
IV. ECONOMÍA INTERNACIONAL

ECONOMÍA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Anuncio de política monetaria (FOMC)

El 13 de junio de 2018, el Comité Federal de Mercado Abierto (*Federal Open Market Committee*, FOMC) de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica publicó su anuncio de política monetaria, la información se presenta a continuación.

La información recibida desde que el Comité Federal de Mercado Abierto se reunió en mayo de 2018, indica que el mercado laboral¹ continuó fortaleciéndose al tiempo que la actividad económica² ha estado creciendo a un ritmo contundente. La creación de empleos se ha mostrado sólida, en promedio, en los meses recientes, en tanto que la tasa de desempleo se ha mantenido en descenso. La información reciente sugiere que la tasa de crecimiento del gasto de los hogares mejoró, en tanto que la inversión fija empresarial continuó creciendo de manera contundente. Sobre una base anual, tanto la inflación general como la inflación para artículos distintos a los alimentos y a los energético se ha estado situado muy cerca de la meta inflacionaria de 2%. Las mediciones con base en el mercado de compensación inflacionaria permanecen bajas; los indicadores de expectativas de inflación a largo plazo han cambiado, en general, poco.

Acorde con su mandato estatutario, el Comité busca fomentar el máximo nivel de empleo con estabilidad de precios. El Comité espera que aumentos graduales adicionales en el intervalo objetivo de la tasa de fondos federales sean consistentes con la expansión sostenida de la actividad económica, con las condiciones sólidas del

¹ <https://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf>

² https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp1q18_2nd.pdf

mercado laboral y con un nivel inflacionario³ cercano al objetivo simétrico de 2% del Comité en el mediano plazo. Los riesgos para las perspectivas económicas parecen estar más o menos equilibrados.

³ https://www.bls.gov/news.release/archives/cpi_06122018.pdf

**TASAS DE INTERÉS DE LOS FONDOS FEDERALES EN ESTADOS UNIDOS DE
NORTEAMÉRICA, 2004-2018**

-PUNTOS BASE-

AÑO/FECHA	AUMENTO	DISMINUCIÓN	INTERVALO (%)
2018			
14 de junio	25	0	1.75-2.00
22 de marzo	25	0	1.50-1.75
2017			
14 de diciembre	25	0	1.25-1.50
15 de junio	25	0	1.00-1.25
16 de marzo	25	0	0.75-1.00
2016			
15 de diciembre	25	...	0.50-0.75
2015			
17 de diciembre	25	...	0.25-0.50
2008			
16 de diciembre	...	75 - 100	0.00-0.25
29 de octubre	...	50	1.00
8 de octubre	...	50	1.50
30 de abril	...	25	2.00
18 de marzo	...	75	2.25
30 de enero	...	50	3.00
22 de enero	...	75	3.50
2007			
11 de diciembre	...	25	4.25
31 de octubre	...	25	4.50
18 de septiembre	...	50	4.75
2006			
29 de junio	25	...	5.25
10 de mayo	25	...	5.00
28 de marzo	25	...	4.75
31 de enero	25	...	4.50
2005			
13 de diciembre	25	...	4.25
1 de noviembre	25	...	4.00
20 de septiembre	25	...	3.75
9 de agosto	25	...	3.50
30 de junio	25	...	3.25
3 de mayo	25	...	3.00
22 de marzo	25	...	2.75
2 de febrero	25	...	2.50
2004			
14 de diciembre	25	...	2.25
10 de noviembre	25	...	2.00
21 de septiembre	25	...	1.75
10 de agosto	25	...	1.50
30 de junio	25	...	1.25

FUENTE: Elaborado con información del *Federal Open Market Committee* (FOMC).

En vista de lo realizado y dadas las expectativas de las condiciones del mercado laboral y de la inflación, el Comité decidió incrementar el intervalo objetivo para la tasa de fondos federales de 1.75 a 2.00%. La orientación de la política monetaria sigue siendo acomodaticia, apoyando, en consecuencia, las sólidas condiciones del mercado laboral y facilitando de manera sostenida el retorno al nivel de 2% de inflación.

Para determinar el momento y el tamaño de los futuros ajustes al intervalo objetivo para la tasa de fondos federales, el Comité evaluará lo realizado hasta el momento, al igual que las condiciones económicas esperadas en relación con sus objetivos de máximo nivel de empleo y de una inflación de 2%. Dicha evaluación tomará en cuenta una amplia gama de información, incluidas las mediciones de las condiciones del mercado laboral, los indicadores de presión inflacionaria, las expectativas de inflación, así como los reportes sobre la evolución internacional y financiera.

Votaron a favor de la decisión de política monetaria del FOMC: Jerome H. Powell, Presidente; William C. Dudley, Vice Vicepresidente; Thomas I. Barkin; Raphael W. Bostic; Lael Brainard; Loretta J. Mester; Randal K. Quarles; and John C. Williams.

Fuente de información:

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20180613a.htm>

<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm>

Para tener acceso a información relacionada visite:

[https://www.census.gov/foreign-](https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/index.html?eml=gd&utm_medium=email&utm_source=govdelivery)

[trade/statistics/state/index.html?eml=gd&utm_medium=email&utm_source=govdelivery](https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/index.html?eml=gd&utm_medium=email&utm_source=govdelivery)

https://www.census.gov/retail/index.html?eml=gd&utm_medium=email&utm_source=govdelivery

Muestran Estados Unidos de Norteamérica y Europa fortunas divergentes en tasas de interés (WJS)

Se anticipa que los bancos centrales tanto en Estados Unidos de Norteamérica como de Europa comiencen a relajar las políticas de estímulo adoptadas desde la crisis financiera global hace una década.

Pero las probables medidas disfrazan una reciente divergencia en la suerte de los dos bloques económicos más importantes del mundo, lo que parece que encaminará a los bancos centrales por rumbos diferentes para las tasas de interés durante muchos meses por venir. Es probable que la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica aumente las tasas de interés a corto plazo el miércoles próximo con proyecciones para más incrementos en los próximos años, para evitar que la economía de Estados Unidos de Norteamérica se sobrecaliente. El Banco Central Europeo (BCE) podría dar señales el jueves siguiente que no comenzará a aumentar las tasas durante algún tiempo aun cuando se moviliza para eliminar gradualmente su programa de compra de bonos de 2.5 billones de euros (2.95 billones de dólares).

Funcionarios del BCE ponderan las causas de una reciente desaceleración en el crecimiento de la eurozona que parece haber continuado durante la primavera, así como los riesgos planteados por disputas de comercio internacional, el aumento en los precios del petróleo y la turbulencia política en Italia, la tercera economía más importante del bloque. La brecha entre las tasas de interés clave de los bancos centrales se anticipa que crezca a alrededor de 3 puntos porcentuales para finales del año próximo, en comparación con los 2 puntos porcentuales el día de hoy, de acuerdo con pronósticos de funcionarios de la Fed e inversionistas. Esa sería la brecha más grande desde finales del 2008, cuando la Fed redujo sus tasas de interés a corto plazo muy por debajo de las tasas del BCE al tiempo que reaccionaba ante la crisis de las hipotecas subprime.

“Con cierto repunte en la incertidumbre política y la inflación todavía por debajo de su objetivo en la zona del euro y Japón, parece probable que las políticas monetarias entre las economías avanzadas sean divergentes durante algún tiempo”, dijo Lael Brainard, gobernadora de la Fed, en un discurso el mes pasado. Eso refleja suertes económicas diferentes: la economía de la eurozona parece actualmente que crece a la mitad de la velocidad que la de Estados Unidos de Norteamérica tras superar a su contraparte transatlántica durante los últimos dos años.

La economía estadounidense, avivada por los recientes recortes fiscales, podría crecer a una tasa anual de más de 4% en el segundo trimestre, de acuerdo con proyecciones de la Reserva Federal de Atlanta, la más rápida desde el 2014. El desempleo estuvo en 2.8% en mayo, el nivel más bajo en 18 años, y la inflación ha alcanzado el objetivo de 2% de la Fed después de no dar en el blanco durante gran parte de los últimos seis años. En la eurozona de 19 naciones, donde el crecimiento en el segundo trimestre se anticipa que ronde el 2%, el BCE ha dado indicios de que podría anunciar esta semana planes para eliminar gradualmente su programa de compra de bonos, conocido como expansión cuantitativa, al que se da crédito por respaldar la recuperación económica de la región.

Sin embargo, analistas señalan que la decisión es probablemente necesaria debido a que el BCE se aproxima a los límites de lo que puede comprar en el marco de las normas que buscan limitar el impacto sobre los mercados, y asegurar que el programa no financie a gobiernos de la eurozona. A pesar de un aumento avivado por el petróleo en la inflación global, la inflación subyacente en la región ronda el 1%, muy por debajo del objetivo de poco menos de 2% del banco. Funcionarios del BCE han enfatizado en fechas recientes que la política monetaria del banco se mantendrá muy relajada incluso después de que termine la expansión cuantitativa, y dio indicios de que podría tardar más tiempo en aumentar las tasas de interés. Algunos inversionistas habían anticipado hasta hace poco que el BCE comenzaría a subir las tasas de interés este año, pero ahora la mayoría no ve un primer aumento en las tasas hasta finales del año próximo.

“El final del programa de compras no significa automáticamente un repunte temprano en las tasas, mucho menos un ciclo real de aumento en las tasas”, señaló Joerg Kraemer, economista principal con Commerzbank, en Frankfurt. En Estados Unidos de Norteamérica la Fed aumentó las tasas de interés tres veces el año pasado después de hacerlo una vez en cada uno de los dos años anteriores. En Europa, Mario Draghi, presidente del BCE, dio señales por primera vez en junio del año pasado de que el banco

central eliminaría gradualmente su estímulo monetario al tiempo que el crecimiento en la eurozona se aceleraba, provocando una apreciación prolongada del euro.

La recuperación de Europa ha vivido desde entonces un período débil. El crecimiento se desaceleró a una tasa anualizada de 1.6% en el primer trimestre de este año, comparado con el 2.8% en el cuarto trimestre del año anterior. Funcionarios del BCE han destacado varios obstáculos temporales que incluyen el clima frío y un brote de influenza, pero datos económicos recientes no muestran mucha mejora. Una crisis política en Italia el mes pasado hizo que los mercados de los bonos oscilaran de forma desenfrenada y planteó temores de que el nuevo Gobierno populista pudiera sacar al país de la zona euro. El aumento en los precios del petróleo y la amenaza de guerras comerciales también han causado preocupaciones en Europa y en todo el mundo.

Estados Unidos de Norteamérica, en contraste, se ha aislado mejor, debido en parte a que su economía depende menos del comercio ya que es uno de los principales productores de petróleo del mundo. Otra razón para la divergencia transatlántica es que la economía de Estados Unidos de Norteamérica ha crecido durante mucho más tiempo que la de la eurozona: la actual expansión estadounidense ha durado casi nueve años y es la segunda más larga que ha registrado la nación, pero sólo han pasado cinco años desde que la unión monetaria salió de la recesión.

La Fed dejó de comprar activos a gran escala en el 2014 y comenzó a aumentar las tasas en el 2015. El BCE apenas ahora contempla reducir su compra de bonos. Los dos bancos centrales también podrían verse perseguidos por errores pasados, indicó Marcel Fratzscher, presidente del grupo alemán de expertos económicos DIW. La Fed mantuvo las tasas de interés demasiado bajas entre el 2002 y 2005, lo que ayudó a avivar una burbuja en el precio de activos que terminó en la crisis financiera global, consideró Fratzscher. En contraste, el BCE ha sido criticado por incrementar las tasas de interés

de forma prematura en el 2008 y de nuevo en el 2011, en un esfuerzo para controlar la inflación antes de que la eurozona cayera en una recesión.

Fuente de información:

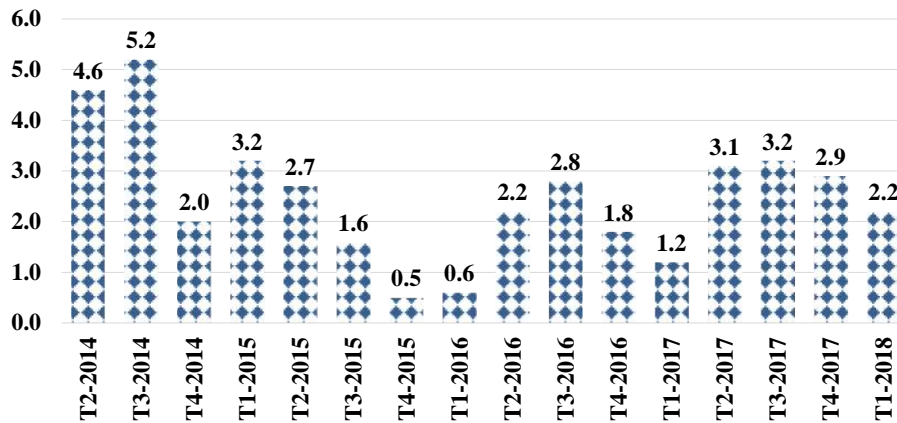
Edición del original, periódico Reforma, sección negocios, página 6 13 de junio de 2018. México.

Producto interno bruto, de los Estados Unidos de Norteamérica segunda estimación para el primer trimestre de 2018 (BEA)

De conformidad con información proporcionada por el Buró de Análisis Económico (*Bureau of Economic Analysis*, BEA) del Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, publicada el 30 de mayo de 2018, el producto interno bruto (PIB) real de esa nación, es decir, el valor de la producción de bienes y servicios producidos en territorio estadounidense menos el valor de los bienes y servicios utilizados en su producción, ajustado por la variación de precios, creció a una tasa anual⁴ de 2.2% durante el primer trimestre de 2018. Lo anterior, de acuerdo con la segunda estimación publicada por el BEA. Durante el cuarto trimestre del año 2017, el PIB real observó un crecimiento de 2.9 por ciento.

⁴ El Buró de Análisis Económico de Estados Unidos de Norteamérica advierte de que las estimaciones trimestrales se expresan a tasas anuales ajustadas estacionalmente, a menos que otra cosa sea especificada.

**PIB REAL: VARIACIÓN PORCENTUAL CON
RESPECTO AL TRIMESTRE ANTERIOR***



* Tasas anuales estacionalmente ajustadas.

FUENTE: Elaborado con datos del *U.S. Bureau of Economic Analysis*.

En el avance de estimación previo, el crecimiento del PIB real fue de 2.3%. Con esta segunda estimación para el primer trimestre de 2018, la imagen general del crecimiento económico sigue siendo la misma; revisiones a la baja de la inversión en inventarios privados, de la inversión fija residencial y de las exportaciones, las cuales se vieron parcialmente compensadas por una revisión al alza de la inversión fija no residencial.

El ingreso interno bruto real (IIBR) aumentó 2.8% en el primer trimestre del presente año, en comparación con un aumento de 1.0% (dato revisado) en el cuarto trimestre del año pasado. El promedio del PIB real y del IIBR real, una medición complementaria de la actividad económica de Estados Unidos de Norteamérica que pondera por igual al PIB y al IIBR, aumentó 2.5% en el primer trimestre de 2018, en comparación con un aumento de 2.0% registrado en el cuarto trimestre del año 2017.

El aumento en el PIB real durante el primer trimestre de 2018 reflejó las contribuciones positivas de la inversión fija no residencial, de los gastos de consumo personal (PCE), de las exportaciones, de la inversión en inventarios privados, del gasto del gobierno federal, así como los gastos del gobierno estatal y local, los cuales fueron parcialmente compensados por un desempeño negativo de la inversión fija residencial. Las

importaciones, las cuales son consideradas una sustracción en el cálculo del PIB, crecieron.

La disminución en el ritmo de crecimiento del PIB real durante el primer trimestre del presente año reflejó una desaceleración en el gasto de consumo personal (GCP), en las exportaciones, en el gasto del gobierno federal, estatal y local, así como en la inversión fija residencial. Estos movimientos fueron parcialmente compensados por un repunte en la inversión de inventarios privados y por un mayor aumento en la inversión fija no residencial. Las importaciones, las cuales son consideradas como una sustracción en el cálculo del PIB, disminuyeron.

El PIB valuado en dólares corrientes aumentó 4.2%, o en 202 mil 700 millones de dólares, durante el primer trimestre de 2018 para situarse en un nivel de 19 billones 96 mil millones de dólares. Durante el cuarto trimestre del año anterior, el PIB valuado en dólares corrientes creció 5.3%, o en 253 mil 500 millones de dólares.

El índice de precios de las compras internas brutas creció 2.7% en el transcurso del primer trimestre del año 2018, cifra superior al aumento de 2.5% registrado en el trimestre anterior. El índice de precios del GCP aumentó 2.6% en el primer trimestre de 2018, en el trimestre anterior, el incremento fue de 2.7%. Al excluir los precios de alimentos y de energéticos, el índice de precios del GCP aumentó 2.3%, cifra por arriba cuando se le compara con el aumento de 1.9% observado en el cuarto trimestre del año 2017.

Beneficios empresariales

Los beneficios derivados de la producción actual (ganancias corporativas con ajuste de valoración de inventario y ajuste por consumo de capital) disminuyeron 12 mil 400 millones de dólares en el primer trimestre de 2018, en comparación con una disminución por mil 100 millones de dólares en el cuarto trimestre del año 2017.

Las ganancias de las corporaciones financieras nacionales aumentaron 2 mil 200 millones de dólares en el primer trimestre del presente año, en contraste con una disminución por 14 mil 600 millones de dólares en el cuarto trimestre del año anterior. Las ganancias de las corporaciones no financieras nacionales disminuyeron por un importe de 19 mil millones de dólares, en contraste con un aumento registrado por 19 mil 400 millones de dólares en el trimestre anterior. Las ganancias del resto del mundo aumentaron en 4 mil 400 millones de dólares, en contraste con una disminución registrada por un importe de 5 mil 900 millones de dólares. Durante los primeros tres meses del año 2018, los ingresos aumentaron 20 mil millones de dólares, mientras que los pagos aumentaron en 15 mil 700 millones de dólares.

La “Ley de empleo y recortes fiscales de 2017” (*The 2017 Tax Cuts and Jobs Act*) incluye diversas disposiciones que afectan las estadísticas de ingresos empresariales en las Cuentas de ingresos y producto nacionales⁵. Dichas disposiciones no afectan directamente las ganancias corporativas de la producción actual o el ingreso interno bruto, pero sí afectan los impuestos sobre los ingresos corporativos y los dividendos netos en el primer trimestre de 2018.

Fuente de información:

https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp1q18_2nd.pdf

https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm?utm_source=CPRE-GDP+11%2f29%2f2017&utm_medium=email&utm_campaign=news_release&utm_content=GDPDistribution+-+11%2f29%2f2017

Para tener acceso a información relacionada visite:

https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp1q18_adv.pdf

https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/tech1q18_2nd.pdf

<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/monetary20180502a1.pdf>

⁵ Para mayor información visite: https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/tech1q18_2nd.pdf

El estallido del déficit presupuestario de Estados Unidos de Norteamérica (PS)

El 29 de mayo de 2018, la organización *Project Syndicate (PS)* publicó el artículo “El estallido del déficit presupuestario de Estados Unidos de Norteamérica”, elaborado por Martin Feldstein⁶. A continuación se presenta el contenido.

Estados Unidos de Norteamérica tiene un déficit presupuestario enorme que se agranda a pasos acelerados. Según la ley existente, el gobierno federal debe pedir prestados 800 mil millones de dólares este año, y esa cantidad se duplicará, a un billón 600 mil millones de dólares, en 2028. Durante este período, el déficit como porcentaje del PIB aumentará del 4 al 5.1%. Como consecuencia de estos déficit anuales, la deuda del gobierno federal aumentará de 16 billones de dólares hoy a 28 billones de dólares en 2028.

La deuda del gobierno federal ha aumentado de menos del 40% del PIB hace diez años al 78% hoy, y la Oficina de Presupuesto del Congreso (OPC) predice que la proporción se disparará al 96% en 2028. Como la mayor parte de la deuda del gobierno de Estados Unidos de Norteamérica está en manos de inversionistas extranjeros, esta proyección implica que absorberán más de 6 billones de dólares en bonos estadounidenses durante los próximos diez años. Las tasas de interés de largo plazo sobre la deuda estadounidense tendrán que aumentar sustancialmente para inducir a los inversionistas tanto domésticos como extranjeros a aceptar este incremento tan importante.

⁶ Profesor de Economía en la Universidad de Harvard y presidente emérito de la Oficina Nacional de Investigación Económica, presidió el Consejo de Asesores Económicos del presidente Ronald Reagan de 1982 a 1984. En 2006, fue nombrado miembro del Consejo Asesor de Inteligencia Extranjera del Presidente Bush, en 2009, fue nombrado para la Junta Asesora de Recuperación Económica del Presidente Obama. Actualmente, es miembro de la junta directiva del Consejo de Relaciones Exteriores, la Comisión Trilateral y el Grupo de los 30.

¿Por qué sucede esto? Si no se hubiera sancionado la legislación tributaria el año pasado, la proporción de deuda de 2028 igual llegaría al 93% del PIB, según la OPC. De manera que la explosión de deuda reside en otra parte.

El principal impulsor del incremento del déficit en los próximos diez años será el costo más elevado de los beneficios para los individuos mayores de clase media. Más específicamente, se predice que el gasto en beneficios de retiro de Seguridad Social aumentará del 4.9% al 6% del PIB. El gasto del gobierno en atención médica para la gente de edad avanzada en el programa Medicare —que, al igual que la Seguridad Social, no está supeditado al nivel de recursos— aumentará del 3.5 al 5.1% del PIB. De modo que estos dos programas aumentarán el déficit anual en 2.7% del PIB.

Este incremento del déficit anual proyectado oficialmente sería aún peor si no fuera por el hecho de que los recortes del impuesto al ingreso personal sancionado el año pasado caducarán después de 2025, reduciendo el déficit de 2028 un 1% del PIB. Las proyecciones de déficit oficiales también suponen que los incrementos implementados recientemente en el gasto de defensa y en programas discrecionales no relacionados con la defensa serán sólo un incremento temporario. Se espera que el gasto en defensa caiga del 3.1% del PIB hoy al 2.6% en 2028, mientras que el porcentaje del PIB del gasto discrecional no vinculado a la defensa caerá del 3.3 al 2.8%. Es poco probable que estos cambios que achican el déficit sucedan, lo que hará que el déficit del 2028 sea del 7.1% del PIB dos puntos porcentuales más que la proyección oficial.

Si se permitiera que el déficit llegara al 7.1% del PIB en 2028, y luego siguiera, la proporción deuda-PIB podría superar el 150%, lo que colocaría a la carga de deuda de Estados Unidos de Norteamérica en la misma liga de la de Italia, Grecia y Portugal. En este caso, los bonos estadounidenses ya no resultarían un activo seguro y los inversionistas exigirían una prima de riesgo. La tasa de interés sobre la deuda del gobierno se incrementaría así sustancialmente, aumentando aún más los déficit anuales.

Como los mercados financieros miran para adelante, ya están elevando la tasa de interés real (ajustada por inflación) sobre los bonos estadounidenses de largo plazo. La tasa real sobre el bono del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica a diez años (basada en los bonos del Tesoro protegidos contra la inflación) ha pasado de cero en 2016 a 0.4% hace un año a 0.8% hoy. Con una inflación anual que ronda el 2%, el incremento de la tasa real de interés ha empujado el rendimiento nominal de los bonos a diez años al 3%. De cara al futuro, la combinación de la creciente proporción de deuda, tasas de interés a corto plazo más elevadas y futuros aumentos de la inflación llevarán el rendimiento nominal de los bonos a diez años por encima del 4 por ciento.

¿Qué se puede hacer para reducir los déficit del gobierno federal y frenar el crecimiento de la proporción de deuda? Resulta evidente a partir de las fuerzas que están ampliando el déficit que desacelerar el crecimiento de la Seguridad Social y Medicare debe ser parte de la solución. Su adición combinada al déficit anual, que se calcula será del 2.7% del PIB, en los próximos diez años es más del doble del incremento proyectado oficialmente de la proporción déficit anual-PIB.

La mejor manera de desacelerar el costo de la Seguridad Social es aumentar el umbral de edad a partir del cual se reciben los beneficios completos. En 1983, el Congreso aceptó con una aprobación bipartidaria que este umbral se elevara gradualmente de 65 a 67 años, reduciendo el costo de largo plazo de la Seguridad Social en aproximadamente el 1.2% del PIB. Desde 1983, la expectativa de vida promedio de los individuos entre 60 y 70 años aumentó unos tres años. Aumentar la edad futura para recibir los beneficios totales de 67 a 70 años recortaría el costo de largo plazo de la Seguridad Social en aproximadamente el 2% del PIB.

En este momento, desacelerar el crecimiento de la Seguridad Social y Medicare no es una opción políticamente viable. Pero a medida que aumente el déficit y suban las tasas de interés, la población y el Congreso podrían regresar a esta estrategia ya probada.

Fuente de información:

<https://www.project-syndicate.org/commentary/exploding-american-budget-deficit-and-debt-by-martin-feldstein-2018-05/spanish>

INDICADORES DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Concepto	2016	2017	2018					
	Dic	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun ^{*/}
PIB (Variación %)	1.8	2.9	2.2					
Producción Industrial	1.3	0.5	-0.3	0.4	0.5	0.9	-0.1	
Capacidad utilizada (%)	76.0	77.3	77.0	77.2	77.5	78.1	77.9	
Precios Productor (INPP)	0.2	0.0	0.5	0.2	0.3	0.1	0.5	
Precios al Consumidor (INPC)	0.3	0.2	0.5	0.2	-0.1	0.2	0.2	
Desempleo (millones de personas)	7 502	6 576	6 684	6 706	6 585	6 346	6 065	
Tasa de desempleo	4.7	4.1	4.1	4.1	4.1	3.9	3.8	
Tasa Líbor	1.85	1.87	1.88	1.89	1.89	1.86	1.84	1.81
Certificados del Tesoro a 30 días	1.58	1.62	1.62	1.62	1.60	1.63	1.65	1.64
Balanza Comercial (mddd)	-44.10	-51.89	-52.88	-55.54	-47.21	-46.20	---	
Dow Jones (miles)	19.76	24.72	26.15	25.03	24.10	24.01	24.42	24.99
Paridad del dólar								
Yen/dólar	114.49	110.95	111.36	110.46	110.49	108.13	110.31	110.33
Euro/dólar	0.94	0.83	0.82	0.81	0.82	0.83	0.84	0.85
Libra/dólar	0.82	0.73	0.77	0.74	0.73	0.72	0.73	0.74

*/ Cifras al día 18.

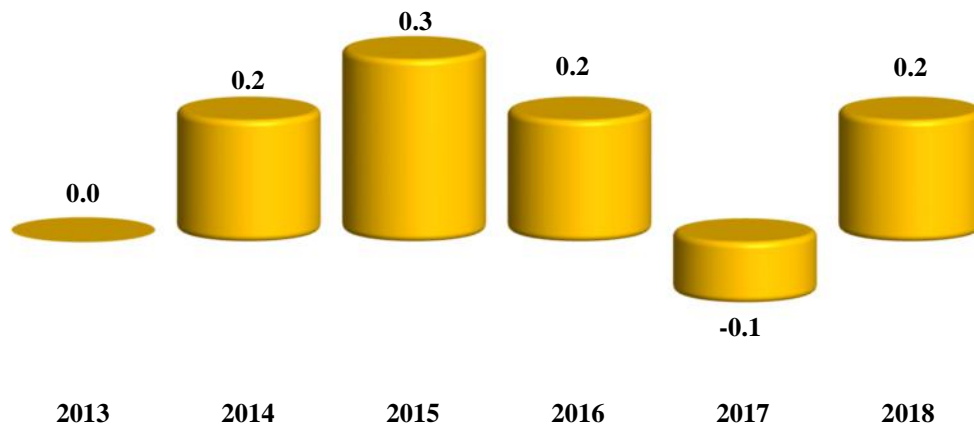
FUENTE: Fondo Monetario Internacional (FMI), Departamento de Comercio y Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica y Buró de Análisis Económico.

Evolución de los precios en Estados Unidos de Norteamérica (BLS)

Variación mensual del IPC

El 12 de junio de 2018, el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica (BLS) publicó información, estacionalmente ajustada, respecto a la evolución del Índice de Precios al Consumidor a mayo de 2018, en la cual se indica que su variación se ubicó en 0.2%, mayor en 0.3 puntos porcentuales a la de mayo de 2017 (-0.1%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS^{1/}
- Variación mensual, por ciento -
Mayo



^{1/} Con ajuste estacional.

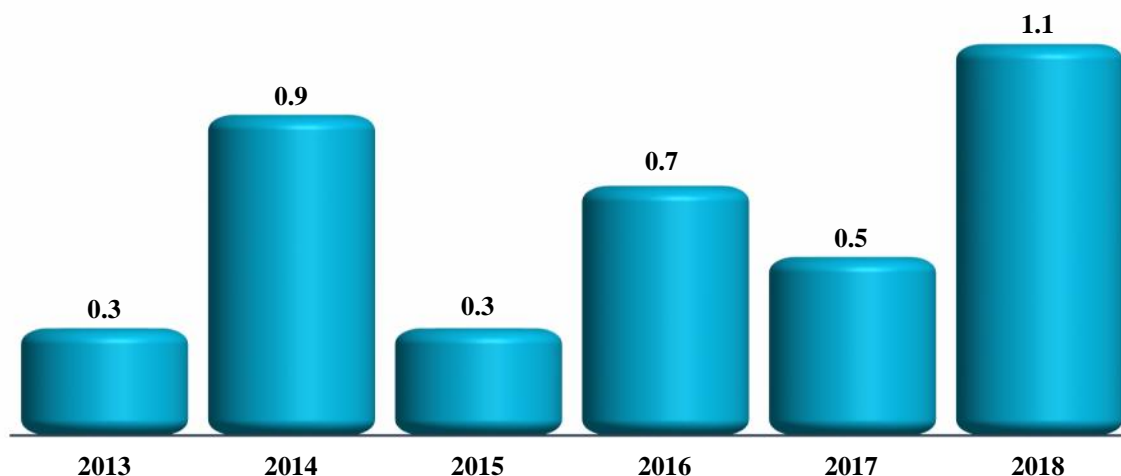
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las alzas de precios más importantes fueron: lavadora (7.4%); otro alojamiento fuera de casa incluyendo hoteles y moteles (3.3%), y naranjas, incluyendo tangerinas (2.9%). En sentido inverso, los que presentaron las disminuciones más sustanciales fueron: trajes, chamarras y ropa para hombre (-4.3%); jitomate (-4.1%) y huevo (-3.3%).

Variación acumulada del IPC

En el quinto mes de 2018, el Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, acumuló una variación de 1.1%, cifra mayor en 0.6 puntos porcentuales a la presentada en similar período de 2017 (0.5%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
PARA CONSUMIDORES URBANOS ^{1/}
- Variaciones acumuladas, por ciento -
Enero - mayo**



^{1/} Con ajuste estacional.

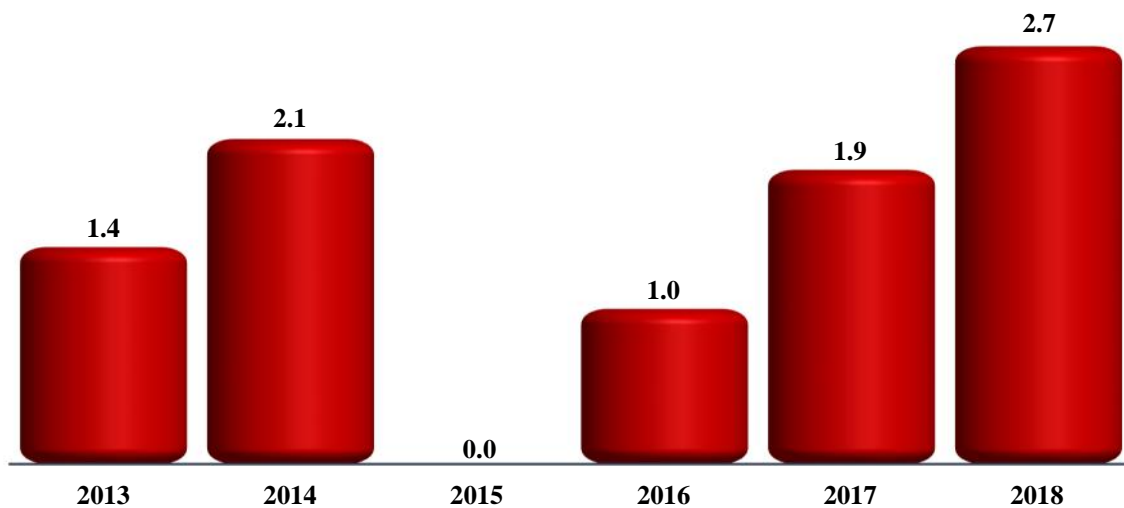
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las alzas de precios más importantes fueron: huevo (15.4%), lavadora (13.7%), y otros combustibles para motor (11.1%). En sentido inverso, los que presentaron las disminuciones más sustanciales fueron: jitomate (-13.1%), pantallas (-11.9%) y trajes, chamarras y ropa para hombre (-6.6%).

Variación interanual del IPC

El Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, registró en mayo de 2018, una variación interanual de 2.7%, cifra mayor a la registrada en 2017 (1.9%) en 0.8 puntos porcentuales.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
PARA CONSUMIDORES URBANOS ^{1/}
- Variaciones interanuales, por ciento -
Mayo**



^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En la siguiente tabla se presentan los conceptos cuyas mayores variaciones de precios contribuyeron al comportamiento del indicador de mayo de 2017 a mayo de 2018, en comparación con el mismo período del año anterior.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS
BIENES Y SERVICIOS CON LAS MAYORES VARIACIONES
EN EL RITMO INFLACIONARIO ^{1/}
- Variaciones interanuales, por ciento -
Mayo**

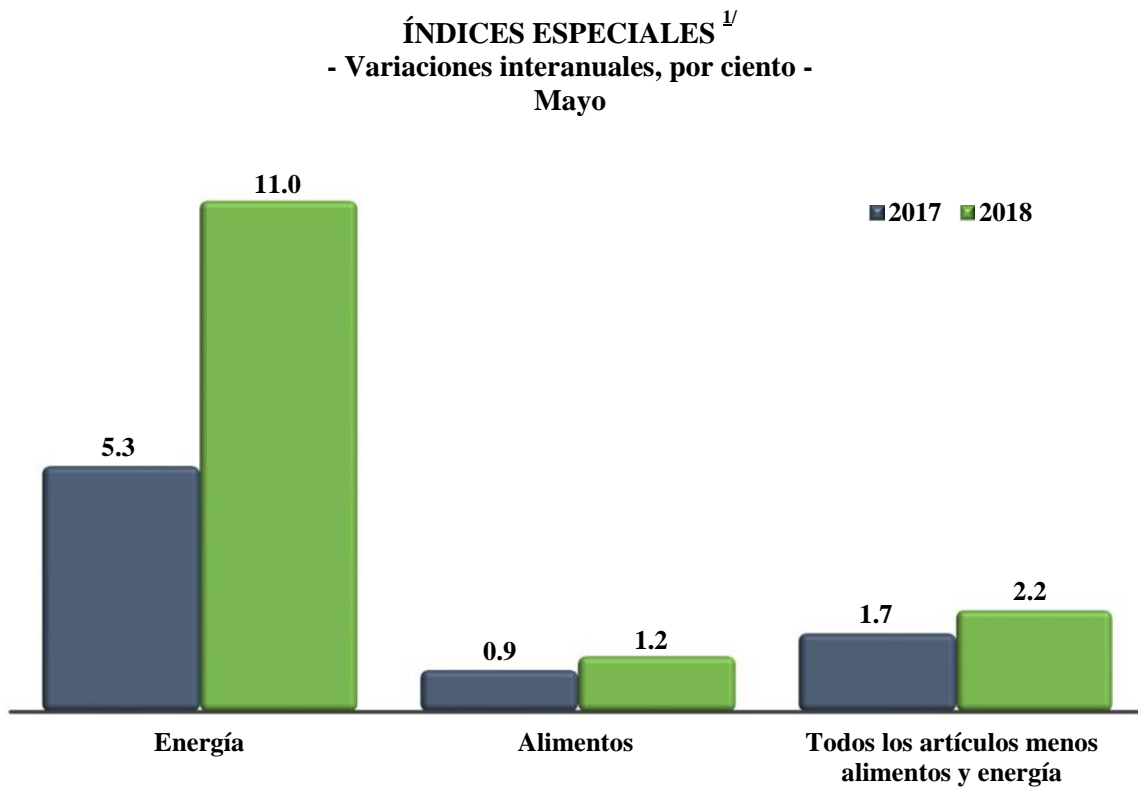
Concepto	2017	2018	Diferencia en puntos porcentuales
Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos	1.9	2.7	0.8
Huevo	-14.4	21.6	36.0
Gasolina sin plomo regular	5.4	22.2	16.8
Máquinas de coser, tela y accesorios	-8.0	8.5	16.5
Gasolina sin plomo mediogrado	5.5	20.0	14.5
Aceite combustible	11.9	25.3	13.4
Otros combustibles para motor	12.4	25.1	12.7
Gasolina sin plomo premium	6.8	19.1	12.3
Lavadora	-2.6	8.4	11.0
Frutas cítricas	-0.1	9.6	9.7
Principales electrodomésticos	-5.8	3.6	9.4

^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Evolución de los precios de los Índices Especiales

En mayo de 2018, el índice especial de energía presentó una variación interanual de 11.0%, mayor en 5.7 puntos porcentuales en contraste con el registrado en similar lapso de 2017 (5.3%). El índice de todos los artículos menos alimentos y energía se ubicó en 0.5 puntos porcentuales por arriba del registrado en el mismo período del año anterior, al pasar de 1.7 a 2.2%. Por su parte, el índice de alimentos (1.2%) resultó superior en 0.3 puntos porcentuales en comparación con el 0.9% presentado en el mismo período de 2017.



^{1/} Con ajuste estacional.

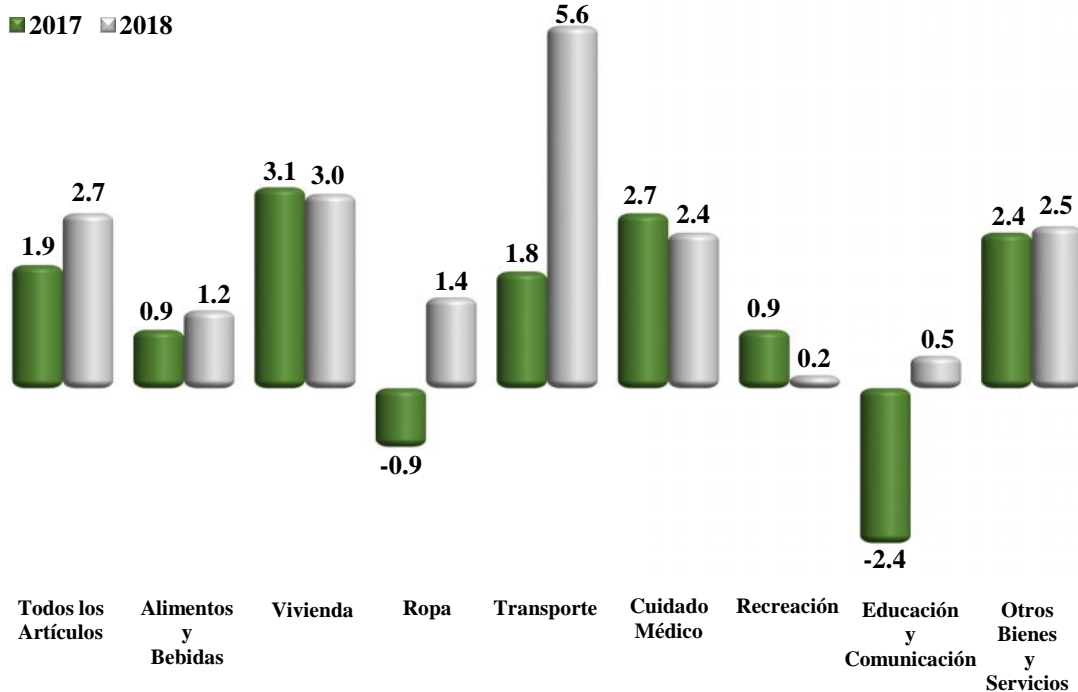
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Comportamiento del Índice de Precios por rubro de gasto

En el período de mayo de 2017 a mayo de 2018, seis de los ocho rubros que componen el gasto familiar presentaron variaciones de precios superiores a las del lapso de mayo de 2016 a mayo de 2017. Sobresalió el rubro de Transporte (5.6%), con un aumento de 3.8 puntos porcentuales a la observada en igual lapso de 2017 (1.8%). En sentido inverso, el rubro de Recreación (0.2%) fue menor en 0.7 puntos porcentuales en contraste con la de igual ciclo de 2017 (0.9%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS POR RUBRO DE GASTO ^{1/}

- Variaciones interanuales, por ciento -
Mayo



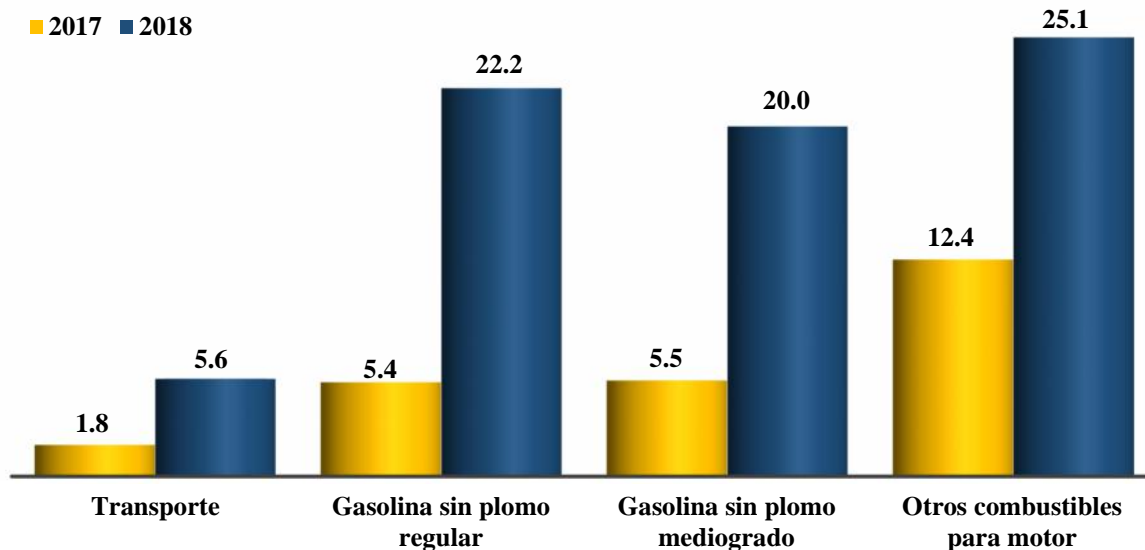
^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Comportamiento del rubro de Transporte

En el quinto mes de 2018, la mayor diferencia interanual a la alza en sus precios, en términos de puntos porcentuales (3.8), la registró el rubro de Transporte, con respecto a 2017, propiciado por los precios interanuales de gasolina sin plomo regular (16.8 puntos porcentuales), gasolina sin plomo mediogrado (14.5), y otros combustibles para motor (12.7).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS RUBRO DE TRANSPORTE ^{1/} - Variaciones interanuales, por ciento - Mayo



^{1/} Con ajuste estacional.

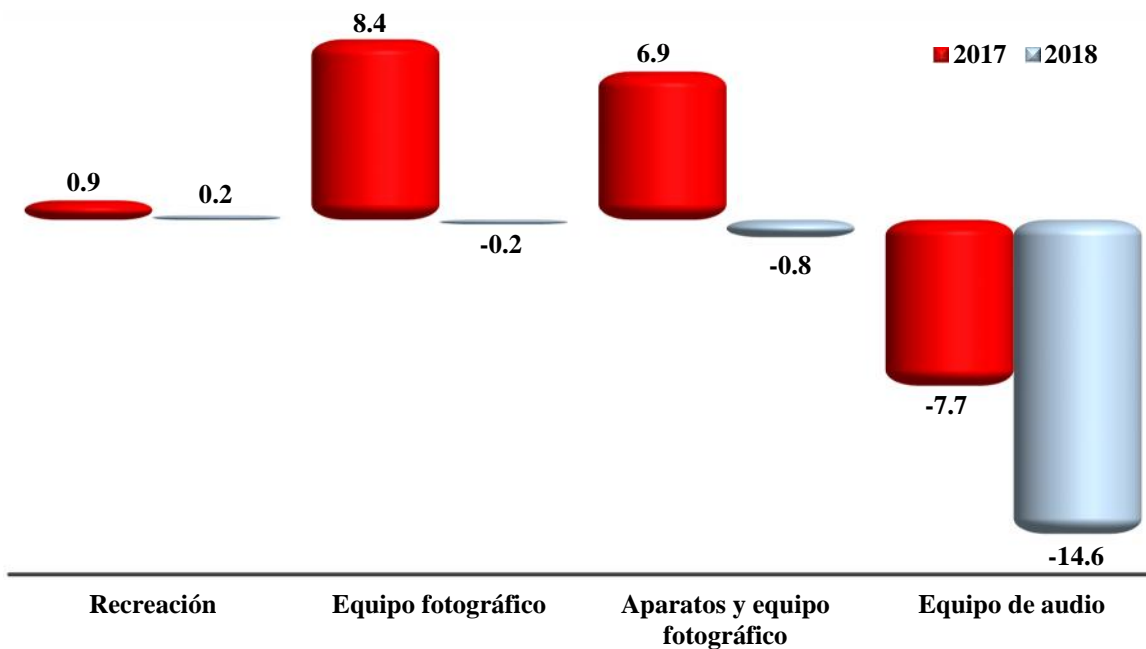
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En mayo de 2018, este rubro registró una variación mensual de 0.4% como resultado de los incrementos en gasolina sin plomo mediogrado (2.6%), otros combustibles para motor (2.1%), y gasolina sin plomo regular (1.7%).

Comportamiento del rubro de Recreación

En mayo de 2018, la mayor diferencia interanual a la baja la presentó el rubro de Recreación comparada con similar período de 2017; se originó por las disminuciones presentadas en los precios de equipo fotográfico (-8.6 puntos porcentuales), aparatos y equipo fotográfico (-7.7%) y equipo de audio (-6.9%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS
RUBRO DE RECREACIÓN ^{1/}**
- Variaciones interanuales, por ciento -
Mayo



^{1/} Con ajuste estacional.

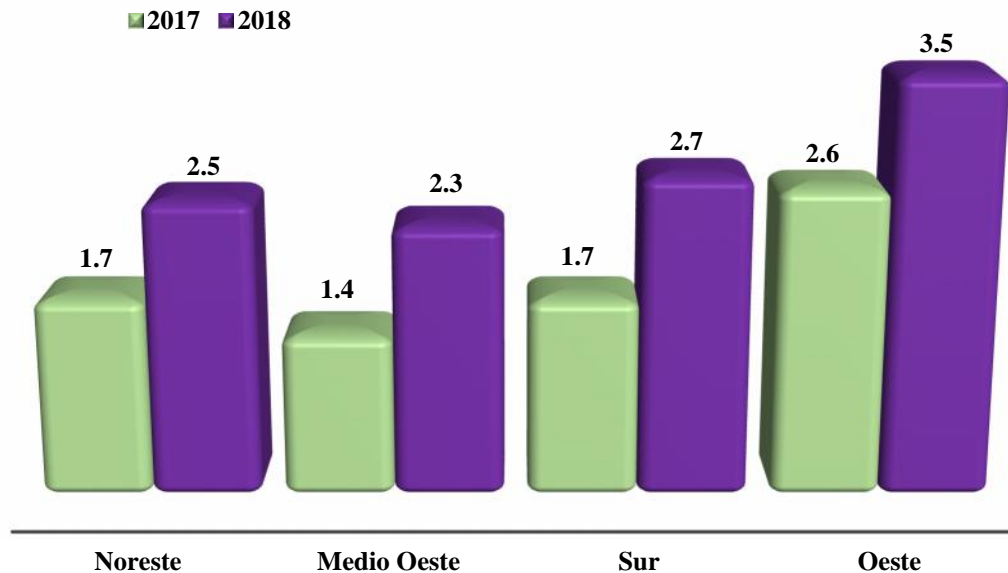
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En mayo de 2018, el rubro presentó una variación mensual de 0.0%, resultado tanto de los menores precios en los conceptos de equipo fotográfico (-2.8%), y aparatos y equipo fotográfico (-2.5%), como de los mayores precios en servicios para mascotas (2.5%) y admisión a eventos deportivos (2.1%).

Evolución de los precios por región

En mayo 2018, las cuatro regiones que integran el Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbano, sin ajuste estacional, presentaron variaciones anuales de precios mayores a las mostradas en el mismo lapso de 2017; se distinguió la región Sur por haber registrado una variación de 2.7%, nivel superior en un punto porcentual a la de similar período de 2017 (1.7%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS POR REGIÓN ^{1/} - Variaciones interanuales, por ciento - Mayo



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Localidades que integran las regiones de Estados Unidos de Norteamérica:

Región Noreste: Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, New York, New Jersey, Pennsylvania, Rhode Island y Vermont.

Región Medio Oeste: Chicago, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, Ohio, South Dakota y Wisconsin.

Región Sur: Alabama, Arkansas, Delaware, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Maryland, Mississippi, North Carolina, Oklahoma, South Carolina, Tennessee, Texas, Virginia, West Virginia y el Distrito de Columbia.

Región Oeste: Alaska, Arizona, California, Colorado, Hawaii, Idaho, Los Ángeles, Montana, Nevada, New Mexico, Oregon, Utah, Washington y Wyoming.

**IPC DE LOS CONSUMIDORES URBANOS DE
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
- Variación porcentual -**

Categoría de Gasto	Cambio estacionalmente ajustado								
	Respecto al mes precedente							Variación	
	2017		2018					Acumulada (Ene a may 2018)	Interanual (May 2017 a may 2018)
	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May		
Total de Bienes Incluidos	0.3	0.2	0.5	0.2	-0.1	0.2	0.2	1.1	2.7
Alimentos y bebidas	0.0	0.2	0.2	0.0	0.1	0.3	0.0	0.6	1.2
Vivienda	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	1.3	3.0
Ropa	-0.9	-0.3	1.7	1.5	-0.6	0.3	0.0	2.8	1.4
Transporte	1.5	0.2	1.8	0.0	-1.2	0.2	0.4	1.2	5.6
Cuidado médico	0.0	0.3	0.4	-0.1	0.4	0.1	0.2	1.0	2.4
Recreación	-0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	-0.4	0.0	-0.4	0.2
Educación y comunicación	0.2	0.1	0.1	-0.2	-0.2	0.0	0.4	0.0	0.5
Otros bienes y servicios	0.1	-0.2	0.4	0.2	0.2	0.8	0.1	1.7	2.5
Energía	3.2	-0.2	3.0	0.1	-2.8	1.4	0.9	2.6	11.0
Alimentos	0.0	0.2	0.2	0.0	0.1	0.3	0.0	0.6	1.2
Todos los artículos menos alimentos y energía	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	1.0	2.2

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

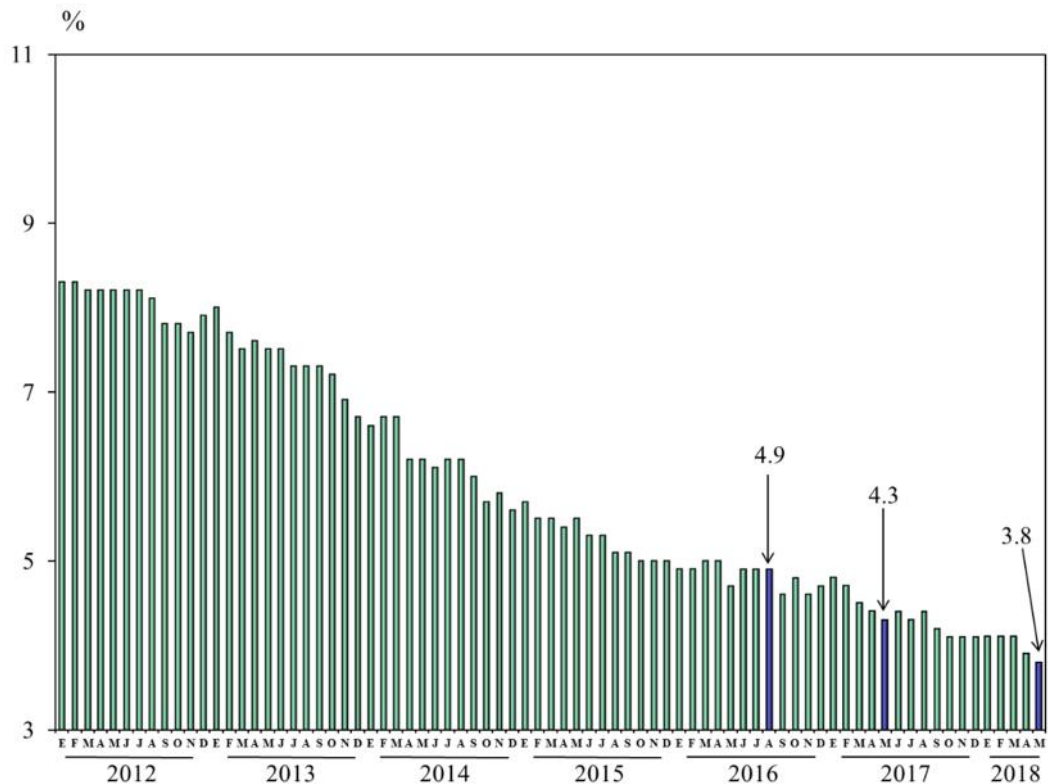
Fuente de información:

<http://www.bls.gov/news.release/cpi.nr0.htm>

Empleo y desempleo (BLS)

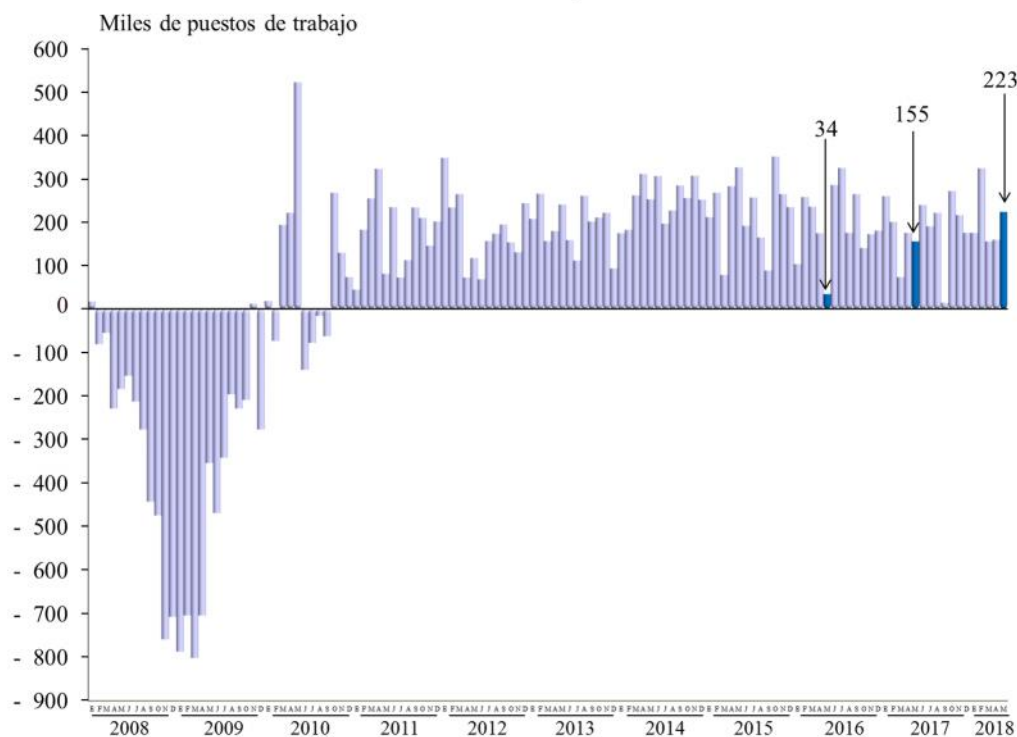
De acuerdo con la información publicada el 1 de junio de 2018, el Buró de Estadísticas Laborales de Estados Unidos de Norteamérica (BLS por sus siglas en inglés) informó que en mayo del año en curso, el empleo de la nómina no agrícola experimentó un incremento de 223 mil puestos de trabajo; y la tasa de desocupación disminuyó una décima de punto porcentual al ubicarse en 3.8%. Los nuevos empleos se generaron principalmente en el comercio al por menor, en los servicios de cuidados de la salud y en la construcción.

**TASA DE DESEMPLEO EN LOS ESTADOS UNIDOS
DE NORTEAMÉRICA**
Enero de 2012 – mayo de 2018
> Promedio mensual >



FUENTE: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

**VARIACIÓN MENSUAL DEL EMPLEO DESDE QUE INICIÓ
LA RECESIÓN ECONÓMICA EN LOS ESTADOS
UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
Enero de 2008 – mayo de 2018**



FUENTE: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

Resultados de la Encuesta en Hogares

En mayo de 2018, el total de personas desempleadas fue de 6 millones 65 mil, cantidad menor a la del mes inmediato anterior en 281 mil personas, e inferior a la de mayo de 2017 en 772 mil personas. De igual forma, la tasa de desempleo disminuyó 0.5 puntos porcentuales con respecto al mismo mes del año anterior, al pasar de 4.3 a 3.8 por ciento.

La evolución de las tasas de desempleo durante mayo de 2018 mostró, respecto al mes previo, disminuciones en este indicador en seis de los siete principales grupos de trabajadores, excepto en el grupo de latinos, el cual aumentó en una décima de punto porcentual al ubicarse en 4.9%. En cambio, en el grupo de negros y en el de asiáticos

disminuyó 0.7 puntos porcentuales en cada grupo; sus respectivas tasas de desempleo se ubicaron en 5.9 y 2.1%. Asimismo, el grupo de hombres y el de mujeres registraron descensos de 0.2 puntos porcentuales cada uno en sus indicadores de desocupación, para ubicarse en 3.5 y 3.3% cada grupo; y el grupo de adolescentes y el de blancos experimentaron un descenso de una décima de punto porcentual, estableciéndose en 12.8 y 3.5% en cada caso.

**TASAS DE DESEMPLEO POR PRINCIPALES GRUPOS DE TRABAJADORES,
POR EDAD Y POR NIVEL EDUCATIVO
- Porcentajes -**

Grupo	2017	2018			Variación absoluta Abril vs. mayo de 2018
	Mayo	Marzo	Abril	Mayo	
Todos los trabajadores mayores de 16 años de edad	4.3	4.1	3.9	3.8	-0.1
Hombres adultos (mayores de 20 años)	3.8	3.7	3.7	3.5	-0.2
Mujeres adultas (mayores de 20 años)	4.0	3.7	3.5	3.3	-0.2
Adolescentes (de 16 a 19 años)	14.1	13.5	12.9	12.8	-0.1
Blancos	3.7	3.6	3.6	3.5	-0.1
Negros o afroamericanos	7.6	6.9	6.6	5.9	-0.7
Asiáticos (sin ajuste estacional)	3.6	3.1	2.8	2.1	-0.7
Hispano o de etnicidad latina	5.2	5.1	4.8	4.9	0.1
Todos los trabajadores mayores de 25 años de edad	3.6	3.4	3.3	3.0	-0.3
Menor a un diploma de escuela secundaria	6.2	5.5	5.9	5.4	-0.5
Graduados de secundaria	4.7	4.3	4.3	3.9	-0.4
Preparatoria o grado similar	4.0	3.6	3.5	3.2	-0.3
Con título de licenciatura y/o superior	2.3	2.2	2.1	2.0	-0.1

Nota: Las personas cuyo origen étnico se identifica como hispano o latino pueden ser de cualquier raza.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En mayo, el número de personas desocupadas de largo plazo, es decir, aquellas que han permanecido en esa situación por 27 semanas o más, experimentó un descenso de 104 mil trabajadores, con lo que el total de este grupo fue de 1 millón 189 personas, y su participación en el total de desempleados se ubicó en 19.4%. Con respecto al mismo mes del año anterior su número se redujo en 476 mil desempleados.

En mayo de 2018, la fuerza laboral civil ascendió a 161 millones 539 mil personas, lo que significó un descenso en su número de 12 mil; y la tasa de participación de esa fuerza laboral se ubicó en 62.7%, porcentaje menor en una décima de punto porcentual a la del mes anterior. Por su parte, la relación empleo/población se incrementó ligeramente al pasar de 60.3 y 60.4 por ciento.

En mayo, el número de trabajadores que laboraron tiempo parcial por razones económicas⁷ experimentó un descenso de 37 mil personas, así, el total de esta población ascendió a 4 millones 948 mil trabajadores.

SITUACIÓN DE LA FUERZA LABORAL
-Cifras en miles-

Grupo	2017	2018			Variación absoluta Abril vs. mayo de 2017
	Mayo	Marzo	Abril	Mayo	
Población civil no institucional	254 767	257 097	257 272	257 454	182
Fuerza laboral civil	159 729	161 763	161 527	161 539	12
Tasa de participación (%)	62.7	62.9	62.8	62.7	-0.1
Empleados	152 892	155 178	155 181	155 474	293
Proporción empleo/población (%)	60.0	60.4	60.3	60.4	0.1
Desempleados	6 837	6 585	6 346	6 065	-281
Tasa de desempleo (%)	4.3	4.1	3.9	3.8	-0.1
No incluido en la Fuerza Laboral (Inactivos)	95 038	95 335	95 745	95 915	170

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Con relación a la población no incluida en la fuerza laboral, en mayo de 2018 se observó que el número de aquellos con disposición para trabajar fue de 1 millón 455 mil personas, cifra menor a la del mismo mes del año anterior en 20 mil personas (datos sin ajuste estacional). Esta población, que no fue considerada en la fuerza laboral, estuvo disponible para trabajar y buscó empleo en algún momento en los últimos 12 meses; sin embargo, no fueron contabilizados como desempleados debido

⁷ Se refiere a la población trabajadora que laboró tiempo parcial debido a que su jornada laboral fue reducida o porque no pudo encontrar un trabajo de tiempo completo.

a que no buscaron activamente un empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta.

**PERSONAS NO INCORPORADAS EN LA FUERZA LABORAL
INACTIVOS DISPONIBLES PARA TRABAJAR
-Cifras en miles, previo al ajuste estacional-**

Categoría	2017	2018		
	Mayo	Marzo	Abril	Mayo
Inactivos disponibles para trabajar	1 475	1 454	1 362	1 455
Inactivos desalentados	355	450	408	378

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Del segmento de personas inactivas con disposición para trabajar, pero que no buscaron empleo durante el mes de referencia, se observó que 378 mil de ellas fueron inactivos desalentados, cifra menor a la de un año antes en 23 mil personas (cantidades sin ajuste estacional). Los inactivos desalentados son personas que actualmente no buscan empleo porque consideran que no existen plazas de trabajo disponibles para ellos. Los restantes 1.1 millones de personas no incorporadas en la fuerza laboral no estaban disponibles para incorporarse a algún empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta, por atender compromisos escolares u otras responsabilidades familiares.

Resultados de la Encuesta en Establecimientos

Como ya se señaló, el total de ocupados incluidos en la nómina no agrícola aumentó en 223 mil personas durante mayo de 2018.

En mayo de 2018, el comercio al por menor aumentó su población ocupada en 31 mil trabajadores; las ramas de actividad con mayor crecimiento absoluto fueron la compraventa de mercancías en general (13 mil empleos adicionales) y la compraventa

de material para construcción e implementos de jardinería (6 mil). En los últimos doce meses, este sector ha generado 125 mil puestos de trabajo.

El sector de cuidados de la salud incorporó 29 mil trabajadores más, principalmente en los servicios de cuidados ambulatorios de la salud (que incluye servicios de atención de la salud en los domicilios y los centros de atención a pacientes externos) con 18 mil ocupados adicionales; y en la rama de hospitales (6 mil).

El empleo en la construcción continúa con una tendencia creciente; así, en mayo, dio empleo a 25 mil trabajadores más y acumuló un crecimiento de 286 mil nuevas plazas laborales en los últimos 12 meses. Al interior de este sector sobresalió la rama de contratistas especializados en construcción no residencial, con 15 mil nuevos trabajadores en el último mes.

En mayo, los servicios profesionales y empresariales generaron 23 mil puestos de trabajo. En el último año, el empleo en este sector creció en 206 mil puestos de trabajo.

El transporte y almacenamiento aportó 19 mil nuevos empleos durante mayo; las ramas que sobresalieron por el número de trabajadores que contrataron en el mes de referencia fueron la de depósito y almacenamiento (7 mil trabajadores) y la de correos y mensajería (5 mil). El empleo en el sector creció en 156 mil trabajadores durante el último año.

De igual forma, el empleo en la industria manufacturera continúa con su positiva evolución al reportar 18 mil trabajadores más en mayo. El crecimiento de este sector en el último año permitió la generación de 259 mil puestos de trabajo, de los cuales, el 75% se concentró en la fabricación de bienes durables.

La industria minera siguió su tendencia creciente al incorporar 6 mil trabajadores más en mayo. Así, esta industria ha generado un total de 91 mil nuevos empleos desde su punto más bajo registrado en octubre de 2016; estos incrementos se concentraron principalmente en la rama de actividades de soporte a la minería.

Otros sectores importantes como son el comercio al mayoreo, las actividades financieras, los servicios informativos, los servicios de esparcimiento y hospedaje, y el gobierno mostraron cambios poco significativos en materia de empleo en el mes de referencia.

EMPLEO POR INDUSTRIA SELECCIONADA
-Variación mensual en miles-

Sector, industria, rama	2017	2018		
	Mayo	Marzo	Abril*	Mayo*
Total del empleo no agrícola	155	155	159	223
Total privado	165	153	162	218
1) Sector Industrial	15	26	53	47
Minería y explotación forestal	4	8	7	4
Construcción	7	-3	21	25
Manufacturas	4	21	25	18
Bienes durables**	5	19	19	15
Industria automotriz y de autopartes	-1.2	-0.2	0.3	-4.4
Bienes no durables	-1	2	6	3
2) Sector Servicios Privados**	150	127	109	171
Comercio al mayoreo	-0.4	9.8	-11.4	4.2
Comercio al menudeo	-10.0	11.4	8.8	31.1
Transporte y almacenamiento	20.4	19.7	1.6	18.7
Servicios públicos	-1.4	-0.5	1.4	-1.1
Servicios de información	-4	6	4	6
Actividades financieras	11	5	3	8
Servicios profesionales y empresariales**	57	41	43	31
Servicios de apoyo temporal	17.2	-3.0	9.2	-7.8
Servicios educativos y de la salud**	36	29	33	39
Cuidados de la salud y asistencia social	24.8	34.5	29.1	31.7
Esparcimiento y hospedaje	26	2	12	21
Otros servicios	16	3	14	13
3) Gobierno	-10	2	-3	5

* Preliminar.

** Incluye otras industrias no mostradas por separado.

Nota: La información ha sido revisada para que refleje los niveles de comparación desde marzo de 2015 y los factores de ajuste estacional actualizados.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En mayo de 2018, en relación con la semana laboral promedio para los trabajadores registrados en las nóminas privadas no agrícolas, se observó que ésta se mantuvo en 34.5 horas. La semana laboral en la industria manufacturera se redujo a 40.8 horas, es decir, en 0.2 horas; asimismo, el tiempo extra en esta industria disminuyó su nivel en 0.2 horas al ubicarse en 3.5 horas en promedio. Para los empleados en producción y trabajadores no supervisores en la nómina privada no agrícola, la semana laboral promedio mantuvo en 33.8 horas.

En mayo de 2018, el ingreso promedio por hora para los empleados en el sector privado no agrícola ascendió a 26.92 dólares, cantidad mayor en ocho centavos a la del mes pasado. En los últimos 12 meses, este indicador se incrementó en 71 centavos, es decir en 2.7%. Por su parte, el ingreso promedio por hora para los empleados en producción y trabajadores no supervisores del sector privado creció siete centavos, al ascender a 22.59 dólares.

HORAS E INGRESOS: TODOS LOS EMPLEADOS
-Total privado-

	2017	2018		
	Mayo	Marzo	Abril*	Mayo*
Promedio de horas semanales	34.4	34.5	34.5	34.5
Ingreso promedio por hora (en dólares)	26.21	26.80	26.84	26.92
Ingreso promedio semanal (en dólares)	901.62	924.60	925.98	928.74

HORAS E INGRESOS: PARA PRODUCCIÓN Y EMPLEADOS NO SUPERVISORES
-Total privado-

	2017	2018		
	Mayo	Marzo	Abril*	Mayo*
Promedio de horas semanales	33.6	33.7	33.8	33.8
Ingreso promedio por hora (en dólares)	21.98	22.46	22.52	22.59
Ingreso promedio semanal (en dólares)	738.53	756.90	761.18	763.54

* Preliminar

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Es oportuno señalar que el Buró de Estadísticas Laborales informó que las cifras del empleo total en las nóminas no agrícolas fueron revisadas y actualizadas; así, para el

mes de marzo, éstas pasaron de 135 mil a 155 mil; en tanto que las cifras de abril variaron de 164 mil a 159 mil plazas. Con estas revisiones, el incremento combinado de marzo y abril significó 15 mil empleos más que los reportados previamente. Durante los últimos tres meses, el empleo se ha incrementado en promedio en 179 mil puestos de trabajo por mes.

INDICADORES DEL MERCADO LABORAL EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Período	Mercado de trabajo				Horas, ingresos y productividad				Precios	
	Fuerza laboral civil ^{1/}	Desempleo ^{2/}	Tasa de desempleo ^{2/}	Empleos no agrícolas ^{1/}	Promedio de horas a la semana ^{3/}	Promedio de ingresos por hora ^{3/}	De costo por empleo ^{4/}	Productividad ^{5/}	Índice de precios al consumidor ^{6/}	Índice de precios al productor ^{7/}
2016										
Enero	158 387	7 811	4.9	143 196	33.8	21.31	0.6	-1.1	0.1	0.5
Febrero	158 811	7 806	4.9	143 453	33.6	21.34			-0.2	-0.3
Marzo	159 253	8 024	5.0	143 688	33.6	21.41			0.2	-0.1
Abril	158 919	7 942	5.0	143 862	33.6	21.46	0.6	1.0	0.3	0.2
Mayo	158 512	7 465	4.7	143 896	33.6	21.48			0.2	0.3
Junio	158 976	7 812	4.9	144 181	33.6	21.52			0.3	0.5
Julio	159 207	7 723	4.9	144 506	33.6	21.58	0.6	2.4	0.0	0.0
Agosto	159 514	7 827	4.9	144 681	33.5	21.61			0.2	-0.3
Septiembre	159 734	7 919	5.0	144 945	33.6	21.64			0.2	0.3
Octubre	159 700	7 761	4.9	145 085	33.6	21.70	0.5	1.2	0.3	0.3
Noviembre	159 544	7 419	4.6	145 257	33.6	21.72			0.2	0.1
Diciembre	159 736	7 502	4.7	145 437	33.6	21.78			0.3	0.4
2017										
Enero	159 718	7 642	4.8	145 696	33.6	21.81	0.8	0.2	0.5	0.5
Febrero	159 997	7 486	4.7	145 896	33.6	21.85			0.0	-0.1
Marzo	160 235	7 171	4.5	145 969	33.6	21.89			-0.2	0.1
Abril	160 181	7 021	4.4	146 144	33.7	21.94	0.5	1.7	0.2	0.4
Mayo	159 729	6 837	4.3	146 299	33.6	21.98			-0.1	0.1
Junio	160 214	6 964	4.3	146 538	33.7	22.02			0.0	0.1
Julio	160 467	6 956	4.3	146 728	33.7	22.06	0.7	2.6	0.1	0.1
Agosto	160 598	7 127	4.4	146 949	33.6	22.11			0.4	0.3
Septiembre	161 082	6 759	4.2	146 963	33.6	22.20			0.5	0.3
Octubre	160 371	6 524	4.1	147 234	33.7	22.18	0.6	0.3	0.1	0.4
Noviembre	160 533	6 616	4.1	147 450	33.7	22.23			0.3	0.4
Diciembre	160 597	6 576	4.1	147 625	33.8	22.31			0.2	0.0 ^{p/}
2018										
Enero	161 115	6 684	4.1	147 801	33.6	22.34	0.8	0.7	0.5	0.5 ^{p/}
Febrero	161 921	6 706	4.1	148 125	33.8	22.39			0.2	0.2 ^{p/}
Marzo	161 763	6 585	4.1	148 280 ^{p/}	33.7 ^{p/}	22.46 ^{p/}			-0.1	0.3 ^{p/}
Abril	161 527	6 346	3.9	148 439 ^{p/}	33.8 ^{p/}	22.52 ^{p/}	--	--	0.2	0.1 ^{p/}
Mayo	161 539	6 065	3.8	148 662 ^{p/}	33.8 ^{p/}	22.59 ^{p/}	--	--	--	--

^{1/} Ajuste estacional, en miles.

^{2/} Ajuste estacional, en porcentaje.

^{3/} Por producción y trabajadores no supervisores en empresas privadas no agrícolas, ajustado estacionalmente.

^{4/} Compensación, todos los trabajadores civiles, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

^{5/} Producto por hora, empresas no agrícolas, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

^{6/} Todos los conceptos, en promedio, de las ciudades de los Estados Unidos de Norteamérica, de todos los consumidores urbanos, ajustado estacionalmente, 1982-84=100, cambio porcentual mensual.

^{7/} Bienes finales, ajustado estacionalmente, 1982=100, cambio porcentual mensual.

^{p/} Cifras preliminares.

^{r/} Cifras revisadas por la fuente.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales (BLS) de los Estados Unidos de Norteamérica.

Fuente de información:

<https://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf>

Tasa de desempleo, abril de 2017 (OCDE)

El 14 de junio del año en curso, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) difundió el análisis mensual sobre la evolución de los indicadores de desocupación de los países miembros de la misma. En el documento se informa que en abril de 2018, la tasa de desempleo que en promedio registraron los países que integran la OCDE disminuyó una décima de punto porcentual al ubicarse en 5.3%. De igual forma, señala que el total de personas desempleadas en los países pertenecientes a esa organización fue de 33 millones 860 mil en el mes de referencia, cifra superior en 1.2 millones de desempleados al nivel registrado en abril de 2008, es decir, antes de la crisis; aunque 15.2 millones menor al nivel máximo alcanzado en enero de 2013.

En la zona del euro, la tasa de desempleo disminuyó una décima de punto porcentual y se ubicó en 8.5% en abril, este nivel es el más bajo desde diciembre de 2008. Los países que registraron los mayores descensos en el indicador de la desocupación fueron Letonia y España con una disminución de 0.2 puntos porcentuales en cada país, cuyas respectivas tasas se ubicaron en 7.4 y 15.9 por ciento.

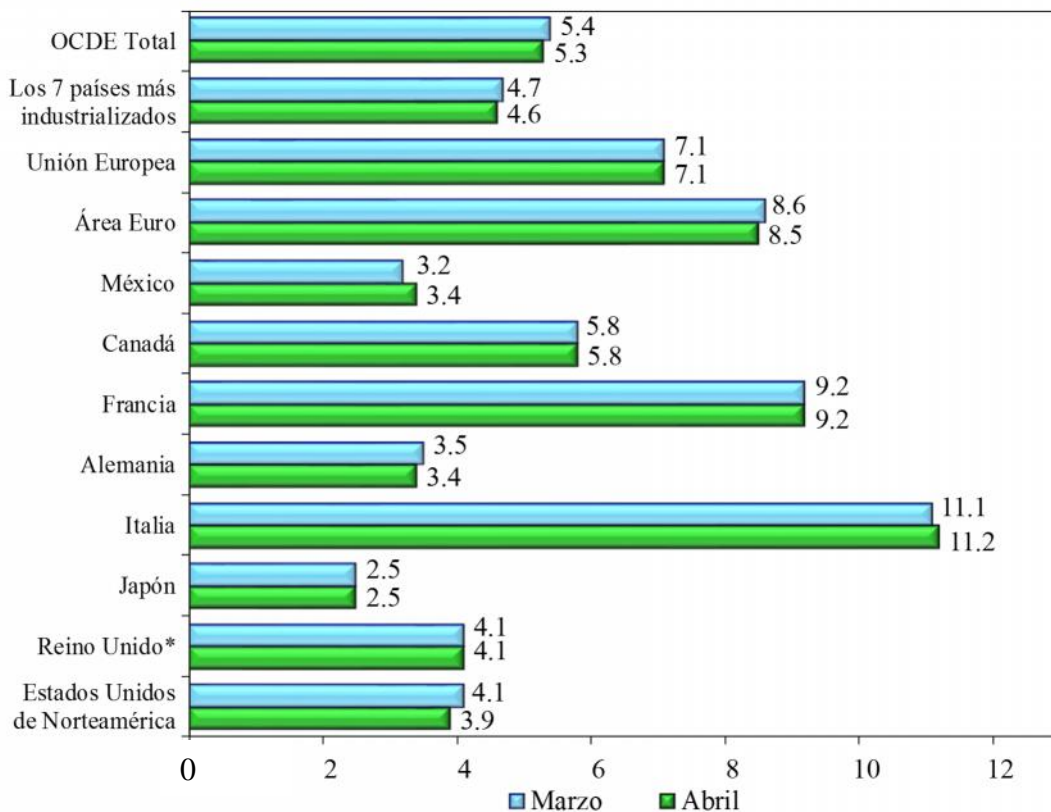
El comportamiento de la tasa de desempleo durante abril en otros países integrantes de la OCDE fue el siguiente: disminuyó 0.2 puntos porcentuales en Corea (3.8%) y en Estados Unidos de Norteamérica (3.9%); y se mantuvo sin cambios en Canadá (5.8%) y en Japón (2.5%); en tanto que reportó incrementos de 0.3 puntos porcentuales en Dinamarca (5.2%) e Israel (3.9%); y 0.2 puntos porcentuales en México (3.4%). Debe mencionarse que información reciente, a mayo de 2018, señala que la tasa de desempleo descendió 0.1 punto porcentual en Estados Unidos de Norteamérica, por lo que este indicador se estableció en 3.8%; mientras que en Canadá se mantuvo en 5.8 por ciento.

El indicador promedio de desocupación para los jóvenes, entre 15 y 24 años de edad, de las naciones que pertenecen a la OCDE acusó un descenso de una décima de punto porcentual, con lo que se ubicó en 10.9% en abril del año en curso; principalmente en la población femenina, con un descenso de 0.3 puntos porcentuales, en tanto que entre los jóvenes hombres aumentó ligeramente (0.1 punto porcentual) al ubicarse en 11.4%. En el período interanual, la tasa de desempleo juvenil promedio de los países integrantes de la OCDE disminuyó con mayor rapidez que la tasa de desocupación del grupo etario de 25 años y más, aunque la tasa juvenil mantiene un nivel de más del doble de aquella.

TASAS DE DESEMPLEO EN PAÍSES SELECCIONADOS

Marzo > abril de 2018

> Cifras estacionalmente ajustadas >



* La información corresponde a los meses de enero y febrero de 2018.

FUENTE: OCDE *Harmonised Unemployment Rates* (junio de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE*

> Porcentaje de la PEA >

	2015	2016	2017	2017			2018	2017		2018			
				T2	T3	T4	T1	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.
OCDE TOTAL	6.8	6.3	5.8	5.8	5.7	5.5	5.4	5.5	5.5	5.4	5.4	5.4	5.3
G7 ^{1/}	5.8	5.5	5.0	5.0	4.9	4.8	4.7	4.8	4.7	4.7	4.7	4.7	4.6
Unión Europea	9.4	8.6	7.6	7.7	7.5	7.3	7.1	7.3	7.3	7.2	7.1	7.1	7.1
Zona Euro	10.9	10.0	9.1	9.1	9.0	8.7	8.6	8.7	8.7	8.7	8.6	8.6	8.5
Australia	6.1	5.7	5.6	5.6	5.5	5.5	5.5	5.4	5.5	5.5	5.5	5.5	5.6
Austria	5.7	6.0	5.5	5.5	5.4	5.4	5.0	5.4	5.4	5.2	5.0	4.9	4.9
Bélgica ^{2/}	8.5	7.9	7.1	7.3	7.0	6.4	6.3	6.3	6.2	6.3	6.3	6.3	6.3
Canadá ^{3/}	6.9	7.0	6.3	6.5	6.2	6.0	5.8	5.9	5.8	5.9	5.8	5.8	5.8
Chile	6.2	6.5	6.7	6.7	6.5	6.8	6.9	6.8	6.9	6.9	6.9	6.7	
República Checa	5.1	4.0	2.9	3.1	2.7	2.4	2.3	2.4	2.4	2.4	2.3	2.2	2.2
Dinamarca	6.2	6.2	5.7	5.7	5.7	5.4	5.0	5.3	5.3	5.0	5.0	4.9	5.2
Estonia	6.2	6.8	5.8	6.5	5.9	5.5	6.1	5.5	5.6	6.4	6.3	5.6	
Finlandia	9.4	8.8	8.6	8.7	8.5	8.4	8.2	8.4	8.4	8.3	8.2	8.1	8.1
Francia	10.4	10.1	9.4	9.5	9.5	9.1	9.2	9.1	9.1	9.2	9.2	9.2	9.2
Alemania	4.6	4.1	3.8	3.8	3.7	3.6	3.5	3.6	3.5	3.5	3.5	3.5	3.4
Grecia	25.0	23.6	21.5	21.5	20.8	21.0	20.5	21.1	20.8	20.7	20.6	20.1	
Hungría	6.8	5.1	4.2	4.3	4.1	3.9	3.7	3.9	3.8	3.7	3.7	3.7	
Islandia	4.0	3.0	2.8	2.6	2.7	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9
Irlanda	10.0	8.4	6.7	6.7	6.7	6.4	6.1	6.4	6.3	6.2	6.1	6.0	5.9
Israel	5.2	4.8	4.2	4.4	4.1	4.1	3.7	4.3	4.0	3.7	3.8	3.6	3.9
Italia	11.9	11.7	11.2	11.2	11.2	11.1	11.1	11.1	11.0	11.2	11.1	11.1	11.2
Japón	3.4	3.1	2.8	2.9	2.8	2.7	2.5	2.7	2.7	2.4	2.5	2.5	2.5
Corea	3.6	3.7	3.7	3.8	3.6	3.7	3.7	3.7	3.7	3.6	3.6	4.0	3.8
Letonia	9.9	9.6	8.7	8.9	8.6	8.3	7.8	8.3	8.2	8.1	7.8	7.6	7.4
Luxemburgo	6.5	6.3	5.6	5.6	5.6	5.4	5.3	5.3	5.4	5.3	5.4	5.3	5.3
México	4.4	3.9	3.4	3.4	3.3	3.4	3.3	3.5	3.4	3.3	3.3	3.2	3.4
Países Bajos	6.9	6.0	4.9	5.0	4.7	4.4	4.1	4.4	4.4	4.2	4.1	3.9	3.9
Nueva Zelanda	5.4	5.1	4.7	4.8	4.6	4.5	4.4						
Noruega	4.5	4.8	4.2	4.4	4.1	4.0	3.9	4.0	4.0	4.0	3.9	3.9	
Polonia	7.5	6.2	4.9	5.1	4.8	4.5	4.0	4.5	4.3	4.2	4.0	3.9	3.8
Portugal	12.7	11.2	9.0	9.3	8.7	8.1	7.7	8.1	7.9	7.9	7.6	7.5	7.4
República Eslovaca	11.5	9.7	8.1	8.3	7.9	7.7	7.5	7.7	7.6	7.6	7.5	7.4	7.4
Eslovenia	9.0	8.0	6.6	6.6	6.5	5.8	5.3	5.7	5.6	5.4	5.3	5.2	5.2
España	22.1	19.7	17.2	17.3	16.8	16.6	16.2	16.6	16.5	16.4	16.2	16.1	15.9
Suecia	7.4	7.0	6.7	6.7	6.8	6.5	6.2	6.4	6.5	6.5	5.9	6.2	6.3
Suiza	4.8	4.9	4.8	4.7	4.8	4.8	4.9						
Turquía	10.3	10.9	10.9	11.1	10.8	10.1		10.1	9.9	9.9	9.8		
Reino Unido	5.3	4.8	4.4	4.4	4.2	4.2		4.3	4.2	4.1	4.1		
Estados Unidos de N. ^{4/}	5.3	4.9	4.4	4.3	4.3	4.1	4.1	4.1	4.1	4.1	4.1	4.1	3.9

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral de Bélgica, a partir del primer trimestre de 2017 las cifras no son comparables con las reportadas previamente.

^{3/} La tasa de desempleo para mayo de 2018 fue de 5.8 por ciento.

