la UE completó con Canadá en noviembre de 2013, que puede verse como un precursor del TTIP puesto que Canadá es una economía avanzada que ya tiene un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica, acuerdo que también incluye a México (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, NAFTA por sus siglas en inglés). Pero además, la UE ha cerrado un acuerdo con Corea del Sur y está negociando otros con Japón y la India, además de tener una amplia red de tratados de libre comercio con países emergentes, especialmente en América Latina (estos acuerdos, en general, no abordan muchas de las barreras no arancelarias que se pretende incluir en el TTIP).

Por su parte, Estados Unidos de Norteamérica, que también completó un acuerdo con Corea del Sur en 2012, y que tiene una nutrida red de acuerdos con países de América Latina y el mundo árabe, lanzó un año antes del TTIP la negociación del Acuerdo TransPacífico (TPP), que incluye a las principales economías a ambas orillas del Pacífico (incluido Japón), pero que excluye a China.

En definitiva, Estados Unidos de Norteamérica y la UE lideran en este momento varios mega acuerdos bilaterales o regionales, tanto con países avanzados como con los países emergentes que se muestran suficientemente abiertos a la inversión extranjera directa y que están bien insertos en las nuevas cadenas de valor globales, que son las que hoy determinan los patrones de comercio mundial. Todos estos acuerdos aspiran a una integración profunda, más allá de los temas arancelarios, pero siempre bajo el liderazgo normativo de Estados Unidos de Norteamérica y la UE, que disfrutan siempre de una posición privilegiada en las negociaciones ya que, en todos los casos, el costo del no acuerdo es menor para ellos que para los países con los que negocia, dado el atractivo de su rico mercado interno.

Si todos estos acuerdos llegaran a firmarse, y si sus normas y estándares fueran más o menos similares, no sería difícil multilateralizarlos en la OMC, ya que *de facto* habría unas nuevas reglas para prácticamente todo el comercio mundial, cuyo modelo sería el TTIP. Habría así una OMC 2.0 que habría creado nuevas normas por la vía de la multilateralización del nuevo regionalismo bajo el liderazgo transatlántico, rompiendo así el *impasse* en el que la organización está desde hace años precisamente por la negativa de los países emergentes a adoptar este tipo de normas.

El plan puede descarrilar

Utilizar el TTIP como palanca para recuperar el liderazgo económico mundial y de paso resucitar la OMC resulta sin duda atractivo. Sin embargo, la estrategia podría fallar, bien por problemas en la propia negociación del TTIP, bien porque la reacción de las economías emergentes no sea la deseada por el eje transatlántico.

Para que el plan llegue a buen puerto, es imprescindible que estadounidenses y europeos se pongan de acuerdo en nuevas normas para el comercio y la inversión. Como se han excluido de la negociación los temas más espinosos (las industrias culturales, los subsidios agrícolas y parte de la industria militar) lograr un TTIP ambicioso es factible. Sin embargo, como las tradiciones regulatorias a ambos lados del Atlántico son distintas, esto no será ni mucho menos automático. De hecho, como en materia económica la relación de fuerzas entre la UE y Estados Unidos de Norteamérica está equilibrada ninguno podrá forzar al otro a que adopte sus propios estándares, lo que deja al reconocimiento mutuo como la mejor fórmula para avanzar. Pero en la UE saben bien que, incluso optando por el reconocimiento mutuo y no por la armonización normativa, fueron necesarias varias décadas para construir el mercado interior. Y, en servicios, todavía no se ha conseguido.

Las dificultades aparecerán a varios niveles. Primero, deben vencerse las resistencias de los grupos de interés proteccionistas para reducir a cero los aranceles, lo que será

más difícil en los productos que mantienen aranceles pico elevados, como los productos lácteos, el azúcar y los cereales. Segundo, será necesario un ejercicio de confianza mutua sin precedentes para avanzar a través del sistema del reconocimiento mutuo, por el cual cada parte acepta como buenos los controles que la otra realiza de los bienes para proteger al consumidor. Sólo así se conseguirá liberalizar sectores con complejas normas de seguridad como los automóviles y los productos alimentarios. Por último, en las áreas en las que todavía quedan normas por establecer (tema que afecta especialmente a los servicios de alto valor añadido, que crecerán de forma exponencial en el futuro), es imprescindible que se establezca una cooperación entre reguladores que termine fraguando nuevas reglas comunes, o, al menos, compatibles. Y, por último, debe mantenerse el compromiso político al más alto nivel para alcanzar el acuerdo, algo que podría debilitarse si casos como el del espionaje minan la confianza entre las partes y envenenan la relación bilateral.

Pero aún si el TTIP logra completarse, nada asegura que el acuerdo vaya a abrir una nueva etapa de globalización bajo liderazgo occidental. Las potencias emergentes, en especial China, la India y los países de América del Sur, se han resistido durante años a aceptar normas en la OMC que redujeran su margen de maniobra para la política industrial, que son precisamente las normas que intenta fijar el TTIP. Por lo tanto, si para cuando el TTIP esté firmado y funcionando sus propios mercados suponen una porción mayoritaria y creciente del mercado mundial, podrían optar por no adoptar los estándares del TTIP para no perder soberanía regulatoria, confiando en que el costo de oportunidad de esta decisión no fuera demasiado alto porque las oportunidades de crecimiento exportador en el mercado transatlántico fueran decrecientes. De ser así, el TTIP no se convertiría en el modelo de la nueva regulación del comercio mundial, ni sería multilateralizado a través de la OMC, sino que sería el principio de un escenario de fragmentación del mercado mundial entre grandes bloques comerciales rivales que delegaría a la irrelevancia a la OMC, que por el momento es la institución que mejor ha funcionado para regular la globalización.

Conclusión

Cerrar un acuerdo ambicioso de comercio e inversiones puede tener para la UE y Estados Unidos de Norteamérica un doble dividendo. Por una parte, y esto coincide con el discurso oficial defendido por ambas potencias, el tratado podría impulsar el crecimiento económico a ambos lados del atlántico. Y además lo haría a costo cero, algo especialmente importante ante la actual coyuntura de recortes presupuestarios. Solo por este motivo, el TTIP es una buena idea. Sin embargo, como hemos mostrado en este artículo, existe una razón no explicitada por la que las autoridades transatlánticas han optado por lanzar esta iniciativa ahora: devolver el liderazgo económico y geopolítico a un Occidente cada vez más atemorizado por la narrativa dominante en las relaciones internacionales según la cual el futuro es de los países emergentes. Y lo haría, además, sin una confrontación directa con las potencias emergentes, sino reescribiendo las reglas del comercio y las inversiones mundiales, que son la infraestructura sobre la que se apoya la globalización.

Así, en la medida en la que el TTIP logre fijar estándares regulatorios en las áreas del comercio y la inversión con mayor potencial de crecimiento y débilmente regulados por la OMC, como los servicios, la protección de inversiones y los estándares técnicos y sanitarios, los países emergentes se verían presionados a adoptarlos también para asegurar su acceso al mercado transatlántico, lo que además permitiría revitalizar la maltrecha OMC pero con una clara hegemonía regulatoria occidental.

El camino, sin embargo, no será fácil. Primero será necesario vencer las resistencias transatlánticas internas a un acuerdo ambicioso y lograr que éste salga adelante en 2015, antes de las elecciones presidenciales en Estados Unidos de Norteamérica. En segundo lugar, una vez que el acuerdo comience a aplicarse, habrá que ver cuál es la distribución de fuerzas entre los países avanzados y emergentes en la economía

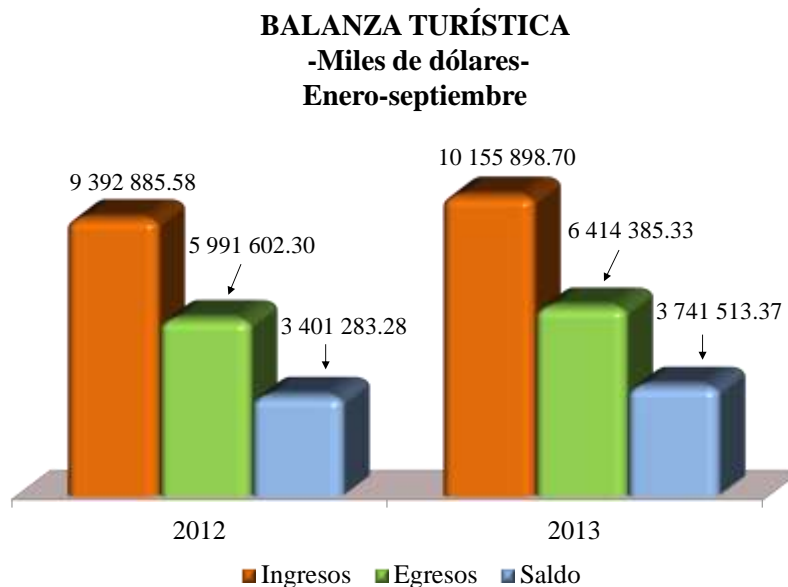
mundial; es decir, qué margen de maniobra tienen los emergentes para dar la espalda al TTIP por considerar que pueden volar solos.

Fuente de información:

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/ef8ba40041cffc66a714af709b5c3216/ARI42-2013_Steinberg_Negociaciones_comerciales_UE_EEUU_TTIP.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ef8ba40041cffc66a714af709b5c3216

Turismo (Banxico-Sectur)

El 12 de noviembre de 2013, 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 de enero-septiembre de 2013 se registraron ingresos turísticos por 10 mil 155 millones 898.70 mil dólares, monto que significó un aumento de 8.12% con respecto al mismo lapso de 2012.



FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-septiembre de 2013, llegaron al interior del país 10 millones 280 mil 930 turistas de internación, lo que representó un aumento de 1.93% con relación al mismo período del año anterior y significó un ingreso de 8 mil 172 millones 990.52 mil dólares, lo que se tradujo en una derrama económica mayor en 8.80%, a la reportada en el lapso de referencia.

Cabe señalar que los excursionistas en cruceros, durante el período enero-septiembre de 2013, sumaron un total de 3 millones 342 mil 140 turistas, cifra 11.63% menor a la observada en igual lapso de 2012. Asimismo, por este concepto se registró un ingreso de 267 millones 535 mil 650 dólares por este rubro, lo que significó una disminución de 18.04 por ciento.

Por su parte, el gasto medio de los turistas de internación que llegaron al país, durante el período de enero-septiembre de 2013, ascendió a 794.97 dólares, cantidad 6.74% mayor a la observada en el mismo lapso de 2012. Asimismo, se registró una disminución de 2.55% en el gasto medio de los turistas fronterizos, y una disminución de 7.26% de los excursionistas en crucero.

VIAJEROS INTERNACIONALES

-Saldo e ingresos-

Concepto	Enero-Septiembre		Variación Relativa (%) (B/A)
	2012 (A)	2013 (B)	
Saldo ^{1/}	3 401 283.28	3 741 513.37	10.00
Ingresos ^{1/}	9 392 885.58	10 155 898.70	8.12
Turistas internacionales	7 938 165.74	8 591 801.45	8.23
Turistas de internación	7 511 771.05	8 172 990.52	8.80
Turistas fronterizos	426 394.69	418 810.93	-1.78
Excursionistas internacionales	1 454 719.84	1 564 097.25	7.52
Excursionistas fronterizos	1 128 286.51	1 296 561.60	14.91
Excursionistas en cruceros	326 433.33	267 535.65	-18.04
Número de viajeros ^{2/}	57 036.97	57 448.84	0.72
Turistas internacionales	17 266.71	17 518.69	1.46
Turistas de internación	10 085.88	10 280.93	1.93
Turistas fronterizos	7 180.82	7 237.76	0.79
Excursionistas internacionales	39 770.26	39 930.15	0.40
Excursionistas fronterizos	35 988.46	36 588.00	1.67
Excursionistas en cruceros	3 781.81	3 342.14	-11.63
Gasto medio ^{3/}	164.68	176.78	7.35
Turistas internacionales	459.74	490.44	6.68
Turistas de internación	744.78	794.97	6.74
Turistas fronterizos	59.38	57.86	-2.55
Excursionistas internacionales	36.58	39.17	7.09
Excursionistas fronterizos	31.35	35.44	13.03
Excursionistas en cruceros	86.32	80.05	-7.26

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

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

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

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

En lo que respecta al turismo egresivo, éste realizó erogaciones por 6 mil 414 millones 385.33 mil dólares en el período enero-septiembre de 2013, lo que representó un aumento de 7.06% con relación a lo observado en el mismo lapso de 2012. Asimismo, el gasto medio que realizó el turismo de internación en el exterior fue de 507.76 dólares, lo que evidenció un aumento de 6.35%; mientras que el gasto medio de los turistas fronterizos fue de 59.18 dólares, cifra 17.71% por debajo de la registrada en el período de referencia.

VIAJEROS INTERNACIONALES

-Egresos-

Concepto	Enero-Septiembre		Variación Relativa (%) (B/A)
	2012 (A)	2013 (B)	
Egresos ^{1/}	5 991 602.30	6 414 385.33	7.06
Turistas internacionales	3 901 626.80	4 205 480.43	7.79
Turistas de internación	3 665 677.55	4 017 688.32	9.60
Turistas fronterizos	235 949.25	187 792.10	-20.41
Excursionistas internacionales	2 089 975.51	2 208 904.90	5.69
Excursionistas fronterizos	2 089 975.51	2 208 904.90	5.69
Número de viajeros ^{2/}	63 637.92	66 033.75	3.76
Turistas internacionales	10 958.39	11 085.61	1.16
Turistas de internación	7 677.51	7 912.55	3.06
Turistas fronterizos	3 280.88	3 173.06	-3.29
Excursionistas internacionales	52 679.52	54 948.14	4.31
Excursionistas fronterizos	52 679.52	54 948.14	4.31
Gasto medio ^{3/}	94.15	97.14	3.17
Turistas internacionales	356.04	379.36	6.55
Turistas de internación	477.46	507.76	6.35
Turistas fronterizos	71.92	59.18	-17.71
Excursionistas internacionales	39.67	40.20	1.33
Excursionistas fronterizos	39.67	40.20	1.33

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

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

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

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

INGRESOS Y EGRESOS TURÍSTICOS
-Millones de dólares-
2006-2013



2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
E	M	J	S	N	E	M	M	J	S	N	E	M	M	J	S
[Detailed monthly data for Ingresos]															

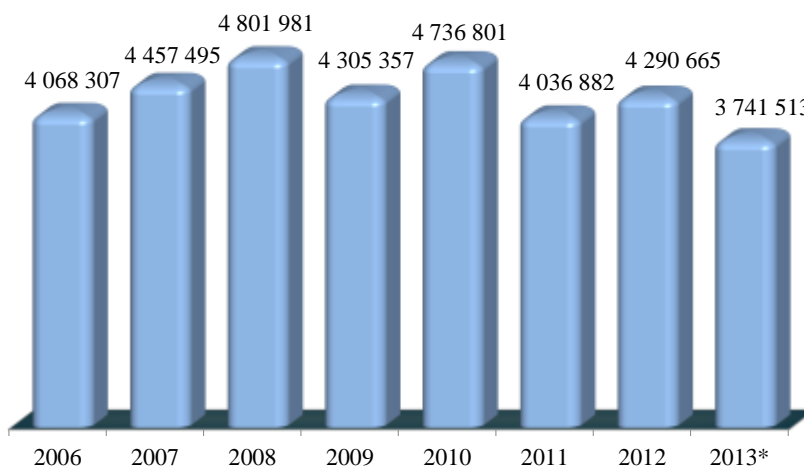


2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
E	M	J	S	N	E	M	M	J	S	N	E	M	M	J	S
[Detailed monthly data for Egresos]															

FUENTE: Banco de México.

En este entorno, durante el período enero-septiembre de 2013, la balanza turística de México reportó un saldo de 3 mil 741 millones 513 mil 370 dólares, cantidad 10.0% superior con respecto al mismo período del año anterior.

SALDO DE BALANZA TURÍSTICA
-Miles de dólares-
2006-2013



* Enero-septiembre.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

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

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

Viaja la Secretaria de Turismo a Londres (Sectur)

La Secretaría de Turismo (Sectur) dio a conocer los trabajos realizados en Londres por la Titular de Sectur. A continuación se presenta la información de los días del 3 al 5 de noviembre del presente año.

La Secretaria de Turismo del Gobierno de la República viajó a Londres, Inglaterra, donde desahogará una intensa agenda de trabajo. Participará en la reunión del T20, máximo foro de turismo en el mundo.

Durante su estancia en la capital londinense, la titular de Sectur también sostendrá reuniones con miembros de la industria turística e inversionistas, e inaugurará el

Pabellón de México en el *World Travel Market*, considerada una de las principales ferias de la industria turística a nivel mundial.