^{4/} La tasa de desempleo para mayo de 2018 fue de 3.8 por ciento.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (14 de junio de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE* POR GÉNERO
 > Porcentaje respecto de la PEA >

	Mujeres						Hombres					
	2017	2017	2018	2018			2017	2017	2018	2018		
		T4	T1	Feb.	Mar.	Abr.		T4	T1	Feb.	Mar.	Abr.
OCDE TOTAL	5.9	5.7	5.6	5.6	5.6	5.5	5.6	5.4	5.3	5.2	5.2	5.3
G7 ^{1/}	4.9	4.7	4.7	4.7	4.7	4.5	5.0	4.8	4.8	4.7	4.7	4.8
Unión Europea	7.9	7.6	7.4	7.4	7.4	7.4	7.4	7.1	6.9	6.9	6.8	6.8
Zona Euro	9.5	9.1	9.0	9.0	9.0	9.0	8.7	8.4	8.2	8.2	8.2	8.1
Australia	5.7	5.5	5.6	5.6	5.6	5.5	5.5	5.4	5.5	5.5	5.5	5.6
Austria	5.0	5.0	4.8	4.8	4.8	4.6	5.9	5.8	5.2	5.1	5.0	5.2
Bélgica ^{2/}	7.1	6.4	6.3	6.3	6.3	6.2	7.1	6.4	6.4	6.4	6.4	6.4
Canadá	5.9	5.5	5.4	5.4	5.4	5.3	6.8	6.3	6.1	6.1	6.1	6.3
Chile	7.2	7.5	7.5	7.5	7.5		6.3	6.4	6.4	6.4	6.2	
República Checa	3.6	3.0	2.9	2.9	2.8	2.8	2.4	2.0	1.8	1.9	1.8	1.8
Dinamarca	5.9	5.7	5.4	5.5	5.3	5.6	5.6	5.1	4.6	4.6	4.6	4.8
Estonia	5.4	5.4	5.8	6.0	5.2		6.2	5.7	6.3	6.6	6.0	
Finlandia	8.4	8.2	8.2	8.2	8.2	8.1	8.9	8.6	8.2	8.2	8.1	8.1
Francia	9.3	9.2	9.4	9.4	9.4	9.4	9.5	9.1	9.1	9.1	9.1	8.9
Alemania	3.3	3.2	2.9	2.9	2.9	2.9	4.1	3.9	3.9	3.9	3.9	3.9
Grecia	26.1	25.9	25.5	25.8	25.0		17.8	17.1	16.5	16.5	16.3	
Hungría	4.6	4.4	4.2	4.2	4.2		3.8	3.4	3.3	3.3	3.3	
Islandia	2.9	2.9	3.1	3.1	3.1	3.1	2.8	2.9	2.8	2.8	2.7	2.7
Irlanda	6.3	6.0	5.7	5.6	5.6	5.5	7.1	6.7	6.5	6.5	6.4	6.3
Israel	4.3	4.2	3.6	3.6	3.3	3.8	4.1	4.1	3.8	4.0	3.9	4.0
Italia	12.4	12.2	12.4	12.1	12.6	12.5	10.4	10.2	10.2	10.3	10.0	10.1
Japón	2.6	2.6	2.3	2.3	2.3	2.1	3.0	2.9	2.6	2.6	2.7	2.8
Corea	3.5	3.4	3.7	3.7	3.8	3.6	3.8	3.8	3.7	3.5	4.1	4.0
Letonia	7.7	7.5	7.1	7.0	7.0	6.9	9.8	9.1	8.6	8.6	8.3	7.9
Luxemburgo	5.5	5.3	5.3	5.3	5.3	5.2	5.7	5.4	5.4	5.4	5.4	5.3
México	3.6	3.7	3.4	3.6	3.3	3.5	3.3	3.3	3.2	3.1	3.2	3.4
Países Bajos	5.3	4.7	4.3	4.3	4.1	4.0	4.5	4.1	3.9	3.8	3.8	3.8
Nueva Zelanda	5.2	5.0	4.9				4.2	4.0	3.9			
Noruega	3.8	3.6	3.5	3.5	3.5		4.6	4.4	4.3	4.2	4.2	
Polonia	4.9	4.6	4.2	4.2	4.1	4.1	4.9	4.4	3.9	3.9	3.7	3.6
Portugal	9.5	8.6	7.9	7.8	7.6	7.5	8.6	7.8	7.5	7.5	7.4	7.3
República Eslovaca	8.4	8.2	8.1	8.1	8.1	8.0	7.9	7.3	7.0	7.0	6.9	6.8
Eslovenia	7.5	6.6	5.9	5.9	5.8	5.8	5.8	5.1	4.8	4.8	4.7	4.7
España	19.0	18.4	18.0	18.0	17.9	17.8	15.7	15.0	14.7	14.7	14.6	14.3
Suecia	6.4	6.3	6.1	5.6	6.3	6.0	6.9	6.7	6.3	6.2	6.1	6.5
Suiza	5.1	5.0	5.3				4.6	4.5	4.5			
Turquía ^{3/}	14.0	12.8		12.4			9.5	8.8		8.5		
Reino Unido	4.2	4.3		4.1			4.5	4.3		4.1		
Estados Unidos de N.	4.3	4.0	4.0	4.1	4.0	3.7	4.4	4.2	4.2	4.2	4.1	4.1

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral de Bélgica, a partir del primer trimestre de 2017 las cifras no son comparables con las reportadas previamente.

^{3/} Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, a partir de enero de 2014, los datos por género son estimaciones de la OCDE.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (14 de junio de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE* POR EDAD

> Porcentaje respecto de la PEA >

	Jóvenes (15 a 24 años)						Adultos y trabajadores mayores (25 años y más)					
	2017	2017	2018	2018			2017	2017	2018	2018		
		T4	T1	Feb.	Mar.	Abr.		T4	T1	Feb.	Mar.	Abr.
OCDE TOTAL	11.9	11.5	11.1	11.2	11.0	10.9	5.0	4.8	4.7	4.7	4.6	4.6
G7 ^{1/}	10.6	10.4	10.0	10.2	9.8	9.8	4.3	4.1	4.0	4.0	4.0	4.0
Unión Europea	16.9	16.2	15.6	15.6	15.4	15.3	6.7	6.4	6.3	6.3	6.3	6.3
Zona Euro	18.8	18.0	17.5	17.6	17.3	17.2	8.1	7.8	7.7	7.7	7.7	7.7
Australia	12.6	12.3	12.6	13.2	12.4	12.6	4.2	4.1	4.1	4.0	4.2	4.2
Austria	9.8	9.8	9.8	6.6	10.1	9.9	4.9	4.8	4.4	4.3	4.2	4.2
Bélgica ^{2/}	19.3	16.4	17.7	17.7	17.7		6.2	5.6	5.5	5.5	5.5	5.5
Canadá	11.6	10.9	11.0	11.1	10.9	11.1	5.5	5.2	5.0	4.9	4.9	5.0
Chile	16.9	16.8	17.1	17.1	17.0		5.5	5.7	5.7	5.7	5.6	
República Checa	7.9	5.7	6.9	7.4	6.9	7.2	2.6	2.2	2.0	2.0	2.0	1.9
Dinamarca	11.0	9.9	9.7	10.0	9.3	10.1	4.8	4.5	4.2	4.1	4.2	4.4
Estonia	12.2	7.9	8.9	10.2	8.0		5.2	5.3	5.8	5.9	5.4	
Finlandia	19.9	19.0	18.7	18.7	18.8	18.9	7.1	7.0	6.8	6.7	6.7	6.6
Francia	22.3	21.4	21.4	21.5	21.2	20.7	8.1	7.9	7.9	7.9	8.0	7.9
Alemania	6.8	6.3	6.1	6.1	6.0	6.0	3.4	3.3	3.2	3.2	3.2	3.1
Grecia	43.6	43.2	43.8	45.5	43.2		20.2	19.7	19.1	19.2	18.8	
Hungría	10.8	10.5	10.4	10.4	10.0		3.6	3.3	3.2	3.2	3.2	
Islandia	8.2	6.9	6.2	6.2	6.0	5.9	1.8	2.1	2.3	2.3	2.3	2.3
Irlanda	14.5	13.1	12.7	12.7	12.5	12.0	5.7	5.5	5.2	5.2	5.2	5.1
Israel	7.3	7.2	5.7	6.5	4.8	6.7	3.6	3.7	3.2	3.2	3.0	3.3
Italia	34.9	33.8	32.9	33.5	32.5	33.1	9.8	9.7				
Japón	4.7	4.5	3.8	4.2	3.8	3.8	2.7	2.6	2.3	2.3	2.4	2.4
Corea	10.3	10.4	10.2	6.6	11.0	9.9	3.2	3.2	3.3	3.2	3.5	3.4
Letonia	17.0	17.6	15.0	14.9	13.5	11.8	8.1	7.6	7.3	7.3	7.2	7.1
Luxemburgo	15.4	14.0	13.9	13.8	13.8	13.9	4.8	4.7	4.7	4.7	4.7	4.6
México	6.9	7.0	6.9	6.9	7.2	7.1	2.7	2.7	2.5	2.5	2.4	2.6
Países Bajos	8.9	7.9	7.2	7.2	7.0	6.9	4.1	3.7	3.5	3.5	3.4	3.4
Nueva Zelanda	12.7	12.3	11.6				3.2	3.0	3.0			
Noruega	10.7	10.0	8.9	8.5	8.9		3.2	3.1	3.2	3.2	3.2	
Polonia	14.8	14.1	11.5	11.3	11.0	11.0	4.1	3.7	3.4	3.4	3.3	3.3
Portugal	23.8	23.2	21.5	21.2	21.9	22.1	7.9	6.9	6.6	6.6	6.4	6.3
República Eslovaca	18.9	18.7	18.6	18.6	18.4	18.2	7.3	6.8	6.7	6.7	6.6	6.5
Eslovenia ^{3/}	11.3	11.2	9.6	9.6	9.6		6.2	5.3	4.9	4.9	4.9	4.9
España	38.7	37.0	35.6	35.6	35.0	34.4	15.7	15.1	14.9	14.9	14.8	14.7
Suecia	17.7	17.0	15.9	14.5	16.7	15.6	5.2	5.1	4.9	4.8	4.8	5.1
Suiza	8.1	7.6	8.3				4.3	4.3	4.4			
Turquía	20.7	18.6		18.1			9.0	8.5		8.2		
Reino Unido	12.1	12.0		11.5			3.2	3.1		3.0		
Estados Unidos de N.	9.2	9.2	8.9	9.0	8.5	8.4	3.6	3.3	3.4	3.4	3.4	3.3

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral de Bélgica, a partir del primer trimestre de 2017 las cifras no son comparables con las reportadas previamente.

^{3/} La información trimestral de Eslovenia muestra cifras para el desempleo juvenil.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *OECD, Harmonised Unemployment Rates* (14 de junio de 2018).

NIVELES DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE*

> Miles de personas >

	2016	2017	2017		2018	2018			
			T3	T4	T1	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.
OCDE TOTAL	39 338	36 181	35 798	34 758	34 173	34 281	34 166	34 061	33 860
G7^{1/}	20 546	18 891	18 815	18 155	17 997	17 982	18 045	17 964	17 724
Unión Europea	20 939	18 779	18 569	18 044	17 645	17 810	17 611	17 515	17 462
Zona Euro	16 255	14 750	14 606	14 226	14 028	14 138	14 010	13 936	13 880
Australia	726	725	720	715	730	726	733	730	741
Austria	270	248	244	244	228	236	225	223	222
Bélgica ^{2/}	390	354	353	319	315	314	315	315	314
Canadá	1 361	1 247	1 222	1 176	1 147	1 153	1 144	1 142	1 155
Chile	563	592	580	612	619	622	619	605	
República Checa	212	155	146	130	125	127	126	121	121
Dinamarca	187	171	172	161	149	150	150	148	157
Estonia	47	41	41	39	43	45	45	40	
Finlandia	237	234	230	230	225	228	225	223	222
Francia	2 972	2 788	2 834	2 721	2 749	2 750	2 752	2 744	2 734
Alemania	1 774	1 621	1 600	1 548	1 498	1 511	1 498	1 486	1 475
Grecia	1 131	1 027	997	995	968	977	971	956	
Hungría	234	192	190	178	173	174	172	172	
Islandia	6	6	5	6	6	6	6	6	6
Irlanda	195	158	156	151	146	148	146	144	141
Israel	188	168	164	166	149	147	155	146	159
Italia	3 009	2 909	2 914	2 874	2 892	2 908	2 873	2 895	2 912
Japón	2 080	1 896	1 883	1 843	1 673	1 600	1 690	1 730	1 720
Corea	1 009	1 023	1 014	1 017	1 041	1 009	997	1 116	1 068
Letonia	95	85	85	81	77	80	77	75	73
Luxemburgo	18	16	16	16	15	15	16	15	15
México	2 085	1 854	1 794	1 876	1 802	1 821	1 800	1 786	1 901
Países Bajos	539	438	428	399	368	380	367	357	355
Nueva Zelanda	133	127	126	122	119				
Noruega	132	116	114	111	109	110	108	109	
Polonia	1 063	844	821	768	692	716	689	671	657
Portugal	572	465	450	421	397	408	396	386	381
República Eslovaca	267	224	219	212	207	209	207	205	203
Eslovenia	80	68	67	59	55	56	55	54	55
España	4 481	3 917	3 819	3 767	3 694	3 728	3 697	3 656	3 618
Suecia	366	359	366	351	335	351	320	335	341
Suiza	238	234	234	232	240				
Turquía	3 330	3 451	3 432	3 222		3 157	3 143		
Reino Unido	1 599	1 448	1 414	1 420		1 376	1 382		
Estados Unidos de N.	7 751	6 982	6 947	6 572	6 658	6 684	6 706	6 585	6 346

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico realizado en la encuesta de la Fuerza Laboral de Bélgica, los datos a partir de primer trimestre de 2017 no son comparables con las cifras de años anteriores.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *OECD, Harmonised Unemployment Rates* (14 de junio de 2018).

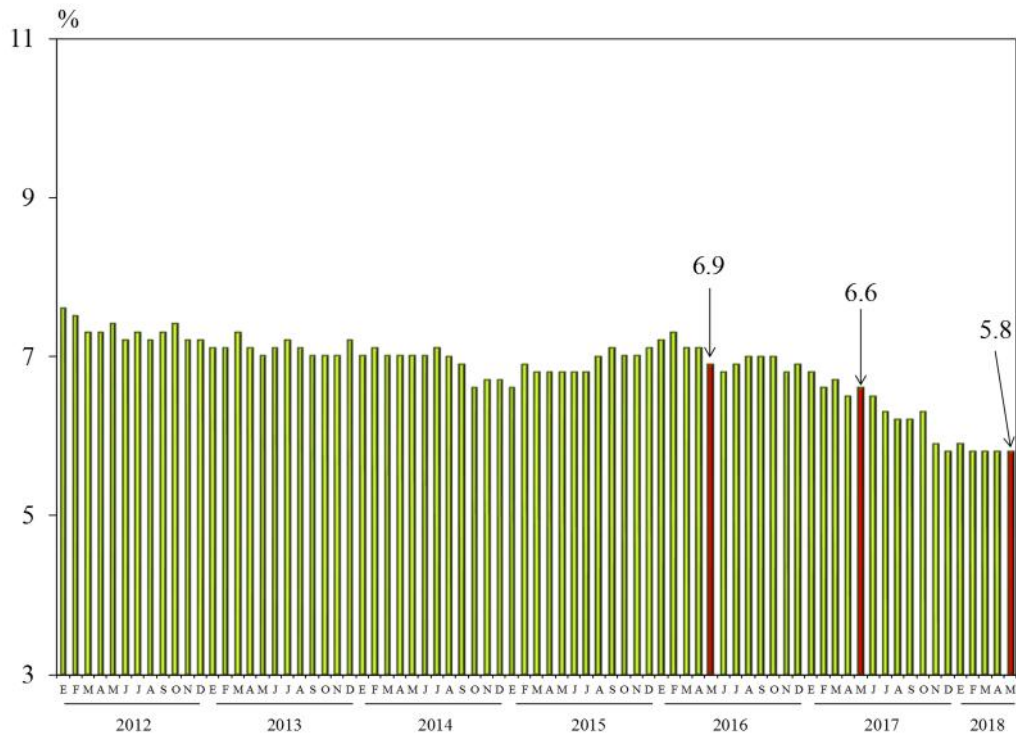
Fuente de información:

<http://www.oecd.org/sdd/labour-stats/OECD-HUR-06-2018.pdf>

Empleo y desempleo en Canadá

El 8 de junio de 2018, la División de Estadísticas Laborales de Canadá, con base en la Encuesta de la Fuerza Laboral (*The Labor Force Survey*), informó que la población ocupada en esa nación se redujo ligeramente en 7 mil 500 puestos de trabajo en mayo de 2018. Por su parte, la tasa de desempleo se mantuvo en 5.8% por cuarto mes consecutivo.

TASA DE DESEMPLEO EN CANADÁ
Enero de 2012 – mayo de 2018
 > Promedio mensual >



FUENTE: *Statistics Canada.*

En mayo, el empleo de tiempo parcial creció en 23 mil 600 plazas laborales; este incremento no compensó la pérdida de 31 mil empleos de tiempo completo.

Durante el período interanual, de mayo de 2017 a mayo de 2018, el nivel ocupacional en Canadá aumentó en 238 mil 200 empleos (1.3%), como resultado de un mayor número de empleos de jornada laboral completa (289 mil 700).

En el mismo lapso, el número de horas laboradas se incrementó 2.0 por ciento.

Evolución del empleo por sector de actividad económica

En mayo de 2018, los sectores de actividad económica con los mayores crecimientos en la población ocupada fueron el de alojamiento y preparación y servicio de alimentos (17 mil 600 trabajadores más), servicios profesionales, científicos y técnicos (17 mil) y el transporte y almacenamiento (12 mil 400). En la comparación interanual sobresalieron por el número de empleos que generaron el alojamiento y preparación y servicios de alimentos (56 mil 200 puestos de trabajo adicionales), el transporte y almacenamiento (42 mil 100), los servicios profesionales, científicos y técnicos (30 mil 800), los servicios educativos (23 mil 700) y construcción (23 mil 400).

En cambio, las mayores pérdidas en materia de empleo durante mayo se presentaron en los servicios de salud y asistencia social (24 mil 400 puestos de trabajo cancelados), en la construcción (18 mil 300) y en los servicios públicos (13 mil). Con respecto al mismo mes de un año antes, los sectores que acusaron reducciones en la población ocupada fueron los servicios de salud y asistencia social (13 mil 700 trabajadores menos), y el comercio tanto al por mayor como al por menor (12 mil 800).

Durante mayo de 2018 se registró un mayor número de empleados en el sector público: 12 mil 900 trabajadores más; mientras que el total de empleados del sector

privado disminuyó en 4 mil 800 trabajadores. Los trabajadores por su cuenta experimentaron un retroceso de 15 mil 600 empleos. En relación con el mismo mes de 2017, el total de empleados en el sector público se incrementó en 84 mil trabajadores (2.3%); y el número de trabajadores privados aumentó en 104 mil 900; asimismo, los trabajadores por su cuenta crecieron en 49 mil 200 personas.

Evolución del empleo en las provincias canadienses

En mayo de 2018, de las 10 provincias canadienses, seis presentaron incrementos en el número de trabajadores, entre las que destacaron Quebec, Alberta y New Brunswick, con 4 mil 700, 2 mil 900 y 1 mil 800 empleos adicionales cada provincia. En cambio, los mayores descensos en la población ocupada se presentaron en British Columbia y Nova Scotia, al cancelar 12 mil 400 y 3 mil 600 empleos, respectivamente.

La evolución interanual del empleo en las provincias muestra un comportamiento positivo en ocho de ellas; sobresalieron con los máximos incrementos Ontario (125 mil 700 trabajadores adicionales), Quebec (65 mil 300) y Alberta (37 mil 300). Por el contrario, solamente en Saskatchewan y Newfoundland y Labrador se contrajo el empleo, con la pérdida de 5 mil 600 y 800 puestos de trabajo en cada provincia.

TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO EN CANADÁ*
De abril a mayo de 2018
> Por ciento >

	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Abril 2018 (a)	Mayo 2018 (b)	Variación (b-a)	Abril 2018 (a)	Mayo 2018 (b)	Variación (b-a)
Canadá	61.6	61.5	-0.1	5.8	5.8	0.0
Newfoundland y Labrador	50.2	50.3	0.1	14.5	14.5	0.0
Prince Edward Island	60.0	60.5	0.5	11.2	9.3	-1.9
Nova Scotia	57.4	56.9	-0.5	6.7	7.2	0.5
New Brunswick	56.6	56.9	0.3	8.0	7.3	-0.7
Quebec	61.2	61.2	0.0	5.4	5.3	-0.1
Ontario	60.8	60.7	-0.1	5.6	5.7	0.1
Manitoba	63.3	63.1	-0.2	6.1	6.5	0.4
Saskatchewan	64.0	63.8	-0.2	6.3	6.8	0.5
Alberta	67.2	67.2	0.0	6.7	6.2	-0.5
British Columbia	61.8	61.4	-0.4	5.0	4.8	-0.2

* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *Statistics Canada*.

El empleo por grupos de edad y sexo

El número de trabajadores de 25 a 54 años de edad, tanto hombres como mujeres, disminuyó en 38 mil personas. La tasa de desempleo para los hombres se mantuvo en 5.0%; mientras que para las mujeres aumentó en 0.2 puntos porcentuales, ubicándose en 4.9%. En la comparación interanual, el empleo de hombres creció en 0.5% (33 mil nuevos trabajadores), el crecimiento interanual menos dinámica desde noviembre de 2016; en el mismo lapso, las trabajadoras aumentaron su número en 40 mil (0.7%).

En el grupo de personas ocupadas de 55 y más años de edad, el nivel de empleo aumentó en 29 mil trabajadores en mayo, y su tasa de desempleo experimentó un descenso de 0.2 puntos porcentuales al ubicarse en 5.1%. En la comparación interanual, este grupo etario reportó un crecimiento de 173 mil trabajadores (4.5%).

El empleo juvenil, que comprende a personas de 15 a 24 años de edad, se mantuvo estable tanto en la comparación mensual como en la interanual. La tasa de desempleo para este grupo etario permaneció en 11.1% en mayo.

TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO POR EDAD Y SEXO*
De abril a mayo de 2018
> Por ciento >

Categoría	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Abril 2018 (a)	Mayo 2018 (b)	Variación (b-a)	Abril 2018 (a)	Mayo 2018 (b)	Variación (b-a)
Ambos sexos, personas de 15 años de edad y más	61.6	61.5	-0.1	5.8	5.8	0.0
Jóvenes de 15 a 24 años de edad	56.4	56.4	0.0	11.1	11.1	0.0
Hombres de 25 años de edad y más	67.1	67.0	-0.1	5.3	5.2	-0.1
Mujeres de 25 años de edad y más	58.1	57.9	-0.2	4.6	4.8	0.2

* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *Statistics Canada*.

El mercado laboral para estudiantes

De mayo a agosto, la Encuesta de la Fuerza Laboral capta información del mercado laboral relativa a jóvenes de 15 a 24 años que asistieron tiempo completo a la escuela en marzo y tienen el propósito de volver a ella en otoño. La encuesta del mes de mayo proporciona los primeros indicadores del mercado laboral de verano, especialmente para estudiantes de 20 a 24 años de edad, toda vez que los estudiantes con edades de 15 a 19 años aún no terminan el ciclo escolar. La información para junio, julio y agosto proveerá de datos que permitan profundizar el análisis del mercado laboral durante el verano. Las cifras publicadas no están ajustadas estacionalmente, por lo que solamente se pueden realizar comparaciones interanuales.

En mayo, el empleo de estudiantes de 20 a 24 años de edad permaneció prácticamente sin cambios y la tasa de ocupación fue de 57.0%. La tasa de desempleo para este grupo de estudiantes en el mes de referencia fue de 13.6 por ciento.

Fuente de información:

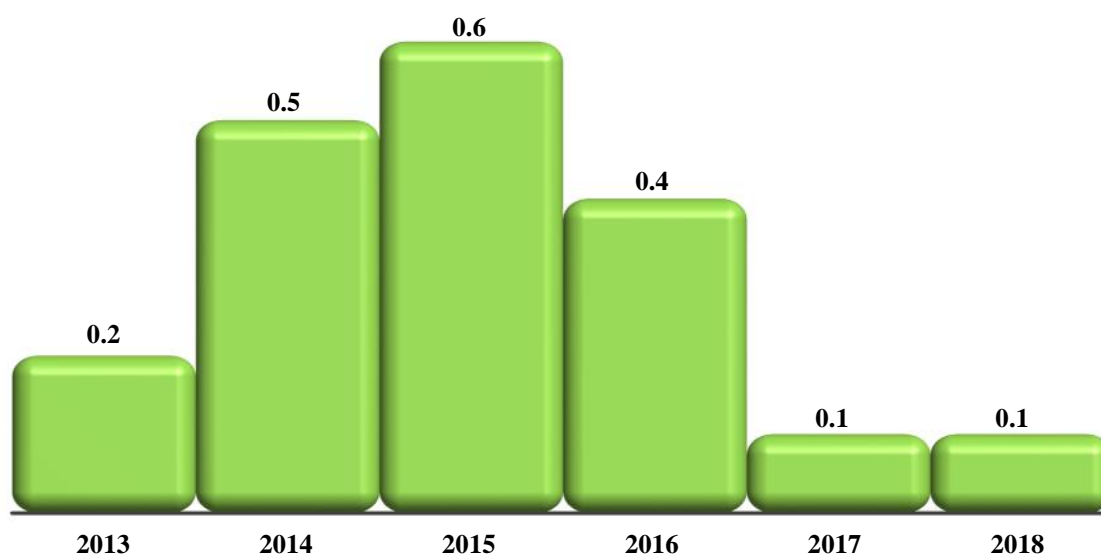
<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/170609/dq170609a-eng.pdf>

Evolución de los precios en Canadá (Banco de Canadá)

Variación mensual del IPC

El 22 de junio de 2018, el Banco de Canadá informó que, en mayo de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, registró una variación de 0.1%, cantidad igual a la presentada en mayo de 2017.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR ^{1/}
- Variación mensual, por ciento -
Mayo



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Variación acumulada del IPC

De enero a mayo de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, acumuló una variación de 2.0%, nivel superior en 0.4 puntos porcentuales al del mismo período de 2017 (1.6%).



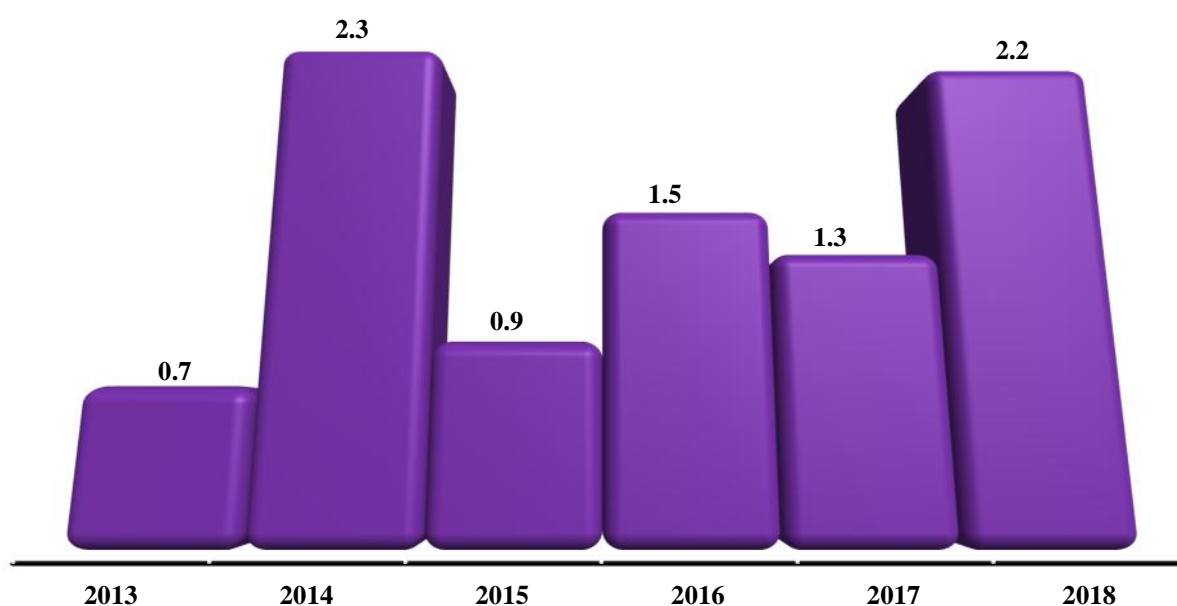
^{1/}Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Variación interanual del IPC

En el lapso de mayo de 2017 a mayo de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, presentó una variación de 2.2%, superior en 0.9 puntos porcentuales a la de un año antes en el mismo intervalo (1.3%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR ^{1/}
- Variación interanual, por ciento -
Mayo

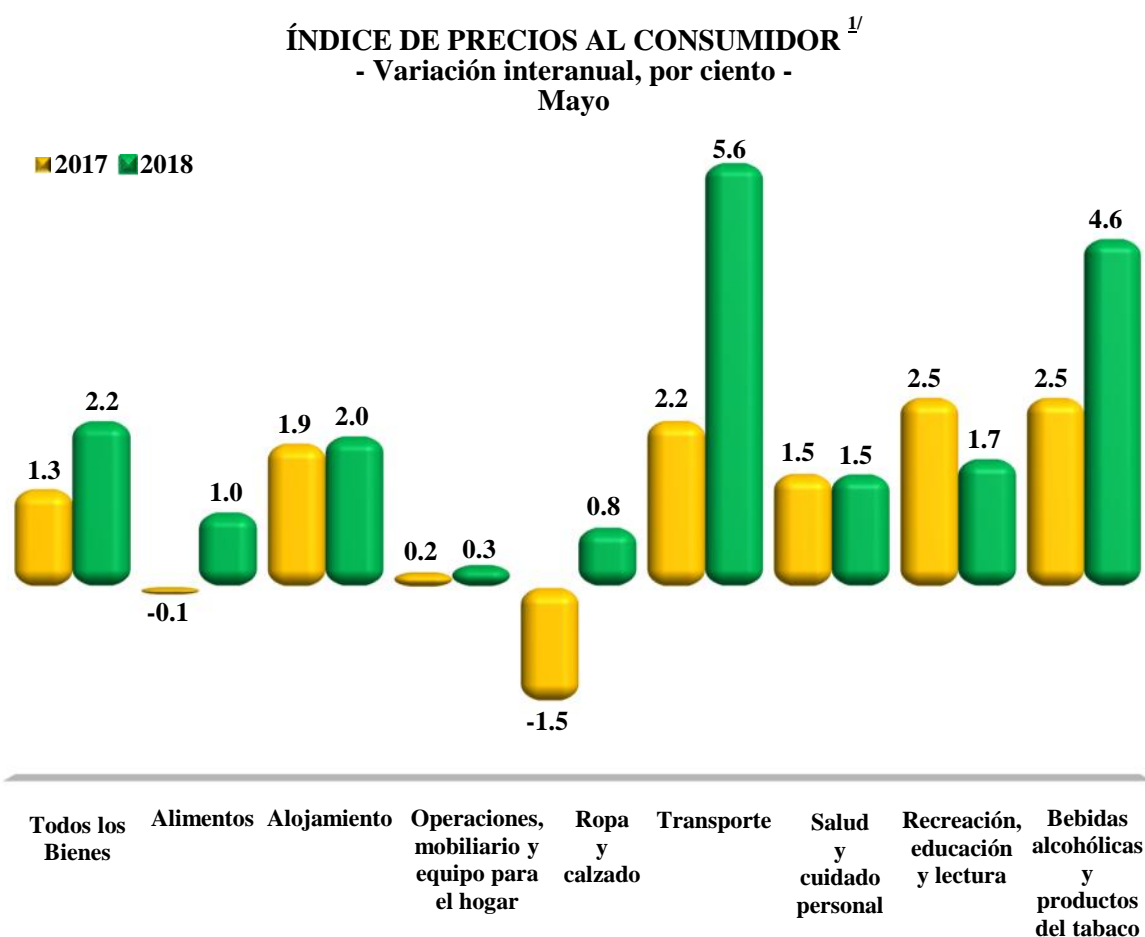


^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Comportamiento del IPC por rubro de gasto

Seis de los ocho rubros que componen el gasto familiar, en mayo de 2018, registraron variaciones interanuales de precios superiores a las de igual período de 2017; la mayor diferencia a la alza en puntos porcentuales se presentó en el rubro de Transporte (5.6%), superior en 3.4 puntos a la de mayo de 2017 (2.2%). Por su parte, Recreación, educación y lectura sobresalió por presentar la única diferencia a la baja con 0.8 puntos porcentuales, al pasar de 2.5 a 1.7 por ciento.



^{1/}Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE CANADÁ ^{1/}
- Variación porcentual -

Categoría de Gasto	Variación respecto al mes precedente							Variación	
	2017		2018					Acumulada (Ene - may 2018)	Interanual (May 2017 a may 2018)
	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May		
Total de Bienes Incluidos	0.3	-0.4	0.7	0.6	0.3	0.3	0.1	2.0	2.2
Alimentos	0.8	0.3	0.9	0.0	-0.3	0.4	-0.1	0.8	1.0
Alojamiento	0.2	0.2	0.4	0.2	0.0	0.2	0.1	0.9	2.0
Operaciones, mobiliario y equipo para el hogar	0.3	-1.5	1.2	0.8	-0.4	0.8	-0.9	1.6	0.3
Ropa y calzado	-0.7	-3.0	-0.8	1.7	1.8	1.3	-0.8	3.2	0.8
Transporte	1.6	0.0	1.1	0.4	0.2	1.1	0.1	2.9	5.6
Salud y cuidado personal	-0.9	0.2	0.6	0.4	0.6	-0.1	-0.2	1.2	1.5
Recreación, educación y lectura	-1.0	-1.6	0.5	2.1	2.0	-2.3	2.5	4.8	1.7
Bebidas alcohólicas y productos del tabaco	0.1	-0.2	0.6	0.6	1.2	1.1	0.1	3.6	4.6
Índices Especiales									
Bienes	0.9	-0.4	0.7	0.4	0.2	0.9	-0.3	1.8	2.2
Servicios	-0.1	-0.4	0.7	0.7	0.4	-0.2	0.5	2.1	2.3
Todos los bienes excluyendo alimentos y energía	0.0	-0.5	0.5	0.7	0.4	-0.1	0.1	1.6	1.7
Energía ^{2/}	4.1	-1.3	2.4	-0.3	1.2	3.8	1.4	8.7	11.6

^{1/} Sin ajuste estacional.

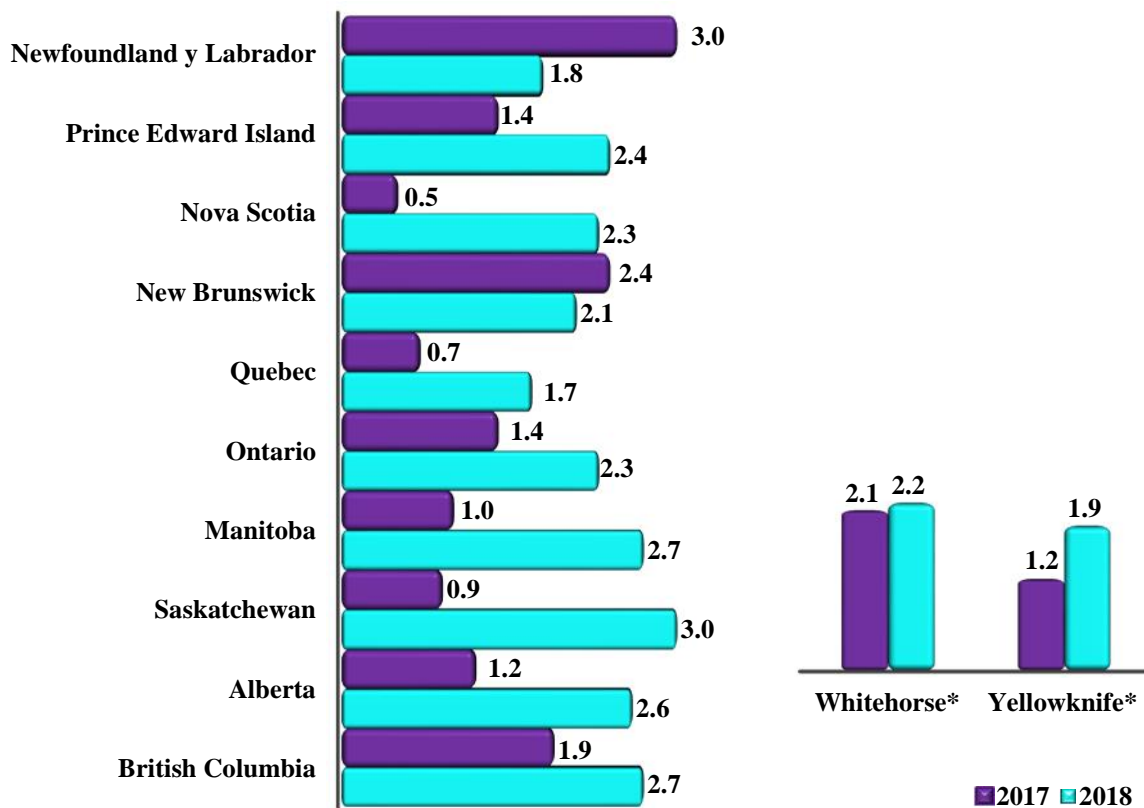
^{2/} Energía, agregado especial, incluye electricidad, gas natural, aceite combustible y otros combustibles, como gasolina y combustible, piezas y suministros para vehículos recreativos.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Evolución de los precios por provincias

De mayo de 2017 a mayo de 2018, de las diez provincias que se integran en el IPC de Canadá, ocho registraron variaciones superiores, en términos de puntos porcentuales, a las mostradas en el mismo lapso de 2017. En el caso de las ciudades Yellowknife y Whitehorse también presentaron incrementos de 0.7 y 0.1 puntos porcentuales, respectivamente, al pasar de 1.2 a 1.9 en el caso de Yellowknife y de 2.1 a 2.2% en Whitehorse.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
POR PROVINCIAS Y CIUDADES SELECCIONADAS ^{1/}**
- Variación interanual, por ciento -
Mayo



^{1/}Sin ajuste estacional.

* Ciudad.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

PROVINCIAS Y CIUDADES DE CANADÁ ^{1/}
- Por ciento -

Provincias y Ciudades	Variación mensual							Variación	
	2017		2018					Acumulada (Ene - may 2018)	Interanual (May 2017 a may 2018)
	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May		
Newfoundland y Labrador	0.4	-0.4	0.4	0.4	0.1	0.1	0.1	1.2	1.8
Prince Edward Island	0.9	-0.9	0.7	0.7	0.1	0.4	0.3	2.2	2.4
Nova Scotia	0.3	-0.3	0.5	0.7	0.4	0.5	-0.4	1.8	2.3
New Brunswick	0.8	-0.2	0.3	0.8	0.2	0.2	-0.1	1.4	2.1
Quebec	0.4	-0.2	0.2	0.5	0.2	0.4	0.1	1.4	1.7
Ontario	0.3	-0.5	0.9	0.6	0.4	0.1	0.1	2.2	2.3
Manitoba	0.5	-0.4	0.6	0.2	0.3	0.8	-0.2	1.7	2.7
Saskatchewan	0.9	-0.5	0.4	0.2	0.1	0.5	0.3	1.5	3.0
Alberta	0.6	-0.6	0.9	0.6	0.1	0.5	0.1	2.3	2.6
British Columbia	0.2	-0.6	0.7	0.7	0.3	0.2	0.5	2.6	2.7
Whitehorse *	1.3	-0.2	0.1	0.5	0.4	0.3	0.2	1.4	2.2
Yellowknife *	0.7	0.5	0.2	0.5	-0.1	-0.1	0.1	0.7	1.9

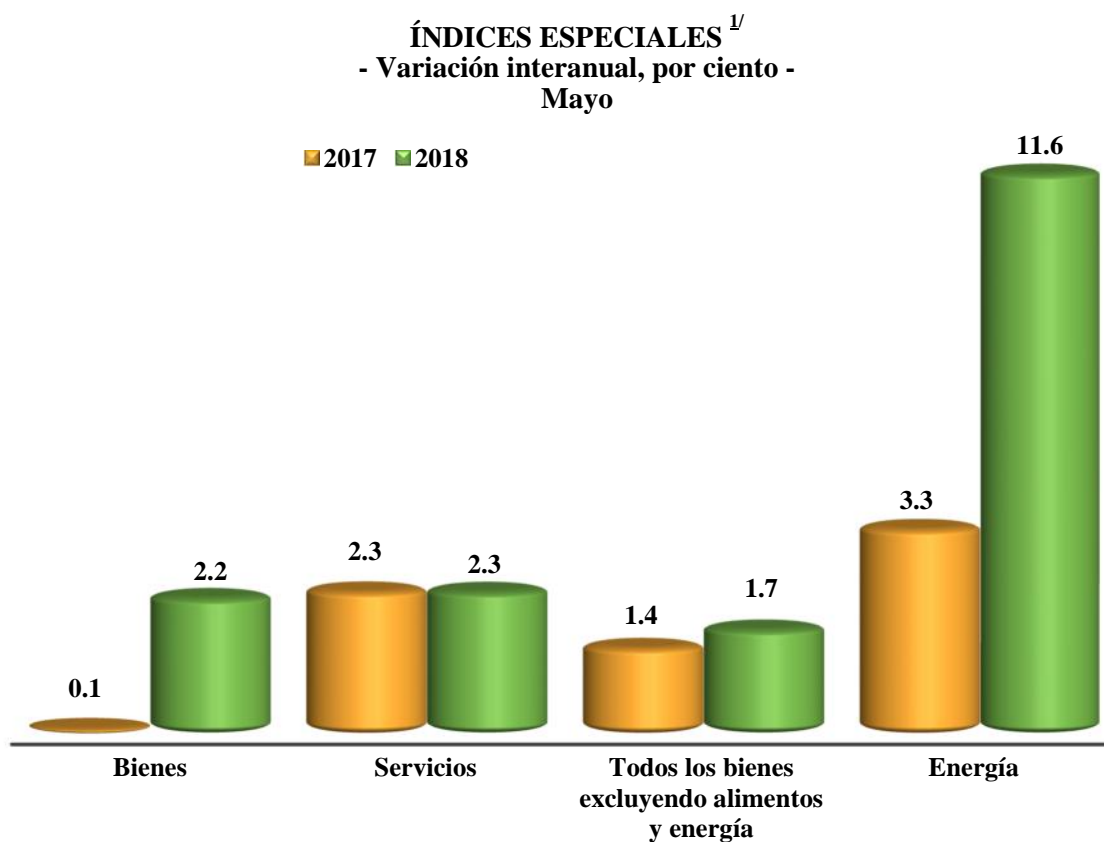
^{1/}Sin ajuste estacional.

* Ciudad.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Evolución de los precios de los índices especiales

De los cuatro índices especiales que forman el IPC de Canadá, en mayo de 2018, Energía (11.6%), Bienes (2.2%) y Todos los bienes excluyendo alimentos y energía (1.7%) presentaron variaciones interanuales mayores a las observadas en el mismo intervalo de 2017 (8.3, 2.1 y 0.3 puntos porcentuales, respectivamente). En el caso de Servicios se mantuvo igual al del año anterior 2.3 por ciento.



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Fuente de información:

<https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/daily-quotidien/180622/dq180622a-eng.pdf?st=0ThJfyas>

MÉXICO EN EL ENTORNO INTERNACIONAL

Se lleva a cabo la XXX Reunión de Grupos Técnicos de la Alianza del Pacífico (SE)

El 25 de mayo de 2018, la Secretaría de Economía (SE) publicó la nota “Se lleva a cabo la XXX Reunión de Grupos Técnicos de la Alianza del Pacífico”. La información se presenta a continuación.

El Taller contó con la participación de funcionarios de los cuatro países Miembros de la Alianza del Pacífico, por parte de México participaron expertos como el Director Anticorrupción del Instituto Mexicano para la Competitividad; Ex Presidente del Órgano de Apelación de la Organización Mundial del Comercio; el Titular de la Unidad de Compras de Gobierno de la Subsecretaría de Industria y Comercio de la Secretaría de Economía; y el Director General Adjunto a cargo del sistema electrónico Compranet, de la Secretaría de la Función Pública, así como representantes del sector privado, académico y público en general.

El objetivo del Taller fue dar a conocer los alcances del Capítulo sobre Contratación Pública del Acuerdo Comercial de la Alianza del Pacífico, así como brindar al sector privado información relevante de la oferta y el mercado de compras públicas en la región de Alianza del Pacífico.

Este Primer Taller es una muestra del compromiso en la integración de los cuatro países que conformamos la Alianza del Pacífico, para el diseño de herramientas en:

- La divulgación de información,
- El desarrollo de actividades de capacitación, y

— La identificación de mejores prácticas internacionales.

El Segundo Taller se realizará en el marco de la siguiente Reunión de Grupos Técnicos en el mes de octubre, en Santiago, Chile.

Este tema cobra relevancia ya que actualmente las compras públicas representan a nivel mundial entre el 10 y el 15% del Producto Interno Bruto de los países, de acuerdo con cifras de la Organización Mundial del Comercio.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/se/prensa/se-lleva-a-cabo-la-xxx-reunion-de-grupos-tecnicos-de-la-alianza-del-pacifico>

AMÉRICA LATINA

Movimiento de carga en contenedores de los puertos de la región aumentó 6.1% en 2017 (CEPAL)

El 28 de mayo de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó la nota “Movimiento de carga en contenedores de los puertos de la región aumentó 6.1% en 2017”. A continuación se presenta la información.

El movimiento de carga contenerizada en los puertos de América Latina y el Caribe se incrementó en alrededor de 6.1% durante 2017, según datos difundidos hoy por la CEPAL en su Perfil Marítimo y Logístico. Este porcentaje promedio señala una recuperación respecto a lo registrado en los tres últimos años, cuando se observaron tasas de crecimiento bajas o negativas en el movimiento de contenedores a nivel regional.

Según el *ranking* entregado por el organismo de las Naciones Unidas, por un lado se confirman los signos de mejoría del comercio exterior de América latina y el Caribe en

2017 y, por otro, se repite la heterogeneidad de las tasas de crecimiento de esta actividad en los puertos de la región.

Los países cuyos terminales portuarios de contenedores tuvieron una mayor contribución a la variación en el volumen de carga operado con respecto al año anterior son (ordenados de mayor a menor según su variación relativa): República Dominicana (24.0%), Colombia (13.3%), México (12.2%), Panamá (10.1%) y Brasil (5.0%). Les siguieron, con una menor contribución al cambio en el volumen regional pero destacable variación relativa en el desempeño individual: Honduras (9.8%), Perú (9.4%), Argentina (6.7%), Uruguay (5.8%), Chile (5.7%) y Ecuador (4.7%). Finalmente, aquellos países que tuvieron también un importante desempeño en lo individual, aunque una participación marginal en la variación del volumen regional son: Suriname (13.9%), Granada (11.6%) y Nicaragua (9.5%).

El volumen total de la actividad en 2017 alcanzó aproximadamente 50.6 millones de TEU (unidad de medición estándar, equivalente a un contenedor de 20 pies, o 6.25 metros, es decir, una caja metálica de tamaño estandarizado que puede ser transferida fácilmente entre diferentes formas de transporte tales como buques, trenes y camiones). Los primeros 40 puertos del *ranking* representan poco más de 87% (o 44.0 millones de TEU) de las operaciones de este tipo de carga en la región (porcentaje similar al del año anterior). Los siguientes 100 puertos mueven el 13% restante (6.6 millones de TEU), indica la CEPAL.

Agrega que los puertos top 10 de la región capturan en forma agregada el 48.2% de la carga en contenedores (porcentaje ligeramente superior al del año anterior, que fue de 47.4%). La variación del tráfico operado por el top 10 fue de 7.9%, es decir, superior a la variación regional (en 2016, la variación fue negativa, de 4.0%).

Según la CEPAL, el tráfico de contenedores en puertos durante 2017 también tuvo una importante mejoría a nivel global, gracias a la recuperación del comercio mundial. De

acuerdo con las estimaciones de la publicación Alphaliner, el top 110 de los puertos de contenedores del mundo aumentó en promedio 6.1% el volumen operado en 2017, es decir, de forma agregada alcanzaron los 600 millones de TEU (en comparación a los 565 millones de TEU observados en 2016). De estos 110 puertos, 98 tuvieron ganancias en sus volúmenes y solo 12 reportaron pérdidas.

Al igual que en ediciones anteriores del *ranking*, los datos recopilados por la CEPAL muestran una gran heterogeneidad en el comportamiento de los movimientos portuarios, tanto a nivel subregional como por países. En 2017, la Costa Este de América del Sur (CEAS) registró un aumento de la actividad de los terminales de contenedores (5.3%), medida por el volumen operado, lo que compensó la caída anotada en 2016 (2.8%), gracias a lo acontecido, en términos relativos, en los puertos de Argentina, Brasil y Uruguay. En tanto, la Costa Oeste (COAS) continúa en progresión ascendente dado que la actividad nuevamente aumentó (6.4%), superando el ritmo del año anterior (3.7%), debido a la positiva evolución de los terminales portuarios de Perú, Chile, Ecuador y Colombia.

Por su parte, en ambas costas de América Central (incluido México), Costa Este (CEAC) y Costa Oeste (COAC), el tráfico de contenedores operado tuvo un crecimiento positivo (en la CEAC de 12.6% y en la COAC de 4.8%) que revirtió lo ocurrido en 2016 (con caídas de 1.2 y 1.3%, respectivamente). En la CEAC se destaca el mayor nivel de actividad desplegado en los puertos de Panamá, México y Honduras; por su parte, en la COAC se apreció una mayor actividad de los puertos de México, Costa Rica, Nicaragua y Honduras.

Finalmente, en el Caribe y la Costa Norte de América del Sur (CNAS) el movimiento de contenedores en los terminales portuarios fue disímil. Por un lado, en el Caribe volvió a decaer (1.1%; en 2016 había disminuido 2.5%), y, por otro, en la CNAS se evidenció una importante mejora respecto a lo sucedido en 2016 (11.4%; frente a

apenas 0.4% en 2016). En el Caribe sobresale el aumento del tráfico de contenedores en los puertos de República Dominicana, Granada y, en menor medida, Antigua y Barbuda y Martinica, mientras que en la CNAS destacan los de Colombia y Suriname.

Fuente de información:

<https://www.cepal.org/es/comunicados/movimiento-carga-contenedores-puertos-la-region-aumento-61-2017>

La concentración de los mercados en la economía digital (CEPAL)

En junio de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el informe “La concentración de los mercados en la economía digital”. La información se presenta a continuación.

Introducción

El cambio contextual en el que se inserta una economía digital tiene una de sus principales expresiones en la concentración de los mercados. Los procesos que de ella se desprenden tienen impacto sobre la organización del conjunto de la economía global. El crecimiento de las llamadas empresas “superestrellas”, en su mayoría tecnológicas, ha dado muestras de un aumento en el nivel de concentración en el mercado, lo que puede amenazar la competencia. Asimismo, el desarrollo tecnológico amplía la brecha entre los sectores de la economía; y los nuevos modelos de negocio han sido una fuente clave de disrupción para las industrias tradicionales como la manufacturera.

La irrupción de la industria 4.0 crea desafíos de gobernanza y de competencia. El avance tecnológico en algunos casos amenaza el contrato social entre el gobierno y la ciudadanía. Frente a la vertiginosidad de los cambios de la economía global hacia la digitalización, los gobiernos se ven obligados a cambiar su enfoque y dar garantías al conjunto de los actores del mercado, generando instrumentos que permitan hacer frente a la aparición y difusión de las nuevas tecnologías.

Estos cambios tecnológicos en la nueva era digital también tocan a los países de América Latina. Ello justifica el avance en el diseño de nuevos marcos legales acordes con las necesidades nacionales y globales de la economía, persiguiendo el objetivo de igualar el campo de juego en que los distintos actores interactúan y garantizan una competencia real de la economía.

De acuerdo con Ezrachi & Stuck (2017) las leyes antimonopolio no son estáticas; van cambiando en el tiempo conforme aparecen nuevos daños y con ello la llegada de nuevas disposiciones para prevenir esos daños. En un mundo global las acciones de unos países sin duda impactan al resto. Particularmente cuando uno de los objetivos de varios países de la región es atraer mayores inversiones externas y aumentar el comercio.

En este documento se analizan distintas formas de concentración de los mercados, particularmente los latinoamericanos, y su relación con el proceso de patentes de empresas en la región. El objetivo es extraer elementos para el análisis de la figura de poder de mercado de empresas tecnológicas o “superestrellas” en ciertos sectores de la economía. La identificación de éstos y otros elementos pueden ser insumos en una nueva propuesta de competencia para la región en la economía digital.

En la primera parte se describe el contexto del ecosistema digital de la política de competencia en América Latina. Este ecosistema identifica cinco áreas a analizar: marco regulatorio, modernización institucional, tecnología y conectividad, integración y cooperación regional, y productividad.

El segundo apartado está dedicado al análisis de la figura de concentración de los mercados en América Latina. A partir de un análisis sectorial se ven los grados de concentración por sector seleccionado de la economía en base a datos de las empresas, extraídos de la plataforma de *Bloomberg*.

En la tercera sección se hace un análisis sobre el proceso de fusiones y adquisiciones y su impacto en la concentración. Como una forma de graficar la situación de concentración, se ha decidido incluir el caso de estudio de América Móvil en el análisis. La última sección reúne algunas conclusiones del análisis.

I. El desarrollo del ecosistema digital y la política de competencia

La competencia en mercados de un ecosistema digital significa que las empresas que interactúan en ellos compiten en la creación de nuevos productos y servicios. La entrada a nuevos mercados y la aplicación de tecnologías disruptivas, además de ofrecer productos o servicios a menor costo, conduce a altas tasas de innovación dentro de dicho ecosistema digital⁸.

En mercados dinámicos, la introducción de tecnologías disruptivas o modelos de negocio proporciona una ventaja a los competidores para competir exitosamente en los mercados e incluso eliminar, las ventajas competitivas de actores tradicionalmente dominantes en dicho mercado.

En América Latina, los marcos legales e institucionales en materia de competencia muestran algunos rezagos para enfrentar de mejor forma los desafíos de la economía digital⁹. El desarrollo e innovaciones tecnológicas en la región no son ajenos a la realidad global. Las distintas complejidades de los ecosistemas digitales existentes en la región deben ser tomadas en consideración al momento de definir las prioridades de la política de competencia.

⁸ Se consideran innovaciones disruptivas aquellas que cambian de forma fundamental el panorama competitivo, creando un mercado nuevo, o un método de producción un bien o un servicio nuevo. Para más detalle ver GSMA (2016), Un nuevo marco regulatorio para el ecosistema digital. Resumen Ejecutivo y descripción general

⁹ Núñez, De Furquim y Pereira (2018) evalúan el desempeño de la normativa de competencia en seis países de la región A través un indicador diseñado por CEPAL en base al modelo de la OECD (2016) a través de los resultados obtenidos se evalúan las normativas de competencia en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú

La presencia de menos, pero poderosos actores, como las “superestrellas”; sus modelos de negocios y estrategias¹⁰ han conducido a una mayor concentración de la economía, por lo que se requiere de una normativa distinta que atienda este tipo de fenómenos y sus impactos sobre el mercado, que al mismo tiempo que proteja al consumidor, haga lo mismo con los pequeños nuevos proveedores de aplicaciones.

El diagrama siguiente muestra un ecosistema en el que confluyen los distintos niveles de acción de una política de competencia para América Latina. En él se identifican cinco áreas a considerar en el desarrollo de una política de competencia integrada para América Latina: un marco regulatorio, la modernización institucional, la tecnología y conectividad, la integración y cooperación regional y la productividad.

¹⁰ La intensiva actividad de estas empresas en el proceso de fusiones y adquisiciones en el mundo y en la región.

ECOSISTEMA DE POLÍTICA DE COMPETENCIA EN AMÉRICA LATINA



FUENTE: Elaboración de la CEPAL con base a WEF, 2017.

Por un lado, se tiene la regulación, acompañada de un proceso de modernización de las instituciones de competencia en materias de: infraestructura, ciberseguridad, anticorrupción, participación ciudadana y gobernanza global. Por otro lado, aumentos de productividad y el desarrollo de nuevas formas de interacción de los distintos actores gobiernos –empresas– trabajadores, dirigidos al desarrollo y fortalecimiento de los ecosistemas, y el rol de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) es clave. El vínculo de los actores de la sociedad con las tecnologías se facilita con políticas que promuevan una mayor conectividad, favoreciendo las redes en la sociedad, la innovación, y la capacitación para enfrentar las necesidades de esta etapa de desarrollo de la Industria 4.0.

Las tecnologías asociadas a la Industria 4.0, caracterizada por la digitalización de la economía, van impulsando modelos y con ellos expectativas de productividad¹¹. La calidad y modernización de los marcos regulatorio e institucional deben ser reorientadas hacia lo que Mazzucato (2017) llama políticas por misión, que orienten la innovación hacia objetivos claros de desarrollo, donde el Estado tenga un rol que vaya más allá de solucionar fallas de mercado. Por último, la necesaria integración y colaboración regional e internacional en las distintas materias también contribuye a un mejor aprovechamiento de los aumentos de productividad¹².

Las políticas en materia comercial y de inversión extranjera dirigidas por misión, generan oportunidades para la transferencia tecnológica y para garantizar los fondos que requiere un desarrollo tecnológico local. Los cambios tecnológicos y de productividad representan nuevos desafíos para las instituciones regulatorias, y sobre todo para las políticas de competencia. Las definiciones convencionales y las expectativas del comportamiento empresarial no necesariamente se aplican a los nuevos modelos de negocio. La regulación se enfrenta a la nueva responsabilidad de atender la ciberseguridad y proteger los datos personales. En el contexto global, a su vez, la seguridad internacional se enfrenta a una variedad de actores no tradicionales, que exige una mayor cooperación entre los Estados para prevenir y responder a las nuevas amenazas a la ciberseguridad.

En América Latina, Argentina, Brasil y México presentan casos interesantes en cuanto a la mejora de la institucionalidad de competencia. Debido a su régimen político federal, las políticas y las regulaciones se determinan a nivel nacional y subnacional, lo que podría reflejarse en instituciones más focalizadas y eficientes. El hecho de que las

¹¹ Las estadísticas de productividad tradicionales pueden equivocarse al capturar los incrementos reales de valor, (valorización) dado que cualquier precio relativo que beneficie a los consumidores no está bien reflejado en las cifras de venta o ganancias de la empresa.

¹² América Latina tiene bajos niveles de comercio y cooperación intrarregional, lo que restringe la transferencia tecnológica y el rendimiento de la productividad. La diversidad de los recursos y las poblaciones en la región promete beneficios para la cooperación y especialización.

autoridades locales gocen de un cierto grado de autonomía para estructurar el ambiente de incentivos y de competencia en los mercados locales respectivos, apunta a un mejor aprovechamiento de las oportunidades. Hay una mayor flexibilidad en cuanto a la forma y el contenido de la regulación y de la estructura institucional de competencia en esos países.

Vinculado con el marco regulatorio e institucional, la modernización de las instituciones políticas, económicas, de infraestructura, etcétera. es uno de los mayores desafíos en América Latina. Las instituciones estables y confiables atraen más inversión y negocios. La modernización institucional pasa por mayor transparencia, *accountability* y la adopción de medidas anticorrupción que contribuyen a una mayor estabilidad y desarrollo interno de tecnologías y procesos. En este esquema, la participación de los consumidores es crucial para el éxito y la permanencia de las reformas en materia de políticas de competencia, asegurando así la transparencia y responsabilidad de las instituciones encargadas del monitoreo del tema. En el contexto internacional, la cooperación que apunte a la modernización institucional también aplica al sistema regional y global, así como su adaptación a la nueva perspectiva económica y tecnológica.

La industria 4.0 ha llevado a cambios estructurales de la política y de la economía regional, particularmente aquella que afecta la vida diaria de la población. Las redes y las TIC conectan poblaciones de distintas regiones, países y culturas. Sin embargo, el grado de penetración de internet en las comunidades, particularmente rurales, es aún insuficiente y en algunos casos deficiente. La falta de tecnologías básicas deja sin la conectividad necesaria para aumentar el nivel de productividad y el estándar de vida. La falta de conectividad puede también inhibir la innovación que dé solución inmediata al problema entre diferentes sectores de la población, y ciertamente puede restringir el acceso a empleos.

En los sectores de telecomunicaciones y servicios financieros, América Latina tiene estructuras únicas y diversas de inversión. La búsqueda de un balance apropiado entre inversión privada e inversión pública en nuevas iniciativas tecnológicas, que aseguren continuidad en el proceso de innovación es esencial.

La diversidad de América Latina crea, simultáneamente, desafíos importantes para la cooperación entre países y grandes beneficios potenciales en ella. Frente a los avances tecnológicos del mundo desarrollado, los países latinoamericanos tendrán que fortalecer los esfuerzos de cooperación entre nuevos sectores y temas. En ciertos sectores económicos, la región podría ganar alguna influencia global a través de la cadena de suministro si logra alinear sus marcos legales e institucionales con su interés de desarrollo.

Países de la región tienen un papel más relevante en la integración regional a través de la cooperación y la negociación internacional. La participación de las economías de Argentina, Brasil y México es esencial para garantizar no solo el acceso al mercado global, sino que también la cohesión de la región en el esfuerzo de una mayor presencia de la región en el escenario global.

Muchos mercados de alta tecnología de la región, particularmente en Brasil y México (aeroespacial, automotriz, etcétera), están mediados por plataformas que conllevan necesariamente al desarrollo de marcos regulatorios e institucionales de competencia distintos a los existentes. América Latina no es ajena a la competencia en las plataformas digitales y los efectos de red serán clave en la dinámica de los mercados de la región¹³. La dinámica de las redes por lo general se asocia al concepto de “el ganador

¹³ Aunque autores como Srinivasan et al. (2004) encuentra que los “efectos de red tienen un efecto negativo en la duración de supervivencia de los pioneros”.

se lleva todo”, lo cual con un mayor número de usuarios inclina el mercado a favor de esta figura¹⁴.

A. Base de datos

La creciente importancia de la tecnología en la economía ha permitido a las empresas crear barreras de entrada mediante la captura de la mayor parte de los avances tecnológicos, sea a través del proceso de Investigación y Desarrollo (I&D) nacional, de la adquisición de empresas innovadoras o del acceso a tecnologías únicas que los competidores pueden no poseer. Por lo tanto, si las barreras tecnológicas son un factor importante detrás de los cambios recientes en la concentración, entonces las empresas en industrias concentradas deberían contar con carteras de patentes más potentes. La concentración en la innovación tecnológica a través de la acumulación de patentes puede generar un mayor poder de mercado y, al mismo tiempo, limitar la competencia a un número menor de empresas.

Dado que existe evidencia en la literatura sobre la correlación entre aumentos en la concentración del mercado de productos y mayores márgenes de ganancia, retornos positivos anormales de acciones y acuerdos de Fusiones y Adquisiciones (F&A) más rentables, los datos financieros de las empresas pueden ser una herramienta muy potente para analizar la competencia en la economía digital (Grullon, Larkin y Michaely, 2017).

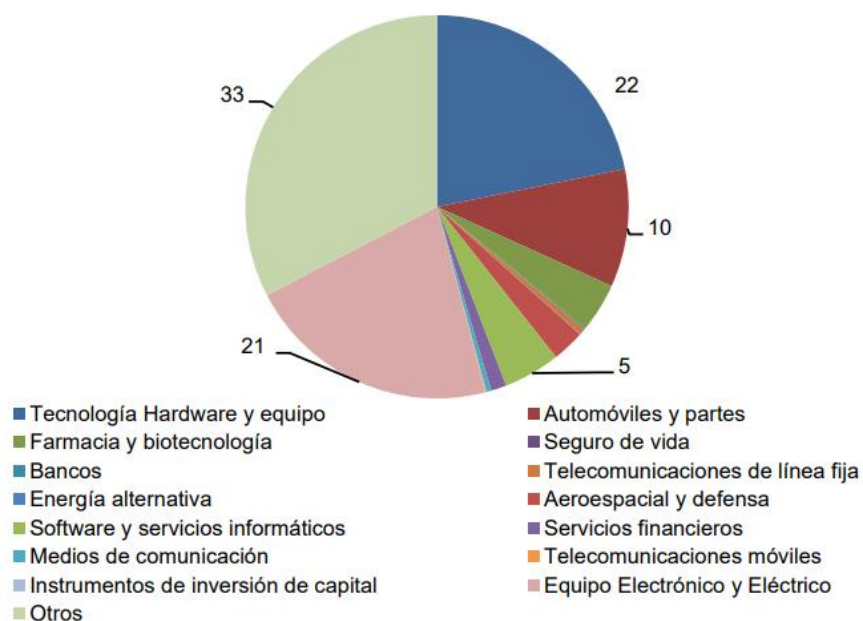
Un análisis de los datos evidencia que la mayor parte de las patentes son registradas por empresas de sectores más tecnológicos. Las industrias de Electrónicos & Equipos Eléctricos y de Tecnología Hardware & Equipamiento constituyen casi 50 % de las

¹⁴ Según Zhu y Iansiti (2007) un monopolio se produce cuando los consumidores y los desarrolladores de aplicaciones (*apps*) tienen expectativas favorables respecto a una plataforma en particular, de hecho, creen que todos los demás adoptarán la misma plataforma. Los consumidores tienden a tener expectativas favorables de las plataformas ya establecidas. Esta visión implica ventajas para uno de los participantes adelantando que los inconvenientes probablemente dominarán los mercados.

patentes registradas entre 2012 y 2016 a nivel mundial, como se muestra en la gráfica *Registro de patentes a nivel mundial entre 2012 y 2016*.

Cuando el análisis es por país, no se incluye ningún latinoamericano entre los 10 países principales en términos de registro de patentes. Entre 2012 y 2016, las empresas que más registraron patentes fueron Corea, Japón y Estados Unidos de Norteamérica.

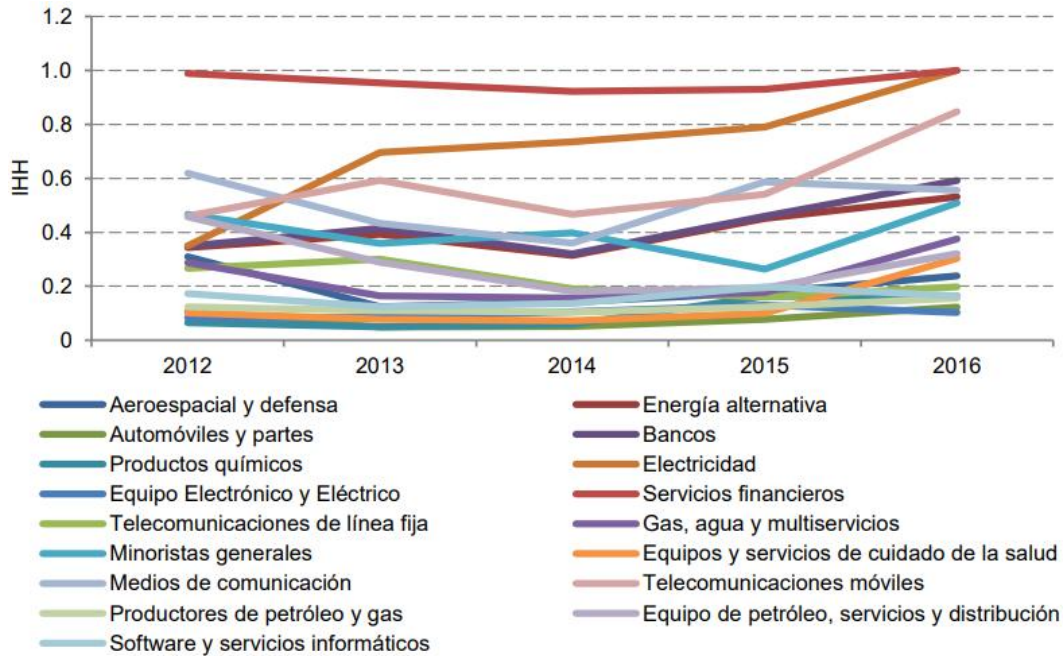
**REGISTRO DE PATENTES A NIVEL MUNDIAL
ENTRE 2012 Y 2016
-Porcentajes-**



FUENTE: JRC-OECD COR&DIP© database, v.1. 2017.

De hecho, los sectores con mayor número de registro de patentes en el período son también aquellos en los cuales la concentración, en términos de registro de patentes, es más alta. Eso significa que dentro de cada uno de estos sectores sólo unas pocas empresas fueron capaces de registrar patentes entre 2012 y 2016.

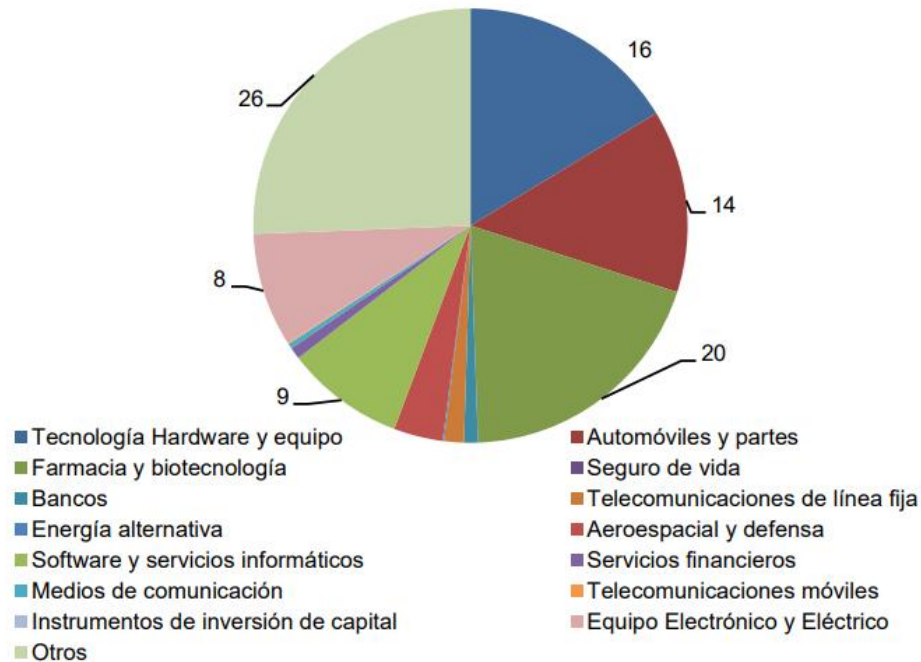
IHH EN TÉRMINOS DE REGISTRO DE PATENTES A NIVEL MUNDIAL ENTRE 2012 Y 2016



FUENTE: JRC-OECD COR&DIP© database, v.1. 2017.

En términos de inversión en I+D, las conclusiones son muy similares. Los sectores que más reciben inversión en I+D son altamente tecnologizados (tecnología hardware y equipos, automóviles y partes, farmacia y biotecnología, entre otros), y las empresas responsables de tales inversiones están domiciliadas, en su mayoría, en países desarrollados, como Dinamarca, Corea y Estados Unidos de Norteamérica, que lideran el *ranking*.

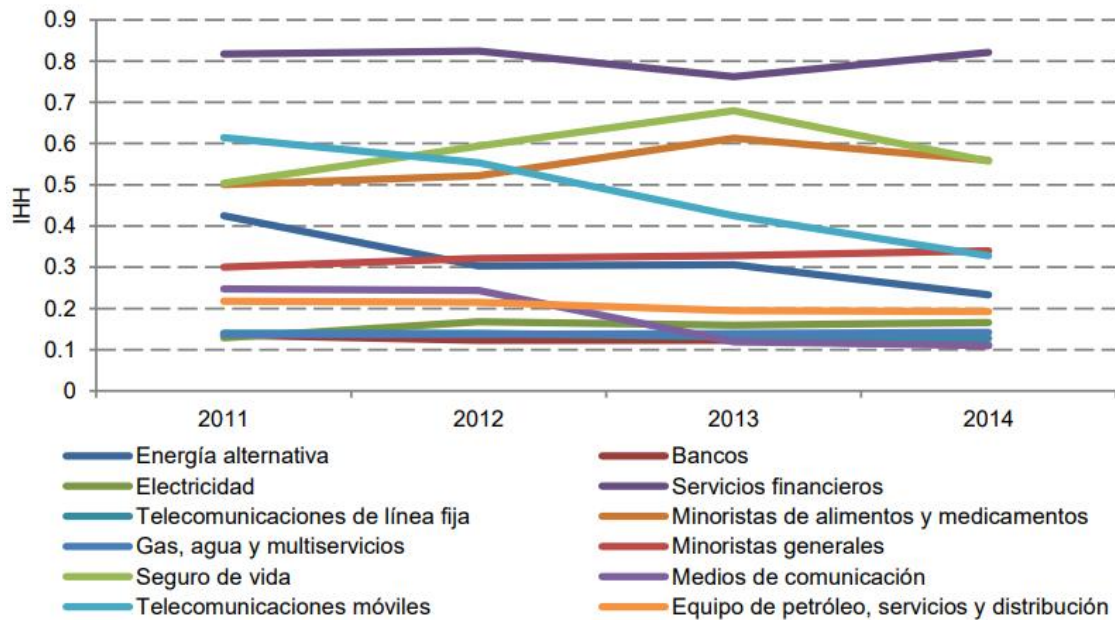
**INVERSIÓN EN I + D ENTRE 2011 Y 2014: TOP 11
SECTORES INDUSTRIALES
-Porcentajes-**



FUENTE: JRC-OECD COR&DIP© database, v.1. 2017.

Al calcular la concentración de estas inversiones en I + D dentro de los sectores, es posible verificar que la mayor parte de las inversiones también se realiza por un número reducido de empresas, si tomamos en consideración a todas las empresas que participan en el mercado y están en esa base de datos. La concentración de las inversiones es más alta en sectores más relacionados con la tecnología.

IHH EN TÉRMINOS DE INVERSIÓN EN I+D: SECTORES SELECCIONADOS (2011-2014)

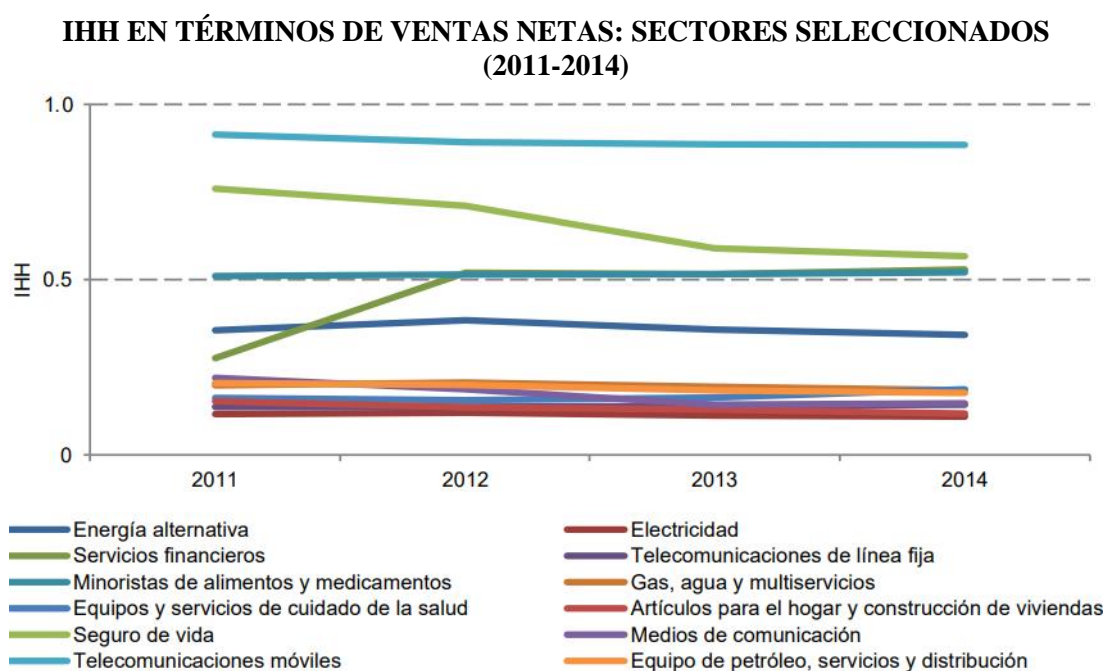


FUENTE: JRC-OECD COR&DIP© database, v.1. 2017.

Si un número reducido de empresas invierten poco, el resultado en términos de innovación puede convertirse en barreras de entrada al mercado a empresas de menor tamaño. En ese sentido, el sector de servicios financieros es un claro ejemplo y visiblemente el más concentrado, como se muestra en la gráfica *IHH en términos de Inversión en I+D: sectores seleccionados (2011-2014)*. Ese sector sufre cada vez más el impacto de la tecnología, lo que ha derivado por ejemplo en el desarrollo de *FinTech*. El uso de la tecnología como herramienta de provisión de servicios financieros puede ser esencial en la estrategia de “el ganador se lleva todo” y está directamente relacionado a la inversión en I+D.

De hecho, al analizar la concentración de las inversiones en I+D (gráfica *IHH en términos de Inversión en I+D: sectores seleccionados (2011-2014)*) y de los registros de patentes (gráfica *IHH en términos de registro de patentes a nivel mundial entre 2012 y 2016*) a través del Índice de Hirfindahl y Hirschman (IHH), los sectores en los cuales hubo una mayor concentración son exactamente aquellos más relacionados con el

desarrollo tecnológico¹⁵. La gráfica *IHH en términos de Ventas Netas: sectores seleccionados (2011-2014)* muestra la evolución del índice IHH entre 2011 y 2014 para sectores seleccionados, esto es, la concentración en términos de ventas netas por sector industrial. El índice calculado en término de ventas es la metodología usual para medir la concentración de los mercados tanto por académicos como por las agencias nacionales de competencia.



1. Construcción de la base de datos para América Latina

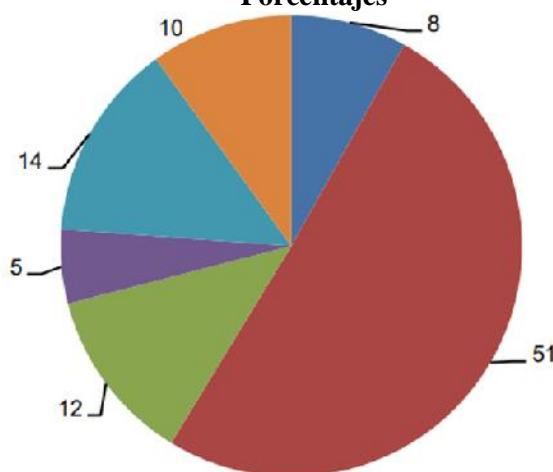
Sin datos consistentes sobre patentes en América Latina, el estudio sobre la concentración en los mercados de la región se hará sobre la base de los datos financieros de las empresas latinoamericanas que están en la base de datos de *Bloomberg*. A pesar de las dificultades en el levantamiento de la información, es posible mostrar algunas

¹⁵ El IHH es una medida de la falta de competencia en un sistema, o sea, mide la concentración económica de un mercado. El índice se calcula a través de la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de cada empresa. Cuanto más elevado el índice, más concentrado y menos competitivo es el mercado.

estadísticas que dan una idea sobre el nivel de concentración de la economía en los últimos diez años¹⁶.

La base de datos está compuesta por 3 mil 258 empresas de seis países de la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. La distribución de las empresas entre países se presenta en el siguiente gráfico, donde se observa que más de la mitad de los emprendimientos son brasileños.

NÚMERO DE EMPRESAS DE LA MUESTRA POR PAÍS
-Porcentajes-



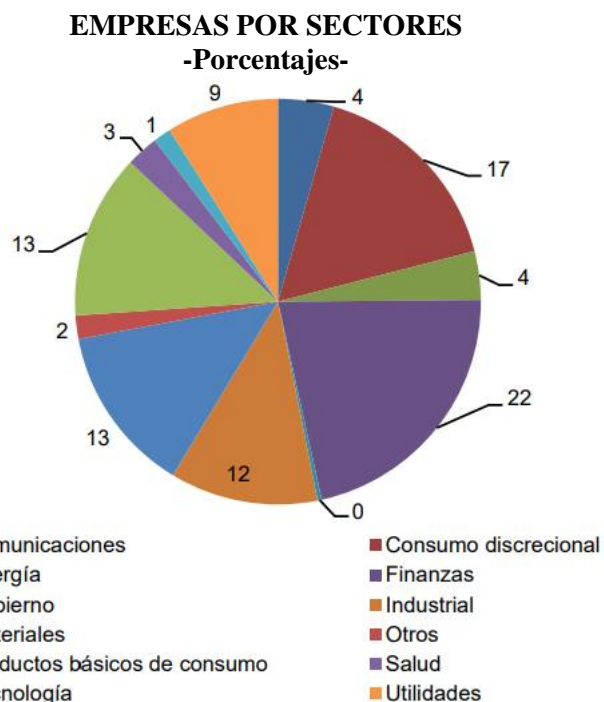
FUENTE: Elaboración de la CEPAL en base a datos de *Bloomberg* (2018).

Las empresas fueron divididas por sector, grupo y subgrupo utilizando la clasificación industrial de *Bloomberg*. En la muestra se incluyen 14 sectores, 54 grupos y 160 subgrupos.

A continuación, se presenta la distribución de empresas por sectores. En la gráfica *Empresas por sectores* se observa la importancia de los sectores: financiero, de la

¹⁶ La base de datos de *Bloomberg* incluye solo ofertas en las que al menos una de las partes es pública, o sea, empresas que cotizan en bolsa. Por lo tanto, los acuerdos de inversión entre dos compañías privadas no están representados aquí, y el análisis se vuelve al menos parcialmente limitada.

producción de materiales y de productos de consumos básico y discrecional¹⁷. (Ver anexo Clasificación *Standard* de Industrias *Bloomberg* (BICS))



FUENTE: Elaboración de la CEPAL en base a datos de *Bloomberg* (2018).

Para cada una de las empresas, se obtuvieron datos anuales sobre: ingreso, ganancia, activos tangibles, activos intangibles, activos fijos, inversiones de largo plazo, gastos en I+D, número de empleados, patentes, y el Retorno Sobre los Activos (ROA). Son diez las variables para las cuales se calculó la media, la varianza y el crecimiento en el período. Del total de variables, solamente los datos sobre patentes provienen de una fuente distinta a *Bloomberg*.

¹⁷ Los productos de consumo básico son productos esenciales, los cuales las personas no pueden o no quieren eliminar de sus presupuestos, independientemente de su situación financiera. Productos de consumo discrecional son bienes y servicios que los consumidores consideran no esenciales, pero deseables si su ingreso disponible es suficiente para comprarlos

Cada sector se comporta de una cierta manera, dependiendo también del país de domicilio de la empresa. Sin embargo, es posible destacar que:

- El sector de energía es claramente un *outlier*, ya que presenta un valor superior al promedio para las diez variables. Las empresas del sector registraron, en promedio, ingresos por 14 mil millones de dólares entre 2008 y 2016, más del doble del promedio de ingresos de los otros sectores.
- Gran parte de las empresas no reporta datos sobre gastos en I&D. Solo el 3.74% de los 3 mil 258 emprendimientos muestran gastos en I&D.

Respecto al registro de patentes, la información proviene de la base de datos *PATENTSCOPE* de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y de la plataforma *Patent Buddy*. El primero proporciona acceso a las solicitudes del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT) en formato de texto completo, la fecha de publicación, así como los documentos de patente de las oficinas de patentes nacionales y regionales participantes. El segundo ofrece una búsqueda de patentes, inventores y titulares de patentes en los Estados Unidos de Norteamérica actualmente.

2. El Registro de patentes en la región

Los datos de patentes casi nunca son normalizados. Es común encontrar entradas múltiples para la misma invención, el inventor o propietario. Además, una patente puede registrarse en múltiples oficinas. Fue necesario construir una base de datos sobre la cantidad anual de patentes registrada por cada empresa, con las dificultades que ello conlleva. Se buscaron patentes de cada una de las 3 mil 258 empresas de *Bloomberg* en *PATENTSCOPE* y *Patent Buddy* de forma manual y con la ayuda de *softwares* estadísticos. La normalización de datos es en sí un arte imperfecto, pero lo que se ha hecho para este análisis es, probablemente, pionero e innovador en la región.

Sin embargo, solo se encontraron datos para 9.24% de las empresas, con una media de 0.14 patentes por empresa en todo el período. Esto puede significar que, sólo ese número de emprendimientos registró alguna patente en al menos una de las seis oficinas nacionales o en los Estados Unidos de Norteamérica. O puede ser tan sólo un indicio de la baja calidad de los datos sobre patentes en América Latina, tema que abordaremos más adelante en el análisis¹⁸.

Los datos disponibles revelan el predominio de registros de patentes en los siguientes sectores/grupos/subgrupos (los datos en paréntesis representan el número medio de patentes registradas por cada empresa durante todo el período analizado):

**SECTORES, GRUPOS Y SUBGRUPOS INDUSTRIALES
CON MAYOR NÚMERO DE PATENTES**

Sectores	Grupos	Subgrupos
Energía (4.89) Tecnología (4.39)	Aeroespacial y defensa (13) Hardware (8.65) Productos para el hogar y la oficina (5.64) Petróleo, gas y carbón (5.64)	Maquinaria de agricultura (11.86) Piezas de aviones (60) Equipo de comunicaciones (19.3) Servicios de atención médica (12.9) Mejoras para el hogar (18.3) Maquinaria industrial (41.3)

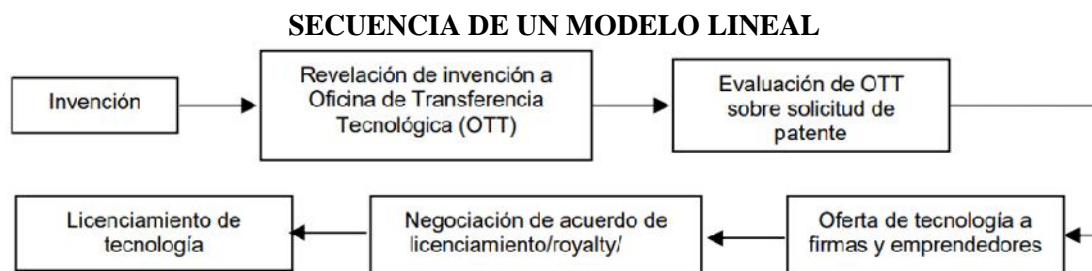
FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de PATENTSCOPE y Patent Buddy (2018).

Una posible explicación conceptual a la deficiente información que muestra la región puede encontrarse en los análisis sobre los procesos de registro de transferencia tecnológica realizados en los países. Según Bradley et. Al., (2013), en general estos procesos siguen una secuencia lineal y unidireccional del flujo de las tecnologías que obliga al registro de las patentes¹⁹. Este proceso tiene una secuencia muchas veces tediosa y sobre todo obliga a la revelación de información (*disclosure*), que en algunas

¹⁸ La brecha entre los países desarrollados, como Estados Unidos de Norteamérica, Europa, Corea, etcétera y los países latinoamericanos también puede ser explicado, en parte, por factores como: poca claridad y regulación insuficiente en materia de transferencia tecnológica; tamaño de mercado que puede desincentivar el proceso de patente; un sistema de monitoreo débil; una cultura de copia; bajo incentivo en el gasto en I&D; e incentivos gubernamentales ineficientes en materia tributaria y otros, entre otros.

¹⁹ La principal limitación de estos modelos es que el proceso lineal no logra captar las complejidades que en la práctica tiene la transferencia tecnológica, además de tener ciertas imprecisiones, dada su extrema simplificación.

ocasiones desestimula su adopción y por tanto el registro. El diagrama *Secuencia de un modelo lineal* muestra la secuencia lineal de un registro de patente según Bradley et. Al. (2013).



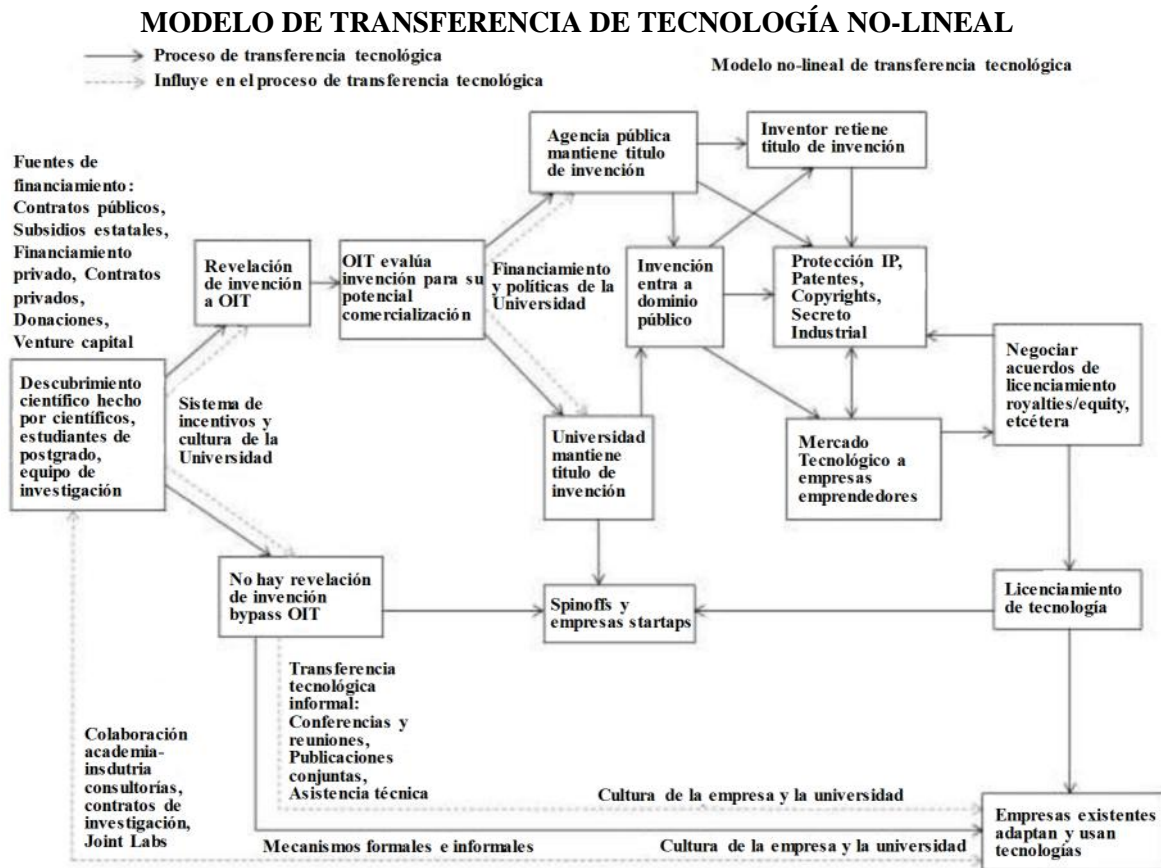
FUENTE: Bradley, et al. 2013.

El resultado se da en dos sentidos: 1) la empresa existente adapta y usa tecnología; y 2) se generan subproductos o *spin-offs* y *startups*.

Bradley et al. (2013) muestran como alternativa lo que denominan un modelo no-lineal de transferencia tecnológica. En este modelo el proceso también se inicia con la invención o descubrimiento por parte del investigador, pero se distinguen una mayor diversidad de actores, etapas y actividades²⁰. En la segunda fase es donde radica la principal diferencia con el modelo tradicional. Una vez que los investigadores obtienen sus resultados o invenciones, el proceso de transferencia tecnológica puede seguir dos caminos alternativos: a) El investigador puede optar por realizar la revelación de la invención a la oficina de transferencia tecnológica y registrarla; o b) El investigador puede optar por otros mecanismos de transferencia tecnológica, omitiendo el paso de la revelación de la información (*disclosure*) a través de la oficina de transferencia tecnológica que permita el proceso de registro de la invención. El diagrama *Modelo de*

²⁰ En la fase inicial pueden concurrir distintas fuentes de financiamiento que podrían facilitar la I&D de tecnologías (como contratos de investigación, subsidios estatales, aportes privados, donaciones, contratos con empresas y capital de riesgo).

transferencia de tecnología no-lineal muestra la secuencia propuesta por Bradley en el proceso de registro no-lineal.



FUENTE: Bradley, et al. 2013.

Según Bradley et. al. (2013), el sistema de incentivos, las normas y las regulaciones que tengan la institución de investigación, así como su cultura organizacional influyen en la decisión de realizar o no la revelación de la invención a través de los canales oficiales (oficinas de transferencia tecnológica). Este probablemente sea uno de los frentes a reforzar en la región, pues cuando un invento es financiado por una empresa no queda claro quién es el propietario de la patente y, por lo tanto, no es posible

relacionar la patente con una empresa, un inventor o un centro de investigación/universidad²¹.

Sin embargo, ello no significa que todas las invenciones insertas en el modelo no-lineal no estén registradas. Pero se pueden percibir algunos obstáculos, que lleva a los investigadores a evitar trabajar con esta entidad y optar por otras vías para registrar su invención. En este modelo la comercialización de la invención, la protección de la propiedad intelectual, los acuerdos de negociación de licenciamiento y los retornos pecuniarios no siguen necesariamente una trayectoria lineal de manera simultánea.

II. Fusiones y Adquisiciones (F&A) y la concentración

Según Grullon, Larkin y Michaely (2017), si la concentración de la industria tiene un impacto en las perspectivas de las empresas, el mercado debería reaccionar más positivamente ante el anuncio de una Fusión o Adquisición (F&A) que erosionan aún más la competencia en el mercado de productos.

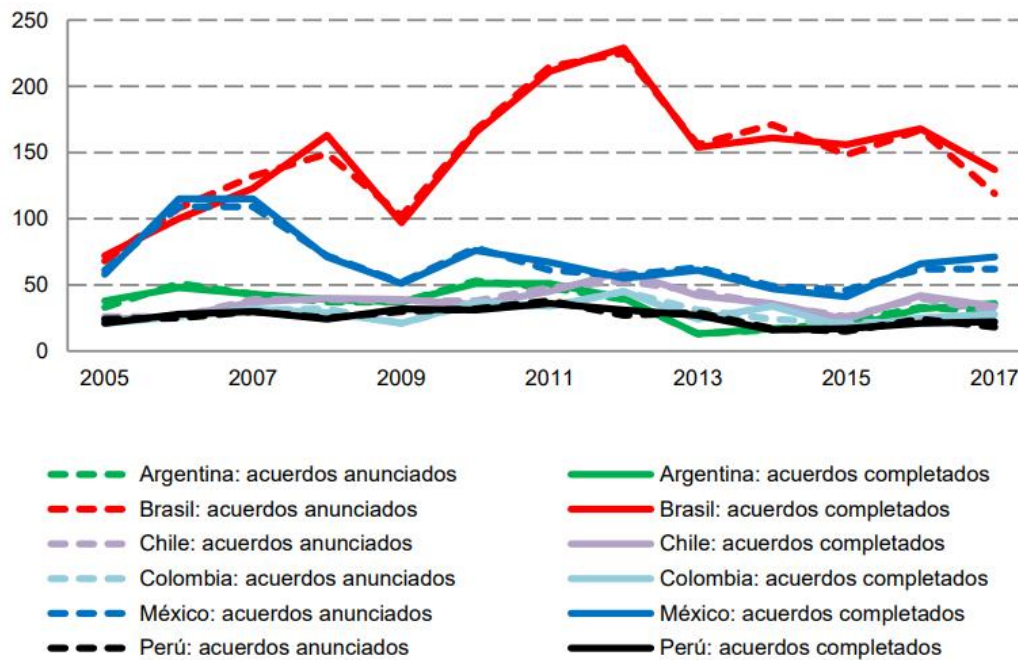
Los autores encuentran evidencia de que las fusiones de empresas pertenecientes a una misma industria se han vuelto más rentables para los accionistas en general y aún más en las industrias con mayor concentración. Esto sería el resultado directo de su mayor capacidad para ampliar sus propios márgenes de ganancia, por lo cual es importante analizar más del IHH cuando el regulador está decidiendo si autoriza o no una operación de F&A²².

²¹ En países como Chile, por ejemplo, tanto las solicitudes como las patentes registradas pueden ser objeto de algún acto jurídico que puede dificultar la identificación de su titularidad.

²² Ver el caso de la fusión *AT&T-Times Warner*. Cualquiera sea el fallo sobre si se autoriza o no la fusión, sin duda que esta tendrá repercusiones en muchos países de la región, donde haya presencia de *AT&T*, el modelo de negocio de la empresa para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. Por ejemplo, en México donde actualmente tienen alrededor del 15% del mercado y según cálculos del mercado, con la posible adquisición, este porcentaje podría alcanzar el 20% desplazando a Telefónica.

De acuerdo con los datos de Bloomberg, entre 2005 y 2017 hubo 6,231 acuerdos de F&A en los cuales la empresa target (pública) estaba domiciliada en América Latina. Utilizando informaciones de cada una de estas transacciones, se construyó una base de datos que sirve como apoyo al análisis de la concentración en las distintas industrias de la economía. En el gráfico 8 se observa el número de acuerdos de F&A anunciados y concretados durante el período 2011-2017 en los seis países seleccionados para el presente análisis. La mayor caída en ambas categorías fue en Brasil concentrada en los últimos dos años, mientras que México muestra el mayor número de F&A concretadas.

NÚMERO DE ACUERDOS DE FUSIONES Y ADQUISICIONES ANUNCIADOS Y FINALIZADOS POR PAÍS (2005-2017)



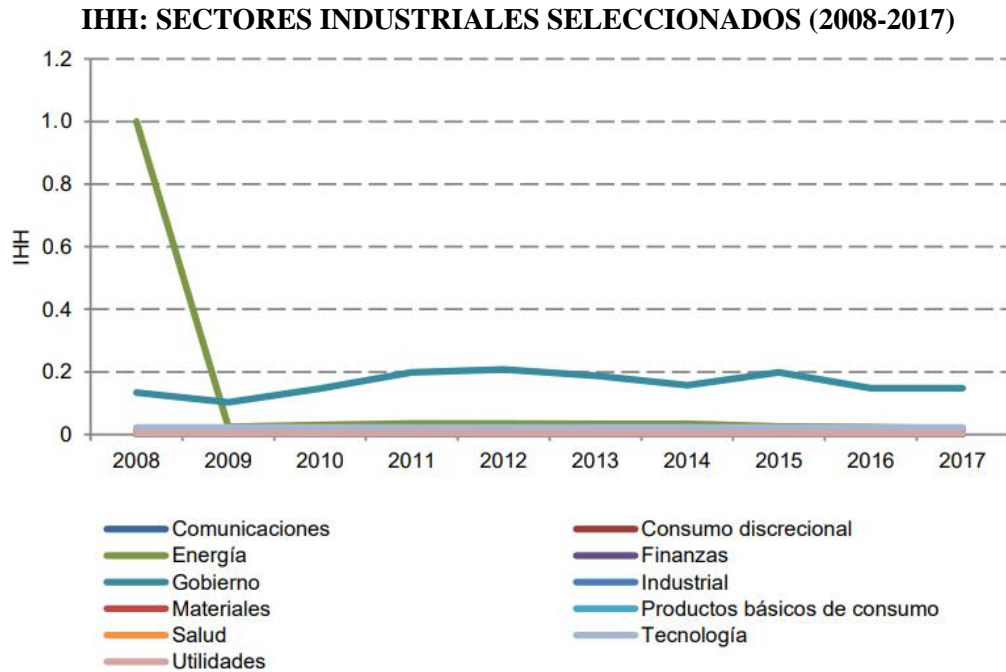
FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

Con la información sobre la concentración, a partir de los datos empresariales obtenidos, fue posible calcular el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)²³, que mide la concentración económica a través de la suma del cuadrado de la cuota de mercado de cada empresa que compete en un mismo segmento de la economía, y que se expresa matemáticamente como $IHH = \sum_{i=1}^N q_i^2$. La cifra puede tener valores entre cero y 1, y valores más altos representan mercados más concentrados²⁴.

El análisis de las seis economías (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) en conjunto sugiere mercados altamente competitivos en los diez sectores: comunicaciones, productos de consumo discrecional y de consumo básico, energía, financiero, salud, industria, materiales, tecnología y servicios públicos. De acuerdo con el gráfico 9, solo el sector de energía presenta IHH superior a 0.1 y la drástica caída del índice (de 1 a menos de 0.2) entre 2008 y 2009 probablemente es resultado de la escasa representatividad de la base para el año 2008.

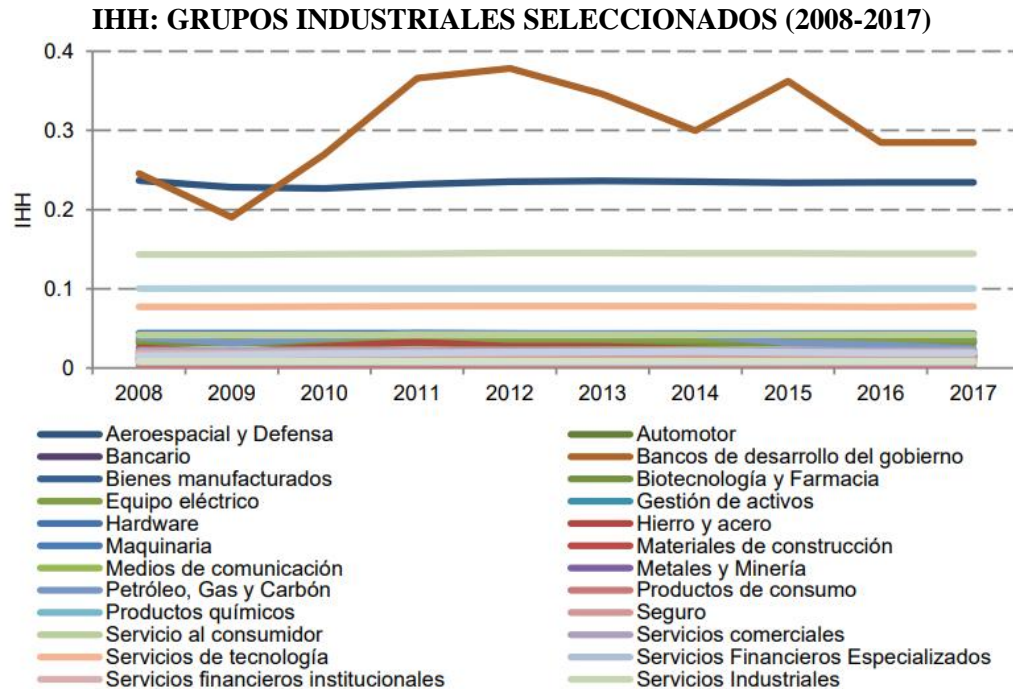
²³ Este índice ha sido adoptado por casi todos los países. El uso de Índices como el de Dominancia ha sido abandonado debido, como señala la COFECE de México, a que se trata de una medida de asimetría entre los participantes en el mercado que no tiene una vinculación clara y precisa en la teoría económica y también porque podría subestimar riesgos de afectación al proceso de competencia y libre concurrencia, en casos en que una transacción podría incrementar los niveles de concentración en el mercado de manera importante y reducir el número de competidores. (Acuerdo CFCE-102-2015 CT-001/2015).

²⁴ En los Estados Unidos de Norteamérica, las agencias generalmente consideran que los mercados en los que el IHH está entre 0.15 y 0.25 puntos están moderadamente concentrados, y consideran que los mercados en los que el IHH supera los 0.25 puntos están altamente concentrados. También se supone que las transacciones que aumentan el IHH en más de 0.02 puntos en mercados altamente concentrados son peligrosas porque aumentan el poder de mercado de las empresas involucradas en la operación. (U.S. *Department of Justice and the Federal Trade Commission*, 2010).



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

Los valores del índice comienzan a aumentar cuando el análisis pasa al nivel de grupo industrial. En la gráfica *IHH: grupos industriales seleccionados (2008-2017)* se presenta la evolución de la concentración para grupos más tecnológicos, en los cuales se observa una mayor variabilidad del IHH. Al final del período, solamente “servicios industriales” y “equipos y dispositivos médicos” mostraron valores mayores a 0.25 y la concentración era al menos moderada en “energía renovable”, “servicios tecnológicos”, “*software*”, “servicios comerciales” y “bienes manufacturados”.



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

Es importante decir que el aumento de la concentración cuando el análisis se hace a nivel más desagregado es relativamente natural, ya que la desagregación sectorial reduce el número de empresas por categoría al hacer la actividad económica muy específica. La muestra a niveles muy desagregados se convierte en un número muy pequeño y poco representativo del mercado.

B. Análisis de los datos empresariales por país

Aunque el análisis de los seis países en conjunto sea muy representativo de la realidad globalizada y digitalizada de la economía, es importante desagregar los datos a nivel nacional, ya que los entes reguladores todavía utilizan esa dimensión en sus análisis económicos. Esta sección presenta los resultados estadísticos y de concentración para cada uno de los seis países seleccionados.

1. Argentina

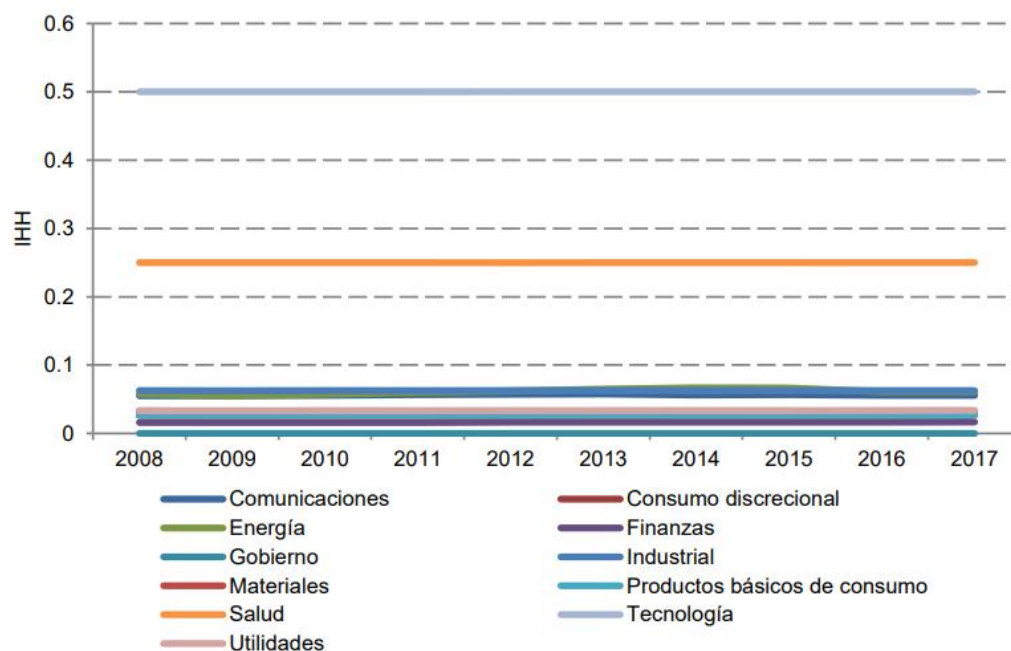
Siguiendo la tendencia de la región, una buena parte de las empresas argentinas de la base de datos está en el sector financiero. Son 63 empresas, que significa aproximadamente el 24% de los 265 emprendimientos totales del país. El sector también se destaca por el crecimiento alcanzado en el período: ingresos, ganancias, inversiones a largo plazo, y activos fijos, tangibles e intangibles, crecieron por encima del promedio nacional entre 2008 y 2017. Como resultado, las empresas del sector financiero registraron valores altos de Retornos sobre Activos (ROA), lo que significa una rentabilidad creciente de esos negocios.

El sector de comunicaciones muestra resultados peculiares, ya que los ingresos y los beneficios de las empresas de esa categoría fueron, en promedio, muy altos en comparación con otros sectores durante el período analizado. Por otro lado, ambas variables presentaron altas variaciones, lo que indica una desigualdad en la distribución de esos valores entre empresas competidoras, lo que podría significar que estamos en presencia de un oligopolio. Sin embargo, para llegar a tal conclusión es necesario hacer un análisis más desagregado del sector.

En términos de innovación, el análisis de gastos en I+D y del número de patentes registradas en el período parece poco confiable debido a la falta de datos. Hay información sobre I+D solamente para el 3% de las empresas, y sobre patentes para el 7% de ellas. En el sector de salud, el 25% de las empresas tiene algún dato sobre patentes, y cada una de ellas registró 0.25 patentes en el período. Es el sector con mayor número de datos para esa variable. Sin embargo, más de la mitad de las empresas presentan datos sobre activos intangibles, que también puede ser una medida de innovación que identifica a la economía digital. Para esta variable se destacan los sectores, financiero y de comunicaciones, los cuales registraron valores por encima de la media nacional para el período.

La concentración calculada por el IHH es de consideración en los siguientes sectores industriales argentinos: “tecnología”, “salud”, “energía” e “industria”. La evolución de los valores del índice para cada sector entre 2008 y 2017 se observan en la gráfica *Argentina: IHH por sectores industriales seleccionados (2008-2017)*.

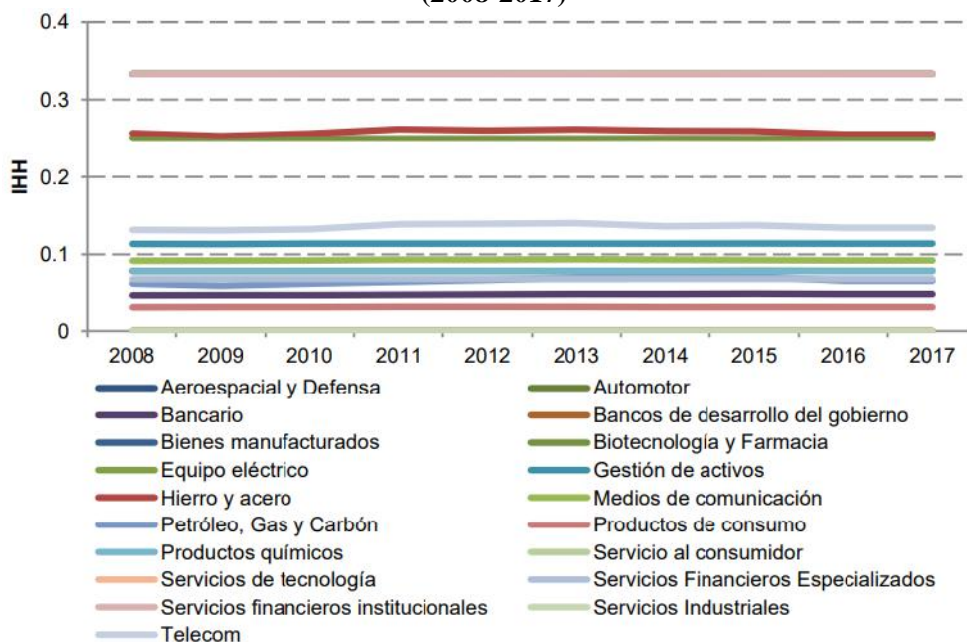
ARGENTINA: IHH POR SECTORES INDUSTRIALES SELECCIONADOS (2008-2017)



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

A nivel de grupos industriales, los siguientes también pueden ser considerados altamente concentrados: “equipos eléctricos”, “gestión de activos”, “medios de comunicación”, “automotor”, “servicios de ingeniería y construcción”, “petróleo, gas y carbón”, “finanzas especiales”, “productos químicos” y “telecomunicaciones”.

ARGENTINA: IHH POR GRUPOS INDUSTRIALES SELECCIONADOS (2008-2017)



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

2. Brasil

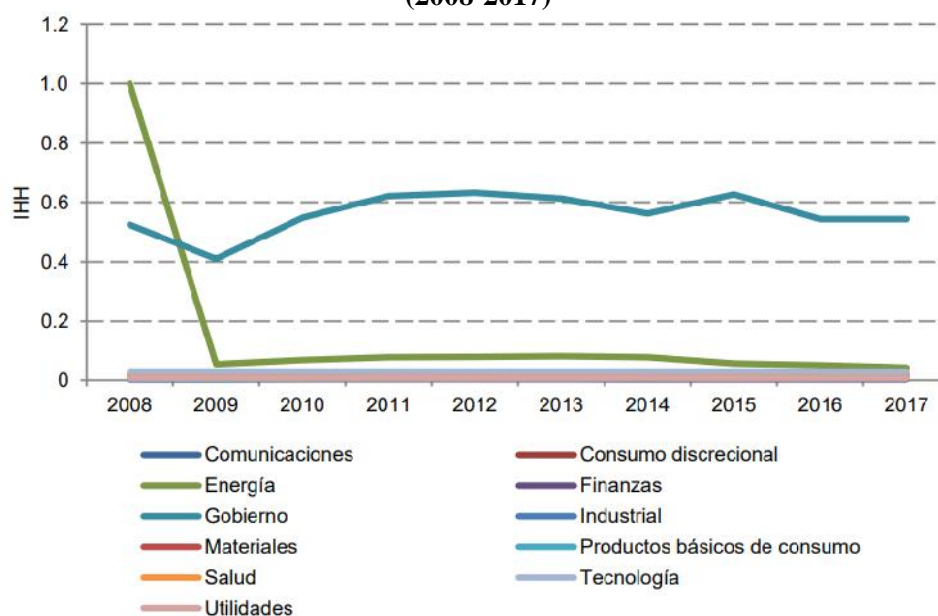
Más de la mitad de las empresas de la base de datos están domiciliadas en Brasil. Son mil 648 los emprendimientos registrados que cuentan con una mejor distribución entre sectores, en comparación con los otros países. Sin embargo, es el sector financiero el que posee el mayor número de empresas (293).

Brasil es un caso particular en el cual el sector de energía influye mucho en los resultados del análisis. Las cifras alcanzadas por este sector entre 2008 y 2017 lo destacan a nivel nacional, y probablemente han influido en el resultado del análisis de la región en su conjunto. Las empresas de energía están entre las que obtuvieron mayores valores de ingresos, ganancias, inversiones a largo plazo, gastos en I+D y activos fijos, tangibles e intangibles. Sin embargo, el sector también presentó varianza media alta, muy probablemente debido a los escándalos de corrupción que involucraron

a la petrolera Petrobras. Tal vez es también la razón por lo que el sector no se destacó en términos de rentabilidad.

En la gráfica *Brasil: IHH por sectores industriales seleccionados (2008-2017)* el sector energético se comporta como un *outlier* en el análisis de la concentración. El sector industrial es el único de los diez presentados con valores de IHH que representarían un grado moderado de concentración.

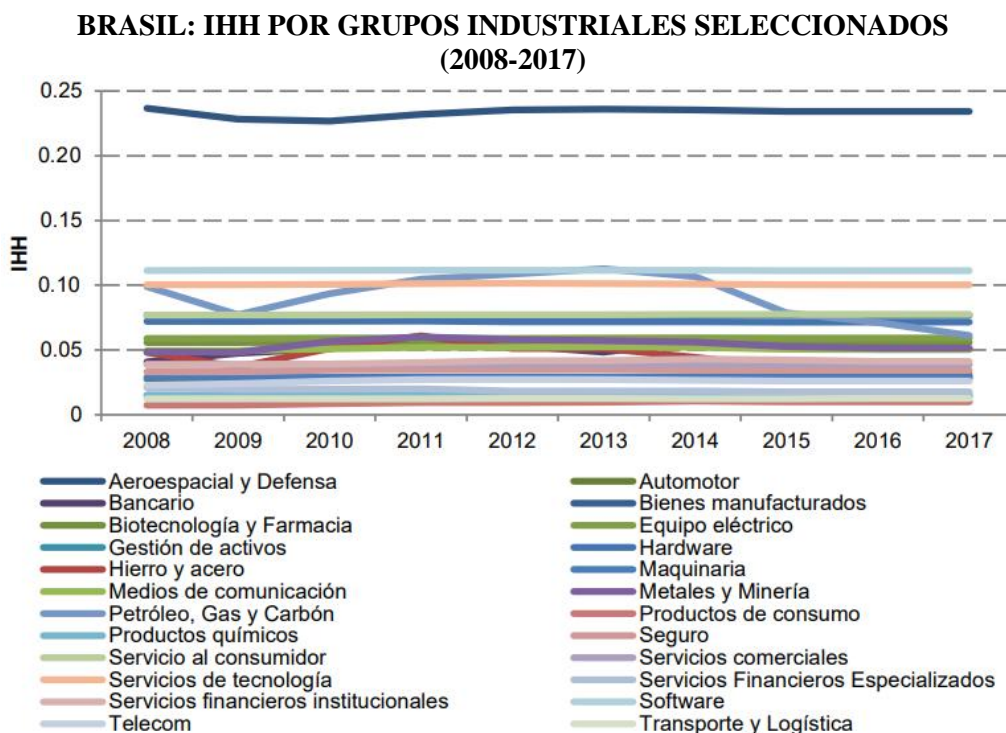
**BRASIL: IHH POR SECTORES INDUSTRIALES SELECCIONADOS
(2008-2017)**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

Para Brasil, probablemente el análisis más desagregado sería el más apropiado para medir la concentración de mercado, ya que refleja la actividad económica de las empresas con mayor precisión, además de poseer un muestreo por categoría relativamente grande, por el número de empresas de la base domiciliadas en el país. Los grupos industriales como “aeroespacial y defensa”, mantuvieron un IHH cercano a 0.9 durante todo el período. El sector está relativamente bien representado en la muestra, con datos para cinco empresas brasileñas. Los grupos: “equipos y dispositivos

médicos”, “servicios industriales” y “servicios tecnológicos”, entre muchos otros, presentan valores preocupantes de concentración.



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

3. Chile

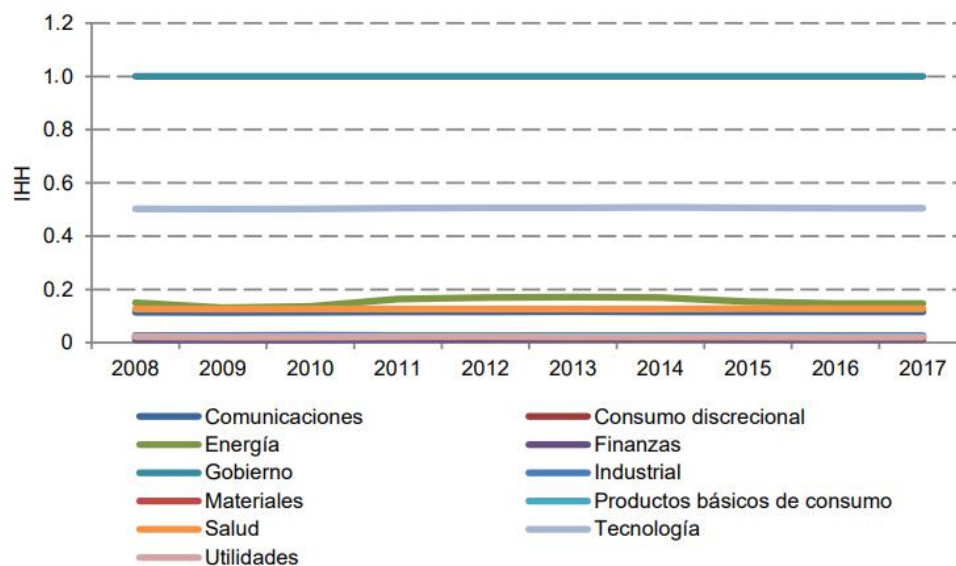
En Chile, se destaca el sector de materiales, muy probablemente porque este sector incluye la producción de cobre, principal producto de exportación del país. El sector de materiales representa el 14.29% de las empresas chilenas contempladas en la base, aunque muy por debajo del 25.56% del sector financiero.

Cuando se analiza el crecimiento de los ingresos, los sectores: financiero, de comunicaciones y de utilidad tuvieron desempeño por encima del promedio nacional. En términos de innovación, hay datos de gastos en I+D y patentes para aproximadamente 5% de las empresas, y de activos intangibles para el 71.43%. Según

esta variable, las empresas de productos de consumo son las que mayor número de activos intangibles tuvieron entre 2008 y 2017.

Cuatro de los diez sectores industriales con alta concentración en Chile son: “comunicaciones”, “energía”, “salud” y “tecnología”.

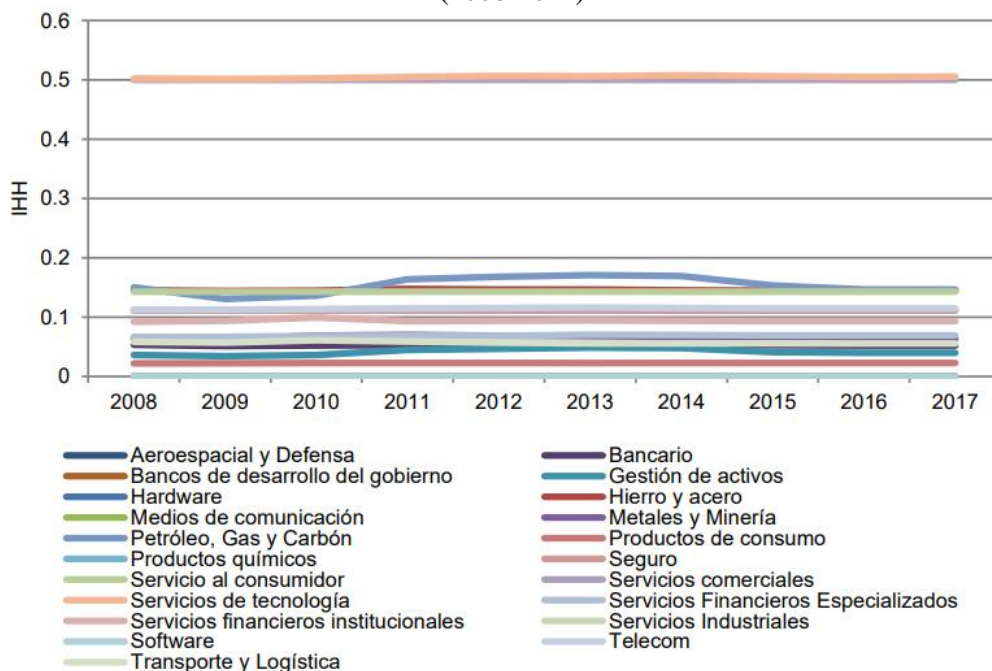
**CHILE: IHH POR SECTORES INDUSTRIALES SELECCIONADOS
(2008-2017)**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

A continuación, la gráfica *Chile: IHH por grupos industriales seleccionados (2008-2017)* presenta los grupos industriales más concentrados en Chile. Se observa una cierta tendencia que según los datos parece haberse intensificado a partir de 2011.

CHILE: IHH POR GRUPOS INDUSTRIALES SELECCIONADOS (2008-2017)



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

4. Colombia

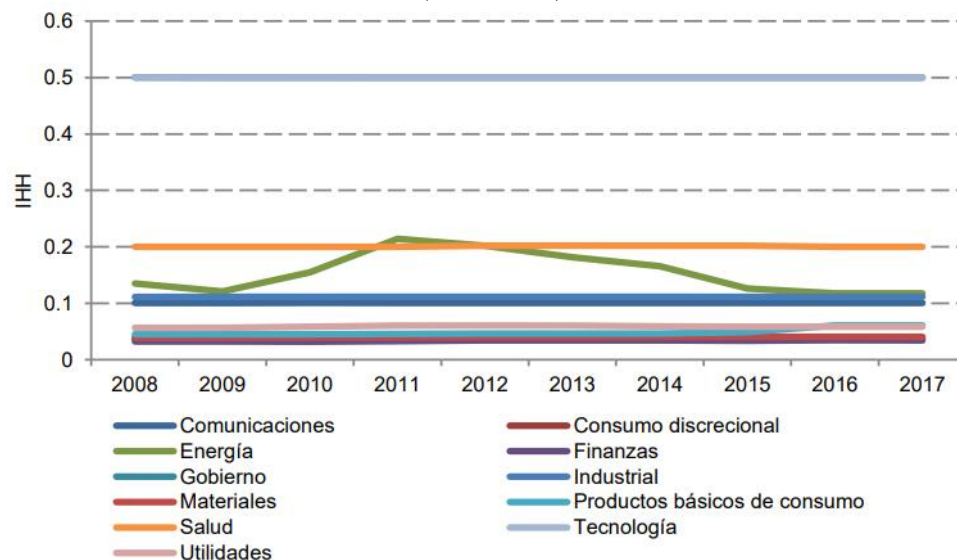
La base de datos contempla un número de empresas colombianas menor al resto (169), de las cuales casi el 20% son del sector financiero.

En términos de innovación, no hay datos de gasto en I+D para ninguna empresa colombiana. En la variable patentes, se encontró información para el 7.7% del total de empresas, entre las cuales las que más se registraron fueron las del sector energético (4.91 patentes por empresa entre 2008 y 2017).

En un nivel más desagregado, la concentración en Colombia es preocupante. Solamente tres de los diez sectores industriales alcanzaron al final del período de análisis un IHH menor a 0.25 (“financiero”, “materiales” y “servicios públicos”). El sector “tecnología” se aproxima a convertirse en un monopolio, pero hay datos de ingresos para una sola de las dos empresas colombianas identificadas en el sector. La concentración en

“productos de consumo básico” es muy preocupante ya que la base posee un número representativo de empresas de ese rubro y el IHH duplicó su valor entre 2008 y 2017.

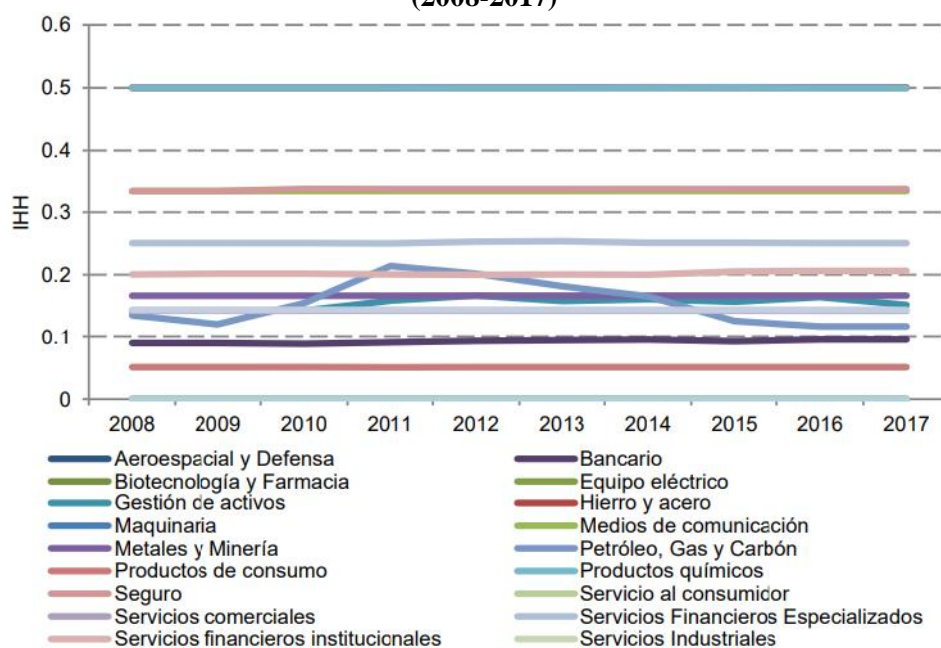
**COLOMBIA: IHH POR SECTORES INDUSTRIALES SELECCIONADOS
(2008-2017)**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

Casi todos los grupos industriales ilustrados en el gráfico a continuación mostraron alta concentración durante todo el período de análisis. Las series presentaron una alta varianza y se observa movimientos bruscos en los grupos industriales “servicios tecnológicos”, “medios de comunicación”, “bienes manufacturados”, “metales y minería”, y “servicios comerciales”.

**COLOMBIA: IHH POR GRUPOS INDUSTRIALES SELECCIONADOS
(2008-2017)**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

Parte de la concentración en el grupo sectorial “servicios tecnológicos” se explica por un incremento del IHH del subgrupo sectorial “servicios de Tecnología de Información”, compuesto por una sola empresa. La mayor parte de los subgrupos sectoriales de Colombia que alcanzaron cifras de IHH altos, estarían en mercados monopólicos compuestos por un número reducido de empresas, lo cual es un problema en términos de la significancia de los valores, por ser muestras menos representativas de la realidad de la economía.

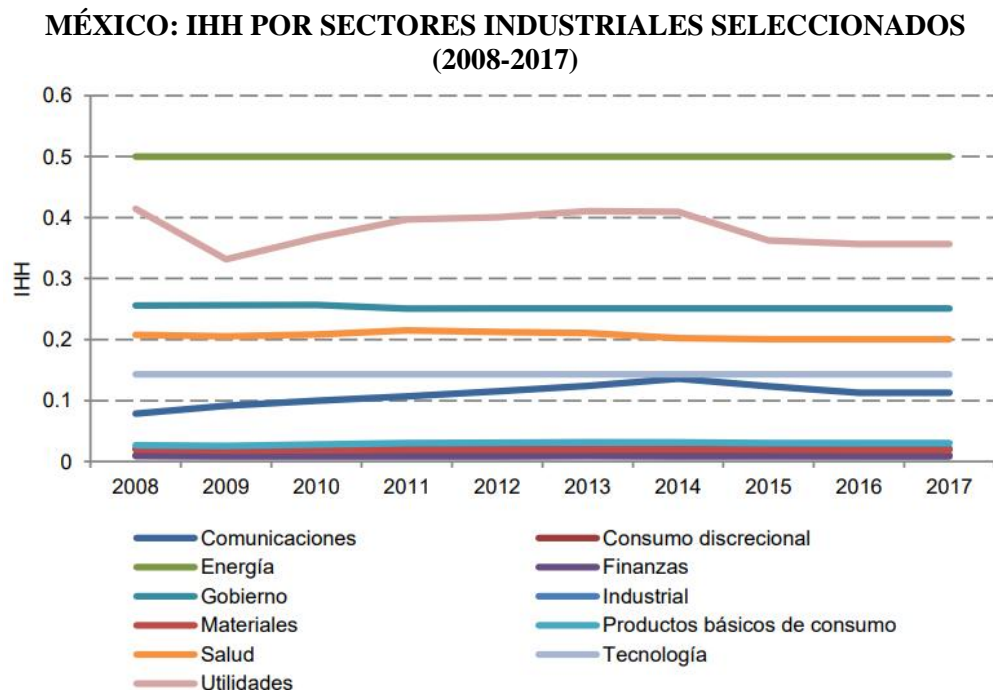
Una explicación para la escasez de datos colombianos puede estar en la menor participación de las empresas locales en el mercado de capitales, ya que la fuente de información que proviene de *Bloomberg* se concentra en empresas con acciones negociadas en los mercados financieros (bolsas).

5. México

De las 462 empresas mexicanas, casi 30% de los emprendimientos provienen del sector financiero.

También se destaca el sector de comunicaciones, cuyas empresas registraron valores de ingresos, ganancias, activos fijos, activos tangibles y activos intangibles por encima del promedio nacional. Las empresas de este sector están entre las más rentables durante el período 2008-2017, con valores de ROA muy significativos.

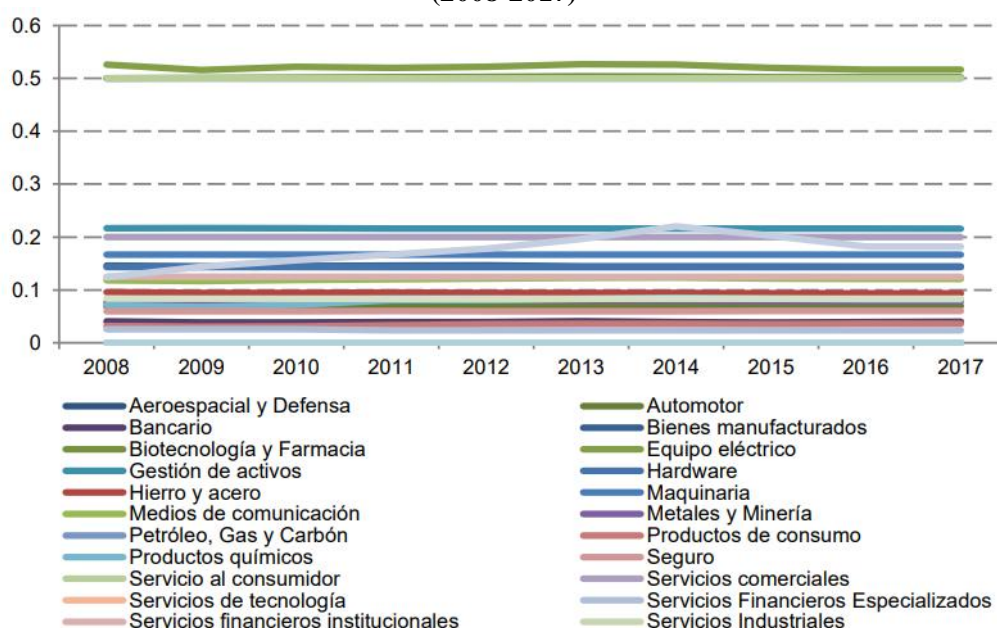
El análisis de la concentración de mercado muestra al menos cuatro sectores industriales altamente concentrados al final del período: “comunicaciones”, “salud”, “tecnología” y “servicios públicos”. El sector “energía” presenta una gran caída del índice, pero la base de datos posee información de tan solo dos empresas.



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

La concentración por grupo industrial es mayor y por medio del análisis es posible identificar que parte de la concentración de los sectores “comunicaciones” y “tecnología” es explicada por un aumento del IHH en los grupos de “telecomunicaciones” y de “hardware” respectivamente. Durante el período (2008-2017) el índice también crece para: “medios de comunicación”, “productos químicos”, “instalaciones y servicios de salud”, entre muchos otros.

**MÉXICO: IHH POR GRUPOS INDUSTRIALES SELECCIONADOS
(2008-2017)**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

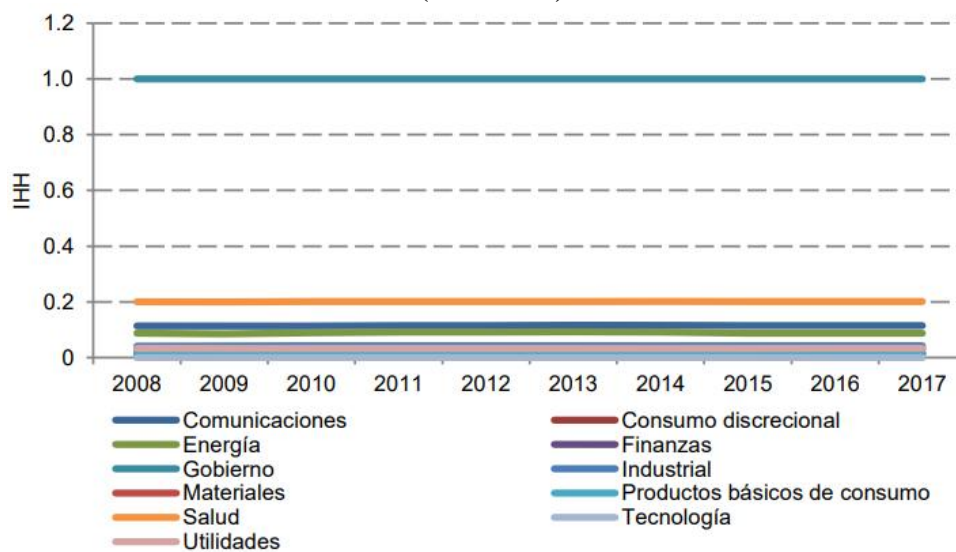
6. Perú

La muestra incluye 325 empresas peruanas, 26.46% financieras y 21.85% materiales. Los sectores de comunicaciones, productos básicos de consumo, energía, financiero y de materiales obtuvieron los mayores ingresos y las mayores ganancias entre 2008 y 2017.

Solo 0.62% de las empresas reportaron gastos en I+D, todas pertenecientes al sector de materiales. Hay datos de patentes para empresas de tres sectores: productos básicos de consumo (promedio de 0.09 patente por empresa en todo el período), industria (promedio de 0.08) y materiales (promedio de 0.28).

En términos de concentración, la situación más sensible se encuentra en el nivel sectorial. En el gráfico a continuación se observa que, durante 2017, al menos cuatro de los diez sectores industriales clave podrían ser considerados altamente concentrados. Estos son: “comunicaciones”, “productos de consumo discrecional”, “energía” y “salud”.

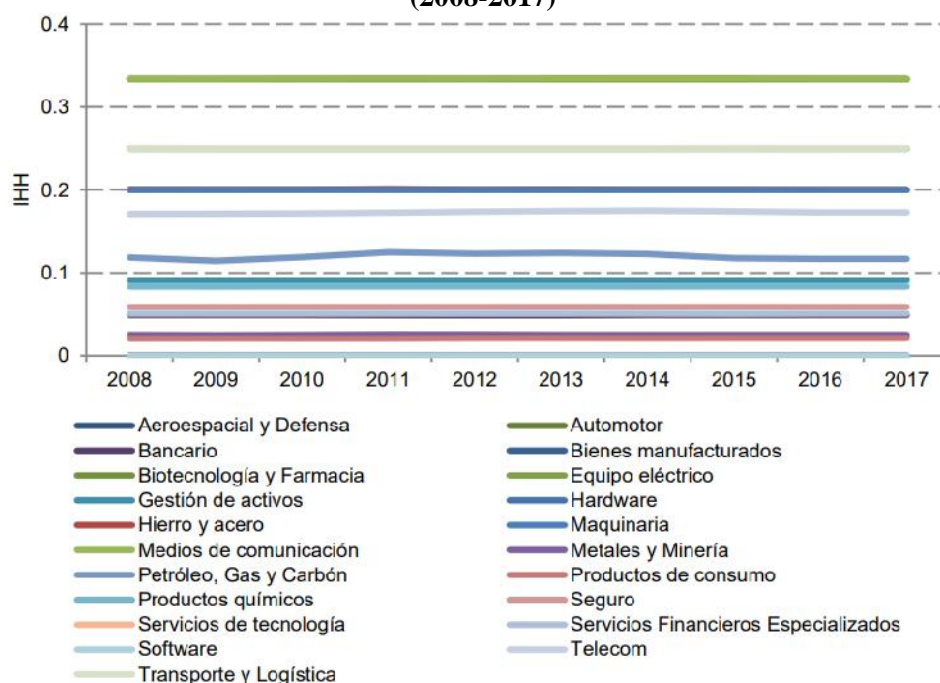
**PERÚ: IHH POR SECTORES INDUSTRIALES SELECCIONADOS
(2008-2017)**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

El IHH por grupo industrial presenta valores más altos, particularmente para “medios de comunicación”, “finanzas especiales” y “energía renovable”, sectores que están entre los más concentrados, muy cercanos al monopolio.

**PERÚ: IHH POR GRUPOS INDUSTRIALES SELECCIONADOS
(2008-2017)**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg* (2018).

C. Estudio de caso: América Móvil (México)

El caso de América Móvil es un ejemplo de cuán rentable puede ser la operación de industrias con mayor concentración. La empresa mexicana pertenece al sector de comunicaciones y muestra un IHH superior a 0.25 desde 2010. Pertenece al grupo *industrial telecom* y al subgrupo *industrial telecom carriers*, ambos altamente concentrados desde 2008 de acuerdo con la base de datos construida a partir de la información de Bloomberg. En el cuadro *IHH por principales sectores* se muestran los valores correspondientes al IHH anual a lo largo del período analizado.

IHH POR PRINCIPALES SECTORES

	IHH									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Comunicaciones	0.198	0.247	0.262	0.270	0.297	0.339	0.403	0.382	0.333	0.333
Telecom	0.226	0.278	0.297	0.315	0.334	0.391	0.474	0.449	0.387	0.387
Operadores de telecomunicaciones	0.231	0.283	0.302	0.320	0.339	0.397	0.474	0.449	0.387	0.387

FUENTE: Elaboración propia basada en datos de *Bloomberg* (2018).

Entre 2011 y 2014, América Móvil anunció su participación en seis operaciones de F&A, las cuales se presentan a continuación. Fueron transacciones de compra de empresas de comunicaciones en otros países de América Latina (solo una de ellas estaba domiciliada en territorio mexicano).

OPERACIONES F&A DE AMÉRICA MÓVIL

Tipo de acuerdo	Fecha de anuncio	Fecha de Terminación	Nombre de la empresa target	País de la empresa target	Sector industrial de la empresa target	Grupo industrial de la empresa target	Subgrupo industrial de la empresa target
F&A	1/8/2014	3/2/2015	Embratel Participacoes SA	Brasil	Comunicaciones	Telecom	Telefonía integrada
F&A	16/4/2014	2/10/2014	iMusica SA	Brasil	Comunicaciones	Internet	Software de aplicaciones de Internet
F&A	6/12/2012	6/12/2012	Claro SA	Brasil	Comunicaciones	Telecom	Telecomunicaciones Celulares
F&A	9/5/2012	6/9/2012	Americel SA	Brasil	Comunicaciones	Telecom	Telecomunicaciones Celulares
F&A	5/1/2012	5/1/2012	Honduras Business	Honduras	Comunicaciones	Telecom	Telecomunicaciones Celulares
F&A	11/3/2011	30/11/2011	Certain Assets	México	Comunicaciones	Telecom	Telecomunicaciones Celulares

FUENTE: Elaboración propia en base a información de Bloomberg (2018).

Durante el mismo período, el IHH del sector industrial comunicaciones pasó de 0.28 a 0.40. Grupo y subgrupo industriales a los que pertenece América Móvil alcanzaron valores de IHH cercanos a 0.48 en 2014. La concentración del mercado fue acompañada de mayores ingresos, activos tangibles, activos fijos, ROE y activos intangibles. Las cifras se muestran a continuación.

DATOS FINANCIEROS DE AMÉRICA MÓVIL

		2011	2012	2013	2014
Ingresos		5.37E+10	5.9E+10	6.16E+10	6.38E+10
Activos Tangibles		3.35E+10	3.87E+10	3.83E+10	4.04E+10
Activos Fijos		3.35E+10	3.87E+10	3.83E+10	4.04E+10
ROE		27.93009	34.25661	33.31635	23.86152
Activos Intangibles		8.23E+09	1.12E+10	9.98E+09	1.7E+10
	Sector Industrial	0.223585	0.247554	0.290168	0.354918
Cuota de mercado	Grupo Industrial	0.255787	0.280707	0.337536	0.420583
	Subgrupo Industrial	0.259819	0.284927	0.342863	0.420583

FUENTE: Elaboración propia basada en datos de *Bloomberg* (2018).

Las operaciones de F&A en las que América Móvil estuvo involucrada fueron altamente rentables. Tomando en consideración la hipótesis de Grullon, Larkin y Michaely (2017), esta rentabilidad es el resultado de un mayor poder de mercado por parte de la empresa. De hecho, la participación de mercado de la compañía en el sector industrial de comunicaciones aumentó de 22 a 35% entre 2011 y 2014. Al analizar los datos por grupo y subgrupo industriales, los resultados son aún más impresionantes. En 2014, América Móvil poseía más del 40% del mercado. Aun así, nada de esto detuvo la autorización de las seis operaciones realizadas, con una reforma a la ley de libre competencia ya promulgada.

El 6 de marzo del 2018, el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) en un intento por crear condiciones más equilibradas de competencia en el mercado de las telecomunicaciones aprobó la separación de Telmex y Telnor. Dado que el IFT ha considerado a América Móvil (con todas sus filiales) un Agente Económico Preponderante (AEP), aprobó un plan de separación funcional de *Telmex* y *Telnor* y la creación de una nueva empresa mayorista en un plazo de dos años, que proporcione servicios de internet y telefonía a usuarios finales.

Con ello se busca un mejor manejo de red²⁵.

También es importante analizar la participación de la empresa en el mercado mundial, ya que la globalización y la digitalización de la economía transforma las fronteras entre países casi irrelevantes en términos de poder de mercado. De las seis operaciones de América Móvil, cinco fueron transfronterizas. El cuadro *Cuota de mercado de la compañía* a continuación presenta el cálculo de la cuota de mercado de la compañía agregando las economías de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. De acuerdo con estos resultados más de 4% del mercado de comunicaciones pertenece a América Móvil, cifra que alcanza casi el 6% para los grupos y subgrupos industriales.

CUOTA DE MERCADO DE LA COMPAÑÍA

		2011	2012	2013	2014
	Sector Industrial	0.032219	0.034677	0.038645	0.044996
Cuota de Mercado	Grupo Industrial	0.038545	0.041155	0.046643	0.056335
	Subgrupo Industrial	0.03878	0.04139	0.046915	0.056335

FUENTE: Elaboración propia basada en datos de *Bloomberg* (2018).

A pesar de las reformas realizadas en México entre 2013 y 2014 en materia de competencia y de telecomunicaciones, los datos que aquí se muestra evidencian la necesidad de coordinar acciones entre los entes reguladores de los distintos países.

²⁵ En el intento de crear condiciones más equilibradas de competencia en el mercado de las telecomunicaciones, el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) aprobó la separación de Telmex y Telnor. Dado que el IFT ha considerado a América Móvil (con todas sus filiales) un Agente Económico Preponderante (AEP), aprobó un plan de separación funcional de Telmex y Telnor y la creación de una nueva empresa mayorista en un plazo de dos años, que proporcione servicios de internet y telefonía a usuarios finales. Con ello se busca un mejor manejo de red. La nueva entidad contará con un consejo de administración independiente, un comité de auditoría y un comité de cumplimiento regulatorio, así como un “principio de no discriminación”, un código de ética y la participación de sus empleados. Con sistemas operativos y de gestión independiente, con marca propia, e incluso con oficinas propias, aunque financieramente sigan dependiendo de América Móvil. Ante lo cual esta última respondió que no subsidiará ni financiará las operaciones de la Entidad Separada”. Su principal argumento es que la creación de una nueva empresa que ofrecerá servicios mayoristas implica permitir el acceso a infraestructura a sus competidores. Para más detalle ver: El Pleno del IFT resuelve sobre medidas impuestas a los Agentes Económicos Preponderantes en Telecomunicaciones y Radiodifusión (Comunicado 28/2017) <http://www.ift.org.mx/comunicacion-y-medios/comunicados-ift/es/el-pleno-del-ift-resuelve-sobre-medidas-impuestas-los-agentes-economicos-preponderantes-en>. Para más detalle sobre el fallo ver: <http://www.ift.org.mx/comunicacion-y-medios/comunicados-ift/es/el-pleno-del-ift-resuelve-sobre-medidas-impuestas-los-agentes-economicos-preponderantes-en>.

III. Conclusiones

El cambio en el paradigma tecnológico ha traído algunas consecuencias importantes, entre ellas una mayor concentración de los mercados. Los efectos han estado intrínsecamente ligados a las tecnologías avanzadas y al desarrollo de cierto tipo de negocios.

Lo que se observa en los seis países de la región, es la consolidación de grandes empresas cada vez más concentradas en ciertos sectores de la economía, que absorben a pequeñas emprendedoras y reducen la posibilidad de que esos grandes avances tecnológicos se traduzcan en mayor productividad y oportunidades de empleos acordes con las necesidades de la nueva era tecnológica.

En la economía digital, la fusión o adquisición de empresas en los países consideradas en este análisis, les permite acceder a la tecnología más avanzada, pero además modifica los límites de concentración que definen los sectores económicos e impactan a los mercados.

Este nuevo escenario requiere de un cambio en la visión sobre la competencia que se ha tenido hasta hoy día. Ya no es suficiente que se proteja a los consumidores de los abusos de los mercados, sino que también se requiere asegurar a los actores el acceso en condiciones similares al mercado; incentivar la inversión y el crecimiento de los países de la región en base a un marco legal que asegure el proceso de desarrollo tecnológico; y construir instituciones confiables que garanticen el registro de las invenciones y el proceso de patentes de manera confiable y transparente.

Algunos autores argumentan que la concentración en la innovación tecnológica a través de la acumulación de patentes puede generar barreras de entrada y un mayor poder de mercado. Si las barreras tecnológicas son un factor importante detrás de los cambios recientes en la concentración, entonces las empresas en industrias concentradas

deberían contar con carteras de patentes con mayor impacto en el mercado. Es importante tomar en cuenta que los sectores con el mayor número de registro de patentes son los más tecnologizados, así como los que más reciben inversión en I&D.

Los datos financieros de las empresas son una herramienta clave para analizar la competencia en la economía digital. La base de datos construida para analizar la relación entre los niveles de concentración y el registro de patentes, utilizando variables de las empresas, así como algunas proporciones, está compuesta por 3 mil 258 empresas de los seis mayores países de la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Entre 2005 y 2017, según datos de *Bloomberg* hubo 6 mil 231 acuerdos de fusiones y/o adquisiciones en los cuales la empresa *target* estaba domiciliada en América Latina. Utilizando las informaciones de cada una de estas transacciones, se construyó una base de datos que sirve como apoyo al análisis de la concentración en las distintas industrias de la economía.

Todo ello hace que, a pesar de los evidentes vacíos de información que afectan a algunos países, sea posible sacar conclusiones sólidas.

La tendencia a la concentración en el mercado en torno a un número cada menor de empresas es evidente en la región. Existe también evidencia, que concuerda con la literatura existente sobre el tema, acerca de la correlación entre aumentos en la concentración del mercado de productos y mayores márgenes de ganancia, retornos positivos anormales de acciones y acuerdos de fusiones y adquisiciones (F&A) más rentables.

El análisis de las seis economías en conjunto sugiere mercados altamente competitivos en diez sectores: comunicaciones, productos de consumo discrecional y de consumo básico, energía, financiero, salud, industrial, materiales, tecnología y servicios públicos.

Solo el sector de energía presenta un Índice de Herfindahl- Hirschman (IHH) superior a 0.1 y la drástica caída del índice (de 1 a menos de 0.2) entre 2008 y 2009 probablemente es resultado de la escasa representatividad de la base para el año 2008, y probablemente haya influido la crisis financiera. Los valores del índice comienzan a subir cuando el análisis pasa al nivel de grupo industrial. En los grupos más tecnológicos, se observa una mayor variabilidad del IHH. Al final del período, la concentración era al menos moderada en “energía renovable”, “servicios tecnológicos”, “software”, “servicios comerciales” y “bienes manufacturados”.

Si bien el Índice de Herfindahl – Hirschman (IHH) es el más utilizado por los países, éste se basa solo en ventas y en el caso de la economía digital, la concentración se produce, más que por ventas, por el acceso a la tecnología. Por ello, que el siguiente paso para las autoridades regulatorias es tal vez analizar la distribución de datos y patentes entre empresas que dé una aproximación mayor a la realidad de poder de mercado en una economía donde la preponderancia la tienen las empresas con altas tecnologías.

En síntesis, es indispensable adecuar las políticas públicas actuales al nuevo escenario internacional y nacional, y garantizar un desarrollo económico inclusivo para el conjunto de las poblaciones de América Latina.

Fuente de información:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43631/1/S1800551_es.pdf

Política de competencia y convergencia de sectores: Tecnologías de la información financiera (CEPAL)

En junio de 2018, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) publicó el reporte “Política de competencia y convergencia de sectores: Tecnologías de la información financiera”. La información se presenta a continuación.

Introducción

El uso intensivo de Internet y otros conocimientos sobre tecnologías avanzadas son solo algunas de las principales características de la llamada economía digital, también identificada por una producción más inteligente y una tendencia a mejorar la comunicación entre las cadenas productivas. Sin embargo, la búsqueda de la digitalización creciente de la economía y una coordinación adecuada entre todas las unidades productivas, demandan un marco legal e institucional de competencia distinto y adaptable a la realidad actual.

La revolución digital se centra más en el análisis de flujos rápidos de datos en tiempo real, frecuentemente poco estructurados y la inundación de datos captados por cientos de “sensores” que operan a través de distintas plataformas. Gran parte de estos datos son recogidos a través de sistemas de información públicos como los de salud, de impuestos y de las redes de transporte entre otros. Los grandes datos (*big data*) son importantes para los negocios, pero también para el diseño de las políticas públicas.

El negocio digital en la economía mundial muestra un enorme potencial y ha llegado para quedarse. En 2016, la economía digital alcanzó el 15.5% del PIB mundial y se calcula que para el 2025 alcanzará 24.3% del PIB mundial. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2018), cada dólar invertido en la economía digital

agregó 20 dólares al PIB, casi 7 veces más que las inversiones no digitales²⁶. En América Latina en 2012 el 46% de los recursos asignados a las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) fue dirigida a la computación en la nube 36% por encima del promedio mundial (CEPAL, 2016) Se destacan México, Argentina y Brasil entre los 24 países más preparados para la adopción y crecimiento de tecnología²⁷.

Los negocios digitales se han visto facilitados por el desarrollo de tecnologías como la de cadenas de bloques o *blockchain*, una herramienta cuya principal característica es validar datos en tiempo real, sin necesidad de la intervención humana. Su impacto va más allá de los negocios, algunos gobiernos ya la utilizan y su uso generalizado va en aumento. Contribuye a reducir riesgos no comerciales o financieros y a facilitar el monitoreo, la verificación, y la auditoría en los sectores privado y gubernamental. El uso generalizado creciente de ésta y otras tecnologías, hace necesario un análisis más acucioso de su impacto en el incremento de los negocios y en los deltas de productividad que acompaña a los procesos donde son utilizadas. Así como también el aumento de la concentración, a través de las operaciones de Fusiones y Adquisiciones (F&A), lo que plantea nuevos desafíos a los marcos de competencia.

En el primer apartado, se exponen los nuevos elementos que definen el marco de un ecosistema de competencia que además del nivel regulatorio/institucional incluye el nivel de desarrollo tecnológico e innovación, la importancia de los modelos de negocio en la estrategia, la protección de datos, los efectos de red y las plataformas. El análisis de los distintos ámbitos evidencia un proceso de convergencia entre sectores que igualmente impacta la política de competencia. Se destacan dos sectores que surgieron

²⁶ *Digital Spillover. Measuring the true impact of digital economy*. El reporte describe cinco tecnologías disruptivas que afectan el proceso de producción en casi todas las industrias. Ellas buscan la conectividad de alta velocidad; el bajo costo, alta escalabilidad y un despliegue rápido de la nube computacional que reduce las barreras para el desarrollo y crecimiento de los nuevos negocios proporcionando acceso a las últimas tecnologías de bajo costo.

²⁷ Ver: *Cloud computing in Latin America: Current situation and policy proposals* (Cepal, 2014).

de ese proceso de convergencia: Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) y Tecnologías Financieras (*FinTech*).

Posteriormente se analizan algunos cambios observados en la economía, en cuanto al impacto de la irrupción de las nuevas tecnologías en el desarrollo productivo y el mercado laboral, que conllevan a una mayor concentración en pocas grandes empresas (superestrellas). La transformación hacia la digitalización de la economía, en que la irrupción de la robótica presenta una dinámica nueva de los mercados, incluido el laboral, y el desarrollo de la tecnología de *blockchain* en el manejo de los grandes datos y operaciones financieras, también marca una fase de la economía caracterizada por una menor participación del trabajo en la composición del PIB.

En la tercera sección, se analizan las plataformas tecnológicas como ejemplo de los nuevos modelos de negocio. Las plataformas pueden alcanzar un poder de negociación lo suficientemente fuerte como para concentrar un número mayor de aplicaciones en un régimen exclusivo sin dañar el desempeño de las plataformas y utilizando de manera eficiente el efecto de las redes y de los nodos. El concepto detrás de esta estrategia es la del “ganador se lleva todo” (*winner takes all*) que desafía la lógica de las plataformas con efecto en redes.

La cuarta sección, se enfoca en el análisis del cambio en la dinámica de los modelos de negocios. Las empresas tecnológicas están comprando *startups* no-tecnológicas, y viceversa empresas de la economía real adquiriendo empresas tecnológicas, accediendo así a la propiedad de patentes que revolucionan de manera importante sus modelos de negocios, y llevando, en algunos casos, a mayores concentraciones y poder de mercado. También en este apartado se analiza la convergencia de sectores. El desarrollo tecnológico ha venido ampliando la brecha entre los sectores de la economía real; y los nuevos modelos de negocio que han sido una fuente clave de disrupción para las industrias tradicionales como la manufactura. Con estos movimientos, se ha registrado

un crecimiento de las operaciones de fusiones y adquisiciones, fenómeno que no solo se caracteriza por operaciones entre empresas de un mismo sector industrial, sino también entre empresas de sectores distintos.

En la sección quinta, se revisan y analizan los dos sectores seleccionados Tecnologías de información y comunicación (TIC) y Tecnologías financieras (*FinTech*), los cuales han mostrado las mayores concentraciones y que surgieron de un proceso de convergencia entre sectores que han impactado la libre competencia. Además, de contar con la presencia creciente de empresas “superestrellas”. Se analiza la normativa del sector TIC con el foco en los marcos legales de Argentina, Brasil y México. El criterio de selección de países fue la estructura política federativa presente en los tres si bien se rigen bajo una normativa única, los niveles de autonomía de las regiones o estados, en esta materia, son mayores que en una estructura gubernamental centralizada. Por último, se analiza brevemente el soporte de los negocios *FinTech* insertos en el ámbito financiero y que han permitido dar un soporte financiero importante a los emprendimientos. Su desarrollo en algunos de los países de América Latina es incipiente, así como los principales ámbitos de negocio y la normativa vigente²⁸. Algunas conclusiones se presentan en la última parte sobre el análisis.

I. Cambio de contexto: la transformación de las empresas hacia la digitalización

La transformación al interior de las empresas debe anteceder a la transformación digital, pues de lo contrario las inversiones en la automatización de servicios y el proceso de digitalización no darán los frutos esperados (Ozores, 2017). Dichas transformaciones impactan todo orden de actividad de la empresa, desde la dinámica de los gobiernos

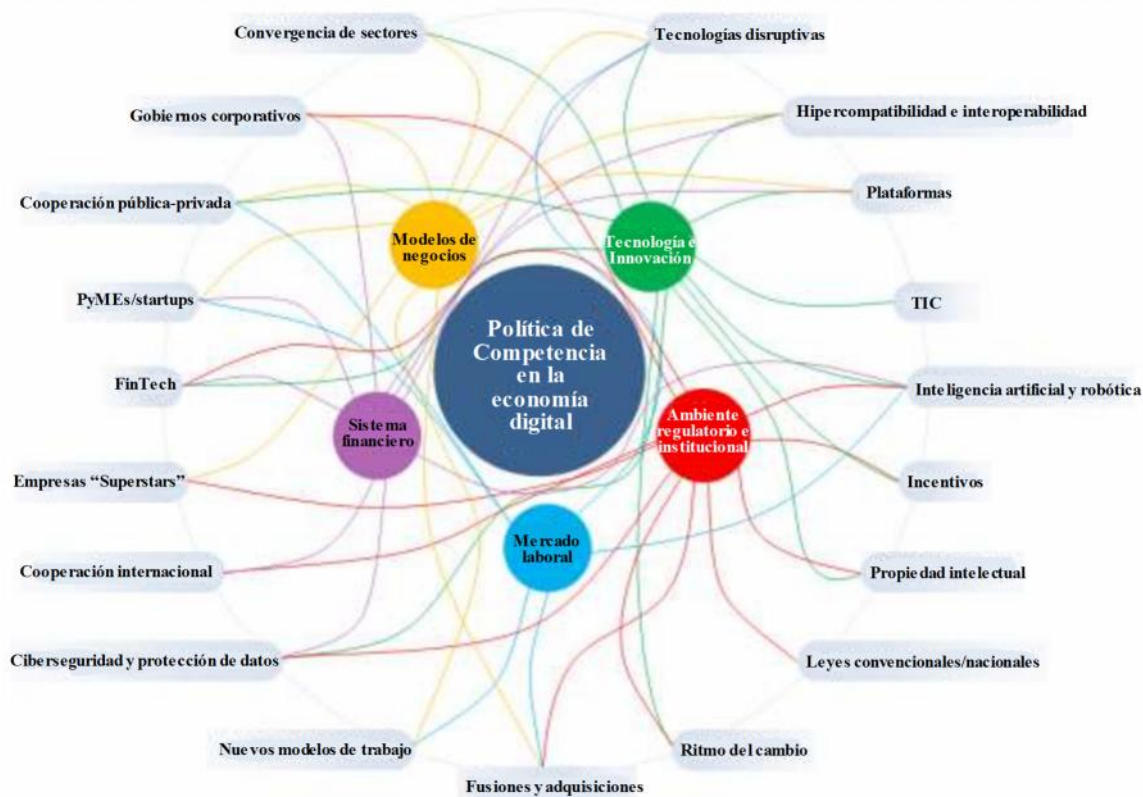
²⁸ En abril 2018, durante la Sexta Conferencia Ministerial sobre la Sociedad de la Información de América Latina y el Caribe celebrada en Colombia, la CEPAL presentó el documento “Datos, algoritmos y políticas: la redefinición del mundo digital”. En el documento se hace un análisis detallado de las características de distintos tipos de empresas plataforma, así como un análisis del desarrollo de las tecnologías de financiamiento (*FinTech*) en la región y de la tecnología conocida como cadena de bloques (*blockchain*) en países de América Latina y el Caribe, temas tratados en el presente documento y enmarcados en la publicación mencionada.

corporativos (de donde emanan las principales decisiones), hasta la producción y la gestión de las empresas. Los modelos de negocio que se adoptan reflejan en gran medida la estrategia de la empresa, en un momento del tiempo.

Una economía digital con proyección requiere que operadores, proveedores de contenidos y aplicaciones proporcionen una amplia gama de productos y servicios a un mayor número de clientes. La regulación es la interfaz invisible que hace que la interacción entre inversionistas, proveedores de servicios y de contenido, y consumidores sean más ricas en oportunidades y más predecibles (ITU, 2017).

Un nuevo modelo de competencia para un ecosistema digital requiere del acceso a información relevante particularmente en áreas como: el ambiente regulatorio e institucional, el desarrollo tecnológico e innovación, el mercado laboral, el sistema financiero y los modelos de negocio. En el diagrama *Ecosistema de la política de competencia* se muestran las cinco áreas de vinculación en una política de competencia para una economía digital y las interrelaciones que se generan entre ellas y los distintos niveles de análisis.

ECOSISTEMA DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA



FUENTE: Elaboración de la CEPAL con base a *World Economic Forum* (n.d.) 2018.

En el ambiente regulatorio e institucional, las leyes sobre competencia actuales (a nivel nacional e internacional) han sido desarrolladas en el contexto de una economía industrial, lo cual no siempre permite su aplicación en la economía digital. La supervisión y monitoreo de las actividades de las empresas en la economía digital es el primer reto de una política de competencia, incluso la convergencia de sectores, las tecnologías disruptivas y sobre todo el ritmo acelerado del cambio tecnológico. El ritmo de la tecnología hace casi imposible a las autoridades regulatorias mantenerse al tanto de cada avance, ya que las tecnologías y la actividad de las empresas exceden los mercados nacionales, e interactúan en los mercados globales.

Una nueva normativa e institucionalidad para la economía digital tendrá que tomar en cuenta la importancia de incentivar la innovación y asegurar una competencia efectiva. Un elemento importante del ambiente regulatorio es el manejo de las leyes de propiedad

intelectual y las protecciones a patentes, las cuales pueden servir como un incentivo potente para innovar. La compra de startups, las cuales tienden a vender sus invenciones o a ser absorbidas por empresas más grandes denominadas superestrellas²⁹, aunado a otras fusiones y adquisiciones que ocurren dentro de y entre sectores, son temas prioritarios para las instituciones regulatorias de competencia.

En una economía digital, la generación de datos requiere, además de un cierto nivel de innovación, la protección de dichos datos, particularmente los datos personales. Eso plantea nuevos desafíos sobre ciberseguridad³⁰, exige soluciones creativas y una acción decidida de parte de las autoridades regulatorias competentes.

El tema de tecnología e innovación, en el ámbito regulatorio e institucional, plantea un desafío que es importante ya que se cruzan las fronteras tradicionales entre los sectores de la economía real. Ello dificulta la medición de la competencia, y las operaciones de F&A exigen un análisis individualizado.

Incentivar el desarrollo tecnológico y la innovación, así como la creación de alianzas público- privadas para enfrentar los desafíos de la economía digital, plantea un reto a la política de competencia. La economía digital no solo se constituye del sector tecnológico, también va impregnando sectores tradicionales como la manufactura, los servicios, la agricultura etcétera. Una convergencia de sectores producto de la tecnología, desafía las ideas de cómo definir sectores y medir la competencia dentro de

²⁹ El concepto de empresas “superestrellas” fue acuñado por primera vez en 1981 por el economista Sherwin Rosen.

³⁰ Las redes libres de escala son altamente resistentes a fallas accidentales y aleatorias, pero extremadamente vulnerables a ataques coordinados contra los centros o ejes (*hubs*). Cuando son atacados estratégicamente los centros, se puede destruir una red; la eliminación de entre el 5 y el 15% de los *hubs* puede colisionar una red, tema de preocupación en el contexto de internet, infraestructura de telecomunicaciones, servicios financieros, etcétera. En una red libre de escala, el umbral de propagación de un virus es cero, Si uno de los nodos recibe el virus y es transferirlo al centro se convierte en una preocupación en la protección de datos y de sistemas. Hasta un 80% de los nodos aleatorios pueden fallar. El Sector financiero se puede modelar por una red libre de escala, que puede influir en un enfoque de diseño de políticas para la regulación de las instituciones financieras y así predecir y/o prevenir un posible colapso del mercado. Para mayor detalle sobre el funcionamiento de las redes ver: Barabási, Albert-Lászlo and Eric Bonabeau. “Scale-Free Networks.” *Scientific American* 288, no.1 (May 2003).

ellos. La hiper-compatibilidad y las plataformas han conectado tecnologías de industrias históricamente distintas, ofreciendo integraciones verticales, horizontales e intersectoriales, planteando nuevos desafíos a la política de competencia. Más recientemente, productos y tecnologías interoperables han superado el problema de sistemas operativos diferentes.

Un efecto de las nuevas tecnologías en la economía digital es una gran incertidumbre en el mercado laboral. La mecanización del proceso de manufactura ha desplazado muchos trabajos tradicionales mientras que los nuevos modelos de negocio apuntan hacia la creación de trabajos en los sectores técnico y de servicios. Sin embargo, la pérdida masiva de puestos de trabajos en sectores tradicionales es un factor importante por considerar, debido a su mayor impacto en los grupos medios. La cada vez más extendida cultura de innovación ha inaugurado una época de emprendimientos o startups, cada uno con el potencial de revolucionar el ecosistema tecnológico. Al mismo tiempo que “superestrellas” dominan el mercado laboral, se restringe el acceso e incorporación al trabajo a ciertos sectores de la población. La concentración de la economía también disminuye las oportunidades y la diversidad del empleo en el mercado. Una mayor cooperación público-privada podría traducirse en el desarrollo de modelos laborales alternativos. Las áreas de investigación y desarrollo (I&D) podrían favorecer el diseño de modelos de negocio que apunten a satisfacer las nuevas exigencias del mercado laboral digital. Pero ello implicaría inversiones dirigidas a la innovación de acuerdo con una política que Mariana Mazzucato (Olivari, J. and Verleia Radaelli, 2017) denomina Innovación orientada por Misiones³¹.

³¹ En una entrevista realizada y publicada por el BID en el *Blog* para conversar sobre innovación en América Latina y el Caribe (agosto 2017), Mazzucato plantea que las políticas orientadas por la Misión pueden ser clave para dirigir las inversiones en innovación hacia la solución de los principales desafíos. Esta política por misiones debe estar al centro de las estrategias del crecimiento sustentable, inclusivo e inteligente. “Alcanzar estas metas implica el desarrollo de nuevas tecnologías e innovaciones que involucran a muchos sectores de la economía, potenciando simultáneamente la actividad económica en todos ellos: esto es crecimiento con dirección, no solo verde sino también inteligente”. El rol del Estado debe ir más allá de resolver fallas de mercado. Los responsables de que las misiones se cumplan deben ser inmunes a los ciclos políticos y económicos. (Olivari, J. and Verleia Radaelli, 2017).

El sistema financiero se enfrenta a cambios tecnológicos especializados permanentes, dados por la digitalización de monedas y de operaciones y transacciones. El uso de la nube ha revolucionado el concepto de la banca de persona y de empresas agilizando los distintos procesos y proporcionando soluciones a la medida. Sin embargo, en esta etapa de desarrollo del sector y de acceso a las tecnologías, la ciberseguridad y la protección de datos adquieren una relevancia especial. La cooperación intergubernamental e internacional en este sector es urgente, ya que los flujos transfronterizos de capital han alcanzado montos importantes, con gran facilidad de acceso, para realizar transacciones.

Las tecnologías financieras (*FinTech*) incluyen servicios financieros que ofrecen alternativas a las actividades financieras tradicionales. La llamada cadena de bloques o *blockchain*, las *criptomonedas* y la inteligencia artificial han irrumpido en los últimos años para revolucionar la inversión pública y privada, la banca de personas, de empresas y la educación financiera. Así como los gobiernos y los entes regulatorios, el sistema financiero tendrá que innovar procesos de cooperación internacional público-privada para la transferencia y seguridad de datos y de capital.

Dos modelos de negocio dominan el ecosistema de la economía digital: uno, cuyo principal artífice es la empresa “superestrella” y el de los emprendimientos *startup*. Estos modelos marcan una tendencia hacia la concentración en ciertos sectores de la economía, llegando incluso a constituirse en monopolios dentro de la economía digital. Particularmente aquellas empresas especializadas en nuevas tecnologías con diversas aplicaciones. Las “superestrellas” se distinguen por encima del resto debido al uso de las plataformas o sistemas más eficientes, más amigables para los usuarios y de bajo costo. Los *startups* son una fuente importante de innovación de tecnologías disruptivas, las cuales muchas veces se traducen en saltos tecnológicos relevantes en procesos productivos en marcha. La preocupación de los reguladores es que las innovaciones tecnológicas se conviertan en un incentivo para que la “superestrella” adquiera dicho

emprendimiento por un precio atractivo, generando con ello un doble efecto: una mayor concentración, y que las “superestrellas” adquieran más poder en el mercado por la difusión de sus plataformas ofreciendo la posibilidad de que con el emprendimiento se puedan desarrollar nuevas aplicaciones y seguir concentrando (Van Alstyne, 2015).

La economía digital obliga a las empresas a incorporar la tecnología como parte integral de sus estrategias corporativas. Las tecnologías disruptivas, como el *blockchain*, la inteligencia artificial y las TIC conducen hacia una reestructuración de las empresas y los modelos de negocio. Las grandes empresas ya no se enfocan en un solo sector, sino que se van expandiendo a otros sectores históricamente separados, adaptando su plataforma o tecnología a nuevas industrias. La hiper compatibilidad entre plataformas y los dispositivos de usos distintos incentiva a los consumidores a comprar productos de la misma plataforma, pero la interoperabilidad creciente permite combinar plataformas con diferentes dispositivos.

II. Las plataformas - los nuevos modelos de negocio

Los nuevos modelos de negocio asociados al desarrollo y acceso a las tecnologías buscan conciliar las necesidades de crecimiento de la empresa con las buenas prácticas y el cumplimiento de la normativa asociada (*compliance*). Los nuevos modelos de negocio van surgiendo de acuerdo con las diferentes etapas del ciclo de vida de la empresa. Algunos de ellos se centran más en el crecimiento después de un largo período de desarrollo, mientras que otros son considerados únicos, en el sentido de que se traducen en un impulso para la realización de un emprendimiento específico. Por lo tanto, los modelos de negocio pueden ser desarrollados continuamente de una fase de crecimiento a otra, sin que necesariamente sigan la misma hoja de ruta.

Las plataformas son un ejemplo de modelos de negocios simple, adaptables a las distintas dinámicas y que además son escalables y mejorables³². En un modelo de negocio basado en una plataforma, el proveedor de la plataforma se convierte en un eje (*hub*), conectado a startups/empresas más pequeñas (*nodos*) que desarrollan y comercializan su software/servicio/producto, utilizando la plataforma. Si bien el lanzamiento de las plataformas tecnológicas puede ser costoso, ampliarla o modernizarla es relativamente más barato.

En las empresas vinculadas a Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), las estrategias de negocio están basadas en la competencia de las plataformas con efecto en redes³³. Cennamo & Santalo (2013), analizan empíricamente las estrategias dominantes utilizadas para construir y posicionar los sistemas de plataforma³⁴. En plataformas que operan en ambientes menos competitivos, su compensación puede ser menos evidente y algunas veces inexistente. Las plataformas consideradas cuasi-

³² El modelo de negocio contribuye al crecimiento de la empresa. El proveedor de una plataforma se convierte en un centro conectado *startups*, empresas más pequeñas conocidas como nodos que desarrollan y comercializan *software* y su servicio utilizando la plataforma. A través de los nodos es posible innovar y concentrar el mercado mientras los competidores logran alcanzarlos, ej. *Netflix*. La dinámica pasa porque los nuevos nodos se conectan a los más conectados en una red, esto es, los que tienen la mejor reputación, el mayor número de clientes, lo que refuerza el eje (*hubs*) hasta convertirse en una superestrella, ejemplo. *Microsoft*, *Apple*. Naturalmente este proceso aumenta el número de conexiones con relación a los competidores, las ganancias hasta “ganar todo” y generar una mayor concentración. Estas empresas superestrellas actúan como eje (*hub*) a través del cual conectan sus productos a plataformas. Para mayor detalle sobre el funcionamiento de las plataformas y las redes ver: Barabási, Albert-László and Eric Bonabeau. “*Scale-Free Networks*.” *Scientific American* 288, no. 1 (May 2003).