Además, tendrá un encuentro con el Secretario General de la Organización Mundial del Turismo (OMT), a fin de empezar a desarrollar la agenda del Día Mundial del Turismo 2014, cuya celebración se llevará a cabo en México, el 27 de septiembre, bajo el lema Turismo y Desarrollo Comunitario.

En la reunión del T20, en la que participan los Ministros de Turismo de los países que integran el G20, el tema central de discusión será “Cómo acortar la brecha entre las políticas de turismo y de aviación”.

La Secretaria de Turismo hablará sobre políticas en turismo y aviación, y explicará la Política Nacional Turística instrumentada por el Presidente de México, quien considera a esta actividad como prioritaria y estratégica para su gobierno.

En cuanto a la participación de México en el Pabellón del *World Travel Market*, se trata de la edición número 34 de una de las más importantes ferias de la industria del turismo en el mundo, que se realiza anualmente en Londres, y nuestro país interviene por trigésima primera ocasión. Los destinos mexicanos que estarán presentes, son: Campeche, Ciudad de México, Durango, Yucatán, Baja California Sur y Quintana Roo.

La Secretaria de Turismo se reunió con el Secretario General de la OMT, para intercambiar puntos de vista sobre la situación internacional del sector

En el marco de la reunión anual de grupo denominado T20 y del *World Travel Market*, la Secretaria de Turismo y el Secretario General de la OMT convinieron comenzar a desarrollar la agenda de la celebración del Día Mundial del Turismo 2014, cuya sede será precisamente México.

Ambos estuvieron de acuerdo en trabajar de manera conjunta en los preparativos del Día Mundial del Turismo, que se efectuará el 27 de septiembre del año entrante.

La Secretaria de Turismo aprovechó para felicitar al Secretario General de la OMT por su reciente reelección al frente de la OMT.

Inauguró la Secretaria de Turismo el pabellón de México en la *World Travel Market*

La Secretaria de Turismo inauguró el pabellón de México en la *World Travel Market* (WTM), una de las principales ferias de la industria turística mundial, la cual se lleva a cabo del 4 al 7 de noviembre.

Por primera vez en muchos años, el Stand de México muestra una sola cara. Es decir, en un solo espacio se encuentran todos los expositores de nuestro país: Gobierno federal, entidades federativas y el sector privado, a fin de contar con una sola oferta turística, integrada.

Acompañada del Gobernador de Quintana Roo y otras personalidades, cortó el tradicional listón e hizo un recorrido por el stand con el que México participa en este evento desde hace 31 años.

En esta ocasión acuden a la WTM, destinos como Campeche, Ciudad de México, Durango, Yucatán, Baja California Sur y Quintana Roo.

Además se encuentran expositores como la Oficina de Convenciones y Visitantes de Cancún, Connex Caribe México, Real Resort, Royal Resort, Palace Resort, Hard Rock Hotel Cancún, Sandos Cancún Luxury Experience Resort, Experiencias Xcaret, Omni Cancún, Iberostar Cancún, Crown Paradise, Parnassus Resorts, Coco Bongo, Dolphin Discovery, AMSTAR, EndlesTours, Hotel Posada El Moro, Asociación de

Hoteles, Guadalajara Convention and Visitors Bureau, Fideicomiso de Turismo de Baja California Sur y Riviera Maya.

Además de Riviera Maya Board, The Reef Resort, Grand Velas Riviera Maya, Tukan Hotels & Beach Club, Grupo Beach Club, Grupo Bluebay, Real Resort –The Royal Playa del Carmen- Grand Porto Real, Sandos Hotel and Resort, las Villas Akumal, Valentín Imperial Maya, Hoteles Catalonia, Asociación de Pequeños Hoteles de la Riviera Maya, Asociación de Hoteles de la Riviera Maya, Mosquito Beach Hotel, Princess Hotel and Resort, El Dorado Spa Resort and Hotel, Azul Hotel and Generation Resort, By Karisma, Hola Tours and Travel, Hotel Casa de las Flores/Wayak Tours SA de CV, Playa del Carmen, Dirección General de Turismo de Tulum, Special Mayan Tours, Oficina de Visitantes y Convenciones de la Riviera Nayarit A.C., Municipio de Mérida, Yucatán, TURISSSTE y Cozumel Scuba Fest.

En la Torre de Londres, México presentó la campaña *Live it to believe it*

La Secretaria de Turismo, encabezó en la Torre de Londres, la presentación de la campaña *Live it to believe it*, en el marco de la *World Travel Market*, una de las más importantes ferias de la industria turística en el mundo.

El Director General del Consejo de Promoción Turística de México (CPTM) explicó que esta campaña tiene, entre otros objetivos, conquistar nuevos mercados y seguir creciendo en aquellos donde tenemos ya presencia; consolidar a México como el destino preferido en América Latina y el Caribe por los viajeros provenientes del Reino Unido; acelerar la diversificación del mercado; conquistar a los visitantes de primera vez, y hacer que éstos tengan una alta tasa de repetición.

Según datos de la oficina de estadísticas del Reino Unido (UK'S Office for National Statistics), el número de turistas británicos que en 2013 han viajado a México por vía

aérea, directamente desde Gran Bretaña, aumentó un 22%, y el número de vuelos de Reino Unido a México también creció en un 24 por ciento.

Por su participación de mercado, México mejoró un 2% este año en cuanto a los viajeros británicos que prefirieron visitar América, incluyendo a los Estados Unidos de Norteamérica; aumentó también 18 veces en las preferencias de los turistas que realizan viajes de largo alcance desde Gran Bretaña, y representa el 29% del mercado dentro de las preferencias de los ingleses que gustan vacacionar en América Latina y el Caribe.

A la presentación de la campaña, en donde se dieron a conocer los promocionales de los destinos de Yucatán, Los Cabos, Vallarta Nayarit y Ciudad de México, acudieron participantes y expositores de la *World Travel Market*.

Estuvieron, entre otros, representantes de destinos como Campeche, Ciudad de México, Durango, Yucatán, Baja California Sur y Quintana Roo.

Fuente de información:

<http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/B262>

<http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/B263>

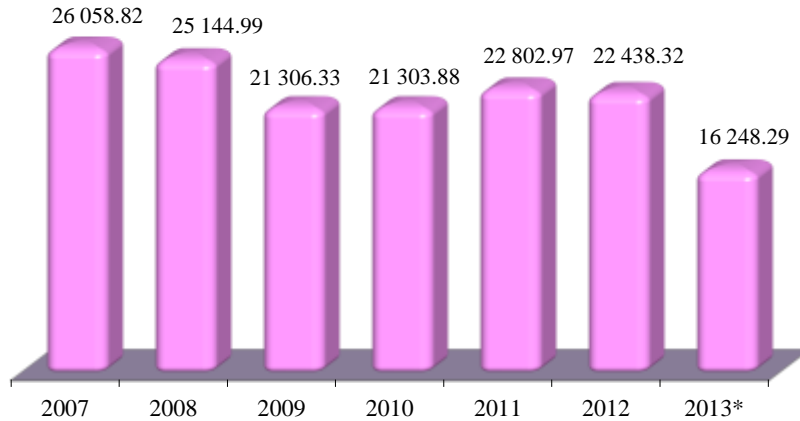
<http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/B265>

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/B_266

Remesas Familiares (Banxico)

El 1° de noviembre de 2013, el Banco de México (Banxico) informó que, durante el período enero-septiembre de 2013, las remesas del exterior de los residentes mexicanos en el extranjero sumaron 16 mil 248.29 millones de dólares, monto 5.92% inferior al reportado en el mismo lapso de 2012 (17 mil 270.32 millones de dólares).

REMESAS DE TRABAJADORES
-Transferencias netas del exterior-
Millones de dólares
2007-2013



* Enero-septiembre.

FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-septiembre de 2013, del total de remesas del exterior, el 97.91% se realizó a través de transferencias electrónicas, lo que significó una disminución de 5.60% con respecto al mismo período de 2012. Asimismo, el 0.81% de ellas se efectuó mediante Money Orders, mismas que registraron una reducción de 10.16%; y el 1.28% se realizó en efectivo y especie, lo que representó una disminución de 23.21 por ciento.

Por otra parte, durante el período enero-septiembre de 2013, el promedio de las remesas se ubicó en 294.30 dólares, cantidad 7.66% inferior a la registrada en el mismo lapso de 2012 (318.71 dólares).

REMESAS FAMILIARES

Concepto	Enero-Septiembre		Variación Relativa (B/A)
	2012 (A)	2013 (B)	
Remesas Totales ^{1/}	17 270.32	16 248.29	-5.92
Transferencias Electrónicas	16 853.20	15 908.84	-5.60
Money Orders	146.82	131.90	-10.16
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	270.29	207.55	-23.21
Número de Remesas Totales ^{2/}	54.19	55.21	1.89
Transferencias Electrónicas	53.27	54.46	2.22
Money Orders	0.30	0.26	-14.48
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	0.62	0.50	-18.74
Remesa promedio ^{3/}	318.71	294.30	-7.66
Transferencias Electrónicas	316.34	292.15	-7.65
Money Orders	491.90	516.75	5.05
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	439.34	415.18	-5.50

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

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

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

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

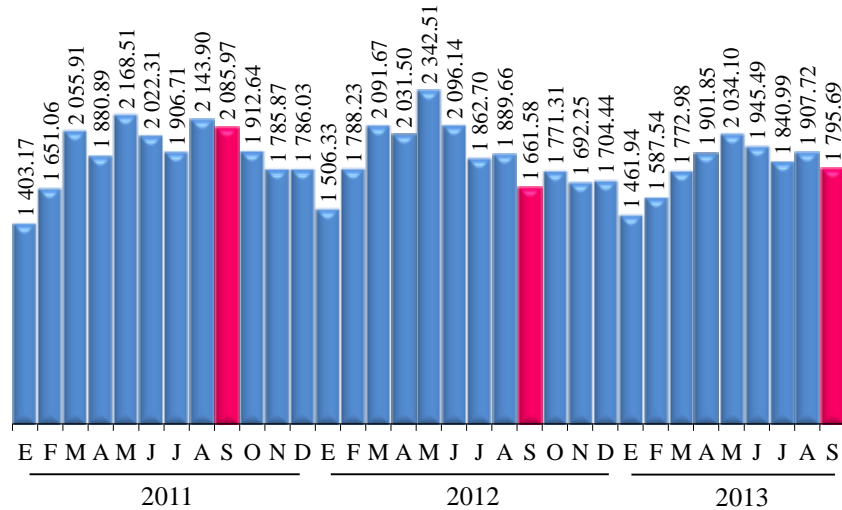
N/E = No existe.

FUENTE: Banco de México.

Remesas mensuales

Durante septiembre de 2013, las remesas del exterior ascendieron a 1 mil 795.69 millones de dólares, cifra 5.87% menor a la observada en el mes inmediato anterior (1 mil 907.72 millones de dólares).

REMESAS MENSUALES
–Transferencias netas del exterior–
Millones de dólares



FUENTE: Banco de México.

INGRESOS POR REMESAS FAMILIARES

	2012		2013		
	Diciembre	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Remesas Totales (Millones de dólares)	1 704.44	1 945.49	1 840.99	1 907.72	1 795.69
Money Orders	18.81	12.99	13.44	14.42	12.50
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	1 622.16	1 906.91	1 797.95	1 868.22	1 764.73
Efectivo y Especie	63.47	25.58	29.60	25.08	18.46
Número de Remesas Totales (Miles de operaciones)	5 857.74	6 409.83	6 255.27	6 418.33	6 249.89
Money Orders	35.83	24.42	25.41	27.25	24.17
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	5 689.25	6 317.83	6 158.26	6 339.09	6 189.37
Efectivo y Especie	132.60	67.58	71.60	52.00	36.35
Remesa Promedio Total (Dólares)	290.77	303.52	294.31	297.23	287.31
Money Orders	524.94	532.10	528.92	529.09	517.16
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	285.13	301.83	291.96	294.71	285.12
Efectivo y Especie	478.43	378.56	413.38	482.30	507.71

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

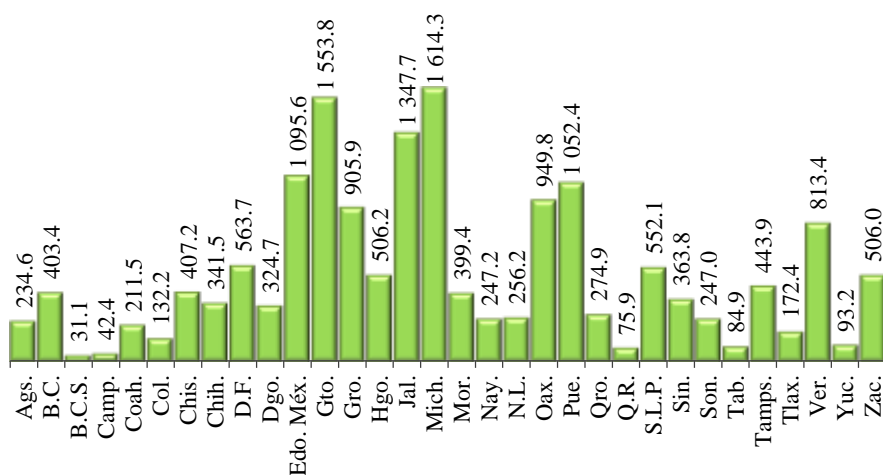
FUENTE: Banco de México.

Remesas por Entidad Federativa

Las remesas totales del exterior acumuladas en el período enero-septiembre de 2013 se distribuyeron, en su mayor parte, en las siguientes entidades federativas: Michoacán, 1 mil 614.3 millones de dólares (9.9%); Guanajuato, 1 mil 553.8 millones de dólares (9.6%); Jalisco, 1 mil 347.7 millones de dólares (8.3%); Estado de México, 1 mil 095.6 millones de dólares (6.7%); Puebla, 1 mil 052.4 millones de dólares (6.5%); Oaxaca, 949.8 millones de dólares (5.8%); Guerrero, 905.9 millones de dólares (5.6%), Veracruz, 813.4 millones de dólares (5.0%); Distrito Federal, 563.7 millones de dólares (3.5%) y San Luis Potosí, 552.1 millones de dólares (3.4%). Cabe puntualizar que 10 entidades federativas concentraron el 64.3% de las remesas totales.

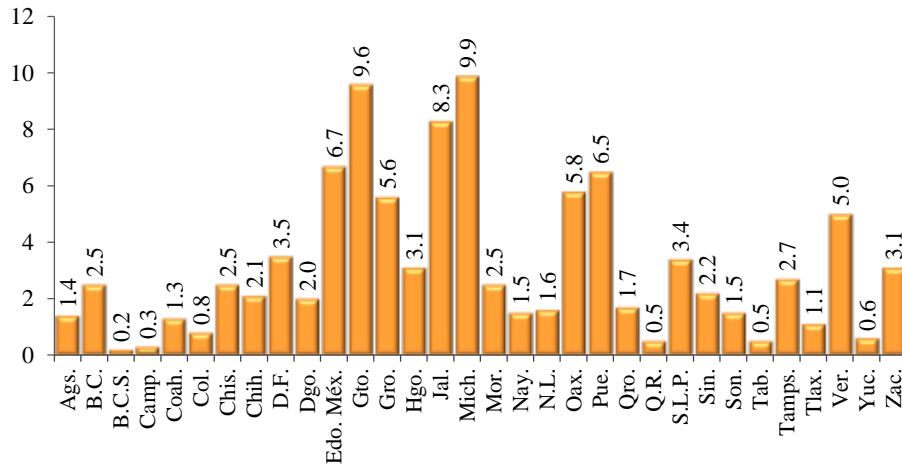
REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA

-Millones de dólares-
Enero-septiembre 2013



FUENTE: Banco de México.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS REMESAS
FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA
Enero-septiembre 2013**



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

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

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

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

América Latina ya no sólo recibe Remesas, ahora también las envía (WSJ)

El 19 de noviembre de 2013, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) presentó la nota “América Latina ya no sólo recibe remesas, ahora también las envía”. A continuación se presenta la información.

Suena al típico sueño americano de un inmigrante: cada mes, Marco Antonio Serna envía alrededor de 500 dólares a sus padres, su esposa y su hija de 16 años en Colombia. La diferencia está en que Serna no emigró a Estados Unidos de Norteamérica, sino a Chile, donde trabaja en un pequeño casino a las afueras de Santiago.

“Hay una gran comunidad de colombianos aquí”, dijo el ex operario de fábrica de 43 años.

En un giro evidente en los patrones migratorios globales, millones de trabajadores ya no dependen tanto de Estados Unidos de Norteamérica para acceder a empleos mejor remunerados que les permiten enviar dinero a sus familias en América Latina, el Caribe y Asia. Ahora, se mudan a economías en desarrollo, provocando un cambio en las transferencias de dinero que se originan en países como Chile, Brasil y Malasia.