³³ Albert-László Barabási and Eric Bonabeau en “*Scale-free Networks*” (2003), plantean que en una red algunos ejes tienen un número aparentemente ilimitado de enlaces y ninguno de los nodos es típico de otro. Se basa en un modelo gobernado por una ley de potencia en el que la probabilidad de que cualquier nodo esté conectado a k otros nodos son proporcionales a $1 / (k^n)$ donde el valor de n tiende a satisfacer $2 < n < 3$. Los nodos más antiguos tienen la oportunidad de formar más enlaces. Los usuarios se conectan a nodos familiares, lo que les da mayor número de oportunidades de formar enlaces. El mecanismo de conexión preferencial tiende a ser lineal, por lo que un nuevo nodo tiene dos veces más probabilidades de vincularse a un nodo existente que tiene el doble de conexiones que el de junto.

³⁴ Si bien el análisis está basado en un modelo econométrico dirigido particularmente a la industria de video juegos en Estados Unidos de Norteamérica, esta industria tiene aplicaciones muy heterogéneas. Además, no cuentan con mediciones de la calidad de los videos juegos. Un tema pendiente en el análisis es como la competencia dentro y a través de las plataformas es muy relevante. Para más detalles sobre el modelo ver: Cennamo & Santalo “*Platform competition: strategic trade-offs in platform markets*”, *Strategy Management Journal*, February 2013 www.wileyonlinelibrary.com/DOI:10.1002/smj.2066.

monopolio³⁵ pueden tener suficiente poder de negociación para empujar hacia la presencia de un número mayor de aplicaciones en un régimen exclusivo sin dañar el desempeño de la plataforma. El concepto de que el “ganador se lleva todo” (*winner takes all*) desafía la lógica de este enfoque de plataformas con efecto en redes³⁶.

Según Zhu y Iansiti (2007), los proveedores de plataformas deben considerar tanto a los consumidores como a los desarrolladores de aplicaciones (*apps*) complementarias para que la estrategia sea exitosa. El paradigma “el ganador se lleva todo”³⁷ sugiere que las empresas de una plataforma adopten estrategias para expandir tanto su base instalada de usuarios y la de sus proveedores (mediante precios bajos o actualización de calidad, entre otros), de manera de reforzar los beneficios logrados en cada lado del mercado. (Cennamo & Santalo, 2013).

Los modelos de negocio también influyen en el alcance de las plataformas, ya que pueden potenciar sus efectos y por tanto la competencia. La expansión de las plataformas garantiza la competencia entre los distintos proveedores de *apps*. Por lo tanto, el crecimiento en la base de usuarios instalados y la disponibilidad de productos complementarios (*apps*) son los principales mecanismos que impulsan el valor de una plataforma y su cuota de mercado (Amstrong, 2006), (Schilling, 2002). Eso es particularmente importante en países como Brasil y México, dado el tamaño de sus mercados internos.

Zhu y Iansiti (2007) plantean que cuando hay competencia entre las plataformas se produce un “equilibrio de monopolio”. Tanto consumidores como desarrolladores de

³⁵ El cuasimonopolio es un tipo de monopolio en el que hay más de un proveedor de servicios para un bien o servicio particular, pero la naturaleza de la competencia es tal que se ofrece a los clientes un tipo similar de servicio y fijación de precios.

³⁶ Cennamo & Santalo (2013) demuestran que cuando las empresas de plataforma persiguen dos estrategias similares, y ambas con la misma intensidad, disminuyen los beneficios de cada estrategia y del desempeño de la plataforma.

³⁷ Se basa en la hipótesis de que la competencia entre tecnologías incompatibles resulta en el producto que el ganador se lleva todo. Ello según estos autores dependen de la interacción entre los clientes.

apps adoptan una plataforma, considerado un “equilibrio oligopólico”, en el que las plataformas comparten el mercado. Sin embargo, un posible participante, incluso con una tecnología superior, puede no tener éxito al momento de acceder a ese mercado dado que los efectos indirectos de red³⁸ protegen al operador tradicional³⁹. Por lo tanto, el resultado del mercado podría requerir de la intervención de la autoridad de competencia.

Existe también la posibilidad de que el mercado sea eficiente y que los proveedores de plataformas que invierten importantes recursos en I&D mejoren su calidad e ingresen al mercado cuando sus productos son mejores y sobre todo que se mantengan en él por largo tiempo. Para los responsables de las políticas públicas de I&D, esta información podría ser importante para el seguimiento de los procesos de desarrollo tecnológico y monitoreo de la competencia de los mercados. Con la información, las autoridades de competencia podrían impulsar medidas que fomenten la diversificación, ante la probabilidad de que una sociedad se estanque en una tecnología que limite los avances de ciertas industrias. Frente a una posible superposición de los mercados, actores de menor tamaño pueden contar con incentivos para escalar hacia la competencia, con costos asociados, en un mercado con una dinámica del “ganador se lleva todo”. (Cennamo & Santalo, 2013, p. 1336).

Amstrong et al. (2006) argumentan que la concentración del mercado puede alentar la innovación⁴⁰, ya que con las ganancias y el crecimiento potencial de las mismas pueden financiarse proyectos de I&D que en otras circunstancias sería muy difícil realizar. Por otro lado, las sugerencias de proporcionar información al consumidor, garantizar un informe adecuado y preciso de datos, mantener un enfoque integrado de cualquier cambio de política y combinar la aplicación de la legislación antimonopolio con la de

³⁸ Efectos directos de red: es cuando un incremento en el uso del bien genera un incremento en su valor (o reducción). Efectos indirectos de red, es cuando el uso de un bien o servicio impulsa la producción y valor de otros bienes o servicios complementarios, lo que a su vez aumenta el valor del producto original.

³⁹ Como es el caso de las telecomunicaciones en México cuyo operador tradicional es *TELMEX* - América Móvil.

⁴⁰ Aunque en algunos casos esto genere cierta tensión con la competencia efectiva.

supervisión reguladora, podría proporcionar fundamentos básicos para un marco de política de competencia adaptable a la economía digital.

Sin embargo, el desafío de la economía digital es como enfrentar la falta de conocimiento por parte de las autoridades y del mercado, no solo de los márgenes de ganancia y los costos de producción de la compañía, sino también del funcionamiento e impacto de las tecnologías en sí mismas.

El hecho de que las empresas combinen la tecnología existente con nuevas aplicaciones y la nueva tecnología con las áreas de aplicaciones que ya existen, complejiza los procesos de valoración de los negocios. Según McKinsey (2017) las decisiones de los inversionistas aún se concentran en la compra de acciones de empresas con alto crecimiento, pero también con alta incertidumbre, como es el caso de las empresas de internet y de tecnologías relacionadas. La decisión de invertir en empresas tecnológicas está asociada a la forma de valoración de éstas. Al no existir una sola metodología de valoración, y no contar con la información sobre la empresa, se genera incertidumbre en las decisiones de inversión y en la compra de activos de empresas de sectores tecnológicos. Este parecería ser el problema central que plantean las nuevas tecnologías a la política de competencia para que ésta sea efectiva sin afectar la innovación.

Los nuevos modelos de negocio asociados a desarrollos tecnológicos plantean desafíos distintos a los marcos regulatorios en general. Frente a estos desafíos las empresas han adoptado dos tipos de enfoque: uno proactivo que, sin importar la existencia de la regulación, invierten en dar forma a la regulación junto con los entes reguladores; y el otro enfoque más centrado en las empresas disruptivas que construyen una masa crítica antes de participar en las discusiones de los marcos regulatorios. Esta última además de ejercer mayor presión sobre el regulador, hace un llamado directo a la acción de todos los actores involucrados en los procesos. Cabe señalar que las leyes de competencia rara vez cubren temas relacionados con la estructura interna de las empresas (que

incluye los modelos de negocio y los gobiernos corporativos) y como dichas estructuras podrían minimizar la posibilidad de realizar prácticas anticompetitivas, a partir de la dinámica interna de la empresa.

A. Economía de “Superestrellas”

Como ya se mencionaba, las innovaciones tecnológicas han permitido que durante las últimas décadas más industrias se hayan vuelto del tipo “el ganador se lleva todo” (o casi todo) haciéndose más atractivas (Campanario, 2016). Empresas con ventajas en costo o calidad han accedido a participaciones de mercado cada vez más altas, transformando pequeñas brechas de costo/calidad en grandes brechas de ganancias.

Marin (2013), plantea que la economía digital alberga dos fuerzas que impulsan el descenso global en la proporción de la mano de obra en el ingreso total. Una, la propia tecnología digital que en general está sesgada hacia el capital. Los avances en robótica, inteligencia artificial y aprendizaje por máquinas han acelerado el ritmo de desplazamiento de los trabajadores por la automatización, mientras se crean otros empleos, independientemente de las políticas que los gobiernos puedan adoptar hacia los distintos sectores de la economía (Alden y Litan, 2017). Otra, representada por los mercados del tipo “el ganador se lleva la mayor parte” de la economía digital, lo que otorga a las firmas dominantes un poder excesivo para determinar los niveles de salario de la economía⁴¹.

⁴¹ “... el cambio tecnológico sesgado por la superestrella, donde el beneficio de la tecnología se acumula en una porción aún más pequeña de la sociedad, solo los trabajadores altamente calificados. La naturaleza ganadora de los mercados de tecnología de la información significa que solo unos pocos pueden llegar a dominar los mercados. En el fondo se refiere a que si la productividad laboral aumenta ésta no se traduce en aumentos salariales, y los grandes beneficios económicos provocados por la inteligencia artificial podrían acumularse en unos pocos seleccionados. Esto podría impulsar una menor competencia y una mayor inequidad. Para más detalle ver, *Artificial Intelligence, Automation, and the Economy, Executive Office of the President, December 2016*. En un informe anterior “*Preparing for the Future of Artificial Intelligence*” (octubre 2016), La Oficina Ejecutiva del presidente y el *National Science and Technology Council Committee on Technology*, investigan más a fondo los efectos de la automatización impulsada por la inteligencia artificial en el mercado laboral y en la economía de los Estados Unidos de Norteamérica. Y describe las respuestas políticas recomendadas por el informe.

La globalización y el cambio tecnológico han favorecido a dichas empresas que tienden a dominar el mercado producto de los efectos de red. Con una alta tasa de ganancia y una baja participación del valor del trabajo en el valor agregado y en las ventas. (Autor et al., 2017).

Las “superestrellas” obtienen muchas ganancias por empleado (desplazado), así que a medida que estas empresas se vuelven una parte más grande de la economía, la participación del trabajador en el PIB disminuye (La Prensa, 2017).

Otro factor de desplazamiento del empleo se debe a la competencia comercial global que puede afectar las tasas domésticas de empleo, en la medida que permite el desplazamiento de la producción entre países, de acuerdo con los costos ofrecidos a la industria. En ese sentido, desde la entrada de China en el mercado global, se ha observado el traslado de diversas plantas industriales a ese país, destruyendo empleos en los países de donde esas industrias son originarias. Dicha tendencia ha tendido a acelerarse en los últimos años.

De acuerdo con datos de FDI Markets (2017), entre noviembre de 2016 y octubre de 2017, fueron anunciados 408 nuevos proyectos de IED en China, procedentes de 47 países en 36 sectores industriales distintos. La expectativa es que dichos proyectos creen alrededor de 95 mil 385 nuevos empleos. El sector *software & servicios TI* recibirán 38 nuevos proyectos de 16 países, creando alrededor de 4 mil 234 empleos. En el sector comunicaciones son 20 proyectos nuevos de ocho países, generando casi 900 empleos. En el sector servicios financieros, siete países han anunciado un total de 16 nuevos proyectos que deben generar alrededor de mil 420 nuevos empleos. En el anexo 7.1 del documento original se detallan los proyectos de inversión en China.

Si se analizan dichos anuncios de IED por *cluster*⁴², se identifican 89 proyectos en TIC & electrónicos y servicios financieros. Eso significa que la inversión de 16 países debe generar alrededor de 22 mil nuevos empleos en TIC & electrónicos, mientras que la inversión de nueve países generará alrededor de mil 760 empleos en servicios financieros en el mercado chino⁴³.

Una vez establecidas las empresas pueden seguir desarrollándose con menos trabajadores que antaño. Cuando dominan el mercado, la nueva economía tiende a impulsar medidas anticompetitivas que impide la entrada de nuevos competidores que desafían su posición hegemónica. Según Autor et al. (2017), aquellos sectores de la economía estadounidenses con la concentración de mercado más acelerada también tienen la mayor reducción en la proporción de la mano de obra con relación al ingreso⁴⁴.

Si pasamos el análisis al nivel de *startups*, el empleo generado por estas empresas de reciente creación (uno o dos años de existencia) oscila entre el 4 y el 15% del empleo total en la mayoría de los países de la OECD. En 2013, la contribución de los *startups* al empleo total disminuyó en muchos países en comparación con 2008 (OCDE, 2016).

Según cifras del BID (2017), el número de empleos generados por una financiera tecnológica (*FinTech*)⁴⁵ es muy variable y depende de factores como la inversión de capital del emprendedor en la firma, como se observa en el cuadro *Empleos generados por inversión*. Mientras que la media de empleados de empresas que han recibido menos de 25 mil dólares de inversión es de tan solo 5.5 empleados, aquellas empresas

⁴² Se define un clúster como la industria del usuario final para el proyecto. Un clúster no depende del sector, lo que permite identificar verdaderas cadenas de valor de la industria. Por ejemplo, un centro de desarrollo de *software* de HSBC se define como estar en el sector “*Software & IT Services*” y en el clúster de “*Financial Services*”.

⁴³ Empresas Latinoamericanas no representan aún una parte significativa de las inversiones en China. Desde noviembre de 2017 solo se han anunciado tres proyectos de inversión. Dos corresponden a empresas brasileñas de los sectores metales y textiles, con capacidad de generar hasta 137 empleos; y un proyecto peruano en el sector alimentos & tabaco, que se calcula generará alrededor de 8 nuevos empleos.

⁴⁴ Entre mediados de la década de 1980 y 2016, la proporción de la mano de obra con relación al PIB mundial se redujo a 58%, mientras que la del capital ascendió a 42 por ciento.

⁴⁵ Una empresa *FinTech* corresponde a un startup del sector financiero.

cuya financiamiento ha oscilado entre 2 y 6 millones de dólares tienen en promedio 51 empleados. Estas cifras muestran la importancia del capital de inversión en la creación de empleo y el crecimiento de este tipo de negocios innovadores en la región.

EMPLEOS GENERADOS POR INVERSIÓN

Inversión o financiamiento recibida	Media de empleados
< 25 mil dólares	5.5
+ de 25 mil dólares – 75 mil dólares	10.7
+ de 75 mil dólares – 125 mil dólares	7.0
+ de 125 mil dólares – 250 mil dólares	9.8
+ de 250 mil dólares – 500 mil dólares	9.6
+ de 500 mil dólares – 2 millones de dólares	19.4
+ de 2 millones de dólares – 6 millones de dólares	50.9
+ de 6 millones de dólares	159.2

FUENTE: BID (2017), P 103.

B. La función de los algoritmos en la determinación de precios de mercado

Los algoritmos son esenciales para procesar grandes cantidades de información y han adquirido gran relevancia, pero pueden facilitar la colusión incluso sin una intención humana detrás del programa que se diseña, particularmente en la economía digital⁴⁶. En resumen, se trata de un conjunto de reglas para realizar una tarea en un cierto número de pasos.

Desde hace ya algunos años las empresas empezaron a utilizar algoritmos para monitorear precios de la competencia e implementar el llamado precio dinámico (*dynamic pricing*). De manera simplificada, el precio dinámico es una estrategia en la que los precios de los productos se ajustan continuamente en respuesta a la oferta y la demanda en tiempo real. Sin embargo, pueden ser utilizados con fines anticompetitivos,

⁴⁶ De relevancia son los desarrollos recientes en Redes Neuronales Artificiales, también conocidas como 'Aprendizaje Profundo' (*Deep Learning*), que imitan los mecanismos cognitivos y de computación del cerebro humano. Estas redes complejas consisten en un gran número de unidades de cálculo (neuronas), interconectadas a través de varias capas. La tecnología a menudo se usa junto con otro paradigma, conocido como 'Aprendizaje de Refuerzo' (*Reinforcement Learning*), que describe cómo los agentes deberían actuar en un entorno para maximizar la recompensa acumulativa futura. La combinación de *Deep Learning* y *Reinforcement Learning* es prometedora, ya que anuncia el surgimiento de algoritmos "ingrains" con habilidades cognitivas humanas avanzadas. Para más detalles ver Ezrachi & Stucke, 2017.

es decir, como mecanismo para lograr precios fijos sin establecer contacto humano alguno. Eso porque, considerando que el objetivo del algoritmo sería alcanzar el precio que maximiza los beneficios de la empresa, el plan de negocio podría elegir la colusión como la mejor estrategia. Por ello Ezrachi & Stucke (2017) consideran los algoritmos un “modo oculto para estabilizar y desalentar la competencia de mercado” y afirman que “la mano invisible se convierte en la mano digital”.

La colusión tácita de hecho abre la puerta a temas más complicados que caen fuera del ámbito de la ley de competencia. Ciertos conceptos que se alcanzan con la ayuda de algoritmos y que representan una cierta dificultad, es difícil que reciban apoyo para ser reguladas a través de la ley de competencia⁴⁷.

Ezrachi & Stucke (2017), a través de su investigación han demostrado cómo puede surgir lo que ellos llaman una “colusión tácita algorítmica” cuando los productos son generalmente homogéneos y los vendedores no se benefician del reconocimiento o lealtad de la marca, y cuando los mercados son transparentes y concentrados. Estos autores analizan el cambio de una industria hacia algoritmos de fijación de precios y cómo ésta puede extender una colusión tácita más allá de los oligopolios de mercados con cinco o seis empresas grandes⁴⁸. Es difícil que los reguladores descifren los algoritmos de precio, por lo que estos autores recomiendan a las autoridades regulatorias correr simulaciones para identificar un algoritmo de precios que manipula

⁴⁷ Para más detalle sobre el tema ver, <https://www.law.ox.ac.uk/business-law-blog/blog/2018/01/big-data-and-algorithms-focusing-discussion>.

⁴⁸ Desde una perspectiva legal y política, este escenario es poco visible. En este caso la tecnología no afecta el ámbito y aplicación de la ley. Su estudio se centra en una realidad más compleja que involucra una colusión tácita algorítmica (llamado paralelismo consciente) donde el mismo producto se alcanza (precios altos) sin rivales teniendo el acuerdo de alterar los precios. Esto no afecta todos los mercados tiene que cumplir con una serie de condiciones. Como competencia virtual se espera en mercados con importantes características: que sean mercados concentrados, cuando se detecta una desviación (un descuento) y existe un mecanismo de disuasión creíble, la condición para un algoritmo es la velocidad de la retaliación. La tercera condición es que las “reacciones de los outsiders” actuales y futuros clientes no formen parte de la coordinación. Mercados concentrados donde los compradores no pueden ejercer su poder de compra, las transacciones de venta tienden a ser frecuentes, regulares y relativamente pequeñas y el mercado está caracterizado por altas barreras de entrada (Ezrachi y Stucke, 2017).

La convergencia digital es una realidad en muchas áreas. La era analógica de las telecomunicaciones y de la radiodifusión por aire ha sido superada por poderosos facilitadores digitales⁵⁰, que se han impuesto en todos los ámbitos. Los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión convergen con TI e internet y forman la primera generación de economías digitales. Probablemente la convergencia seguirá ampliándose aún más hasta mezclarse prácticamente todos los sectores de la economía. Las TIC están en el centro de la convergencia digital transformadora hacia servicios y aplicaciones ampliamente difundidos, desde el dinero móvil, pasando por los automóviles autónomos hasta el monitoreo de la salud. Es cada vez más difícil estimar el tamaño del sector de las TIC y los ingresos, ya que las fronteras entre las comunicaciones y las TI (incluso el Internet⁵¹) son cada vez más difusas (ITU, 2017).

La convergencia se da principalmente de dos formas a través de la innovación - el uso de las nuevas tecnologías no se restringe al sector en el que surgió - y en un plano más físico, empresas de diferentes industrias que se unen a través de F&A.

Eisenach y Soria (2016) plantean que la convergencia ha llevado a una regulación discriminatoria ya que servicios similares están sujetos a marcos regulatorios distintos, en función del tipo de empresa que ofrece el producto o servicio o del tipo de tecnología utilizada y debido a que empresas reguladas por distintos marcos normativos han entrado en los mercados de otras. Según estos autores, el marco regulatorio actual está basado en la “estructura”, es decir se ha diseñado a partir de estructuras de mercado heredadas de una situación anterior, lo que llama a una modernización necesaria del

⁵⁰ Según el informe de Eisenach y Soria (2016), la convergencia de los sectores de telecomunicaciones, radiodifusión y las TI está dando una configuración nueva al mercado de las comunicaciones... la convergencia tiene por efecto que la separación tradicional de las funciones reguladoras de estos sectores sea cada vez más obsoleta y esté reclamando un régimen regulador coherente y estable.

⁵¹ En el Internet los nodos son enrutadores, y los enlaces son las conexiones ópticas y otras conexiones físicas; en la *World Wide Web* los nodos son páginas web, vinculadas por URL. “Algunas páginas altamente conectadas esencialmente sostienen la *World Wide Web* juntas”, *Google, Yahoo*, etcétera.

marco regulatorio acorde con las actuales condiciones del mercado en que el desarrollo tecnológico juega un papel central.

A. Fusiones y adquisiciones (F&A)

Parte de la convergencia entre sectores tiene explicación en la presencia de las “superestrellas” en el mercado. Las grandes empresas que dominan la economía tienen capacidad para adquirir competidores que representan una amenaza al desarrollo de su negocio, así como adquirir empresas de otras industrias que de alguna forma favorecen el desarrollo de su propia cadena productiva.

Existen dos aspectos que determinan las condiciones para la aprobación de una F&A. Aquello que recae en el campo de la política de competencia; y la existencia de las llamadas directivas entrelazadas (*interlocking directorates*), consejeros que están presentes en los consejos de administración de diferentes empresas del mismo sector o que hacen negocios entre sí (Waller 2010).

La dificultad de analizar el impacto de las F&A en la competencia se centra en la definición no solo del mercado (de referencia) de la empresa, sino también de las incertidumbres sobre las consecuencias dinámicas que esa F&A puede traer al mercado en general. En el mercado de control corporativo, la empresa que ofrece el mayor monto para adquirir otra empresa no necesariamente es la misma que va a usar los activos de la manera más eficiente y tampoco será la que generará el mayor beneficio para los consumidores y para la sociedad en general (Miller, 2013).

La F&A puede generar un mayor valor a los accionistas por mejoras en la eficiencia o por un aumento del poder de mercado, pero también puede destruir valor de la empresa. La pérdida de valor se puede deber a una mala interpretación de las condiciones de mercado, o hasta una operación dirigida a extraer deliberadamente beneficios privados de la operación por parte de la gerencia y/o del consejo de administración de las

empresas involucradas en la fusión (Nuñez, de Furquim y Pereira, 2018). A pesar de esta complejidad, se debe buscar identificar e implementar los mecanismos correspondientes que muestren los alcances de cada operación de la empresa que comprometa la libre competencia, en este sentido los estudios de mercado son una importante y poderosa herramienta que utiliza el fiscalizador económico responsable del mantenimiento de la libre competencia. La autoridad responsable puede bloquear una F&A si cree que ésta reduce el bienestar de los consumidores; el sistema de *compliance* interno puede señalar ex- ante una F&A que puede destruir valor o espera crear valor solo a partir de una mayor concentración del mercado. El requerimiento de revelación de potenciales ganancias en eficiencia de una F&A por parte de la autoridad encargada de fiscalizar los mercados es clave Waller (2010).

El monitoreo también debería garantizar que los consumidores realicen el traslado de sus datos de una empresa a otra ya fusionada (o de una plataforma a otra), y prevenir que las firmas tecnológicas privilegien sus propios servicios sobre una plataforma que ellos controlan, condiciones básicas de transparencia de los procesos que favorece la libre competencia. Ello significa que las personas cuenten con la opción de autenticar su identidad online.

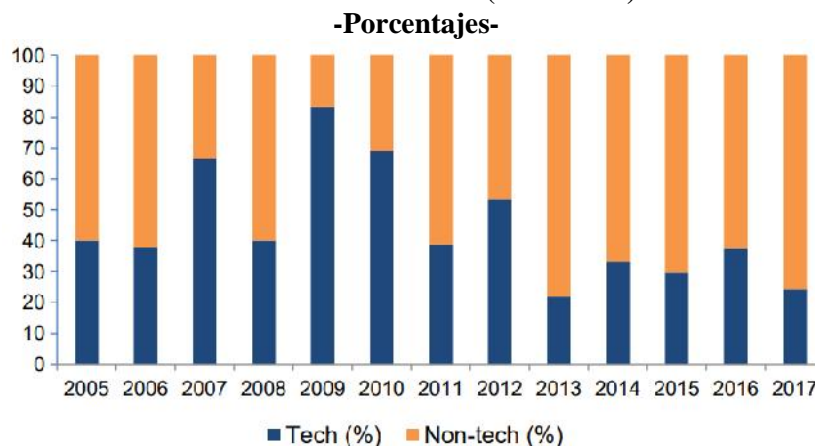
Para ilustrar el escenario actual, es interesante analizar algunos números relacionados con las operaciones de F&A. De acuerdo con lo registrado en la base de datos de fusiones y adquisiciones (F&A) de *Bloomberg*⁵², entre 2005 y 2017 hubo 2 mil 56 acuerdos de inversión en los cuales al menos una de las empresas target era latinoamericana y podría ser clasificada en el sector industrial de tecnología. Fueron 71 acuerdos de inversión, 4 *joint-ventures*, y 181 F&A. Dentro del sector de industria tecnológica están los grupos industriales relacionados con la economía digital, como

⁵² La base de datos de *Bloomberg* incluye solo ofertas en las que al menos una de las partes es pública, o sea, empresas que cotizan en bolsa. Por lo tanto, los acuerdos de inversión entre dos compañías privadas no están representados aquí, y el análisis se vuelve al menos parcialmente limitada.

software, tecnología de la información, servicios informáticos, procesamiento de datos, entre otros.

Podemos clasificar los inversionistas en dos tipos: *tech* y *non-tech*. Los inversionistas *tech* serían aquellos pertenecientes al sector de la industria de tecnología, y los inversionistas *non-tech* los que pertenecen a los demás sectores industriales. Si hay más de un adquirente involucrado en el acuerdo, consideramos al adquirente como *tech*, si al menos una de las empresas está clasificada en el sector de la industria tecnológica. El análisis del número de acuerdos por tipo de inversor a lo largo del tiempo muestra que la presencia de adquirentes *non-tech* es cada vez mayor. Desde 2013, las inversiones en tecnología por adquirentes *non-tech* superaron a las de adquirentes *tech*, como se observa en la gráfica *Proporción de acuerdos de inversión en empresas latinoamericanas de tecnología por tipo de inversor (2005–2017)* a continuación.

**PROPORCIÓN DE ACUERDOS DE INVERSIÓN EN
EMPRESAS LATINOAMERICANAS DE TECNOLOGÍA POR
TIPO DE INVERSOR (2005–2017)**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basada en datos de *Bloomberg*, 2018.

La mayoría de las ofertas involucra al menos un adquirente de fuera de la región. El predominio de Estados Unidos de Norteamérica es notable en este sentido. Al analizar la nacionalidad de la empresa *target*, es importante señalar que las empresas brasileñas son las que reciben la mayor parte de las inversiones.

Por último, es interesante señalar que la mayoría de las operaciones no tienen el valor del acuerdo revelado. Entre las 256 ofertas, solo 113 divulgaron los montos de las operaciones, los cuales son predominantemente de bajo valor.

IV. Sectores con mayor presencia de “superestrellas”

A medida que el mundo vive una revolución tecnológica que altera el diario vivir, el trabajo y la relación entre sí, es posible observar el cambio completo de muchas industrias y sus modelos de negocios. Otro efecto de la digitalización es la transformación de la forma en que la industria funciona desde las cadenas de suministro hasta la producción.

Los cambios en los paradigmas tecnológicos apuntan hacia la obtención de mayores beneficios para la empresa, reflejados en la estrategia empresarial. Bajo el cambio de paradigma, la estrategia de aceleración exponencial de los negocios inserta en la estructura organizacional de la empresa y reconocida por la gerencia, puede conducir hacia mayores concentraciones. A medida que los sectores se convierten en altamente tecnologizados, generan barreras a la entrada de nuevas empresas, lo que da como resultado mayores niveles de concentración.

Dos de las industrias más impactadas por la tecnología son las telecomunicaciones y los servicios financieros. Según Jürgen Meffert (McKinsey, agosto 2017), existen empresas que se encuentran en una etapa de digitalización experimental, con una exposición limitada. Según el autor, las empresas de telecomunicaciones y de servicios financieros, particularmente los bancos, se encuentran en dicha etapa tratando de identificar los nichos de negocio con mayor potencial. El sector de servicios

financieros, tradicionales y otros nuevos, experimentan los mayores cambios en cuanto a sus estrategias empresariales y los modelos de negocio⁵³.

La convergencia de redes audiovisuales y telefónicas con redes informáticas ha dado origen al sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC). Mientras, la aplicación de la tecnología para mejorar las actividades financieras suscitó el nacimiento de subsectores como las Tecnologías Financieras o *FinTech*. A continuación, se analiza la trayectoria del sector TIC y el de *FinTech*.

A. Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC)

No obstante que la regulación de competencia teóricamente contribuye a la sana expansión de los sectores de telecomunicaciones, y tecnologías de información y comunicación (TIC), tratando de garantizar a todos los actores una competencia equitativa a los mercados, el proceso de concentración se ha dado con mucha fuerza en el sector de las TIC. Para la industria de TIC la competencia puede estimular la innovación, diversificar los servicios ofrecidos y mejorar la experiencia del consumidor al interactuar en los mercados de las tecnologías. Las TIC⁵⁴ son un elemento clave y transversal en la revolución tecnológica y en la economía digital. Son la infraestructura y los componentes que habilitan la digitalización⁵⁵.

⁵³ El modelo de negocio está asociado a la planificación de una empresa de acuerdo con sus ingresos y beneficios esperados. El modelo de negocio trae asociado a una estrategia que le permitirá a alcanzar el objetivo planteado por su gobierno corporativo.

⁵⁴ El término TIC incluye todos los dispositivos, componentes de redes, aplicaciones y sistemas que combinados permiten que las personas y organizaciones interactúen en el mundo digital.

⁵⁵ Anualmente, la *International Telecommunication Union* (ITU), publica un informe en el que evalúa el desarrollo de TIC de los países en base a once temas: internet en casa, usuarios de internet, propietarios de computadoras, banda ancha, teléfonos móviles, líneas fijas, nivel de escolaridad, grado escolar secundario, grado universitario, suscripciones de internet móvil con prepago, y suscripciones de internet post-pago. Los países que mejoraron su posición (2 puestos) durante 2017 en relación a 2016 fueron: México (87), Chile (56), Trinidad & Tobago (68), Bolivia (112), y Nicaragua (130). Mejoraron 1 puesto Brasil (66), Argentina (51), Bahamas (57), República Dominicana (106) y Perú (96). Colombia retuvo su posición de 2016 (84). Para más detalle sobre los resultados ver: *BnAmericas*, “Which LatAm nations climbed and fell the most in ITU’s index”, November 16, 2017.

Según la *International Telecommunication Union* (ITU, 2017), no existe un único modelo regulatorio para las TIC que se ajuste a las distintas circunstancias. Aunque si existen puntos de convergencia, impulsados por factores como la eficiencia, el acceso ampliado a las redes, la asequibilidad y la calidad del servicio. Lo cierto es que el constante surgimiento de temas nuevos plantea desafíos a los reguladores, por las crecientes brechas entre el desarrollo de la normativa y la tecnología, y exige una acción colectiva internacional⁵⁶, lo que algunos consideran que podría entorpecer la dinámica del funcionamiento de los mercados. De hecho, cada vez más los reguladores de las TIC están en comunicación constante con los reguladores de otros sectores para abordar los impactos multisectoriales de dichas tecnologías. La comparación de TIC con otras industrias es importante ya que la regulación que aplica también influye a otros sectores de la economía real.

El marco legal de TIC puede afectar a firmas de cualquier sector económico al momento de aprovechar las oportunidades de acceso, difusión y contribución de mejora de procesos que ofrecen las tecnologías. Es un sector clave para el crecimiento de América Latina. De acuerdo con el Centro de Estudios de Telecomunicaciones de América Latina (CET.LA) que cubre a 12 países de la región (equivalente al 93% del PIB regional y 88% de la población), la industria de telecomunicaciones ha generado 147.8 mil millones de dólares anualmente, y 68 mil millones de dólares en servicios de valor agregado, además de la creación de 600 mil empleos directos, a pesar de pagar en promedio 51% más de impuestos en comparación con otras regiones del mundo (Nixon, BNamericas, noviembre 13, 2017)⁵⁷.

⁵⁶ Como lo hizo Estados Unidos de Norteamérica a finales de 2016 cuando presentó nuevas *guidelines de antitrust* puestas a consideración a un número importante de países. Para más detalle sobre las directrices que desplazan a la de 1995 ver: <https://www.ftc.gov/public-statements/2017/01/antitrust-guidelines-international-enforcement-cooperation-issued-us>.

⁵⁷ El experto en TELECOM, Raúl Katz, estima que una reducción de 1% en la cantidad de impuestos pagados por proveedores de servicios incrementaría en 0.85 dólares la inversión en infraestructura del sector de telecomunicaciones en la región (Nixon, BNamericas, noviembre 13, 2017).

En el sector de telecomunicaciones particularmente, existen medidas que podrían ser aplicadas para contrarrestar el dominio de mercado, entre ellas la llamada “regulación asimétrica temporal”⁵⁸ que además de intentar limitar posibles concentraciones de mercado, puede fomentar la entrada de nuevos actores, con nuevas tecnologías, aunque casi siempre son aquellos con las tecnologías superiores los entrantes al mercado. Sin embargo, son medidas que buscan contribuir a reducir, en parte, la brecha entre el desarrollo tecnológico y la regulación sectorial y la competencia⁵⁹.

Los vínculos entre las potenciales decisiones de inversión (nacionales y transfronterizas incluidas las F&A) de las empresas y las políticas de competencia de los países están cada vez más determinados por las nuevas tendencias de atracción de inversiones hacia industrias tecnológicamente más avanzadas. Ello conlleva necesariamente a esquemas claros de política de competencia que incluya marcos legales e institucionales más complejos, mientras mayores sean las interrelaciones entre industrias y entre empresas.

Durante la década anterior y la actual, las TIC han tenido un flujo constante de nuevos jugadores, servicios y plataformas de entrega, lo que ha impactado de manera importante la dinámica del mercado. En 2016, el proceso de F&A que involucraba empresas con alto perfil, dieron un vuelco al panorama de las TIC, en cuanto a la gama de actores y acuerdos de mercado, que va desde la fibra óptica, la nube y la inteligencia

⁵⁸ En México con la reforma de Telecomunicaciones, se le otorgan facultades al agente regulador para imponer una regulación asimétrica a los operadores con participación de mercado por encima del 50% en los sectores en los que participarán, y que sean declarados agentes económicos preponderantes. Es un instrumento para nivelar el campo entre los distintos agentes que compiten en el mercado de las telecomunicaciones. Antes de terminar con la regulación asimétrica, se requiere verificar que existen condiciones de competencia efectiva, en cualquiera de sus dos dimensiones: eficiencias estáticas y dinámicas. La primera permite una competencia tan intensa que presiona los precios a la baja beneficiando con ello a los consumidores; la dinámica se enfoca en mejorar la eficiencia productiva derivada de las mejoras tecnológicas y de distintas decisiones de inversión en investigación y desarrollo dirigida a la innovación.

⁵⁹ Para una empresa, salir de un cierto posicionamiento en los mercados de plataforma es arriesgado, porque una plataforma puede eventualmente ganar una ventaja y, por la fuerza de los efectos de red, alcanzar rápidamente la escala necesaria para superar a los competidores. Al aplicar medidas como la regulación asimétrica temporal, las plataformas se ven obligadas a ceder su mercado relevante a los nuevos concurrentes o a sus competidores y competir en nichos más pequeños y menos rentables. Una plataforma que quiere contrarrestar el poder de la competencia está obligado a mejorar las diferencias entre su contenido y aplicaciones y las de sus competidores buscando un posicionamiento distinto, a través de mejoras tecnológicas.

artificial. Actores de las TIC han optado por asociaciones estratégicas como la forma para seguir creciendo (ITU, 2017).

El proceso de modernización e incorporación de tecnologías más avanzadas de las empresas multinacionales ya incide en la dirección del proceso de las industrias locales de los países hacia dónde dirigen sus inversiones. En términos de desempeño de la política de competencia de los mercados, esto podría ser una oportunidad para inversiones potenciales o existentes en los países de la región, dependiendo de la forma de acceso de dichas empresas (a través de una F&A o *greenfield*) y el sector al que se dirija.

Los países de América Latina buscan incorporar en su estrategia de atracción de inversiones que las empresas inviertan en los eslabones débiles o inexistentes de la cadena de valor de las TIC, de manera de ir completando un sistema maduro, en que hayan proveedores de las distintas tecnologías, aplicaciones, productos o servicios que requieren las empresas demandantes para producir; y por otra parte que estas tecnologías sean utilizadas por las empresas para mejorar su operación y/o desarrollar nuevos modelos de negocios acordes con las necesidades del mercado.

El sector de Telecomunicaciones, así como el de TIC, en general siguen siendo muy atractivos para la inversión. Los sectores de tecnología, medios de comunicación y Telecom (TMT) muestran la mayor capacidad de crear valor y generar ganancias económicas, en comparación con el beneficio económico combinado de las empresas del sector aeroespacial y de defensa, componentes automotrices, y productos alimenticios. Las empresas TMT generaron 100 veces más ganancias económicas, por un equivalente a 200 mil millones de dólares entre 2000 y 2014, 45% por arriba del crecimiento del período 2000–2004. El incremento en las ganancias más rápido fue entre las empresas de *software* con modelos de negocio habilitados para *software*, como *Amazon* y otras empresas de plataformas. El beneficio económico de estas empresas

creadoras de valor creció casi seis veces desde el 2000 al 2014, pasando de 5 mil 800 millones a 33 mil 700 millones de dólares (Bhatia et al., septiembre, 2017).

La ganancia económica del sector de TMT muestra una alta concentración, lo que refleja mayores beneficios de escala en comparación a otros sectores. Según cifras proporcionadas por estos autores, del 2000 al 2014, el 20% de las mejores empresas capturó el 85% del beneficio económico en las industrias TMT. El 5% de las mejores empresas (incluyendo las gigantes tecnológicas como *Apple*, *Microsoft*) generaron el 60% del beneficio⁶⁰.

Según estos autores las TMT necesitan construir capacidades en 4 áreas:

- Estabilizar una posición fuerte en una o más plataformas de software o servicios y construir ecosistemas alrededor de las plataformas que aseguren acceso al crecimiento de ganancias más rápido.
- Una evolución continúa de los modelos de negocios para evitar ser disruptivas por startups bien financiadas o por TMT líderes en proceso de expansión hacia nuevos mercados.
- Replicar plataformas exitosas en áreas con poca penetración tomando modelos de negocio probados para mercados con espacio libre.

⁶⁰ Esta situación se explica en parte por la rapidez del cambio dinámico dentro del grupo ganador de las TMT. Por ejemplo, dentro de las *telecom*, el valor capturado cambia decisivamente de la línea fija a la conectividad móvil. En los medios de comunicación, los avisos impresos y televisivos fueron sustituidos por los avisos móviles y en línea. En electrónicos de consumo, virtualmente todas las ganancias económicas se trasladaron a dos compañías de teléfonos inteligentes —*Apple* y *Samsung*— aunque con algunos acontecimientos recientes el segmento de teléfonos inteligentes podría mostrar signos de vulnerabilidad.

- Usar F&A programadas que desarrollen capacidades para un “ataque” rápido, crecimiento rápido de ganancias, y “canibalizar” las ganancias en otras industrias.

Las tecnologías de información y los modelos de negocio asociados redefinen más y más el desempeño de los sectores y subsectores de la economía digital⁶¹. La creación de valor en sectores y subsectores TIC revela un patrón marcado por una mayor concentración de los beneficios económicos, un rápido crecimiento de ciertas empresas y un volumen de negocios considerable.

Para los países de América Latina con régimen político federal (Argentina, Brasil y México), las regulaciones y los mismos temas de TIC han tenido algunas transformaciones e impactos importantes a nivel estatal y federal. Desde alojar los temas relacionados al sector en los Ministerios de Comunicaciones, hasta hacer acompañar dichos procesos con cambios en las leyes de competencia. La armonización de leyes también ha sido un rasgo característico de los procesos de integración subregional como en el caso de los países que conforman la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú).

En el recuadro *Impacto de la IED y la reforma de las telecomunicaciones en México* se muestra como las distintas reformas en México han afectado no solo al régimen sectorial y de inversión extranjera (IED), sino también a las regulaciones de competencia, trascendiendo posteriormente a los procesos de integración de los cuales forman parte, como por ejemplo su participación en la Alianza del Pacífico. Medidas como la eliminación del *roaming* entre países ha afectado los precios de los servicios de telefonía a la baja.

⁶¹ Entre los subsectores se encuentran: software, electrónicos de consumo, medios de comunicación, telecomunicaciones y operadores de cable e infraestructura tecnológica y proveedores de servicios. Cabe mencionar que estos sectores estuvieron entre las 59 industrias más rentables durante 2016.

Impacto de la IED y la reforma de las telecomunicaciones en México

En México, la oleada de reformas (energía, telecomunicaciones, fiscal y financiera) producidas entre el 2012 y el 2014, condujeron a la readaptación de la ley de competencia con el fin de atender los desafíos e inquietudes provenientes de la interacción de los agentes del mercado local e internacional.

Hasta antes de la reforma del sector de telecomunicaciones en junio de 2013, los precios de los servicios estaban entre los más elevados de los países de la OCDE por la falta de competencia, lo que a su vez se traducía en una tasa baja de penetración de los servicios y un pobre desarrollo de la infraestructura necesaria para prestarlos (OCDE 2012).

La reforma ha permitido la apertura del sector de telecomunicaciones vía satélite a la participación de IED. Las Leyes Secundarias de la reforma se aprobaron en julio de 2014 y en agosto entraron en vigor la Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión y la Ley del Sistema Público de Radiodifusión del Estado Mexicano. En marzo 2014, el Instituto Federal de Telecomunicaciones determinó la existencia de Agentes Económicos Preponderantes en los sectores de telecomunicaciones y radiodifusión, e impuso las medidas necesarias para evitar que se afecte la competencia y la libre concurrencia y, con ello, a los usuarios finales.

A tres años de aprobada la reforma, el Instituto Federal de Telecomunicaciones presentó un informe en el que destaca el nuevo contexto de competencia del sector, lo que ha promovido mayor inversión en infraestructura, mayor IED, mejores tecnologías y mejor calidad en el servicio (IFT 2016).

La llegada de IED al sector se ha dinamizado al incrementar la competencia, aunque no todo lo que se esperaba, favoreciendo el uso de nuevas tecnologías y la construcción de infraestructura. Antes de la reforma, la IED que generaba el sector

era inferior a 1% mientras que un año después de su entrada en vigor, ésta había alcanzado un 5 por ciento.

En 2015 representó casi el 10% de la IED total que México recibió, ubicándose en el tercer lugar después de la manufactura y los servicios financieros y de seguros.

FUENTE: De la Mora, 2017 (Cepal, 2017).

La reforma de telecomunicaciones de 2013 en México no ha generado la competencia esperada, aunque los precios han caído. Gran parte de este aumento se atribuye al efecto de la apertura del sector producto de la regulación, sin que efectivamente impacte en el aumento del número de actores en el mercado. No obstante, las tres empresas *América Móvil* (72% de cuota de servicios de internet, 57% nacionalmente), *Telcel* (67% de cuota de mercado como operador móvil, 65% nacionalmente) y *Televisa en TV* (62% televisión paga, 61% nacionalmente), continúan dominando el mercado. El efecto de la reforma ha sido pequeño en la cuota de mercado. Incluso en las zonas rurales estos operadores siguen dominando, ya que los demás competidores no son capaces de hacer coincidir su calidad de servicio e integrarse a la red (Anderson, BNamericas, septiembre, 2017). Algunos datos sobre el impacto de las reformas de telecomunicaciones en México se muestran en el cuadro *Impacto de las reformas de telecomunicaciones en México - Algunos indicadores (2015)* a continuación.

**IMPACTO DE LAS REFORMAS DE TELECOMUNICACIONES EN
MÉXICO - ALGUNOS INDICADORES (2015)**

Indicadores	Previo a la reforma	Posterior a la reforma
Servicio de Internet	39	47
Suscriptores por cada 100 hogares		
Velocidad de internet	Entre 2 y 9.9 Mbps	Entre 10 y 99.9 Mbps
Porcentaje de los hogares	85%	75%
Internet móvil	23	54
Suscriptores cada 100 habitantes		
Cantidad del espectro radioeléctrico	222 MHz	314 MHz ^{a/}
Canales digitales	311	676
Promedio anual PIB Telecomunicaciones	366 mmp	427 mmp
Crecimiento de las telecomunicaciones	4%	
TCPA PIB Nacional 2011-2015	11%	
TCPA PIB Telecomunicaciones 2011-2015		

^{a/} Expectativa de crecimiento 604 MHz.

mmp: miles de millones de pesos.

FUENTE: (De la Mora, 2017) con datos del IFT (Cepal, 2017).

También la reforma de telecomunicaciones llamó a una mayor penetración y multiplicidad de redes de retorno con el operador estatal *Telecom*, usando fibra óptica originalmente instalada por la empresa estatal de electricidad, la Comisión Federal de Electricidad (CFE), como la pieza central de un programa nacional llamado Red Troncal (Anderson, BNamericas, septiembre, 2017). Son tres partes de los Fideicomisos de Bienes Raíces (conocidos como Fibras⁶² de la Comisión Federal de Electricidad (CFE)⁶³: uno se dedica a la Red Compartida, otro a la Red Troncal, y el último (activado en 2017) al arrendamiento por parte de otras empresas de telecomunicaciones.

En mayo 2016, Telecom comenzó un proceso para descargar clientes del transporte de datos privados de la CFE hacia otros operadores competidores (rivales), ya que el negocio con ellos no era compatible con el del proveedor de modelos de operadores. A

⁶² Fibra es un vehículo que permite el acceso a inversionistas a proyectos maduros de los sectores de energía e infraestructura. En esta categoría entra el de la Comisión Federal de Electricidad. Las primeras fibras que existieron fueron las inmobiliarias.

⁶³ El 26 de enero del 2010, el gobierno mexicano lanzó una licitación o subasta pública (FIBRA) para la explotación de la red de fibra óptica de la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Hasta ese momento, la CFE contaba con más de 21 mil km de fibra en su red troncal, mediante la cual se podían transmitir datos, video y voz a una velocidad de 10 Mbps, convirtiendo esta infraestructura la de mayor capacidad en México. Además de Telmex y la CFE, no existía otro proveedor con infraestructura para ofrecer dichos servicios.

mediados de 2017 finalizó el proceso de descarga y al mismo tiempo se invitó a operadores alrededor del país a conectarse a la Red Troncal⁶⁴. Se espera que los operadores provinciales contribuirán con su infraestructura a extender el alcance de la Red Troncal, y a cambio obtendrán una mejor conectividad nacional. (Anderson, BNamericas, septiembre, 2017).

En Argentina, la Ley 27.078 “Argentina Digital” fue promulgada el 18 de diciembre de 2014 por el Poder Ejecutivo, en sustitución a la Ley Nacional de Telecomunicaciones 19 mil 798 de 1972. Entre las novedades están: el reconocimiento expreso del acceso a las comunicaciones y a las telecomunicaciones como derecho humano, la regulación para los servicios de TIC, y la legalidad de la neutralidad de red. La ley es convergente a la regulación de redes de telecomunicaciones, pero mantiene una separación jurídica entre los servicios de comunicación audiovisual y los servicios de telecomunicaciones. “Esta separación obsta a la convergencia de servicios, especialmente de todos aquellos desarrollados sobre un único medio tecnológico como ocurre con los servicios brindados por Internet” (Lescano, 2015).

Según Lescano (2015) puede haber un efecto negativo sobre la innovación ya que desde el punto de vista tecnológico es difícil diferenciar entre servicios, cuando la única finalidad es definir la norma legal a aplicar. La separación de competencias conlleva a la creación de una nueva Autoridad Federal de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (AFTIC), cuyas funciones son la regulación, el control, la fiscalización y la verificación de los servicios TIC, los servicios de telecomunicaciones y los servicios postales. Esta autoridad es responsable de la promoción de la

⁶⁴ Telecom actualmente maneja unos 25 mil Km de fibra de la Red Troncal y el gobierno aspira eventualmente a unir las redes de 60 mil Kms operadas por Telmex y Bestel. A pesar de la cobertura extensa de esas firmas, el gobierno estima que 35% de los mexicanos son atendidos por operadores que no están conectados a ninguna fibra de la red troncal y el 50% solo tienen una opción para esta clase de conectividad.

competencia, el desarrollo de las telecomunicaciones, la emisión de normas técnicas y el otorgamiento de licencias, autorizaciones y permisos.

Aunque la AFTIC es considerada un ente regulador independiente de los participantes del mercado, ésta es administrada por un directorio de siete miembros nombrados por el Poder Ejecutivo Nacional⁶⁵. El artículo 6 de la Ley destaca una declaración de servicio público esencial y estratégico de las TIC en el tema de competencia. La autoridad puede definir tarifas para los servicios públicos esenciales y estratégicos de TIC en competencia e, indirectamente, impactar la inversión en redes por parte de los prestadores de servicios. La Autoridad tiene la posibilidad de determinar condiciones particulares de acceso e interconexión con las redes que fueran propiedad del Estado⁶⁶ o de sociedades con participación estatal mayoritaria.

La Ley establece las siguientes obligaciones a los prestadores de servicios: conformar unidades de negocio separadas, llevar contabilidad separada y facturar por separado los diferentes servicios, no incurrir en prácticas anticompetitivas, como subsidios cruzados, facilitar el acceso de los prestadores/competidores de la infraestructura de soporte (postes, mástiles y ductos) y respetar las incumbencias y encuadramientos profesionales de los trabajadores de las distintas actividades (Lescano, 2015). La Autoridad junto con el asesoramiento del Consejo Federal de Tecnologías de las Telecomunicaciones y la Digitalización, son responsables del diseño de la política pública y su implementación, para alcanzar el objetivo del servicio universal.

⁶⁵ El mandato es por 4 años y pueden ser reelegidos por una vez. Dos de los miembros del directorio son elegidos por el Ejecutivo y uno de ellos es el Presidente del directorio, tres por la Comisión Bicameral de Promoción y Seguimiento de la Comunicación Audiovisual, las Tecnologías de las Telecomunicaciones y la Digitalización; uno por la mayoría parlamentaria o primera minoría, uno por la segunda minoría y uno por la tercera minoría; uno por las provincias y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y uno por el Consejo Federal de Tecnologías de las Telecomunicaciones y la Digitalización que crea la Ley. Para más detalle sobre la estructura del directorio ver: Lescano, 2015.

⁶⁶ El Estado Nacional es el garante del servicio universal y lo define como el conjunto de Servicios TIC que deben prestarse a todos los usuarios, asegurando su acceso en condiciones de calidad, asequibilidad y a precios justos y razonables, con independencia de su localización geográfica.

En resumen, la actual administración eliminó las restricciones al mercado de las empresas de telecomunicaciones buscando con ello estimular el crecimiento de las inversiones⁶⁷ en algunas áreas de negocio y de la competencia en un mercado sumamente concentrado en cuatro actores (Telecom, Telefónica, Claro y Cablevisión-Fibertel)⁶⁸. Las medidas entraron en vigor a partir de enero de 2018.

Para algunos, dichas medidas están lejos de garantizar la competencia, pues aseguran la hegemonía de inconvenientes previos, garantizándoles así la escala necesaria para sobrevivir en este mercado dinámico y demandante permanente de inversiones. Jan (2015), por ejemplo, sostiene que los cambios a las leyes 27.078 y 26.522 propuestos por el decreto 267 son un riesgo para la competencia del mercado argentino. Al debilitar el control de la cantidad de licencias y sus transferencias, y permitir una mayor comercialización de acciones de las sociedades titulares de servicios de comunicación audiovisual abiertas, los grandes medios tienen la oportunidad de apropiarse de los más pequeños. Por eso algunos actores del mercado le requieren al gobierno “regulación asimétrica temporal” que promueva la competencia en el sector, particularmente en los segmentos de banda ancha y televisión por paga⁶⁹. Como se vio en el caso de México, la figura de “asimetría temporal” se utiliza en mercados donde existe un jugador

⁶⁷ Entre 2018 y 2019 se esperan inversiones de los principales jugadores del mercado (Telefónica 2.25 mil millones de dólares, Claro entre 400 y 450 millones de dólares por año, Telecom 2.34 mil millones de dólares). También se ha anunciado la aparición de un nuevo operador móvil virtual que invertirá 200 millones de dólares y que aprovechará las ventajas de un ambiente de convergencia utilizando la infraestructura de Telefónica (Movistar).

⁶⁸ Ello coincide con la posibilidad que dichas empresas ofrezcan los cuatro servicios: cable televisión, telefonía fija y móvil e internet. Y también se generen algunas fusiones que apuntan hacia una mayor concentración de mercado por parte de un actor que ya concentra en algunos segmentos más del 50%, y en algunas regiones del país concentra el 95% de los servicios, y excedería el límite establecido de 140MHz, éste es el caso de Telecom Argentina y Cablevisión-Fibertel, una operación por 13 mil millones de dólares, convirtiéndose así en el operador dominante en varios segmentos de mercado, y que tan solo espera la autorización del regulador de competencia la CNDC. En otras áreas el gobierno podría favorecer algunas operaciones para conseguir impulsar las inversiones, como por ejemplo la ampliación de la red de banda ancha, o bien la autorización reciente para ofrecer servicios de TV por satélite con un despliegue más rápido y barato. Para más información sobre la dimensión de dicha operación ver Castro, *BNamericas*, December 4 2017.

⁶⁹ Según *BNamericas*, en banda ancha el mercado está distribuido de la siguiente manera: Claro concentra el 15%, Telecom Argentina (AMET) el 26%, Telefónica el 28% y Fibertel el 31 por ciento.

dominante⁷⁰, aunque la aplicación de estas medidas no garantiza reducir el dominio de ciertos actores sobre el mercado.

Hay una nueva propuesta normativa para TIC que se alinea más con el proyecto de transformación digital del Estado que con la real incorporación de la tecnología a los procesos productivos. Dicha propuesta se enfoca en el usuario, generando un acceso efectivo de los ciudadanos a la digitalización de la economía. La iniciativa supone una mayor transparencia en operaciones como las compras de gobierno o la política de grandes datos”. (Castro, BNamericas, octubre 31, 2017).

El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación trabaja en un programa de ciudades inteligentes basado en el internet de las cosas y la digitalización de redes eléctricas. El sector TIC en Argentina tiene un gran potencial que demuestra su capacidad emprendedora y que lo hace líder en la producción de unicornios en América Latina, refiriéndose a los startups con un valor de mercado aproximado de por lo menos mil millones de dólares (Argentina cuenta con cuatro unicornios, Brasil y México tienen dos cada uno); y con tamaño y poder de su mercado⁷¹.

La llegada de *Amazon* a Argentina y la creación de tres centros de datos, a través de su subsidiaria *Web Services*, despliega la importancia del negocio de comercio electrónico. En este escenario, sin duda el marco regulatorio de competencia del sector requerirá de modificaciones⁷². En general, el mercado de voz y datos en Argentina ha crecido de manera importante desde el 2015, alcanzado una cobertura del 73.5% (*OpenSignal Report*, 2017), liderando el mercado la firma Claro (América Móvil) con una

⁷⁰ La firma Claro en Colombia que recibió del ente regulatorio CRC medidas específicas para controlar los precios de sus paquetes y el acceso a subastas de acceso a frecuencias del *spectrum* 4G en 2013.

⁷¹ En 2008 fue creado el distrito tecnológico de Buenos Aires que alberga a 200 compañías y 11 mil personas dedicadas a desarrollar capacidad exportadora en *software*, *hardware*, *outsourcing* consultoría e Internet de las Cosas, así como servicios tecnológicos en las áreas: judicial, salud e industrias del agro.

⁷² *Transfer Wise FinTech*, que ofrece transferencia de dinero internacional a bajo costo a través de teléfonos inteligentes; y la compañía de telecomunicaciones *Telxius*, controlada por la empresa española Telefónica, son solo algunas de las iniciativas que se espera que cambien el escenario argentino.

participación de mercado de 36%, seguido por Telefónica con un 32% y Telecom Argentina con un 31 por ciento.

Actualmente, está en proceso la llamada ley de convergencia de las comunicaciones cuyo objetivo será impulsar las inversiones en estos negocios y la concurrencia de un número mayor de actores al mercado.

El marco regulatorio de la Internet en Brasil es el resultado de un largo y democrático proceso participativo que tuvo como objetivo la creación de derechos fundamentales para el uso de Internet. La Ley se centró en la democratización del acceso a Internet, la neutralidad de la red, la libertad de expresión, la protección de los datos personales y la privacidad. El texto final fue sancionado por la presidencia en 2014 como la Ley 12.965/14, el Marco Civil de la Internet (MCI). Sin embargo, desde la aprobación de la ley se han presentado numerosos proyectos de ley que proponen cambios al MCI. Uno de los más recientes es el proyecto de ley n°79, de 2016, referido al cambio del modelo público implementado por la Ley General de Telecomunicaciones (Ley No. 947/97, de finales de los noventa).

Bajo esta Ley, la infraestructura de telefonía fija fue concedida a las operadoras con la garantía de reversibilidad de los bienes al poder público en 2025, al término de las concesiones. Dada la aproximación de los plazos de vencimiento de las concesiones, se inició un debate sobre la necesidad de una reforma regulatoria que actualice la legislación vigente, ya que la concesión de telefonía fija se vuelve cada día menos atractiva, generando riesgos para la continuidad del servicio. En ese sentido, el proyecto de ley n°79 propone la adaptación de la modalidad de otorgamiento del servicio de telefonía fija de concesión a autorización, tras una solicitud de la empresa concesionaria. La reforma permitiría la competencia de todas las empresas bajo las mismas condiciones, ya que quienes autorizan tienen mayor libertad de actuar, mientras

que las concesionarias están sujetas a la regulación arancelaria y a las metas de universalización y calidad.

Con la convergencia de los medios de comunicación, en que las redes pasaron a dar soporte a diferentes servicios simultáneamente (telefonía fija e Internet banda ancha), esa infraestructura termina siendo usada también para conexión de Internet, y seguramente en una proporción mayor que la telefonía fija, por eso es considerada estratégica para la universalización de los servicios digitales en el país. La propuesta en el proyecto de ley considera reversible sólo la parte que corresponde a la telefonía fija al final del período de concesión, una porción mucho menor de lo que se concedió en el contrato, permitiendo que los operadores tomen para sí toda la infraestructura pública. Un problema mayor es que ni siquiera la Agencia Nacional de Telecomunicaciones (Anatel) logra calcular con precisión el valor de los bienes.

Aparentemente, el proyecto de ley beneficia a un grupo reducido de empresas ampliando la concentración de mercado y propiciando monopolios. Al mismo tiempo, el proyecto perjudicaría a los usuarios al quitarles derechos garantizados en el Marco Civil de Internet. Esto pondría en riesgo una infraestructura estratégica que atiende a varias regiones del país, disminuiría las atribuciones del ente regulador y encarecería los servicios, sin garantizar una mejora de calidad. Además, el cambio del modelo de concesión para autorización no ha sido diseñado para prever protección al usuario, por ejemplo, la posibilidad de garantizar la continuidad de la prestación del servicio en caso de quiebra de la operadora. En otras palabras, si una empresa va a la quiebra o deja de operar en el país, toda la infraestructura vinculada al servicio puede dejar de funcionar, provocando una especie de “apagón digital”. Los incentivos serán menores para garantizar el pleno funcionamiento de las redes⁷³.

⁷³ Convergencia Digital (<https://www.convergenciadigital.com.br>).

Respecto a los datos, el gobierno brasileño considera que, al recoger, explorar, combinar y estructurar datos, se crea un universo analítico ilimitado, lo que hace viable generar posibilidades reales de innovación. Por eso, a pesar de insertarse en el Marco Civil de Internet, el uso de datos en Brasil todavía depende de una reglamentación específica⁷⁴.

En general se puede decir que varios países de América Latina (además de Argentina, Brasil y México) han presentado avances en distintas áreas del sector de Telecomunicaciones. A pesar de dichos avances del último año, en el recuadro *Algunos avances de los servicios de Telecom en la región* se muestran algunas de las deficiencias de los marcos legales e institucionales, así como del funcionamiento de los sistemas que habría de abordar la región en los próximos tiempos.

Algunos avances de los servicios de TELECOM en la región

A pesar de los avances en materia de regulación se identifican aún deficiencias que requieren de una mayor atención: la falta de políticas que provean seguridad legal y fiscal a los inversionistas, y más infraestructura de telecomunicaciones que soporte el desarrollo del sector.

De acuerdo con la Alianza para el Internet Asequible, que mide a 58 países en términos de acceso e infraestructura, dentro de América Latina, México y Costa Rica tienen un mayor margen en el acceso a internet que Colombia. Perú, en

⁷⁴ El tema ha sido objeto de diferentes proyectos de ley en el Congreso Nacional: Marco Civil de Internet, Ley No. 12.965, de 23 de abril de 2014, que establece principios, garantías, derechos y deberes para el uso de Internet en Brasil; Decreto No. 8.771, de 11 de mayo de 2016, que regula el Marco Civil de Internet; Decreto No. 8.777, de 11 de mayo de 2016, que establece la Política de Datos Abiertos del Gobierno Federal. Proyecto de Ley del Poder Ejecutivo No. 5276/2016, que dispone sobre el tratamiento de datos personales para la garantía del libre desarrollo de la personalidad y de la dignidad de la persona natural. Proyecto de Ley del Senado Federal No. 330/2013, que dispone sobre la protección, el tratamiento y el uso de los datos personales, y otras disposiciones; Proyecto de Ley de la Cámara de Diputados No. 4060/2012, que dispone sobre el tratamiento de datos personales, y otras disposiciones. Consulta Pública para el Anteproyecto de Ley de Protección de Datos Personales - Ministerio de Justicia.

cambio, tiene una mayor ventaja en términos de infraestructura, aunque Chile continúa teniendo la mayor ventaja. Durante el primer trimestre de 2017, Colombia alcanzó una penetración de banda ancha fija del 12.3%, mientras que Chile ya cuenta con un 16%. En términos de rapidez de acceso, el reciente informe de Akamai (estado del internet) señala que el 7.8% de los usuarios de internet tienen velocidades de conexión de 10 Mbps o más, en Chile el porcentaje de usuarios es de 27 por ciento.

De acuerdo con la asociación de la industria celular (GSMA), Colombia se encuentra en el noveno lugar de 20 de los principales países de América Latina en términos de 4G como porcentaje de las conexiones totales de móviles (19%), mientras que Chile se encuentra en el 3er lugar con un 29%, detrás de Brasil y Uruguay ambos con un 35 por ciento.

En cuanto a la velocidad del 4G según el informe OpenSignal 2017, Ecuador alcanza la mayor velocidad (26 Mbps), seguido de México (22Mbps), Brasil (20.3 Mbps), Chile (16 Mbps) y por debajo Argentina (11.8Mbps).

Argentina fue el último país de América Latina en acceder en 2015 a la tecnología de transmisión LTE o 4G, sin embargo, ello le ha permitido que la cobertura exceda a la de otros países, a los cuales el proceso les ha tomado más tiempo. Según el mismo informe, la cobertura actual en Argentina alcanza el 73.5% mientras que Chile y Colombia que ofrecen el servicio desde hace más tiempo se mantienen en un 65 por ciento.

En cuanto a los impuestos cobrados por servicios a celulares, en Colombia son obligatorios y alcanzan el 37%. Junto con los de República Dominicana son los impuestos más altos por el uso de servicios móviles de la región.

FUENTE: En base a información de BNamericas (2017).

B. Tecnologías Financieras o *FinTech*

“Los avances tecnológicos implican una actitud innovadora en la creación de instrumentos de capital de riesgo [...]. El rol de las finanzas [...] suele estar determinado por la naturaleza de las innovaciones específicas involucradas [...]. El desarrollo y difusión de cada revolución industrial ha tendido a estimular la innovación en finanzas y por tanto de beneficiarse del impulso que ellas proporcionaban.” (Perez, 2002).

Con la economía digital las empresas se han visto obligadas a incorporar la tecnología como parte integral de sus estrategias corporativas. Las tecnologías disruptivas, como la cadena de bloque o *blockchain*, las criptomonedas⁷⁵, la inteligencia artificial y las TIC están reestructurando las empresas y sus modelos de negocio. Entre las grandes compañías que están destinando una parte importante de sus inversiones al desarrollo de tecnología disruptiva *blockchain*⁷⁶, están las empresas del sector financiero.

El uso de la tecnología *blockchain* es muy variado y también ha contribuido en el diseño de políticas públicas, que impulsa las inversiones públicas y privadas en segmentos estratégicos de las tecnologías de servicios financieros (*FinTech*), y el desarrollo subsecuente de un mayor número de productos y servicios diferenciados para ciertos segmentos de la población, además de contribuir al proceso de inclusión financiera. (BID, 2017)

En general, el sistema financiero se enfrenta a cambios tecnológicos especializados dados por la digitalización de sus operaciones, transacciones y de monedas, lo cual obliga al regulador a un tratamiento diferencial en términos de competencia. Por

⁷⁵ Vitalik Buterin creador de las criptomonedas generó un sistema que permite transaccionar cualquier elemento que sea programable, con cualquier persona, sin la necesidad de que exista una autoridad central. (Larronda, 22/09/2017).

⁷⁶ Es un sistema integrado de bloques, cada uno con su propio código y conectados por una cadena. Cada bloque pertenece a un grupo de transacciones o a un conjunto de información que se agrega en un período definido. Cada entidad en la cadena puede monitorear los nuevos bloques.

ejemplo, el uso de la nube ha revolucionado el concepto de la banca de persona y de empresas agilizando los procesos y dando soluciones a la medida. Sin embargo, en esta etapa de desarrollo de nuevos nichos de negocio como las Tecnologías Financieras (*FinTech*) la ciberseguridad y la protección de datos adquieren una relevancia creciente en las políticas de competencia. La cooperación intergubernamental e internacional en este sector es urgente, ya que los flujos transfronterizos de capital han alcanzado montos enormes con mayor facilidad de acceso para realizar transacciones de grandes montos, y sin mucho control por parte de las autoridades regulatorias.

Tradicionalmente, la regulación de competencia en los mercados financieros se ha asociado a la presencia de mercados seleccionados. Esta selección se asocia con el concepto de “descremado” o “*cream-skimming*”⁷⁷ que implica restringir la prestación de un servicio a clientes con un alto valor y bajo riesgo para la empresa⁷⁸. Hacer esta selección previa reduce necesariamente los criterios de evaluación a los compradores marginales. La mayor presencia de compradores marginales en el mercado aumenta la incertidumbre y el riesgo en la cartera de una empresa. Según Mahoney et al. (2014), el énfasis está puesto en criterios estrictamente de riesgo financiero, sacrificando la competencia de los mercados.

Las *FinTech* incluyen servicios financieros que ofrecen alternativas a las actividades financieras tradicionales (banca comercial), lo que compromete una acción de los gobiernos, y particularmente de los entes regulatorios. El incluir las actividades de *FinTech* al sistema financiero de los países requiere de innovar no solo los marcos en los que operan los negocios financieros domésticos, sino también en la forma en que

⁷⁷ Mahoney, Veiga y Weyl (15 de octubre 2014) definen una selección ventajosa como los mercados en los que los “prestarios marginales...tienen peor riesgo crediticio que el prestatario promedio”. Cuando hay una selección ventajosa, la competencia no regulada puede empujar a los proveedores de crédito a reducir sus tarifas dentro del margen de manera ineficiente en un intento por capturar a compradores rentables.

⁷⁸ Con frecuencia establece tarifas tales que los clientes arriesgados tienen un precio fuera del mercado o son forzados a competir.

interactúan a nivel internacional, con el fin de garantizar la transparencia y la seguridad de datos y de capital.

En el caso de las *FinTech* asociadas a instituciones bancarias es difícil que no se apliquen los conceptos de selección ventajosa y de *cream-skimming*, es decir que sean selectivas en cuanto a los clientes que atienden. De hecho, muchas *FinTechs* que han surgido al alero de la actividad bancaria tradicional han tenido que migrar hacia modelos de negocio enfocados en públicos que no acceden a los sistemas tradicionales de crédito, lo que en algunos casos les ha permitido potenciar su crecimiento.

McKinsey (2017) calculó el valor de impulsar negocios de *FinTech* versus la banca global en caso de que compañías operadoras de plataforma privilegien a los primeros. La amenaza digital según el *Annual Review* de McKinsey (Dietz et. al. 2015) muestra que, si los minoristas y los clientes corporativos cambian los bancos por compañías digitales al mismo ritmo que la gente ha adoptado las nuevas tecnologías, el *return on equity* (ROE), sin ningún tipo de acción que mitigue la irrupción digital, caería aproximadamente 4 puntos porcentuales llegando a un 5.2% para el 2025. Según sus estimaciones, la incorporación de la digitalización en los negocios bancarios aumentaría el ROE bancario cerca de 2.5 puntos porcentuales, todavía por debajo de la caída estimada de 4 para un escenario sin mitigación.

En los últimos cinco años, el número de *FinTech*, como parte del sector de servicios financieros, ha proliferado en forma importante. Las aplicaciones de *FinTech* de reciente surgimiento que han acelerado la transformación de la industria de servicios financieros ha cambiado la forma en la que interactúan los bancos, consumidores y negocios. Estas empresas ofrecen diversos servicios financieros a través del uso de las tecnologías de registros distribuidos entre ellos: el cómputo en la nube, el análisis de microdatos, las interfaces de programación de aplicaciones (*app*), el aprendizaje

automatizado (*machine learning*), con tecnología de *blockchain*, entre otras tecnologías de punta. (Lipton, *Scientific American*, enero 2018).

Una base de datos de McKinsey *FinTech* (2017) ya ha identificado más de mil *startups* de tecnologías financieras a nivel global, y cuyo segmento de más rápido crecimiento es el de soluciones de pagos para compañías.

El BID (2017), por su parte, ha identificado 703 *startups FinTech* en 15 países de América Latina a través de la implementación de una encuesta empresarial cuyo objetivo fue conocer más sobre ese mercado. Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile concentran casi el 90% de la actividad *FinTech* en la región. De los cinco países solo México (ver recuadro *Normativa y cobertura de los negocios FinTech en México*) ha promulgado recientemente una ley que regula dicha actividad. Por otra parte, son pocas las empresas norteamericanas, asiáticas y/o europeas de este tipo cuyo mercado principal sea Latinoamérica. La mayor parte de estas empresas jóvenes surgieron entre 2014 y 2016.

En los últimos tres años, las *FinTechs* han avanzado aceleradamente en los mercados y en la banca de inversión, especialmente en materia de asesoramiento, el principal hincapié está puesto en los procesos comerciales tradicionales y no en las disrupciones⁷⁹. El gran potencial de escalamiento de esta industria de servicios financieros en América Latina requiere de un seguimiento a sus avances, para comprender el proceso de transformación digital de la industria y detectar así la mejor manera de aprovechar todos sus beneficios.

⁷⁹ Como parte de una campaña más amplia de innovación y transformación en el sector *FinTech* se ha iniciado la construcción de una red internacional de laboratorios de investigación sobre la tecnología *blockchain* en que se apoya las *FinTech*. La consultora Deloitte ha sido una de las pioneras en el desarrollo e implementación de esta tecnología en el sector de servicios financieros (Deloitte 3-enero-2017) y lo define como un sistema de bloques de información (libro de registro de operaciones) que permite compartirlos en distintos nodos. Solo los llamados “mineros” detrás de los nodos pueden registrar y difundir la información una vez verificada dicha información. (Rodríguez 2017) <https://www2.deloitte.com/uy/es/pages/notas-de-prensa/articulos/Blockchain-la-tecnologia-del-Bitcoin-que-cambia-paradigmas.html>.

De acuerdo con *Finnovista*⁸⁰, en 2016, México fue el mayor mercado *FinTech* de Latinoamérica. Mostró un aumento del 24% en el número de compañías de este rubro, alcanzando un total de 158 startups *FinTech* mexicanas⁸¹. Le sigue Brasil con 130 startups, Colombia 77 y Chile 56. En el anexo 7.2 del documento original se observan algunas de las asociaciones de tecnologías financieras más importantes en América Latina.

Son diez los principales sectores en los que se concentra la actividad de *FinTech*: 1. Medios de pago y transferencias (plataformas de pagos, comercio electrónico y transferencias internacionales); 2. Infraestructura para servicios financieros (evaluación de clientes y perfiles de riesgo, prevención de fraudes, verificación de identidades, *APIs* bancarias, agregadores de medios de pago, *big data & analytics*, inteligencia de negocios, ciberseguridad y contratación electrónica); 3. Origen digital de los créditos (empresas que ofrecen productos de crédito a través de plataformas electrónicas); 4. Soluciones financieras para empresas (*software* para contabilidad e infraestructuras de facturación y gestión financiera). 5. Finanzas personales y asesoría financiera (administración de finanzas personales, comparadores y distribuidores de productos financieros, educación financiera, asesores automatizados y planeación financiera); 6. Mercados financieros (servicios digitales de intermediación de valores, instrumentos financieros y divisas); 7. *Crowdfunding*; 8. *InsurTech* (tecnología aplicada a la prestación de servicios en el sector asegurador); 9. *Criptomonedas* y *blockchain* (desarrolladores de soluciones basadas en el *blockchain*, intermediarios y mercados de

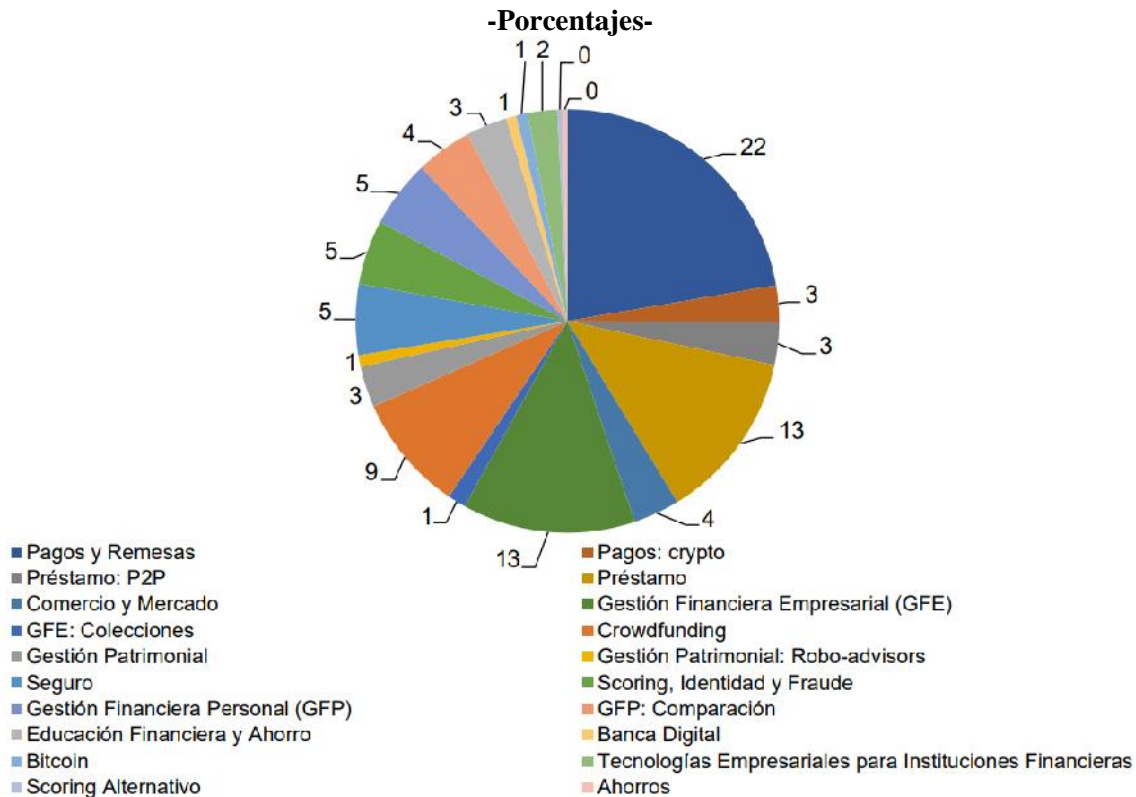
⁸⁰ Finnovista, una organización que potencia el ecosistema en la región.

⁸¹ En México, el sector *FinTech* podría estar pasando por un período dedicado a la inversión en capital de riesgo, y F&A, según los avances en tecnología y las necesidades de las empresas, especialmente con la entrada de grandes empresas globales al mercado. De acuerdo con *FinTech Radar* México son 10 los segmentos donde se concentra la innovación *FinTech* en el mercado mexicano: Pagos y Remesas (*Payments & Remittances*), Préstamos (*Lending*), Gestión Finanzas Empresariales (*Enterprise Finance Management*), Gestión Finanzas Personales (*Personal Finance Management* o PFM), *Crowdfunding*, Gestión de Inversiones (*Wealth Management*), Seguros (*Insurance*), Educación Financiera y Ahorro, Soluciones de *Scoring*, Identidad y Fraude, y por último *Trading & Mercados*. El 88% de los startups *FinTech* se centran en soluciones B2C. Donde se da la mayor innovación y dinamismo son los de pagos (30%), préstamos (22%), gestión de empresas financieras (13%) y *crowdfunding* (10%). Para más detalle sobre la situación de estos sectores ver: <https://www.finnovista.com/FinTech-radar-mexico/>.

activos digitales); 10. Entidades financieras disruptivas (bancos u otras entidades financieras 100% digitales).

La gráfica *FinTech en América Latina por tipo de actividad* consolida el porcentaje de empresas por categoría de startup de tecnología financiera en los seis países de la región con mayor actividad de *FinTech*. Entre los sectores con mayor participación de empresas está el de pagos y remesas (entre 25 y 32% de la actividad de *FinTech*), gestión financiera (entre 14 y 18% de la actividad *FinTech*), préstamos (entre 13 y 24% de la actividad *FinTech*) y en algunos países crowdfunding⁸². En el anexo 7.3 del documento original se detalla el porcentaje de startups financieras por categoría para cada país.

FINTECH EN AMÉRICA LATINA POR TIPO DE ACTIVIDAD



FUENTE: Elaboración de la CEPAL basado en datos de FINNOVISTA.

⁸² Chile reporta un registro de 7 empresas *crowdfunding* lo que representa el 14% de las *FinTech*, éstas son: *Broota*, *Facturado*, *Idea.me*, *RedCapital*, *Becual*, *Lestfand* y *Cumpro* con patrocinio de la Corporación de Fomento de la Producción, entidad estatal.

Las *FinTech* introducen nuevos modelos de negocios cuyo ámbito excede los marcos regulatorios vigente en países de la región. Existen negocios *FinTech* internacionales con presencia en América Latina que instalan sus propios modelos de negocio. Algunas empresas internacionales en este rubro son: *Kubo, MiMoni, Kuspit, Tan Tan, Kueski, Bankaool, Bitso, Bayonet, Clip, Broxel, PerSe Capital*.

Ejemplos de *FinTech* (BID, 2017) que escapan a las regulaciones actuales son: la colocación pública de acciones mediante plataformas de financiamiento colectiva, los intercambios de divisas mediante activos virtuales, la transferencia de dinero incluso en moneda local y el uso de plataformas de puntaje alternativo para la obtención de préstamos de persona a persona.

Lo cierto es que el problema en la mayor parte de los países, para seguir impulsando *FinTech* es la falta de una regulación específica. En el caso de México, la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera fue aprobada por el Senado en diciembre 2017, y el 1° de marzo de 2018 por la Cámara de Diputados. La Ley fue finalmente promulgada el 9 de marzo de 2018. El potencial de esta industria en México planteó la necesidad de contar con una ley que ayude, por ejemplo, a reducir el diferencial de las tasas a los créditos a los emprendedores y clientes que van desde el 10 al 29%, casi al mismo nivel de los préstamos de la banca tradicional de cerca de 30%. En el recuadro *Normativa y cobertura de los negocios FinTech en México* se detallan algunos de los alcances de la iniciativa de ley. Actualmente, la Ley *FinTech* ha sido una prioridad legislativa debido al potencial de negocios que muestra el sector. Expertos del mercado consideran que las provisiones secundarias de la ley pueden dar un mayor grado de certidumbre a la relación entre los bancos, los usuarios y las *FinTech*. Según la firma Statista se espera que la industria *FinTech* alcance los 36 mil

millones de dólares en 2018, y que dicho valor aumente a una tasa anual de 17.3% llegando a los 69 mil millones de dólares el 2022. (Young, *BAmericas* enero 31, 2018)⁸³.

Normativa y cobertura de los negocios *fintech* en México

El objetivo de la llamada “Ley *FinTech*” es regular los servicios financieros que prestan las instituciones de tecnología financiera, así como su organización, operación y financiamiento, y los servicios financieros sujetos a alguna normativa especial que sean ofrecidos o realizados por medios innovadores. Existe un proceso de cambio que continúa, aunque el diseño de los nuevos marcos normativos conlleva necesariamente a evaluar la validez de las regulaciones tradicionales que acompañan estos procesos innovadores. Según los expertos de la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE), los marcos que regulen a las *FinTech* deben otorgar certeza jurídica de manera de estimular la entrada de más competidores, así como la expansión de los nuevos modelos de negocio (estos modelos constituyen las llamadas “cajas de arena regulatoria”). Aunque el proceso de aprobación será temporalmente discrecional, la COFECE ha sugerido que se establezcan criterios generales respecto a los servicios que se deben prestar y la duración de los modelos de negocio novedosos.

Respecto a la protección de los datos personales, la COFECE establece que los usuarios son los propietarios de su información por lo tanto los datos financieros abiertos, los agregados y los transaccionales podrán utilizarse bajo autorización estricta del cliente garantizando la confidencialidad y seguridad de la información. La Comisión Supervisora o el Banco Central son quienes determinan las llamadas contraprestaciones y los términos en que se den.

⁸³ La naturaleza de los *FinTech* es de intermediario y ha generado el cierre de 323 cuentas bancarias entre 2014 y 2017, gran parte de los cierres se debieron a las políticas asociadas a las matrices de los bancos afectados como el *Santander*, *Citibanamex*, *HSBC*, *BBVA Bancomer*, entre otros. La acción fue como una forma de prevención del lavado de dinero y protección de la privacidad del cliente, pero sin dar explicaciones al cliente afectado.

Según la COFECE, la Ley *FinTech* podría promover el proceso de competencia y libre concurrencia en los servicios financieros, porque brinda certidumbre jurídica a las empresas innovadoras en el sector, y ayuda a resolver problemas de poca movilidad de los usuarios, pocos incentivos dirigidos a los intermediarios financieros (cuyos niveles siguen siendo bajos) para atraer clientes y expandir el crédito; también la alta concentración de oferentes en algunos productos y servicios financieros, la elevada rentabilidad de los bancos y por último ayuda a aumentar el nivel de penetración del sistema financiero e inclusión de la población.

La Ley *FinTech* significa algunos cambios en cuanto a estructura, desempeño y niveles de competencia en el sector financiero, con miras a reducir costos y aumentar la productividad. A través de estos modelos de negocio innovadores, el uso de plataformas digitales para pagos electrónicos, créditos y financiamiento se busca la sincronización de la oferta y demanda de recursos; bancos de información y servicios de asesoría financiera. Al respecto han surgido *FinTech* que ofrecen servicios de gestión a través de sistemas automáticos basados en inteligencia artificial llamados “*robo-advisors*”.

La innovación disruptiva característica de este tipo de negocios de pequeña escala permite diseminarse con mayor facilidad y rapidez en el mercado aumentando su presencia y aumentar así su nivel de cobertura y evitar posibles operaciones ilícitas que vulneren el sistema financiero en su conjunto.

En general, los modelos de negocios de *FinTech* apuntan a incentivar la innovación. Esta sugiere que los reguladores privilegien la implementación de estándares comunes, incluidos los estándares de la competencia económica internacional.

Tanto reguladores como empresas trabajan en el desarrollo de una plataforma que promueva la innovación sustentable, segura y transparente de los negocios *FinTech*. El principal problema que enfrenta esta industria es la credibilidad, ya que en su

origen se crearon vinculadas a instituciones de crédito pequeñas conocidas como *Sofomes* y *Sofipos*, las cuales originalmente fueron creadas para atender las necesidades de pequeñas organizaciones rurales con bajos ingresos.

FUENTE: En base a la Opinión de emitida por la Comisión Federal de Competencia Económica al Senado de la República sobre el Decreto que expide la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, (octubre 19, 2017) y BNamericas enero 31, 2018. Para más detalles sobre la Iniciativa ver: <http://www.senado.gob.mx/index.php?ver=sp&mn=2&sm=2&id=76042>. Ver: <https://www.fca.org.uk/publication/research/regulatory-sandbox.pdf>.

En otros países como Colombia, el decreto que regula la actividad de *FinTech* se esperaba entrara en vigor durante el primer trimestre de 2018, pero no ha sido así, ya que ha estado sujeto a un proceso de consulta pública difícil. En el recuadro *Decreto sobre la Actividad de Administración de Plataformas Electrónicas Financiamiento Colaborativa de Colombia* se describen los aspectos principales de dicho decreto y algunos de los reparos a la propuesta.

Decreto sobre la Actividad de Administración de Plataformas Electrónicas Financiamiento Colaborativa de Colombia

Esta iniciativa se enmarca en una estrategia de ampliación de la inclusión financiera del Gobierno de Colombia y modifica el Decreto 2555 de julio 15 de 2010 referido a normas del sector financiero, asegurador y de mercado de valores. Se trata de un marco regulatorio para el funcionamiento de la financiamiento colaborativa de proyectos productivos a través de valores. La iniciativa tiene un doble objetivo, fomentar la inclusión financiera y facilitar el acceso a financiamiento a determinados actores de la economía, (PyMes), mediante la simplificación de procesos operativos.

Con esta regulación se crea la actividad de administración de plataformas de financiamiento colaborativa, las reglas de revelación de información, los estándares operativos y el funcionamiento de la infraestructura. De igual forma los

mecanismos de protección de receptores e inversionistas de los financiamientos, reglas de prevención de lavados de activos y administración de conflictos de interés.

Al mismo tiempo se hace viable que las entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Financiera puedan adelantar directa o indirectamente operaciones de innovación, incluidas las de tecnologías financieras. La regulación y supervisión buscan promover la proporcionalidad y neutralidad que facilite el desarrollo del mercado en un entorno digital.

Se han realizado varias consultas públicas de rendición de cuentas a la ciudadanía. Los temas de consulta son: la integración y uso eficiente de la tecnología en los procesos, la conectividad y el diseño de estrategias de aplicación de las nuevas tecnologías financieras. Respecto a la estrategia se han tenido en cuenta la Protección al Consumidor y la Competencia y Desarrollo de la Industria. La estrategia de FinTech se evalúa desde dos ópticas: el uso de la innovación al servicio de una mejor gestión de riesgos y la innovación como generador de riesgos que pueda desestabilizar el sistema financiero.

Críticas a la propuesta de regulación:

1. Los modelos de financiamiento colectivo de deuda y de capital son distintos. El proyecto de decreto no plantea una regulación específica para cada modalidad. Se requiere diferenciarlos a través de una regulación, pero sin limitar la innovación. Esta modalidad de financiamiento está desconectada de la realidad, en que cada vez más están surgiendo nuevas tecnologías financieras como, por ejemplo, el financiamiento colaborativo de gastos y activos o préstamos de consumo o de libre destinación, que puedan apalancar las necesidades de las personas, las PyMes y los startups.
2. El decreto no dinamiza la libre competencia, ya que impone barreras de entrada al mercado. La reglamentación no es coherente con la propuesta de constituir un

mercado común de financiamiento colaborativo con México, Perú y Chile, países de la Alianza del Pacífico.

3. Las normas de emisión de valores inviabilizan la autorización, creación y mantenimiento de una plataforma.
4. Se requiere de un mercado de valores secundario.
5. Hay una importante presencia de financieras tecnológicas internacionales, las cuales también se verían afectadas por las barreras de entrada, entre ellas: *Kubo Financiero, Afluenta, Republic, Funding Circle o Zopa*.

FUENTE: Con base a documento publicado por el Ministerio de Hacienda del Gobierno de Colombia (2017).

Recientemente, el Banco Central de Brasil aprobó tres resoluciones dirigidas al mercado de tecnologías financieras y a la ciberseguridad. Las resoluciones vienen acompañadas de marcos reglamentarios claros respecto al registro y atribuciones de este tipo de instituciones financieras. Así como de los sistemas de control para evitar posibles ataques cibernéticos y mecanismos de procesamiento y almacenamiento de datos personales y computación en nube. (ver recuadro *La reglamentación de las tecnologías financieras en Brasil*).

La reglamentación de las tecnologías financieras en Brasil

A finales de abril 2018, el Consejo Brasileño Nacional del Banco Central de Brasil aprobó y publicó tres resoluciones dirigidas a regular la actividad de las Tecnologías Financieras (*FinTechs*) de crédito y la política de seguridad cibernética.

Las Resoluciones nº4.656 y nº4.657 establecen dos nuevos tipos de instituciones financieras: Sociedad de Préstamo entre Personas (SEP) y Sociedad de Crédito Directo (SCD). Con la reglamentación, las *FinTech* que trabajan con crédito digital, podrán solicitar la apertura como institución financiera en las nuevas modalidades SEP o SCD, lo que las hace independientes y más competitivas en relación a los bancos tradicionales.

Los startups de crédito directo y de préstamos entre personas deberán cumplir con ciertos requisitos operacionales y prudenciales proporcionales y compatibles con su tamaño y perfil. Para las *FinTechs* pertenecientes a la SEP, el Banco Central dispuso un límite máximo de riesgo que el inversor puede tomar de R\$ 15 mil por operación, pero sin limitar la cantidad de operaciones. Con la resolución las *FinTech* pueden ofrecer servicios de análisis de crédito, actuar como corredor de seguros y, emitir moneda electrónica. Antes de esas resoluciones, las *FinTechs* funcionaban como corresponsales bancarios de instituciones financieras asociadas para poder ofrecer préstamos.

La Resolución nº4.658 regula la política de seguridad cibernética, teniendo en cuenta la creciente utilización de medios electrónicos y de innovaciones tecnológicas en el sector financiero, lo que requiere que las instituciones tengan controles y sistemas cada vez más robustos, especialmente en cuanto a la capacidad de recuperación frente a ataques cibernéticos. La reglamentación prevé la obligación de las instituciones financieras de aplicar una política de seguridad

cibernética y establecer requisitos para la contratación de servicios de procesamiento y almacenamiento de datos y de computación en nube.

FUENTE: Resoluciones n°4.656, n°4.657 y n°4.658 del Banco Central de Brasil disponibles en <http://www.bcb.gov.br/>.

De acuerdo con datos del BID (2017), la tendencia de los emprendimientos *FinTech* apunta a servir segmentos no cubiertos por el sistema financiero tradicional, y al margen del *cream-skimming*. Se intenta adaptar la oferta de productos a la parte de la población al margen del sistema tradicional, al usar la tecnología para reducir costos operativos (de transacción). Este tipo de negocio también contribuye a los esfuerzos por aumentar la inclusión financiera de la región.

En el marco de la reforma del mercado de capitales de Argentina, recientemente aprobada por la Cámara de Diputados, se impulsa la creación de un mercado de capitales para el desarrollo de las PYMES a través de mayor financiamiento. Algunos otros aspectos con miras a incrementar la transparencia son considerados en la iniciativa de ley, como se observa en el recuadro *Argentina, reforma del mercado de capitales: el beneficio para las PYMES*.

Argentina, reforma del mercado de capitales: el beneficio para las PYMES

A principios de mayo de 2018, la Cámara de Diputados de Argentina ha aprobado la Ley de Financiamiento Productivo, que impulsa el mercado de capitales para aumentar el financiamiento a las PYMES, promueve el mercado de créditos hipotecarios y garantiza la transparencia del mercado. La ley fortalece la capacidad reguladora de la Comisión Nacional de Valores (CNV) y pone en marcha más instrumentos para favorecer y promover el ahorro a largo plazo.

Una disposición importante es que las facturas que emiten las PYMES quedan aceptadas o conformadas automáticamente a los 15 días de emitidas. De esa forma pueden ser vendidas a través de bancos y/o en el mercado de capitales. Esto permite a las PYMES acceder a crédito a tasas más competitivas, ya que el riesgo crediticio de la factura está asociado al deudor de la factura y no a la PYME misma.

Además, a través de la norma se refuerza la facultad de la Comisión Nacional de Valores para dictar normas y regulaciones para la transparencia, evitar conflictos de interés y mitigar situaciones de riesgo. Por ello, se propone la transparencia fiscal de fondos cerrados y fideicomisos, por ejemplo.

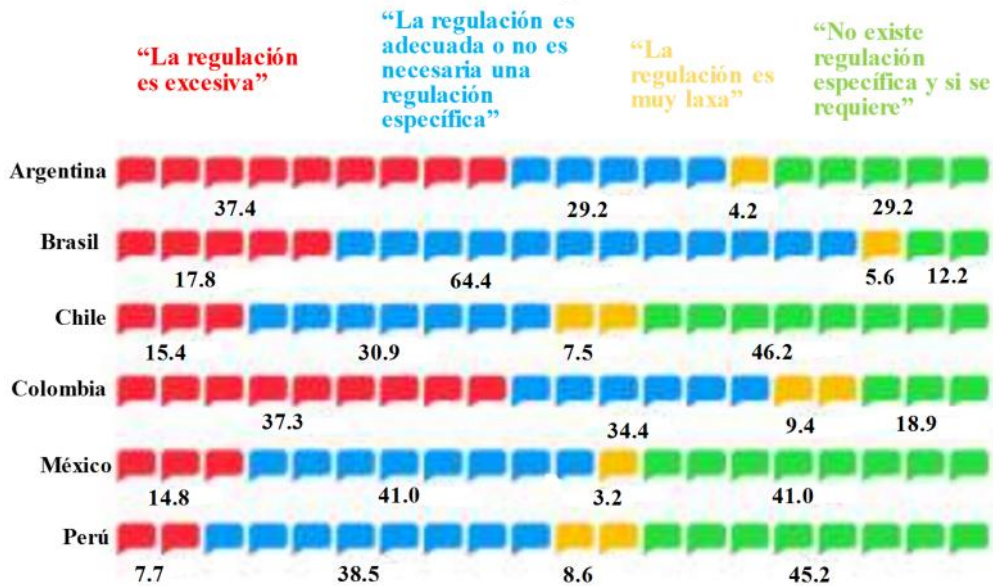
En resumen, la ley representa un avance para el desarrollo del mercado de capitales argentino y la inclusión financiera de las PYMES en el país, aún no cuenta con reglamentación.

FUENTE: Basado en <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-aprobo-la-ley-de-financiamiento-productivo-que-impulsa-el-financiamiento-las-pequenas-y>.

Al margen de los recientes avances en materia de normativa, básicamente en Argentina Brasil y México, y de los intentos por impulsar un decreto en Colombia que regule la actividad *FinTech*, es interesante mirar los resultados de la aplicación de una encuesta por parte del BID en 2016 que mide la percepción de agentes del mercado sobre dicha actividad. El 21.3% de los emprendedores *FinTech* en 15 países de la región consideran que la regulación actual es excesiva. El 27.2% reconoce que, aunque no existe una regulación específica, ésta sí se necesita; y el 45.6% de los encuestados considera que la regulación actual bajo la cual se rigen las operaciones *FinTech* es adecuada, y que no se requiere una regulación específica. Solo un 5.9% considera que la regulación es muy laxa. Dado que dichas legislaciones son nacionales, es conveniente mirar los datos agrupados por país, que se muestran en el diagrama *Nivel regulatorio de las FinTech*.

De los seis países que más concentran empresas *FinTech* en América Latina, Argentina⁸⁴ y Colombia tienen las regulaciones más estrictas. Casi 50% de los entrevistados afirmaron que no existía una regulación específica del sector en Chile, México⁸⁵ y Perú. Solo en Brasil se observa un número importante satisfecho con la normativa existente sobre el tema.

NIVEL REGULATORIO DE LAS *FINTECH* -Porcentajes-



FUENTE: BID (2017), p. 92.

La evolución de la regulación del sector es interesante ya que, al mismo tiempo que la transformación digital de los servicios financieros se amplía, el acceso de la población al sistema también, modificando las pautas de la competencia y de la competitividad dentro de la industria entre los países de la región, y entre estos y las industrias de servicios financieros de los países desarrollados (BID, 2017). Por ello se requieren “regulaciones específicas para el sector como mecanismos para lograr un doble objetivo

⁸⁴ En Argentina son 60 *FinTech* que operan y que supera a los 49 bancos privados minoristas en actividades.

⁸⁵ En marzo de 2018 fue promulgada la ley *FinTech* en México.

de inclusión financiera y para incrementar la certidumbre de los consumidores sobre los servicios que se ofrecen”⁸⁶.

También el diálogo entre los actores (empresarios, reguladores, consumidores, etcétera) es considerado clave. El estudio elaborado por el BID (2017) contempla, por ejemplo, la creación de cajas de seguridad regulatorias⁸⁷ en las que las empresas de *FinTech* puedan operar, evaluar sus modelos de negocio y ofrecer sus productos en entornos supervisados, por los organismos encargados, de tal manera de trabajar hacia una adecuada regulación y supervisión (BID, 2017). De esta forma, se generaría un espacio de diálogo directo entre los diversos actores de la industria; y la transición hacia las plataformas *FinTech* más accesible y debidamente supervisada.

En general, la observancia de “mejores prácticas” por parte de países más desarrollados en esta materia sienta un precedente importante cuando no se cuenta con un marco normativo/regulatorio adecuado. Las exenciones temporales, por parte de los reguladores, sobre las autorizaciones para operar las *FinTech*, y la creación de algún tipo de institucionalidad dentro del sector público que sirva de interlocutor entre la industria y los responsables de la formulación de políticas, van en un sentido hacia la conformación de un marco normativo que rija la actividad de dichas iniciativas. (BID, 2017).

Una limitación clave de los desarrollos tecnológicos en los sectores financieros y de telecomunicaciones de los países de la región proviene de los desafíos de la conectividad; las poblaciones sin acceso a Internet o a dispositivos no pueden

⁸⁶ La principal preocupación sobre la regulación es que ésta se convierta en una barrera al crecimiento del sector tanto en el mercado nacional como en el mercado global. La armonización de legislaciones nacionales dentro de distintas iniciativas de integración como la Alianza del Pacífico podría resultar en una solución conveniente.

⁸⁷ Aunque las llamadas “cajas de seguridad regulatoria” todavía no existen en América Latina, ya se observa un claro interés de los reguladores financieros por acercarse, entender y colaborar con los startups. Según BID (2017), los sectores público y privado han dado pasos dirigidos a impulsar el ecosistema de las tecnologías financieras y como resultado han surgido las siguientes asociaciones: la Asociación de Fondeo Colectivo (México, 2014), la Asociación Brasileña de *Equity Crowdfunding* (2014), la Asociación *FinTech* México (2015), la Asociación Brasileña de *FinTechs* (*ABFinTechs*, 2016) y la Asociación Colombia *FinTech* (2016).

conectarse a la red. Conectar estas poblaciones puede ser costoso, y probablemente requerirá de la intervención de las autoridades de competencia para incentivar a las empresas a proporcionar servicios en lugares o a segmentos de la población menos rentables. Es más factible que las empresas más grandes soporten los costos adicionales de la conectividad, ya que pueden cubrir las pérdidas con los ingresos de sus clientes más valiosos o rentables (*cream-skimming*).

El surgimiento de las nuevas tecnologías puede facilitar el papel del regulador hacia las empresas. La existencia creciente de un número de empresas financieras digitalizadas podría agilizar los procesos de monitoreo y el cumplimiento de las obligaciones tanto de las *FinTech* como de otros actores de la industria, como la banca comercial. La entrega automatizada de informes, la mitigación de riesgos y reducción de los tiempos de evaluación de su desempeño operativo se verían beneficiadas también por las tecnologías financieras. Por su parte las llamadas tecnologías regulatorias (*o Reg Tech*) no solo pueden ayudar al cumplimiento de los requerimientos normativos, como también favorecen el trabajo de evaluación, gestión y la transparencia de los riesgos asociados con las operaciones de las *FinTech* y los nuevos intermediarios financieros de forma más estandarizada (BID, 2017, p.96). El desarrollo del sector *FinTech* en los países de la región, también hace muy necesario un marco de competencia claro, amplio y eficiente que, además de garantizar la protección de los consumidores, considere la necesidad de un buen funcionamiento de los mercados financieros, la innovación tecnológica, y una adecuada gestión de riesgos. La aprobación de marcos legales bajo los cuales se rijan la actividad de *FinTech* apunta en ese mismo sentido.

V. Conclusiones

La nueva revolución tecnológica que acompaña la cuarta revolución industrial ha traído aparejados cambios importantes relacionados, no solo con el surgimiento explosivo de tecnologías disruptivas que día a día cambia el escenario y condiciones en que se inserta

la relación entre empresas, sino también de éstas y los otros actores que interactúan en el mercado. El potencial de dichos cambios hace necesario revisar y adaptar los marcos que emparejen el terreno en que se mueven dichas relaciones y que dan origen a un nuevo pacto social más inclusivo y equitativo.

Los cambios tienen una relación directa con el desarrollo de un sector en particular: las tecnologías de información y comunicación (TIC), cuyo impacto sobre otros sectores ha sido considerable. Las TIC alteran la forma como los actores económicos se interrelacionan y, por ende, modifican la dinámica del mercado como un todo. El surgimiento de nuevas industrias, intrínsecamente ligadas a las tecnologías avanzadas y al desarrollo de cierto tipo de negocios, como las llamadas *FinTech*, la rapidez en que surgen los desarrollos tecnológicos y la irrupción de la nueva economía digital ha impactado de manera importante la dinámica de los mercados particularmente el laboral. El foco de generación de empleos se traslada a otro tipo de emprendimiento, a otros esquemas de producción y un número importante hacia los emprendimientos o startups.

En los últimos años se han focalizado las políticas públicas de la mayoría de los países de América Latina, aunque con grandes cuestionamientos, en la capacidad para incrementar la productividad en el largo plazo. Lo que se observa en el mundo, y también en la región, es la consolidación de grandes empresas conocidas como “superestrellas” cada vez más concentradas, que absorben a pequeñas emprendedoras reducen la posibilidad de que esos grandes avances tecnológicos se traduzcan en mayor productividad y oportunidades de empleos de mejor calidad y remuneración acordes con las necesidades de la nueva era tecnológica.

Pero este fenómeno es característico de la economía digital y del desarrollo de la industria 4.0. La unión de empresas a través de la tecnología y las operaciones de F&A modifican los límites que definen los sectores económicos e impactan a los mercados,

incluido el laboral. También son parte de un proceso de convergencia económica que se transforma en un desafío para los reguladores y para los formuladores de políticas públicas. El nuevo escenario requiere de un marco legal de competencia acorde con las nuevas necesidades que, a la vez que protege a los consumidores, incentive la inversión y el crecimiento de los países de la región. La regulación que se diseñe debe acompañar de cerca los desarrollos tecnológicos de manera de adecuar las políticas públicas al nuevo escenario internacional y nacional, y garantizar un desarrollo económico inclusivo para el conjunto de América Latina.

Por el lado de la política de competencia se identificó que en el ámbito de F&A es posible reforzar la regulación, requiriendo una mayor explicación de cómo las operaciones generarían ganancias de escala reduciendo así la probabilidad de F&A que fallan algunas veces, por extracción de beneficios privados del control o por otras razones.

Los procesos de F&A en América Latina, particularmente de empresas de alta tecnología, requiere del rediseño de un marco de política de competencia dirigida a impulsar la nueva economía digital y a neutralizar el poder de las empresas “superestrellas”, cuyo peso también muestra una preferencia por actividades menos productivas. Se requiere un seguimiento de estas empresas en cuanto a las adquisiciones de startup, u otras que se están llevando a cabo y la forma cómo este proceso contribuye a la concentración.

Fuente de información:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43632/1/S1800550_es.pdf

¿América Latina se puede subir al tren de la inteligencia artificial? (BID)

El 23 de mayo de 2018, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publicó el artículo “¿América Latina se puede subir al tren de la inteligencia artificial?”, elaborado por Yanan Zhao⁸⁸. A continuación se presenta la información.

La inteligencia artificial (IA), con sus máquinas admirables y autodidactas, transformará a América Latina y el Caribe. No sucederá de la noche a la mañana, pero es inevitable. Y la región debe garantizar que existan leyes y regulaciones para que la IA aumente la productividad sin afectar la privacidad o incitar a la discriminación.

No hay tiempo que perder. Aunque la IA en la región apenas está dando sus primeros pasos, ya está teniendo repercusiones. La automatización y los robots están transformando los procesos industriales en sectores como la producción automotriz y las industrias químicas y de plásticos. Las personas en toda la región están interactuando con interlocutores automáticos o bots conversacionales, cada vez que realizan transacciones con bancos, comercios minoristas y líneas aéreas. En las granjas se está usando la IA para mejorar el manejo de siembra y cultivos; y según un reciente informe y artículo de Accenture, una compañía de consultoría global, una empresa chilena ha desarrollado un sistema automatizado que puede leer y calificar hojas de vida, realizar exámenes, e incluso entrevistar aspirantes por video.

Los países de América Latina y el Caribe aún están muy rezagados en este sentido frente a las economías avanzadas, donde la IA está siendo muy utilizada para analizar

⁸⁸ Consultora de sistemas informáticos del Departamento de Investigación (RES) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Sus líneas de investigación son el comercio e inversión entre Asia y América Latina. Antes de incorporarse a RES trabajó en varias organizaciones relacionadas con China, especialmente en Argentina y Colombia. Fue presidenta de la sucursal en Estados Unidos de Norteamérica de la Comunidad de Estudios Chinos y Latinoamericanos (CECLA), una *think tank* que se enfoca en fomentar diálogos entre jóvenes estudiantes para relaciones entre China y América Latina y el Caribe. Obtuvo su maestría en economía internacional y relaciones internacionales de la Escuela de Estudios Internacionales Avanzados Paul H. Nitze de la Universidad de Johns Hopkins y una licenciatura en economía y matemáticas en Smith College.

datos financieros, evaluar préstamos, organizar embalaje y envíos e identificar delincuentes. Y muy probablemente, en un futuro no muy lejano, conducir los vehículos de las personas.

Pero es casi seguro que la IA introducirá un cambio revolucionario cuando se instale por completo en nuestra región, como se señala en un reciente informe del BID sobre el futuro del trabajo.

La inteligencia computacional viene con problemas de privacidad

Entretanto, se avecinan grandes retos éticos y legales, los cuales están relacionados tanto con la IA en sí misma como con el ecosistema de información que la rodea, incluyendo la explosión de los datos masivos (o *big data*) que habilita los algoritmos en computadoras y máquinas interconectadas para ejecutar tareas, tomar decisiones e incluso recopilar más datos mediante el aprendizaje automático que es un componente esencial de la IA.

El asunto clave de los recientes escándalos de privacidad en torno a los datos masivos en Estados Unidos de Norteamérica tiene que ver con el uso no autorizado de información personal de cuentas de Facebook con el objetivo de crear perfiles electorales y enviar mensajes políticos. Esta situación ha suscitado preocupación con respecto a la posibilidad de que nuestra información privada también esté siendo utilizada indebidamente en materia de préstamos, empleo y vivienda.

Además, una vez que esta información sea incorporada en los algoritmos que permiten que la IA funcione, es posible que no tengamos manera de corregir errores: podría resultar muy difícil ubicarlos dentro de la complejidad de un algoritmo. A medida que los gobiernos y las empresas utilizan cada vez más la IA para tomar decisiones en su nombre, es posible que descubramos que nos están negando beneficios con base en información inexacta y que no tenemos forma de apelar.

Los sistemas automatizados y los sesgos

Por lo tanto, existe una gran posibilidad de que estos sistemas automatizados se vean filtrados por el sesgo y la parcialidad. Por ejemplo, los departamentos de policía en Estados Unidos de Norteamérica no solo están utilizando las fotos de prontuario, sino también las bases de datos de fotografías de las licencias de conducir y los carnets de identidad para buscar delincuentes, usando una combinación de cámaras de vigilancia y software supuestamente expertos en reconocimiento facial.

Según un informe del Centro de Privacidad y Tecnología de la Facultad de Derecho de Georgetown, actualmente cerca de la mitad de los adultos en Estados Unidos de Norteamérica tienen su fotografía registrada en una red de reconocimiento facial de delincuentes. Pero el uso desproporcionado de las fotos de afroamericanos en estos sistemas aumenta la posibilidad de su detención equivocada. Asimismo, se ha reportado ampliamente que la tecnología de reconocimiento facial puede fallar a la hora de distinguir con precisión los rasgos de caras afroamericanas. Un estudio reciente analizó distintas aplicaciones de reconocimiento facial, y encontró que la tasa de error en dichos sistemas para mujeres de aspectos más oscuros varía entre el 21 y el 35% en comparación con el 1% para hombres de tez más clara.

Dichas injusticias podrían multiplicarse en todos los aspectos de la vida cotidiana. ¿Cómo evitar que las empresas excluyan a homosexuales o transexuales de sus filas de empleo usando información de acceso público sobre ellos y dada la facilidad con la que pueden identificarlos a través de reconocimiento facial? ¿O que utilicen software para detectar mentiras en posibles clientes y luego negarles los servicios con base en una apreciación errónea?

La rendición de cuentas es un elemento clave

América Latina y el Caribe hará bien en establecer medidas para evitar estos usos, haciendo énfasis en la rendición de cuentas. Eso significa leyes y regulaciones que protejan la privacidad y limiten la forma como las empresas y el gobierno pueden usar la IA. Significa diseñar códigos de ética empresarial específicamente relacionados con la IA. Y, probablemente implica, involucrar a personas de las minorías y una amplia gama de disciplinas como la psicología, la sociología y el derecho, para auditar algoritmos y garantizar que su diseño no termine incorporando prácticas discriminatorias en las máquinas inteligentes.

Por último, esas protecciones serán importantes no solo a nivel interno sino en el comercio internacional. El 25 de mayo, la Unión Europea puso en vigor nuevas regulaciones dando a los ciudadanos mayor control sobre su información personal y la exportación de datos fuera de Europa. Mientras que los gobiernos en las economías avanzadas actúan para hacer frente a éstos y otros desafíos relacionados con los datos masivos y la IA, los países de América Latina y el Caribe podrían tener dificultades para homogeneizar sus regulaciones en función del comercio, si no toman medidas tempranas para garantizar sistemas justos y de rendición de cuentas. Eso podría significarles su desvinculación de mercados prometedores.

La IA tiene un enorme potencial de aumentar el crecimiento en América Latina y el Caribe, siempre y cuando los gobiernos eduquen lo suficiente a sus ciudadanos para que la aprovechen. Pero también es deber de los gobiernos garantizar que la IA proteja la privacidad y fomente las metas de inclusión e imparcialidad a largo plazo.

Tenemos una ventana de tiempo para trabajar en ello, pero no es infinita.

Fuente de información:

<https://blogs.iadb.org/Ideasquecuentan/2018/05/23/america-latina-se-puede-subir-al-tren-de-la-inteligencia-artificial/>

La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: Enfrentando juntos un escenario mundial desafiante (CEPAL)

En junio de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el documento “La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR: Enfrentando juntos un escenario mundial desafiante”. La información se presenta a continuación.

Resumen ejecutivo

A. La recuperación del comercio mundial coincide con preocupantes fisuras en el sistema comercial de la posguerra

El comercio mundial de bienes tuvo una importante recuperación en 2017, con un crecimiento de su volumen del 4.7%. Con ello alcanzó su mayor expansión desde 2011 y duplicó la tasa media anual de crecimiento registrada entre 2012 y 2016, que fue del 2.3%. También por primera vez desde 2011, el comercio creció más que el producto mundial. Este buen desempeño fue impulsado por la aceleración simultánea del crecimiento en Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y Japón, por la elevada cifra de expansión de la economía china (6.9%) y por la recuperación de los precios de las materias primas. Las proyecciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para 2018 y 2019, si bien apuntan a un desempeño algo menos dinámico del comercio mundial que en 2017 (variaciones del 4.4 y el 4.0%, respectivamente), parecen confirmar la recuperación iniciada ese año.

Las proyecciones relativamente optimistas sobre el comercio mundial se ven ensombrecidas por el riesgo de una escalada proteccionista. En particular, la política “Estados Unidos de Norteamérica ante todo” (*America First*), implementada por Estados Unidos de Norteamérica desde 2017, ha dado mayor incertidumbre a la gobernanza del comercio mundial. La expresión práctica de esta nueva orientación ha

sido un marcado giro desde el multilateralismo hacia el bilateralismo y el unilateralismo.

En 2017, Estados Unidos de Norteamérica se retiraron del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), suspendieron indefinidamente su participación en las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) con la Unión Europea y forzaron la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de su homólogo con la República de Corea. La Administración Trump también ha dado señales de que los acuerdos de libre comercio suscritos por Estados Unidos de Norteamérica con diversos socios latinoamericanos podrían ser renegociados tras la conclusión de las negociaciones del TLCAN. En 2018, varias medidas restrictivas del comercio adoptadas por Estados Unidos de Norteamérica han generado cuestionamientos y anuncios de posibles medidas de represalia por parte de China, la Unión Europea, el Japón y la India, entre otros actores. Las consecuencias de esta dinámica resultan hoy impredecibles, pero son indiscutiblemente negativas para el comercio y la economía mundiales.

B. En este contexto, la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es necesaria y urgente

En una coyuntura tan turbulenta como la actual, profundizar la integración regional no es una opción sino un imperativo. Junto con África, América Latina y el Caribe presenta los menores índices de comercio intrarregional del mundo. Apenas el 16% del valor de sus exportaciones se dirige a la propia región, muy por debajo del 50% que registran Asia oriental y América del Norte, y del 64% de la Unión Europea. Asimismo, los encadenamientos productivos entre países de la región son, en general, escasos y débiles.

Un gran obstáculo al comercio y la integración productiva intrarregionales es la fragmentación del espacio económico regional. Hoy coexisten varios mecanismos de

integración económica, cada uno de los cuales ha generado sus propias reglas en temas que van desde las normas sanitarias y de protección al consumidor hasta las compras públicas y el tratamiento de la inversión extranjera. Estas discrepancias regulatorias imponen altos costos a las empresas (especialmente a las pequeñas y medianas empresas (pymes)) que desean exportar al mercado regional o invertir en él, y dificultan el desarrollo de cadenas regionales de valor. De este modo, el gran potencial que ofrece el mercado regional, con sus más de 640 millones de habitantes, sigue sin aprovecharse plenamente.

El reducido peso de la propia región en el comercio exterior latinoamericano es muy preocupante, porque el mercado regional es el más propicio para la diversificación productiva y exportadora que los países de América Latina y el Caribe requieren con urgencia. Para la mayoría de ellos, la región es el mercado al que se exporta una mayor variedad de productos y además el principal destino para las exportaciones de manufacturas. Asimismo, la mayoría de las empresas exportadoras latinoamericanas, en especial las pymes, dependen del comercio intrarregional para sobrevivir y crecer. Por todas estas razones, la profundización de la integración regional permitirá generar nuevos motores endógenos de crecimiento y reducir la histórica dependencia regional de las materias primas.

En este contexto, resulta crucial tender puentes entre los principales mecanismos de integración económica de la región. Por ello, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha apoyado con entusiasmo la propuesta de “convergencia en la diversidad” entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, formulada por el Gobierno de Chile en 2014. Ambos grupos concentran alrededor del 80% de la población y el Producto Interno Bruto (PIB) de la región, cerca del 85% de su comercio y casi el 90% de sus flujos de inversión extranjera directa (IED). Dado su fuerte peso económico y demográfico, la convergencia entre ambos grupos se convertiría en un poderoso catalizador de la integración de toda la región.

Por cierto, la convergencia es mucho más que eliminar los aranceles que aún existen en el comercio entre ambas agrupaciones. Hoy en día la competitividad de las cadenas de valor depende de muchos otros factores, en particular la calidad de la infraestructura regional de transporte, logística, energía y digital. También es crucial avanzar en la convergencia regulatoria, la facilitación del comercio y la acumulación de origen. Así lo han entendido las autoridades de ambos grupos, que en abril de 2017 convinieron una hoja de ruta para el trabajo conjunto, en la que se incluyen los temas de facilitación del comercio de bienes y servicios, acumulación de origen y cadenas regionales de valor, facilitación aduanera, promoción comercial y pymes.

En los últimos años, se han registrado importantes acercamientos entre los miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, que deberían facilitar la convergencia en el mediano plazo. Por una parte, entre 2015 y 2016 Brasil suscribió acuerdos de promoción y facilitación de las inversiones con cada uno de los miembros de la Alianza del Pacífico, que podrían constituir la base para un futuro acuerdo sobre inversiones entre ambos grupos. Por otra parte, México inició negociaciones con Argentina y Brasil, con el objetivo de concluir acuerdos comerciales de amplio alcance. Éstas son precisamente las dos relaciones comerciales bilaterales más importantes entre las economías de la región que aún no se encuentran plenamente liberalizadas.

La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR también han intensificado su agenda de negociaciones con socios extrarregionales. Ello responde a un interés natural de reforzar sus relaciones comerciales y de inversión con socios relevantes, especialmente en un contexto mundial de gran incertidumbre. No obstante, dichas conversaciones no deberían postergar, y menos frenar, la agenda de convergencia. Las señales proteccionistas que llegan desde el norte y que han dado un impulso renovado a la agenda de negociaciones extrarregionales de ambos grupos, son una razón tan poderosa o más para impulsar también el proceso de convergencia. De hecho, contar con un espacio económico regional más integrado reforzaría el atractivo y el poder de

negociación de ambos grupos frente a los países industrializados, las economías emergentes de Asia y otros socios extrarregionales.

Los Gobiernos de los países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR han dado recientemente señales claras de querer acelerar y profundizar el proceso de convergencia. Algunos incluso han manifestado interés en explorar la posibilidad de iniciar las negociaciones de un acuerdo comercial entre ambos grupos. Pese a este mayor apoyo político, la negociación de un acuerdo “bloque a bloque” resulta improbable hasta que concluyan otros procesos de gran trascendencia en los que participan algunos miembros de ambos grupos. Éste es el caso principalmente de la renegociación del TLCAN, de las negociaciones entre Brasil y México, y de las que lleva adelante el MERCOSUR con la Unión Europea. No obstante, hoy resulta posible y conveniente pasar de la fase exploratoria (que ha caracterizado al proceso de convergencia hasta ahora a una orientada al logro de acuerdos sectoriales en materias de interés común. Ese espíritu inspira las propuestas que se resumen en la sección D.

C. Las relaciones comerciales y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

El comercio de bienes entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, medido por las exportaciones, alcanzó un nivel máximo de casi 51 mil millones de dólares en 2012. Posteriormente, registró cuatro años consecutivos de caídas, con una contracción acumulada del 38% respecto de su valor en 2012. En 2017, el valor del intercambio registró una importante recuperación (17%) y llegó a 36 mil 500 millones de dólares. Ambas agrupaciones exhiben una reducida interdependencia comercial en términos relativos. En el caso de la Alianza del Pacífico, el MERCOSUR representó en 2017 solo el 2.8% de sus exportaciones totales de bienes y el 4.0% de sus importaciones. Por su parte, en el mismo año, la Alianza del Pacífico fue el destino del 6.4% de los envíos totales de bienes del MERCOSUR, y el origen del 6.6% de sus compras externas.

Pese a su monto relativamente reducido, el intercambio comercial entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR tiene gran importancia para la diversificación exportadora y la generación de encadenamientos productivos. En efecto, la participación conjunta de ambas agrupaciones en los envíos de manufacturas de sus miembros al mundo fluctúa entre el 28% para Perú y el 71% para Paraguay. El intercambio entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR se caracteriza por la presencia de flujos relevantes de comercio intraindustrial, especialmente en el sector automotor (vehículos y sus partes) y en menor medida en los sectores farmacéutico y de los plásticos y sus manufacturas. Por otra parte, el número de productos que los miembros de ambos grupos se exportan recíprocamente es, en muchos casos, mayor que el número de productos que destinan a sus principales mercados extrarregionales, como Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y China.

No es posible determinar el valor ni la composición del comercio de servicios entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, como tampoco dentro de cada agrupación. Ello se debe principalmente a la escasa disponibilidad de estadísticas por origen y destino y a la limitada comparabilidad entre las mismas. En efecto, solo Brasil en el MERCOSUR y Chile y Colombia en la Alianza del Pacífico publican cifras por socio en algunas categorías de servicios, y su nivel de desagregación varía mucho entre los tres países. Sin embargo, la información disponible indica que los mercados de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR son especialmente relevantes para sus exportaciones de servicios modernos de alto valor agregado, como los servicios empresariales, profesionales e informáticos.

En ambas agrupaciones los montos de IED intrarregional son relativamente pequeños. En el período comprendido entre 2010 y 2016, el 2.3% de la IED que ingresó al MERCOSUR lo hizo desde el propio MERCOSUR y un 3.2% desde los países de la Alianza del Pacífico. La situación en la Alianza del Pacífico es similar: el 2.8% de la IED recibida en el mismo período provino de los países de la propia Alianza, y el mismo

porcentaje provino del MERCOSUR. Pese a la irrupción durante la década pasada de las empresas multilatinas, los principales inversionistas extranjeros en ambos grupos siguen siendo Estados Unidos de Norteamérica y algunos países europeos.

La red de acuerdos comerciales y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR muestra niveles disímiles de profundidad, siendo estos mayores en los casos de Chile, Colombia y Perú que de México. En efecto, el área de libre comercio entre el MERCOSUR y los tres miembros sudamericanos de la Alianza del Pacífico ya es prácticamente una realidad en el comercio de bienes, y está en pleno proceso de profundización en temas como el comercio de servicios, las compras públicas y la inversión. En este contexto, resultan particularmente relevantes las negociaciones comerciales que desde 2015 mantienen Brasil y México. Al tratarse de las dos mayores economías de América Latina y el Caribe, la conclusión exitosa de dichas negociaciones sería un hito fundamental para proyectar la arquitectura de un eventual acuerdo comercial y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.

D. Cinco propuestas para una agenda de trabajo renovada

En esta sección se proponen cinco áreas de trabajo conjunto entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, en el contexto de una nueva fase del proceso de convergencia. En efecto, la hoja de ruta acordada en abril de 2017 tiene un carácter fundamentalmente exploratorio. Hoy se abre una nueva etapa en la que ambos grupos pueden y deben plantearse metas más ambiciosas. Las propuestas que se presentan a continuación conforman una agenda pragmática y orientada a la acción. Se trata de acciones relativamente acotadas y que ofrecen beneficios tangibles a todos los participantes.

Varias de las acciones que aquí se proponen conllevan la posibilidad de concluir acuerdos sectoriales entre ambos grupos, que podrían inscribirse como Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración

(ALADI), de la cual son miembros todos los integrantes de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR. Esta alternativa ofrece una doble ventaja: en primer lugar, aprovechar (y potenciar) las estructuras ya existentes de integración económica regional, y, en segundo lugar, abrir la posibilidad de que otros miembros de la ALADI se sumen a dichos acuerdos, aumentando su alcance territorial e impacto económico.

1. Cooperación regulatoria y reducción de obstáculos técnicos al comercio

La Alianza del Pacífico ha desarrollado una fructífera agenda de trabajo en materia de reducción de obstáculos regulatorios al comercio que se ha traducido en la negociación de varios anexos sectoriales al capítulo sobre obstáculos técnicos al comercio de su Protocolo Comercial. Hasta la fecha se ha acordado el anexo sobre productos cosméticos (actualmente en proceso de ratificación parlamentaria), y existen negociaciones en curso sobre productos orgánicos, dispositivos médicos, suplementos alimenticios y productos farmacéuticos. Todos estos instrumentos tienen por objeto eliminar obstáculos técnicos innecesarios al comercio en los respectivos sectores, salvaguardando los legítimos objetivos de política perseguidos por el regulador (por ejemplo, la protección de la salud pública y del consumidor). En este proceso ha habido una activa participación del sector empresarial de los países miembros.

La armonización regulatoria es crucial para superar gradualmente la fragmentación del mercado regional e incentivar el desarrollo de encadenamientos productivos plurinacionales. En efecto, ella implica un considerable ahorro de costos para las empresas (especialmente las pymes) que hoy deben producir un mismo bien con distintas especificaciones según el mercado al que deseen exportarlo.

Por lo mismo, este tema debería incorporarse a la brevedad a la agenda de convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. En este contexto, parece recomendable avanzar, como ha hecho la Alianza del Pacífico, de modo sectorial, priorizando la

búsqueda de acuerdos en aquellos sectores de mayor interés compartido entre ambos grupos.

2. Facilitación de las inversiones

La facilitación de las inversiones consiste en transparentar, aplicar en forma predecible y consistente y simplificar gradualmente las formalidades y otros requisitos aplicables a la inversión extranjera. A partir de 2015, Brasil ha asumido un claro liderazgo regional y mundial en este tema, que se refleja en su nuevo modelo de Acuerdo de Cooperación y Facilitación de Inversiones (ACFI). Sobre la base de ese modelo, Brasil ha suscrito acuerdos de este tipo individualmente con los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico. Asimismo, el Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR, suscrito en abril de 2017, también se basa en el modelo del ACFI. Por último, en febrero de 2018, Brasil presentó un proyecto detallado de acuerdo sobre facilitación de inversiones en el marco de la OMC, que incluye disposiciones como el Ombudsman de la Inversión Extranjera, la Ventanilla Única Electrónica (VUE) y mecanismos para la prevención de controversias sobre inversiones.

La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR pueden converger en torno a una agenda de beneficio mutuo en materia de facilitación de las inversiones. Un eventual acuerdo entre ambos grupos podría contener disposiciones como las ya mencionadas y contribuiría a generar un entorno más atractivo para la IED, no solo intrarregional sino también proveniente del resto del mundo, ya que instrumentos como el Ombudsman y la VUE son de naturaleza esencialmente no discriminatoria. Una segunda ventaja sería reducir los diversos costos (financieros, de recursos humanos y de incertidumbre) en que han incurrido los miembros de ambos grupos al ser demandados en arbitrajes inversionista-Estado. En efecto, un acuerdo plurilateral que contuviera mecanismos eficaces de prevención de controversias debería permitir minimizar el número de arbitrajes entre países de ambos grupos.

3. Reconocimiento mutuo de los programas nacionales de Operador Económico Autorizado

El establecimiento de programas de Operador Económico Autorizado (OEA) es uno de los compromisos incluidos en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC. En consecuencia, todos los miembros de la Alianza del Pacífico y los cuatro miembros originales del MERCOSUR han creado programas nacionales de Operador Económico Autorizado. Sin embargo, estos presentan diferencias en aspectos como los requisitos para obtener la certificación de Operador Económico Autorizado, los beneficios asociados a la misma y la duración de la certificación, entre otras variables. Por lo tanto, para maximizar el impacto de dichos programas sobre el comercio y las cadenas de valor regionales, resulta conveniente avanzar hacia mecanismos de reconocimiento mutuo entre ellos.

Los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico ya han avanzado sustancialmente en la negociación de un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo (ARM) entre sus respectivos programas nacionales de Operador Económico Autorizado. De hecho, se estima que el mismo podría suscribirse hacia mediados de 2018. Por el contrario, respecto del MERCOSUR no se tiene conocimiento de avances sobre este tema, pese a que el mandato para elaborar un mecanismo común de Operador Económico Autorizado data de 2004. En este contexto, un paso natural tras la conclusión del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo entre los miembros de la Alianza del Pacífico sería ampliar su alcance (con los ajustes necesarios) para incluir también a los miembros del MERCOSUR.

4. Avanzar hacia un mercado digital regional

La región de América Latina y el Caribe está rezagada en comparación con otras regiones en términos de incorporación a la economía digital. A pesar de los diversos esfuerzos realizados, persiste una considerable fragmentación, duplicación de

actividades y coordinación ineficaz que resultan en un mosaico de entornos legales y regulatorios y subutilización de recursos. En este escenario, la formulación y puesta en marcha de una estrategia común que integre progresivamente los distintos marcos legales y regulatorios impulsaría las inversiones en la economía digital, con efectos positivos en el crecimiento, la productividad y el empleo para el conjunto de la región.

Tanto la Alianza del Pacífico como el MERCOSUR están en proceso de definición de sus respectivas agendas digitales. En el Grupo Técnico de Innovación de la Alianza del Pacífico existe un subgrupo sobre la Agenda Digital (SGAD), creado por mandato presidencial en julio de 2016. Por su parte, en diciembre de 2017, el Consejo del Mercado Común (CMC) del MERCOSUR creó el Grupo Agenda Digital (GAD), órgano auxiliar al que encomendó la presentación durante el primer semestre de 2018 de una propuesta de Plan de Acción “Agenda Digital del MERCOSUR”. Esta coyuntura constituye una buena oportunidad para que ambos grupos busquen coordinar sus respectivos esfuerzos en áreas relevantes para avanzar hacia un mercado digital regional, como la inclusión financiera digital, la defensa del consumidor en el entorno digital y la ciberseguridad, entre otras. Una reunión entre el SGAD de la Alianza del Pacífico y el GAD del MERCOSUR podría ser el punto de partida de una agenda de trabajo conjunto.

Una iniciativa concreta y de alto impacto que ambos grupos podrían abordar coordinadamente sería la reducción de los cargos por itinerancia (*roaming*) que hoy se aplican a las comunicaciones móviles entre sus países miembros. Este tema ya figura en las agendas de trabajo tanto de la Alianza del Pacífico como del MERCOSUR, a lo que se suma el acuerdo alcanzado en 2017 por Argentina y Chile para eliminar gradualmente dichos cargos entre ambos países. La eventual extensión de un acuerdo de este tipo al conjunto de los miembros de ambos grupos sería una contribución muy significativa, no solo para la constitución de un mercado único digital, sino para la integración regional en su conjunto. Se trata, además, de una iniciativa que pondría de

manifiesto los beneficios de la convergencia para la ciudadanía, lo que generaría un mayor apoyo político a dicho proceso.

5. Cooperación en el desarrollo de estadísticas sobre comercio de servicios

Los servicios representan ya dos tercios del producto global y un porcentaje creciente del comercio mundial, en particular si se considera el componente de servicios incorporado en las exportaciones de bienes. De hecho, la revolución digital ha diluido cada vez más los límites entre bienes y servicios, además de viabilizar la venta transfronteriza de una amplia gama de estos últimos. Los servicios modernos, ya sea exportados directamente o como insumos incorporados en bienes físicos y digitales, ofrecen a la región un importante potencial para agregar valor y conocimiento a sus exportaciones.

La competitividad internacional en la exportación de servicios, especialmente servicios modernos, depende de la existencia de un marco coherente de políticas en aspectos tan diversos como la tributación, la formación de recursos humanos y la infraestructura digital, entre muchos otros. La información estadística sobre el comercio de servicios es un insumo básico para el diseño e implementación de tales políticas. Mientras más confiable y desagregada sea la información disponible, mayores serán las posibilidades de formular estrategias, políticas y acciones efectivas y de monitorear su impacto. Sin embargo, tanto la Alianza del Pacífico como el MERCOSUR presentan importantes carencias en este ámbito: solo Brasil, Chile y Colombia publican cifras por socio en algunas categorías de servicios, con niveles muy distintos de desagregación. Ello dificulta la formulación de políticas de estímulo sectorial, tanto a nivel nacional como mediante la acción conjunta, así como la definición de objetivos precisos en negociaciones comerciales sobre servicios.

En el marco de la hoja de ruta adoptada en abril de 2017, la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR convinieron en trabajar conjuntamente en la facilitación del comercio de

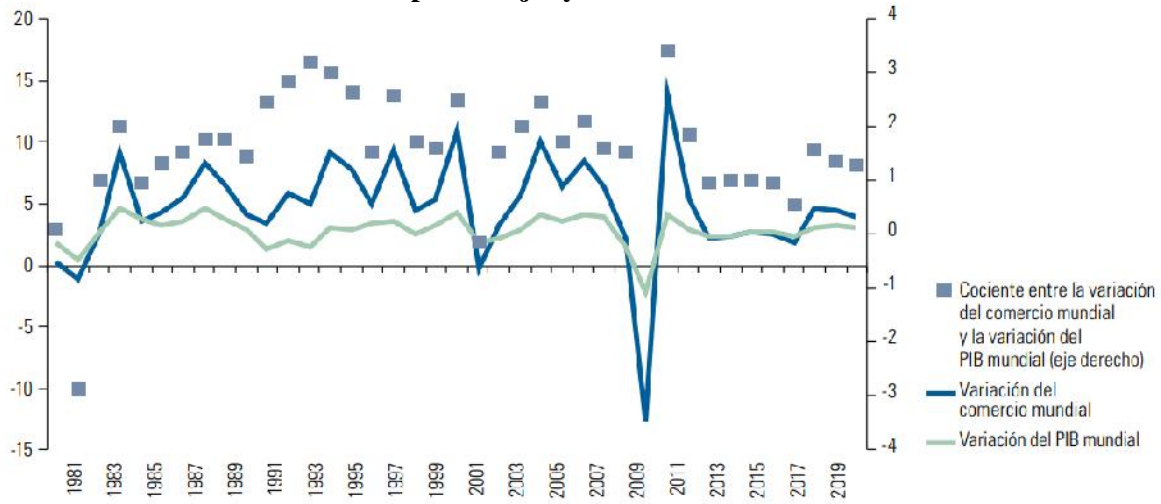
servicios. Ese ejercicio supone, como primer paso, identificar las barreras existentes, las que varían según el país y el tipo de servicio comercializado. Sin embargo, la mayoría de los países de ambos grupos no dispone de estadísticas que les permitan caracterizar su comercio recíproco de servicios y de ese modo identificar las principales barreras que este enfrenta. En este contexto, y como un insumo básico para su agenda sobre facilitación del comercio de servicios, se propone que ambos grupos inicien un programa de trabajo orientado a la elaboración de estadísticas comparables sobre comercio de servicios por socio, sector y modo de suministro.

Capítulo I: La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, necesaria y urgente

A. La recuperación del comercio mundial coincide con preocupantes fisuras en el sistema comercial de la posguerra

El comercio mundial de bienes tuvo una importante recuperación en 2017, con un crecimiento de su volumen del 4.7%. Con ello alcanzó su mayor expansión desde 2011 y duplicó la tasa media anual de crecimiento registrada entre 2012 y 2016, que fue del 2.3%. También por primera vez desde 2011 el comercio creció más que el producto mundial. Este buen desempeño fue impulsado por la aceleración simultánea del crecimiento en Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y el Japón, por la elevada cifra de expansión de la economía china (6.9%) y por la recuperación de los precios de las materias primas. Las proyecciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para 2018 y 2019, si bien apuntan a un desempeño del comercio mundial algo menos dinámico que en 2017 (con variaciones del 4.4 y el 4.0%, respectivamente), parecen confirmar la recuperación iniciada ese año (véase la gráfica siguiente).

VARIACIÓN ANUAL DEL VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y DEL PIB MUNDIAL Y COCIENTE ENTRE AMBAS VARIACIONES, 1981-2019^{a/}
-En porcentajes y número de veces-



^{a/} El comercio corresponde al promedio de las exportaciones e importaciones. Las cifras para 2018 y 2019 son proyecciones.

FUENTE: Organización Mundial del Comercio (OMC), “La fortaleza del crecimiento del comercio en 2018 dependerá de las decisiones de política”, Comunicado de prensa, N° Press/820, Ginebra, 12 de abril de 2018 [en línea] https://www.wto.org/spanish/news_s/pres18_s/pr820_s.htm.

Las proyecciones relativamente optimistas sobre el comercio mundial se ven ensombrecidas por el riesgo de una escalada proteccionista. En particular, la política “Estados Unidos de Norteamérica ante todo” (*America First*), implementada por ese país desde 2017, ha dado mayor incertidumbre a una gobernanza del comercio mundial que ya se encontraba tensionada por fenómenos como la irrupción de China y la revolución digital. Dicha política se caracteriza por una retórica abiertamente proteccionista centrada en la reciprocidad estricta, la reducción de los déficit comerciales con diversos socios y la relocalización (*reshoring*) de industrias y empleos. La expresión práctica de esta nueva orientación ha sido un marcado giro del multilateralismo al bilateralismo y al unilateralismo.

Solo en el transcurso de 2017, Estados Unidos de Norteamérica se retiraron del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), suspendieron indefinidamente su participación en las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) con

la Unión Europea y forzaron la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de su tratado del mismo tipo con la República de Corea. La Administración Trump también ha dado señales de que los acuerdos de libre comercio suscritos por Estados Unidos de Norteamérica con diversos socios latinoamericanos en la década pasada podrían ser renegociados tras la conclusión de las negociaciones del TLCAN. En 2018, varias medidas restrictivas del comercio adoptadas por Estados Unidos de Norteamérica han generado cuestionamientos y anuncios de posibles medidas de represalia por parte de China, la Unión Europea, el Japón y la India, entre otros actores. Las consecuencias de esta dinámica de confrontación resultan hoy imprevisibles, pero son indiscutiblemente negativas para el comercio y la economía mundiales.

Un punto de especial preocupación es la posición abiertamente crítica de la actual administración estadounidense sobre el sistema multilateral de comercio⁸⁹. En este contexto, Estados Unidos de Norteamérica mantienen bloqueado el proceso de selección de los nuevos integrantes del Órgano de Apelación de la OMC. Con ello se ha reducido la capacidad de dicha institución de dirimir oportunamente las controversias entre sus miembros, precisamente cuando éstas están en alza. Por otra parte, el Secretario de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica ha cuestionado públicamente la pertinencia en el mundo actual del principio de la nación más favorecida, uno de los pilares del sistema multilateral de comercio desde su creación en 1948.

En contraste con Estados Unidos de Norteamérica, otros actores claves del comercio mundial (en particular, la Unión Europea, China, el Japón y el Canadá) han reiterado públicamente su compromiso con la apertura y el multilateralismo. En este contexto, se destaca la entrada en vigor provisoria, en septiembre de 2017, del Acuerdo Económico

⁸⁹ La visión crítica de la actual administración sobre el multilateralismo se extiende a otros ámbitos, destacándose la decisión de retirar a Estados Unidos de Norteamérica del Acuerdo de París sobre el cambio climático.

y Comercial Global entre la Unión Europea y Canadá. Asimismo, en julio de 2017, la Unión Europea y Japón anunciaron un acuerdo en principio sobre los contenidos de un ambicioso tratado de libre comercio. Además de reducir las barreras al comercio y crear una normativa eficaz, un objetivo principal del acuerdo es señalar inequívocamente que dos de las mayores economías del mundo rechazan el proteccionismo. Por otra parte, la Unión Europea y China están negociando un acuerdo sobre inversiones que reemplazaría los 26 acuerdos bilaterales suscritos individualmente por países europeos con ese país.

En Asia, prosiguen las negociaciones de la Asociación Económica Integral Regional entre los países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), Australia, China, India, Japón, Nueva Zelanda y la República de Corea. La conclusión exitosa de este proceso se traduciría en la creación de un área de libre comercio cuyos miembros representarían la mitad de la población del mundo, el 38% de su PIB (medido en paridad del poder adquisitivo), el 31% de las exportaciones mundiales de bienes y el 26% de las importaciones. Sin embargo, este proceso no ha estado exento de dificultades, principalmente debido a la renuencia de la India a abrir su mercado a los productos chinos. Por otra parte, continúa la implementación de la ambiciosa Iniciativa de la Franja y la Ruta, dada a conocer por China en 2013.

Se trata de un proyecto de infraestructura que busca fortalecer los vínculos económicos y de conectividad entre ese país y las regiones que conforman su entorno geográfico, principalmente Asia sudoriental, central y meridional, el Oriente Medio y Europa⁹⁰.

En suma, Estados Unidos de Norteamérica, que durante las primeras siete décadas de la posguerra fueron el principal promotor mundial de la liberalización del comercio,

⁹⁰ Si bien la Iniciativa de la Franja y la Ruta es un proyecto principalmente euroasiático, China ha manifestado su interés en que América Latina y el Caribe se incorpore al mismo. Así lo planteó el Ministro de Relaciones Exteriores de ese país, Wang Yi, durante la Segunda Reunión Ministerial del Foro de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y China, celebrada en Santiago el 22 de enero de 2018.

han tomado una dirección radicalmente distinta. Hasta ahora, este giro, si bien disruptivo, no parece marcar un punto de inflexión en el proceso de globalización que ha experimentado el mundo en las últimas tres décadas. No obstante, los riesgos asociados al mismo son innegables. En este contexto, la Unión Europea ha asumido en los hechos el liderazgo internacional en la defensa del multilateralismo y en la búsqueda de una gobernanza del comercio y la inversión que promueva el desarrollo sostenible. Un ejemplo destacado es su propuesta de reemplazar el actual sistema de arbitrajes entre inversionista y Estado, fuertemente cuestionado a nivel mundial, por un sistema de tribunales permanentes con posibilidad de apelación y, en último término, por un tribunal multilateral de inversiones. Cabe notar, sin embargo, que la Unión Europea enfrenta sus propias tensiones internas, asociadas al proceso de retiro del Reino Unido (que ocurrirá formalmente el 29 de marzo de 2019) y a la irrupción en varios de sus Estados miembros de movimientos políticos muy críticos del proyecto de integración europeo.

B. El contexto internacional demanda acelerar la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

En una coyuntura tan turbulenta como la actual, profundizar la integración regional no es una opción sino un imperativo. Junto con África, América Latina y el Caribe presenta los menores índices de comercio intrarregional del mundo. Apenas el 16% de sus exportaciones, en términos de valor, se dirigen a la propia región, una proporción muy por debajo del 50% que registran Asia oriental y América del Norte, y del 64% de la Unión Europea. Asimismo, los encadenamientos productivos entre países de la región son, en general, escasos y débiles. Las razones son múltiples, incluidas (entre otras) el vasto tamaño de la región (más de 20 millones de kilómetros cuadrados), su compleja geografía y deficiente infraestructura (de transporte, comunicaciones, energía y digital), las dotaciones similares de recursos naturales de varios países sudamericanos y la atracción que ejerce la economía estadounidense sobre México, Centroamérica y el Caribe.

A los obstáculos mencionados se suma la fragmentación del espacio económico regional. Hoy coexisten en la región varios mecanismos de integración económica, cada uno de los cuales ha generado sus propias reglas en temas que van desde las normas sanitarias y de protección al consumidor hasta las compras públicas y el tratamiento de la inversión extranjera. Estas discrepancias regulatorias imponen altos costos a las empresas (especialmente a las pequeñas y medianas empresas (pymes)) que desean exportar al mercado regional o invertir en él, y dificulta el desarrollo de cadenas regionales de valor. De este modo, el gran potencial que ofrece el mercado regional, con sus más de 640 millones de habitantes, sigue sin aprovecharse plenamente.

El reducido peso de la propia región en el comercio exterior latinoamericano es muy preocupante, porque el mercado regional es el más propicio para la diversificación productiva y exportadora que los países de América Latina y el Caribe requieren con urgencia. Para la mayoría de ellos, la región es el mercado al que se exporta una mayor variedad de productos y además el principal destino para las exportaciones de manufacturas. Asimismo, la mayoría de las empresas exportadoras latinoamericanas, en especial las pymes, dependen del comercio intrarregional para sobrevivir y crecer. El mercado regional es también fundamental para alcanzar economías de escala y de aprendizaje que permitan a los países de América Latina y el Caribe hacerse más competitivos internacionalmente.

Es impensable que la región alcance un desarrollo sostenible desde el punto de vista económico, social y ambiental sin avanzar hacia una estructura productiva y exportadora más sofisticada e intensiva en conocimiento. A su vez, el cambio estructural que ello supone resulta indisociable de la profundización de la integración regional. En efecto, se trata de generar motores endógenos de crecimiento que reduzcan la histórica dependencia de la región respecto de las materias primas. Como quedó en evidencia tras el fin del último superciclo de altos precios, tal dependencia hace muy difícil sostener en el tiempo los valiosos avances sociales logrados durante los años de

bonanza. La región no aprovechó esa coyuntura favorable para invertir decididamente en políticas de innovación, ciencia, tecnología y educación que le permitieran mejorar sus niveles de productividad y avanzar en el cambio estructural. Tampoco se avanzó de manera importante hacia la creación de un espacio económico integrado. En consecuencia, el fin del superciclo encontró a la región básicamente con la misma estructura productiva y exportadora de diez años antes.

En este contexto, resulta crucial tender puentes entre los principales mecanismos de integración económica de la región. Por ello, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha apoyado con entusiasmo la propuesta de “convergencia en la diversidad” entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, formulada por el Gobierno de Chile en 2014. Dado su considerable peso económico y demográfico (véase el cuadro siguiente), la convergencia entre ambas agrupaciones se convertiría en un poderoso catalizador de la integración de toda la región (Bárcena, 2018).

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: INDICADORES SELECCIONADOS,
2016 Y 2017**

País y agrupación	Población (2017)	PIB a precios corrientes de mercado (2016)	Exportaciones de bienes (2017)	Importaciones de bienes (2017)	Flujos de entrada de inversión extranjera directa (2016)	Flujos de salida de inversión extranjera directa (2016)
	Millones de personas	Miles de millones de dólares				
Chile	18.2	247.0	68.3	61.4	12.2	7.1
Colombia	49.1	282.5	37.8	46.1	13.8	4.5
México	127.9	1 076.9	409.5	420.4	34.7	6.6
Perú	32.2	191.6	44.0	39.7	6.9	0.3
Alianza del Pacífico	227.3	1 798.0	560.5	583.2	67.7	18.5
Argentina	44.1	545.5	58.4	66.9	3.3	1.8
Brasil	211.2	1 793.4	217.7	150.7	78.2	12.8
Paraguay	6.8	27.4	8.7	11.9	0.3	0.0
Uruguay	3.5	52.4	7.9	8.5	-0.4	0.4
Venezuela (República Bolivariana de)	31.3	-	31.6	10.5	-	-
MERCOSUR	296.9	2 418.7	324.3	255.2	81.5	15.1
América Latina y el Caribe	645.6	5 585.6	992.6	1 010.8	167.6	35.1
Participaciones						
Alianza del Pacífico	35	32	56	58	40	53
MERCOSUR	46	43	33	25	49	43
Participación conjunta	81	75	89	83	89	96

Nota: Los tres puntos (...) indican que los datos no están disponibles. Las cifras de comercio exterior de la República Bolivariana de Venezuela corresponden a estimaciones de la OMC.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2017 (LC/PUB.2018/2-P), Santiago, 2018, para población y PIB; Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)/Organización Mundial del Comercio (OMC), para exportaciones e importaciones; y CEPAL, sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de abril de 2018, para inversión extranjera directa (IED).

Por cierto, la convergencia es mucho más que eliminar los aranceles que aún existen en el comercio entre ambas agrupaciones. En la actualidad, la competitividad de las cadenas de valor depende de muchos otros factores, en particular de la calidad de la infraestructura regional de transporte, logística, energía y digital. También es crucial avanzar en la convergencia regulatoria, la facilitación del comercio y la acumulación de origen. Trabajar conjuntamente en todas esas áreas contribuiría a dinamizar los flujos intrarregionales de comercio e inversión, favoreciendo una mayor integración productiva. Así lo han entendido las autoridades de ambos grupos, que en abril de 2017 convinieron una hoja de ruta para el trabajo conjunto, en la que se incluyen los temas de facilitación del comercio de bienes y servicios, acumulación de origen y cadenas regionales de valor, facilitación aduanera, promoción comercial y pymes.

En los últimos años, se han producido importantes acercamientos entre los miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR, que deberían facilitar la convergencia en el mediano plazo. Por una parte, entre 2015 y 2016 Brasil suscribió acuerdos de promoción y facilitación de las inversiones con cada uno de los miembros de la Alianza del Pacífico, que podrían constituir la base para un futuro acuerdo sobre inversiones entre ambos grupos. Por otra parte, en el mismo período México inició negociaciones con Argentina y Brasil, con el objetivo de concluir acuerdos comerciales de amplio alcance. Estas últimas son precisamente las dos relaciones comerciales bilaterales más importantes entre economías de la región que aún no se encuentran plenamente liberalizadas.

Por otro lado, ante el abrupto giro de la política comercial de Estados Unidos de Norteamérica, tanto la Alianza del Pacífico como el MERCOSUR han intensificado su agenda de negociaciones con socios extrarregionales. En octubre de 2017, la Alianza del Pacífico inició negociaciones con cuatro países candidatos a convertirse en sus primeros Estados asociados: Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur. Este proceso, actualmente en curso, marca un hito significativo, ya que constituye la primera negociación comercial que sus cuatro miembros enfrentan de manera conjunta. Por otra parte, después del retiro de Estados Unidos de Norteamérica del TPP, Chile, México y Perú impulsaron decididamente el proceso que se tradujo en la suscripción de su sucesor, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). De hecho, la firma del CPTPP (hoy en fase de ratificación parlamentaria) tuvo lugar en Santiago, en marzo de 2018. Un tercer hito significativo es la conclusión exitosa, en abril de 2018, de las negociaciones de un nuevo acuerdo comercial y de inversión entre México y la Unión Europea, que reemplazará al acuerdo actualmente vigente, que data de 1997. Chile se encuentra abocado a un ejercicio similar con la Unión Europea desde fines de 2017.

La intensa agenda de negociaciones comerciales en la que se encuentra inmerso el MERCOSUR marca un notable giro respecto de lo que había sido su política tradicional en la materia. Por una parte, sus cuatro miembros originales han intensificado los esfuerzos por concluir las prolongadas negociaciones para la firma de un acuerdo de asociación con la Unión Europea. Por otra parte, el MERCOSUR inició recientemente negociaciones con la Asociación Europea de Libre Comercio, en junio de 2017, y con el Canadá, en marzo de 2018. A dichas conversaciones se suma el lanzamiento ya anunciado de negociaciones con la República de Corea para la firma de un tratado de libre comercio.

Las negociaciones emprendidas por la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR en los últimos años responden a un interés natural de reforzar sus relaciones comerciales y de inversión con socios relevantes, especialmente en un contexto mundial de gran incertidumbre. No obstante, dichas conversaciones no deberían postergar, y menos frenar, la agenda de convergencia. Las señales proteccionistas que llegan desde el norte y que han dado un impulso renovado a la agenda de negociaciones extrarregionales de ambos grupos son una razón tan poderosa o más para impulsar también el proceso de convergencia. De hecho, contar con un espacio económico regional más integrado reforzaría el atractivo y el poder de negociación de ambos grupos frente a los países industrializados, las economías emergentes de Asia y otros socios extrarregionales.

Los Gobiernos de los países miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR han dado recientemente señales claras de querer acelerar y profundizar el proceso de convergencia. Algunos incluso han manifestado interés en explorar la posibilidad de iniciar las negociaciones de un acuerdo comercial entre ambos grupos, en un marcado contraste con la situación imperante al inicio de los debates sobre la convergencia. Pese a este mayor apoyo político, la negociación de un acuerdo “bloque a bloque” resulta improbable hasta que concluyan otros procesos de gran trascendencia en los que participan algunos miembros de ambos grupos. Éste es el caso principalmente de la

renegociación del TLCAN, de las negociaciones entre Brasil y México, y de las que lleva adelante el MERCOSUR con la Unión Europea. En particular, un resultado exitoso de estos últimos dos procesos aumentaría fuertemente la viabilidad política y técnica de un posterior acuerdo “bloque a bloque”. Por una parte, las negociaciones entre Brasil y México involucran a las dos mayores economías latinoamericanas, las que, sin embargo, comercian muy poco entre sí⁹¹. Por ello, un acuerdo entre ambos países sería un importante hito en el camino hacia un espacio económico regional integrado (además de contribuir a reducir la elevada dependencia comercial de México respecto de Estados Unidos de Norteamérica). Por otra parte, con la conclusión exitosa de las negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea se generaría un cuerpo común de normas y compromisos aceptados por todos los miembros del MERCOSUR y de la Alianza del Pacífico, que podrían incorporarse (con los debidos ajustes) a un posterior acuerdo entre ambos grupos⁹².

Entre tanto, resulta posible y conveniente pasar de la fase exploratoria (que ha caracterizado el proceso de convergencia hasta ahora) a una orientada al logro de acuerdos sectoriales en materias de interés común. En tal espíritu se insertan las propuestas de CEPAL contenidas en este documento. A continuación, en el capítulo II, se presenta una caracterización detallada de las relaciones comerciales y de inversión entre ambos grupos, y se pone de relieve la red de acuerdos que vinculan a sus miembros. En el capítulo III se presentan algunas propuestas de trabajo conjunto, en el contexto de una nueva etapa del proceso de convergencia.

En su trigésimo quinto período de sesiones, celebrado en Lima en mayo de 2014, CEPAL puso en el centro del debate el tema de la integración productiva.

⁹¹ En 2017, el 2.1% de las exportaciones brasileñas se dirigió a México y el 2.8% de sus importaciones provino de ese país. En el caso de México, el 0.9% de sus exportaciones se dirigió a Brasil y el 1.3% de sus importaciones provino de este país.

⁹² Los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico ya tienen acuerdos comerciales en vigor con la Unión Europea. Si bien estos acuerdos no son idénticos entre sí, presentan importantes semejanzas en su estructura y contenido sustantivo.

Específicamente, planteó la necesidad de avanzar hacia un mercado regional con reglas comunes para el comercio y la inversión y con políticas industriales plurinacionales que apoyen la conformación de cadenas regionales de valor. En la misma línea, CEPAL ha propuesto a los países de la región avanzar en la creación de un mercado único digital, que permita aprovechar al máximo el potencial que ofrece la revolución digital como agente del cambio estructural. Esas recomendaciones mantienen hoy toda su vigencia. Se requiere pasar de una óptica principalmente subregional (que es la que ha primado hasta ahora) a una verdaderamente regional, y abordar la integración como lo que es: una política de Estado que debe trascender afinidades políticas coyunturales y que requiere una mirada de largo plazo. La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR tiene un rol clave que desempeñar frente a este desafío.

Capítulo II: Las relaciones comerciales y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

A. Comercio de bienes

1. Panorama general

En 2017, la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR⁹³ representaron conjuntamente el 89% del valor de las exportaciones totales de bienes de América Latina y el Caribe al mundo y el 83% del valor de sus importaciones. Estas participaciones se han mantenido estables durante la década actual. No obstante, su distribución ha variado, ya que la participación de la Alianza del Pacífico ha aumentado y la del MERCOSUR ha disminuido tanto en el flujo de exportaciones como en el de importaciones (véase la gráfica siguiente). En 2017, las exportaciones totales de bienes de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR alcanzaron los 561 y los 324 mil millones de dólares,

⁹³ En todas las estadísticas correspondientes al MERCOSUR que se presentan en este capítulo se incluye a la República Bolivariana de Venezuela, a menos que se indique lo contrario.

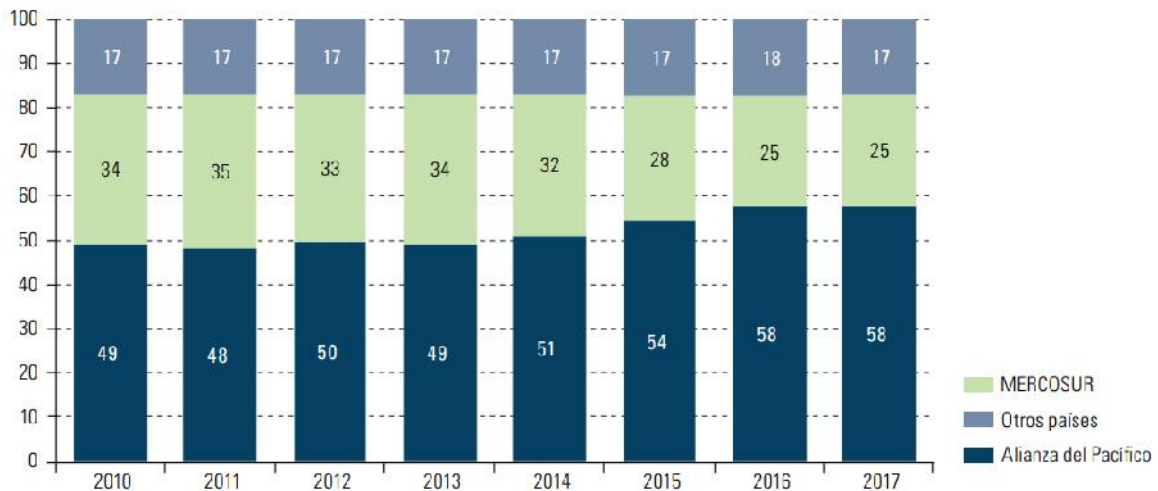
respectivamente, mientras que el valor de las importaciones fue de 583 y de 255 mil millones de dólares, respectivamente.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y EL MERCOSUR EN EL COMERCIO TOTAL DE BIENES DE LA REGIÓN, 2010-2017
-En porcentajes-

A. Exportaciones



B. Importaciones



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Statistics Database* [base de datos en línea] stat.wto.org.

El comercio de bienes entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, medido por las exportaciones, alcanzó un nivel máximo de casi 51 mil millones de dólares en 2012,

tras lo cual registró cuatro años consecutivos de descenso. De este modo, su valor en 2016 superó ligeramente los 31 mil millones de dólares, con una contracción acumulada del 38% respecto de su nivel en 2012. Ello se explica principalmente por la reducción generalizada del crecimiento económico que afectó a los miembros de ambas agrupaciones en ese período; en particular, la recesión sufrida por las tres mayores economías del MERCOSUR: Argentina, Brasil y Venezuela (República Bolivariana de). En 2017, en un contexto económico más favorable, el valor del intercambio entre ambas agrupaciones se recuperó de manera significativa (17%) y alcanzó los 36 mil 500 millones de dólares (véase la gráfica siguiente).

ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: EXPORTACIONES RECÍPROCAS DE BIENES, 2000-2017
-En miles de millones de dólares-



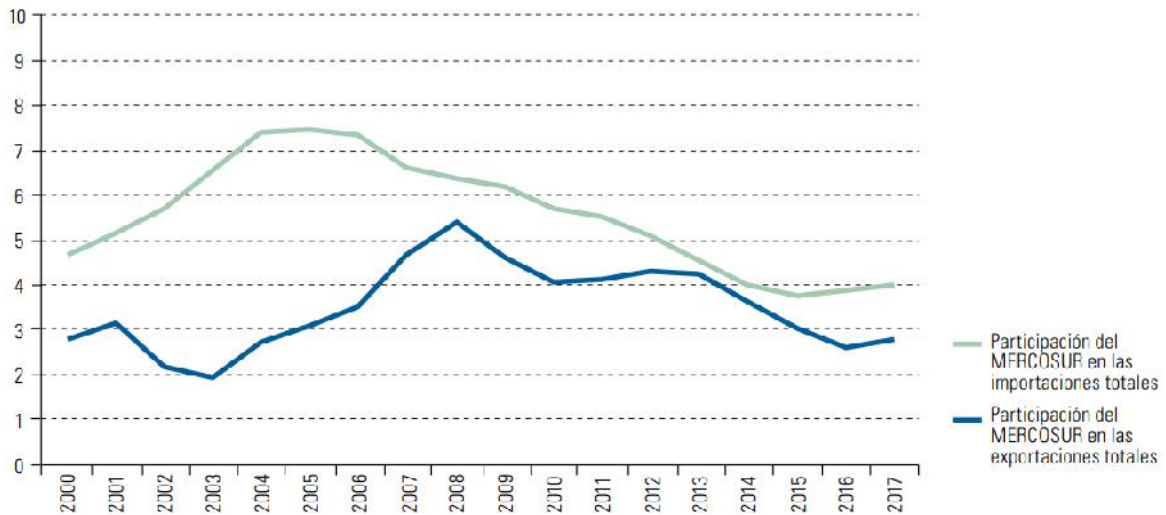
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Ambas agrupaciones exhiben una reducida interdependencia comercial en términos relativos. En 2017, el MERCOSUR representó solo el 2.8% de las exportaciones totales de bienes de la Alianza del Pacífico y el 4.0% de sus importaciones. En el mismo año, la Alianza del Pacífico fue el destino del 6.4% de los envíos totales de bienes del MERCOSUR y el origen del 6.6% de sus compras externas (véase la gráfica siguiente).

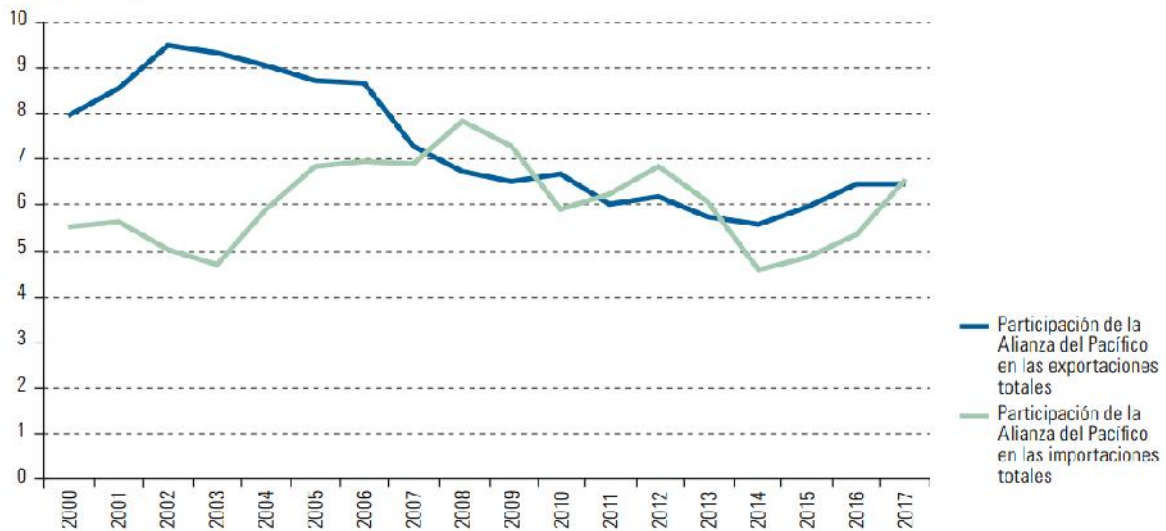
ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: PARTICIPACIÓN RECÍPROCA EN EL COMERCIO TOTAL DE BIENES DE CADA AGRUPACIÓN, 2000-2017

-En porcentajes-

A. Alianza del Pacífico



B. MERCOSUR



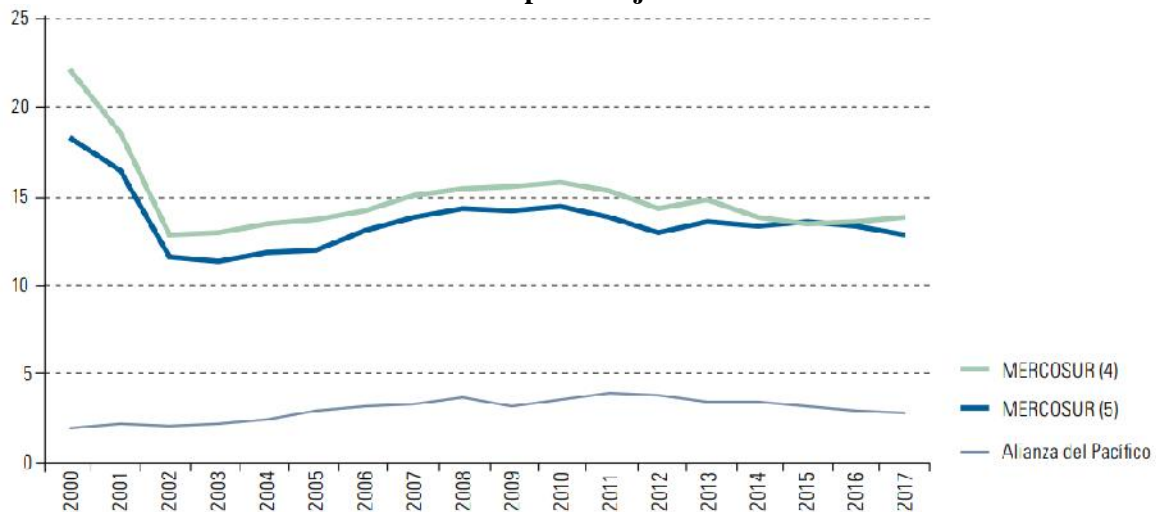
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

El monto del comercio entre los miembros del MERCOSUR supera ampliamente el del intercambio entre los miembros de la Alianza del Pacífico. En efecto, en 2017 el comercio entre los países del MERCOSUR (medido por las exportaciones) superó los 41 mil 600 millones de dólares, cifra equivalente a 2.6 veces el monto del comercio entre los países de la Alianza del Pacífico, que llegó a los 15 mil 700 millones de

dólares. Asimismo, la participación de las exportaciones entre los países del MERCOSUR en las exportaciones totales del MERCOSUR al mundo se ha mantenido en torno al 13% desde 2012. Por el contrario, el peso de las exportaciones entre los países de la Alianza del Pacífico en los envíos totales de ese grupo llega solo al 3% y se ha reducido desde su creación en 2011 (véase la gráfica siguiente). Esto se explica principalmente porque México, que representa casi el 75% del valor total de las exportaciones de la Alianza del Pacífico al mundo, destina menos del 2% de sus envíos a este grupo.

ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES INTRAGRUPU EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES AL MUNDO, 2000-2017

-En porcentajes-



Nota: En MERCOSUR (4) se incluye a los cuatro miembros originales del grupo, mientras que en MERCOSUR (5) se incluye también a la República Bolivariana de Venezuela.

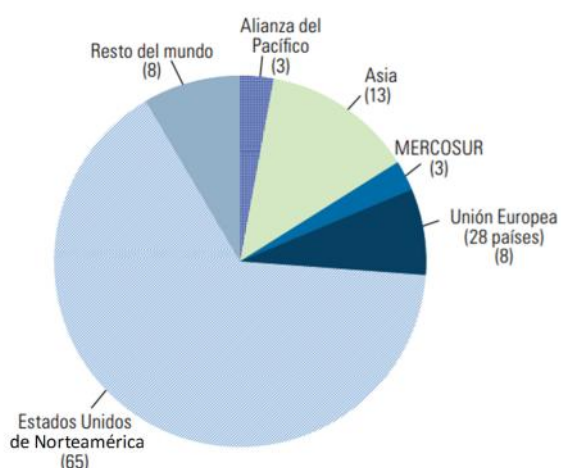
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

La estructura geográfica del comercio de ambas agrupaciones presenta una fuerte orientación extrarregional, más marcada en el caso de la Alianza del Pacífico. Los Estados Unidos de Norteamérica son el primer destino de las exportaciones de dicho grupo al mundo y el principal origen de sus importaciones, resultado fuertemente determinado por la estrecha relación comercial de México con ese país. Lo mismo

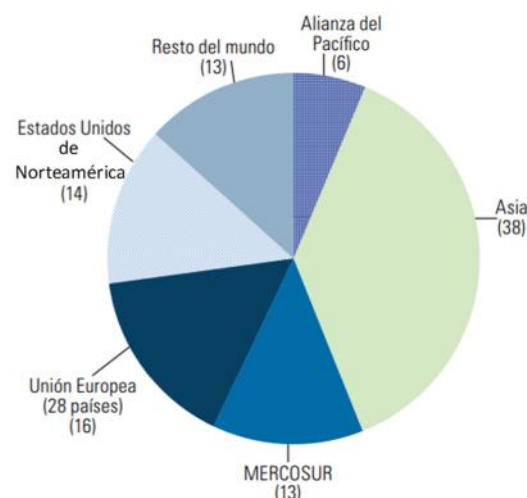
ocurre con Asia en el caso del MERCOSUR, si bien este grupo posee un patrón comercial más diversificado entre sus distintos socios (véase la gráfica siguiente).

ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES POR SOCIO, 2016 -En porcentajes-

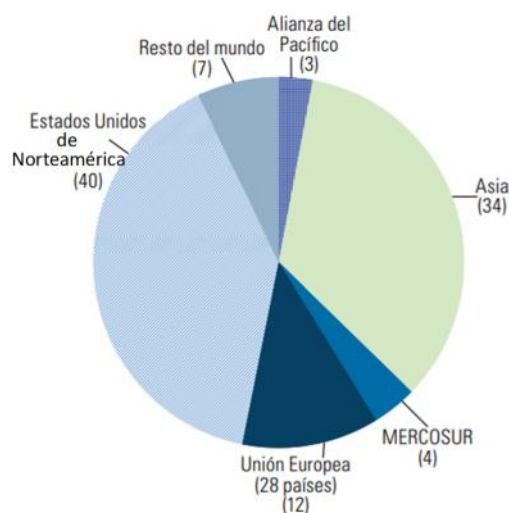
A. Exportaciones de la Alianza del Pacífico



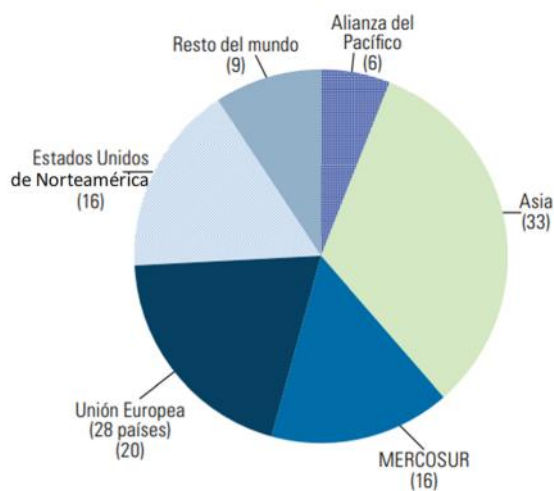
B. Exportaciones del MERCOSUR



C. Importaciones de la Alianza del Pacífico



D. Importaciones del MERCOSUR



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

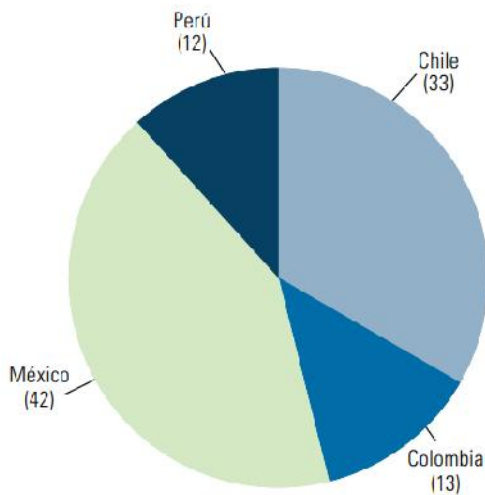
En el comercio entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR se observa una fuerte concentración por países. En 2017, México y Chile fueron el origen del 75% de las

exportaciones de la Alianza del Pacífico al MERCOSUR, en tanto que Brasil y Argentina fueron el destino del 82% de ellas. Estos dos países fueron el origen, a su vez, del 92% de los envíos del MERCOSUR a la Alianza del Pacífico, el 67% de los cuales se destinó a Chile y México (véase la gráfica siguiente).