Hace 10 años, *Western Union*, la mayor compañía de envíos de dinero del mundo, generaba más de la mitad de sus ingresos en Estados Unidos de Norteamérica. En 2012, esa cifra cayó a menos de 30%. En total, la empresa transfirió 79 mil millones de dólares en giros en efectivo el año pasado.

La mayoría de los expertos no cree que Estados Unidos de Norteamérica pierda su posición como la mayor fuente de remesas del mundo, pero el cambio es firme y continuo a pesar de una reciente desaceleración en algunas economías en desarrollo.

muchos entran al país de manera ilegal. “Estamos viendo países regionales de atracción” para los emigrantes, indicó el Presidente de la región americana de *Western Union*. “La gente que antes consideraba 'sólo Estados Unidos de Norteamérica' ahora prefiere trabajar en un país al que es más fácil llegar e ingresar”, agregó.

Malasia, Chile y otros países siguen suministrando *commodities*, como caucho y cobre, a lugares como China e India, aún cuando los gigantes de Asia se desaceleran. Según un economista internacional de la Universidad de California, en San Diego: “Haría falta una implosión total en China e India para que se revierta este nuevo patrón de remesas”.

Los inmigrantes también están echando raíces en algunos mercados emergentes, explica el economista. Por otro lado, una seguridad más férrea en la frontera estadounidense hace que otros destinos sean más atractivos para los migrantes.

Muchos colombianos y peruanos se han trasladado a Chile para trabajar en el sector de servicios; y a Panamá, donde ayudan a expandir el canal y el aeropuerto, así como construir un nuevo sistema de metro en la Ciudad de Panamá. En Brasil, los bolivianos trabajan en fábricas textiles y comerciantes chinos venden bienes por la calle a la creciente clase media. Los emigrantes de Bangladesh, India y Vietnam se dirigen en tropel al sector de electrónicos de Malasia.

Los países en desarrollo incluso se están convirtiendo en imanes para trabajadores de economías desarrolladas pero alicaídas, como Portugal y España. La crisis europea desató “una emigración de países que antes recibían inmigrantes”, señala un economista del Banco Mundial. “Lo que estamos viendo es el principio de una tendencia (...) que se acentuará”.

Casi 44% de los inmigrantes que llegan a Chile tienen educación superior, según el gobierno. El país está atrayendo a españoles y ecuatorianos que antes vivían en

España, además de colombianos, dominicanos y otras personas que históricamente se concentraban en Estados Unidos de Norteamérica.

Portugal se ha convertido en un receptor neto de remesas, recibiendo 3 mil 900 millones de dólares en 2012, frente a los 1 mil 200 millones de dólares que salieron ese año, según el Banco Mundial. Los técnicos portugueses se están afincando en Angola, una ex colonia portuguesa rica en petróleo, así como en Brasil, que padece una escasez de mano de obra calificada.

En 2012, de las transacciones entre Brasil y Portugal que procesó *Western Union* 40% eran remesas que salieron frente a 60% que entraron. Sólo cuatro años antes, esos envíos de salida equivalían a apenas 10% del total.

El portugués Luis Miguel Cardão Gomes, de 39 años, se mudó a Brasil en 2008, cuando comenzaba la crisis europea. Abrió una tienda de reparación de smartphones en la ciudad de Goiânia y compró una casa. Cada mes le envía a su hija de 9 años, Almada, 250 euros, “que hacen una gran diferencia”, dice.

Las remesas intrarregionales en América Latina solían limitarse a pequeños corredores: nicaragüenses que se ganaban la vida en Costa Rica o bolivianos en Argentina, dice el Presidente ejecutivo de *Viamerica Corp.*, una empresa estadounidense de transferencias de dinero a América Latina.

A través de Mercosur, los argentinos, bolivianos, paraguayos y venezolanos pueden trabajar legalmente en los países del bloque. Aun cuando miembros prósperos del grupo como Brasil muestran cierta debilidad, los trabajos suelen ser mejor remunerados que en sus vecinos más pobres. Hace una década, Chile era un receptor neto de remesas: las entradas representaban 70% de todo el dinero que cruzaba las fronteras del país, según *Western Union*. El año pasado, los giros desde Chile

superaron las entradas en una relación de 60-40, para la compañía, y en lo que va del año, la proporción se mantiene.

“Las remesas son una necesidad, no un lujo” para los que las envían y sus familias, dijo el Gerente de remesas del Banco Paulista.

En cinco años, la casa de transferencias AFEX, con sede en Santiago, dice que ha pasado de procesar casi exclusivamente remesas de chilenos que viven en Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y España a tramitar envíos de inmigrantes en Chile hacia sus hogares en Sudamérica, el Caribe y España.

“Hace una década casi no había inmigrantes aquí”, afirma el Gerente General. “Nuestro negocio tuvo que adaptarse”. Sus oficinas ahora abren siete días a la semana en enclaves de inmigrantes y sus ingresos se han elevado más de 30% anual en los últimos cinco años.

En Brasil, las remesas que salen del país equivalen a 40% de las transferencias de *Western Union*, frente a 10% en 2002, según la empresa, y el mercado sigue creciendo. Se espera que los trabajadores, tanto de mano de obra barata como administrativos, sigan llegando al país para laborar en los proyectos de infraestructura programados en anticipo al Mundial de Fútbol de 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016.

Hace 10 años, las remesas que recibía Panamá representaban 75% del volumen total. El año pasado, más de la mitad fueron giros que salieron del país. En 2013, las transferencias que procesó *Western Union* desde el país han seguido creciendo, dice la empresa. Además de proyectos de infraestructura, los expatriados están trabajando en multinacionales como Procter & Gamble Co., que antes tenía grandes operaciones regionales en Venezuela.

A pesar de los cambios globales en los flujos de dinero, países como Gran Bretaña, Alemania y otras potencias europeas seguirán atrayendo mano de obra extranjera, según expertos en remesas. Y Estados Unidos de Norteamérica seguirá siendo dominante ya que los mexicanos y centroamericanos, en particular, siguen emigrando a su vecino del norte en busca de empleo. “La magnitud de lo que otros países transfieren nunca se acercará a Estados Unidos de Norteamérica” apunta Dwyer, de Viamericas.

Serna, el colombiano, dice que Estados Unidos de Norteamérica le negó la visa dos veces. En Chile, señala, tiene permiso de trabajo. Ya no sueña con Estados Unidos de Norteamérica, dice. “Aquí tengo estabilidad”.

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424052702303985504579206592464887338.html?mod=WSJS_inicio_LeftTop

Flash Migración México: Remesas superan expectativas, crecen 8.1% (BBVA Research)

El 1° de noviembre de 2013, la sección de estudios económicos de BBVA Research dio a conocer el documento “Flash Migración México” el cual se presenta a continuación.

Remesas en septiembre superan expectativas, crecen 8.1 por ciento

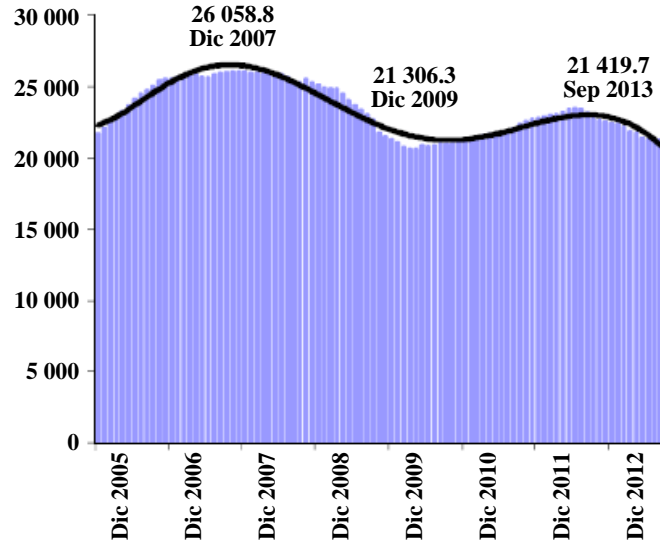
- En septiembre, las remesas a México aumentaron en 8.1% a tasa anual, monto superior a lo esperado por BBVA (5.3%) y por el consenso (5.0%), siendo el mayor crecimiento en lo que va del presente año.
- Así, tras una racha de 13 meses consecutivos con caídas a tasa anual, las remesas acumulan dos meses seguidos con crecimiento en 2013.

- El crecimiento de las remesas se asocia a las disminuciones recientes en la tasa de desempleo en Estados Unidos de Norteamérica, las cuales son las más bajas observadas en los últimos cinco años, lo cual ha beneficiado también a los migrantes mexicanos en ese país.

De acuerdo con datos del Banco de México (Banxico), durante septiembre ingresaron al país 1 mil 795.7 millones de dólares por concepto de remesas, lo que equivale a un crecimiento respecto al mismo mes del año anterior de 8.1%. Este crecimiento se explica por el aumento de 11.2% a tasa anual en el volumen de envíos de remesas, las cuales alcanzaron 6.25 millones de transacciones, mientras que la remesa promedio durante ese mes fue de 287.31 dólares, lo que representa una disminución de 2.8% a tasa anual.

De esta forma, septiembre se ubica como el mes con el mayor crecimiento en lo que va del año, lográndose así dos meses consecutivos con incrementos a tasa anual, tras la racha de 13 meses seguidos con caídas observadas entre julio de 2012 y julio de 2013.

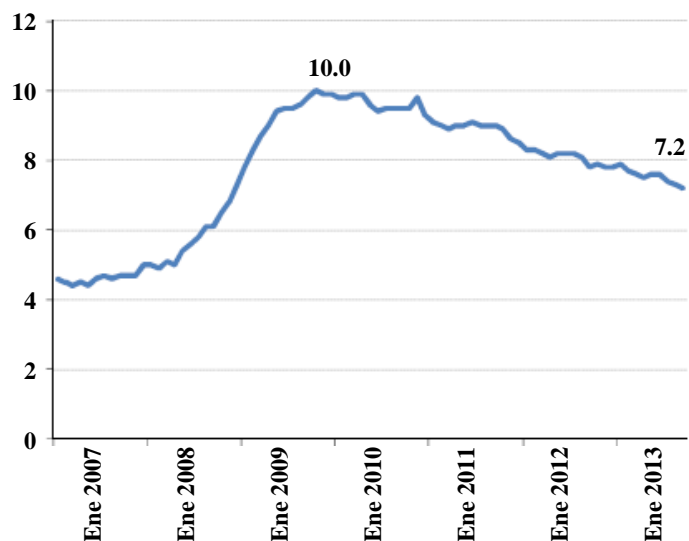
FLUJOS ACUMULADOS EN 12 MESES DE REMESAS A MÉXICO
-Millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

En pesos reales (descontando la inflación) las remesas en septiembre registraron un incremento de 5.4% a tasa anual, siendo el primer incremento real en pesos observado durante 2013.

Los datos más recientes muestran una tendencia a la recuperación del nivel de empleos en Estados Unidos de Norteamérica. De acuerdo con el Departamento de Estadísticas Laborales, la tasa de desempleo en ese país se ubicó para el mes septiembre en 7.2%, la menor observada desde finales de 2008, lo que también pudo favorecer el empleo de los migrantes mexicanos en ese país, de donde proviene la mayor parte de las remesas a México. Además, la depreciación en promedio del tipo de cambio (pesos por dólar) observada en septiembre respecto a los dos meses previos pudo también generar incentivos positivos para que se enviaran más remesas a México.

**TASA DE DESEMPLEO EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
-Porcentaje-**

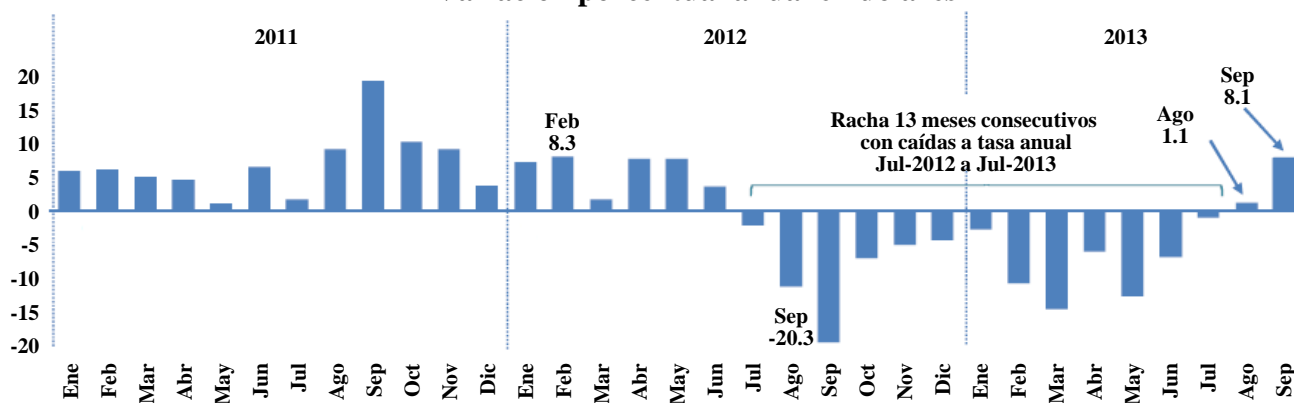
Nota: Ajustada estacionalmente.

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

Sin embargo, persiste la incertidumbre a futuro sobre las remesas derivada principalmente de dos factores: a) la falta de evidencia clara de recuperación en la economía de Estados Unidos de Norteamérica, pese a la caída en la tasa de desempleo en los meses recientes, y b) la aprobación o no de la reforma migratoria en Estados Unidos de Norteamérica, y sus términos específicos, y el posible aumento que se derive en el control migratorio en la frontera con México.

De esta forma, para octubre no se anticipa que se observen crecimientos de magnitud importante en las remesas como las observadas en septiembre pasado. BBVA Research mantiene su pronóstico de variación en las remesas en dólares de forma acumulada para 2013 entre 4.7 y 6.7% en términos negativos.

REMESAS FAMILIARES A MÉXICO, ENERO 2011-SEPTIEMBRE 2013 -Variación porcentual anual en dólares-



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

Fuente de información:

http://www.bbva.com/KETD/fbin/mult/131101_FlashMigracionMexico_38_tcm346-407640.pdf?ts=4112013

La Lista: adictos a las remesas (esglobal)

El 16 de octubre de 2013, la revista electrónica *esglobal* publicó el artículo elaborado por Pablo Díez “La Lista: adictos a las remesas”, el cual se presenta a continuación.

Este año, los inmigrantes enviarán a sus países más de 400 mil millones de dólares (unos 300 mil millones de euros) en remesas. India, China, Filipinas y México serán los principales receptores en términos absolutos, pero no los que más dependen de estos ingresos. Los países más adictos a las remesas, que figuran a continuación, son economías rudimentarias que viven de la pujanza de potencias vecinas. El flujo de remesas reduce la pobreza, pero perpetúa su dependencia respecto a ellas.

Tayikistán

Atrapado en las entrañas de Asia Central, Tayikistán posee el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita más bajo de todas las exrepúblicas soviéticas y una economía basada

en el algodón y el aluminio; la exportación de trabajadores es la única manera que ha encontrado el país de lidiar con los traumas del deshielo soviético. Ante las dificultades para encontrar empleo en su país, los tayikos surten de mano de obra barata fundamentalmente a Rusia, que ve cómo la fuerza laboral autóctona mengua y se hace más necesaria la importación de trabajadores. Esta simbiosis entre el gigante ruso y la rezagada economía tayika ha hecho que el PIB del país centroasiático dependa hasta en un 48% de las remesas, según el Banco Mundial (BM). Alrededor de 900 mil de sus nacionales (sobre una población total de 8 millones) trabajan en Rusia; se estima que el año pasado enviaron remesas por valor de 3 mil 600 millones de dólares. Ningún país del mundo tiene una dependencia de las remesas tan elevada.

Los beneficios económicos y de reducción de la pobreza que se derivan de esos valiosos envíos tienen su contrapartida negativa: además de que alrededor de la mitad de los varones tayikos en edad de trabajar están fuera del país, estos emigrantes poseen un nivel educativo superior a la media nacional; esta fuga de trabajadores potencialmente cualificados deja al país desprovisto de sus talentos, mantiene su economía en una relativa parálisis e incrementa aún más la dependencia respecto a las remesas. Además, esta dependencia concede un poder desproporcionado a Rusia sobre Tayikistán, ya que el Kremlin siempre tiene la opción de amenazar con la posibilidad de introducir visados para los trabajadores centroasiáticos, lo que produce un escalofrío en esta economía sobredependiente y tan vulnerable a los requerimientos de su otrora amo imperial.