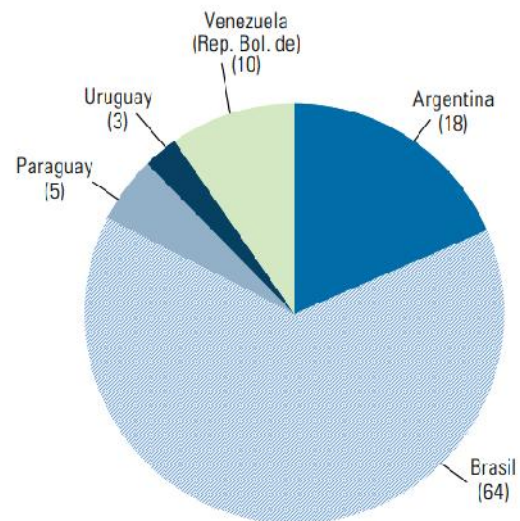
ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES RECÍPROCAS POR ORIGEN Y DESTINO, 2017
-En porcentajes-

A. Exportaciones de la Alianza del Pacífico al MERCOSUR

Por origen

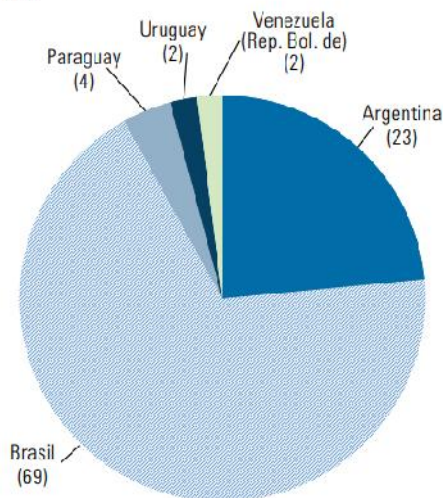


Por destino

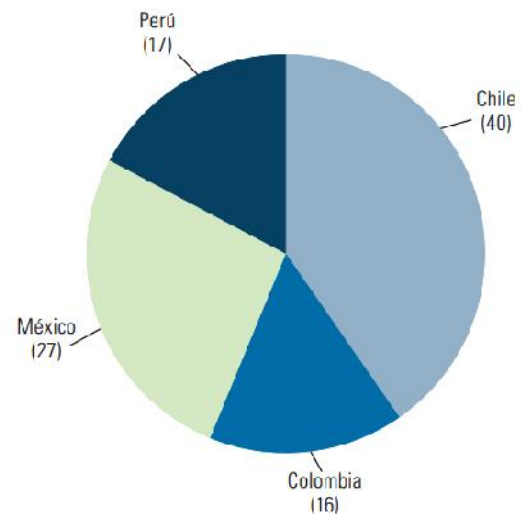


B. Exportaciones del MERCOSUR a la Alianza del Pacífico

Por origen



Por destino

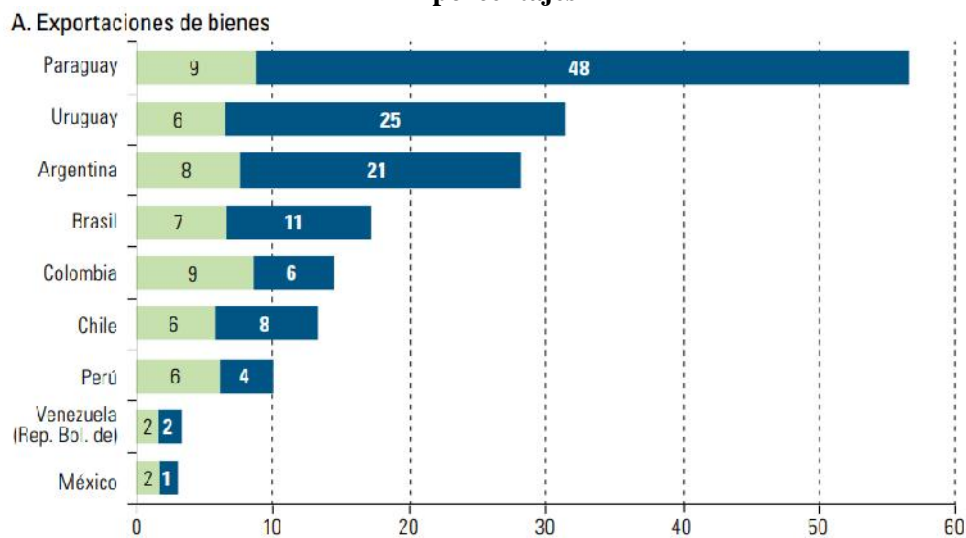


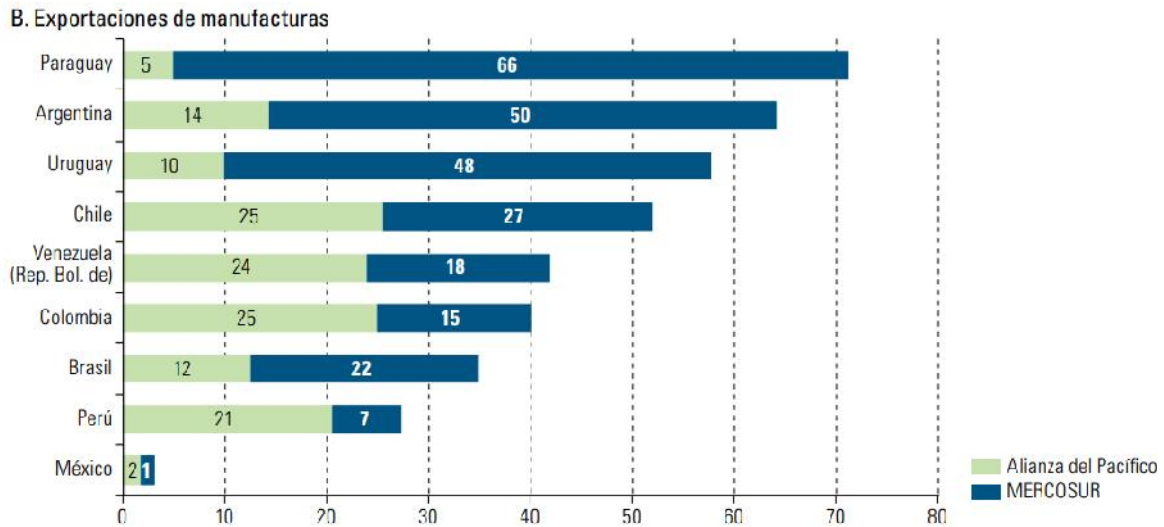
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

De los nueve países miembros de alguno de los dos grupos, solo tres (todos ellos integrantes del MERCOSUR) destinan más del 25% de sus exportaciones totales de bienes al mercado intrarregional: Argentina, Paraguay y Uruguay. En los tres casos, el grueso de las exportaciones intrarregionales se dirige al propio MERCOSUR. En el extremo opuesto se ubican México y Venezuela (República Bolivariana de). Cabe destacar que la participación conjunta de ambos grupos en los envíos de manufacturas de sus miembros supera ampliamente su peso en las exportaciones totales, con la sola excepción de México (véase la gráfica siguiente). En el caso de los otros ocho países, la participación conjunta de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR en los envíos de manufacturas al mundo fluctúa entre el 28% (Perú) y el 71% (Paraguay).

AMÉRICA LATINA (9 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y EL MERCOSUR EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES Y EN LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE SUS PAÍSES MIEMBROS, 2016

-En porcentajes-



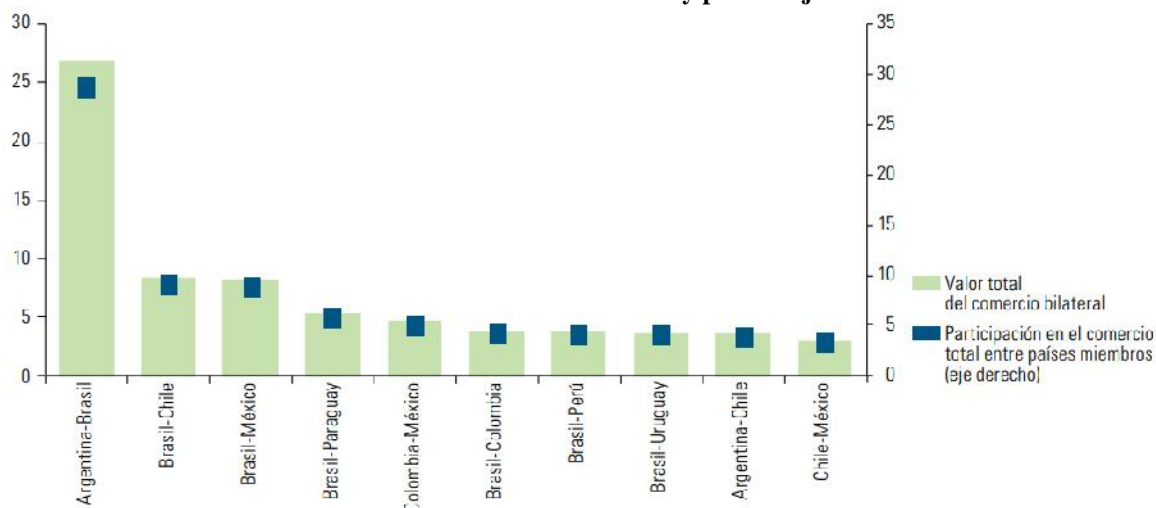


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

Brasil forma parte de siete de las diez principales relaciones comerciales bilaterales entre miembros de ambas agrupaciones. La relación bilateral de mayor valor es la existente entre Argentina y Brasil, que en 2017 alcanzó los 27 mil millones de dólares, una suma equivalente al 29% del intercambio total entre todos los miembros de ambos grupos. El monto intercambiado entre ambos países triplicó con creces el de la segunda mayor relación bilateral, entre Brasil y Chile. La relación entre Brasil y México se ubicó en tercer lugar, pese a que estos países son las dos mayores economías de América Latina. De las diez principales relaciones comerciales, tres están formadas por miembros del MERCOSUR, cinco por un miembro del MERCOSUR y uno de la Alianza del Pacífico y dos por miembros de esta última agrupación (véase la gráfica siguiente).

ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: PRINCIPALES RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ENTRE PAÍSES MIEMBROS, 2017

-En miles de millones de dólares y porcentajes-



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

2. Composición del comercio entre ambas agrupaciones

Un aspecto relevante del análisis de las relaciones entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR es la presencia de comercio intraindustrial (también llamado “de dos vías”). Este concepto se refiere a situaciones en que se produce la exportación recíproca entre dos países de productos pertenecientes a una misma industria. Este tipo de comercio suele estar asociado a fenómenos de economías de escala, encadenamientos productivos y externalidades tecnológicas, por lo que generalmente reporta mayores beneficios a los países que el comercio interindustrial (por ejemplo, cuando se intercambian manufacturas por materias primas).

El intercambio entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR se caracteriza por la presencia de flujos relevantes de comercio intraindustrial, especialmente en el sector automotor (vehículos y sus partes) y, en menor medida, en los sectores farmacéutico y de los plásticos y sus manufacturas. Dentro del sector automotor, los envíos de la Alianza del Pacífico al MERCOSUR se concentran en los vehículos para el transporte

de personas, mientras que en las exportaciones del MERCOSUR a la Alianza del Pacífico se observa una mayor presencia de vehículos para el transporte de mercancías (véanse los cuadros *Alianza del Pacífico: 25 principales productos exportados al MERCOSUR, 2016* y *MERCOSUR: 25 principales productos exportados a la Alianza del Pacífico, 2016*). Entre ambas agrupaciones también se produce una exportación recíproca de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, en función de sus respectivas dotaciones. Es así como el cobre, el salmón, la hulla bituminosa y la gasolina figuran entre los principales productos exportados por la Alianza del Pacífico al MERCOSUR, y el petróleo, la carne bovina, los productos de la soja y el arroz están entre los principales envíos de este grupo a la Alianza del Pacífico.

**ALIANZA DEL PACÍFICO: 25 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
AL MERCOSUR, 2016**

-En millones de dólares y porcentajes-

Número	Código del Sistema Armonizado	Descripción del producto	Monto	participación
1	870323	Vehículos automóviles para el transporte de personas de cilindrada superior a 1 500 cm ³ , pero inferior o igual a 3 000 cm ³	881	6.7
2	740311	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	835	6.4
3	260300	Minerales de cobre y sus concentrados	769	5.9
4	030214	Salmones del Atlántico y del Danubio, frescos o refrigerados	464	3.5
5	270112	Hula bituminosa, incluso pulverizada, pero sin aglomerar	333	2.5
6	271012	Aceites livianos (ligeros) y preparaciones de petróleo o de mineral bituminoso	276	2.1
7	870333	Vehículos automóviles para el transporte de personas de cilindrada superior a 2 mil 500 cm ³	224	1.7
8	291736	Ácido tereftálico y sus sales	211	1.6
9	870840	Cajas de cambio para tractores, vehículos automóviles para el transporte de diez o más personas, automóviles de turismo, vehículos para el transporte de mercancías o para usos especiales	158	1.2
10	380891	Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas e inhibidores de germinación	156	1.2
11	220421	Los demás vinos; mosto de uva en recipientes con capacidad inferior o igual a 2.	148	1.1
12	260800	Minerales de cinc y sus concentrados	142	1.1
13	300490	Los demás medicamentos preparados	136	1.0
14	870829	Las demás partes y accesorios de carrocería, incluidas las cabinas	133	1.0
15	390410	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	132	1.0
16	310420	Cloruro de potasio	129	1.0
17	740811	Alambre de cobre refinado, con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm	129	1.0
18	840734	Motores de émbolo alternativo para la propulsión de vehículos del capítulo 87, de cilindrada superior a un mil cm ³	111	0.8
19	170490	Los demás artículos de confitería sin cacao	108	0.8
20	100590	Los demás maíces	107	0.8
21	251010	Fosfatos de calcio naturales, fosfatos aluminocálcicos naturales y cretas fosfatadas, sin triturar	96	0.7
22	870322	Vehículos automóviles para transporte de personas de cilindrada superior a un mil cm ³	93	0.7
23	310520	Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio (excepto los productos en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg)	92	0.7
24	271121	Gas natural, en estado gaseoso	91	0.7
25	290511	Alcohol metílico (metanol)	87	0.7
		Subtotal	6 043	46.2

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

**MERCOSUR: 25 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
A LA ALIANZA DEL PACÍFICO, 2016
-En millones de dólares y porcentajes-**

Número	Código del Sistema Armonizado	Descripción del producto	Monto	participación
1	270900	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	1 289	7.3
2	020130	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada	775	4.4
3	870431	Vehículos automóbiles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo pistón de encendido por chispa, de peso total con carga máxima inferior o igual a 5t	478	2.7
4	870323	Vehículos automóbiles para el transporte de personas de cilindrada superior a un mil 500 cm ³ , pero inferior o igual a 3 mil cm ³	443	2.5
5	870421	Vehículos automóbiles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de peso total con carga máxima inferior o igual 5t	400	2.3
6	230400	Tortas y demás residuos de la extracción de aceite de soya	310	1.8
7	100630	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	272	1.5
8	870600	Chasis de vehículos automóbiles de las partidas 8701 y 8705, equipados con su motor (excepto los dotados de motor y cabina)	262	1.5
9	150710	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado	245	1.4
10	300490	Los demás medicamentos preparados	222	1.3
11	120190	Habas de soja, incluso quebrantadas	193	1.1
12	870120	Tractores de carretera para semirremolques	178	1.0
13	020714	Trozos y despojos de gallo o gallina, congelados	170	1.0
14	100590	Los demás maíces	160	0.9
15	870423	Vehículos automóbiles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo (pistón) de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de peso total con carga máxima superior a 20t	153	0.9
16	390110	Polietileno de densidad inferior a 0.94, en formas primarias	153	0.9
17	870790	Carrocerías de tractores, vehículos automóbiles para el transporte de diez personas o más, para el transporte de mercancías y para usos especiales	139	0.8
18	260111	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar	136	0.8
19	840734	Motores de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa (motores de explosión), de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del capítulo 87, de cilindrada superior a un mil cm ³	133	0.8
20	401120	Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en autobuses y camiones	126	0.7
21	150790	Los demás aceites de soja y sus fracciones, incluso refinados	126	0.7
22	870840	Cajas de cambio para tractores, vehículos automóbiles para el transporte de diez personas o más, automóbiles de turismo y vehículos para el transporte de mercancías o usos especiales	115	0.7
23	210690	Las demás preparaciones alimenticias	112	0.6
24	720110	Fundición en bruto, en lingotes, bloques o demás formas primarias, sin alear, con un contenido de fósforo inferior o igual al 0.5% en peso.	112	0.6
25	760110	Aluminio en bruto, sin alear	110	0.6
		Subtotal	6 813	38.6

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

Si bien los porcentajes de participación de los intercambios entre los países de la Alianza del Pacífico, entre los países del MERCOSUR y entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR son relativamente bajos en relación con el comercio total de ambas agrupaciones, estos intercambios son de gran importancia para la diversificación exportadora y la generación de encadenamientos productivos. Por una parte, y como ya

se evidenció, se trata de mercados fundamentales para los envíos industriales de sus miembros. Por otra parte, en varios casos, los miembros se exportan de manera recíproca un número de productos superior al que destinan a sus principales mercados extrarregionales. Así, por ejemplo, Argentina exporta a Chile o Paraguay un número mayor de productos que a los Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y China (véase el cuadro siguiente).

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS
POR PAÍSES MIEMBROS A DESTINOS SELECCIONADOS, 2016**

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela (República de)	Estados Unidos de Norteamérica	Unión Europea (28 países)	China
Argentina	X	1 658	2 068	963	969	2 075	1 213	2 572	524	1 415	1 447	338
Brasil	2 873	X	2 539	2 324	2 175	3 094	2 284	2 698	1 356	3 074	3 136	1 462
Chile	1 394	884	X	1 056	841	2 210	2 528	965	224	1 408	1 619	396
Colombia	542	710	1 161	X	1 464	338	1 724	301	1 556	1 933	1 497	224
México	1 231	1 550	1 718	2 353	X	701	1 671	970	1 349	4 277	2 924	1 478
Paraguay	301	554	203	41	81	X	63	363	17	359	419	60
Perú	586	581	1 901	1 371	889	324	X	386	580	1 892	1 740	240
Uruguay	778	603	512	134	163	634	161	X	66	504	705	135
Venezuela (República Bolivariana de) ^{a/}	38	81	417	441	300	62	134	23	X	371	1 271	111

Nota: Los productos se definen a 6 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Código de colores:

El número de productos exportados a este destino es mayor que el de productos exportados a los Estados Unidos de Norteamérica, a la Unión Europea y a China.

El número de productos exportados a este destino es mayor que el de productos exportados a los Estados Unidos de Norteamérica y a China.

El número de productos exportados a este destino es mayor que el de productos exportados a la Unión Europea y a China.

El número de productos exportados a este destino es mayor que el de productos exportados a China.

^{a/} Calculado a partir de datos espejo.

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

Los mercados de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR son también fundamentales para la internacionalización de las empresas, especialmente de las pymes. Por ejemplo, en 2017, el 38% de las empresas exportadoras chilenas registró envíos a la Alianza del Pacífico, pese a que esta agrupación representó solo el 5% del valor de las exportaciones totales chilenas en ese año. Un tercio de las empresas que exportaron a la Alianza del Pacífico son pymes, lo que la convierte en el destino al que más pymes chilenas exportan (DIRECON, 2018).

Un indicador del grado de integración industrial entre dos o más economías es la participación de las partes y componentes en el comercio entre ellas. A nivel agregado, las partes y componentes tienen un mayor peso en el comercio entre los países del MERCOSUR (10.6% en 2016) que en el comercio entre los países de la Alianza del Pacífico (7% en el mismo año) (véase el cuadro *Alianza del Pacífico y MERCOSUR: participación de las partes y componentes en las exportaciones totales de bienes entre países miembros, 2016*). Ello refleja la mayor densidad de intercambios de manufacturas entre los miembros del MERCOSUR, particularmente entre Argentina y Brasil. Este último país también es un proveedor significativo de partes y componentes para los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico, así como México lo es para las dos mayores economías del MERCOSUR. La mayor proporción de partes y componentes se encuentra en el comercio entre las dos economías de mayor tamaño de ambos grupos. Éstas constituyen el 26% del valor de los envíos totales de México a Brasil y el 23% del valor de los envíos de Brasil a México. En ambos casos, así como en las exportaciones de Brasil y México a Argentina, el sector automotor representa una fracción significativa del comercio total de partes y componentes (véase el cuadro *Brasil y México: exportaciones de partes y componentes del sector automotor a destinos seleccionados, 2016*).

ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: PARTICIPACIÓN DE LAS PARTES Y COMPONENTES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES ENTRE PAÍSES MIEMBROS, 2016
-En porcentajes-

	Chile	Colombia	México	Perú	Alianza del Pacífico	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	MERCOSUR
Chile		10.6	2.8	10.9	8.0	8.0	3.4	17.8	5.1	1.3	5.9
Colombia	4.1		6.8	5.8	5.7	4.3	3.1	16.5	4.9	9.9	5.7
México	6.9	6.5		7.1	6.8	17.7	26.1	6.2	9.1	7.7	20.9
Perú	6.7	9.5	8.3		7.9	11.1	0.9	3.6	7.5	8.9	2.4
Alianza del Pacífico	6.3	7.7	5.2	8.2	7.0	13.5	11.4	15.9	7.2	8.0	11.6
Argentina	3.5	4.4	13.6	2.9	5.3		9.5	3.4	5.1	6.6	8.4
Brasil	10.4	17.0	22.7	15.2	16.3	17.7		9.9	4.8	6.4	14.3
Paraguay	0.1	4.1	0.1	0.3	0.2	1.5	2.4		1.7	0.1	2.1
Uruguay	3.4	1.6	2.2	2.4	2.4	9.8	4.3	2.8		7.4	5.4
Venezuela (República Bolivariana de) ^{a/}	0.1	1.5	0.4	8.5	1.1	0.4	0.6	0.8	0.1		0.6
MERCOSUR	7.2	13.5	19.4	10.8	12.2	16.5	7.2	7.7	4.8	6.4	10.6

Nota: Las casillas en amarillo corresponden a aquellas relaciones bilaterales en que la proporción de partes y componentes en las exportaciones totales supera el 10 por ciento.

^{a/} Calculado a partir de datos espejo.

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

BRASIL Y MÉXICO: EXPORTACIONES DE PARTES Y COMPONENTES DEL SECTOR AUTOMOTOR A DESTINOS SELECCIONADOS, 2016
-En millones de dólares y porcentajes-

País	Descripción	Argentina	México	Brasil
Brasil	Partes y componentes del sector automotor	1 336	468	
	Total de partes y componentes	2 382	865	
	Participación de las partes y componentes del sector automotor	56.1	54.1	
México	Partes y componentes del sector automotor	179		442
	Total de partes y componentes	250		798
	Participación de las partes y componentes del sector automotriz	71.5		55.4

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

Como ya se indicó, al comparar el listado de los principales productos intercambiados entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, se observan claros indicios de comercio intraindustrial, particularmente en el sector automotor. A fin de detectar la presencia de comercio intraindustrial entre pares de países de ambos grupos, se ha utilizado el conocido índice de Grubel y Lloyd (IGL). El IGL puede adoptar valores de entre 0 y 1: cuanto más se acerque a 1, mayor es la presencia de comercio intraindustrial, mientras

que, cuanto más se acerque a 0, más se asemeja el comercio entre dos países al patrón interindustrial. Al observar la matriz de relaciones bilaterales entre los miembros de ambas agrupaciones, se constata que en solo dos relaciones el IGL es mayor que 0.33, umbral por encima del cual se considera que el comercio es principalmente intraindustrial: la Argentina con Brasil y México con Brasil. Un segundo grupo de relaciones bilaterales de interés es aquel en que se detecta la existencia de comercio intraindustrial potencial (es decir, que exhibe un IGL entre 0.10 y 0.33). En este grupo destacan especialmente las relaciones de Chile con Perú, de Argentina con México y Uruguay y de Colombia con México y Perú (véase el cuadro siguiente).

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: ÍNDICE DE GRUBEL Y LLOYD
(IGL) DEL COMERCIO BILATERAL ENTRE PAÍSES MIEMBROS, 2016**

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Colombia	Chile	Perú
Brasil	0.46							
Paraguay	0.10	0.11						
Uruguay	0.29	0.23	0.25					
Venezuela (República Bolivariana de) ^{a/}	0.00	0.02	0.00	0.01				
Colombia	0.14	0.14	0.09	0.12	0.25			
Chile	0.20	0.10	0.02	0.24	0.02	0.15		
Perú	0.06	0.04	0.04	0.05	0.09	0.27	0.33	
México	0.29	0.44	0.01	0.07	0.04	0.27	0.18	0.10

Nota: Calculado a 3 dígitos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), segunda revisión. Las casillas de color verde identifican las relaciones bilaterales cuyo comercio es principalmente intraindustrial (IGL mayor que 0.33) y las de color anaranjado, aquellas en que se detecta comercio intraindustrial potencial (IGL entre 0.1 y 0.33).

^{a/} Calculado a partir de datos espejo.

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

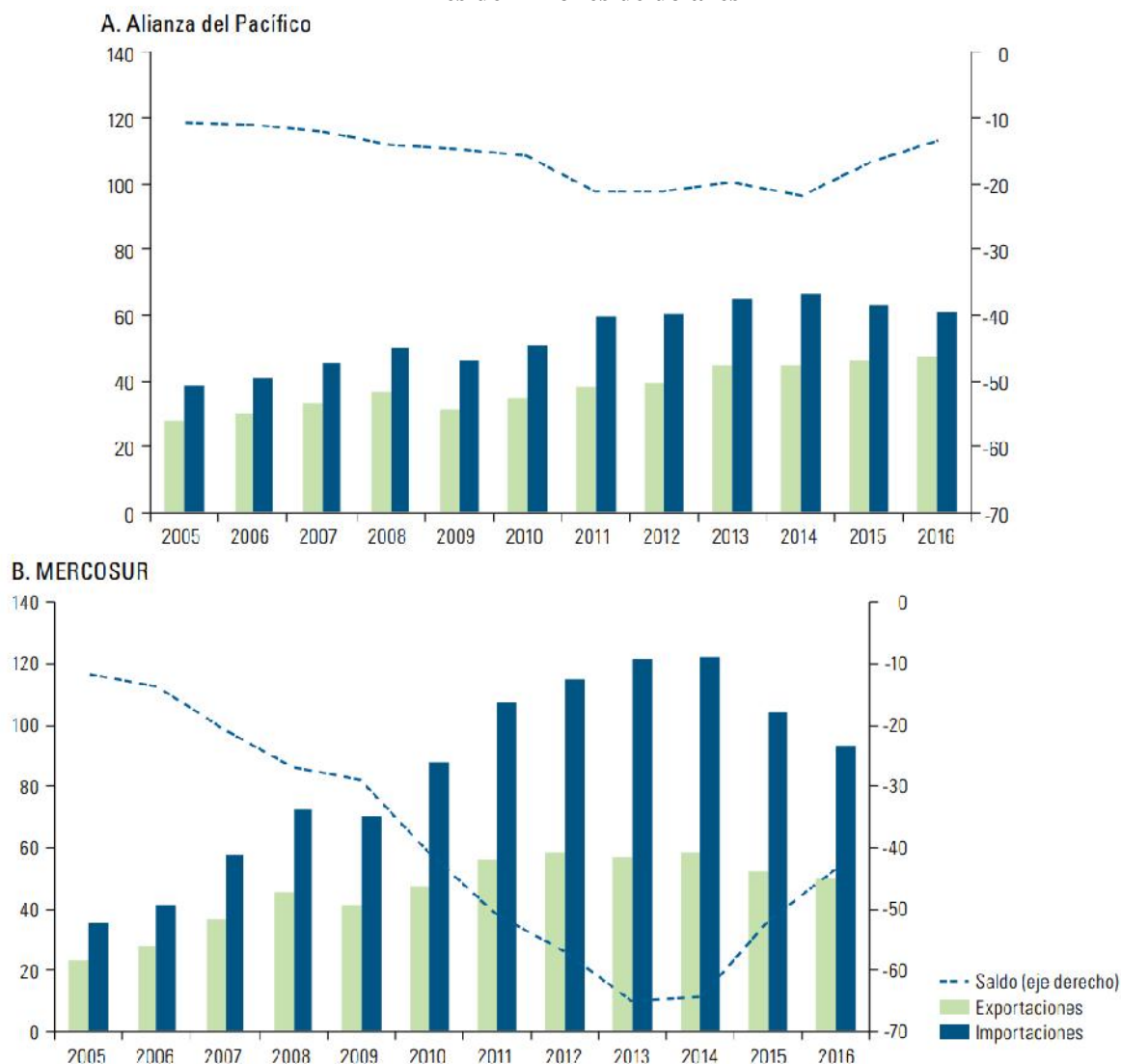
B. Comercio de servicios

1. El comercio de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR con el mundo

En 2016, el monto de las exportaciones totales de servicios del MERCOSUR y de la Alianza del Pacífico fue similar: 50 mil 100 millones de dólares y 47 mil 600 millones de dólares, respectivamente. Si bien desde 2005 ambas agrupaciones vienen registrando un persistente déficit en el comercio de servicios con el resto del mundo, el del MERCOSUR es de mayor magnitud: casi 44 mil millones de dólares en 2016, frente a

poco más de 13 mil millones de dólares en el caso de la Alianza del Pacífico (véase la gráfica siguiente).

ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO DEL COMERCIO DE SERVICIOS CON EL MUNDO, 2005-2016
-En miles de millones de dólares-



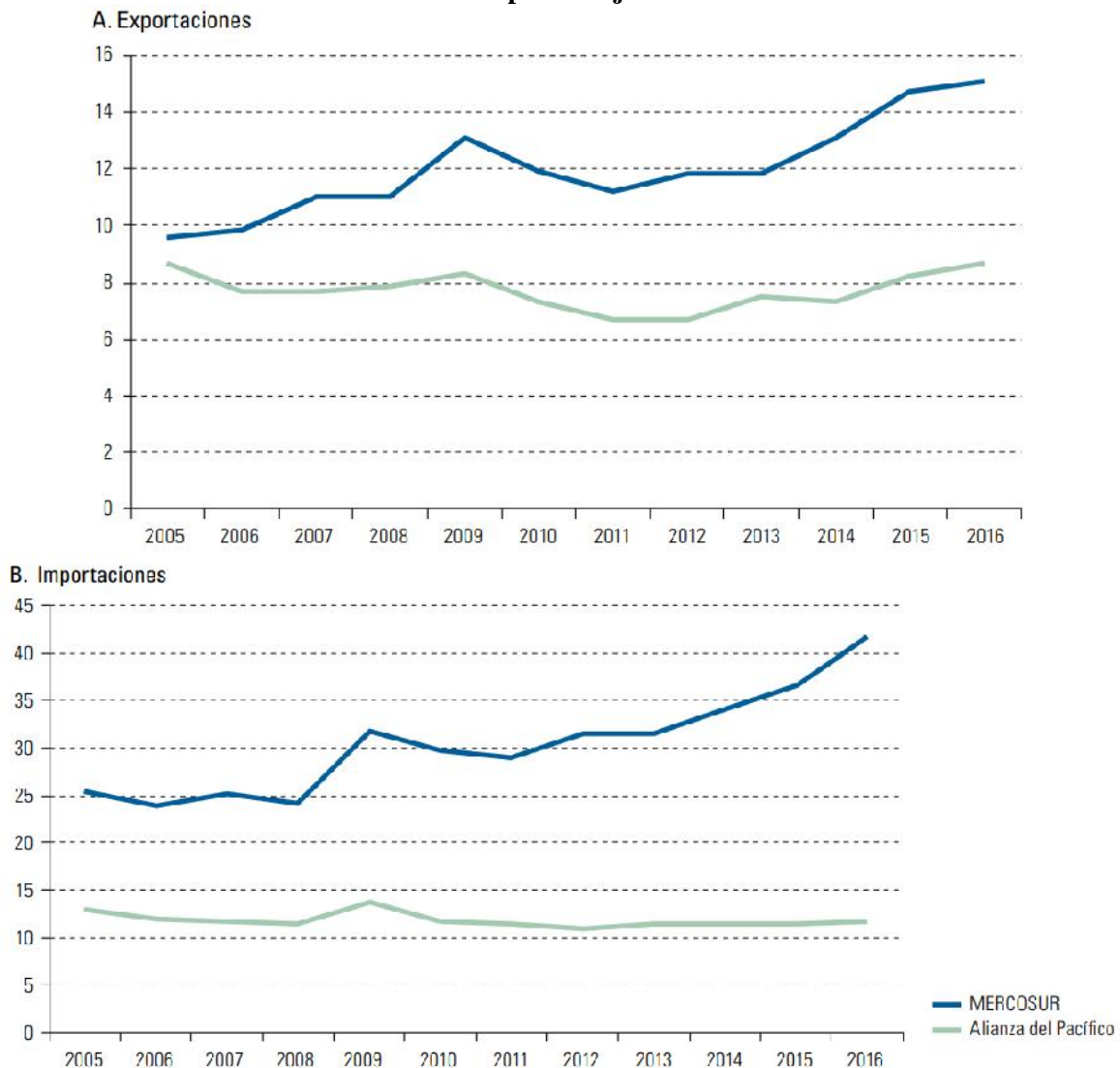
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Statistics Database* [base de datos en línea] <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>.

Cabe notar que el comercio de servicios representa una fracción mayor del comercio total (de bienes y servicios) del MERCOSUR que de la Alianza del Pacífico. La diferencia es más pronunciada en el caso de las importaciones, donde la brecha se ha

ampliado notablemente durante la década actual (véase la gráfica siguiente). Esto se debe a que, mientras que, entre 2013 y 2016, el valor de las importaciones de bienes del MERCOSUR cayó un 42%, en un contexto en que sus mayores economías estaban en recesión, el valor de sus importaciones de servicios se redujo de modo significativamente menor (23%).

ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO TOTAL DE BIENES Y SERVICIOS, 2005-2016

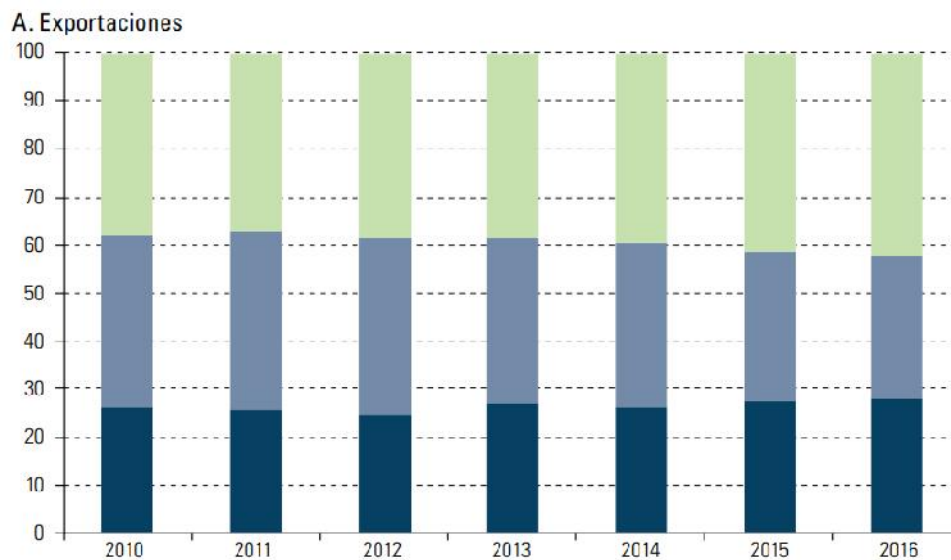
-En porcentajes-

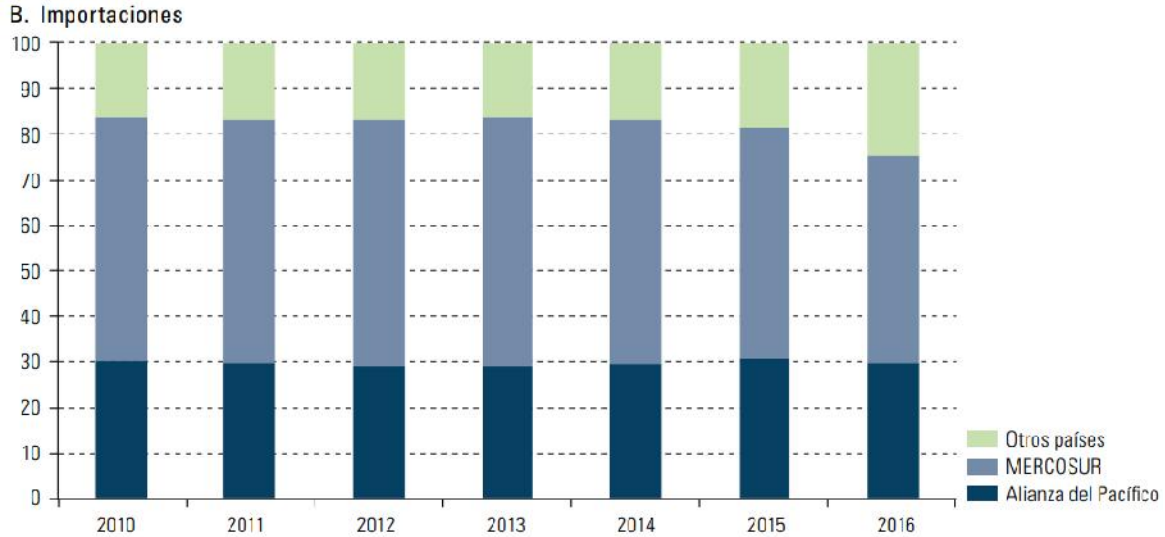


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Statistics Database* [base de datos en línea] <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>.

La participación conjunta de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR en las exportaciones de servicios de América Latina y el Caribe es mucho menor que la que se registra en el caso de los bienes. En efecto, en 2016 (último año del que se dispone de estadísticas), ambos grupos representaron, de manera conjunta, solo el 58% del valor de los envíos regionales de servicios al mundo. Ello se debe a que, entre los principales exportadores de servicios, se cuentan economías centroamericanas y caribeñas como Costa Rica, Cuba, Panamá y la República Dominicana, que no son miembros de ninguna de las dos agrupaciones. Por el contrario, la participación conjunta de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR en las importaciones regionales de servicios se ubicó por encima del 80% entre 2010 y 2015 y disminuyó al 75% en 2016, debido principalmente al mencionado descenso de las compras externas del MERCOSUR (véase la gráfica).

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO
TOTAL DE SERVICIOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2010-2016
-En porcentajes-**





FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Statistics Database* [base de datos en línea] stat.wto.org.

El origen de las exportaciones de servicios de la Alianza del Pacífico está menos concentrado en determinados países que el de las del MERCOSUR. Brasil representó aproximadamente dos tercios de las exportaciones e importaciones totales de esta última agrupación en 2016, mientras Argentina fue responsable de una cuarta parte de los envíos y un quinto de las compras externas. Los otros tres miembros del MERCOSUR contribuyeron en conjunto con el 10% restante de las exportaciones. Brasil es también la economía con el mayor dinamismo en el ámbito de las exportaciones e importaciones de servicios dentro del MERCOSUR. En el caso de la Alianza del Pacífico, México representó alrededor de la mitad de las exportaciones e importaciones totales, seguido por Chile, que fue responsable de cerca de un quinto de ambos flujos. Perú fue el exportador e importador más dinámico de esta agrupación entre 2005 y 2016. En 2016, el comercio de servicios registró un saldo negativo en todos los países miembros de las dos agrupaciones, excepto en Uruguay (véase el cuadro siguiente).

**PAÍSES MIEMBROS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: EXPORTACIONES,
IMPORTACIONES Y SALDO DEL COMERCIO DE SERVICIOS DE LOS
PAÍSES MIEMBROS CON EL RESTO DEL MUNDO, 2016
-En millones de dólares y porcentajes-**

País y agrupación	Exportaciones		Importaciones		Saldo	Tasa anual de crecimiento 2005-2016	
	Monto	Participación	Monto	Participación	Monto	Exportaciones	Importaciones
Argentina	12 501	24.9	19 447	20.8	-6 946	6.4	9.4
Brasil	32 568	65.0	61 451	65.6	-28 883	7.8	10.0
Paraguay	790	1.6	1 057	1.1	-268	11.6	11.2
Uruguay	2 971	5.9	2 222	2.4	750	7.9	8.6
Venezuela (República Bolivariana de) ^{a/}	1 285	2.6	9 472	10.1	-8 187	0.3	6.2
MERCOSUR	50 115	100.0	93 649	100.0	-43 534	7.2	9.3
Chile	9 625	20.2	13 075	21.4	-3 450	2.7	4.6
Colombia	7 701	16.2	10 659	17.5	-2 958	9.2	6.6
México	24 097	50.7	29 496	48.3	-5 399	4.0	2.6
Perú	6 146	12.9	7 787	12.8	-1 641	9.9	9.0
Alianza del Pacífico	47 589	100.0	61 016	100.0	-13 448	5.0	4.3

^{a/} Las cifras de la República Bolivariana de Venezuela provienen de estadísticas de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

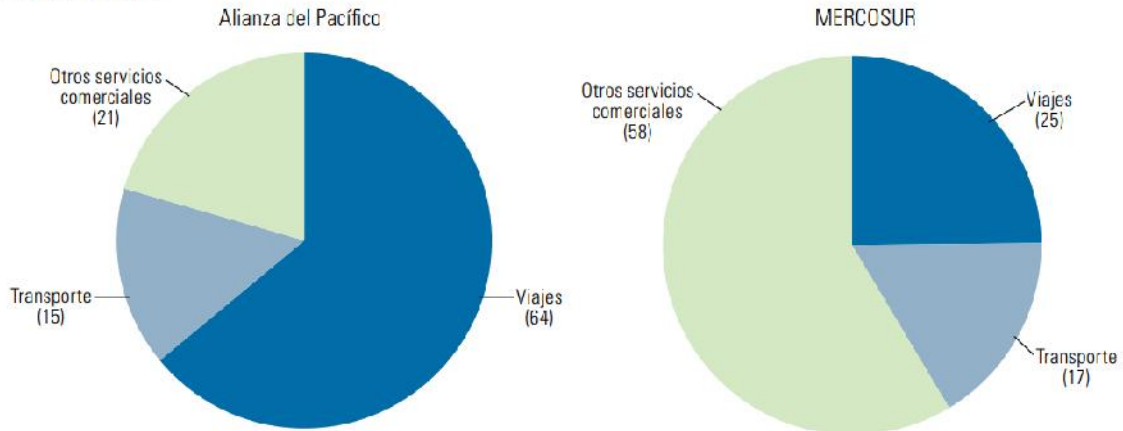
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), Statistics Database [base de datos en línea] stat.wto.org.

Existen diferencias significativas entre las dos agrupaciones respecto de la composición sectorial de sus exportaciones de servicios. A nivel agregado, la categoría de viajes (fuertemente asociada al turismo) representó casi dos tercios del valor de las ventas externas de servicios de la Alianza del Pacífico en 2016, y México fue responsable del 64% de las exportaciones de viajes de esta agrupación. Por el contrario, la categoría de otros servicios comerciales (que incorpora, entre otros, los denominados “servicios modernos”⁹⁴) es la más importante en el MERCOSUR, dado que representa casi el 60% del valor de sus exportaciones totales de servicios. También existen diferencias entre las agrupaciones con respecto a la composición de las exportaciones de otros servicios comerciales (véase la gráfica siguiente).

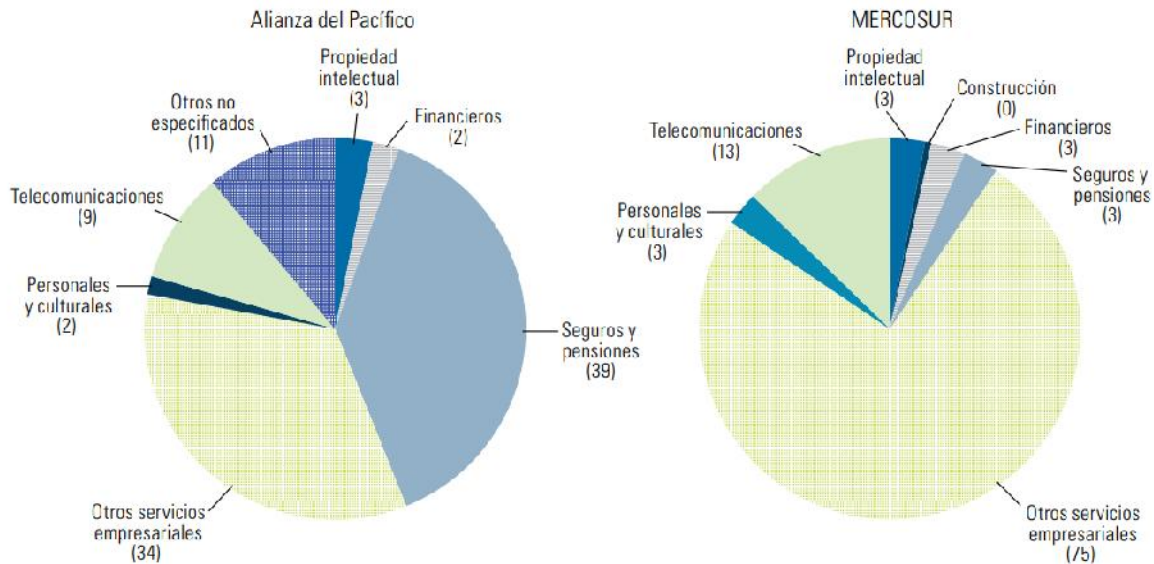
⁹⁴ Los servicios modernos se caracterizan por ser intensivos en el uso de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), que permiten su digitalización y comercialización transfronteriza. Esta categoría incluye las siguientes subcategorías: otros servicios empresariales; servicios de telecomunicaciones; informática e información; servicios financieros; servicios de seguros y pensiones, y regalías y otros cobros por el uso de propiedad intelectual (CEPAL, 2017, págs. 81-82).

ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR^{a/}: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS AL MUNDO, 2016
-En porcentajes-

A. Servicios totales



B. Otros servicios comerciales



^{a/} Las cifras del MERCOSUR no incluyen a la República Bolivariana de Venezuela, ya que no se dispone de estadísticas de este país para 2016.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Statistics Database* [base de datos en línea] stat.wto.org.

El gran peso de los otros servicios empresariales en las exportaciones de servicios del MERCOSUR se debe principalmente al desempeño de Brasil. En 2016, este país exportó al mundo 16 mil 400 millones de dólares en concepto de otros servicios empresariales, cifra equivalente al 77% de los envíos del MERCOSUR en dicha subcategoría. Brasil se ha consolidado como el principal exportador de servicios

modernos de América Latina y el Caribe, y en 2016 representó el 45% del valor de los envíos totales de la región (CEPAL, 2017).

2. El comercio entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

Resulta imposible tener un panorama completo del comercio de servicios entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, o entre los miembros de cada agrupación. Ello se debe principalmente a la escasa disponibilidad de estadísticas por origen y destino y a la limitada comparabilidad entre ellas. En efecto, solo Brasil en el MERCOSUR y Chile y Colombia en la Alianza del Pacífico publican cifras por socio en algunas categorías de servicios⁹⁵, y su nivel de desagregación varía mucho entre los tres países.

Brasil y Colombia disponen de estadísticas para los cuatro modos de suministro identificados en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁹⁶, con un nivel relativamente alto de desagregación por subcategorías de servicios (muy elevado en el caso de Brasil) y para una amplia lista de socios. Por el contrario, las estadísticas disponibles para Chile no están desagregadas por modo de suministro, su nivel de desagregación por subcategorías de servicios es reducido y están disponibles para un número limitado de socios. Por otra parte, debido a diferencias metodológicas, existen discrepancias entre las cifras de comercio de servicios por socio informadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia y por el Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios de Brasil y las cifras informadas por los bancos centrales de ambos países en sus respectivas balanzas de pagos. Dadas todas estas limitaciones, las cifras que se presentan a continuación constituyen solo una

⁹⁵ De los demás países, solo algunos descomponen flujos específicos, como los viajes en los casos de Argentina y Uruguay.

⁹⁶ Estos son: suministro transfronterizo (modo 1), consumo en el extranjero (modo 2), presencia comercial (modo 3) y presencia de personas física (modo 4).

aproximación a los flujos de comercio de servicios de los tres países mencionados con sus socios de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.

En los cuadros *Brasil: comercio de servicios con la Alianza del Pacífico, el MERCOSUR y el mundo, 2014-2016*, *Chile: comercio de servicios con la Alianza del Pacífico, el MERCOSUR y el mundo, 2013-2017* y *Colombia: comercio de servicios con la Alianza del Pacífico, el MERCOSUR y el mundo, 2013-2017* se presentan las cifras agregadas más recientes de comercio de servicios de Brasil, Chile y Colombia, respectivamente. En los tres casos, las cifras corresponden a los modos de suministro 1, 2 y 4. A partir de esta información, es posible formular algunas observaciones:

- Los mercados de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR son más relevantes como destino de las exportaciones de los tres países que como origen de sus importaciones (que provienen mayoritariamente de los Estados Unidos de Norteamérica y de países europeos).
- Los mercados de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR son más relevantes para Chile y Colombia que para Brasil, según la medición tanto por exportaciones como por importaciones.
- Mientras que la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR tienen participaciones similares en las exportaciones de Brasil y de Colombia, las exportaciones de Chile tienen una marcada orientación hacia el MERCOSUR.

Ello se debe principalmente a que las exportaciones de viajes a dicha agrupación superan más de diez veces las realizadas a la Alianza del Pacífico, como resultado del marcado aumento de los ingresos de turistas argentinos y, en menor medida, brasileños en los últimos años⁹⁷.

- No obstante, al considerar solo las categorías de servicios no tradicionales, la situación se revierte. Por ejemplo, en 2017, Chile exportó servicios empresariales, profesionales y técnicos a la Alianza del Pacífico por valor de 129 millones de dólares (24% de sus exportaciones totales en dicha categoría), mientras que sus envíos a las dos principales economías del MERCOSUR, Argentina y Brasil fueron de solo 31 millones de dólares (6% del total). Una situación similar se da en el caso de los servicios de informática e información.

BRASIL: COMERCIO DE SERVICIOS CON LA ALIANZA DEL PACÍFICO, EL MERCOSUR Y EL MUNDO, 2014-2016
-En millones de dólares y porcentajes-

Socio		2014	2015	2016
Exportaciones	Alianza del Pacífico	1 015	985	997
	MERCOSUR	993	843	844
	Mundo	20 822	18 965	18 594
	Participación de la Alianza del Pacífico	4.9	5.2	5.4
	Participación del MERCOSUR	4.8	4.4	4.5
Importaciones	Alianza del Pacífico	699	981	666
	MERCOSUR	1 726	1 615	1 427
	Mundo	48 512	45 583	43 556
	Participación de la Alianza del Pacífico	1.4	2.2	1.5
	Participación del MERCOSUR	3.6	3.5	3.3

Nota: La información proporcionada por el Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios no es directamente comparable con la proporcionada por el Banco Central de Brasil en la balanza de pagos.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios, “*Estatísticas do Comércio Exterior de Serviços*” [en línea] <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-servicos/estatisticas-do-comercio-exterior-de-servicos>.

⁹⁷ Según cifras de la Subsecretaría de Turismo de Chile, el número de turistas argentinos que ingresó al país pasó de un millón 326 mil en 2014 a 3 millones 324 mil en 2017, un crecimiento del 151%. En este último año, los ingresos de turistas provenientes de los países de la Alianza del Pacífico sumaron 576 mil personas. Véase Subsecretaría de Turismo, “Estadísticas” [en línea] <http://www.subturismo.gob.cl/documentos/estadisticas/>.

**CHILE: COMERCIO DE SERVICIOS CON LA ALIANZA DEL PACÍFICO,
EL MERCOSUR Y EL MUNDO, 2013-2017**

-En millones de dólares y porcentajes-

Socio		2013	2014	2015	2016	2017
Exportaciones	Alianza del Pacífico	928	799	680	643	581
	MERCOSUR	2 406	1 948	1 851	1 956	2 595
	Mundo	9 110	7 869	6 630	6 524	7 378
	Participación de la Alianza del Pacífico	10.2	10.1	10.3	9.9	7.9
	Participación del MERCOSUR	26.4	24.8	27.9	30.0	35.2
Importaciones	Alianza del Pacífico	712	710	547	545	666
	MERCOSUR	1 379	1 341	1 131	1 128	1 132
	Mundo	8 845	8 111	6 544	6 311	6 845
	Participación de la Alianza del Pacífico	8.1	8.8	8.4	8.6	9.7
	Participación del MERCOSUR	15.6	16.5	17.3	17.9	16.5

Nota: En las exportaciones se incluyen los servicios de transporte, de viajes, empresariales, profesionales y técnicos varios y de informática e información. En las importaciones se incluyen solo los servicios de transporte y de viajes.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Central de Chile, "Estadísticas en Excel: Balanza de pagos de Chile y posición de inversión internacional" [en línea]
<https://si3.bcentral.cl/estadisticas/Principal1/Excel/SE/BDP/excel.html>.

**COLOMBIA: COMERCIO DE SERVICIOS CON LA ALIANZA DEL PACÍFICO,
EL MERCOSUR Y EL MUNDO, 2013-2017**

-En millones de dólares y porcentajes-

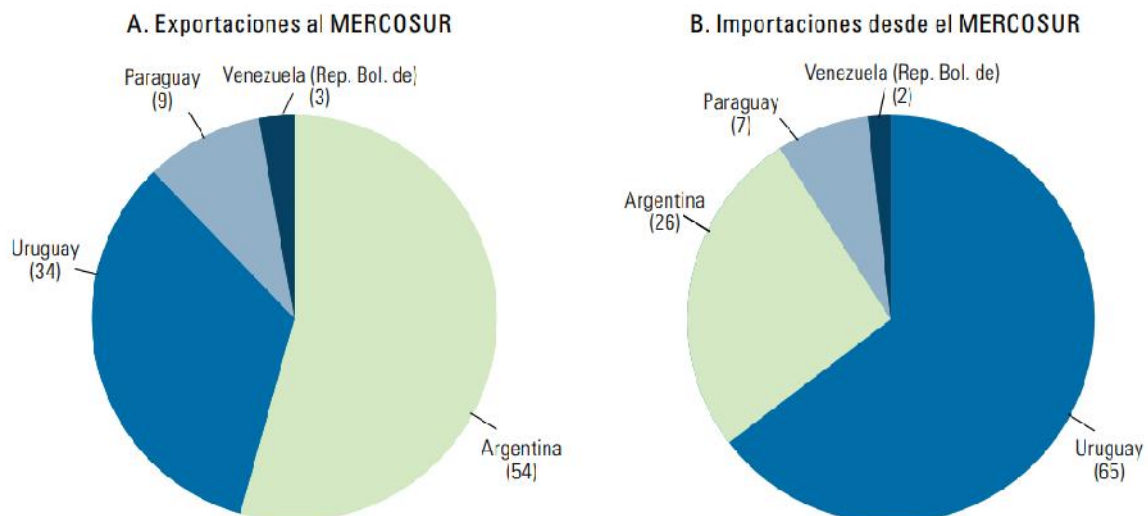
Socio		2013	2014	2015	2016	2017
Exportaciones	Alianza del Pacífico	1 020	1 175	1 284	1 308	1 321
	MERCOSUR	1 242	1 203	1 175	1 156	1 321
	Mundo	7 029	7 255	7 582	7 626	8 264
	Participación de la Alianza del Pacífico	15	16	17	17	16
	Participación del MERCOSUR	18	17	16	15	6
Importaciones	Alianza del Pacífico	977	1 170	1 350	1 382	1 386
	MERCOSUR	1 013	965	866	753	717
	Mundo	11 826	12 527	11 848	11 545	11 693
	Participación de la Alianza del Pacífico	8	9	11	12	12
	Participación del MERCOSUR	9	8	7	7	6

Nota: Cifras preliminares. La información proporcionada por el Banco de la República en la balanza de pagos no es comparable con la proporcionada por el DANE en la Muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios.

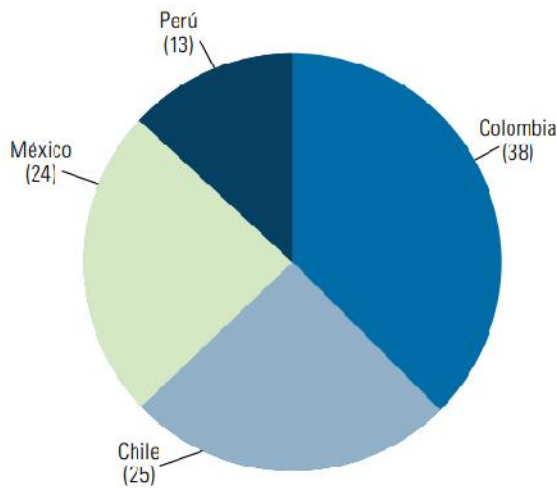
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), "Muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios" [en línea]
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/muestratrimstral-de-comercio-exterior-de-servicios>.

El comercio de servicios de Brasil con el resto del MERCOSUR está dominado por Argentina y Uruguay, que concentran el 88% de sus envíos y el 91% de sus compras desde esta agrupación. Uruguay, pese a su limitado tamaño económico y demográfico, es el principal proveedor de servicios de Brasil en el MERCOSUR y su principal socio al sumar exportaciones e importaciones. El intercambio con la Alianza del Pacífico se distribuye de modo más homogéneo entre sus cuatro miembros: Colombia es el principal destino de las exportaciones brasileñas y México es el principal origen de sus adquisiciones (véase la *gráfica Brasil: distribución del comercio de servicios con el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico, por país de origen y de destino, 2016*). En el caso de Colombia, el comercio con el MERCOSUR se concentra casi exclusivamente en sus tres mayores economías: Argentina, Brasil y Venezuela (República Bolivariana de). Sus exportaciones de servicios a la Alianza del Pacífico se dirigen en proporciones similares a los otros tres miembros, en tanto que más de la mitad de sus compras proviene de México (véase la *gráfica Colombia: distribución del comercio de servicios con el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico por país de origen y de destino, 2017*).

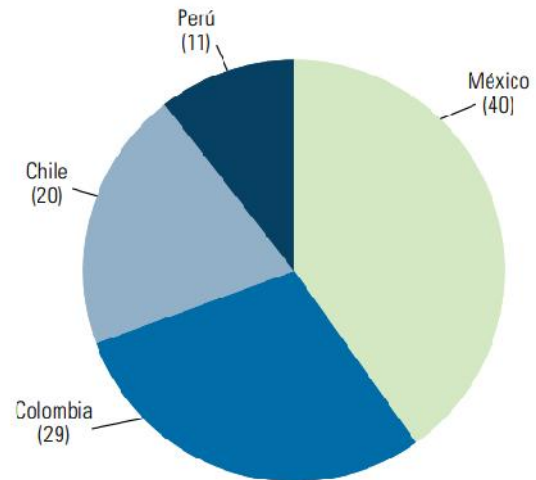
BRASIL: DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS CON EL MERCOSUR Y LA ALIANZA DEL PACÍFICO, POR PAÍS DE ORIGEN Y DE DESTINO, 2016
-En porcentajes-



C. Exportaciones a la Alianza del Pacífico



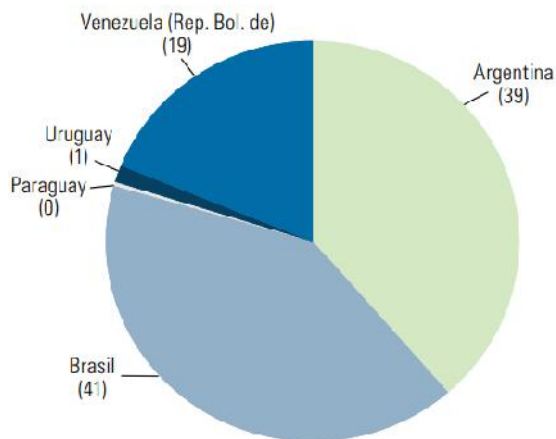
D. Importaciones desde la Alianza del Pacífico



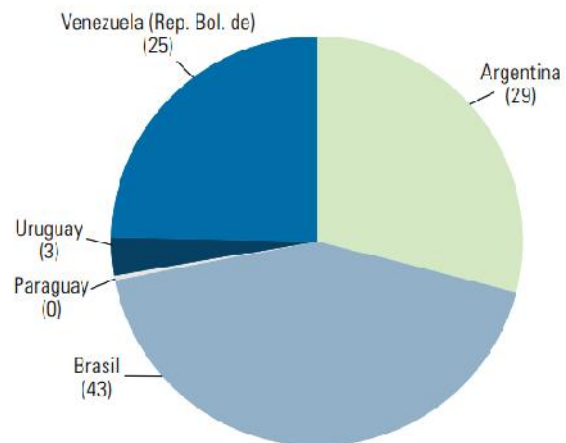
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios, “*Estatísticas do Comércio Exterior de Serviços*” [en línea] <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-servicos/estatisticas-do-comercio-exterior-de-servicos>.

COLOMBIA: DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS CON EL MERCOSUR Y LA ALIANZA DEL PACÍFICO POR PAÍS DE ORIGEN Y DE DESTINO, 2017
-En porcentajes-

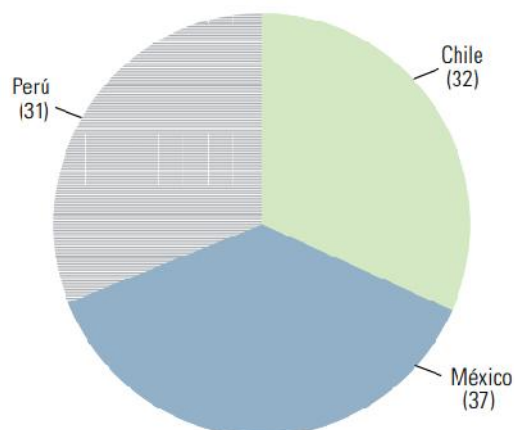
A. Exportaciones al MERCOSUR



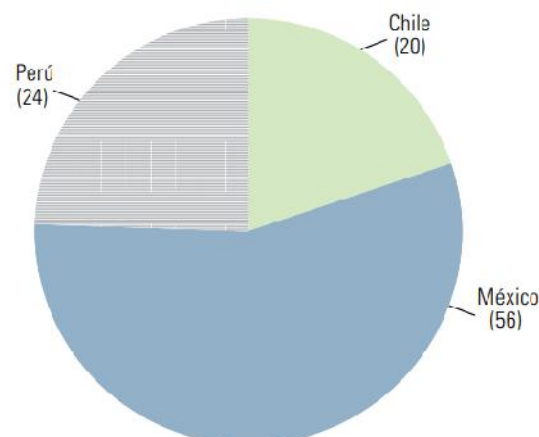
B. Importaciones desde el MERCOSUR



C. Exportaciones a la Alianza del Pacífico



D. Importaciones desde la Alianza del Pacífico



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), “Muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios” [en línea] <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/muestratrimestral-de-comercio-exterior-de-servicios>.

Como ya se indicó, Brasil y Colombia disponen de estadísticas de comercio de servicios correspondientes al modo 3 de suministro, esto es, servicios comercializados por empresas brasileñas o colombianas establecidas en el exterior, mediante filiales, sucursales, subsidiarias u otra forma legal. En el caso de Brasil existen cifras disponibles para las exportaciones (véase el cuadro *Brasil: exportaciones de servicios a la Alianza del Pacífico, al MERCOSUR y al mundo mediante la modalidad de presencia comercial en el exterior, 2014-2016*), y en el caso de Colombia para las exportaciones e importaciones (véase el cuadro *Colombia: comercio de servicios con la Alianza del Pacífico, el MERCOSUR y el mundo mediante la modalidad de presencia comercial en el exterior 2014-2017*). Destaca la elevada y creciente participación del MERCOSUR en las exportaciones brasileñas al mundo correspondientes al modo 3, que alcanzaron el 65% en 2016. Ello se explica casi íntegramente por la participación individual de la República Bolivariana de Venezuela, que pasó del 16 al 62% en solo dos años.

**BRASIL: EXPORTACIONES DE SERVICIOS A LA ALIANZA DEL PACÍFICO,
AL MERCOSUR Y AL MUNDO MEDIANTE LA MODALIDAD DE
PRESENCIA COMERCIAL EN EL EXTERIOR, 2014-2016
-En millones de dólares y porcentajes-**

País y agrupación	2014		2015		2016	
	Monto	Participación	Monto	Participación	Monto	Participación
Alianza del Pacífico	3 043	12.3	2 889	10.6	2 078	7.6
MERCOSUR	6 242	25.3	9 892	36.4	17 800	65.1
Mundo	24 715	100.0	27 197	100.0	27 355	100.0

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios, "Estatísticas do Comércio Exterior de Serviços" [en línea] <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-servicos/estatisticas-do-comercio-exterior-de-servicos>.

**COLOMBIA: COMERCIO DE SERVICIOS CON LA ALIANZA DEL PACÍFICO,
EL MERCOSUR Y EL MUNDO MEDIANTE LA MODALIDAD DE
PRESENCIA COMERCIAL EN EL EXTERIOR^{a/}, 2014-2017
-En millones de dólares y porcentajes-**

Socio		2014	2015	2016	2017
Exportaciones	Alianza del Pacífico	116	105	126	113
	MERCOSUR	67	57	56	52
	Mundo	683	628	689	892
	Participación de la Alianza del Pacífico	17	17	18	13
	Participación del MERCOSUR	10	9	8	6
Importaciones	Alianza del Pacífico	187	234	254	268
	MERCOSUR	269	207	175	175
	Mundo	2 055	1 882	1 934	1 976
	Participación de la Alianza del Pacífico	9	12	13	14
	Participación del MERCOSUR	13	11	9	9

^{a/} Esta presencia comercial corresponde a empresas vinculadas: filiales, sucursales, subsidiarias y agencias comerciales.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), "Muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios" [en línea] <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/muestratrimestral-de-comercio-exterior-de-servicios>.

En los cuadros *Chile: principales servicios exportados a países seleccionados y participación en las exportaciones totales de servicios a cada país, 2017*, *Colombia: principales servicios exportados a países seleccionados y participación en las exportaciones totales de servicios a cada país, 2017* y *Brasil: principales servicios exportados a países seleccionados y participación en las exportaciones totales de servicios a cada país, 2016* se presenta información sobre los tres principales tipos de servicios exportados por Chile, Colombia y Brasil, respectivamente, a sus socios de la

Alianza del Pacífico y el MERCOSUR para los que existe dicha información. Al comparar los tres cuadros se evidencia el problema de los disímiles niveles de desagregación de las estadísticas disponibles en cada país. Así, por ejemplo, mientras que Chile solo dispone de información agregada para la categoría “Transportes”, Brasil y Colombia la desagregan por modo de transporte (terrestre, acuático, aéreo o multimodal) y distinguen entre transporte de pasajeros y de carga. De manera análoga, para las categorías “Servicios empresariales, profesionales y técnicos” y “Servicios de informática e información”, Chile solo cuenta con información agregada, mientras que tanto Brasil como Colombia publican estadísticas desagregadas en múltiples subcategorías.

En Chile, los viajes fueron el principal componente de las exportaciones de servicios a Argentina y Brasil en 2017 (ambos países fueron el primer y segundo origen, respectivamente, de los turistas que recibió Chile ese año). Por el contrario, los servicios empresariales, profesionales y técnicos tuvieron un peso mínimo en los envíos. En el caso de las exportaciones a México y Perú, el patrón es distinto. Los servicios de transporte alcanzaron niveles similares a los de los viajes, y los servicios empresariales, profesionales y técnicos tuvieron una participación mucho mayor.

**CHILE: PRINCIPALES SERVICIOS EXPORTADOS^{a/} A PAÍSES SELECCIONADOS
Y PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE
SERVICIOS A CADA PAÍS, 2017
-En millones de dólares y porcentajes-**

País	Puesto	Descripción	Monto	Participación
Argentina	1	Viajes	1 434	82
	2	Transportes	295	17
	3	Servicios empresariales, profesionales y técnicos varios	21	1
Brasil	1	Viajes	467	62
	2	Transportes	282	37
	3	Servicios empresariales, profesionales y técnicos varios	10	1
México	1	Transportes	60	40
	2	Viajes	59	40
	3	Servicios empresariales, profesionales y técnicos varios	18	12
Perú	1	Transportes	116	34
	2	Viajes	101	29
	3	Servicios empresariales, profesionales y técnicos varios	82	24

^{a/} Las exportaciones incluyen servicios de transporte, viajes, servicios empresariales, profesionales y técnicos varios y servicios de informática e información.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Central de Chile, "Estadísticas en Excel: Balanza de pagos de Chile y posición de inversión internacional" [en línea]
<https://si3.bcentral.cl/estadisticas/Principal1/Excel/SE/BDP/excel.html>.

En Colombia, los viajes fueron la principal categoría exportada en 2017 a los cinco destinos para los que se dispone de información; en todos los casos concentraron entre el 70 y el 80% del valor total de los envíos. La segunda categoría exportada (también en los cinco casos) fue el transporte aéreo de pasajeros, con una participación de entre el 8 y el 17%, según el país de destino. En tercer lugar, y con participaciones inferiores al 10%, aparecen actividades como los servicios informáticos, arquitectónicos, de centros de llamadas (*call centers*) y de ingeniería.

**COLOMBIA: PRINCIPALES SERVICIOS EXPORTADOS^{a/} A PAÍSES SELECCIONADOS
Y PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE
SERVICIOS A CADA PAÍS, 2017^{a/}
-En millones de dólares y porcentajes-**

País	Puesto	Descripción	Monto	Participación
Argentina	1	Viajes	404	79
	2	Transporte aéreo de pasajeros	61	12
	3	Servicios de centros de llamadas	22	4
Brasil	1	Viajes	415	77
	2	Transporte aéreo de pasajeros	93	17
	3	Transporte aéreo de carga	6	1
Chile	1	Viajes	298	71
	2	Transporte aéreo de pasajeros	44	11
	3	Servicios de centros de llamadas	39	9
México	1	Viajes	351	71
	2	Transporte aéreo de pasajeros	49	10
	3	Servicios de informática	16	3
Perú	1	Viajes	301	74
	2	Transporte aéreo de pasajeros	34	8
	3	Servicios arquitectónicos, de ingeniería y otros servicios técnicos	17	4

^{a/} Información preliminar. Se excluyen los servicios comercializados mediante el modo 3 de suministro.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), "Muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios" [en línea] <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/muestratrimestral-de-comercio-exterior-de-servicios>.

En el caso de Brasil, el alto nivel de desagregación de las estadísticas sobre exportaciones de servicios hace que las principales categorías exportadas a sus distintos socios presenten participaciones mucho menores que las registradas en los envíos de Chile y Colombia. Asimismo, se observa una mayor presencia relativa de distintos tipos de servicios empresariales (véase el cuadro siguiente).

**BRASIL: PRINCIPALES SERVICIOS EXPORTADOS^{a/} A PAÍSES SELECCIONADOS
Y PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE
SERVICIOS A CADA PAÍS, 2016^{a/}
-En millones de dólares y porcentajes-**

País	Puesto	Descripción	Monto	Participación
MERCOSUR				
Argentina	1	Transporte acuático de carga	98	21
	2	Transporte terrestre de carga	90	20
	3	Servicios de hospedaje para visitantes	32	7
Paraguay	1	Transporte terrestre de carga	21	26
	2	Telefonía y otros servicios de telecomunicaciones	8	10
	3	Transporte acuático de carga	5	6
Uruguay	1	Servicios auxiliares a servicios financieros, excepto los relacionados con seguros y previsión complementaria	57	20
	2	Servicios de planeamiento de viajes y operador turístico	32	11
	3	Servicios de almacenaje en depósitos	32	11
Venezuela (República Bolivariana de)	1	Servicios de ingeniería	5	19
	2	Otros servicios profesionales, técnicos y gerenciales	2	9
	3	Otros servicios de apoyo a las actividades empresariales	2	9
Alianza del Pacífico				
Chile	1	Transporte acuático de carga	29	11
	2	Servicios gerenciales, de consultoría gerencial, de relaciones públicas y de comunicación social	27	11
	3	Transporte terrestre de carga	20	8
Colombia	1	Servicios de manipulación de cargas	91	24
	2	Otros servicios de apoyo a las actividades empresariales	72	19
	3	Servicios gerenciales, de consultoría gerencial, de relaciones públicas y de comunicación social	15	4
México	1	Servicios gerenciales, de consultoría gerencial, de relaciones públicas y de comunicación social	37	16
	2	Otros servicios de apoyo a las actividades empresariales	24	10
	3	Servicios de consultoría, de seguridad y de soporte en tecnología de la información	21	9
Perú	1	Transporte acuático de carga	16	12
	2	Servicios de ingeniería	11	9
	3	Servicios de consultoría, de seguridad y de soporte en tecnología de la información	9	7

^{a/} Se excluyen los servicios comercializados mediante el modo 3 de suministro.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios, "Estatísticas do Comércio Exterior de Serviços" [en línea] <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-servicos/estatisticas-do-comercio-exterior-de-servicos>.

C. Las relaciones de inversión

1. La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR son los principales receptores de inversión extranjera directa en la región

Los ingresos de inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe están geográficamente concentrados. Brasil recibe casi la mitad de la IED que ingresa en la región: entre 2010 y 2016 concentró el 45% del flujo total de entradas. México es el segundo receptor y, en conjunto con Chile y Colombia, que ocupan el tercer y cuarto puesto, representaron una tercera parte del total del período (34%). Así, el MERCOSUR y la Alianza del Pacífico recibieron el 91% de la IED que ingresó a la región entre 2010 y 2016, que conformó un acervo total de 1.9 billones de dólares (véase el cuadro siguiente).

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: FLUJOS Y ACERVO DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE DESTINO, 2010-2016**
-En millones de dólares y porcentajes del PIB-

	Ingresos anuales			Acervo en 2016 y porcentaje del PIB	
	2010	2013	2016		
MERCOSUR	104 110	83 188	81 450	902 212	
Argentina	11 333	9 822	3 260	82 399	(15)
Brasil	88 452	69 686	78 248	763 749	(43)
Paraguay	462	245	320	4 685	(17)
Uruguay ^{a/}	2 289	755	-379	21 240	(37)
Venezuela (República Bolivariana de) ^{a/}	1 574	2 680	-	30 139	(6)
Alianza del Pacífico	52 024	94 321	67 684	1 020 669	
Chile	16 153	21 092	12 225	255 647	(103)
Colombia	6 430	16 209	13 849	164 249	(58)
México	20 986	47 220	34 747	509 292	(49)
Perú	8 455	9 800	6 863	91 480	(48)

^{a/} Los datos del acervo de la IED corresponden a 2014.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de abril de 2018 (datos sobre acervo al 15 de junio de 2017).

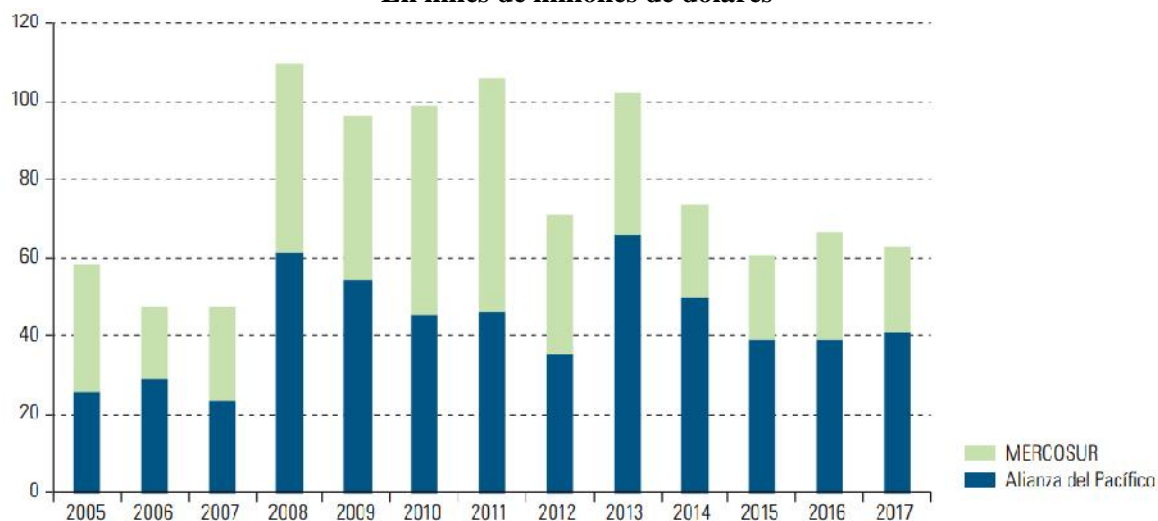
La inversión extranjera tiene un mayor peso relativo en las economías de la Alianza del Pacífico. La participación del acervo de la IED en el PIB de sus cuatro países miembros

se acerca al 50% o supera este porcentaje, y en Chile, país que ha recibido grandes inversiones en minería, llega al 103%. En el MERCOSUR, en cambio, este porcentaje no alcanza el 50% en ninguno de los países. Brasil es la economía más grande y donde la IED tiene mayor peso en el producto (43%). En segundo lugar, se sitúa Uruguay, una economía pequeña y abierta al mercado internacional de capitales donde es esperable que los capitales extranjeros tengan un alto peso relativo. En Argentina y Paraguay la participación del acervo de IED en el PIB es inferior al 20%, mientras que en la República Bolivariana de Venezuela no alcanza el 10 por ciento.

En ambas agrupaciones, la entrada de IED se redujo en los últimos dos años. Durante el auge de los precios de las materias primas, las economías de América Latina y el Caribe recibieron importantes flujos de capital y se registraron máximos de ingresos en el MERCOSUR en 2011 y en la Alianza del Pacífico en 2013. En 2016, de los países del MERCOSUR, únicamente Brasil y Paraguay lograron sostener niveles de IED similares a los registrados en 2015, con un crecimiento en torno al 5%, mientras que Colombia fue el único país de la Alianza del Pacífico con un crecimiento sustantivo (18 por ciento).

En los anuncios de nuevos proyectos de inversión también se evidencia el menor atractivo de los mercados regionales para las inversiones transfronterizas. Entre 2008 y 2013, período de auge de las inversiones extranjeras en la región, se anunciaron en promedio 97 mil millones de dólares anuales en proyectos de IED en la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, valor que se redujo a 63 mil millones de dólares en el promedio de los últimos tres años (véase la gráfica siguiente). Las economías de la Alianza del Pacífico se han mostrado estables en los últimos años y, en valores anunciados, superaron al MERCOSUR como destino de los nuevos proyectos de inversión.

ANUNCIOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y EL MERCOSUR, POR DESTINO, 2005-2017
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times, fDi Markets*.

2. La IED intrarregional tiene mayor peso en las economías más pequeñas

El análisis de los flujos de IED por país de origen presenta ciertas limitaciones estadísticas. Por una parte, la contabilidad de la balanza de pagos refleja el país inmediato de donde proviene el capital y no permite identificar el origen último de los fondos. Este problema suele ser más relevante en el caso de flujos que llegan desde fuera de América Latina y el Caribe, pero también puede derivar en la subrepresentación de algún país de la región cuyas empresas utilicen terceros mercados para invertir (lo que podría suceder con empresas transnacionales de México o Brasil, por ejemplo). Por otra parte, el análisis no incluye Perú ni a la República Bolivariana de Venezuela, ya que estos países no publican datos de los ingresos de inversión extranjera por origen.

Con estas salvedades, en ambas agrupaciones los montos de IED intrarregional son reducidos. En el acumulado 2010-2016, el 2.3% de la IED que ingresó al MERCOSUR lo hizo desde el propio MERCOSUR y un 3.2% desde los países de la Alianza del

Pacífico. La situación en la Alianza del Pacífico es similar: el 2.8% de la IED recibida provino de los países de la propia Alianza, y el mismo porcentaje provino del MERCOSUR⁹⁸. Dentro de la Alianza del Pacífico, las inversiones intrazona tuvieron un mayor peso en Chile y Colombia, mientras que en México tuvieron mayor relevancia las inversiones desde el MERCOSUR (véase el cuadro siguiente). Esto refleja la importancia de los mercados cercanos de la Alianza del Pacífico para las firmas de Colombia o Chile, que se han expandido en los sectores del comercio minorista y servicios financieros, entre otros.

**ALIANZA DEL PACÍFICO: PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA INTRAZONA Y DEL MERCOSUR EN EL TOTAL
RECIBIDO, 2010-2016
-En porcentajes-**

Destino	Origen	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Chile	Alianza del Pacífico	8.3	2.4	9.5	0.3	-0.8	-1.5	-1.0
	MERCOSUR	8.1	0.3	1.2	0.1	2.3	2.5	32.7
Colombia	Alianza del Pacífico	-2.7	7.9	27.7	5.9	8.5	5.9	5.2
	MERCOSUR	2.8	2.7	4.2	2.7	1.2	1.8	1.0
México	Alianza del Pacífico	0.5	1.1	0.3	0.3	0.4	0.7	0.0
	MERCOSUR	2.0	1.6	5.1	0.0	2.2	4.5	3.4

Nota: Se ha excluido al Perú dado que no publica datos de inversión extranjera directa por origen.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de abril de 2018.

En el MERCOSUR, las inversiones intrazona tienen un peso relativo mayor en Argentina, Paraguay y Uruguay, mientras que en Brasil la incidencia de inversiones desde el propio MERCOSUR es muy pequeña (véase el cuadro siguiente). Argentina es el país del MERCOSUR donde las inversiones desde la Alianza del Pacífico tienen mayor peso, principalmente por la actividad de capitales chilenos. Las inversiones desde la Alianza del Pacífico también tienen cierto peso en Brasil, en particular por el ingreso de capitales desde Chile y México.

⁹⁸ En el Anexo II.A1 del documento original se presentan los flujos de inversión extranjera directa de 2016 detallados por origen y destino.

**MERCOSUR: PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA INTRAZONA DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO EN EL TOTAL
RECIBIDO, 2010-2016
-En porcentajes-**

Destino	Origen	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Argentina	Alianza del Pacífico	12.2	13.3	12.4	5.2	23.6	11.3	7.9
	MERCOSUR	15.9	16.9	6.5	16.1	22.6	10.8	-7.6
Brasil	Alianza del Pacífico	1.5	1.3	3.1	5.1	1.6	2.5	2.3
	MERCOSUR	0.4	0.4	1.0	0.3	0.3	0.5	0.5
Paraguay	Alianza del Pacífico	-3.9	2.1	7.4	16.4	8.3	-5.3	12.0
	MERCOSUR	28.0	18.0	35.3	57.8	61.5	17.8	-17.5
Uruguay	Alianza del Pacífico	0.5	1.2	-3.6	51.9	-8.1	4.1	19.0
	MERCOSUR	33.9	40.5	2.7	144.9	-8.7	28.8	-125.7

Nota: Se ha excluido a la República Bolivariana de Venezuela dado que no publica datos de inversión extranjera directa por origen.

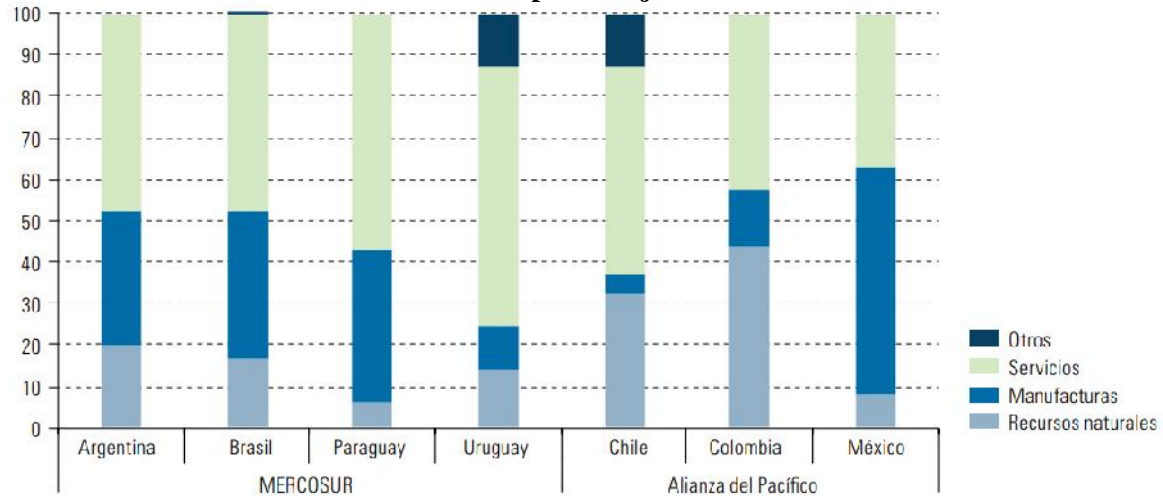
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de abril de 2018.

3. La composición sectorial es heterogénea en las dos agrupaciones

Entre 2010 y 2016, las economías de la Alianza del Pacífico en su conjunto recibieron una mayor proporción de IED en recursos naturales que las del MERCOSUR (un 24% frente a un 17%, respectivamente), lo que responde a la fuerte presencia de empresas transnacionales en el sector minero de Chile y Colombia (véase la gráfica siguiente)⁹⁹. En ambas agrupaciones, los servicios fueron el sector con la mayor atracción de inversiones (un 42% en la Alianza del Pacífico y un 48% en el MERCOSUR), entre las que destacaron las inversiones en energías renovables, transporte e infraestructura y telecomunicaciones.

⁹⁹ El análisis en esta sección excluye al Perú y a la República Bolivariana de Venezuela, ya que no publican estadísticas de flujos de IED por sector de destino.

ALIANZA DEL PACÍFICO (3 PAÍSES) Y MERCOSUR (4 PAÍSES): DISTRIBUCIÓN DE LAS ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR, 2010-2016
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de abril de 2018.

En las últimas décadas, México ha desarrollado un perfil de especialización productiva con una fuerte presencia de empresas transnacionales en el sector manufacturero de exportación, en particular en las industrias automotriz y de autopartes, aeroespacial y electrónica, entre otras. Esto se refleja en la composición sectorial de la inversión extranjera: se trata del único país de ambos bloques donde la manufactura es el principal receptor de IED (un 55% del total entre 2010 y 2016). Dentro del MERCOSUR, Brasil, Argentina y Paraguay han recibido cerca de un tercio de su IED en el sector manufacturero, mientras que en Uruguay la participación de la manufactura es pequeña (11%).

En años recientes se ha registrado una recomposición sectorial de los nuevos proyectos de IED en ambas agrupaciones; se ha producido una disminución de nuevos proyectos en recursos naturales y un aumento de nuevos proyectos en energías renovables, telecomunicaciones y la industria automotriz (véase el cuadro siguiente). Los recursos naturales siguen siendo un sector atractivo (el tercero con mayor valor de los proyectos

anunciados en el MERCOSUR y el cuarto y quinto de los anunciados en la Alianza del Pacífico), pero han perdido el liderazgo que tuvieron durante la década de 2000.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ANUNCIADA EN LA ALIANZA DEL
PACÍFICO Y EL MERCOSUR, POR SECTORES, 2014-2017**
-En porcentajes del total-

Alianza del Pacífico		MERCOSUR	
Automotriz y autopartes	17.9	Telecomunicaciones	17.6
Energías renovables	17.5	Automotriz y autopartes	11.7
Telecomunicaciones	11.1	Carbón, petróleo y gas natural	10.8
Metales	9.1	Energías renovables	9.0
Carbón, petróleo y gas natural	7.7	Servicios financieros	7.7
Transporte	6.3	Químicos	6.1
Bebidas	4.0	Alimentos y tabaco	5.0
Bienes de consumo	3.4	Papel y editorial	4.8
Alimentos y tabaco	3.1	Almacenamiento y depósitos	3.7
Servicios financieros	2.1	Transporte	2.8
Subtotal	82.2	Subtotal	79.2

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times, fDi Markets*.

Más allá de la heterogeneidad propia de cada país, en ambas agrupaciones los capitales extranjeros están apoyando el desarrollo de una infraestructura de telecomunicaciones que habilita el avance de la economía digital, así como de una matriz energética sostenible. Por otra parte, en los países donde existe un sector manufacturero de importancia, la presencia de proyectos de empresas líderes en sus respectivos segmentos tiene el potencial de impulsar el desarrollo de capacidades de manufactura avanzada en las economías receptoras.

4. Las multilaterales de la Alianza del Pacífico lideran los nuevos proyectos de inversión

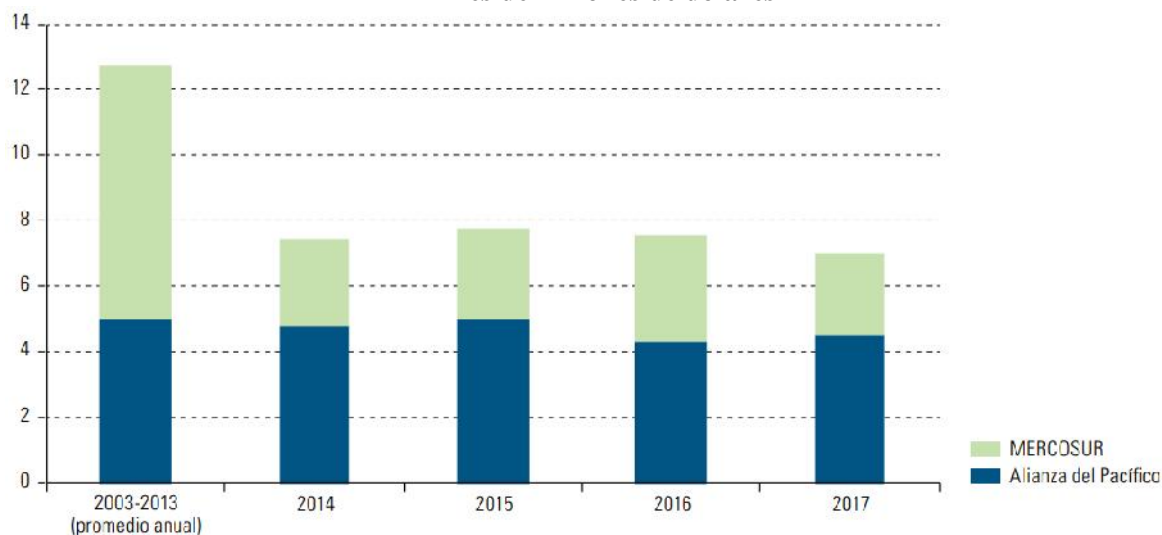
Durante la década de 2000, las principales empresas de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR expandieron sus actividades a nivel internacional. Este proceso fue liderado por las multilaterales de Brasil y México y, en menor medida, por empresas de

Argentina, Chile y Colombia. Las inversiones en el exterior se concentraron mayoritariamente en la propia región, con la excepción de algunas operaciones de empresas brasileñas y mexicanas que ampliaron sus actividades en Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea, entre otros mercados. Las grandes empresas de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR se internacionalizaron principalmente en sectores de industrias básicas (como hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel y siderurgia), así como manufacturas de consumo masivo, alimentos y bebidas y servicios, tales como la energía eléctrica, las telecomunicaciones, el transporte aéreo y el comercio minorista (CEPAL, 2014).

El proceso generalizado de expansión internacional se frenó entre 2012 y 2013, especialmente en el caso de las firmas del MERCOSUR. Entre otros motivos, esto se debió al fin del ciclo de auge de los precios de las materias primas, la desaceleración económica (e incluso recesión) en algunas de las principales economías de la región y los escándalos de corrupción que afectaron a algunas grandes empresas inversionistas extranjeras, principalmente de Brasil. Sin embargo, algunas multilaterales continúan con procesos de expansión en la región, principalmente empresas de Chile y Colombia, en la Alianza del Pacífico, y de la Argentina, en el MERCOSUR.

Los anuncios de nuevos proyectos de inversión de las empresas de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR alcanzaron su nivel máximo en 2011 y en los últimos cuatro años se mantuvieron estables (véase la gráfica siguiente). La caída de los proyectos de las empresas brasileñas fue la más pronunciada y determinó que las empresas de la Alianza del Pacífico representaran el 63% del monto total de nuevas inversiones estimado para el período 2014-2017.

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: ANUNCIOS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA, 2003-2017**
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times*, *fDi Markets*.

Entre las principales 100 empresas multilaterales que identifica la consultora Boston Consulting Group, 35 pertenecen al MERCOSUR (26 a Brasil y 7 Argentina) y la mayoría (62 firmas) son de países de la Alianza del Pacífico (28 de México, 18 de Chile, 11 de Colombia y 5 de Perú). En el caso de Argentina destaca la presencia de tres empresas de base digital (*Despegar*, *Globant* y *Mercado Libre*). Por su parte, entre 2009 y 2018, Colombia duplicó su número de multilaterales entre las 100 principales, principalmente por la expansión de sus empresas de servicios financieros (BCG, 2018). En suma, el proceso de internacionalización reciente se muestra menos dinámico que en la década previa y corresponde principalmente a las multilaterales de economías de tamaño medio, y no tanto a las firmas brasileñas y mexicanas que lideraron la expansión en el pasado.

D. Los acuerdos comerciales y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

Hasta la fecha, la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR no han suscrito acuerdos comerciales o de inversión entre ambos bloques. Sin embargo, existe un abundante

acervo de acuerdos entre los miembros de ambas agrupaciones (véanse los cuadros *Alianza del Pacífico y MERCOSUR: red de acuerdos comerciales entre países miembros, mayo de 2018* y *Alianza del Pacífico y MERCOSUR: red de acuerdos sobre inversión entre países miembros, mayo de 2018*). Dichos instrumentos difieren ampliamente en su membresía, así como en su cobertura temática (incluyen acuerdos que cubren exclusivamente el comercio de bienes, otros que incorporan también el comercio de servicios, otros que regulan solamente la inversión y aquellos que abordan todas las materias anteriores e incluso otras, como las compras públicas). Dentro de cada categoría de acuerdos, existen también amplias diferencias en términos de la profundidad de los compromisos pactados.

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: RED DE ACUERDOS COMERCIALES
ENTRE PAÍSES MIEMBROS, MAYO DE 2018**

		Chile	Colombia	México	Perú	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)
Alianza del Pacífico	Chile	X	TLC bilateral	TLC bilateral	TLC bilateral	ACE 35 TLC bilateral (no vigente)	ACE 35	ACE 35	ACE 35 TLC bilateral (no vigente)	ACE 23
			Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	Protocolo Comercial Alianza del Pacífico					
				CPTPP (no vigente)	CPTPP (no vigente)					
	Colombia		X	TLC bilateral	Comunidad Andina	ACE 59	ACE 59	ACE 59	ACE 59	AAP 28
				Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	ACE 72	ACE 72	ACE 72	ACE 72	
	México			X	TLC bilateral	ACE 54	ACE 53	ACE 54	ACE 54	...
					Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	ACE 55	ACE 54		ACE 55	-
						ACE 6	ACE 55	ACE 55		
									ACE 60	
					CPTPP (no vigente)					
Perú				X	ACE 58	ACE 58	ACE 58	ACE 58	AAP	

Nota: AAP: acuerdo de alcance parcial, ACE: acuerdo de complementación económica, CPTPP: Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, TLC: tratado de libre comercio.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de los Estados Americanos (OEA), Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) [en línea] http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp.

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: RED DE ACUERDOS SOBRE INVERSIÓN
ENTRE PAÍSES MIEMBROS, MAYO DE 2018**

		Chile	Colombia	México	Perú	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)
Alianza del Pacífico	Chile	X	TLC bilateral	TLC bilateral	TLC bilateral	APPI	ACFI (no vigente)	APPI	Acuerdo de inversión	APPI
			Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	TLC Bilateral (no vigente)				
				CPTPP (no vigente)	CPTPP (no vigente)					
	Colombia	X	TLC bilateral	Régimen Comunidad Andina	...	ACFI (no vigente)	
				Protocolo Comercial Alianza del Pacífico	APPI					
					Protocolo Comercial Alianza del Pacífico					
	México			X	TLC bilateral	APPI	ACFI (no vigente)	...	TLC bilateral	...
					Protocolo Comercial Alianza del Pacífico					-
					CPTPP (no vigente)					
	Perú				X	APPI	Acuerdo comercial Bilateral (no vigente)	APPI	...	APPI
MERCOSUR	Argentina					X	Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR (no vigente)	Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR (no vigente)	Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR (no vigente)	APPI
							X	Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR (no vigente)	Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR (no vigente)	-
	Brasil							X	Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR (no vigente)	APPI
	Paraguay								X	APPI
	Uruguay									X
	Venezuela (República Bolivariana de)									X

Nota: ACFI: acuerdo de cooperación y facilitación de inversiones, APPI: acuerdo de promoción y protección de inversiones, CPTPP: Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, TLC: tratado de libre comercio.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Investment Policy Hub [en línea] <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>.

La heterogeneidad de la actual red de acuerdos refleja la evolución de dichos instrumentos durante las últimas tres décadas. En los años noventa, las relaciones comerciales y de inversión entre los miembros de la Alianza del Pacífico y entre estos y los del MERCOSUR estaban reguladas principalmente de forma bilateral y mediante instrumentos separados: los acuerdos de complementación económica, suscritos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y los tratados sobre promoción y protección recíproca de inversiones, respectivamente. Desde la creación del MERCOSUR en 1991, éste pasó a regular plurilateralmente las relaciones comerciales entre sus cuatro miembros originales.

La mayoría de los acuerdos comerciales suscritos en la región en los años noventa abordaban solo el comercio de bienes. El tratado de libre comercio entre Colombia y México, suscrito en 1994, fue el primero en incorporar capítulos sobre comercio transfronterizo de servicios e inversión. En lo medular, dicho acuerdo sigue el enfoque adoptado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Entre los elementos característicos de ese enfoque destacan el otorgamiento de trato nacional y trato de nación más favorecida a los prestadores de servicios e inversionistas extranjeros (sujeto a reservas expresas), la prohibición de imponer diversos requisitos de desempeño a los inversionistas extranjeros y el recurso de éstos al arbitraje internacional (el mecanismo de solución de controversias inversionistas-Estado). El mismo modelo, con algunas variantes, fue seguido en los tratados de libre comercio suscritos por Chile con México (1998), Colombia (2006) y Perú (2006) y por México con Perú (2011). Tras la creación de la Alianza del Pacífico en 2011, dicho modelo fue consolidado en su Protocolo Comercial, suscrito en 2014 y vigente desde 2016. Éste es hoy el principal instrumento por el que se regulan las relaciones comerciales y de inversión entre los cuatro miembros de esa agrupación.

Tres de los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico (Chile, México y Perú) son también signatarios del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico

(CPTPP), pacto plurilateral suscrito en marzo de 2018 y que se encuentra en fase de ratificación por parte de sus 11 países miembros¹⁰⁰. Si tal proceso se completa exitosamente, las relaciones comerciales y de inversión entre Chile, México y Perú quedarán reguladas simultáneamente por el Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico, por el CPTPP y por los acuerdos bilaterales que negociaron previamente y que mantienen su vigencia. Todos estos instrumentos siguen de cerca el modelo del TLCAN, aunque con variaciones y adaptaciones que buscan responder a los cambios acontecidos desde los años noventa (por ejemplo, la inclusión de capítulos sobre comercio electrónico en el Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico y en el CPTPP).

La vinculación comercial entre los miembros de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR está regulada principalmente por los acuerdos de complementación económica (ACE) suscritos por esta última agrupación con Chile (ACE 35, 1996), México (ACE 54 y 55, ambos de 2002), Perú (ACE 58, 2005) y Colombia, Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela (ACE 59, 2004). Esta primera generación de acuerdos abarca solo el comercio de bienes, con la excepción del ACE 35, entre Chile y el MERCOSUR, que en 2008 incorporó compromisos sobre el comercio de servicios. Los acuerdos de complementación económica del MERCOSUR con Chile, Colombia y Perú tienen una cobertura universal o casi universal de productos desgravados recíprocamente. Por ello, se estima que, cuando en 2019 se alcance la plena aplicación de los cronogramas de desgravación de todos estos acuerdos, se estará muy cerca de haber conformado en la práctica un área de libre comercio de bienes en América del Sur. A ello contribuyen también las cláusulas de acumulación de origen contenidas en los ACE 58 y 59. De conformidad con el ACE 58 entre Perú y el MERCOSUR, las partes pueden utilizar libremente insumos originarios de Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). De forma análoga,

¹⁰⁰ México fue el primer país en ratificarlo, el 24 de abril de 2018.

con arreglo al ACE 59, las partes pueden utilizar libremente insumos originarios de Perú y del Estado Plurinacional de Bolivia.

A diferencia de los casos de Chile, Colombia y Perú, el MERCOSUR no ha suscrito un acuerdo amplio de desgravación arancelaria con México. El ACE 54 es un acuerdo marco que establece el objetivo de crear un área de libre comercio entre ambas partes, pero no incluye compromisos específicos para ello. Por su parte, la cobertura de desgravación del ACE 55 se limita al sector automotor (vehículos y autopartes). A estos dos instrumentos se suman los acuerdos suscritos bilateralmente con México por Brasil en 2002 (ACE 53), Uruguay en 2003 (ACE 60) y la Argentina en 2006 (ACE 6). Los ACE 53 y 6 abordan solo el comercio de bienes e incluyen preferencias arancelarias recíprocas para un conjunto acotado de productos. Por el contrario, el ACE 60 es un tratado de libre comercio similar a los suscritos entre los miembros de la Alianza del Pacífico. Contempla una amplia cobertura de productos desgravados y contiene capítulos sobre el comercio de servicios, la inversión y la propiedad intelectual, entre otras materias.

En los últimos años ha surgido un renovado interés por estrechar los vínculos económicos entre ambas agrupaciones. En este contexto, algunos miembros de la Alianza del Pacífico han suscrito nuevos acuerdos comerciales con miembros individuales del MERCOSUR. Éste es el caso de los tratados de libre comercio suscritos por Chile con Uruguay en 2016 y la Argentina en 2017 y del Acuerdo de Profundización Económico-Comercial suscrito por Perú y Brasil en 2016. Dichos acuerdos tienen un alcance temático mucho mayor que el de la primera generación de acuerdos de complementación económica. Así, por ejemplo, los tratados de libre comercio entre Chile y Argentina y entre Chile y Uruguay (aún no vigentes) incluyen capítulos sobre el comercio de servicios, las telecomunicaciones, la facilitación del comercio, el comercio electrónico, asuntos laborales y de medio ambiente y otras materias. Por otra parte, en abril de 2018, Brasil y Chile suscribieron acuerdos sobre compras públicas e inversión en servicios financieros. Además, anunciaron el inicio de

las negociaciones de un tratado de libre comercio de amplio alcance que se espera concluyan en el curso del año.

En materia de inversiones, los tratados bilaterales sobre promoción y protección recíproca de inversiones fueron el instrumento preferido en los años noventa para regular las relaciones entre los miembros de la Alianza del Pacífico y entre éstos y los integrantes del MERCOSUR. Gradualmente, los tratados sobre promoción y protección recíproca de inversiones suscritos entre miembros de la Alianza del Pacífico fueron reemplazados por los capítulos sobre inversión de los tratados de libre comercio entre los mismos países. Entre 2015 y 2016, los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico y Brasil firmaron acuerdos bilaterales de cooperación y facilitación de inversiones¹⁰¹ que seguían muy de cerca el nuevo modelo de acuerdo de inversión publicado por ese país en 2015. Los acuerdos de cooperación y facilitación de inversiones se diferencian en varios aspectos tanto de los tratados sobre promoción y protección recíproca de inversiones negociados por los países de la región en los años noventa como del capítulo sobre inversión del Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico. En particular, plantean una alternativa al mecanismo tradicional de solución de controversias inversionistas-Estado: se apoyan en la prevención de controversias y establecen un mecanismo de arbitraje entre Estados (Herrerros y García-Millán, 2017).

Las relaciones de inversión entre los miembros de la Alianza del Pacífico y los del MERCOSUR se clasifican hoy en cuatro categorías:

1. Relaciones cubiertas por un tratado sobre promoción y protección recíproca de inversiones suscrito en los años noventa: Chile-Argentina¹⁰², Chile-Paraguay, Chile-República Bolivariana de Venezuela, México-Argentina, Perú-Argentina, Perú-Paraguay y Perú-República Bolivariana de Venezuela.

¹⁰¹ En el caso de Perú, no se trata de un acuerdo de cooperación y facilitación de inversiones, sino de un acuerdo comercial con un capítulo sobre inversión.

¹⁰² Ambos países suscribieron en noviembre de 2017 un tratado de libre comercio que incluye un capítulo sobre inversión. Cuando entre en vigor, este reemplazará el tratado sobre promoción y protección recíproca de inversiones firmado en 1991 y vigente desde 1995.

2. Relaciones cubiertas por un tratado de libre comercio con un capítulo sobre inversión, o por un acuerdo de inversión de segunda generación: Chile-Uruguay y México-Uruguay.
3. Relaciones en que las partes han suscrito un acuerdo de cooperación y facilitación de inversiones (o un acuerdo comercial con un capítulo sobre inversión similar a aquel) que no está vigente aún: Brasil-Chile, Brasil-Colombia, Brasil-México y Brasil-Perú.
4. Relaciones en que las partes no han suscrito ningún acuerdo: Colombia-Argentina, Colombia-Paraguay, Colombia-Uruguay, Colombia-República Bolivariana de Venezuela, México-Paraguay, México-República Bolivariana de Venezuela, Perú-Uruguay.

En suma, la red de acuerdos comerciales y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR muestra niveles disímiles de profundidad, mayores en los casos de Chile, Colombia y Perú que en el de México. En efecto, el área de libre comercio entre el MERCOSUR y los tres miembros sudamericanos de la Alianza del Pacífico ya es prácticamente una realidad en el comercio de bienes, y está en pleno proceso de profundización en temas como el comercio de servicios, las compras públicas y la inversión. En este contexto, resultan particularmente relevantes las negociaciones que desde 2015 llevan a cabo Brasil y México con el objeto de ampliar la cobertura temática y de productos desgravados del ACE53 (Argentina y México negocian también desde 2016 la suscripción de un acuerdo comercial de amplio alcance). Brasil y México son las dos mayores economías de América Latina y el Caribe, por lo que la conclusión exitosa de sus negociaciones actuales sería un hito fundamental para el proceso de integración regional y una referencia inevitable para proyectar la arquitectura de un eventual acuerdo comercial y de inversión entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR.

**ALIANZA DEL PACÍFICO Y MERCOSUR: FLUJOS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA ENTRE PAÍSES MIEMBROS, 2016**

-En millones de dólares-

A. Dentro del MERCOSUR						
Destino/Origen	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Total
Argentina	0	-527	-51	0	332	-247
Brasil	108	0	0	292	0	399
Paraguay	13	-35	0	-32	-1	-56
Uruguay	202	788	-513	0	0	476
Venezuela (República Bolivariana de)	-	-	-	-	-	-
Total	322	226	-565	259	330	573
B. Dentro de la Alianza de Pacífico						
Destino/Origen		Chile	Colombia	México	Perú	Total
Chile		0	-473	366	-18	-125
Colombia		9	0	621	86	716
México		-7	106	0	-103	-4
Perú		-	-	-	-	-
Total		2	-367	986	-35	587
C. Desde la Alianza del Pacífico hacia el MERCOSUR						
Destino/Origen		Chile	Colombia	México	Perú	Total
Argentina		120	61	68	10	259
Brasil		846	40	807	116	1 809
Paraguay		1	19	19	0	39
Uruguay		0	0	-72	0	-72
Venezuela (República Bolivariana de)		-	-	-	-	-
Total		967	120	821	126	2 034
D. Desde el MERCOSUR hacia la Alianza del Pacífico						
Destino/Origen	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela (República Bolivariana de)	Total
Chile	486	3 523	0	-6	0	4 003
Colombia	9	26	0	48	55	138
México	335	802	0	41	10	1 188
Perú	0	0	0	0	0	0
Total	830	4 351	0	83	65	5 329

Nota: Se ha excluido a Perú y a la República Bolivariana de Venezuela dado que no publican datos de inversión extranjera directa por origen.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de abril de 2018.

Capítulo III: Propuestas para la agenda de convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR

Introducción

En este capítulo se presentan algunas propuestas de trabajo conjunto entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, en el contexto de su agenda de convergencia, que son plenamente consistentes con la hoja de ruta acordada por los ministros de relaciones exteriores y comercio de ambas agrupaciones en abril de 2017 (véase el recuadro siguiente). Asimismo, complementan, y en algunos casos profundizan, las dos líneas prioritarias de acción (avanzar en materia de facilitación del comercio y el fortalecimiento de las cadenas regionales de valor) identificadas en el seminario y diálogo de alto nivel MERCOSUR-Alianza del Pacífico: una Agenda Positiva para la Integración, realizado en Mendoza (Argentina) en julio de 2017.

Hoja de ruta Alianza del Pacífico - MERCOSUR

Buenos Aires, 7 de abril de 2017

Cadenas regionales de valor / acumulación de origen

- Reunión de expertos con miras a intercambiar información y experiencias sobre acumulación de origen
- Realización de un taller Alianza del Pacífico – MERCOSUR sobre encadenamientos productivos

Facilitación del comercio / Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE)

- Reunión de expertos en el marco de la Red Iberoamericana de Ventanillas Únicas de Comercio Exterior

- Intercambiar avances sobre la implementación de la Certificación de Origen Digital (COD) de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Cooperación aduanera

- Segunda reunión de expertos aduaneros para analizar los alcances del sistema Intercambio de Información de los Registros Aduaneros (INDIRA) del MERCOSUR y por parte de la Alianza del Pacífico compartir los resultados de los talleres con la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

Promoción comercial y pymes

- Intercambiar invitaciones a eventos empresariales con la participación de pymes de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR (por ejemplo, macrorruedas de negocios).

Barreras no arancelarias

Facilitación del comercio de servicios

FUENTE: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), “Comunicado conjunto: Reunión Ministerial MERCOSUR-Alianza del Pacífico” [en línea] <https://www.direcon.gob.cl/2017/04/comunicado-conjunto-reunion-ministerial-MERCOSUR-alianza-del-pacifico/>.

La hoja de ruta convenida en abril de 2017 consiste, en lo medular, en la realización de reuniones de expertos y talleres de trabajo, así como en procesos de intercambio de información. Por ende, tiene un carácter fundamentalmente exploratorio. Habiéndose completado la mayoría de esas actividades, se abre una nueva etapa en la que la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR pueden y deben plantearse una nueva agenda de trabajo con un mayor nivel de ambición. Las propuestas que se presentan a continuación apuntan en ese sentido y conforman una agenda pragmática y orientada a la acción. Se trata de acciones relativamente acotadas que ofrecen beneficios tangibles a todos los

participantes y que pueden sentar las bases para avanzar en una siguiente etapa hacia objetivos más ambiciosos, como la negociación de un acuerdo comercial amplio entre ambas agrupaciones¹⁰³.

Varias de las acciones que aquí se proponen conllevan la posibilidad de concluir acuerdos sectoriales entre ambas agrupaciones. Desde un punto de vista jurídico-institucional, dichos acuerdos podrían inscribirse como Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la cual son miembros todos los integrantes de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR. Esta alternativa ofrece una doble ventaja: en primer lugar, aprovechar (y potenciar) las estructuras ya existentes al servicio de la integración económica regional, y en segundo lugar, abrir la posibilidad de que otros miembros de la ALADI se sumen a dichos acuerdos, aumentando su alcance territorial e impacto económico.

A. Las propuestas

1. Cooperación regulatoria y reducción de obstáculos técnicos al comercio

Desde sus inicios, la Alianza del Pacífico ha desarrollado una fructífera agenda de trabajo en materia de reducción de obstáculos regulatorios al comercio que se ha traducido en la negociación de varios anexos sectoriales al capítulo sobre obstáculos técnicos al comercio de su Protocolo Comercial. Hasta la fecha se ha acordado el anexo sobre productos cosméticos (actualmente en proceso de ratificación parlamentaria), y existen negociaciones en curso sobre productos orgánicos, dispositivos médicos, suplementos alimenticios y productos farmacéuticos. Todos estos instrumentos tienen por objeto eliminar obstáculos técnicos innecesarios al comercio en los respectivos sectores, salvaguardando los legítimos objetivos de política perseguidos por el

¹⁰³ Esta posibilidad ha sido planteada por el Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Aloysio Nunes, quien señaló que “no se descarta la negociación, en el momento oportuno, de un amplio acuerdo comercial entre los dos bloques” (véase “MERCOSUR y Alianza del Pacífico: fortalecimiento de los vectores de integración”, en Grynspan y otros (2018)).

regulador (por ejemplo, la protección de la salud pública y del consumidor). En este proceso ha habido una activa participación del sector empresarial de los países miembros, que ha expresado sus prioridades respecto de la selección de los sectores y del contenido de los distintos anexos por intermedio del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP).

El anexo sobre eliminación de obstáculos técnicos al comercio de cosméticos compromete a las partes a armonizar sus respectivas definiciones de dichos productos (sobre la base de la definición utilizada por la Unión Europea) y a armonizar sus requisitos de etiquetado para cosméticos sobre la base de normas internacionales, entre otras materias. Por su parte, los anexos sobre productos orgánicos y dispositivos médicos se basan, en parte, en los anexos sobre esos mismos sectores contenidos en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), suscrito en Santiago en marzo de 2018, y del cual Chile, México y Perú son miembros. Una vez que el anexo sectorial sobre productos farmacéuticos esté operativo, permitirá facilitar los procedimientos relacionados con el registro, inscripción y comercialización de medicamentos. En la negociación participan representantes tanto de los ministerios de comercio o equivalentes como de los ministerios de salud y otros organismos sanitarios pertinentes.

La armonización regulatoria es crucial para superar gradualmente la fragmentación del mercado regional y así incentivar el desarrollo de encadenamientos productivos plurinacionales. En efecto, implica un considerable ahorro de costos para las empresas (especialmente las pymes) que hoy deben producir un mismo bien con distintas especificaciones según el mercado al que deseen exportarlo. Por lo mismo, se trata de un tema que debería incorporarse a la brevedad a la agenda de trabajo sobre convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. En este contexto, parece recomendable avanzar, como ha hecho la Alianza del Pacífico, de modo sectorial, priorizando la búsqueda de acuerdos en aquellos sectores de mayor interés compartido.

2. Facilitación de las inversiones

En términos simples, la facilitación de las inversiones consiste en transparentar, aplicar en forma predecible y consistente, y simplificar gradualmente las formalidades y otros requisitos aplicables a la inversión extranjera. Este concepto, que reproduce en el ámbito de la inversión la lógica de la facilitación del comercio, ha adquirido gran prominencia en los últimos años¹⁰⁴. A partir de 2015, Brasil ha asumido un claro liderazgo regional y mundial en este tema. Ese año hizo público su nuevo modelo de Acuerdo de Cooperación y Facilitación de Inversiones (ACFI), resultado de extensas consultas público-privadas. Ese mismo año, suscribió distintos ACFI con Angola, Malawi y Mozambique y con tres miembros de la Alianza del Pacífico: Chile, Colombia y México. En 2016 firmó un acuerdo comercial con el miembro restante (Perú), que incluye un capítulo sobre inversión muy similar a los ACFI3. En abril de 2017 se firmó el Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR (en adelante el Protocolo Intra-MERCOSUR), también basado en el modelo del ACFI. Por último, en febrero de 2018 Brasil presentó un proyecto detallado de acuerdo (multilateral) sobre facilitación de las inversiones en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Desde una perspectiva tradicional, los ACFI negociados por Brasil con los miembros de la Alianza del Pacífico y el Protocolo Intra-MERCOSUR ofrecen menores estándares de protección a los inversionistas extranjeros que el capítulo sobre inversión del Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico. Éste es particularmente el caso del Protocolo Intra-MERCOSUR. Por ejemplo, su ámbito de aplicación excluye la inversión de cartera, la fase de preestablecimiento y los estándares de trato justo y equitativo y protección y seguridad plena. Asimismo, no se ofrece protección contra la

¹⁰⁴ La importancia de la facilitación de las inversiones fue reconocida por los miembros del Grupo de los Veinte en el documento “*Annex III: G20 Guiding Principles for Global Investment Policymaking*”, adoptado en 2016. Véase [en línea] <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/G20-Guiding-Principles-for-Global-Investment-Policymaking.pdf>.

expropiación indirecta, no hay prohibición de requisitos de desempeño y tampoco recurso al arbitraje inversionista-Estado.

A diferencia de lo que ocurre con la protección, los ACFI y el Protocolo Intra-MERCOSUR tienen un desarrollo normativo significativamente mayor que el Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico en materia de facilitación de las inversiones. En particular, contemplan el compromiso de las partes de designar un organismo o ministerio como punto focal nacional (Ombudsman), cuya principal responsabilidad es apoyar a los inversionistas de las otras partes en su territorio. Para ello, el Ombudsman desarrollará las siguientes tareas:

- gestionar las consultas de la otra parte o de los inversionistas de la otra parte, con las entidades competentes e informar a los interesados sobre los resultados de sus gestiones;
- evaluar las sugerencias y planteos efectuados por los gobiernos de las otras partes o de sus inversionistas y recomendar acciones para mejorar el ambiente de las inversiones;
- procurar prevenir diferencias en materia de inversión, en colaboración con las autoridades gubernamentales y las entidades privadas competentes; y
- proporcionar información oportuna y útil sobre temas de regulación de la inversión, en general, o en proyectos específicos, cuando se le solicite.

Los distintos ACFI y el Protocolo Intra-MERCOSUR también disponen, con leves variaciones, que cada parte:

- se asegurará que todas las medidas que afecten a la inversión sean administradas de manera razonable, objetiva e imparcial, de conformidad con su ordenamiento jurídico;
- garantizará que sus leyes, regulaciones y resoluciones administrativas de aplicación general sobre cualquier asunto cubierto por el acuerdo sean publicadas y hará sus mejores esfuerzos para ponerlas a disposición en formato electrónico; y
- se esforzará para permitir oportunidades razonables a aquellos interesados en expresar su opinión sobre medidas que eventualmente pretenda adoptar, de conformidad con su legislación nacional.

Por último, los ACFI y el Protocolo Intra-MERCOSUR incluyen un procedimiento de prevención de controversias mediante consultas y negociaciones directas, al que las partes deben recurrir obligatoriamente antes de solicitar un arbitraje (Estado a Estado).

El proyecto de acuerdo sobre facilitación de las inversiones presentado este año por Brasil en la OMC incorpora nuevos elementos no incluidos en los ACFI ni en el Protocolo Intra-MERCOSUR. Entre ellos se destaca la obligación de establecer una ventanilla única electrónica (VUE). Replicando un instrumento de amplio uso en el ámbito del comercio, se plantea que la VUE “constituirá un único punto de entrada para la presentación de todos los documentos exigidos por los organismos o los órganos de reglamentación que intervienen en la admisión, el establecimiento, la adquisición y la expansión de inversiones” (OMC, 2018).

Una encuesta aplicada recientemente por el Banco Mundial a 754 ejecutivos de empresas multinacionales reveló que el segundo factor más relevante para decidir si invertir en un país en desarrollo (luego de la estabilidad política y la seguridad) es contar

con un entorno legal y regulatorio adecuado (Banco Mundial, 2017)¹⁰⁵. La facilitación de las inversiones apunta precisamente en esa dirección, por lo que resulta una alternativa más efectiva para atraer y retener la inversión extranjera directa (IED) que el otorgamiento de incentivos financieros como subsidios o exenciones impositivas, además de tener un menor costo fiscal.

Pese a sus distintos enfoques históricos sobre la protección de la inversión extranjera, la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR pueden converger en torno a una agenda de beneficio mutuo en materia de facilitación de las inversiones. Así lo evidencia la disposición de los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico a suscribir un ACFI con Brasil, en vez de acuerdos de tipo tradicional. De hecho, la Alianza lanzó en junio de 2017 su propia iniciativa de facilitación de las inversiones. Esta, aún en su etapa inicial, busca “aumentar los flujos de inversión intrarregional, mediante la mejora del clima de inversión de los países miembros resultante de la eliminación de los principales inhibidores a la inversión extranjera”. La iniciativa ofrecería a los inversionistas extranjeros “un canal de interlocución directa con las autoridades para contribuir con el mejoramiento del entorno de negocios en la región”¹⁰⁶. Por otra parte, Chile, Colombia y México, junto con los cuatro miembros originales del MERCOSUR, suscribieron la declaración ministerial de 70 miembros de la OMC en la que se apoya el desarrollo de un marco multilateral sobre facilitación de las inversiones, en el marco de la Undécima Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en diciembre de 2017 en Buenos Aires.

Un eventual acuerdo sobre facilitación de las inversiones entre ambos grupos podría contener disposiciones como las ya mencionadas, que no aumentan ni reducen los niveles de protección que cada país ha decidido otorgar a los inversionistas

¹⁰⁵ El 86% de los encuestados lo consideró importante o críticamente importante.

¹⁰⁶ Véase Secretaría de Economía de México, “1er Reporte de Competitividad de las Inversiones en el Mundo y de la Iniciativa de Facilitación de la Inversión en la Alianza del Pacífico” [en línea] <https://www.gob.mx/se/prensa/presentacion-del-primer-reporte-sobre-competitividad-de-las-inversiones-en-el-mundo-y-de-la-iniciativa-de-facilitacion-de-la-inversion-en-la-alianza-del-pacifico>.

extranjeros¹⁰⁷. Tal acuerdo contribuiría a generar un entorno más atractivo para la IED, no solo intrarregional sino también proveniente del resto del mundo, ya que instrumentos como el Ombudsman y la VUE son de naturaleza esencialmente no discriminatoria. Una segunda ventaja sería reducir los diversos costos (financieros, de recursos humanos y de incertidumbre) en que han incurrido los miembros de ambos grupos al ser demandados en arbitrajes inversionista-Estado. En efecto, un acuerdo plurilateral que contenga mecanismos eficaces de prevención de controversias debería permitir minimizar el número de arbitrajes entre países de ambos grupos¹⁰⁸.

3. Reconocimiento mutuo de los programas nacionales de Operador Económico Autorizado

Los programas de Operador Económico Autorizado (OEA) certifican a aquellos operadores de comercio exterior que acrediten el cumplimiento de determinados requisitos y condiciones, principalmente relacionados con la solvencia financiera, la seguridad de su cadena logística y el pleno respeto de la normativa aduanera y tributaria en general. Los operadores certificados como OEA acceden a beneficios como procedimientos simplificados de inspección física de las mercaderías y uso prioritario de tecnología no invasiva para ese fin. Ello les permite ahorrar tiempo y costos, y mejorar su imagen y competitividad internacional. Las empresas y personas que pueden optar a la certificación de OEA generalmente incluyen a los actores de toda la cadena logística del comercio exterior (exportadores, importadores, agentes de aduana, transportistas, almacenistas, puertos, entre otros).

¹⁰⁷ Los contenidos de un posible acuerdo sobre inversión entre ambas agrupaciones, basado en el modelo del ACFI, se analizan en mayor detalle en Herreros y García-Millán (2017).

¹⁰⁸ Cabe señalar que varios acuerdos sobre inversión vigentes entre miembros de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR incorporan el arbitraje inversionista-Estado. La coexistencia entre dichos acuerdos y un eventual acuerdo plurilateral sobre facilitación de inversiones plantea desafíos legales que deberán ser abordados en el marco de una eventual agenda de trabajo conjunto.

El establecimiento de programas de OEA es uno de los compromisos incluidos en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC, vigente desde febrero de 2017. El AFC ofrece algunas directrices generales sobre los requisitos que los operadores deben cumplir para acceder a la certificación y los beneficios asociados a ésta. Sin embargo, existen diferencias entre los distintos programas nacionales de OEA, no solo en términos de requisitos y beneficios sino también de su duración, procedimientos, tipos de operadores incluidos y otras variables. Por ello, en el propio AFC se alienta a los países a basar sus programas de OEA en normas internacionales, cuando éstas existan¹⁰⁹, y a negociar Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM) entre sus respectivos programas. Estos convenios permiten que las condiciones de los programas OEA sean aplicadas en las mismas condiciones normativas y procedimentales en los países que los suscriben¹¹⁰.

Todos los miembros de la Alianza del Pacífico y los cuatro miembros originales del MERCOSUR han establecido programas nacionales de OEA, cuya implementación se encuentra en distintos niveles de avance. Ésta es una muy buena noticia; sin embargo, el impacto de estos avances sería mayor si se coordinaran a nivel regional o al menos subregional. Por ejemplo, si se quiere dar mayor fluidez a las cadenas de valor regionales, resulta preferible alcanzar un entendimiento común entre varios países sobre los criterios que una empresa debe satisfacer para ser considerada un OEA y sobre los beneficios a los que accederá en tal condición.

Los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico han avanzado sustancialmente en la negociación de un ARM entre sus respectivos programas nacionales de OEA. De hecho, se estima que el mismo podría suscribirse hacia mediados de 2018. Por el contrario, respecto del MERCOSUR no se tiene conocimiento de avances sobre este tema, pese a

¹⁰⁹ La Organización Mundial de Aduanas ha desarrollado directrices detalladas sobre OEA en su Marco Normativo para Asegurar y Facilitar el Comercio Global (SAFE).

¹¹⁰ Servicio Nacional de Aduanas de Chile, “Aduana presenta Operador Económico Autorizado ante CAPP” [en línea] <https://www.aduana.cl/aduana-presenta-operador-economico-autorizado-ante-capp/aduana/2018-03-27/171800.html>, 27 de marzo de 2018.

que el mandato para elaborar un mecanismo común de OEA data de 2004. Brasil actualmente negocia un ARM de modo individual con la Argentina, en el MERCOSUR, y con México, en la Alianza del Pacífico (CNI, 2018). En este contexto, un paso natural tras la conclusión del ARM entre los miembros de la Alianza del Pacífico sería ampliar su alcance (con los ajustes necesarios) para incluir también a los miembros del MERCOSUR.

4. Avanzar hacia un mercado digital regional¹¹¹

En el último decenio, la economía mundial ha experimentado una intensa globalización digital. Mientras los flujos tradicionales de comercio e inversión extranjera directa perdieron dinamismo en dicho período, los flujos digitales transfronterizos se multiplicaron por 45 entre 2005 y 2014 (MGI, 2016). Las nuevas tecnologías digitales no solo están afectando la producción de bienes y servicios, sino que también están cambiando la forma como se realiza el comercio. En particular, ellas ayudan a superar muchas de las limitaciones asociadas a la operación en mercados internacionales, llevando a la adopción de nuevos modelos de negocios y facilitando la entrada de nuevos actores. En efecto, la digitalización no solo cambia la forma en que se lleva a cabo el comercio, sino también quién y qué se comercia; así, por ejemplo, un creciente número de transacciones de bajo valor y pequeños envíos cruzan las fronteras.

Estados Unidos de Norteamérica, Europa y China lideran la revolución digital y compiten entre sí para desarrollar una nueva gobernanza para la era digital, principalmente mediante acuerdos e iniciativas comerciales. Estados Unidos de Norteamérica, por ejemplo, fue el principal promotor de la inclusión de un capítulo sobre comercio electrónico en el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), con el que buscaba promover y regular la economía digital a través de una internet libre y

¹¹¹ Esta sección se basa en las propuestas de CEPAL contenidas en “Mercado digital regional: aspectos estratégicos” (CEPAL, 2018b) y “Agenda Digital para América Latina y el Caribe (eLAC2020)” (CEPAL, 2018c).

abierta y un comercio sin fronteras (RCEU, 2016). Si bien Estados Unidos de Norteamérica se retiró del TPP, las disposiciones sobre comercio electrónico se mantuvieron en su acuerdo sucesor, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), del cual son signatarios Chile, México y Perú. Las mismas podrían ser incluidas en un nuevo capítulo sobre comercio electrónico en el marco de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

La Unión Europea, en el marco de sus esfuerzos por crear un mercado único digital, está desarrollando estándares para la protección de los consumidores, pagos electrónicos, facilitación del comercio y transparencia (Malstrom, 2016). China, por su parte, participa en las negociaciones sobre comercio electrónico que se desarrollan en el marco de la Asociación Económica Integral Regional. Asimismo, recientemente lanzó una estrategia para la cooperación internacional en el ciberespacio, además de un sistema de reglas para la privacidad de datos transfronterizos en el marco del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Excepto algunas buenas prácticas implementadas en diversos países, la economía digital de América Latina y el Caribe está rezagada en comparación con la de otras áreas del mundo. A pesar de los esfuerzos regionales y subregionales, persiste una considerable fragmentación, duplicación de actividades y coordinación ineficaz que resultan en un mosaico de entornos legales y regulatorios y subutilización de recursos. En este escenario, la formulación y puesta en marcha de una estrategia común que integre progresivamente los distintos marcos legales y regulatorios impulsaría las inversiones en la economía digital, con efectos positivos en el crecimiento, la productividad y el empleo para el conjunto de la economía regional. La articulación de esta iniciativa con los acuerdos de integración económica existentes, entre ellos la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR, es fundamental para avanzar en esa dirección.

La eliminación coordinada y armonizada de las barreras nacionales que dificultan el comercio transfronterizo y la inversión en los mercados digitales, combinada con la creación de marcos legales y reglamentarios más alineados en toda la región, podría generar beneficios económicos y sociales significativos. Entre esas medidas se cuentan:

- aumentar la confianza de los inversionistas y estimular la inversión extranjera directa;
- promover la innovación y la diversificación económica;
- impulsar el comercio transfronterizo y la confianza en el uso del comercio y los pagos electrónicos entre los consumidores de la región;
- fortalecer la demanda de conectividad de alta calidad; y
- aumentar la productividad, particularmente de las medianas, pequeñas y microempresas.

La creación de un mercado digital regional forma parte de la Agenda Digital para América Latina y el Caribe (eLAC)¹¹². En la Sexta Conferencia Ministerial sobre la Sociedad de la Información de América Latina y el Caribe (eLAC 2020), celebrada en Cartagena de Indias (Colombia) en abril de 2018, se incluyó explícitamente como un área de acción, con dos objetivos específicos asociados:

- Objetivo 8: Promover una estrategia de mercado digital regional que incremente el comercio y la economía digital y fortalezca la competitividad de América Latina y el Caribe mediante incentivos, coherencia normativa, integración en

¹¹² La eLAC es un espacio de diálogo entre los países de la región que pone en el centro del desarrollo económico y la inclusión social a las tecnologías de información y comunicaciones, y del que CEPAL es Secretaría Técnica.

materia de infraestructura digital, el desarrollo de plataformas digitales de bienes, servicios y contenidos, y el flujo transfronterizo de datos.

- Objetivo 9: Impulsar medidas para la facilitación del comercio regional a través del uso de tecnologías digitales, la coordinación institucional y la interoperabilidad de los diferentes sistemas nacionales de comercio exterior.

El objetivo 9 se vincula directamente con la agenda de facilitación del comercio ya en curso entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. En efecto, la hoja de ruta acordada en abril de 2017 incluye temas como la certificación digital de origen y la interoperabilidad de las ventanillas únicas electrónicas de comercio exterior (VUCE) de sus países miembros. La Alianza del Pacífico registra avances importantes en este último aspecto, que han permitido que entre enero de 2017 y el 3 de mayo de 2018 sus miembros intercambiaran más de 10 mil certificados fitosanitarios de forma digital¹¹³.

Al margen de los temas ya mencionados de facilitación del comercio, tanto la Alianza del Pacífico como el MERCOSUR están en proceso de definir sus respectivas agendas digitales. En el Grupo Técnico de Innovación de la Alianza del Pacífico existe un subgrupo sobre la Agenda Digital (SGAD), creado por mandato presidencial en julio de 2016. Su objetivo es implementar, desarrollar y profundizar temas específicos incluidos en los capítulos de telecomunicaciones y comercio electrónico del Protocolo Comercial, así como elaborar e implementar la Agenda Digital de la Alianza del Pacífico. El SGAD también puede abordar aspectos de la Agenda Digital para América Latina y el Caribe (eLAC). La primera reunión del SGAD tuvo lugar en Santiago en diciembre de 2016. Su principal resultado fue la adopción de una hoja de ruta estructurada en cuatro pilares (conectividad digital, comercio digital, gobierno digital y

¹¹³ Véase Alianza del Pacífico, “Más de 10 mil certificados fitosanitarios se intercambiaron de forma virtual en la Alianza del Pacífico” [en línea] <https://alianzapacifico.net/mas-de-10-mil-certificados-fitosanitarios-se-intercambiaron-de-forma-virtual/>.

ecosistema digital), para los que se identifican objetivos y acciones específicas (Alianza del Pacífico, 2018).

Por su parte, en diciembre de 2017, el Consejo del Mercado Común (CMC) del MERCOSUR creó el Grupo Agenda Digital (GAD), órgano auxiliar al que encomendó la presentación durante el primer semestre de 2018 de una propuesta de Plan de Acción “Agenda Digital del MERCOSUR”. Ésta, de plazo bienal, debe contener propuestas de políticas e iniciativas comunes, así como plazos y metas para su ejecución, en temas como:

- infraestructura digital y conectividad;
- seguridad y confianza en el ambiente digital;
- economía digital;
- habilidades digitales,
- gobierno digital, gobierno abierto e innovación pública;
- aspectos regulatorios; y
- coordinación en foros internacionales y regionales sobre temas de la agenda digital y de gobernanza de Internet.

Además del GAD, resulta relevante la labor del subgrupo de trabajo 1 (SGT 1) del Grupo Mercado Común (GMC), que abarca los servicios de comunicación. En octubre de 2015, el SGT 1 propuso un plan de trabajo para el período 2016-2017, que considera el objetivo de alcanzar un mercado común de telecomunicaciones y servicios postales. Sus actividades buscan eliminar los aspectos normativos que dificultan la integración

de esos mercados y coordinar las posiciones de los miembros del MERCOSUR en foros internacionales relevantes. Por otra parte, el MERCOSUR se ha propuesto el objetivo de reducir las tarifas de itinerancia (*roaming*) internacional para las personas que viajan entre sus países miembros, y tener un sistema de tarifas locales en las zonas próximas a las fronteras entre éstos. Estas medidas deberían aplicarse antes de 2021. Actualmente, los países miembros están definiendo proyectos piloto para avanzar en esa dirección.

Los esfuerzos de la Alianza del Pacífico y del MERCOSUR por definir sus respectivas agendas digitales son relativamente recientes y, por ende, se encuentran aún en sus etapas iniciales. Esto representa una buena oportunidad para que ambos grupos busquen coordinar sus respectivos esfuerzos en áreas que han sido identificadas como relevantes para avanzar hacia un mercado digital regional, como la inclusión financiera digital, la defensa del consumidor en el entorno digital y la ciberseguridad, entre otras (CEPAL, 2018c). Una reunión entre el SGAD de la Alianza del Pacífico y el GAD del MERCOSUR podría ser el punto de partida de una agenda de trabajo conjunto.

Una iniciativa concreta y de alto impacto que ambos grupos podrían abordar coordinadamente sería la reducción de los cargos por *roaming* que hoy se aplican a las comunicaciones móviles entre sus países miembros. Este tema ya figura en las agendas de trabajo tanto de la Alianza del Pacífico como del MERCOSUR, a lo que se suma el acuerdo alcanzado en 2017 por la Argentina y Chile para eliminar gradualmente dichos cargos entre ambos países. La eventual extensión de un acuerdo de este tipo al conjunto de los miembros de ambos grupos sería una contribución muy significativa no solo para la constitución de un mercado único digital, sino para la integración regional en su conjunto. Se trata, además, de una iniciativa que visibilizaría los beneficios de la convergencia para la ciudadanía, generando mayor apoyo político para dicho proceso.

5. Cooperación en el desarrollo de estadísticas sobre comercio de servicios

Los servicios representan ya dos tercios del producto global y una fracción creciente del comercio mundial, en particular si se considera el componente de servicios incorporado en las exportaciones de bienes. De hecho, la revolución digital ha diluido cada vez más los límites entre bienes y servicios, además de viabilizar la venta transfronteriza de una amplia gama de estos últimos. Los servicios modernos, ya sea exportados directamente o como insumos incorporados en bienes físicos y digitales, ofrecen a la región un importante potencial para agregar valor y conocimiento a sus exportaciones.

La competitividad internacional en la exportación de servicios, especialmente servicios modernos, depende de que se cuente con un marco coherente de políticas en aspectos tan diversos como la tributación, la formación de recursos humanos y la infraestructura digital, entre muchos otros (CEPAL 2017, capítulo II). La información estadística sobre el comercio de servicios es un insumo básico para el diseño e implementación de tales políticas. Mientras más confiable y desagregada sea la información disponible (con aperturas por socio, modo de prestación y tipo de servicio), mayores serán las posibilidades de formular estrategias, políticas y acciones efectivas y de monitorear su impacto. Sin embargo, y como se constató en el capítulo II, tanto la Alianza del Pacífico como el MERCOSUR presentan serias carencias en este ámbito (véase el recuadro siguiente). En efecto, solo Brasil, Chile y Colombia publican cifras por socio en algunas categorías de servicios, con niveles muy distintos de desagregación. Esto dificulta la formulación de políticas de estímulo al sector, tanto a nivel nacional como mediante la acción conjunta, así como la definición de objetivos precisos en negociaciones comerciales sobre servicios.

Mejoras y desafíos en las estadísticas sobre el comercio de servicios en los países de la alianza del pacífico y del MERCOSUR

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) proporciona un panorama general sobre los avances realizados por sus miembros hasta 2016 para adaptar las estadísticas sobre el comercio de servicios a las directrices de la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional del Fondo Monetario Internacional (FMI). Las estadísticas del comercio de servicios se informan conforme la clasificación ampliada de servicios del Manual de la Balanza de Pagos (véase el cuadro). El grupo de trabajo sobre estadísticas del comercio de servicios de la ALADI, cuyas reuniones anuales han contribuido a mejorar las estadísticas sobre el comercio de servicios en los países miembros de la Asociación, ha facilitado este panorama general. En casi todos los países se han aplicado las disposiciones de la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional, mientras que en algunos se ha implementado completamente la sexta edición o se está en vías de hacerlo. En alrededor de la mitad de los países también se están siguiendo las directrices del Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios, 2010, en el que se recomienda que los países sigan las directrices de recopilación y desagregación de las categorías de servicios establecidas en la quinta y la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional.

En la mayoría de los países se publican datos sobre el comercio de servicios en forma trimestral, excepto en Brasil, donde los datos se divulgan mensualmente. Solo en Brasil, Chile y Colombia se publican datos por socio comercial. En varios países se utilizan registros de empresas y encuestas especiales para estimar datos sobre el comercio de servicios.

En Brasil el desglose de los datos sobre el comercio de servicios se profundizó más que en ningún otro país luego de la introducción del Sistema Integrado de Comercio Exterior de Servicios, Intangibles y Otras Operaciones que Produzcan Variaciones en el

Patrimonio (SISCOSERV) en 2012. SISCOSERV es una de las bases de datos sobre el comercio de servicios de acceso público más detalladas del mundo, pues incluye alrededor de 850 categorías diferentes de servicios e intangibles basadas en la versión 2.0 de la Clasificación Central de Productos (CCP) de las Naciones Unidas. Esta base de datos no solo especifica la categoría del servicio comercializado, la fecha, el modo de suministro, el valor de la transacción y la moneda utilizada, sino que también permite identificar los casos en que las empresas brasileñas externalizan la provisión de servicios específicos a empresas extranjeras y el país donde dichos servicios se prestan en última instancia.

PAÍSES MIEMBROS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y DEL MERCOSUR: DISPONIBILIDAD DE DATOS Y ESTADÍSTICAS SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS, 2016									
País	Institución responsable	Uso del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional		Uso del Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios, 2010	Frecuencia de los datos	Por socio	Por modo de entrega	Otros servicios	
		Quinta edición	Sexta edición					Registros de empresas	Encuestas especiales
Argentina	Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)	Sí	Sí	Sí	T	En proceso	No	Sí	Sí
Brasil	Banco central y Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios	Sí	Sí	No	M	Sí	Sí	Sí	Sí
Chile	Banco central	Sí	Sí	No	T	Sí	No	No	No
Colombia	Banco de la República, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)	Sí	Sí	Sí	T	Sí	Sí	Sí	Sí
México	Banco central	Sí	En proceso	No	T	No	No	No	No
Paraguay	Banco central	Sí	En proceso	-	T	No	No	Sí	Sí
Perú	Banco central	Sí	2018	Sí	T	En proceso	No	Sí	Sí
Uruguay	Banco central	Sí	No	-	T	No	No	No	Sí
Venezuela (República Bolivariana de)	Banco central	Sí	En proceso	Sí	T	No	No	No	Sí

Nota: A = anual; T = trimestral; M = mensual.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Estadísticas del comercio internacional de servicios: diagnóstico sobre la compilación y difusión en los países miembros de la ALADI, Montevideo, 2016.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Estadísticas del comercio internacional de servicios: diagnóstico sobre la compilación y difusión en los países miembros de la ALADI, Montevideo, 2016; Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat), "Measuring international trade in services: from BPM5 to BPM6", Luxemburgo, 2016; J. Arbache, D. Rouzet y F. Spinelli, "The role of services for economic performance in Brazil", OECD Trade Policy Papers, N° 193, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 2016; Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios, Sistema Integrado de Comercio Exterior de Servicios, Intangibles y Otras Operaciones que Produzcan Variaciones en el Patrimonio (SISCOSERV).

En el marco de la hoja de ruta adoptada en abril de 2017, los países miembros de la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR convinieron en trabajar conjuntamente en la facilitación del comercio de servicios. Tal ejercicio supone como un primer paso identificar las barreras existentes, tanto en los países exportadores como en los importadores. Dichas barreras varían según el país y el tipo de servicio comercializado. Sin embargo, la mayoría de los países de ambos grupos carecen de estadísticas que les permitan caracterizar su comercio recíproco de servicios, y de ese modo identificar las principales barreras que éste enfrenta. En este contexto, y como un insumo básico para su agenda sobre facilitación del comercio de servicios, se propone que ambos grupos inicien un programa de trabajo orientado a la elaboración de estadísticas comparables sobre comercio de servicios por socio, sector y modo de suministro.

El programa propuesto beneficiaría a todos los países participantes, y en particular a los más rezagados en este ámbito, que se beneficiarían de la experiencia y capacidades técnicas desarrolladas por aquellos que están más avanzados. En particular, las experiencias de Brasil, con su sistema SISCOSERV, y de Colombia, con su Muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios, constituyen referencias muy valiosas para el desarrollo de metodologías comunes entre las dos agrupaciones.

Fuente de información:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43614/1/S1800528_es.pdf

**Estudios sobre financierización
en América Latina (CEPAL)**

En mayo de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el libro “Estudios sobre financierización en América Latina”. A continuación se presenta la Introducción.

Introducción

La influencia cada vez mayor de la lógica de las finanzas en la economía mundial y el progresivo desacople entre el sector real y financiero son dos de los rasgos distintivos del desarrollo capitalista desde mediados de la década de 1970. El análisis de este fenómeno, conocido como financierización, cobró relevancia en la década de 1980 a raíz de la sucesión de crisis financieras que se desataron en distintos países en desarrollo, desde Asia hasta América Latina. Luego de la crisis internacional de 2008, el tema fue objeto de un renovado interés. Sin embargo, debido a que esa crisis tuvo su origen en *Wall Street*, epicentro de las finanzas globales, la mayoría de los estudios realizados tendieron a focalizarse en las economías desarrolladas¹¹⁴. Sin perder de vista el alcance global del fenómeno, en los trabajos reunidos en el libro se analizan los efectos y la lógica de la financierización en las economías en desarrollo, la llamada financierización periférica, en particular en los países de América Latina.

A pesar de su creciente utilización, o quizás debido a ello, el concepto de financierización carece de una definición única en la literatura¹¹⁵. Epstein (2015) y Krippner (2012) agrupan los diferentes intentos de definir la financierización en cuatro grandes líneas, que se concentran, respectivamente, en: i) la ascendencia de una forma de gobernanza corporativa enfocada en la valorización de las acciones de las empresas (Froud y otros, 2006; Aglietta y Bretton, 2001; Plihon, 2009), de la cual deriva la tendencia al cortoplacismo en la toma de decisiones de inversión (Lazonick y O'Sullivan, 2000); ii) el creciente poder político y económico de la clase rentista y el capital financiero (Crotty, 1990; Chesnais, 1996; Duménil y Lévy, 2004; Palma, 2009; Pollin, 2007); iii) un cambio en la lógica de valorización del capital, que revela el surgimiento de un patrón de acumulación en el que las ganancias se obtienen principalmente a través de canales financieros (Krippner, 2005), y iv) el auge de la

¹¹⁴ Existen excepciones que vale la pena señalar, como Becker y otros (2010), Bonizzi (2013), Demir (2009), Rodrigues, Santos y Teles (2016) y Guevara (2017).

¹¹⁵ Lee y otros (2009) señalan 17 definiciones distintas.

comercialización financiera (*trading*), que se refleja en el surgimiento de una infinidad de nuevos productos financieros, incluidos los derivados de las cotizaciones de las materias primas.

En cada una de estas líneas de trabajo intervienen autores de distinta extracción teórica. Aunque desde diferentes perspectivas analíticas, todos ellos coinciden en que el fenómeno se caracteriza por la primacía de la lógica financiera sobre la economía real. De manera muy estilizada, podría decirse que aquellos de procedencia keynesiana tienden a poner el énfasis en las raíces político-institucionales del fenómeno (la “superestructura”), mientras que los de filiación marxista lo hacen en las tensiones o limitaciones propias del proceso de acumulación (la “estructura”). En este segundo grupo se encuentran la escuela francesa de la regulación y su semejante norteamericana, la escuela de la estructura social de acumulación, dos programas de investigación que hacen hincapié en el papel de las instituciones como ámbito en el que se procesan o regulan los conflictos estructurales del capitalismo. Como se describe más adelante, los autores de la corriente principal o neoclásica también analizan el ascenso de las finanzas en las últimas décadas, aunque no utilizan el término financierización.

Al margen de estas diferencias, desde las distintas visiones se reconoce un punto de inflexión o desacople entre las actividades financieras y la economía real y, en ese marco, el surgimiento de sistemas financieros complejos, interconectados y frágiles como los que se conocen en la actualidad. El fenómeno, que se origina en la década de 1970, comienza a advertirse con mayor intensidad en la de 1980 y se despliega de manera prácticamente irrefrenable a partir de la de 1990. En ese momento cambió radicalmente la forma de operar de las entidades financieras, que al pasar de “originar para retener” (*originate and retain*) a “originar para distribuir” (*originate to distribute*) dieron lugar a un extendido proceso de titulización (*securitization*) y al surgimiento de

los distintos mercados de instrumentos financieros derivados¹¹⁶. En consecuencia, mientras en 1980 el acervo de activos financieros, incluidos los contratos derivados, apenas superaba el nivel del PIB mundial (era un 29% mayor), en 1990 casi lo triplicaba (un 291%, incluidos los derivados) y desde 2007 lo decuplica con creces. Esta formidable expansión de las finanzas se refleja en la tasa de crecimiento del sector financiero, que ha sido muy superior a la del resto de la economía. La evidencia disponible (sobre la base de las cuentas nacionales) muestra que, en el período 1980-2007, el sector financiero creció a una tasa anual promedio del 8% en los países desarrollados y del 9.5% en los países en desarrollo, mientras que el resto de los sectores de la economía lo hizo a un ritmo del 2.7 y el 3.6%, respectivamente. En el caso particular de América Latina la divergencia ha sido aún mayor (Beck y otros, 2012)

Esta expansión de la actividad financiera se interpreta de distintas maneras según el marco analítico. Conforme la corriente principal, existe una relación positiva entre el desarrollo del sector financiero y el desarrollo económico general¹¹⁷. Los autores de esa corriente suelen concebir los cambios registrados en el sistema financiero global luego del abandono del régimen de Bretton Woods (desde la desregulación de los sistemas financieros nacionales a la progresiva liberalización de los flujos internacionales de capital) como una suerte de “regreso a la normalidad” de las economías de mercado, fruto de la remoción de un conjunto de obstáculos regulatorios e instituciones públicas (resabios del keynesianismo de posguerra) que impedían una asignación eficiente del capital a escala nacional e internacional¹¹⁸.

¹¹⁶ A esto hay que añadir los cambios en la forma de remuneración de los empleados del sector financiero, que pasaron a depender de primas asociadas a la rentabilidad de las carteras que administraban. Asimismo, cabe destacar el papel de la teoría financiera neoclásica, incluidos la hipótesis de mercados eficientes, el modelo de valoración de activos financieros y el modelo de *Black-Scholes*, que justificaron el proceso de desregulación financiera y los motivos y las acciones del sector financiero.

¹¹⁷ Véase, por ejemplo, Levine (2005).

¹¹⁸ La postura de McKinnon (1973) y Shaw (1973), los teóricos de la “represión financiera”, fue premonitoria en este sentido.

Desde una perspectiva teórica opuesta, otros autores también caracterizan el ascenso de las finanzas en las últimas décadas como un suceso lógico o previsible en el marco del proceso de acumulación de capital. Por ejemplo, Giovanni Arrighi (1994), que junto con Fernand Braudel (1982) concibe el desarrollo capitalista como una sucesión de ondas largas (en el sentido de Kondratiev), considera la expansión financiera como una tendencia esperable del capital a expandirse hacia aquellas actividades que le permiten continuar con su valorización en una fase de declive en la tasa de ganancia, como la experimentada desde comienzos de la década de 1970. Este autor interpreta al auge de las finanzas luego de la crisis del fordismo como algo inherente al desarrollo capitalista, un fenómeno explicable que, por otra parte, no sería específico de los siglos XX y XXI (Arrighi, 1994)¹¹⁹.

Con un planteo menos mecanicista, pero que también asume la tendencia del capitalismo a incurrir en crisis de sobreacumulación, David Harvey (2003) asocia el ascenso de las finanzas en las últimas cuatro décadas al avance de lo que denomina acumulación por desposesión. Este concepto se asemeja al de acumulación originaria en Marx (1976), aunque, a diferencia de éste, la mercantilización (*commodification*) de los ámbitos antes cerrados al mercado a los que alude dicho concepto no se limita a un período fundacional e irrepetible, sino que coexiste y en todo momento se articula con el proceso de reproducción ampliada del capital. Es precisamente en los momentos en que afora la crisis de sobreacumulación, como los experimentados a partir de la década de 1970, cuando la acumulación por desposesión cobra mayor relevancia, pues permite compensar (al menos desde el punto de vista de los sectores propietarios) la pérdida de dinamismo del proceso de acumulación general.

¹¹⁹ Según Braudel (1982), el ascenso de la actividad financiera constituye históricamente un síntoma de la declinación del ciclo de acumulación vigente y de la potencia hegemónica que lo protagonizó. También desde una perspectiva crítica, Michell y Toporowski (2013) discuten la supuesta novedad del avance de las finanzas e incluso ponen en tela de juicio la relevancia conceptual del término financierización.

La predisposición a privatizar los servicios públicos y los sistemas de pensión o a la mercantilización de determinados derechos (garantizados por el Estado) como la salud y la educación representan distintas variantes contemporáneas de acumulación por desposesión y producen el mismo efecto redistributivo que el cercamiento de la propiedad comunal en otros contextos históricos. Según Harvey, uno de los rasgos específicos de la etapa actual radicaría en la centralidad de las finanzas como ariete de la acumulación por desposesión, en particular por la creciente facilidad para la titulación de activos, un mecanismo que no solo allanó los procesos de privatización mencionados, sino que agilizó la movilidad internacional del capital ¹²⁰ . Financierización y desposesión constituyen, desde esta perspectiva, la cara y la contracara de una fase histórica particular del desarrollo capitalista en la que el proceso de acumulación se apoya cada vez más en la redistribución de activos.

Independientemente de la mayor o menor relevancia empírica de la acumulación por desposesión (fenómeno que, por supuesto, varía de un país a otro), un aspecto común a los distintos estudios sobre el proceso de financierización es la importancia creciente de los beneficios financieros dentro de la masa total de beneficios generada en la economía ¹²¹ . Ello se debería al aumento de la rentabilidad relativa en el sector financiero, y de las operaciones financieras en general, que conduce a las empresas (incluidas las del sector no financiero) a orientar sus inversiones de manera creciente hacia resultados de corto plazo. Si la mayor rentabilidad de las operaciones financieras es producto de modificaciones en el contexto regulatorio u obedece a la reducción de la tasa de ganancia de las actividades productivas es una cuestión aún abierta, que divide aguas entre diferentes interpretaciones. En cualquier caso, los distintos autores coinciden en que la mayor rentabilidad registrada en el ámbito financiero es una de las

¹²⁰ Sawyer (2013), quien objeta el uso del concepto de financierización para caracterizar un período como el actual (o cualquier otro en un contexto capitalista, dado el papel central que el sector financiero desempeña en éste), sugiere que la particularidad del avance de las finanzas en las últimas décadas es justamente la propagación de mecanismos de titulación. Davis y Kim (2015) y Storm (2018), que sí utilizan el término financierización para calificar este período, también indican la titulación como su rasgo característico.

¹²¹ Véanse, entre otros, Lapavitsas (2014) y Davis y Kim (2015).

causas de la disminución de la tasa de inversión real en las últimas décadas. En América Latina, donde prácticamente ninguna actividad (salvo la explotación de recursos naturales o la prestación de servicios públicos en condiciones monopólicas) proporciona el margen de rentabilidad que puede obtenerse en el ámbito de las finanzas, la tasa de inversión real se redujo con el avance de las finanzas y después de 1980 nunca volvió a alcanzar el nivel registrado en las décadas de 1960 y 1970 (CEPAL, 2018).

El avance de las finanzas también trajo aparejada una mayor concentración de los ingresos¹²². En el caso de las economías desarrolladas, por ejemplo, la participación de los salarios en el ingreso se redujo del 73.4 al 64% entre 1980 y 2007 (Hein, 2012; Stockhammer, 2013; OIT/OCDE, 2015). Si bien el proceso de financierización no es el único factor determinante de esta reducción, todos los autores lo reconocen como una de las causas principales o, como mínimo, como un factor relevante¹²³. De acuerdo con un estudio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), realizado con datos de 71 países correspondientes al período 1970-2007, la libre movilidad internacional de capitales (uno de los dispositivos centrales del fenómeno de la financierización) es el principal factor explicativo de la reducción de la participación de los salarios en el ingreso¹²⁴. En forma análoga, en un estudio del Fondo Monetario Internacional (FMI), que comprende 149 países y se basa en datos del período 1970-2010, se comprueba que la apertura de la cuenta de capital y financiera tiende a reducir la participación de los salarios en el ingreso nacional y a aumentar la desigualdad en la distribución personal del ingreso. En América Latina, la región en desarrollo donde más se liberalizaron los flujos de capital transfronterizos en comparación con otras regiones en desarrollo del

¹²² Véase CETyD/FIDE (2017) y Palma (2009).

¹²³ Otro de los factores que explican esa tendencia es el proceso de deslocalización internacional de la producción manufacturera, que dio lugar al surgimiento de las llamadas cadenas globales de valor, con el continente asiático como uno de sus epicentros. El ingreso de China y la India, pero también de la Federación de Rusia y otros países del ex bloque soviético, al mercado global supuso una duplicación de la fuerza laboral mundial en pocos años, con efectos de disciplinamiento salarial a escala planetaria (Freeman, 2006). En el capítulo de Carlos de Medeiros y Nicholas Trebat en este volumen se analiza la relación entre la financierización y el funcionamiento de las cadenas globales de valor

¹²⁴ Véase Furceri y Loungani (2015).

planeta¹²⁵, se advierte una dinámica similar, con una persistente reducción de la participación de los salarios en el ingreso desde mediados de la década de 1970¹²⁶. En cuanto a la distribución de la riqueza, los países de la región también se encuentran entre los más desiguales del planeta (Amarante y Jiménez, 2015). En este marco, no debería extrañar que la distribución de los ingresos de los hogares en estos países también sea la más desigual del planeta, a pesar de la inversión de la tendencia observada en la década de 2000.

La relación entre financierización e inversión, por una parte, y entre financierización y distribución del ingreso, por otra, sugiere que las consecuencias del fenómeno trascienden en gran medida la preocupación tradicional por la gestión macroeconómica de corto plazo, a la que indudablemente impone limitaciones¹²⁷. Como se refleja en varios de los trabajos publicados en este libro, el avance de la financierización supuso un aumento de la fragilidad financiera de la región, que desde la crisis de la deuda redujo de manera considerable la posibilidad de implementar políticas macroeconómicas anticíclicas de manera efectiva¹²⁸. Lo que se intenta subrayar en estas líneas es que, sin perjuicio de su incidencia macroeconómica a corto plazo (o quizás debido en buena medida a esa incidencia), el fenómeno de la financierización guarda una relación directa con las dificultades que han tenido los países de la región para superar dos de sus principales problemas históricos: la desigualdad (en sus distintas manifestaciones) y el rezago tecnoproductivo¹²⁹.

¹²⁵ Véase CEPAL (2012, cap. III, secc. B).

¹²⁶ Si bien a partir de 2004-2006 se registra una inversión de esa tendencia, que varía entre subregiones y países, en la mayoría de los países de la región la participación de los salarios en el ingreso sigue estando por debajo de sus valores máximos históricos (registrados en las décadas de 1960 y 1970) y en un nivel mucho más bajo respecto de los países desarrollados.

¹²⁷ En realidad, aunque no sea objeto de este libro, no puede dejar de señalarse que el fenómeno de la financierización trasciende ampliamente el ámbito de las relaciones económicas y supone una profunda redefinición de las relaciones sociales, como sugiere el título del artículo de Storm (2018).

¹²⁸ Véase, al respecto, Abeles y Valdecantos (2016).

¹²⁹ De acuerdo con Wade (2018), la financierización es uno de los principales frenos actuales para la convergencia entre países en desarrollo y desarrollados.

Por esa razón, uno de los objetivos del libro es alertar sobre los riesgos de analizar el proceso de financierización en forma aislada, como si se tratara de una problemática estrictamente macroeconómica, desvinculada de la dinámica social y productiva. En otras palabras, como si el riesgo de una fuga de capitales (una posibilidad siempre latente luego de los procesos de desregulación y apertura financiera de las últimas décadas) no condicionara, por ejemplo, la política impositiva de un país (en particular aquella que persigue objetivos redistributivos) o como si el sesgo cortoplacista en la toma de decisiones no tendiera, en la práctica, a esterilizar buena parte de los esfuerzos nacionales de política industrial y tecnológica (cuando estos existen), que involucran proyectos de inversión con plazos de maduración mucho más largos que los admitidos por la lógica de la financierización¹³⁰.

De igual manera, cabe preguntarse sobre la eficacia de ciertas propuestas de política social o productiva, e incluso ambiental, que no se plantean la necesidad de una discusión más profunda sobre la naturaleza y los efectos de la financierización, incluida la creciente gravitación política de las élites financieras. En este sentido, la necesidad de una mayor regulación pública de los procesos, mercados y agentes económicos descritos en los distintos capítulos del libro no debe concebirse simplemente como un marco de política macroprudencial, que ajusta de manera dinámica los parámetros regulatorios del sistema financiero para garantizar un nivel deseado de liquidez y capitalización con el fin de minimizar el riesgo sistémico, sino fundamentalmente como una manera de fortalecer el potencial de crecimiento de las actividades del sector productivo y contribuir a una distribución del ingreso más igualitaria.

¹³⁰ Por ejemplo, la evidencia relativa a un conjunto de empresas en América Latina muestra que las empresas que cotizan en bolsa tienden a utilizar el mercado de capitales internacionales con objetivos de arbitraje (corto plazo) más que como mecanismo para aumentar sus niveles de inversión o productividad a largo plazo (Pérez Caldentey, Favreau Negront y Méndez, 2018; Bruno y Shin, 2017). Véase una discusión sobre la relación entre el cortoplacismo y el deterioro de las inversiones de mayor potencial transformador en América Latina y el Caribe en CEPAL (2010 cap. II).

Breve recorrido por los capítulos del libro

Sin desconocer la naturaleza global del fenómeno, en los capítulos reunidos en el libro se procura reflexionar acerca de las consecuencias sociales, económicas e institucionales específicas de la financierización en los países de la región. El análisis de esa especificidad, derivada de la posición subordinada de las economías periféricas en la jerarquía monetaria global, se aborda en el primer capítulo del libro, de Annina Kaltenbrunner y Juan Pablo Paineira, titulado “Financierización en América Latina: implicancias de la integración financiera subordinada”. Combinando elementos de la economía marxista y la economía poskeynesiana, Kaltenbrunner y Paineira identifican nuevas formas de vulnerabilidad externa en los países de la región, que surgen en el contexto de financierización a nivel mundial y no necesariamente derivan de las formas tradicionales de financiamiento externo. Los autores muestran que, a pesar de que en los últimos años muchos países de la región lograron sustituir parte de su deuda emitida en divisas por instrumentos denominados en moneda local, su vulnerabilidad externa persiste, e incluso se ha acrecentado, debido al riesgo latente de una salida masiva de capitales, con los consecuentes efectos disruptivos en el sistema financiero local.

En ese marco, Kaltenbrunner y Paineira analizan las nuevas formas de condicionamiento que enfrentan las autoridades monetarias en los países periféricos. Los autores, que toman a Brasil como principal caso de análisis, pero observan también la evolución de la situación en México, Colombia y Chile, identifican un cambio en el comportamiento de los bancos centrales de la región, que en su afán por neutralizar los excesos de liquidez derivados de la entrada de capital en la fase de auge del ciclo inducen a modificaciones en la conducta de los bancos locales y de los hogares, reproduciendo (aunque a menor escala) el patrón de crecimiento y endeudamiento (*debt-led growth*) observado en los países desarrollados. Así, los autores muestran la manera en que la creciente integración financiera internacional de los países de la región

influye en el comportamiento de los agentes más relevantes del sistema, no solo de los bancos comerciales sino también de las empresas e, incluso, de los hogares.

El creciente endeudamiento de los hogares es uno de los rasgos característicos de la financierización en los países centrales. Hacia finales de la década de 1970, comenzó a desarticularse lo que la escuela francesa de la regulación ha denominado régimen de acumulación fordista. Bajo ese régimen, el crecimiento económico era impulsado por la demanda interna, gracias a un conjunto de instituciones laborales que salvaguardaba el crecimiento de los salarios reales a un ritmo semejante al de la productividad laboral. El progresivo dismantelamiento de esas instituciones dio lugar a un nuevo régimen de acumulación dominado por las finanzas o financierizado (Boyer, 2000). En este régimen, el ritmo de crecimiento de los salarios reales tiende a atrasarse respecto de la dinámica de la productividad (lo que se manifiesta en el retroceso de la participación de los salarios en el ingreso) y el consumo privado pasa a estar impulsado de manera cada vez más generalizada por el endeudamiento de los hogares.

En ese marco, y siguiendo la perspectiva de la escuela francesa de la regulación, en el segundo capítulo del libro Luis Miotti se pregunta, “¿Existe un régimen de acumulación financierizado en América Latina?”. El capítulo comienza con una descripción de los principales cambios en las formas institucionales que configuraron el nuevo régimen de acumulación, en el que las finanzas se ubican en la cumbre de la jerarquía del modo de regulación, la economía abre sus fronteras (tanto en el plano real como financiero) y la relación salarial queda subordinada a la preservación de los equilibrios macroeconómicos. A partir de ese antecedente, el autor se pregunta en qué medida estas transformaciones, así como la dinámica macroeconómica resultante, constituyen una representación adecuada de la evolución de las economías latinoamericanas en las últimas décadas, haciendo hincapié en la relación salarial y en el efecto del endeudamiento de los hogares como complemento de su ingreso disponible. Si bien Miotti identifica algunas variaciones y tendencias idiosincrásicas en el proceso de

financierización en los países de la región (como ocurre en las economías centrales), afirma que (con la probable excepción de Chile) aún no llega a observarse una primacía de las finanzas semejante a la registrada en los países desarrollados. Según el autor, a diferencia de lo que ocurre en los regímenes de acumulación financierizados de las economías centrales, el consumo privado en la mayoría de los países de la región no está impulsado de manera preponderante por el crédito bancario (en “sustitución” del salario real).

Un efecto menos explorado del proceso de financierización, aunque también de gravitación central en los procesos de desarrollo, se refiere a las decisiones de inversión, en particular en el ámbito de la investigación y el desarrollo. Al análisis de esa relación se dedica el tercer capítulo del libro, de Pablo Chena, María Emilia Buccella y Carolina Bosnic, titulado “Efectos de la financierización en el cambio tecnológico en América Latina”. Los autores se concentran en la relación entre financiamiento y cambio tecnológico, retomando algunos de los planteos seminales de Joseph Schumpeter. Uno de los principales aportes de Schumpeter (1934) se refiere, precisamente, al vínculo entre las finanzas y las actividades de innovación, que movilizan el desarrollo capitalista mediante la competencia entre las empresas por la creación de nuevos productos y métodos de producción. Anticipando algunos de los planteos posteriores de Hyman Minsky, Schumpeter considera que las empresas son unidades estructuralmente deudoras por su necesidad de acceso al crédito para llevar adelante innovaciones. Si bien para Schumpeter no hay posibilidades de innovación sin finanzas, éstas pueden, al mismo tiempo, obstaculizar o desacelerar la dinámica de la innovación como consecuencia del conflicto de intereses, siempre latente, entre los emprendedores (sujetos de las innovaciones) y los rentistas (poseedores del capital que financian esas innovaciones). En ese sentido, la lectura de Schumpeter aporta una clave importante para la interpretación de la tendencia al “cortoplacismo” en las decisiones de inversión, identificada en la literatura reciente sobre financierización.

Chena, Buccella y Bosnic se centran en esa tendencia y en sus posibles efectos en la esfera real de la economía, en particular en los países en desarrollo. Para los autores, los cambios en el comportamiento de los bancos, las empresas y los hogares en las últimas décadas no solo generan nuevas formas de vulnerabilidad externa en las economías periféricas, como afirman Kaltenbrunner y Paineira, sino que pueden contribuir a profundizar algunos de los problemas estructurales que históricamente enfrentó la región y que explican su integración subordinada en los mercados globales de bienes y servicios (no solo financieros). El cierre de las brechas tecnológicas y la reducción de la heterogeneidad estructural a los que aspiran las economías de la región requieren de inversiones de gran magnitud que deben sostenerse en el tiempo y, por ende, suponen un volumen de crédito considerable. Si, como se desprende del análisis empírico presentado por Chena, Buccella y Bosnic, el avance de la financierización desincentiva por diversos canales la inversión en investigación y desarrollo de las empresas, el diseño y la implementación de políticas industriales y tecnológicas por el que han abogado históricamente los autores de extracción estructuralista o schumpeteriana no podrá prescindir de una discusión más profunda acerca de los cambios regulatorios e institucionales que en las últimas décadas facilitaron el avance de la financierización en América Latina.

A partir de distintas vertientes analíticas que van desde Marx, Keynes y Schumpeter a la escuela francesa de la regulación, los primeros tres capítulos del libro aportan una visión de conjunto, histórica y geográficamente determinada que, sin pretender dar una respuesta cabal a todos los desafíos y problemas derivados del avance de la financierización, pone de relieve el riesgo de la asimilación acrítica de las tendencias observadas en América Latina en las últimas décadas. Los capítulos siguientes se ocupan de algunas manifestaciones puntuales de la financierización en la región, desde su influencia en la dinámica de endeudamiento e inversión de las empresas a su impacto en los mercados de materias primas.

El proceso de financierización se produjo al compás de varias transformaciones estructurales de escala mundial. A partir de la década de 1970 se desarrollaron nuevas formas de organización de la producción que redefinieron la división internacional del trabajo, con un marcado protagonismo de las empresas multinacionales. En ese marco se desplegó una nueva revolución tecnológica, con epicentro en los campos de la microelectrónica y las nuevas tecnologías de la información, que posibilitó los procesos de desintegración vertical y deslocalización internacional de la producción característicos de las últimas décadas, sentando las bases para la constitución de las cadenas globales de valor (Milberg y Winkler, 2013). La deslocalización de la producción, orientada a reducir los costos salariales, contribuyó a debilitar la relación salarial fordista en las economías centrales y a reposicionar a los países de Asia en la escena internacional. Encabezados por China, éstos tendieron a consolidarse como los principales productores de manufacturas a nivel mundial.

El surgimiento y la consolidación de las cadenas globales de valor, con las empresas y transnacionales como sus grandes protagonistas, requerían un profundo cambio regulatorio a nivel financiero, no solo para volcar parte de su excedente a la esfera de las finanzas sino también para operar de manera más fluida un entramado productivo cada vez más complejo (Bairoch y Kozul-Wright, 1998). Es así como, en paralelo con las transformaciones en el mundo de la tecnología y la producción, se produjeron importantes cambios en las instituciones monetarias internacionales. El abandono del régimen de Bretton Woods en 1971 y la adopción de regímenes de tipo de cambio flexible a partir de 1973 en los países centrales, sumados a la paulatina liberalización de los flujos internacionales de capital y la desregulación de los sistemas financieros locales, generaron las condiciones para una interconexión cada vez más profunda de los sistemas financieros nacionales (Eatwell y Taylor, 2001), con los grandes conglomerados bancarios transnacionales como sus actores principales.

En el capítulo de Carlos de Medeiros y Nicholas Trebat, titulado “Las finanzas, el comercio y la distribución del ingreso en las cadenas globales de valor: implicancias para las economías en desarrollo y América Latina”, se analiza la relación entre el proceso de financierización y el funcionamiento de las cadenas globales de valor. De la misma manera que en el siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX los países de América Latina se integraron de forma dependiente a la división internacional del trabajo, su inserción en las cadenas globales de valor en las últimas décadas —otro período de preeminencia del libre comercio a nivel internacional— también se caracterizó por una posición subordinada. Medeiros y Trebat sostienen que la nueva división jerárquica del trabajo en la economía mundial se caracteriza, por una parte, por una intensa competencia en las etapas de menor valor agregado del proceso productivo. En esas etapas o eslabones se especializan los países periféricos. Un tipo de competencia distinta impera, por otra parte, en el extremo superior de la cadena de producción, en el que suelen especializarse los países centrales y donde prima la capacidad de supervisar y controlar los derechos de propiedad intelectual relacionados con la innovación y la comercialización. Conforme esta lógica, el control de las finanzas se torna decisivo. Al poner el foco en la región, el estudio de las cadenas globales de valor revela una baja participación de los países latinoamericanos y una presencia creciente de la inversión extranjera directa (IED), no solo en sectores ligados a la explotación de los recursos naturales y del mercado interno, sino también en el sector financiero.

El impacto de la financierización en América Latina no se circunscribe a la presencia cada vez mayor de entidades financieras transnacionales o a los efectos de la afluencia de capitales externos en el sistema financiero local. Supone, además, la profundización de un problema histórico: la elevada exposición de la región a choques en los términos de intercambio. Como plantea Jorge Carrera en el capítulo titulado “El papel de la financierización en la dinámica de los precios de los productos básicos”, la volatilidad de los precios internacionales de las materias primas, que en las últimas décadas ha

aumentado *pari passu* con la financierización, incide directamente en el resultado de la cuenta corriente de los países de América Latina. Ello se debe a que las materias primas tendieron a convertirse en activos financieros. Según Carrera, la financierización contribuyó a amplificar las variaciones de los precios de estos productos, exacerbando la amplitud de los ciclos respecto de las desviaciones que serían esperables en función de la evolución de la oferta y la demanda. De esta manera, la financierización no solo incide en América Latina mediante los ingresos de capitales, sino también al influir en la dinámica de los precios de las materias primas.

En efecto, tanto los cambios en las condiciones de liquidez observados a escala mundial como sus efectos directos (mediante los ingresos de capitales) e indirectos (por la vía del precio de las materias primas) en las economías de la región tendieron a exacerbarse luego de la crisis de las hipotecas de alto riesgo, como resultado de las respuestas de política de los bancos centrales de los países desarrollados. Ese es el tema central del capítulo de Esteban Pérez Caldentey, titulado “Impacto de la política de flexibilización cuantitativa en la liquidez mundial y la estabilidad financiera”. Allí, Pérez Caldentey analiza la manera en que las políticas de flexibilización cuantitativa afectaron a las economías emergentes. El autor sostiene que estas políticas no fueron efectivas para reactivar las economías centrales (que siguen inmersas en lo que se ha denominado “estancamiento secular” (Summers, 2016) pero aumentaron de manera significativa la liquidez global, estimulando el acceso al crédito de las economías en desarrollo, en particular las de América Latina y Asia¹³¹. En América Latina, el proceso de endeudamiento estuvo liderado por las empresas no financieras que operan en los mercados internacionales de bonos. De esta manera, la política monetaria de los países desarrollados dio lugar a un proceso de endeudamiento externo del sector corporativo

¹³¹ Eggertsson, Mehrotra y Summers (2016) identifican el “estancamiento secular” con la coexistencia de: i) bajas tasas de interés, ii) tasas de inflación inferiores a las metas de las autoridades monetarias, y iii) un ritmo de crecimiento relativamente bajo.

que constituye otro factor de vulnerabilidad externa que se suma a los señalados en el capítulo de Kaltenbrunner y Paineira.