Kirguistán

Kirguistán se asienta también en el corazón de esa geografía del olvido centroasiática, y posee una economía rudimentaria, basada en la agricultura y la minería, que no ofrece alternativas sólidas a la inmensa tentación de las necesidades de mano de obra en Rusia. Casi 600 mil kirguisos trabajan en territorio ruso legalmente, pero datos no

oficiales hablan de más de un millón (sobre una población en edad de trabajar que no llega a los tres millones). Se desconocen las cifras exactas de trabajadores emigrados a Rusia y Kazajistán, el segundo destino prioritario, pero en todo caso su número es formidable y contribuye a que la economía del país dependa hasta en un 31% de las remesas. El Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé que Kirguistán va a experimentar fases de crecimiento acelerado; sin embargo, el camino que le queda por recorrer a este pobre país, cuyos 5.5 millones de habitantes apenas disfrutan de una décima parte del PIB per cápita de la vecina Kazajistán, es demasiado largo, y el poderío petrolero ruso y kazajo seguirá dominando la economía y dirigiendo masivamente a su mano de obra hacia ambos destinos. Además, haciendo uso de su legítima potestad, pero posiblemente por la presión de Moscú, Kirguistán ha exigido el cierre de una base militar estadounidense en su territorio; es probable que eso le aporte beneficios en muchos sentidos, pero de entrada le obliga a prescindir de las decenas de millones de dólares anuales que obtenía por la cesión. Sin esos ingresos, la economía del país tiene más probabilidades de quedar anclada en la exportación de trabajadores y la recepción de remesas.

Lesotho

Pequeño, sin salida al mar y literalmente envuelto en una potencia regional (Sudáfrica) de la que depende para casi todo; esas características describen Lesotho, y permiten adivinar un país adicto a las remesas. En efecto, la cuarta parte del PIB de Lesotho procede de las transferencias de sus trabajadores emigrados, que sobrepasan los pocos ingresos derivados de sectores como el manufacturero y el agrario, o del cobro de derechos aduaneros. Los trabajadores del país llevan desde el siglo XIX emigrando a las minas de Sudáfrica, pero éstas no son sólo una promesa de prosperidad, sino el escenario cada vez más conflictivo de obreros que se rebelan para mejorar sus condiciones y patronos que, en ocasiones, se sirven de las fuerzas de seguridad para sofocar con extrema violencia esas insurrecciones. Además, el fuerte

desempleo que sufre Suráfrica ha convertido a los inmigrantes en chivos expiatorios que son repetidamente hostigados.

En muchas ocasiones, las remesas son la única fuente de ingresos de las familias de los emigrados y, sin ellas, muchas familias de Lesotho vivirían en la miseria. Sin embargo, algunos estudios demuestran que, más allá de ese efecto positivo, las remesas no generan efectos multiplicadores en la economía, ya que ese dinero no se reinvierte en la creación de empresas o en la mejora de la productividad agraria, sino que sirve para satisfacer necesidades básicas o para financiar objetos de consumo, en muchos casos importados de Sudáfrica. Estas pautas son comunes a varios países del África Subsahariana, donde, aunque en menor proporción que en Lesotho, las remesas constituyen verdaderos pilares económicos: se espera que las remesas que oficialmente llegan a esa región aumenten un 6% este año y alcancen un total de 32 mil millones de dólares.

Nepal

De nuevo un país pobre, sin salida al mar e incrustado entre vecinos poderosos, lastrado además por la inestabilidad política que es el residuo tóxico de una guerra civil entre el Gobierno y los maoístas a la que no se puso fin hasta 2006. La maltrecha economía agraria de Nepal es en sí misma insuficiente, por lo que millones de nepalíes se ven atraídos por el señuelo de una India en expansión y por el poderío económico de los países del Golfo, enteramente dependientes de la mano de obra extranjera para llevar a cabo sus fastuosos proyectos; también emigran masivamente a Malasia, donde trabajan fundamentalmente en el sector servicios, en el empleo doméstico y en la industria manufacturera. La emigración de nepalíes a esos Estados se traduce en que el 25% del PIB nacional procede de los alrededor de 4 mil millones de dólares que enviaron el año pasado en forma de remesas. En algunas zonas del país, estos ingresos han contribuido a una reducción de la pobreza de alrededor del

30%. Sin embargo, las remesas se dedican casi exclusivamente a la adquisición de bienes de consumo y no se reinvierten, por lo que el dinamismo económico que aportan es muy inferior a su inmensa cuantía. A su vez, las remesas contribuyen a que suba el precio de los alimentos en pueblos a los que la emigración generalizada deja virtualmente desprovistos de todos los varones en edad de trabajar.

Los inmigrantes nepalíes son objeto de abusos que han saltado al primer plano de la actualidad internacional. Recientemente se publicó un controvertido reportaje sobre las condiciones de esclavitud contemporánea que sufren miles de obreros nepalíes que trabajan contrarreloj en Qatar para completar las instalaciones del Mundial de Fútbol de 2022. Pero, más allá de estos abusos que salen a la luz pública, la violación de los derechos de los trabajadores emigrados es una realidad constante y silenciosa, muchas veces perpetrada con la connivencia de las agencias de contratación nepalíes. Las autoridades del país, conscientes de la importancia de no crear problemas a los Estados de destino de los trabajadores, tienden a reaccionar con tibieza ante estos atropellos y a asegurarse así las remesas.

Moldavia

Moldavia es uno de los países más pobres y corruptos de Europa, tiene una economía agrícola rudimentaria y padece una fuerte inestabilidad política. Depende desproporcionadamente de Rusia no sólo para su consumo energético, sino para obtener buena parte de sus ingresos nacionales: el 24% del PIB nacional proviene de las remesas de los 700 mil moldavos que trabajan en el extranjero, más de la mitad de ellos en territorio ruso. De los alrededor de 2 mil millones de dólares transferidos este año a Moldavia por la mano de obra emigrada, alrededor del 60% son enviados por trabajadores temporales en Rusia. Como sucede en otros contextos, las remesas son simultáneamente una bendición y una maldición. Mediante ellas se sustentan miles de familias que, de otra manera, caerían en la pobreza. Pero el enorme flujo de remesas

crea distorsiones e impide el desarrollo de la economía, ya que estas transferencias han reducido la diferencia en el nivel de rentas entre empleados y desempleados, lo que desincentiva el trabajo, hace que aumente el desempleo y mengua la actividad económica en el país.

Dos potencias se disputan el patronazgo de Moldavia. Por un lado, Rusia percibe al país como su coto, puede chantajearle mediante cortes del suministro energético y amenazar con restricciones a la entrada de trabajadores moldavos. Sin embargo, Moldavia se aproxima cada vez más a la Unión Europea (UE), el otro gran mercado al que exporta su mano de obra, y el pasado verano el país concluyó las negociaciones para suscribir un Acuerdo de Asociación con la UE. Esto no significa que Moldavia vaya a cambiar necesariamente su modelo económico y a depender menos de las remesas. Sencillamente, éstas empezarán a llegar en mayor medida desde la Unión Europea, lo que podría moderar la influencia rusa.

Fuente de información:

<http://www.esglobal.org/la-lista-adictos-a-las-remesas>

Reunión Técnica sobre Migración Laboral (OIT)

El 4 de noviembre de 2013, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) informó que representantes de gobiernos, trabajadores y empleadores estarán reunidos una semana en Ginebra, Suiza, para discutir tópicos sobre la migración laboral y examinar los posibles ámbitos de intervención de la OIT. A continuación se presenta la información.

La OIT organiza una Reunión Técnica sobre Migración Laboral de cinco días de duración para discutir importantes cuestiones como la protección social efectiva de los trabajadores migrantes, la correspondencia de las competencias con las necesidades del mercado del trabajo, así como la cooperación internacional.

“En momentos en que la tragedia de muchos migrantes ocupa los titulares de los medios de comunicación, la reunión de la OIT ofrece a la comunidad internacional la oportunidad de discutir las cuestiones apremiantes relacionadas con la migración laboral. La reunión dará seguimiento a las conclusiones del Diálogo de alto nivel sobre la migración internacional y el desarrollo de la Asamblea General de las Naciones Unidas en vista de las discusiones de la agenda de desarrollo post 2015”, aseveró Milchelle Leighton, Directora del departamento de migración internacional de la OIT.

La reunión —como medida de seguimiento de la decisión adoptada en la 317^a reunión del Consejo de Administración de la OIT, en marzo 2013— reúne a 12 representantes de gobiernos, 12 representantes de empleadores y 12 de trabajadores, todos designados después de consultas con cada grupo. Otros delegados son invitados a participar en calidad de observadores.

Entre los temas que está previsto discutir en la reunión figuran:

- La migración laboral en el contexto de los debates sobre migración internacional y desarrollo del marco de desarrollo post 2015.
- La protección social efectiva de los trabajadores migrantes, en especial las vulnerabilidades que sufren los trabajadores poco y medianamente calificados.
- La necesidad de evaluar adecuadamente el mercado de trabajo y el reconocimiento y la certificación de las competencias laborales.
- La cooperación internacional y el diálogo social para una buena gobernanza de la migración laboral nacional e internacional y la movilidad regional.

Un documento de base para la discusión fue elaborado para la reunión³⁴.

Discusión de alto nivel

La reunión incluye un panel de alto nivel que tendrá lugar el miércoles 6 de noviembre de 15:00 a 16:30. El panel se centrará en las conclusiones del Diálogo de alto nivel sobre la migración internacional y el desarrollo³⁵ de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

El evento ofrecerá la oportunidad a los participantes de comprender mejor los resultados del Diálogo de alto nivel —incluyendo las prioridades para la acción— que están relacionadas con la movilidad laboral y la migración laboral, y en vísperas de los debates sobre la agenda de desarrollo con posteridad a 2015.

El panel estará compuesto por el Director General de la OIT, el Director General de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), la Alta Comisionada Adjunta de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, la Embajadora y Presidenta del Foro Mundial sobre Migración y Desarrollo, así como representantes de la Confederación Sindical Internacional y de la Organización Internacional de Empleadores.

Fuente de información:

http://www.ilo.org/migrant/whats-new/WCMS_228797/lang--es/index.htm

Para tener acceso a información relacionada visite:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---

[migrant/documents/meetingdocument/wcms_221810.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---migrant/documents/meetingdocument/wcms_221810.pdf)

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---

[relconf/documents/meetingdocument/wcms_226685.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_226685.pdf)

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---

[relconf/documents/meetingdocument/wcms_226690.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_226690.pdf)

³⁴ http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---migrant/documents/meetingdocument/wcms_221810.pdf

³⁵ <http://www.un.org/esa/population/meetings/HLD2013/mainhld2013.html>

Migración laboral y desarrollo (OIT)

El 4 de noviembre de 2013, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en el marco de la Reunión Técnica sobre Migración Laboral³⁶ publicó el documento de base para la discusión en la Reunión Técnica Tripartita sobre las Migraciones Laborales (Ginebra, 4-8 de noviembre de 2013) titulado “Migración laboral y desarrollo: La OIT sigue avanzando”. A continuación se presenta su contenido.

Migración laboral y desarrollo

Introducción

El presente documento ha sido preparado para la Reunión técnica tripartita sobre las migraciones laborales, ha celebrase en Ginebra, Suiza, del 4 al 8 de noviembre de 2013. El objetivo de esta reunión, definido por el Consejo de Administración en marzo de 2013, es permitir que la Organización pueda “evaluar los resultados del Diálogo de Alto Nivel de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre la Migración Internacional y el Desarrollo y estudiar la posible adopción por la OIT de medidas de seguimiento en determinadas esferas³⁷. En él se destacan los principales retos y oportunidades a este respecto, “teniendo en cuenta el panorama cambiante de la migración laboral internacional y sus repercusiones en el mundo del trabajo, así como los resultados de la evaluación de la respuesta de la OIT, en particular por lo que atañe al Marco Multilateral³⁸. El documento se basa en investigaciones realizadas dentro y fuera de la OIT y en orientaciones de política formuladas anteriormente por

³⁶ http://www.ilo.org/migrant/whats-new/WCMS_228797/lang--es/index.htm

³⁷ OIT: “Informes de la Mesa del Consejo de Administración. Segundo informe: Disposiciones para la celebración de una reunión tripartita sobre la migración laboral”, Consejo de Administración, 317ª reunión, Ginebra, marzo de 2013, documento GB.317/INS/13/2, párr. 1.

³⁸ *Ibíd.* Ver párrafo 6, en el cual se hace referencia al “Marco multilateral de la OIT para las migraciones laborales: Principios y directrices no vinculantes para un enfoque de las migraciones laborales basado en los derechos” (Ginebra, 2006).

los mandantes tripartitos de la OIT³⁹. El Consejo de Administración especificó cuatro temas para la discusión:

- a. La migración laboral en el contexto de los debates sobre la migración internacional y el desarrollo del marco para el desarrollo con posterioridad a 2015;
- b. La protección efectiva de los trabajadores migrantes, con referencia a las vulnerabilidades singulares de los trabajadores poco y medianamente calificados;
- c. La necesidad de evaluar adecuadamente el mercado de trabajo, y el reconocimiento y la certificación de las competencias laborales, y
- d. La cooperación internacional y el diálogo social para una buena gobernabilidad de la migración laboral nacional e internacional y la movilidad regional.

Estos temas abarcan las dimensiones de la migración laboral examinadas en las cuatro mesas redondas temáticas del Diálogo de alto nivel sobre la migración internacional y el desarrollo (Diálogo de Alto Nivel), a saber, los efectos de las migraciones internacionales en el desarrollo sostenible y la preparación del marco para el desarrollo después de 2015; el respeto y la protección de los derechos humanos de todos los migrantes; el fortalecimiento de las alianzas y la cooperación en materia de migración internacional y los mecanismos para integrar eficazmente la migración en las políticas de desarrollo; y la movilidad laboral internacional y regional y sus efectos en el desarrollo⁴⁰.

³⁹ En particular, en el “Plan de acción de la OIT para los trabajadores migrantes” que adoptó la Conferencia Internacional del Trabajo en su 92ª reunión (2004). Ver: “Conclusiones sobre un compromiso equitativo para los trabajadores migrantes en la economía globalizada”, Informe de la Comisión de los Trabajadores Migrantes, “Actas Provisionales” número 22, Conferencia Internacional del Trabajo, 92ª reunión, Ginebra, 2004.

⁴⁰ ONU: “Resolución 67/219 de la Asamblea General sobre migración internacional y desarrollo”, 21 de diciembre de 2012 (A/RES/67/219, párr. 3, c), iv)).

La OIT ha participado en la planificación del Diálogo de Alto Nivel, proporcionando asesoramiento técnico en materia de migraciones laborales, intercambiando buenas prácticas y tratando de velar por que los resultados del Diálogo de Alto Nivel incluyan la promoción del trabajo decente para todos. El Diálogo de Alto Nivel y los debates en curso en torno al marco de desarrollo con posterioridad a 2015 ofrecen a la OIT la oportunidad de: destacar la contribución de los trabajadores migrantes al desarrollo y plantear nuevamente la cuestión de los derechos de los trabajadores migrantes; afirmar la utilidad de establecer un vínculo entre las políticas de migración, empleo y protección laboral y el desarrollo, y aumentar el reconocimiento del papel determinante que pueden desempeñar los mandantes de la OIT para mejorar la gobernanza de las migraciones laborales internacionales.

Al fijar las prioridades de la OIT en el marco de las cuatro áreas temáticas definidas por el Consejo de Administración, la Reunión debería tomar en consideración los logros alcanzados por la OIT y los retos con que se enfrenta actualmente para mejorar su labor y el impacto de sus actividades.

Como medida de seguimiento de la decisión del Consejo de Administración del 8 de noviembre de 2012⁴¹, se llevó a cabo una evaluación independiente para analizar la respuesta de la OIT a la situación cambiante de la migración laboral internacional. En la evaluación se reconoció que la OIT posee una amplia cartera de actividades y conocimientos técnicos sobre la migración laboral, pero se señaló que la divulgación de su labor no estaba a la altura de sus logros. En la evaluación se propuso preparar informes periódicos sobre los principales éxitos alcanzados, con arreglo al procedimiento utilizado en los informes sobre la aplicación de los programas; incrementar las actividades en línea para poner de relieve las buenas prácticas y

⁴¹ OIT: “Decisión sobre el primer punto del orden del día: Migraciones laborales”, Consejo de Administración, 316ª reunión, Ginebra, noviembre de 2012, véase: http://www.ilo.org/gb/decisions/GB316-decision/WCMS_192875/lang--es/index.htm.

obtener posiblemente recursos adicionales, y también se planteó la necesidad de aumentar las informaciones estadísticas sobre la migración laboral y las normas.

En la evaluación se compararon las actividades de la OIT entre 2001-2005 y 2006-2010, y se llegó a la conclusión de que las actividades más recientes reflejaban los cambios que se estaban produciendo en las migraciones internacionales. Si bien el Marco multilateral de la OIT para las migraciones laborales (MMML) no ha obtenido el reconocimiento internacional que algunos esperaban, ha demostrado ser una útil herramienta porque permite que el personal de la OIT se asegure de que los proyectos técnicos y el asesoramiento en materia de políticas estén en conformidad con el Plan de acción de la OIT para los trabajadores migrantes⁴². Los actores externos y los mandantes generalmente conocían la existencia del MMML y lo consideraban como una buena guía de referencia⁴³.

En la evaluación también se determinó que los esfuerzos para integrar el tema de las migraciones laborales en toda la Oficina y para incrementar la coordinación y la coherencia han sido productivos. Sin embargo, no se ha prestado suficiente atención al examen de los vínculos entre el empleo y la migración, ni al examen de los mercados de trabajo que funcionan con eficacia.

En el presente documento se tienen en cuenta estas conclusiones, se examinan los cuatro temas que estableció el Consejo de Administración y se identifican las oportunidades que se ofrecen a la OIT para formular una respuesta adecuada. En él se exploran áreas en las que la OIT podría profundizar las actividades en materia de migración que realiza en el marco de los debates sobre el desarrollo, y por último se presentan los puntos propuestos para la discusión en la Reunión técnica tripartita.

⁴² Op. cit. "Informe de la Comisión de los Trabajadores Migrantes".

⁴³ Por ejemplo, la Oficina Regional de la OIT para Asia y el Pacífico lleva a cabo amplias actividades basadas en el MMML.

1. La migración laboral y el desarrollo: retos y oportunidades para la OIT en el seguimiento del Diálogo de Alto Nivel y como contribución al debate sobre el desarrollo con posterioridad a 2015

En la Memoria que presentó a la reunión de 2013 de la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT), el Director General de la OIT señaló que las tendencias diferenciadas de la demografía y los ingresos estaban incrementando las presiones migratorias, y que la OIT debía contribuir de forma concreta a fortalecer la labor del sistema multilateral a favor de un marco que sea verdaderamente respetuoso de los derechos e intereses de los trabajadores. Indicó que los factores medioambientales, en particular el cambio climático, ya podían considerarse como factores determinantes de las migraciones internas y transfronterizas, dado que hacia 2050, la subida del nivel del mar, inundaciones más severas y sequías más intensas podían causar el desplazamiento permanente de entre 150 y 200 millones de personas, lo cual podría anular muchos de los avances en materia de reducción de la pobreza⁴⁴. Durante la discusión en la CIT, muchos delegados recalcaron la creciente importancia de la migración laboral⁴⁵. Los debates sobre desarrollo que tienen lugar actualmente en el marco de las Naciones Unidas constituyen una importante oportunidad para mejorar la posición de la OIT en este ámbito.

1.1. Las tendencias de la migración laboral y los debates sobre el desarrollo

La migración internacional está aumentando en volumen y en complejidad. Actualmente, muchos países se han convertido a la vez en países de tránsito y de destino para los trabajadores migrantes. Hace veinte años, predominaba la migración Sur-Norte, pero hoy en día, las migraciones Sur-Sur y Sur-Norte representan en ambos casos, respectivamente, 30% de los migrantes en todo el mundo.

⁴⁴ OIT: “Ante el centenario de la OIT: realidades, renovación y compromiso tripartito”, Memoria del Director General, Informe I (A), Conferencia Internacional del Trabajo, 102ª reunión, Ginebra, 2013.

⁴⁵ OIT: Discurso de clausura del Secretario General de la CIT (Director General de la OIT) ante la 102ª reunión de la CIT, 20 de junio de 2013, “Actas Provisionales” número 19 (Rev.), decimoctava sesión.

La migración está vinculada, directa o indirectamente, con el mundo del trabajo y con las oportunidades de empleo decente. La OIT estima que hoy en día más del 50% de los 214⁴⁶ millones de migrantes internacionales son económicamente activos: los trabajadores migrantes y sus familias representan más del 90% de este total⁴⁷. Prácticamente la mitad de los migrantes internacionales son mujeres, que migran cada vez más para trabajar por su cuenta, y una octava parte son jóvenes de entre 15 y 24 años de edad⁴⁸.

Los trabajadores migrantes que se desplazan para hacer trabajos estacionales y temporales no están incluidos en estas estimaciones, pero pueden ser numerosos en algunos países. Los migrantes temporales a menudo están poco calificados, cruzan las fronteras nacionales con la ayuda de agentes de contratación privados y contratistas, y son vulnerables a la explotación.

CORRIENTES MIGRATORIAS INTERNACIONALES, 2010

Origen	Destino países:		Total
	Industrializados	En desarrollo	
-En millones de personas-			
Países industrializados	55	13	68
Países en desarrollo	73	74	147
Total	128	87	215
-En porcentaje-			
Países industrializados	26	6	32
Países en desarrollo	34	34	68
Total	60	40	100

FUENTE: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (UNDESA), División de Población: International Migration, 2009, Wallchart.

La recesión mundial de 2008-2009 aumentó drásticamente el desempleo y redujo la migración laboral internacional, sobre todo en países que anteriormente atraían a un número importante de migrantes, entre ellos Irlanda, España y Estados Unidos de

⁴⁶ Según las previsiones del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (UNDESA), actualmente esta cifra se eleva a 232 millones.

⁴⁷ OIT: "Migración laboral internacional: Un enfoque basado en los derechos". Resumen Ejecutivo (Ginebra, 2010), página 1.

⁴⁸ UNDESA: "International migration in a globalizing world: The role of youth" (Nueva York, 2011).

Norteamérica. Los gobiernos empezaron a adoptar reglas más estrictas de entrada para los trabajadores migrantes temporales. Cuando la migración laboral empezó a repuntar en 2010, muchos programas para trabajadores temporales que aplicaban contingentes los rebasaron en 2012-2013, lo cual corroboró la predicción de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) de que la recuperación económica aumentaría las corrientes migratorias laborales internacionales⁴⁹.

La mayoría de las personas migran en busca de salarios más elevados, empleos decentes y más oportunidades. Muchos migrantes abandonan zonas rurales en las que los ingresos son bajos —debido a la degradación de los suelos, la escasez de agua y la falta de infraestructura— y hacen insostenibles los medios de vida tradicionales. El desarrollo sostenible debería incorporar el concepto de trabajo decente a fin de armonizar las competencias de los trabajadores a todos los niveles, proporcionando mejores salarios y protección social.

Según el Principio 15 del MMML: “Se debería reconocer y aprovechar al máximo la contribución de las migraciones laborales al empleo, el crecimiento económico, el desarrollo y la mitigación de la pobreza, en beneficio tanto de los países de origen como de destino”⁵⁰. Si se utiliza como premisa la Declaración sobre la justicia social para una globalización equitativa de la OIT, de 2008, el objetivo del trabajo decente debería integrarse en los temas de la migración y el desarrollo en los planos mundial, regional y nacional, y debería reconocerse que la migración es un importante vector de desarrollo económico y social incluyente⁵¹.

Desde la celebración de la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo, celebrada en El Cairo en 1994, los debates mundiales sobre la migración y

⁴⁹ OCDE: *Perspectivas de la migración internacional*, 2009 (Resumen) (París, 2009).

⁵⁰ MMML, *op. cit.*, pág. 31.

⁵¹ Foro Mundial sobre Migración y Desarrollo (FMMD): “Liberar el potencial de la migración para un desarrollo incluyente, 2013-2014”, documento conceptual (Ginebra, 2013).

el desarrollo se han centrado en gran parte en las remesas de los migrantes, a saber, la proporción de ingresos que los migrantes envían a sus familias y hogares en sus países de origen. En 2012, se enviaron 401 mil millones de dólares estadounidenses en remesas a estos países⁵². La OIT ha abordado la necesidad de considerar los derechos, la calidad del trabajo y las condiciones de vida de los trabajadores migrantes que envían estas remesas.

Mejorar las condiciones de empleo y de trabajo de todos los trabajadores beneficiará a los trabajadores migrantes y les permitirá hacer una contribución positiva al desarrollo.

Los trabajadores migrantes desempeñan un papel importante en los mercados de trabajo y hacen contribuciones a las economías y a las sociedades de su país de origen y de su país de destino. Impulsan el desarrollo mediante la creación de nuevas empresas y fortalecen los vínculos entre su país de origen y su país de destino gracias a la transferencia de tecnología y de competencias. Además, sus empleos y remesas mejoran la salud y la educación de los niños.

⁵² Banco Mundial: "Migration and Development Brief" (Washington, D.C.) 19 de abril de 2013.

Los migrantes son más emprendedores

Los datos sobre el número de nuevos empresarios sugieren que los migrantes suelen ser más emprendedores que los autóctonos. Entre 1998 y 2008, el número anual de nuevos inmigrantes emprendedores se duplicó en Alemania (llegaron a más de 100 mil) y en Reino Unido (llegaron a casi 90 mil), se multiplicó por seis en España (llegaron a más de 75 mil), por ocho en Italia (llegaron a más de 46 mil) y se incrementó levemente en Francia (llegaron a 35 mil).^{a/}

Además, los inmigrantes son más emprendedores que los autóctonos en relación con su población. Por ejemplo, en Reino Unido los inmigrantes representan el 8% de la población, pero poseen alrededor del 12% de las PYME.^{b/}

Estas conclusiones se corresponden con las de un estudio realizado recientemente en Estados Unidos de Norteamérica, según el cual la proporción de inmigrantes que han creado pequeñas empresas es del 28%, cuando constituyen el 13% de la población total y el 16% de la fuerza laboral.^{c/}

^{a/} Comité Económico y Social Europeo: “La contribución de los emprendedores inmigrantes a la economía (dictamen)”, SOC/449, Bruselas, 18 de septiembre de 2012, párrafo 3.1.4.

^{b/} *Ibíd.*, párrafo 3.1.5.

^{c/} Fiscal Policy Institute (FPI): *Immigration small business owners: A significant and growing part of the economy*, junio de 2012, véase: <http://www.fiscalpolicy.org/immigrant-small-business-owners-FPI-20120614.pdf>.

Programas para trabajadores estacionales de Australia y Nueva Zelanda (Programas SWP)

Los programas SWP fueron creados para beneficiar a todos, es decir, a los trabajadores, los empleadores y el propio proceso de desarrollo, dar a la población de los países insulares del Pacífico la posibilidad de ocupar empleos en el sector agrícola, mejorar la vida de los trabajadores y de sus familias y acelerar el desarrollo.

Entre 2008-2009 y 2012-2013, más de 41 mil trabajadores de los países insulares del Pacífico fueron empleados en Nueva Zelanda en el marco de su programa SWP reconocido y 1 mil 600 fueron empleados en Australia en el marco de su programa SWP.

Las evaluaciones de los SWP determinaron lo siguiente:

- Los migrantes ocuparon empleos en Australia y Nueva Zelanda sin que se produjeran efectos adversos en los trabajadores locales;
- Los ingresos y los activos de los hogares aumentaron en comparación con los de los no migrantes;
- Los niños de los hogares de migrantes asistían a la escuela con más regularidad;
- A juicio de los líderes comunitarios los programas eran positivos para el desarrollo.

Si bien los programas SWP son relativamente recientes, los estudios indican que

pueden estimular el desarrollo económico de los países insulares del Pacífico.^{1/}

^{1/} Gibson, J. y McKenzie, D.: *The development Impact of New Zealand's RSE Seasonal Worker Policy* (Washington, D.C., Banco Mundial, 2013).

1.2. Participación reciente de la OIT en estos debates

En respuesta a la solicitud formulada por el Consejo de Administración en 2012, la OIT ha aumentado su visibilidad en el Diálogo de Alto Nivel⁵³ y en los procesos relativos al marco para el desarrollo con posterioridad a 2015, y sigue haciendo importantes aportes al Foro Mundial sobre Migración y Desarrollo (FMMD)⁵⁴. El orden del día de la presidencia del FMMD incluyó el tema de la migración laboral en su orden del día y organizó una reunión temática sobre migración laboral que se ha de celebrar en septiembre de 2013.

En diciembre de 2012, el Comité de Políticas del Secretario General aprobó importantes mensajes de política sobre migración internacional en los que se tuvieron en cuenta las preocupaciones de la OIT sobre la necesidad de: velar por la igualdad de trato para los trabajadores migrantes y nacionales; armonizar mejor las políticas migratorias con las necesidades reales y previstas de los mercados de trabajo; aumentar el número de ratificaciones y el nivel de aplicación de los instrumentos internacionales sobre migración pertinentes, con inclusión de los convenios de la OIT, e incrementar la cooperación en materia de migración y movilidad entre una amplia gama de actores, con inclusión de las organizaciones de trabajadores y de empleadores, en los planos nacional, bilateral, regional y mundial. Se pidió al Secretario General que recalcará estos mensajes clave antes del inicio del FMMD de 2013, del período extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones

⁵³ Por ejemplo, la OIT participó en el Grupo de Alto Nivel (25 de junio de 2013), audiencias interactivas oficiosas (15 de julio de 2013) y en las reuniones preparatorias regionales.

⁵⁴ Para más información sobre el FMMD, que es un proceso consultivo entre estados, en:

<http://www.gfmdcivilsociety.org/downloads/GFMD%20CS%20Fact%20Sheet%2016%20January%202012%20-%20FR.pdf>.

Unidas sobre el seguimiento del Programa de Acción de la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo después de 2014, y del programa para el desarrollo con posterioridad a 2015⁵⁵.

La Oficina sigue proporcionando asesoramiento sobre los aspectos laborales de la migración, la utilidad de dotarse de un enfoque de la migración laboral basado en los derechos, y la importancia del diálogo social mediante su participación en el Grupo Mundial sobre Migración (GMM) —que es una agrupación de 15 organismos de las Naciones Unidas y la Organización Internacional para las Migraciones (OIM)— y en el proceso de examen del GMM.

Examen interno del Grupo Mundial sobre Migración (GMM), 2013

El examen interno permitió introducir los siguientes cambios en los métodos de trabajo del GMM:

- La duración del mandato de la presidencia se extendió por períodos de un año.
- Se creó un pequeño equipo de apoyo administrativo.
- Se adoptó un plan de trabajo multianual con plazos para las actividades y los resultados.
- Se identificaron fondos y se definieron responsabilidades para los grupos de trabajo.
- Se adoptó la propuesta de la OIT de crear un grupo de trabajo sobre migración

⁵⁵ Naciones Unidas: decisión del Secretario General 2012/19 sobre la migración internacional, anexo 1 (Nueva York, 2012).

y trabajo decente.

A solicitud del Consejo de Administración, la OIT presidirá el GMM en 2014. Ello le facilitará la labor que ha de llevar a cabo en el GMM en relación con la migración laboral y la agenda con posterioridad a 2015.

1.3. La migración laboral en el marco para el desarrollo con posterioridad a 2015

El marco actual para el desarrollo de las Naciones Unidas se centra en los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), que se han de alcanzar para 2015. En ninguno de ellos se menciona la migración. Sin embargo, dado que la migración puede tener efectos directos en los ODM (por ejemplo, eliminando la pobreza extrema y el hambre, aumentando la educación, mejorando la salud infantil y materna, y promoviendo las alianzas mundiales para el desarrollo), la cuestión de la migración internacional se está abordando bajo el tema de la dinámica poblacional como parte del marco para el desarrollo de las Naciones Unidas con posterioridad a 2015. La OIT trata de garantizar que la agenda para el desarrollo con posterioridad a 2015 incluya el empleo productivo y el trabajo decente para todos como objetivos explícitos⁵⁶.

Algunos problemas que se plantean en relación con los trabajadores migrantes y la movilidad de los trabajadores son sistémicos y es posible que perduren después de 2015.

La OIT tiene conocimientos técnicos sobre las sinergias entre el mundo del trabajo (particularmente en cuestiones relacionadas con el empleo y la protección social) y la dinámica poblacional, con inclusión del envejecimiento, el crecimiento demográfico, la migración interna e internacional, y la urbanización. Ha hecho aportes a las

⁵⁶ OIT: “Empleo y medios de vida en la agenda para el desarrollo con posterioridad a 2015: medios eficaces para establecer metas y supervisar el progreso”, Nota conceptual de la OIT número 2, véase: http://www.ilo.org/global/topics/post-2015/documents/WCMS_213209/lang--en/index.htm.

discusiones sobre: a) los cambios demográficos que afectan la escasez y los excedentes de mano de obra y de competencias laborales; b) la sostenibilidad de los sistemas de seguridad social; c) las maneras de aumentar la participación de la fuerza de trabajo femenina; d) las políticas de reunificación y regularización de las familias, y e) el crecimiento de la economía informal en las zonas urbanas debido a la llegada de migrantes en situación irregular.

En las conclusiones del diálogo mundial sobre la agenda con posterioridad a 2015, presentadas en marzo de 2013, se hace referencia a las repercusiones de la migración en el trabajo, en particular en las condiciones de trabajo y en las familias. En las consultas se subrayó “la necesidad de armonizar las leyes nacionales de migración con las normas internacionales, así como entre los países de origen y los países que los reciben para garantizar la protección de los derechos humanos fundamentales de los migrantes y sus familias”⁵⁷.

El Grupo de Alto Nivel de Personas Eminentes sobre la Agenda de Desarrollo Post-2015 afirmó que: “Se deben respetar los derechos humanos universales y las libertades fundamentales de los migrantes. Ellos hacen una contribución económica positiva a sus países de acogida, al multiplicar su fuerza de trabajo...⁵⁸. En el informe se preconiza que no debe haber “un crecimiento a cualquier costo o simplemente aumentos repentinos a corto plazo en el crecimiento, sino un crecimiento sostenido e inclusivo a largo plazo que pueda superar los desafíos del desempleo (especialmente el desempleo juvenil) ... La primera prioridad debe ser crear oportunidades para buenos y decentes empleos y modos de subsistencia seguros, a fin de que el crecimiento sea inclusivo y garantice que se reducen la pobreza y la desigualdad”. El

⁵⁷ Grupo de las Naciones Unidas para el Desarrollo: “Inicia la conversación global. Puntos de vista para una nueva agenda de desarrollo” (Nueva York), página 45.

⁵⁸ ONU: “Una nueva alianza mundial: Erradicar la pobreza y transformar las economías a través del desarrollo sostenible”. Informe del Grupo de Alto Nivel de Personas Eminentes sobre la Agenda de Desarrollo Post-2015 (Nueva York), página 23.

Grupo de Alto Nivel recomendó definir una nueva meta para el empleo y un indicador para el empleo juvenil, e integrar la igualdad de género en todas sus metas⁵⁹.

La agenda de la OIT tiene todos los elementos necesarios para responder a estos llamamientos a favor del trabajo decente y la igualdad para todos los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes. La creación de empleo es el principal objetivo del desarrollo y del crecimiento económico, del mismo modo que el trabajo decente es el objetivo principal de la mayoría de los trabajadores migrantes. Sin embargo, ni en los países de origen ni en los países de destino se comprende del todo la importancia de armonizar las políticas de empleo y migración laboral — y en particular no se tiene en cuenta el papel que desempeñan las instituciones y las políticas de mercado de trabajo en cuestiones como: el ajuste de la oferta y la demanda de mano de obra, la creación de empleo, el desarrollo empresarial y de la economía local, las competencias y la empleabilidad, y el acceso a servicios de microfinanzas. El MMML subraya la importancia de “garantizar la coherencia entre las políticas de migraciones laborales y de empleo y otras políticas nacionales, habida cuenta de las importantes repercusiones sociales y económicas de las migraciones laborales y con miras a promover un trabajo decente para todos, así como el pleno empleo, productivo y libremente elegido”⁶⁰.

La Oficina ha empezado a ayudar a algunos países a coordinar mejor sus políticas de migración y de empleo, en particular, evaluando de manera más precisa las necesidades del mercado de trabajo en los países de origen y en los países de destino (por ejemplo, en Jordania)⁶¹. La OIT podría invertir más en desarrollar mejores herramientas para ayudar a los países a armonizar las políticas de empleo y de migración laboral, y a promover las buenas prácticas.

⁵⁹ Ver también la “Declaración de Dacca”, adoptada en la Reunión de liderazgo mundial sobre dinámica poblacional en el contexto de la agenda para el desarrollo con posterioridad a 2015, 13 de marzo de 2013.

⁶⁰ OIT: MMML, *op. cit.*, directriz 4.2.

⁶¹ OIT: Taghdisi-Rad, S.: *Macroeconomic policies and employment in Jordan: Tackling the paradox of job-poor growth* (Ginebra), 2012, página 41.

2. Protección efectiva de los trabajadores migrantes

“Todas las normas internacionales del trabajo son aplicables a los trabajadores migrantes, salvo indicación en contrario”⁶². Estas normas vinculantes, complementadas por el MMML no vinculante, proporcionan un marco integral de protección para las trabajadoras y los trabajadores migrantes.

Los trabajadores migrantes poco o medianamente calificados son particularmente vulnerables a situaciones de abuso y explotación. A menudo están poco o mal informados sobre las condiciones de trabajo y de vida en el lugar de destino, pueden ser víctimas de fraude por parte de los agentes de contratación y se les pueden sustituir los contratos en el país de acogida. En los peores casos pueden ser víctimas de trabajo forzoso; según una estimación del número mundial de víctimas de trabajo forzoso, 9.1 millones de estas personas se habían desplazado por fronteras nacionales o internacionales (de un total de 20.9 millones)⁶³. Muchos niños migrantes son especialmente vulnerables a la explotación del trabajo infantil.

En los países de destino, los trabajadores migrantes a menudo están sobrerrepresentados en la economía informal. A menudo no están cubiertos por las legislaciones laborales nacionales y pueden estar sometidos a condiciones de trabajo insuficientes e inseguras, bajos salarios, atención de salud insuficiente y condiciones de alojamiento inadecuadas. En la legislación y en la práctica se les puede denegar la protección social, lo cual aumenta el riesgo de que caigan en la pobreza al regresar a sus países, sobre todo si sufren de lesiones relacionadas con el empleo.

Por otra parte, los trabajadores migrantes, sobre todo los que se encuentran en situación irregular, pueden ser objeto de discriminación en todas las fases del proceso de migración. La discriminación por denegación de servicios básicos, como el acceso

⁶² OIT: MMML, *op. cit.* Principio 9, a).

⁶³ OIT: *Global Estimate of Forced Labour* (2012), página 17.

de los niños a servicios de salud y educación, es un problema cada vez mayor para los trabajadores migrantes y sus familias. La OIT ha ayudado a detectar la discriminación en el acceso al empleo y ha trabajado con diferentes asociados para reducir la discriminación mediante campañas de educación y asistencia técnica⁶⁴. La OIT está examinando de qué manera las instituciones del mercado de trabajo, incluidos los salarios mínimos, pueden contribuir a garantizar normas equitativas para todos los trabajadores.

Algunos gobiernos impiden que las migrantes viajen al extranjero en busca de empleo aduciendo motivos de edad, lo cual puede perpetuar las desigualdades de género estructurales en lugar de promover la igualdad de oportunidades para las trabajadoras, según lo dispuesto en el Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958 (número 111). Otros excluyen a los trabajadores migrantes con VIH: 44 países aplican este tipo de medidas restrictivas, a pesar de que en la Recomendación sobre el VIH y el sida, 2010 (número 200) de la OIT se estipula que los trabajadores migrantes no deberían ser objeto de pruebas de detección del VIH⁶⁵.

2.1. Lagunas en la protección durante el proceso de contratación

En el decenio de 1960, período en el que se aplicaban los programas de trabajo temporal para trabajadores extranjeros, los organismos públicos de los países de origen y de destino contrataban a la mayoría de los trabajadores migrantes a través de acuerdos bilaterales. En la actualidad, si bien los acuerdos bilaterales o memorandos de entendimiento se siguen utilizando como marco de referencia para la migración de mano de obra poco calificada en algunos corredores de migración como el Asia Oriental y el Sudeste de Asia, los agentes privados de contratación y otros

⁶⁴ Por ejemplo, la encuesta de la OIT sobre la percepción de los trabajadores migrantes en Malasia, República de Corea, Singapur y Tailandia determinó que el público reconoce ampliamente la necesidad de contar con trabajadores migrantes, pero que existen actitudes negativas acerca de la igualdad de trato que merecen.

⁶⁵ ONUSIDA: *HIV-related restrictions on entry, stay and residence*, UNAIDS Human Rights and Law Team, actualizado en enero de 2013.

intermediarios desempeñan un papel importante en la armonización de la oferta y la demanda de empleo a nivel internacional. Los altos costos derivados de la contratación, el hecho de que los trabajadores se queden después de la fecha prevista de su partida y la realización de trabajos no autorizados son ejemplos de fallos que afectan la gobernanza de la migración. En los debates a nivel mundial sobre migración y desarrollo se ha reconocido que los honorarios excesivos que pagan los trabajadores migrantes a los agentes de contratación les suponen un importante costo adicional y reducen los beneficios que aporta la migración al desarrollo⁶⁶.

En el Convenio sobre las agencias de empleo privadas, 1997 (número 181), que ha sido ratificado por 27 Estados Miembros, se establece que los empleadores han de asumir todos los costos de contratación y se alienta a los gobiernos a que establezcan bolsas de trabajo gratuitas. La OIT ha apoyado la aplicación del Convenio número 181, incluidas las disposiciones relativas al registro de los agentes privados de contratación, la expedición de licencias para ejercer esta actividad, el control de las prácticas de contratación y la autorregulación del sector (por ejemplo, en Bangladesh, Camboya, Filipinas y Vietnam). Algunos gobiernos, como los de Etiopía y Filipinas, reconocen una responsabilidad solidaria entre los agentes de contratación y los empleadores extranjeros en caso de violación de los contratos de los trabajadores migrantes, lo cual permite que los trabajadores afectados presenten quejas contra el agente de contratación una vez que han regresado a su país de origen. La OIT puede facilitar la adopción de buenas prácticas de contratación evaluando si estos y otros mecanismos son eficaces para aumentar las medidas de protección de los trabajadores migrantes, y mediante el intercambio de conocimientos.

La OIT está considerando formular orientaciones más detalladas sobre prácticas éticas de contratación, a través de consultas con los diferentes actores, encabezadas por los

⁶⁶ Según estimaciones de la OIT, el “costo de oportunidad” del trabajo forzoso por concepto de ingresos no devengados y de exagerados honorarios de contratación asciende a 21 mil millones de dólares estadounidenses al año. Véase: “El costo de la coacción”, Informe Global, Informe I (B), Conferencia Internacional del Trabajo, 98ª reunión, Ginebra, 2009, párrafo. 150.

interlocutores sociales y basadas en el Convenio número 181. También promueve la adopción y la utilización de modelos de contratos de trabajo en los sectores de la agricultura, la construcción, el trabajo doméstico y la industria del vestido — sectores en los que los migrantes poco o medianamente calificados son particularmente vulnerables a condiciones laborales abusivas (el modelo de contrato de trabajo para la industria del vestido propuesto en Jordania es un buen ejemplo). Si se crea una base de datos sobre los costos ordinarios de contratación de diferentes tipos de trabajadores, la OIT podría facilitar la identificación y el intercambio de buenas prácticas entre los mandantes, y podría comparar las condiciones de la contratación privada con las de la contratación de gobierno a gobierno (como en el caso del sistema de permisos de trabajo de la República de Corea).

Las prácticas de contratación abusivas se podrían reducir si los gobiernos, los sindicatos, las organizaciones de empleadores y otros actores adoptaran mecanismos para proporcionar información detallada sobre el proceso de migración laboral y las condiciones de trabajo y de vida en los países de destino. La OIT apoya el establecimiento de “centros de información y recursos para migrantes” a fin de brindar información y servicios a los trabajadores migrantes.

2.2. Otras lagunas importantes de la protección

Igualdad de trato para los trabajadores migrantes temporales: El aumento de los programas de migración laboral temporal plantea varias cuestiones relacionadas con los derechos humanos, tales como la libertad sindical y la negociación colectiva y la igualdad de trabajo en el empleo y la ocupación. La OCDE y otras entidades han advertido que el recurso a trabajadores migrantes temporales para abordar la escasez estructural de mano de obra podría aumentar la precariedad y generar costos para los empleadores. Los derechos laborales se ven amenazados si los trabajadores migrantes están atados a un empleador (en caso de despido, se les puede considerar trabajadores

irregulares), lo cual ha llevado a algunos gobiernos a permitir que los trabajadores tengan la posibilidad de cambiar de empleador con más facilidad⁶⁷.

Los trabajadores migrantes deberían tener acceso a los mismos mecanismos de recurso para proteger sus derechos que los trabajadores nacionales⁶⁸. La OIT está examinando los obstáculos que impiden la igualdad de acceso de los migrantes a los recursos judiciales (tribunales), administrativos y de otro tipo en caso de violación de sus derechos. Los mandantes de la OIT tienen un importante papel que desempeñar en la educación de los trabajadores migrantes para que conozcan sus derechos y en el fomento de la protección, prestando apoyo a los trabajadores migrantes para que presenten quejas y asegurándose de proteger de represalias a las personas que denuncian situaciones irregulares⁶⁹.

El diálogo social puede influir en la legislación nacional, por ejemplo, cuando los empleadores y los sindicatos conciertan planes para admitir a trabajadores migrantes en el futuro, aumentan las probabilidades de que los planes acordados tengan posteriormente fuerza de ley.

Los derechos de los migrantes en la reforma migratoria de Estados Unidos de Norteamérica

En Estados Unidos de Norteamérica, más de una cuarta parte de los inmigrantes —aproximadamente 11 millones de personas— son irregulares y tres cuartas

⁶⁷ Convenio sobre los trabajadores migrantes (disposiciones complementarias), 1975 (número 143), artículo 14, a) La Comisión de Expertos de la OIT estimó que el sistema *Kafala*, que vincula los trabajadores migrantes a sus patrocinadores, puede dar lugar a trabajo forzoso y plantea cuestiones de discriminación. OIT: “Dar un rostro humano a la globalización”, Informe III (Parte 1B), Conferencia Internacional del Trabajo, 101ª reunión, Ginebra, 2012, párrafos 295 y 779.

⁶⁸ Según lo estipulado en el Convenio sobre los trabajadores migrantes (revisado), 1949 (número 97), artículo 6, 1), d).

⁶⁹ El Memorando de Entendimiento concertado entre la Federación General de Sindicatos Nepaleses (GEFONT) y la Confederación de Sindicatos de Corea (KCTU) permite que la KCTU represente a los trabajadores migrantes nepaleses en los procedimientos de presentación de quejas o en la solución de conflictos laborales.

partes están integrados en la fuerza de trabajo.

Se está examinando una reforma integral del régimen de migración para reducir la migración irregular, regularizar a los migrantes en situación irregular y admitir a ciertos trabajadores migrantes. En marzo de 2013, la Federación Estadounidense del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales (AFL–CIO) y la Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica negociaron un acuerdo para que los empleadores puedan solicitar la admisión de determinados trabajadores migrantes (titulares de un visado W) y darles un empleo. Estos trabajadores tendrían el derecho de cambiar de empleador bajo condiciones específicas, de pedir un permiso de inmigrante regular al cabo de varios años y de acogerse a otras medidas adicionales de protección que les garanticen un debido proceso y otras protecciones judiciales y administrativas. Los sindicatos de trabajadores agrícolas y los empleadores del sector han negociado un acuerdo similar sobre la Ley relativa a las oportunidades de empleo, las prestaciones y la seguridad en el sector agrícola (Ley AgJOBS).

La Ley de seguridad fronteriza, oportunidades económicas y modernización de la inmigración (S 744), aprobada por el Senado de Estados Unidos de Norteamérica en junio de 2013, incluye las medidas de protección acordadas por los trabajadores y los empleadores.

Protección de los migrantes en situación irregular: Si bien los Estados Miembros de la OIT tienen prerrogativas soberanas para determinar las condiciones de admisión y residencia de extranjeros, todos los trabajadores, independientemente de su situación jurídica, deberían poder gozar de sus derechos fundamentales, en consonancia con la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento, de 1998. El Convenio sobre los

trabajadores migrantes (disposiciones complementarias), 1975 (número 143) obliga a las partes a “respetar los derechos humanos fundamentales de *todos* los trabajadores migrantes” y prevé que cuando no es posible regularizar a los migrantes irregulares, se les debería dar acceso a “derechos derivados de empleos anteriores en materia de remuneración, seguridad en el empleo y otros beneficios”⁷⁰.

La OIT recomienda el establecimiento de un sistema de separación funcional o “cortafuegos” entre la legislación laboral y las normas de inmigración e insta a los gobiernos a que permitan que los trabajadores migrantes indocumentados puedan hacerse representar de manera anónima por sindicatos ante los tribunales del trabajo⁷¹. Muchos países regularizan a esos trabajadores migrantes (por ejemplo, Argentina, Brasil, Italia, Panamá, Sudáfrica, España, Tailandia, Estados Unidos de Norteamérica), lo cual promueve su inclusión social. En 2004, la Oficina se declaró a favor de un régimen de “rectificación o ajuste por mérito” con arreglo al cual los trabajadores migrantes en situación irregular podrían normalizarla si cuentan con un “empleo remunerado” y reúnen otras condiciones⁷².

Un reto persistente es el papel que desempeñan los inspectores del trabajo frente a los trabajadores migrantes en situación irregular. La Comisión de Expertos de la OIT ha recalcado que la tarea principal de los inspectores del trabajo con arreglo al Convenio sobre la inspección del trabajo, 1947 (número 81) es proteger a los trabajadores⁷³. Algunos países exigen que los inspectores del trabajo notifiquen a las autoridades de inmigración todos los casos de trabajadores migrantes indocumentados, lo cual puede provocar su deportación. Es importante encontrar el mejor enfoque para dar

⁷⁰ Convenio número 143, artículos 1 y 9, 1).

⁷¹ Agencia de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea: *Fundamental rights of migrants in an irregular situation in the European Union* (Viena, 2011); y Unión Europea: Directiva 2009/52/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de junio de 2009, por la que se establecen normas mínimas sobre las sanciones y medidas aplicables a los empleadores de nacionales de terceros países en situación irregular.

⁷² OIT: “En busca de un compromiso equitativo para los trabajadores migrantes en la economía globalizada”, Informe VI, Conferencia Internacional del Trabajo, 92ª reunión, Ginebra, 2004, párrafo 399.

⁷³ OIT: “Inspección del trabajo”, Estudio General, Informe III (Parte 1B), Conferencia Internacional del Trabajo, 95ª reunión, Ginebra, 2006, párrafo 78.

cumplimiento a la legislación laboral y a la legislación de inmigración, sobre todo porque estos trabajadores se concentran en los sectores en los que las violaciones de la legislación laboral son más frecuentes, incluidos los de la agricultura, la construcción y la pesca.

Protección social: El Convenio sobre la seguridad social (norma mínima), 1952 (número 102) prevé el principio de la igualdad de trato para los nacionales y los no nacionales⁷⁴. En otros instrumentos de la OIT también se establece un marco de principios y reglamentos acordados a nivel internacional para la protección de los derechos de seguridad social de los trabajadores migrantes —con inclusión de la transferibilidad de los derechos y prestaciones y de la conservación (y totalización) de los derechos en curso de adquisición— a través de la coordinación de la seguridad social⁷⁵. El hecho de garantizar derechos de seguridad social a los trabajadores migrantes puede optimizar los beneficios que aporta la migración al desarrollo económico, social y humano.

Cuando no hay transferibilidad de la seguridad social, los Estados Miembros de la OIT tienen la obligación de proporcionar garantías básicas de seguridad social “por lo menos a todos los residentes y niños”⁷⁶, como se indica en la Recomendación sobre los pisos de protección social, 2012 (número 202), que complementa el marco jurídico existente de la OIT. La OIT puede aumentar su apoyo a los Estados Miembros y a las regiones a fin de ampliar la cobertura de la seguridad social para los trabajadores migrantes y de establecer pisos de protección social nacionales, y promover la

⁷⁴ Convenio número 102, artículo 68.

⁷⁵ Se trata del Convenio sobre la igualdad de trato (seguridad social), 1962 (número 118), del Convenio sobre la conservación de los derechos en materia de seguridad social, 1982 (número 157) y de la Recomendación sobre la conservación de los derechos en materia de seguridad social, 1983 (número 167), que contienen modelos de disposiciones para establecer acuerdos de seguridad social. Véanse también el Convenio número 97, artículo 6, 1), ii) y el Convenio número 143, artículo 10.

⁷⁶ Recomendación número 202, párrafos 5 y 6. Las garantías básicas comprenden: atención de salud esencial; seguridad básica del ingreso para los niños y las personas económicamente activas que no puedan obtener ingresos suficientes, en particular en caso de enfermedad, desempleo, maternidad e invalidez, y seguridad básica del ingreso para las personas de edad avanzada.

coordinación y la transferibilidad de la seguridad social a través de acuerdos bilaterales y multilaterales.

Muchas de las lagunas en materia de protección que se han mencionado se pueden subsanar mediante la ratificación y la aplicación de normas internacionales del trabajo, con inclusión de los Convenios números 97 y 143 y de sus correspondientes recomendaciones, a saber las Recomendaciones números 86 y 151, complementadas por el MMML, que no es vinculante.

Un enfoque sectorial para mejorar la protección de los trabajadores migrantes Convenio sobre las trabajadoras y los trabajadores domésticos, 2011 (número 189)

La agricultura, la construcción, la hotelería, las manufacturas, la pesca^{1/} y el trabajo doméstico son sectores que emplean a un gran número de trabajadores migrantes. La OIT podría adoptar un enfoque sectorial con vistas a mejorar la protección de los trabajadores migrantes —con base en la labor que realizó recientemente para abordar las vulnerabilidades de los trabajadores domésticos, muchos de los cuales son migrantes.

Desde su adopción en 2011, el Convenio número 189 ha sido ratificado por ocho países y entrará en vigor el 5 de septiembre de 2013. Se aplica a todos los trabajadores domésticos, contiene disposiciones específicas para los trabajadores domésticos migrantes (artículos 8 y 15) y ya está teniendo un impacto. Ha aumentado el número de legislaciones nacionales que cubren el trabajo doméstico, y se observa un cambio en las prácticas y actitudes hacia el trabajo doméstico —inclusive en países que no han ratificado el Convenio^{2/}. Los interlocutores sociales y la sociedad civil han iniciado campañas para promover la protección de los trabajadores domésticos y el Convenio número 189 —por ejemplo, la campaña “12 para 12” de la Confederación Sindical Internacional

(CSI) y el *Global action programme on migrant domestic workers and their families* (Programa de acción mundial sobre los trabajadores domésticos y sus familias), financiado por la Comisión Europea. El Convenio número 189 ocupa un lugar destacado en los debates regionales y mundiales sobre la migración internacional y cuenta con el apoyo del Representante Especial del Secretario General de las Naciones Unidas sobre la migración internacional y el desarrollo.

1/ El Convenio sobre el trabajo en la pesca, 2007 (número 188), aborda la cuestión de la explotación de los trabajadores migrantes en el sector de la pesca.

2/ OIT: *Domestic workers across the world: Global and regional statistics and the extent of legal protection* (Los trabajadores domésticos en el mundo: Estadísticas mundiales y regionales, y alcance de la protección jurídica – resumen ejecutivo), Ginebra, 2013.

La OIT posee una vasta experiencia para facilitar el diálogo social en sectores de empleo específicos, y su labor se podría potenciar para mejorar las medidas de protección de los trabajadores migrantes en los sectores en los que están particularmente expuestos a riesgos de explotación.

3. La evaluación y el reconocimiento de las competencias laborales como elementos necesarios para un mercado de trabajo sólido

La demanda y la oferta de mano de obra están adquiriendo cada vez más proporciones internacionales a medida que los empleadores salen de sus fronteras para buscar trabajadores, y los trabajadores ya no dependen exclusivamente del mercado de trabajo nacional para buscar empleo. Las instituciones del mercado de trabajo —que incluyen la libertad sindical y la negociación colectiva, la seguridad social, la legislación de protección del empleo y los **salarios mínimos**— suelen reflejar las preocupaciones nacionales. La OIT podría elaborar herramientas para abordar la creciente internacionalización de los mercados de trabajo, con inclusión del papel de la migración laboral en la segmentación de los mercados de trabajo.

La OIT podría mejorar la armonización de las políticas de empleo y de migración ayudando a los mandantes a desarrollar sistemas de información sobre el mercado de trabajo con capacidad suficiente para responder a las cuestiones de migración laboral en los países de origen y en los países de destino, y mecanismos para evaluar mejor y reconocer las competencias laborales de los trabajadores migrantes.

3.1. Metodologías y estrategias para evaluar las necesidades de los mercados de trabajo

Los gobiernos responden de varias maneras a las solicitudes de los empleadores para contratar trabajadores migrantes. La mayoría de ellos aplica políticas que dan preferencia a los trabajadores locales y exige a los empleadores que solicitan una certificación para emplear a trabajadores migrantes que anuncien los avisos de vacante en oficinas de servicios públicos de empleo a fin de darlas a conocer entre los trabajadores locales; otros gobiernos establecen contingentes para el número de trabajadores migrantes que se puede admitir. Durante el decenio de 1960, cuando muchos países europeos autorizaron a los empleadores a contratar trabajadores migrantes, a menudo los datos y las decisiones de las oficinas de los servicios públicos de empleo por las que determinaban si un empleador particular necesitaba contratar a trabajadores migrantes eran de carácter definitivo —es decir, si la oficina consideraba que las condiciones de la oferta de empleo eran inferiores a la norma, o concluía que había trabajadores locales disponibles, rechazaba la solicitud del empleador de contratar a trabajadores migrantes.

En la actualidad, en muchos países las oficinas de servicios públicos de empleo desempeñan un papel menos importante en el proceso de armonización de la oferta y la demanda de empleo, lo cual puede deberse a factores como: el peso que ha cobrado Internet, un mayor número de intermediarios laborales, y a la evolución que se ha producido en algunos países en los que las oficinas de servicios públicos de empleo se centran menos en los servicios de colocación que en la formación de los trabajadores

y el suministro de prestaciones de seguro de desempleo. Sin embargo, están resurgiendo alternativas a las agencias privadas de empleo, con inclusión de las oficinas de los servicios públicos de empleo, otros organismos públicos, empleadores acreditados por el gobierno para hacer contrataciones directas, particularmente en Asia, a fin de mejorar la protección de los trabajadores migrantes.

Otros gobiernos han optado por dos vías extremas para dar respuesta a los empleadores que buscan migrantes. En un extremo están aquellos que permiten que los empleadores demuestren que cumplen la reglamentación para obtener la autorización de contratar a trabajadores migrantes, y en el otro, están aquellos que supervisan al empleador durante el proceso de búsqueda de trabajadores locales antes de certificar que necesitan contratar trabajadores migrantes. Entre estos dos sistemas extremos, hay muchos sistemas de verificación de la situación del mercado laboral. La certificación por parte del gobierno es el método más común en el caso de los trabajadores poco calificados, dado que los gobiernos a menudo aspiran a proteger a los trabajadores locales poco calificados. Algunos países cuentan con agencias o comisiones encargadas de estudiar los mercados de trabajo y de determinar en cuáles ocupaciones hay escasez de mano de obra — un caso concreto es el del Comité Consultivo de Migración del Reino Unido (MAC)⁷⁷.

Para subsanar la falta de análisis sobre el mercado de trabajo, la OIT y sus mandantes podrían elaborar pruebas para verificar la situación del mercado de trabajo; estas pruebas podrían reflejar su estado general, en particular sus características por industria y ocupación, así como los factores geográficos propios de cada lugar que hacen que los empleadores quieran cubrir las vacantes con trabajadores migrantes. Al evaluar los datos del mercado de trabajo con un enfoque descendente y un enfoque ascendente en diferentes países, y al dar participación a las diferentes partes interesadas en el proceso de formulación de recomendaciones sobre prácticas óptimas

⁷⁷ Véase: www.ukba.homeoffice.gov.uk/aboutus/workingwithus/indbodies/mac/.

para interpretar esos datos, la OIT podría aumentar la eficiencia del mercado de trabajo y mejorar a la vez las medidas de protección de los trabajadores⁷⁸.

Los análisis del mercado de trabajo también son importantes para los países de origen de los migrantes, inclusive con respecto a la reintegración de éstos a su regreso. La OIT ha ayudado a muchos países de origen a elaborar y a llevar a cabo encuestas de la fuerza de trabajo que podrían modificarse para recabar información sobre los trabajadores que tienen empleo en su país y que han trabajado en el extranjero. De esta manera se podría obtener un perfil de estos trabajadores y se podrían mejorar los sistemas de reconocimiento de las competencias laborales y obtener informaciones sobre los efectos de la migración en el desarrollo.

Al ayudar a los Estados Miembros de la OIT a formular y aplicar políticas nacionales de empleo, la Oficina recalca la necesidad de incluir consideraciones sobre migración laboral. Por ejemplo, la Oficina ha ayudado al Gobierno de la República Popular Democrática Lao a establecer centros de empleo en zonas donde hay Centros de Recursos para Trabajadores Migrantes (MRC), de modo que los trabajadores puedan obtener información sobre los empleos disponibles a nivel local y en el extranjero. La OIT también puede ayudar a los gobiernos a desarrollar sistemas de información sobre el mercado de trabajo a nivel regional o subregional.

Por otra parte, la OIT puede aprovechar sus conocimientos técnicos sobre políticas de empleo y migración para proporcionar asesoramiento y formación a los mandantes⁷⁹. Por ejemplo, la OIT ha elaborado unas directrices sobre el reconocimiento de las competencias laborales para los trabajadores migrantes que regresan a sus países y ha llevado a cabo talleres en Camboya y Sri Lanka para determinar la viabilidad del

⁷⁸ Martin, P. y Ruhs, M.: *Labor shortages and U.S. immigration reform: Promises and perils of an independent commission*, en *International Migration Review* (2011, volumen 45, número 1), páginas 179-192.

⁷⁹ OIT: "Guía para la formulación de políticas nacionales de empleo" (Ginebra, 2012).

sistema, y está poniendo en práctica un proyecto de cooperación técnica financiado por la Unión Europea (UE) en la República de Moldova y en Ucrania⁸⁰.

3.2. Evaluación y reconocimiento de las competencias laborales

Cada vez más se emplea a trabajadores en países en los que no han obtenido sus credenciales profesionales, con lo cual se plantea la cuestión de cómo evaluar y reconocer las credenciales obtenidas fuera del país donde trabajan.

Se plantean dos cuestiones clave. Los estudiantes pueden haber cursado diferentes estudios en varios países para obtener un título, y en estos casos se plantea la cuestión de cómo se han de reconocer los estudios cursados fuera de la institución que expidió el título, y cómo reconocer ese título. Los profesionales suelen tener licencias o certificados de idoneidad que les permiten ejercer profesiones reglamentadas, como en el caso de los médicos. También hay profesiones no reglamentadas en las cuales las calificaciones son evaluadas por los empleadores, como en el caso de los profesionales en tecnologías de la información. Los gobiernos y los interlocutores sociales tienen importantes papeles que desempeñar para colaborar con las universidades y los órganos de acreditación profesional para mejorar el reconocimiento de las calificaciones.

La versión más reciente de la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (ISCO-80) busca facilitar la notificación de los datos sobre el mercado de trabajo y mejorar la armonización de la oferta y la demanda de empleo a nivel nacional e internacional⁸¹. La elaboración de descripciones de puesto estándares, que inclusive especifiquen las competencias y la formación requeridas, puede facilitar la armonización entre la demanda y la oferta de trabajo, proteger a los trabajadores y

⁸⁰ OIT: *Effective governance of labour migration and its skills dimensions* (proyecto realizado en la República de Moldova y en Ucrania en 2011-2013), véase: http://www.ilo.org/budapest/what-we-do/projects/WCMS_168106/lang--en/index.htm.

⁸¹ Véase: www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco.

prevenir el desaprovechamiento de competencias o “despilfarro de cerebros” —por ejemplo, cuando las competencias de un trabajador profesional que se ha educado en un país no son reconocidas en otro, y el trabajador se ve obligado a aceptar empleos poco calificados. Se estima que el desaprovechamiento de competencias representa para el Canadá un costo de 2 mil millones de dólares canadienses al año; en otras palabras, los ingresos de los inmigrantes hubieran sido 2 mil millones de dólares canadienses más altos en 2004 si hubieran trabajado en ocupaciones para las que estaban capacitados⁸².

Los trabajadores profesionales pueden obtener un certificado de formación y otras credenciales profesionales que pueden presentar a los empleadores, los organismos públicos y los órganos de acreditación profesional. Muchos países están elaborando mecanismos para evaluar las credenciales profesionales del extranjero, en algunos casos antes de la llegada de los migrantes. La OIT, conjuntamente con sus mandantes, puede ayudar a normalizar las descripciones de puesto de las ocupaciones en las que se concentra la población de trabajadores migrantes.

Otros trabajadores migrantes pueden tener o adquirir competencias en el empleo y no cuentan con certificados ni pruebas formales de formación que les permitan acreditarlas ante el agente de contratación o el empleador. En vista de las dificultades que plantean los casos de trabajadores con un nivel mediano de competencias, algunos países han adoptado marcos nacionales de competencias o cualificaciones, que son iniciativas con enfoques descendentes para establecer una lista de las competencias laborales⁸³ de una persona que han sido acreditadas con arreglo a criterios normalizados en materia de competencias en ocupaciones tales como la

⁸² Canadá ha tratado de acelerar el reconocimiento de las credenciales profesionales de los inmigrantes. Canada Brain Waste, en *Migration News* (volumen 12, número 3, julio de 2005). Ver: http://migration.ucdavis.edu/mn/more.php?id=3115_0_2_0.

⁸³ El marco europeo de cualificaciones para el aprendizaje permanente fue adoptado en 2008 e insta a la mayoría de los países de la UE a adoptar marcos de este tipo que vinculen más estrechamente la educación y el mercado de trabajo.

asistencia social y la atención al usuario⁸⁴. Sin embargo, la OIT llevó a cabo un estudio sobre los marcos de competencias de 16 países y observó que no proporcionaban “soluciones rápidas ni sencillas para los complejos problemas con que se enfrentan los países en relación con la educación, el desarrollo de las competencias y el empleo”. Por otra parte, en las investigaciones se determinó que “había pocas pruebas de que los marcos de competencias mejoraban la comunicación entre los sistemas de educación y formación y los mercados de trabajo”⁸⁵.

Los marcos de competencias a menudo no permiten hacer comparaciones entre los países. Un proyecto subregional para el Gran Mekong, del Banco Asiático de Desarrollo (BASD), ha adaptado las normas modelo regionales de la OIT en materia de competencias y las han utilizado como criterios de referencia para los soldadores y los mecánicos de vehículos automotores en Camboya, República Democrática Popular Lao, Tailandia y Vietnam. El proyecto de la Comunidad del Caribe (CARICOM) cuenta con un marco de competencias laborales del Caribe destinado a facilitar la movilidad de los profesionales entre los Estados miembros del CARICOM. Los organismos de formación nacionales ofrecen evaluaciones del aprendizaje y certificados de formación a los trabajadores calificados, que abarcan toda la gama completa de conocimientos, competencias y actitudes que puede tener una persona en relación con una ocupación, de manera que los trabajadores puedan obtener una acreditación nacional o una certificación con arreglo al marco de competencias.

Ha habido propuestas para crear pasaportes de aprendizaje permanente, con base en el modelo de los pasaportes de competencias para la gente de mar, que faciliten el reconocimiento de las competencias de los trabajadores migrantes que las adquieren en otros países. Algunos empleadores proporcionan cartas de recomendación a los

⁸⁴ Young, M.: *National qualifications frameworks: Their feasibility for effective implementation in developing countries*, Programa InFocus de la OIT sobre conocimientos teóricos y prácticos y empleabilidad (IFP/SKILLS), Skills Working Paper núm. 22 (Ginebra, OIT, 2005), pág. 10.

⁸⁵ Allais, S.: *The implementation and impact of National Qualifications Frameworks: Report of a study in 16 countries* (Ginebra, OIT, 2010), página 2.

trabajadores migrantes antes de que regresen a sus países de origen en las que se incluye un resumen de las competencias adquiridas. Los pasaportes de aprendizaje permanente podrían formalizar esas prácticas y empoderar a los trabajadores que llevan un registro de sus competencias.

4. La cooperación y el diálogo social constituyen la base de una buena gobernabilidad de la migración laboral y la movilidad

La migración internacional es un motivo de preocupación a nivel multilateral que afecta los intereses de diferentes actores en el plano nacional e internacional. En el informe presentado en 2004 a la Conferencia Internacional del Trabajo, titulado “En busca de un compromiso equitativo para los trabajadores migrantes en la economía globalizada”, y en el Plan de Acción de la OIT para los trabajadores migrantes que se adoptó en la misma reunión, se preconizan una mayor coherencia de las políticas y la utilización de enfoques multilaterales para mejorar la gobernabilidad de la migración. La mejor manera de conciliar los objetivos de los derechos laborales y sociales con las consideraciones de seguridad nacional, gestión de fronteras y lucha contra la trata de personas consiste en llevar a cabo un debate bien fundamentado sobre las políticas y un diálogo social a nivel nacional e internacional. La OIT establece y facilita el diálogo entre sus mandantes para alcanzar un consenso en torno a una gobernabilidad eficaz de la migración laboral.

En la directriz 2.3 del MMML se pide promover “la concertación de acuerdos bilaterales y multilaterales entre países de destino y de origen que aborden los distintos aspectos de las migraciones laborales, como los procedimientos de admisión, los flujos, las posibilidades de reunificación familiar, la política de integración y los retornos, incluidas, en particular, las tendencias relacionadas con el género”. En el MMML se recalca la necesidad de contar con la participación activa de los interlocutores sociales para el diseño, el seguimiento y la aplicación de esos acuerdos

de cooperación y se pide “establecer mecanismos para la celebración de consultas tripartitas a escala regional, internacional y multilateral” (directriz 2.5).

Con demasiada frecuencia no se consulta a los interlocutores sociales, y ni siquiera a los ministros, acerca de la formulación de las políticas de migración. Muy pocos mandantes de la OIT participan en los mecanismos utilizados para formular, aplicar y dar seguimiento a las políticas nacionales y los acuerdos bilaterales y multilaterales sobre migración laboral. Los interlocutores sociales también pueden carecer de los recursos y capacidades técnicas para participar eficazmente en el proceso, en particular en lo relativo a los sistemas de información sobre el mercado laboral, el reconocimiento de las competencias y diplomas, la cobertura y la transferibilidad de la seguridad social y los acuerdos sobre movilidad laboral con base en los derechos. La OIT aspira a seguir documentando y divulgando las prácticas óptimas, y a fomentar nuevas iniciativas de integración regional y cooperación internacional a través de oportunidades de intercambio de conocimientos y de la creación de capacidad mediante herramientas prácticas para ayudar a los mandantes.

La OIT ha trabajado con sus interlocutores tripartitos para desarrollar políticas de migración laboral con base en el diálogo social. Por ejemplo, la Oficina ayudó al Gobierno de Sri Lanka a formular una política nacional de migración laboral sobre la base del MMML, que está vinculada a su Política Nacional de Recursos Humanos y Empleo. Esta política aspira a mejorar la gobernabilidad y la regulación de la migración mediante el diálogo social, a proteger de manera más eficaz a los trabajadores migrantes y a mejorar los efectos de la migración y de las remesas en el desarrollo.

Un diálogo social exitoso en los planos internacional y regional va muy unido al establecimiento de mecanismos y procesos sólidos en el plano nacional. La OIT puede proporcionar asistencia técnica para facilitar un diálogo tripartito entre las

partes interesadas a fin de mejorar las políticas de migración nacionales y regionales, y para definir criterios que permitan evaluar su eficacia.

La migración laboral y los procesos incluyentes constituyen una prioridad de las reuniones regionales de la OIT, como las de África y América Latina⁸⁶. Los procesos de integración regional o las comunidades económicas regionales, así como las zonas de libre cambio, han facilitado la movilidad de la mano de obra regional. Estos procesos generalmente obedecen a factores económicos tales como la reducción de las barreras al comercio de bienes, servicios y capitales entre los países miembros. En su mayoría, estos procesos agilizan los trámites para la entrada de empresarios e inversionistas y las transferencias intraempresariales (por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN)). Muchos de ellos, como el CARICOM, incluyen disposiciones sobre movilidad de la mano de obra que prevén la libre circulación de profesionales y de otras personas con competencias certificadas. La Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO) y la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo (SADC) permiten la libre circulación de todas las categorías de trabajadores, pero el proceso de puesta en práctica de estos principios o de adopción de los reglamentos para aplicarlos ha sido lento.

Los procesos de integración regional o subregional son objeto de una atención creciente, particularmente los aspectos relativos a la migración laboral que se abordan con el apoyo técnico de la OIT.

⁸⁶ La 12ª Reunión Regional Africana (2011) respaldó el Programa de Trabajo Decente adoptado en 2007 y reconoció que las políticas nacionales y regionales deberían ser con base en los convenios de la OIT sobre trabajadores migrantes y en el MMML. En la 17ª Reunión Regional Americana (2010) se alentó a los países a adoptar estrategias para proteger mejor a los trabajadores migrantes.

La OIT y los procesos de integración regional y subregional

ASEAN: La OIT apoya el Foro de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) sobre trabajadores migrantes, que reúne a representantes nacionales de los mandantes tripartitos y de organizaciones de la sociedad civil para fomentar la aplicación de la Declaración de la ASEAN sobre la protección y promoción de los derechos de los trabajadores migrantes (2007).

SADC: Con el apoyo de la OIT, la SADC ha incluido la migración laboral como una prioridad clave de sus programas regionales, sobre la base de las discusiones que tienen lugar en su Subcomité Técnico Tripartito Sectorial del Empleo y el Trabajo. Según lo acordado por los ministros y los interlocutores sociales, los Programas de Trabajo Decente de los miembros del SADC dan prioridad a la migración laboral para incrementar la colaboración regional. La migración laboral también se incluye en el Protocolo sobre el empleo y el trabajo, en el que se pide, entre otras cosas, una protección eficaz de los derechos fundamentales de los trabajadores migrantes y la transferibilidad de las prestaciones de seguridad social. Se ha adoptado un plan de acción para poner en práctica las prioridades en materia de migración laboral identificadas en el Programa de Trabajo Decente y en el Protocolo. El plan promueve marcos de política y jurídicos para mejorar la protección de los derechos de los trabajadores migrantes, la recopilación de datos e información, y la transferibilidad de las prestaciones y las remesas.

MERCOSUR: El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) también ha pedido apoyo a la OIT para seguir adelantando la labor relativa a los Servicios Públicos de Empleo y Sistemas de Formación y Certificación para mejorar los programas de migración laboral.

También hay más de 20 importantes procesos consultivos regionales que reúnen a los gobiernos periódicamente para examinar cuestiones relacionadas con la migración. En su mayoría dan participación a los ministerios de relaciones exteriores, interior y justicia. Las discusiones de estas reuniones abarcan temas que van desde los datos sobre las corrientes migratorias hasta el retorno de los solicitantes de asilo que no han sido admitidos, así como los migrantes en situación irregular. Algunos de estos procesos dan participación a los ministerios de trabajo, pese a que muchas de las cuestiones examinadas están relacionadas con la migración laboral internacional. Hay casos excepcionales, como el del Proceso de Colombo (que es un proceso consultivo de gestión del empleo y la mano de obra en el extranjero para los países de origen de Asia), en los que participan los ministerios de trabajo y se abordan las cuestiones relativas a la protección de los trabajadores migrantes. La OIT puede trabajar para garantizar que los mandantes tripartitos tengan una mayor participación en esos procesos, y extender el intercambio de buenas prácticas entre las regiones.

Acuerdos bilaterales relativos a la migración laboral: Los acuerdos de migración laboral y los memorandos de entendimiento bilaterales concertados entre los países de origen y los países de destino existen desde hace algún tiempo, pero han proliferado en los últimos decenios.

**EJEMPLOS DE ACUERDOS/MEMORANDOS DE ENTENDIMIENTO BILATERALES
SOBRE MIGRACIÓN LABORAL**

Tipos de acuerdo y alcance	Regiones y países
<p>Migración de trabajadores poco o medianamente calificados</p> <p>Acuerdos que cubren los siguientes aspectos (lista no exhaustiva):</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Contratación ■ Transporte ■ Condiciones de trabajo ■ Suministro de alojamiento ■ Retorno 	<ul style="list-style-type: none"> – Asia Meridional y Oriente Medio (por ejemplo, Sri Lanka-Jordania, India-Qatar) – Sudeste de Asia (por ejemplo, Tailandia con Camboya, República Democrática Popular Lao y Vietnam) – República de Corea con 15 países asiáticos con arreglo al Sistema de Permisos de Trabajo – Países de la UE con América Latina, África, y Europa Central y Oriental (por ejemplo, España con Ecuador, Colombia, República Dominicana, Marruecos, Portugal-Ucrania)
<p>Acuerdos que cubren sectores específicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Agricultura (por ejemplo, Canadá con México, los países del Caribe) – Trabajo doméstico (por ejemplo, Indonesia-Malasia, Filipinas-Arabia Saudita) – Construcción (por ejemplo, Israel-República de Moldova)
<p>Acuerdos que cubren la migración laboral y otras áreas (por ejemplo, desarrollo, migración irregular)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Asociaciones de colaboración de la UE en materia de movilidad con Armenia, Cabo Verde, Georgia, República de Moldova y Marruecos – España con los países de África Occidental (por ejemplo, Malí, Senegal)
<p>Movilidad de los jóvenes profesionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Francia con países africanos (por ejemplo, Benin, Cabo Verde, Congo, Gabón, Mauricio, Marruecos, Senegal, Túnez) y con otros países (por ejemplo, Argentina, Montenegro, Rumania, Rusia, Serbia)
<p>Acuerdos entre sindicatos del país de origen y del país de destino sobre protección de los trabajadores migrantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Sindicatos de la Federación de Rusia con sindicatos de Armenia y Georgia – Sri Lanka con Bahrein, Jordania y Kuwait – Italia con la República de Moldova y Ucrania – República Democrática Popular Lao – Tailandia

FUENTE: OIT.

Los acuerdos bilaterales que rigen la migración laboral son muy eficaces si son con base en la consulta con los interlocutores sociales, respetan los derechos humanos internacionales y las normas internacionales del trabajo. La Recomendación número

86, y su anexo, es un instrumento ampliamente utilizado por los Estados Miembros y proporciona un modelo de acuerdo bilateral para reglamentar los trabajadores migrantes temporales y permanentes. Sin embargo, pocos estudios documentan la manera en que funcionan los acuerdos bilaterales en la práctica —y particularmente, que especifiquen si estos acuerdos garantizan una buena gobernabilidad de la migración laboral y la protección de los derechos. La OIT puede ayudar a subsanar esta falta de conocimientos llevando a cabo de manera sistemática un inventario, un análisis y una evaluación de los acuerdos/memorandos de entendimiento bilaterales y creando un archivo para intercambiar esos conocimientos.

5. Avances de la labor: Puntos propuestos para la discusión

El objetivo de la OIT relativo al trabajo decente para todos puede alcanzarse con una mejor gobernabilidad de la migración laboral y la armonización de las políticas de migración y de empleo. Además, las políticas que aplican las normas de la OIT a través de procesos tripartitos conducen a una mejor protección de los trabajadores en los países de origen y en los países de destino. La OIT aspira a aumentar su actividad de intercambio de buenas prácticas para proporcionar trabajo decente a los migrantes en su país y en el extranjero.

Las siguientes preguntas deberían orientar la discusión para formular un marco de acción.

1. La migración laboral en el contexto de los debates sobre la migración internacional y el desarrollo, y sobre el marco para el desarrollo con posterioridad a 2015

¿Qué medidas específicas debería adoptar la OIT, inclusive mediante su participación en el Grupo Mundial sobre Migración, para velar porque a) las cuestiones relativas a la migración laboral, la protección de los trabajadores migrantes y el mercado de trabajo queden plenamente integradas en los debates

mundiales sobre migración y desarrollo, b) los mandantes (ministros de trabajo e interlocutores sociales) tengan una participación adecuada?

¿De qué manera pueden abordarse la cuestión de la migración laboral basada en los derechos y el papel de los mandantes en las actividades de seguimiento del Diálogo de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre la Migración Internacional y el Desarrollo y en las discusiones sobre el marco para el desarrollo con posterioridad a 2015?

2. La protección efectiva de los trabajadores migrantes, con referencia a las vulnerabilidades de los trabajadores poco o medianamente calificados

¿A través de qué medidas, incluida la promoción de las normas laborales internacionales existentes, puede la OIT velar mejor por una protección más efectiva de los derechos de los trabajadores migrantes, sobre todo de los trabajadores en situación irregular o de los que se acogen a programas de migración temporal, durante todo el proceso de migración laboral?

¿Debería la OIT tratar de apoyar actividades centradas en sectores específicos (como la agricultura, el trabajo doméstico, la pesca y la manufactura) para garantizar trabajo decente a los trabajadores migrantes de esos sectores?

3. Mejorar la evaluación de las necesidades del mercado de trabajo y el reconocimiento y la certificación de las competencias laborales

¿De qué manera la OIT puede ayudar a sus mandantes a armonizar las políticas nacionales de empleo con las políticas de migración para mejorar las medidas de protección de los trabajadores migrantes, el crecimiento económico y los resultados en materia de desarrollo?

¿De qué manera la labor de la Oficina y de sus mandantes puede mejorar los datos y conocimientos sobre migración laboral, inclusive a través de sistemas de

información sobre el mercado de trabajo, herramientas para analizar el mercado de trabajo y publicaciones insignia?

¿De qué manera la OIT puede ayudar a mejorar el reconocimiento y la certificación de las competencias laborales de los trabajadores migrantes?

4. La cooperación internacional y el diálogo social en pro de una buena gobernabilidad de la migración laboral nacional e internacional y de la movilidad regional

¿De qué manera la OIT puede velar por que los ministerios de trabajo y los interlocutores sociales participen plenamente en los debates relacionados con la migración laboral en el plano nacional?

¿De qué manera la Oficina puede colaborar con sus mandantes para mejorar los mecanismos de diálogo social sobre migración laboral a nivel regional, y para velar por que las instituciones y los mecanismos del mercado de trabajo tengan debidamente en cuenta a los trabajadores migrantes y la protección de éstos en los mercados de trabajo regionales?

¿De qué manera la OIT puede promover mejor su mandato basado en los derechos en los foros de migración nacionales, regionales e internacionales?

Fuente de información:

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---migrant/documents/meetingdocument/wcms_221810.pdf

Para tener acceso a información adicional visite:

http://www.ilo.org/migrant/whats-new/WCMS_228797/lang--es/index.htm