En el marco del creciente apalancamiento externo de las empresas no financieras de la región, el análisis de la aplicación de sus fondos cobra mayor relevancia. Así como las empresas más importantes a nivel mundial aprovecharon la abundancia de liquidez en los países centrales para financiar la inversión en títulos de países emergentes con altas tasas de interés (Caballero, Panizza y Powell, 2015; Bruno y Shin, 2017; Serena y Moreno, 2016), las empresas no financieras de América Latina también cambiaron su comportamiento en materia de inversiones. En el capítulo de Edgardo Torija Zane y Ricardo Gottschalk, titulado “Patrones financieros y de inversión en América Latina desde la perspectiva del comportamiento empresarial”, se analiza con detalle ese comportamiento. En primer lugar, los autores advierten un debilitamiento del nexo entre beneficios e inversión, que se refleja en la política de distribución de dividendos de las empresas, en línea con la acentuación de la “primacía del accionista” observada en las últimas décadas. Por otra parte, al igual que Pérez Caldentey, destacan el notable incremento de la deuda de las empresas no financieras de la región luego de la crisis financiera internacional. En ese marco, Torija Zane y Gottschalk señalan un aumento del peso de los activos financieros en el activo de las empresas. Esa financierización de la inversión puede reflejar desde motivos precautorios hasta estrategias especulativas vinculadas con operaciones de acarreo (*carry trade*). En todo caso, el aumento de los fondos destinados a inversiones en activos financieros resulta consistente con la retracción de la inversión en investigación y desarrollo señalada en el capítulo de Chena, Buccella y Bosnic.

En la misma línea se inscribe el capítulo de Martín Abeles, Facundo Grimberg y Sebastián Valdecantos, “La inversión extranjera directa en América Latina: algunas implicancias macrofinancieras”, que se centra en los balances de las filiales de las empresas transnacionales que operan en la región. En sintonía con los hallazgos de

Toriya Zane y Gottschalk, se muestra el peso cada vez mayor de los activos financieros en el activo total de esas filiales. La información presentada revela, además, una elevada correlación entre los flujos de entrada de inversión extranjera directa y el aumento en la tenencia de activos financieros, junto con una retracción de la inversión productiva. Entre los responsables de la formulación de políticas, la inversión extranjera directa se ha considerado un mecanismo de financiamiento externo ideal para los países en desarrollo por distintos motivos, entre los que se ha destacado su mayor estabilidad (en comparación con las inversiones de cartera). Según los autores de este capítulo, la importancia cada vez mayor de las inversiones de cartera realizadas por las filiales de las empresas transnacionales tiende a invalidar los atributos positivos de la IED como fuente de financiamiento externo más estable.

Los capítulos reseñados hasta aquí reflejan las distintas facetas de la financierización. Por una parte, su dimensión global, originada en los cambios institucionales de los países centrales y su irradiación hacia el resto del mundo (a través, por ejemplo, de la política monetaria), que da forma y cadencia al ciclo de liquidez global. Por otra, su dimensión regional, pues los movimientos de capitales que componen ese ciclo ingresan en las economías periféricas y producen efectos que no necesariamente coinciden con los observados en los países desarrollados. Lo que algunos autores han denominado financierización subordinada (Lapavitsas, 2014) o periférica (Becker y otros, 2010; Rodrigues, Santos y Teles, 2016) remite, precisamente, a las relaciones de dependencia que se ponen de manifiesto con mayor intensidad cuando el ciclo financiero global se constituye en el determinante fundamental de la dinámica en estas economías. El propio Raúl Prebisch (1946) advirtió sobre los riesgos de esta interdependencia al hablar de la subordinación de la dinámica económica latinoamericana al “movimiento cíclico universal”.

Habida cuenta de la importancia del ciclo financiero global para la trayectoria de las economías de América Latina, el debate sobre el tipo de integración en los mercados

financieros globales cobra una relevancia central. Esto se aborda en el capítulo de Pablo Bortz, titulado “Flujos de capital y endeudamiento externo: algunas reflexiones para América Latina”. El autor repasa la experiencia histórica de los casos de apertura indiscriminada de la cuenta de capital en países en desarrollo y muestra que esos episodios redundaron en un aumento de la fragilidad financiera interna y externa. Los procesos de liberalización financiera y apertura de la cuenta de capital condujeron en muchas ocasiones a profundas crisis, incluso en algunas economías desarrolladas como el Japón o los países nórdicos. Asimismo, el autor sostiene que las entradas de flujos financieros, especialmente inversiones de cartera, deuda y préstamos, no se tradujeron en aumentos de la inversión en las economías receptoras. Tampoco fomentaron una asignación más eficiente de los recursos desde una perspectiva dinámica, pues los sectores que más se expandieron a partir de la afluencia de capitales externos fueron generalmente los sectores primarios y de servicios, principalmente inmobiliarios y financieros. Aún más, la entrada masiva de capitales se asocia generalmente a regímenes de política tendientes a liberalizar los mercados de bienes y trabajo, flexibilizando la regulación laboral y disminuyendo el poder de negociación sindical. A ello se debe, entre otras causas, que los procesos de liberalización financiera tiendan a ir acompañados por una reducción en la participación de los salarios en el ingreso.

Sobre la base de esta evidencia, Diego Bastourre y Nicolás Zeolla presentan, en el último capítulo del libro, titulado “Regulación de la cuenta de capital en un mundo financieramente complejo: la experiencia reciente de América Latina”, un análisis comparativo de la regulación de los flujos transfronterizos de capital en diferentes regiones del mundo, haciendo hincapié en la situación de los países latinoamericanos. En primer lugar, se muestra que América Latina es la región del mundo en desarrollo donde más se han liberalizado esos movimientos de capital. Las diferencias más notorias se observan con los países de Asia. Si bien los autores advierten un cambio de tendencia luego de la crisis de las hipotecas de alto riesgo, cuando aumenta la regulación de determinadas operaciones, señalan que ese cambio no llega a revertir el

elevado grado de exposición de los países de la región a los vaivenes del ciclo de liquidez global. Del análisis de Bastourre y Zeolla también es posible inferir que la principal motivación de las autoridades para intensificar ciertas regulaciones cambiarias radica en su temor a una excesiva apreciación cambiaria más que en la aspiración general de reducir la vulnerabilidad financiera externa de los países de la región.

Fuente de información:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43596/1/S1700173_es.pdf

El comercio internacional de mercancías del G20 arriba a nuevos máximos en el primer trimestre de 2018 (OCDE)

El 29 de mayo de 2018, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) comunicó que el comercio internacional de mercancías del grupo de países de los veinte (G20) registró nuevos máximos en el primer trimestre de 2018. A continuación se presenta la información.

El comercio internacional de mercancías del G20, ajustado estacionalmente y expresado en dólares estadounidenses corrientes, aumentó por octavo trimestre consecutivo, y a su ritmo más rápido en dos años, para alcanzar nuevos máximos en el primer trimestre de 2018. Las exportaciones del G20 crecieron 5.3%, en tanto que las importaciones crecieron en 5.8 por ciento.

El fuerte crecimiento de las exportaciones en el primer trimestre de 2018 ocurrió en Brasil (13.4%), Rusia (12.8%), Argentina (12.7%), Australia (11.3%), China (9.5%) y Corea del Sur (7.6%). Las exportaciones crecieron más moderadamente en las economías del G7, 5.5% en Reino Unido, 4.6% en Alemania, 3.3% en Italia, 2.8% en

Francia, 2.7% en Estados Unidos de Norteamérica¹³², 2.6% en Japón y 1.2% en Canadá. El crecimiento de las exportaciones se contrajo en India (-3.8%), Indonesia (-1.1%) y Turquía (-0.5%).

Todas las economías del G20 registraron un crecimiento positivo en materia de importaciones durante el primer trimestre de 2018. El mayor crecimiento se produjo en China (13.7%), Sudáfrica (13.5%), Corea (10.8%), Brasil (7.8%), Rusia (6.4%) y Australia (6.1%).

¹³² https://www.census.gov/econ/indicators/advance_report.pdf

COMERCIO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS DEL G20
-Ajuste estacional, precios actuales, en miles de millones de dólares-

País/grupo	Rubro	T1-2016	T2-2016	T3-2016	T4-2016	T1-2017	T2-2017	T3-2017	T4-2017	T1-2018
G20	Exp	3 023.5	3 097.2	3 112.3	3 155.9	3 266.5	3 323.3	3 471.3	3 572.5	3 760.3
	Imp	2 981.8	3 075.2	3 116.2	3 141.0	3 282.0	3 354.7	3 500.2	3 605.7	3 813.5
Argentina	Exp	14.9	13.8	14.3	15.1	15.3	13.9	14.3	15.3	17.2
	Imp	14.3	13.9	13.4	14.5	15.4	16.4	16.9	18.2	18.7
Australia	Exp	41.9	46.4	48.1	55.2	58.6	57.1	59.2	56.3	62.7
	Imp	46.3	47.4	47.8	48.0	50.0	53.1	63.6	54.7	58.0
Brasil	Exp	45.9	46.9	46.0	46.6	56.3	54.0	54.0	54.1	61.3
	Imp	34.3	34.7	34.3	34.5	38.0	35.8	38.0	39.5	42.6
Canadá	Exp	94.4	94.9	99.9	101.0	104.0	106.0	103.6	107.5	108.8
	Imp	97.6	101.5	103.7	99.7	104.3	106.9	109.6	111.8	114.8
China	Exp	543.6	534.1	528.6	536.0	557.2	565.1	564.6	589.5	645.2
	Imp	367.2	397.1	401.0	420.2	459.5	453.4	465.2	477.5	542.9
EU 28	Exp	1 315.1	1 357.5	1 345.9	1 346.9	1 376.1	1 425.5	1 534.0	1 575.8	1 648.2
	Imp	1 285.4	1 325.8	1 334.7	1 307.7	1 351.7	1 404.6	1 508.0	1 054.6	1 618.4
Francia	Exp	124.2	126.2	124.8	124.9	122.2	130.4	139.6	144.3	148.3
	Imp	140.7	141.9	145.0	143.5	146.5	150.4	163.5	165.8	172.5
Alemania	Exp	326.4	340.5	333.5	329.3	335.6	349.9	377.1	384.6	402.3
	Imp	260.2	262.7	264.4	262.0	269.2	283.1	302.5	309.2	323.6
India	Exp	64.2	65.8	67.2	68.9	71.0	70.7	78.5	78.7	75.7
	Imp	84.9	84.5	91.2	101.4	107.4	112.6	108.9	118.5	122.8
Indonesia	Exp	34.6	35.4	35.7	39.0	40.6	39.3	44.3	44.8	44.3
	Imp	33.0	33.4	33.6	35.9	37.3	35.6	40.2	44.1	44.7
Italia	Exp	113.2	117.0	116.8	114.3	117.0	122.3	132.3	135.9	140.3
	Imp	99.7	102.6	102.7	102.3	105.3	109.6	117.9	121.3	126.1
Japón	Exp	151.3	159.3	167.3	164.1	168.3	171.8	177.7	180.3	185.0
	Imp	145.7	149.5	157.8	154.7	160.4	168.7	169.6	174.3	182.3
Corea del Sur	Exp	119.4	123.3	123.3	129.0	136.6	144.0	153.5	139.9	150.5
	Imp	94.2	99.9	103.0	108.3	117.8	118.6	122.4	120.8	133.9
México	Exp	89.8	91.3	94.8	97.6	99.5	100.8	102.5	107.2	111.8
	Imp	94.7	95.2	97.6	99.3	102.0	102.6	106.2	110.0	114.1
Rusia	Exp	64.6	67.9	71.5	77.1	87.4	83.7	86.0	95.5	107.8
	Imp	44.1	46.0	49.1	51.2	55.7	59.0	59.9	62.6	66.6
Arabia Saudita	Exp	40.3	45.5	45.5	52.6	57.1	49.5	51.2	63.3	
	Imp	37.6	35.5	32.9	33.9	33.0	32.0	32.3	32.8	
Sudáfrica	Exp	16.5	19.6	20.0	20.0	21.2	21.9	22.4	23.4	23.6
	Imp	17.7	18.4	19.3	19.8	19.9	21.3	20.6	21.5	24.4
Turquía	Exp	34.4	36.4	34.4	37.3	37.4	39.0	39.8	40.9	40.7
	Imp	48.5	51.0	47.5	51.2	52.2	55.9	61.6	63.6	64.3
Reino Unido	Exp	99.1	102.5	97.5	98.1	100.6	104.6	110.2	112.2	118.4
	Imp	143.8	147.2	144.3	143.0	145.0	147.2	154.8	158.7	165.4
Estados Unidos de Norteamérica	Exp	352.5	359.0	369.8	369.6	380.1	381.0	385.8	399.8	410.8
	Imp	536.3	541.4	549.3	560.7	577.5	578.1	577.2	610.1	630.4

Exp. = Exportaciones; Imp. = Importaciones.

FUENTE: OCDE.

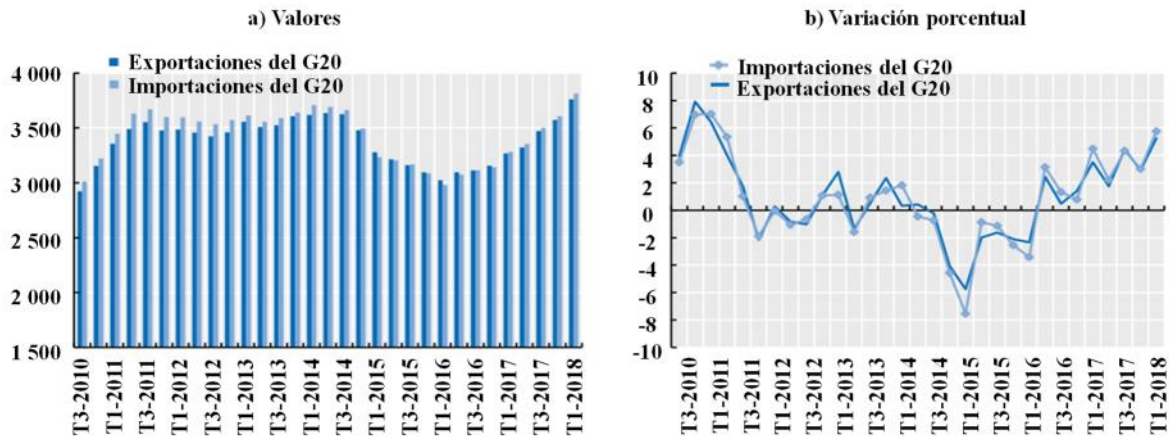
COMERCIO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS DEL G20
-Variaciones porcentuales-

País/grupo	Rubro	T2-2016	T3-2016	T4-2016	T1-2017	T2-2017	T3-2017	T4-2017	T1-2018
G20	Exp	2.4	0.5	1.4	3.5	1.7	4.5	2.9	5.3
	Imp	3.1	1.3	0.8	4.5	2.2	4.3	3.0	5.8
Argentina	Exp	-7.5	3.9	5.6	0.9	-9.2	3.3	6.6	12.7
	Imp	-2.4	-3.9	8.6	5.7	6.9	2.9	7.8	2.7
Australia	Exp	10.9	3.5	14.9	6.0	-2.5	3.7	-4.8	11.3
	Imp	2.4	0.7	0.5	4.2	6.1	19.8	-14.0	6.1
Brasil	Exp	2.2	-1.9	1.3	20.8	-4.0	0.1	0.1	13.4
	Imp	1.0	-1.0	0.5	10.0	-5.7	6.1	4.1	7.8
Canadá	Exp	0.5	5.2	1.1	3.0	1.9	-2.3	3.8	1.2
	Imp	4.0	2.1	-3.9	4.6	2.5	2.5	2.0	2.7
China	Exp	-1.7	-1.0	1.4	4.0	1.4	-0.1	4.4	9.5
	Imp	8.2	1.0	4.8	9.3	-1.3	2.6	2.7	13.7
EU 28	Exp	3.2	-0.9	0.1	2.2	3.6	7.6	2.7	4.6
	Imp	3.1	0.7	-2.0	3.4	3.9	7.4	2.5	4.7
Francia	Exp	1.6	-1.1	0.1	-2.1	6.7	7.0	3.4	2.8
	Imp	0.8	2.2	-1.0	2.1	2.6	8.7	1.4	4.1
Alemania	Exp	4.3	-2.0	-1.3	1.9	4.2	7.8	2.0	4.6
	Imp	1.0	0.7	-0.9	2.7	5.1	6.9	2.2	4.6
India	Exp	2.4	2.2	2.4	3.1	-0.3	11.0	0.2	-3.8
	Imp	-0.5	8.0	11.1	6.0	4.8	-3.2	8.8	3.6
Indonesia	Exp	2.2	1.0	9.1	4.2	-3.2	12.8	1.2	-1.1
	Imp	1.3	0.5	6.8	3.9	-4.5	12.9	9.7	1.3
Italia	Exp	3.3	-0.1	-2.1	2.4	4.5	8.1	2.7	3.3
	Imp	3.0	0.1	-0.4	2.9	4.1	7.6	2.9	3.9
Japón	Exp	5.3	5.0	-1.9	2.6	2.1	3.4	1.5	2.6
	Imp	2.6	5.6	-2.0	3.7	5.2	0.5	2.8	4.6
Corea del Sur	Exp	3.3	0.0	4.6	5.9	5.4	6.6	-8.9	7.6
	Imp	6.0	3.1	5.2	8.8	0.7	3.2	-1.3	10.8
México	Exp	1.7	3.8	2.9	2.0	1.3	1.6	4.6	4.2
	Imp	0.5	2.5	1.7	2.8	0.6	3.4	3.6	3.7
Rusia	Exp	5.1	5.2	7.9	13.3	-4.1	2.7	11.1	12.8
	Imp	4.3	6.8	4.1	8.9	5.8	1.6	4.5	6.4
Arabia Saudita	Exp	13.0	-0.1	15.6	8.6	-13.3	3.4	23.7	
	Imp	-5.5	-7.4	3.0	-2.6	-2.9	1.0	1.5	
Sudáfrica	Exp	18.3	2.0	0.0	6.2	3.2	2.3	4.4	1.1
	Imp	3.9	5.0	2.4	0.9	6.7	-3.2	4.2	13.5
Turquía	Exp	5.8	-5.4	8.6	0.2	4.1	2.1	2.9	-0.5
	Imp	5.3	-7.0	7.9	1.9	7.1	10.3	3.2	1.1
Reino Unido	Exp	3.4	-4.9	0.6	2.6	3.9	5.4	1.9	5.5
	Imp	2.4	-2.0	-0.9	1.4	1.5	5.1	2.5	4.2
Estados Unidos de Norteamérica	Exp	1.9	3.0	-0.1	2.8	0.2	1.3	3.6	2.7
	Imp	0.9	1.5	2.1	3.0	0.1	-0.2	5.7	3.3

Exp. = Exportaciones; Imp. = Importaciones.

FUENTE: OCDE.

COMERCIO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS, TOTAL DEL G20
-Estacionalmente ajustado, precios corrientes, en miles de millones de dólares estadounidenses-



FUENTE: OCDE.

Fuente de información:

<http://www.oecd.org/sdd/its/OECD-G20-Trade-Q12018.pdf>

Para tener acceso a información relacionada visite:

https://www.census.gov/econ/indicators/advance_report.pdf

<https://www.census.gov/econ/indicators/tab1adv.pdf>

<https://www.bis.org/statistics/xrusd.htm>

<https://www.bis.org/statistics/eer.htm>

<https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-approves-section-232-tariff-modifications-2/>

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-aluminum-united-states-4/>

Decisiones de política monetaria (BCE)

El 14 de junio de 2018, el Banco Central Europeo (BCE) publicó la decisión de política monetaria. La información se presenta a continuación.

En su reunión de hoy, celebrada en Riga, el Consejo de Gobierno del BCE ha llevado a cabo una revisión detallada del progreso hacia un ajuste sostenido de la senda de la inflación, teniendo en cuenta, asimismo, las últimas proyecciones macroeconómicas de los expertos del Eurosistema, medidas de precios y presiones de los salarios, así como las incertidumbres referidas a las perspectivas de inflación.

Sobre la base de esta revisión, el Consejo de Gobierno ha adoptado las siguientes decisiones:

En primer lugar, en relación con las medidas de política monetaria no convencionales, el Consejo de Gobierno continuará las compras netas de activos en el marco del programa de compras de activos (APP) al ritmo actual de 30 mil millones de euros mensuales hasta el final de septiembre de 2018. El Consejo de Gobierno anticipa que, tras septiembre de 2018, siempre que los nuevos datos confirmen las perspectivas de inflación a medio plazo del Consejo de Gobierno, el ritmo mensual de las compras netas de activos se reducirá a 15 mil millones de euros hasta el final de diciembre de 2018 y que las compras netas cesarán a partir de entonces.

En segundo lugar, el Consejo de Gobierno mantendrá su política de reinvertir el principal de los valores adquiridos en el marco de este programa que vayan venciendo, durante un período prolongado tras el final de sus compras netas de activos y, en todo caso, durante el tiempo que sea necesario para mantener unas condiciones de liquidez favorables y un elevado grado de acomodación monetaria.

En tercer lugar, el Consejo de Gobierno ha decidido que los tipos de interés aplicables a las operaciones principales de financiación, la facilidad marginal de crédito y la facilidad de depósito se mantendrán sin variación en el 0.00, el 0.25 y el -0.40% respectivamente. El Consejo de Gobierno espera que los tipos de interés oficiales del BCE se mantengan en los niveles actuales al menos hasta al menos durante el verano de 2019 y en todo caso durante el tiempo necesario para asegurar que la evolución de la inflación se mantiene en línea con las actuales expectativas de una senda de ajuste sostenido.

Las decisiones de política monetaria adoptadas hoy mantienen el elevado grado de acomodación monetaria que asegurará la continuación de la convergencia sostenida de la inflación hacia niveles inferiores, aunque próximos, al 2% a medio plazo.

El presidente del BCE comentará estas decisiones en una conferencia de prensa que dará comienzo esta tarde a las 14:30 horas (hora central europea).

Fuente de información:

<https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/ComunicadosBCE/DecisionesPoliticaMonetaria/18/pm180614.pdf>

Las condiciones de estabilidad financiera en la zona del euro siguen siendo favorables, aunque se intensificaron más los riesgos en la mayoría de los mercados financieros (BCE)

El 24 de mayo de 2018, el Banco Central Europeo (BCE) informó que las condiciones de estabilidad financiera en la zona del euro siguen siendo favorables, aunque se intensificaron más los riesgos en la mayoría de los mercados financieros. A continuación se presenta el contenido.

Según el último informe semestral de estabilidad financiera (“*Financial Stability Review*”) del Banco Central Europeo, el riesgo sistémico de la zona del euro se ha mantenido en niveles reducidos en los últimos seis meses, ayudado por las mejores perspectivas de crecimiento, tanto dentro como fuera de la zona.

Sin embargo, aumentan las vulnerabilidades en los mercados financieros internacionales. El repunte de la volatilidad de los mercados bursátiles estadounidenses a principios de febrero puso de relieve que el sentimiento actual de los mercados es frágil. Las estrechas primas de riesgo y las señales de mayores de riesgos en la mayoría de los mercados financieros mundiales requieren especial atención. En estos momentos no se observan desajustes generalizados en los precios de los activos financieros y materiales en la zona del euro. No obstante, están apareciendo algunos focos de valoraciones anómalas, especialmente en el caso de bonos con calificación más baja y en determinados mercados inmobiliarios.

La rentabilidad de las entidades de crédito de la zona del euro aumentó debido a la mejora de la situación cíclica. Sin embargo, su nivel continúa siendo débil, reflejando la persistencia de retos estructurales. El incremento de los colchones de capital ha reforzado la capacidad de resistencia de estas entidades, que no han asumido más riesgos para impulsar sus ingresos.

El sector soberano de la zona del euro también ha incrementado su capacidad de resistencia gracias a la mejora de las perspectivas macroeconómicas, ayudando a que los costos financieros se mantengan bajos en algunos países. Se espera que los saldos presupuestarios y el endeudamiento de los países de la zona del euro mejoren en los próximos años, sustentados en las favorables condiciones cíclicas. No obstante, el deterioro del entorno de crecimiento o la relajación de la política fiscal en países con altos niveles de deuda podrían afectar a las perspectivas de las finanzas públicas y, por extensión, al sentimiento de los mercados hacia algunos emisores soberanos de la zona del euro.

El informe también señala la acumulación de riesgos en el sector de fondos de inversión. Con el objetivo de aumentar la rentabilidad, los fondos han ampliado los plazos e incrementado el riesgo de crédito de sus carteras. Asimismo, han reducido sus colchones de liquidez. Conjuntamente, estos desarrollos hacen que los fondos de inversión sean más susceptibles de intensificar cualquier reajuste en la valoración de activos en los mercados financieros internacionales.

El informe destaca cuatro riesgos principales para la estabilidad financiera de la zona del euro en los dos próximos años. El primer riesgo se refiere a los efectos de desbordamiento de un reajuste disruptivo de las primas de riesgo en los mercados financieros mundiales. El segundo está relacionado con posibles impedimentos a la capacidad de intermediación de las entidades de crédito, en un entorno de bajo rendimiento financiero agravado por retos estructurales. El tercer riesgo se refiere a la

preocupación acerca de la sostenibilidad de la deuda pública y privada, en un contexto de niveles de deuda históricamente elevados. Por último, el cuarto riesgo está relacionado con los riesgos de liquidez que podrían surgir en el sector financiero no bancario y contagiarse al resto del sistema. Estos cuatro riesgos están interrelacionados y cualquiera de ellos podría desencadenar los otros.

El informe también contiene tres artículos especiales. En el primero se presenta un nuevo índice sintético de riesgos para la estabilidad financiera (FSRI), cuyo objetivo es predecir grandes perturbaciones adversas en la economía real en el corto plazo. En el segundo se introduce un indicador sintético de riesgo sistémico cíclico (CSRI), diseñado para señalar los riesgos de una crisis financiera en el mediano plazo. En el tercero se analiza la distribución del riesgo de la tasa de interés en la economía de la zona del euro, utilizando datos de balances e información sobre posiciones en derivados de las entidades de crédito significativas.

Fuente de información:

https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/ComunicadosBCE/NotasInformativasBCE/18/presbce2018_73.pdf

Informe de Convergencia (BCE)

El 23 de mayo de 2018, el Banco Central Europeo (BCE) publicó el Informe de Convergencia. Incluye Introducción, Marco para el análisis, Situación de la convergencia económica, Resúmenes de los siete países: Bulgaria, República Checa, Croacia, Hungría, Polonia, Rumania y Suecia que han asumido el compromiso de adoptar el euro, por lo que han de esforzarse por cumplir todos los criterios de convergencia. A continuación se presenta el contenido.

1. Introducción

Desde el 1 de enero de 1999, el euro se ha introducido en 19 Estados miembros de la Unión Europea (UE). En este informe se examinan siete de los nueve países de la UE que todavía no han adoptado la moneda única. Los otros dos, Dinamarca y el Reino Unido, notificaron que no participarían en la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM). Por consiguiente, únicamente se presentarán Informes de Convergencia sobre estos dos Estados miembros si así lo solicitan. Dado que no se ha recibido ninguna solicitud de estos dos países en este sentido, en el presente Informe se analizan siete países: Bulgaria, República Checa, Croacia, Hungría, Polonia, Rumania y Suecia. En virtud del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (el “Tratado”)¹³³ estos siete países han asumido el compromiso de adoptar el euro, por lo que han de esforzarse por cumplir todos los criterios de convergencia.

Con este Informe, el Banco Central Europeo (BCE) cumple el requisito que establece el artículo 140 del Tratado. De conformidad con este artículo, una vez cada dos años como mínimo, o a petición de cualquier Estado miembro de la UE acogido a una excepción, el BCE y la Comisión Europea (CE) presentarán informes al Consejo de la Unión Europea (el Consejo de la UE) “acerca de los avances que hayan realizado los Estados miembros acogidos a una excepción en el cumplimiento de sus obligaciones en relación con la realización de la unión económica y monetaria”. Los siete países analizados en el presente Informe se examinan en el contexto de la evaluación periódica que se lleva a cabo cada dos años. La Comisión Europea también ha elaborado un informe, y los dos informes se presentan ante el Consejo de la UE en paralelo.

¹³³ Salvo que se indique lo contrario, todas las referencias en este informe al “Tratado” se refieren al Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, y las referencias a los números de los artículos corresponden a la numeración vigente desde el 1 de diciembre de 2009. Salvo que se indique lo contrario, todas las referencias en este informe a los “Tratados” se refieren tanto al Tratado de la Unión Europea como al Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Véase también una aclaración de estos términos en el glosario publicado en el sitio web del BCE.

En este Informe, el BCE utiliza el marco de análisis aplicado en sus Informes de Convergencia anteriores. Se examina si los siete países analizados han alcanzado un grado elevado de convergencia económica sostenible, si su legislación nacional es compatible con los Tratados y con los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales y del Banco Central Europeo (los Estatutos), y si sus BCN han cumplido los requisitos establecidos para integrarse plenamente en el Eurosistema.

La evaluación del proceso de convergencia económica depende, en gran medida, de la calidad y de la integridad de las estadísticas en las que se basa. La compilación y la presentación de las estadísticas, especialmente las relativas a las finanzas públicas, no deben estar sometidas a consideraciones o a interferencias políticas. Se ha invitado a los Estados miembros de la UE a considerar la calidad y la integridad de sus estadísticas como una cuestión de alta prioridad, a asegurarse de que al elaborarlas se disponga de un sistema de control adecuado y a aplicar unas normas mínimas en materia de estadísticas. Estas normas son de la máxima importancia para reforzar la independencia, la integridad y la obligación de rendir cuentas de los institutos nacionales de estadística, y para mantener la confianza en la calidad de las estadísticas de finanzas públicas (véase el capítulo titulado: “*Indicadores de convergencia y de la metodología estadística*”).

Asimismo, se ha de recordar que, desde el 4 de noviembre de 2014¹³⁴, el país que deje de estar acogido a una excepción debe incorporarse al Mecanismo Único de Supervisión (MUS), a más tardar, en la fecha en la que adopte el euro. A partir de entonces, le serán de aplicación todos los derechos y obligaciones relacionados con el MUS. Por tanto, es fundamental que el país de que se trate realice los preparativos

¹³⁴ En esa fecha, el BCE asumió las funciones que le atribuye el Reglamento (UE) n° 1024/2013 del Consejo, de 15 de octubre de 2013, que encomienda al Banco Central Europeo tareas específicas respecto de políticas relacionadas con la supervisión prudencial de las entidades de crédito, artículo 33, apartado 2.

necesarios. En particular, el sistema bancario del Estado miembro que se incorpore a la zona del euro y, por consiguiente, al MUS, será sometido a una evaluación global¹³⁵.

Este Informe se estructura como sigue. En el capítulo 2 se describe el marco utilizado para examinar la convergencia económica y legal. El capítulo 3 ofrece una visión horizontal de los aspectos fundamentales de la convergencia económica. El capítulo 4 incluye los resúmenes de los países, en los que se recogen los principales resultados de la evaluación de la convergencia económica y legal. En el capítulo 5 se analiza con más detalle la situación de la convergencia económica de cada uno de los siete Estados miembros de la UE analizados y en el capítulo 6 se presenta una panorámica de los indicadores de convergencia y de la metodología estadística utilizada para elaborarlos. Por último, en el capítulo 7 se examina la compatibilidad de la legislación nacional de los Estados miembros considerados, incluidos los estatutos de sus BCN, con los artículos 130 y 131 del Tratado.

2. Marco para el análisis

Convergencia económica

Para evaluar la situación de la convergencia económica de los Estados miembros de la UE que aspiran a adoptar el euro, el BCE utiliza un marco común de análisis. Este marco común, que se ha aplicado sistemáticamente en todos los Informes de Convergencia del BCE y del Instituto Monetario Europeo (IME), se basa, en primer lugar, en las disposiciones del Tratado y en su aplicación por el BCE en lo que se refiere a la evolución de los precios, de los saldos presupuestarios y las proporciones de deuda, de los tipos de cambio y de las tasas de interés a largo plazo, así como de otros factores relevantes para la integración y la convergencia económicas. En segundo lugar, se

¹³⁵ Véase el décimo considerando del Reglamento BCE/2014/17 del Banco Central Europeo, de 16 de abril de 2014, por el que se establece el marco de cooperación en el Mecanismo Único de Supervisión entre el Banco Central Europeo y las autoridades nacionales competentes y con las autoridades nacionales designadas (Reglamento Marco del MUS).

fundamenta en un conjunto de indicadores económicos adicionales de carácter retrospectivo y prospectivo que se consideran útiles para examinar con mayor detalle la sostenibilidad de la convergencia. La evaluación del Estado miembro en cuestión a partir de todos estos factores es importante para garantizar que su integración en la zona del euro se llevará a cabo sin mayores dificultades. Los recuadros 1 a 5 recuerdan brevemente las disposiciones legales y recogen algunos aspectos metodológicos relativos a la aplicación de tales disposiciones por parte del BCE.

Este Informe se fundamenta en los principios establecidos en anteriores informes publicados por el BCE (y con anterioridad por el IME) para garantizar la continuidad y la igualdad de trato. En concreto, el BCE utiliza un conjunto de principios rectores en la aplicación de los criterios de convergencia. En primer lugar, los distintos criterios se interpretan y se aplican con rigurosidad. La lógica de este principio es que el objetivo principal de los criterios es asegurar que solo aquellos Estados miembros cuya situación económica contribuya al mantenimiento de la estabilidad de precios y a la cohesión de la zona del euro puedan participar en ella. En segundo lugar, los criterios de convergencia constituyen un conjunto coherente e integrado y deben satisfacerse en su totalidad; el Tratado enumera los criterios en pie de igualdad y no sugiere jerarquía alguna. En tercer lugar, los criterios de convergencia deben cumplirse en función de los datos observados. En cuarto lugar, la aplicación de los criterios de convergencia debe caracterizarse por la coherencia, la transparencia y la sencillez. Además, al evaluar el cumplimiento de estos criterios, la sostenibilidad es un factor esencial, ya que la convergencia ha de lograrse de forma duradera y no solo en un momento determinado. En consecuencia, las evaluaciones de los países profundizan en la sostenibilidad de la convergencia.

A este respecto, la evolución económica de los países se examina con un enfoque retrospectivo que cubre, en principio, los diez últimos años. Esto ayuda a determinar

mejor si los logros actuales son resultado de verdaderos ajustes estructurales, lo que, a su vez, debería permitir evaluar mejor la sostenibilidad de la convergencia económica.

Asimismo, y en la medida en que se considere apropiado, se adopta una perspectiva de futuro. En este contexto se presta especial atención al hecho de que la sostenibilidad de una evolución económica favorable depende fundamentalmente de que las políticas económicas respondan de forma adecuada y duradera a los desafíos presentes y futuros. También son esenciales una gobernabilidad fuerte, unas instituciones sólidas y unas finanzas públicas sostenibles para respaldar un crecimiento sostenible del producto en el mediano y largo plazo. En conjunto se subraya que asegurar la sostenibilidad de la convergencia económica depende de la consecución de una posición inicial fuerte, de la existencia de instituciones sólidas y de la adopción de políticas adecuadas tras la introducción del euro.

El marco común se aplica a cada uno de los siete Estados miembros de la UE cuya situación se analiza. Las evaluaciones de los países, que se centran en el comportamiento de cada uno de ellos, deben ser consideradas por separado, de conformidad con las disposiciones del artículo 140 del Tratado.

La fecha límite de recepción de los datos estadísticos incluidos en este Informe de Convergencia fue el 3 de mayo de 2018. Los datos estadísticos utilizados en la aplicación de los criterios de convergencia han sido proporcionados por la Comisión Europea (véase el capítulo titulado: “*Indicadores de convergencia y de la metodología estadística*”, así como los cuadros y las gráficas), en colaboración con el BCE en el caso de los tipos de cambio y de las tasas de interés a largo plazo. Los datos con los que se evalúa la convergencia de la evolución de los precios y de las tasas de interés a largo plazo abarcan hasta marzo de 2018, el último mes para el que se disponía de datos sobre los Índices Armonizados de los Precios al Consumidor (IAPC). Para los datos mensuales relativos a los tipos de cambio, el período examinado en este Informe

finaliza en abril de 2018. Los datos históricos relativos a la situación presupuestaria abarcan hasta 2017. También se tienen en cuenta las previsiones de diversas fuentes, así como el programa de convergencia más reciente del Estado miembro analizado, y cualquier otra información relevante para el análisis de las perspectivas futuras de sostenibilidad de la convergencia. Las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea y el Informe sobre el Mecanismo de Alerta de 2018, que también se toman en consideración en este Informe, se publicaron el 3 de mayo de 2018 y el 22 de noviembre de 2017, respectivamente. El presente Informe de Convergencia fue adoptado por el Consejo General del BCE el 17 de mayo de 2018.

En el recuadro siguiente se presentan las disposiciones legales relativas a la evolución de los precios y su aplicación por el BCE.

Evolución de los precios

Disposiciones del Tratado

El artículo 140, apartado 1, primer guión, del Tratado establece que el Informe de Convergencia examine la consecución de un alto grado de convergencia sostenible, atendiendo al cumplimiento del siguiente criterio por parte de cada uno de los Estados miembros:

“el logro de un alto grado de estabilidad de precios, que deberá quedar de manifiesto a través de una tasa de inflación que esté próxima a la de, como máximo, los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios”.

El artículo 1 del Protocolo (nº 13) sobre los criterios de convergencia estipula que:

“El criterio relativo a la estabilidad de precios contemplado en el primer guión del apartado 1 del artículo 140 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea se entenderá en el sentido de que los Estados miembros deberán tener un

comportamiento de precios sostenible y una tasa promedio de inflación, observada durante un período de un año antes del examen, que no exceda en más de 1.5 puntos porcentuales la de, como máximo, los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios. La inflación se medirá utilizando el índice de precios al consumidor (IPC) sobre una base comparable, teniendo en cuenta las diferencias en las definiciones nacionales”.

Aplicación de las disposiciones del Tratado

En el contexto del presente Informe, el BCE aplica las disposiciones del Tratado de la forma siguiente:

En primer lugar, en relación con “una tasa promedio de inflación, observada durante un período de un año antes del examen”, la tasa de inflación se ha calculado como la variación de la media de los últimos doce meses disponibles del Índice Armonizado de Precios al Consumidor (IAPC) sobre la media de los doce meses anteriores. Así pues, con respecto a la tasa de inflación, el período de referencia considerado en este Informe es el transcurrido entre abril de 2017 y marzo de 2018.

En segundo lugar, el criterio de “como máximo, los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios”, que se utiliza para la definición del valor de referencia, se ha aplicado calculando la media aritmética no ponderada de las tasas de inflación registradas en los tres Estados miembros siguientes: Chipre (0.2%), Irlanda (0.3%) y Finlandia (0.8%). Así, la tasa media resultante es del 0.4% y, sumando 1.5 puntos porcentuales, el valor de referencia es del 1.9%. Conviene subrayar que, de conformidad con el Tratado, el comportamiento de la inflación en un país se examina en términos relativos, es decir, en comparación con la de los otros Estados miembros. En consecuencia, el criterio de estabilidad de precios tiene en cuenta el hecho de que perturbaciones comunes (derivadas, por ejemplo, de los precios internacionales de las materias

primas) pueden hacer que la inflación se desvíe temporalmente de los objetivos de los bancos centrales.

En los cinco últimos informes se aplicó el enfoque de “casos atípicos” para responder adecuadamente a posibles distorsiones significativas en la evolución de la inflación de los distintos países. Se considera que un Estado miembro es un “caso atípico” si se cumplen dos condiciones: en primer lugar, que la tasa media de inflación anual de un país sea considerablemente inferior a tasas comparables de otros Estados miembros y, en segundo lugar, que la evolución de los precios en el país haya resultado muy afectada por factores excepcionales. En este informe, ninguno de los Estados miembros ha sido identificado como un caso atípico.

La inflación se ha medido a partir del IAPC, que se elaboró para evaluar la convergencia en términos de estabilidad de precios sobre una base comparable (véase la sección 2 del capítulo titulado: “*Indicadores de convergencia y de la metodología estadística*”).

La tasa media de inflación medida por el IAPC durante el período de referencia de doce meses comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018 se examina en relación con la evolución económica del país en los diez últimos años, en términos de estabilidad de precios. Esto permite realizar una evaluación más detallada de la sostenibilidad del comportamiento de los precios en el país examinado. En este sentido, se considera la orientación de la política monetaria, analizando, en particular, si el objetivo primordial de las autoridades monetarias ha sido alcanzar y mantener la estabilidad de precios, así como la contribución de otras áreas de la política económica a la consecución de este objetivo. También se tiene en cuenta la influencia del entorno macroeconómico en el logro de la estabilidad de precios. La evolución de los precios se analiza considerando las condiciones de oferta y de demanda, centrandó la atención en factores como los costos laborales unitarios y los precios de importación. Finalmente se examinan las tendencias que se observan

en otros índices de precios relevantes. Desde una perspectiva de futuro, se presenta un panorama de la inflación esperada en los próximos años, incluyendo las previsiones de importantes organismos internacionales y de destacados participantes en el mercado. Además, se examinan los aspectos institucionales y estructurales que son relevantes para mantener un entorno que favorezca la estabilidad de precios tras la adopción del euro.

En el recuadro siguiente se presentan las disposiciones legales relativas a la evolución de las finanzas públicas y su aplicación por el BCE, así como determinadas cuestiones de procedimiento.

Evolución de las finanzas públicas

Tratado y otras disposiciones legales

El artículo 140, apartado 1, segundo guión, del Tratado establece que el Informe de Convergencia examine la consecución de un alto grado de convergencia sostenible atendiendo al cumplimiento del siguiente criterio por parte de cada uno de los Estados miembros:

“las finanzas públicas deberán encontrarse en una situación sostenible, lo que quedará demostrado en caso de haberse conseguido una situación del presupuesto sin un déficit público excesivo, definido de conformidad con lo dispuesto en el apartado 6 del artículo 126”.

El artículo 2 del Protocolo (nº 13) sobre los criterios de convergencia estipula que:

“El criterio relativo a la situación del presupuesto público, contemplado en el segundo guión del apartado 1 del artículo 140 de dicho Tratado, se entenderá en el

sentido de que, en el momento del examen, el Estado miembro de que se trate no sea objeto de una decisión del Consejo con arreglo al apartado 6 del artículo 126 de dicho Tratado, relativa a la existencia de un déficit excesivo en dicho Estado miembro”.

El artículo 126 especifica el procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo. De acuerdo con el artículo 126, apartados 2 y 3, la Comisión Europea elaborará un informe si un Estado miembro no cumple los requisitos de disciplina presupuestaria, en particular, si:

1. la proporción entre el déficit público previsto o real y el Producto Interno Bruto sobrepasa un valor de referencia (definido en el Protocolo sobre el procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo como el 3% del PIB), a menos:
 - a) que la proporción haya descendido sustancial y continuadamente y haya llegado a un nivel que se aproxime al valor de referencia o, alternativamente,
 - b) que el valor de referencia se sobrepase solo excepcional y temporalmente, y la proporción se mantenga cercana al valor de referencia;
2. la proporción entre la deuda pública y el producto interior bruto rebasa un valor de referencia (definido en el Protocolo sobre el procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo como el 60% del PIB), a menos que la proporción disminuya suficientemente y se aproxime a un ritmo satisfactorio al valor de referencia.

Además, el informe elaborado por la Comisión deberá tener en cuenta si el déficit público supera el gasto público en inversión, así como todos los demás factores relevantes, incluida la situación económica y presupuestaria a mediano plazo del Estado miembro. La Comisión también podrá elaborar un informe cuando considere que, aun cumpliéndose los criterios, existe el riesgo de que se produzca un déficit

excesivo en un Estado miembro. El Comité Económico y Financiero emitirá un dictamen sobre el informe de la Comisión. Finalmente, de conformidad con el artículo 126, apartado 6, el Consejo de la UE, por mayoría calificada y excluido el Estado miembro de que se trate, y sobre la base de una recomendación de la Comisión, considerando las posibles observaciones que formule el Estado miembro en cuestión, y tras una valoración global, decidirá si existe un déficit excesivo en un Estado miembro.

Las disposiciones del Tratado recogidas en el artículo 126 se clarifican en el Reglamento (CE) n° 1467/97¹³⁶ del Consejo, modificado por el Reglamento UE n° 1177/2011¹³⁷, que entre otras cosas:

- confirma la equiparación del criterio de deuda y del criterio de déficit haciendo operativo el primero, al tiempo que establece un período de transición de tres años para los Estados miembros que dejen de estar sujetos a procedimientos de déficit excesivo abiertos con anterioridad a 2011. El artículo 2, apartado 1bis, del Reglamento dispone que si rebasa el valor de referencia, se considerará que la proporción entre la deuda pública y el producto interior bruto (PIB) disminuye de manera suficiente y se aproxima a un ritmo satisfactorio al valor de referencia si la diferencia con respecto al mismo ha disminuido en los tres años anteriores a un ritmo mediano de una veinteva parte al año como referencia, sobre la base de los cambios registrados durante los últimos tres años para los que se dispone de datos. El requisito correspondiente al criterio de deuda también se considerará cumplido si las previsiones presupuestarias de la Comisión indican que la reducción exigida del diferencial se producirá en un período especificado de tres años. Cuando se aplique el valor de referencia para la reducción de la deuda, se

¹³⁶ Reglamento (CE) n° 1467/97 del Consejo, de 7 de julio de 1997, relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo (DO L 209 de 2.8.1997, p. 6).

¹³⁷ Reglamento (UE) n° 1177/2011 del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1467/97 relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo (DO L 306 de 23.11.2011, p. 33).

deberá tener en cuenta la influencia del ciclo económico en el ritmo de reducción de la deuda;

- detalla los factores relevantes que la Comisión tomará en consideración al elaborar el informe conforme al artículo 126, apartado 3, del Tratado y, lo que es más importante, especifica una serie de factores considerados relevantes para evaluar la evolución de la situación económica, presupuestaria y de la deuda pública a mediano plazo (véase el artículo 2, apartado 3, del Reglamento y, más adelante, detalles sobre el análisis subsiguiente del BCE).

Además, el Tratado de Estabilidad, Coordinación y *Gobernabilidad* la Unión Económica y Monetaria (TECG), que se basa en las disposiciones del Pacto de Estabilidad y Crecimiento reforzado, fue firmado el 2 de marzo de 2012 por 25 Estados miembros de la UE (todos, salvo Reino Unido, la República Checa y Croacia) y entró en vigor el 1 de enero de 2013¹³⁸. El título III (Pacto presupuestario) establece, entre otras cosas, una norma presupuestaria vinculante encaminada a asegurar que la situación presupuestaria de las Administraciones Públicas sea de equilibrio o de superávit. Se considerará que esta norma se cumple si el saldo estructural anual alcanza el objetivo nacional específico a mediano plazo y no supera un déficit -en términos estructurales- del 0.5% del PIB. Cuando la proporción entre la deuda pública y el PIB se sitúe significativamente por debajo del 60% y los riesgos para la sostenibilidad presupuestaria a largo plazo sean reducidos, el objetivo a mediano plazo puede fijarse en un déficit estructural máximo del 1% del PIB. El TECG también incluye el valor de referencia para la reducción de la deuda al que se refiere el Reglamento (UE) n° 1177/2011 del

¹³⁸ El TECG también es de aplicación en los Estados miembros de la UE acogidos a una excepción que lo hayan ratificado, a partir de la fecha en que surta efecto la decisión de derogar dicha excepción o de una fecha anterior si el Estado miembro en cuestión declara su intención de estar sujeto a todas las disposiciones del TECG o a parte de ellas desde esa fecha.

Consejo, por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1467/97 del Consejo¹³⁹. Se exige a los Estados miembros signatarios que introduzcan en sus constituciones —o en legislación equivalente de rango superior a la ley presupuestaria anual— las reglas fiscales estipuladas, acompañadas de un mecanismo automático de adopción de medidas correctoras en caso de desviación del objetivo presupuestario.

Aplicación de las disposiciones del Tratado

En su evaluación de la convergencia, el BCE expresa su opinión sobre la evolución de las finanzas públicas. En cuanto a su sostenibilidad, el BCE analiza los principales indicadores de esta evolución entre los años 2008 y 2017, así como las perspectivas y los retos para las finanzas públicas, y se centra en los vínculos existentes entre la evolución del déficit y de la deuda. El BCE presenta un análisis sobre la eficacia de los marcos presupuestarios nacionales, a los que se hace referencia en el artículo 2, apartado 3, letra b, del Reglamento (CE) n° 1467/97 del Consejo y en la Directiva 2011/85/UE del Consejo¹⁴⁰. Además, la regla de gasto, según lo dispuesto en el artículo¹⁴¹, apartado 1, del Reglamento (UE) n° 1466/979 del Consejo, modificado por el Reglamento (UE) n° 1175/2011, tiene por objeto asegurar que el crecimiento del gasto se financie de forma prudente. Conforme a esta regla, los Estados miembros de la UE que, entre otras cosas, no hayan alcanzado aún su objetivo presupuestario a mediano plazo deberá velar por que el crecimiento anual del gasto primario no exceda de una tasa de crecimiento potencial del PIB a mediano plazo que sirva de referencia, a menos que el exceso se contrarreste con medidas discrecionales relativas a los ingresos. El BCE informa sobre la evaluación más reciente de la Comisión Europea relativa al cumplimiento

¹³⁹ Reglamento (UE) n° 1177/2011 del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1467/97 relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo (DO L 306 de 23.11.2011, p. 33).

¹⁴⁰ Directiva 2011/85/UE del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, sobre los requisitos aplicables a los marcos presupuestarios de los Estados miembros (DO L 306 de 23.11.2011, p. 41).

¹⁴¹ Reglamento (CE) n°1466/97 del Consejo, de 7 de julio de 1997, relativo al reforzamiento de la supervisión de las situaciones presupuestarias y a la supervisión y coordinación de las políticas económicas (DO L 209 de 2.8.1997, p.1).

de la regla de gasto por los Estados miembros. Por lo que respecta al artículo 126, a diferencia de la Comisión, el BCE no desempeña una función formal en el procedimiento de déficit excesivo. En consecuencia, el informe del BCE solo indica si el país es objeto de un procedimiento de déficit excesivo.

En cuanto a la disposición del Tratado que se refiere a la necesidad de que una proporción de deuda superior al 60% del PIB “disminuya suficientemente y se aproxime a un ritmo satisfactorio al valor de referencia”, el BCE examina las tendencias pasadas y futuras de dicha proporción. Para los Estados miembros en los que esta proporción rebasa el valor de referencia, el BCE proporciona la evaluación más reciente de la Comisión Europea sobre el cumplimiento del valor de referencia para la reducción de la deuda establecida en el artículo 2, apartado 1bis, del Reglamento (CE) n° 1467/97 del Consejo.

El examen de la evolución de las finanzas públicas se basa en datos recopilados en términos de Contabilidad Nacional, de conformidad con el SEC 2010 (véase capítulo titulado: *Indicadores de convergencia y de la metodología estadística*). La mayor parte de los datos presentados en este Informe fueron los proporcionados por la Comisión en abril de 2018 e incluyen la situación de las finanzas públicas entre los años 2008 y 2017, así como las previsiones de la Comisión para 2018-2019.

En cuanto a la sostenibilidad de las finanzas públicas, se analizan los resultados obtenidos en 2017, el año de referencia, en el país considerado, en relación con el comportamiento observado en los diez últimos años. En primer lugar, se examina la evolución de la proporción de déficit. A este respecto conviene tener presente que, por lo general, la variación de la proporción anual de déficit de un país suele verse afectada por diversos factores subyacentes. La influencia de estos factores se puede dividir, por un lado, en “efectos cíclicos”, que reflejan la respuesta del déficit a cambios en el ciclo

económico y, por otro, en “efectos no cíclicos”, que con frecuencia se consideran el resultado de ajustes estructurales o permanentes de las políticas fiscales. Sin embargo, no puede concluirse necesariamente que estos efectos no cíclicos, tal como se cuantifican en este Informe, reflejen plenamente un cambio estructural en la posición presupuestaria, ya que incluyen los efectos transitorios del impacto de medidas adoptadas y de factores especiales sobre el saldo presupuestario. De hecho, resulta particularmente difícil evaluar en qué medida han variado las situaciones presupuestarias estructurales durante la crisis, debido a la incertidumbre existente respecto al nivel y a la tasa de crecimiento del producto potencial.

Además, se examina la evolución de la proporción de deuda pública en este período, así como los factores subyacentes a dicha evolución. Estos factores son la diferencia entre el crecimiento del PIB nominal y las tasas de interés, así como el saldo presupuestario primario y el ajuste entre déficit y deuda. Esta perspectiva puede ofrecer información adicional acerca de la incidencia del entorno macroeconómico y, en particular, de la combinación de crecimiento económico y tasas de interés, en la evolución de la deuda. También puede proporcionar más información sobre la contribución del saldo estructural y la evolución cíclica, como se refleja en el saldo primario, y sobre el papel desempeñado por factores especiales, como se incluye en el ajuste entre déficit y deuda. Se analiza asimismo la estructura de la deuda pública, centrandose especialmente la atención en las proporciones correspondientes a la deuda a corto plazo y a la deuda en moneda extranjera, así como en su evolución. La relación entre estas proporciones y el nivel actual de la proporción de deuda pone de relieve la sensibilidad de los saldos presupuestarios a variaciones en los tipos de cambio y en las tasas de interés.

Desde una perspectiva de futuro, se consideran los planes presupuestarios nacionales y las previsiones recientes para 2018-2019 elaboradas por la Comisión Europea, y se tiene en cuenta la estrategia presupuestaria a mediano plazo contemplada en el programa de

convergencia. Esto incluye una valoración de las proyecciones relativas a la consecución del objetivo presupuestario a mediano plazo establecido en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, así como de las perspectivas relativas a la proporción de deuda sobre la base de las políticas fiscales actuales. Por último, se destacan los desafíos a largo plazo para la sostenibilidad de las posiciones presupuestarias y las áreas generales que requieren medidas de saneamiento, especialmente los relacionados con los sistemas públicos de pensiones de reparto derivados de los cambios demográficos y con los pasivos contingentes contraídos por el sector público, en particular durante la crisis económica y financiera. De conformidad con evaluaciones precedentes, el análisis anterior abarca también la mayoría de los factores relevantes identificados en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento (CE) n° 1467/97 del Consejo, descritos en el recuadro titulado: “Evolución de las finanzas públicas”.

En el recuadro siguiente se presentan las disposiciones legales relativas a la evolución de los tipos de cambio y su aplicación por el BCE.

Evolución de los tipos de cambio

Disposiciones del Tratado

El artículo 140, apartado 1, tercer guión, del Tratado establece que el Informe de Convergencia examine la consecución de un alto grado de convergencia sostenible, atendiendo al cumplimiento del siguiente criterio por parte de cada uno de los Estados miembros:

“el respeto, durante dos años como mínimo, sin que se haya producido devaluación frente al euro, de los márgenes normales de fluctuación que establece el mecanismo de tipos de cambio del Sistema Monetario Europeo”.

El artículo 3 del Protocolo (n° 13) sobre los criterios de convergencia estipula que:

“El criterio relativo a la participación en el mecanismo de tipos de cambio del Sistema Monetario Europeo, contemplado en el tercer guión del apartado 1 del artículo 140 de dicho Tratado, se entenderá en el sentido de que los Estados miembros hayan observado, sin tensiones graves y durante por lo menos los dos años anteriores al examen, los márgenes normales de fluctuación dispuestos por el mecanismo de tipos de cambio del Sistema Monetario Europeo. En particular, no habrán devaluado, durante el mismo período, por iniciativa propia, el tipo central bilateral de su moneda respecto del euro”.

Aplicación de las disposiciones del Tratado

Por lo que se refiere a la estabilidad de los tipos de cambio, el BCE examina si el país ha participado en el MTC II (que sustituyó al MTC a partir de enero de 1999) sin tensiones graves y durante al menos los dos años anteriores a la evaluación de la convergencia, en particular sin que se haya producido devaluación frente al euro. En casos de períodos de participación más cortos, se describe la evolución de los tipos de cambio a lo largo de un período de referencia de dos años.

En consonancia con el enfoque seguido en el pasado, la estabilidad de los tipos de cambio frente al euro se evalúa teniendo en cuenta la proximidad de los tipos de cambio a las paridades centrales del MTC II y también los factores que puedan haber dado lugar a una apreciación. A este respecto, la amplitud de la banda de fluctuación dentro del MTC II no afecta a la evaluación según el criterio de estabilidad de los tipos de cambio.

Además, la cuestión de la ausencia de “tensiones graves” se aborda, en general: i) examinando el grado de desviación de los tipos de cambio con respecto a las paridades centrales del MTC II frente al euro; ii) utilizando indicadores como la volatilidad de los tipos de cambio frente al euro y su tendencia, así como los diferenciales de las tasas de interés a corto plazo frente a la zona del euro y su

evolución; iii) considerando la función desempeñada por las intervenciones en los mercados de divisas, y iv) analizando el papel de los programas de asistencia financiera internacional en la estabilización de la moneda.

El período de referencia del presente Informe abarca del 2 de mayo de 2016 al 3 de mayo de 2018. Todos los tipos de cambio bilaterales son tipos de referencia oficiales del BCE (véase el capítulo titulado: *Indicadores de convergencia y de la metodología estadística*).

Además de considerar la evolución de la participación en el MTC II y de los tipos de cambio nominales frente al euro en el período analizado, se examina brevemente la evidencia relevante para la sostenibilidad del tipo de cambio vigente. Estos datos se obtienen de la evolución de los tipos de cambio efectivos reales y de las cuentas corriente, de capital y financiera de la balanza de pagos. También se examina la evolución de la deuda externa bruta y de la posición de inversión internacional neta durante períodos más prolongados. En la sección relativa a la evolución de los tipos de cambio se consideran, asimismo, medidas sobre el grado de integración del país en la zona del euro, en términos de integración del comercio exterior (exportaciones e importaciones) y de integración financiera. Por último, en esa sección se analiza, en su caso, si el país examinado ha obtenido liquidez del banco central o ha recibido asistencia financiera relacionada con problemas de balanza de pagos, de forma bilateral o multilateral, procedente del FMI y/o de la UE. Se tiene en cuenta tanto la asistencia financiera efectiva como la precautoria, incluido el acceso al financiamiento de carácter precautorio como, por ejemplo, el que brinda la Línea de Crédito Flexible del FMI.

En el recuadro siguiente se presentan las disposiciones legales relativas a la evolución de las tasas de interés a largo plazo y su aplicación por el BCE.

Evolución de las tasas de interés a largo plazo

Disposiciones del Tratado

El artículo 140, apartado 1, cuarto guión, del Tratado establece que el Informe de Convergencia examine la consecución de un alto grado de convergencia sostenible, atendiendo al cumplimiento del siguiente criterio por parte de cada uno de los Estados miembros:

“el carácter duradero de la convergencia conseguida por el Estado miembro acogido a una excepción y de su participación en el mecanismo de tipos de cambio deberá verse reflejado en los niveles de tasas de interés a largo plazo”.

El artículo 4 del Protocolo (nº 13) sobre los criterios de convergencia estipula que:

“El criterio relativo a la convergencia de las tasas de interés, contemplado en el cuarto guión del apartado 1 del artículo 140 de dicho Tratado, se entenderá en el sentido de que, observados durante un período de un año antes del examen, los Estados miembros hayan tenido una tasa promedio de interés nominal a largo plazo que no exceda en más de un 2% el de, como máximo, los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios. Las tasas de interés se medirán con referencia a los bonos del Estado a largo plazo u otros valores comparables, teniendo en cuenta las diferencias en las definiciones nacionales”.

Aplicación de las disposiciones del Tratado

En el contexto del presente Informe, el BCE aplica las disposiciones del Tratado de la forma siguiente:

En primer lugar, en relación con “una tasa promedio de interés nominal a largo plazo”, observado durante “un período de un año antes del examen”, la tasa de interés a largo plazo se calcula como la media aritmética de los últimos doce meses

para los que se dispone de datos del IAPC. El período de referencia considerado en este Informe es el transcurrido entre abril de 2017 y marzo de 2018.

En segundo lugar, el criterio de “como máximo, los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios”, que se utiliza para la definición del valor de referencia, se aplica calculando la media aritmética no ponderada de las tasas de interés a largo plazo de estos tres Estados miembros que se utilizaron en el cálculo del valor de referencia para el criterio de estabilidad de precios (véase recuadro titulado: “*Evolución de los precios*”). Durante el período de referencia considerado en el presente Informe, las tasas de interés a largo plazo de los tres países con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios se situaron en el 2.2% (Chipre), el 0.8% (Irlanda) y el 0.6% (Finlandia). Como resultado, de la tasa media resultante es del 1.2% y, sumando 2 puntos porcentuales, el valor de referencia es del 3.2%. Las tasas de interés se calculan a partir de las tasas de interés a largo plazo armonizados disponibles, cuyas series fueron construidas para evaluar la convergencia (véase el capítulo titulado: *Indicadores de convergencia y de la metodología estadística*).

Como se ha mencionado antes, el Tratado señala explícitamente que el “carácter duradero de la convergencia” deberá verse reflejado en los niveles de las tasas de interés a largo plazo. Por lo tanto, la evolución observada durante el período de referencia, es decir, entre abril de 2017 y marzo de 2018, se examina en el contexto de la senda seguida por las tasas de interés a largo plazo durante los diez últimos años (o durante el período para el que se dispone de datos) y de los principales factores que determinan los diferenciales con respecto a las tasas de interés a mediano y largo plazo vigentes en la zona del euro. Durante el período de referencia, la tasa de interés de mediano a largo plazo de la zona del euro reflejó, en parte, las elevadas primas de riesgo de varios países de la zona. Así pues, a efectos de comparación se utiliza también el rendimiento de la

deuda pública a largo plazo de la zona del euro con calificación AAA (es decir, el rendimiento a largo plazo de la curva de tasas con calificación AAA de la zona del euro, que incluye los países de la zona cuya calificación crediticia es AAA). Como base para este análisis, el Informe proporciona asimismo información sobre el tamaño y la evolución del mercado financiero a partir de tres indicadores (el saldo vivo de valores representativos de deuda emitidos por sociedades no financieras, la capitalización bursátil y el crédito bancario concedido por las IFM al sector privado doméstico), que, tomados en su conjunto, miden el tamaño de los mercados financieros.

Finalmente, según lo previsto en el artículo 140, apartado 1, del Tratado, el Informe debe tomar en consideración otros factores relevantes (véase el recuadro siguiente). A este respecto, de conformidad con el artículo 121, apartado 6, del Tratado, el 13 de diciembre de 2011 entró en vigor un marco de gobernabilidad económica reforzado, con el fin de garantizar una coordinación más estrecha de las políticas económicas y una convergencia sostenida de los resultados económicos de los Estados miembros de la UE. En el recuadro siguiente se recuerdan brevemente estas disposiciones legales y el modo en que se tienen en cuenta los factores adicionales mencionados anteriormente en la evaluación de la convergencia realizada por el BCE.

Otros factores relevantes

Tratado y otras disposiciones legales

El artículo 140, apartado 1, del Tratado establece que: “Los informes de la Comisión y del Banco Central Europeo deberán tomar en consideración asimismo los resultados de la integración de los mercados, la situación y la evolución de las balanzas de pagos por cuenta corriente y un estudio de la evolución de los costos laborales unitarios y de otros índices de precios”.

A este respecto, el BCE toma en consideración el paquete legislativo sobre gobernabilidad económica de la UE que entró en vigor el 13 de diciembre de 2011. Basándose en las disposiciones del Tratado con arreglo al artículo 121, apartado 6, el Parlamento Europeo y el Consejo de la UE adoptaron normas detalladas relativas al procedimiento de supervisión multilateral contempladas en el artículo 121, apartados 3 y 4, del Tratado. Estas normas se adoptaron “con el fin de garantizar una coordinación más estrecha de las políticas económicas y una convergencia sostenida de los resultados económicos de los Estados miembros” (artículo 121, apartado 3), tras considerar que “es necesario aprender de la experiencia adquirida en el transcurso del primer decenio de funcionamiento de la unión económica y monetaria y, en especial, mejorar la gobernabilidad económica en la Unión sobre la base de un mayor protagonismo nacional”¹⁴². El paquete legislativo incluye un marco reforzado de vigilancia (el procedimiento de desequilibrio macroeconómico) con el objetivo de evitar los desequilibrios macroeconómicos y macrofinancieros excesivos, ayudando a Estados miembros de la UE cuyas economías estén divergiendo a establecer planes con medidas correctoras antes de que se arraiguen las divergencias. Este procedimiento, con sus componentes preventivo y corrector, es aplicable a todos los Estados miembros de la UE, salvo a aquellos que, al estar

¹⁴² Véase el Reglamento (UE) n° 1176/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, relativo a la prevención y corrección de los desequilibrios macroeconómicos, segundo considerando.

acogidos a un programa de asistencia financiera internacional, ya están sometidos a una vigilancia más estrecha y a condicionalidad. El procedimiento de desequilibrio macroeconómico incluye un mecanismo de alerta para la detección rápida de desequilibrios, basado en un cuadro transparente de indicadores con umbrales de alerta para todos los Estados miembros de la UE, que se combina con una evaluación económica. Esta evaluación debe prestar atención, entre otras variables, a la convergencia nominal y real dentro y fuera de la zona del euro¹⁴³. Al analizar los desequilibrios macroeconómicos, este procedimiento debe tener en cuenta su gravedad y sus posibles efectos de contagio negativos, de índole económica y financiera, que agraven la vulnerabilidad de la economía de la UE y constituyan una amenaza para el buen funcionamiento de la UEM¹⁴⁴.

Aplicación de las disposiciones del Tratado

De conformidad con evaluaciones precedentes, en el capítulo titulado: “*Situación de la convergencia económica de cada uno de los siete Estados miembros de la UE analizados*”, se examinan los factores adicionales contemplados en el artículo 140, apartado 1, del Tratado, siguiendo los criterios descritos en los recuadros 1 a 4. Para completar lo anterior, en el capítulo titulado: “*Situación de la convergencia económica*” se presenta el cuadro de indicadores (incluidos los umbrales de alerta) para los países analizados en este Informe, asegurando con ello que se proporciona toda la información relevante de que se dispone para la detección de los desequilibrios macroeconómicos y macrofinancieros que pudieran estar obstaculizando la consecución de un alto grado de convergencia sostenible, como se estipula en el artículo 140, apartado 1, del Tratado. En concreto, no se puede considerar que los Estados miembros de la UE acogidos a una excepción que están sometidos a un procedimiento de desequilibrio macroeconómico excesivo hayan

¹⁴³ Véase el Reglamento (UE) n° 1176/2011, artículo 4, apartado 4.

¹⁴⁴ Véase el Reglamento (UE) n° 1176/2011, decimoséptimo considerando.

logrado un alto grado de convergencia sostenible conforme a lo dispuesto en el artículo 140, apartado 1, del Tratado.

Compatibilidad de la legislación nacional con los Tratados

Introducción

De conformidad con el artículo 140, apartado 1, del Tratado, una vez cada dos años como mínimo, o a petición de cualquier Estado miembro acogido a una excepción, el BCE (y la Comisión Europea) presentarán informes al Consejo acerca de los avances que hayan realizado los Estados miembros acogidos a una excepción en el cumplimiento de sus obligaciones en relación con la realización de la unión económica y monetaria. Los informes deben incluir un examen de la compatibilidad de la legislación nacional de cada uno de los Estados miembros acogidos a una excepción, incluidos los estatutos de su BCN, con los artículos 130 y 131 del Tratado, así como con los artículos pertinentes de los Estatutos. Esta obligación también se denomina “convergencia legal”. Al evaluar el grado de convergencia legal, el BCE no se limita a realizar una valoración formal de la legislación nacional, sino que también puede considerar si las disposiciones pertinentes se aplican de conformidad con el espíritu de los Tratados y de los Estatutos. Al BCE le preocupa especialmente cualquier indicio de presión sobre los órganos rectores de los BCN de los Estados miembros, que sería incompatible con el espíritu del Tratado en lo relativo a la independencia de los bancos centrales. El BCE considera asimismo necesario que el funcionamiento de los órganos rectores de los BCN sea fluido y continuo. A este respecto, las autoridades competentes de un Estado miembro tienen, en particular, el deber de adoptar las medidas necesarias para garantizar el nombramiento oportuno de un sucesor si quedara vacante un puesto

en un órgano rector del BCN¹⁴⁵. El BCE realizará un atento seguimiento de la situación antes de efectuar una evaluación final positiva en la que se determine que la legislación nacional de un Estado miembro es compatible con el Tratado y con los Estatutos.

Estados miembros acogidos a una excepción y convergencia legal

Bulgaria, la República Checa, Croacia, Hungría, Polonia, Rumania y Suecia, cuyas legislaciones nacionales se examinan en el presente Informe, tienen la condición de Estados miembros acogidos a una excepción, es decir, todavía no han adoptado el euro. A Suecia se le otorgó la condición de Estado miembro acogido a una excepción en virtud de una decisión del Consejo adoptada en mayo de 1998¹⁴⁶. Por lo que se refiere a los otros Estados miembros, los artículos 4¹⁴⁷ y 5¹⁴⁸ de las Actas relativas a las condiciones de adhesión establecen que cada uno de estos Estados miembros participarán en la Unión Económica y Monetaria desde la fecha de adhesión como Estados miembros acogidos a una excepción en el sentido del artículo 139 del Tratado. El presente Informe no incluye a Dinamarca ni al Reino Unido, ya que son Estados miembros que están acogidos a un régimen especial y que aún no han adoptado el euro. El 29 de marzo de 2017, el Reino Unido notificó al Consejo Europeo su intención de retirarse de la UE de conformidad con el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea.

¹⁴⁵ Dictámenes CON/2010/37 y CON/2010/91.

¹⁴⁶ Decisión 98/317/CE del Consejo, de 3 de mayo de 1998, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4 del artículo 109 J del Tratado (DO L 139 de 11.5.1998, p. 30). Nota: El título de la Decisión 98/317/CE hace referencia al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (antes de que los artículos de ese Tratado volvieran a enumerarse en virtud del artículo 12 del Tratado de Ámsterdam); el Tratado de Lisboa ha derogado esta disposición.

¹⁴⁷ Acta relativa a las condiciones de adhesión de la República Checa, la República de Estonia, la República de Chipre, la República de Letonia, la República de Lituania, la República de Hungría, la República de Malta, la República de Polonia, la República de Eslovenia y la República Eslovaca, y a las adaptaciones de los Tratados en los que se fundamenta la Unión Europea (DO L 236 de 23.9.2003, p. 33).

¹⁴⁸ Para Bulgaria y Rumania, véase el artículo 5 del Acta relativa a las condiciones de adhesión de la República de Bulgaria y de Rumania y a las adaptaciones de los Tratados en los que se fundamenta la Unión Europea (DO L 157 de 21.6.2005, p. 203). Para Croacia, véase el artículo 5 del Acta relativa a las condiciones de adhesión de la República de Croacia y a las adaptaciones del Tratado de la Unión Europea, el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (DO L 112 de 24.4.2012, p. 21).

El Protocolo (nº 16) sobre determinadas disposiciones relativas a Dinamarca, anexo a los Tratados, establece que, en vista de la notificación efectuada al Consejo por el Gobierno danés el 3 de noviembre de 1993, Dinamarca está acogida a una excepción, y que el procedimiento para la supresión de la excepción únicamente se iniciará a solicitud de este país. Dado que el artículo 130 del Tratado es aplicable a Dinamarca, el Danmarks Nationalbank debe cumplir el requisito de independencia del banco central. El Informe de Convergencia del IME de 1998 concluyó que dicho requisito se había cumplido. Desde 1998 no se ha evaluado la convergencia de Dinamarca, debido al régimen especial al que está acogido el país. En tanto que Dinamarca no notifique al Consejo su intención de adoptar el euro, no será preciso que el Danmarks Nationalbank se integre legalmente en el Eurosistema ni que Dinamarca adapte su normativa.

Conforme al Protocolo (nº 15) sobre determinadas disposiciones relativas al Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, anexo a los Tratados, Reino Unido no está obligado a adoptar el euro a menos que notifique al Consejo su intención de hacerlo. El 30 de octubre de 1997, Reino Unido notificó al Consejo que no tenía intención de adoptar la moneda única el 1 de enero de 1999, situación que no ha cambiado. En virtud de esa notificación, algunas disposiciones del Tratado (incluidos los artículos 130 y 131) y de los Estatutos no son aplicables al Reino Unido. Por lo tanto, en la actualidad no existe ninguna obligación legal de garantizar la compatibilidad de la legislación nacional (incluido el estatuto del Bank of England) con el Tratado ni con los Estatutos.

La evaluación de la convergencia legal tiene por objeto facilitar las decisiones del Consejo relativas a si un Estado miembro cumple “sus obligaciones en relación con la realización de la unión económica y monetaria” (artículo 140, apartado 1, del Tratado). En el ámbito jurídico, estas condiciones se refieren, en particular, a la independencia de los BCN y a su integración legal en el Eurosistema.

Estructura de la evaluación legal

La evaluación legal sigue, en términos generales, la estructura de los informes anteriores del BCE y del IME sobre convergencia legal¹⁴⁹.

La compatibilidad de la legislación nacional se examina a la luz de la legislación aprobada antes del 20 de marzo de 2018.

Ámbito de adaptación

Áreas de adaptación

A fin de determinar las áreas en las que es necesario adaptar la legislación nacional, se examinan los aspectos siguientes:

compatibilidad con las disposiciones relativas a la independencia de los BCN recogidas en el Tratado (artículo 130) y en los Estatutos (artículos 7 y 14.2);

compatibilidad con las disposiciones relativas a la confidencialidad (artículo 37 de los Estatutos);

compatibilidad con las prohibiciones de financiamiento monetario (artículo 123 del Tratado) y de acceso privilegiado (artículo 124 del Tratado);

¹⁴⁹ En particular, los Informes de Convergencia del BCE de junio de 2016 (sobre Bulgaria, la República Checa, Croacia, Hungría, Polonia, Rumania y Suecia), de junio de 2014 (sobre Bulgaria, la República Checa, Croacia, Lituania, Hungría, Polonia, Rumania y Suecia), de junio de 2013 (sobre Letonia), de mayo de 2012 (sobre Bulgaria, la República Checa, Letonia, Lituania, Hungría, Polonia, Rumania y Suecia), de mayo de 2010 (sobre Bulgaria, la República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Polonia, Rumania y Suecia), de mayo de 2008 (sobre Bulgaria, la República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Polonia, Rumania, Eslovaquia y Suecia), de mayo de 2007 (sobre Chipre y Malta), de diciembre de 2006 (sobre la República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Hungría, Malta, Polonia, Eslovaquia y Suecia), de mayo de 2006 (sobre Lituania y Eslovenia), de octubre de 2004 (sobre la República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia, Eslovaquia y Suecia), de mayo de 2002 (sobre Suecia) y de abril de 2000 (sobre Grecia y Suecia), y el Informe de Convergencia del IME de marzo de 1998.

compatibilidad con la grafía única del euro establecida por el Derecho de la UE, e integración legal de los BCN en el Eurosistema (atendiendo en particular a lo previsto en los artículos 12.1 y 14.3 de los Estatutos).

“Compatibilidad” frente a “armonización”

El artículo 131 del Tratado exige que la legislación nacional sea “compatible” con los Tratados y los Estatutos; por lo tanto, es necesario eliminar cualquier incompatibilidad. Ni la supremacía de los Tratados y de los Estatutos sobre la legislación nacional ni la naturaleza de la incompatibilidad afecta a la necesidad de cumplir esta obligación.

El requisito de “compatibilidad” de la legislación nacional no significa que el Tratado exija la “armonización” de los estatutos de los BCN, ni entre sí ni con los Estatutos. Las particularidades nacionales pueden mantenerse en la medida en que no vulneren la competencia exclusiva de la UE en asuntos monetarios. De hecho, el artículo 14.4 de los Estatutos permite que los BCN ejerzan funciones distintas de las especificadas en dichos Estatutos, siempre que no interfieran en los objetivos y las tareas del SEBC. Las disposiciones de los estatutos de los BCN que permiten esas funciones adicionales constituyen un claro ejemplo de circunstancias en las que pueden subsistir diferencias. El término “compatible” más bien indica que la legislación nacional y los estatutos de los BCN deben adaptarse para eliminar contradicciones con los Tratados y los Estatutos, y para garantizar el grado necesario de integración de los BCN en el SEBC. En particular, debe adaptarse cualquier disposición que vulnere la independencia de un BCN, tal como se define en el Tratado, y su papel como parte integrante del SEBC. Por lo tanto, para alcanzar este objetivo no es suficiente basarse únicamente en la primacía del Derecho de la UE sobre la legislación nacional.

La obligación establecida en el artículo 131 del Tratado se refiere solamente a la incompatibilidad con los Tratados y con los Estatutos. Sin embargo, la legislación

nacional que sea incompatible con el Derecho derivado de la UE relevante en las áreas de adaptación examinadas en este Informe también debe adaptarse al mismo. La primacía del Derecho de la UE no afecta a la obligación de adaptar la legislación nacional. Esta obligación general se deriva no solo del artículo 131 del Tratado, sino también de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea¹⁵⁰.

Los Tratados y los Estatutos no prescriben la forma en que debe adaptarse la legislación nacional. Esta adaptación puede llevarse a cabo haciendo referencia a los Tratados y a los Estatutos, incorporando sus disposiciones y mencionando su procedencia, suprimiendo cualquier incompatibilidad o combinando estos métodos.

Asimismo, y como herramienta para alcanzar y mantener la compatibilidad de la legislación nacional con los Tratados y con los Estatutos, el BCE debe ser consultado por las instituciones de la UE y por los Estados miembros acerca de cualquier proyecto de disposición legal que entre en su ámbito de competencias, en virtud del artículo 127, apartado 4, y del artículo 282, apartado 5, ambos del Tratado, y del artículo 4 de los Estatutos. La Decisión 98/415/CE del Consejo, de 29 de junio de 1998, relativa a la consulta de las autoridades nacionales al Banco Central Europeo acerca de los proyectos de disposiciones legales¹⁵¹, dispone expresamente que los Estados miembros adopten las medidas necesarias para asegurar el cumplimiento de esta obligación.

Independencia de los BCN

En lo relativo a las cuestiones de independencia y de confidencialidad de los bancos centrales, la legislación nacional de los Estados miembros que se incorporaron a la UE en 2004, en 2007 o en 2013 tenía que adaptarse a las disposiciones pertinentes del Tratado y de los Estatutos, y entrar en vigor el 1 de mayo de 2004, el 1º de enero de

¹⁵⁰ Véase, entre otros, Comisión de las Comunidades Europeas contra República Francesa, C-265/95, ECLI:EU:C:1997:595.

¹⁵¹ DO L 189 de 3.7.1998, p. 42.

2007 y el 1 de julio de 2013, respectivamente. Suecia tenía que adoptar los cambios legislativos necesarios antes del 1 de junio de 1998, fecha de creación del SEBC.

Independencia del banco central

En noviembre de 1995, el IME aprobó una lista de las características de la independencia del banco central (que luego detalló en su Informe de Convergencia de 1998) que constituyeron la base para evaluar la legislación nacional de los Estados miembros en aquel momento y, en particular, los estatutos de los BCN. El concepto de independencia del banco central incluye diversos tipos de independencia que deben evaluarse por separado, a saber, funcional, institucional, personal y financiera. En los últimos años, en los dictámenes del BCE se ha profundizado en el análisis de estos aspectos de la independencia del banco central que sirven de base para evaluar el grado de convergencia de la legislación nacional de los Estados miembros acogidos a una excepción con los Tratados y con los Estatutos.

Independencia funcional

La independencia del banco central no es un fin en sí mismo, pero sí un medio para conseguir un objetivo que debe estar claramente definido y prevalecer sobre cualquier otro. La independencia funcional exige que el objetivo prioritario de cada BCN se establezca con claridad y seguridad jurídica y que esté plenamente en consonancia con el objetivo primordial de mantener la estabilidad de precios previsto en el Tratado. Para ello, se dotará a los BCN de los medios e instrumentos necesarios para lograr este objetivo con independencia de cualquier otra autoridad. El requisito de garantizar la independencia del banco central establecido en el Tratado refleja la opinión generalizada de que la mejor manera de alcanzar el objetivo primordial de mantener la estabilidad de precios es contar con una institución totalmente independiente, con una definición precisa de su mandato. La independencia del banco central es plenamente compatible con la obligación de rendir cuentas de sus decisiones, un aspecto importante

para reforzar la confianza en su régimen de independencia, lo que exige transparencia y diálogo con terceros.

Por lo que se refiere al calendario de cumplimiento, el Tratado no aclara el momento en que los BCN de los Estados miembros acogidos a una excepción deben cumplir el objetivo prioritario de mantener la estabilidad de precios establecido en el artículo 127, apartado 1, y en el artículo 282, apartado 2, ambos del Tratado, y en el artículo 2 de los Estatutos. En el caso de los Estados miembros que se incorporaron a la UE con posterioridad a la introducción del euro, no está claro si esta obligación debía cumplirse desde la fecha de incorporación o desde la fecha de adopción del euro. Si bien el artículo 127, apartado 1, del Tratado no es aplicable a los Estados miembros acogidos a una excepción (véase el artículo 139, apartado 2, letra c, del Tratado), el artículo 2 de los Estatutos sí es de aplicación (véase el artículo 42.1 de los Estatutos). El BCE considera que la obligación de los BCN de mantener la estabilidad de precios como objetivo prioritario debe cumplirse desde el 1 de junio de 1998 en el caso de Suecia, y desde el 1 de mayo de 2004, el 1 de enero de 2007 y el 1 de julio de 2013, en el de los Estados miembros que se incorporaron a la UE en esas fechas. Esta opinión se basa en que el mantenimiento de la estabilidad de precios (artículo 119 del Tratado), que es uno de los principios rectores de la UE, es aplicable también a los Estados miembros acogidos a una excepción. La opinión del BCE se fundamenta, asimismo, en el objetivo del Tratado de que todos los Estados miembros se esfuercen por alcanzar la convergencia macroeconómica, incluida la estabilidad de precios, que es la finalidad que persiguen los informes periódicos del BCE y de la Comisión Europea. Esta conclusión se basa también en la razón de ser de la independencia del banco central, que solo se justifica si el objetivo general de la estabilidad de precios se considera prioritario.

La evaluación de los países que se presenta en este Informe se basa en las conclusiones expuestas sobre el momento en que los BCN de los Estados miembros acogidos a una

excepción están obligados a cumplir el objetivo prioritario de mantener la estabilidad de precios.

Independencia institucional

El principio de independencia institucional se establece expresamente en el artículo 130 del Tratado y en el artículo 7 de los Estatutos. Estos dos artículos prohíben que los BCN y los miembros de sus órganos rectores soliciten o acepten instrucciones de las instituciones, órganos u organismos de la UE, ni de los Gobiernos de los Estados miembros, ni de ningún otro organismo. Prohíben, además, que las instituciones, órganos u organismos de la UE, así como los Gobiernos de los Estados miembros, traten de influir en los miembros de los órganos rectores de los BCN cuyas decisiones puedan afectar al ejercicio de las funciones de los BCN relacionadas con el SEBC. Si la legislación nacional se corresponde con el artículo 130 del Tratado y con el artículo 7 de los Estatutos, deberá reflejar ambas prohibiciones y no reducir su ámbito de aplicación¹⁵².

Independientemente de que un BCN sea un organismo de titularidad pública, una entidad especial de derecho público o simplemente una sociedad anónima, existe el riesgo de que su titular pueda influir en las decisiones de la institución relativas a las funciones relacionadas con el SEBC, en virtud de esa titularidad. Esta influencia, tanto si se ejerce a través de los derechos de los accionistas como de otra manera, puede afectar a la independencia del BCN y debe, por lo tanto, limitarse por ley.

El marco jurídico de los bancos centrales debe proporcionar una base estable y a largo plazo para su funcionamiento. Por tanto, si el marco jurídico permite cambios frecuentes de la estructura institucional de un BCN, lo que afectaría a su estabilidad en

¹⁵² Dictamen CON/2011/104.

términos de organización o gobernabilidad, la independencia institucional de ese BCN podría verse negativamente afectada¹⁵³.

Prohibición de dar instrucciones

La facultad de terceros de dar instrucciones a los BCN, a sus órganos rectores o a sus miembros en lo que respecta a las funciones relacionadas con el SEBC es incompatible con el Tratado y con los Estatutos.

La participación de un BCN en la aplicación de medidas para fortalecer la estabilidad financiera debe ser compatible con el Tratado, es decir, las funciones de los BCN han de desempeñarse respetando plenamente su independencia funcional, institucional y financiera, con el fin de que el cumplimiento adecuado de las tareas que les asignan el Tratado y los Estatutos no resulte afectado¹⁵⁴. En la medida en que la legislación nacional atribuya un papel a un BCN que trascienda las funciones consultivas y le exija asumir tareas adicionales, se ha de garantizar que éstas no afecten a la capacidad de dicho BCN para desempeñar las funciones relacionadas con el SEBC desde el punto de vista operativo y financiero¹⁵⁵. Además, en caso de incluir a representantes de los BCN en órganos rectores colegiados de las autoridades de supervisión o de otra índole se debe prestar la debida consideración a la existencia de salvaguardias de la independencia personal de los miembros de los órganos rectores de los BCN¹⁵⁶.

¹⁵³ Dictámenes CON/2011/104 y CON/2017/34.

¹⁵⁴ Dictamen CON/2010/31.

¹⁵⁵ Dictamen CON/2009/93.

¹⁵⁶ Dictamen CON/2010/94.

Prohibición de aprobar, suspender, anular o aplazar las decisiones

La facultad de terceros de aprobar, suspender, anular o aplazar las decisiones de los BCN en lo que respecta a las funciones relacionadas con el SEBC es incompatible con el Tratado y los Estatutos¹⁵⁷.

Prohibición de vetar las decisiones por razones de legalidad

La facultad de organismos distintos de tribunales independientes de vetar las decisiones relativas al ejercicio de las funciones relacionadas con el SEBC por razones de legalidad es incompatible con el Tratado y con los Estatutos, pues el ejercicio de estas funciones no puede reconsiderarse a nivel político. La facultad del gobernador de un BCN de suspender la aplicación de una decisión adoptada por el SEBC o por los órganos rectores de un BCN por razones de legalidad y remitirla posteriormente a una autoridad política para que resuelva en última instancia equivaldría a solicitar instrucciones de terceros.

Prohibición de participar en los órganos rectores de un BCN con derecho de voto

La participación de representantes de terceros en los órganos rectores de un BCN con derecho de voto en materias relativas al ejercicio por el BCN de funciones relacionadas con el SEBC es incompatible con el Tratado y con los Estatutos, aunque el voto no sea determinante. Si dicha participación es sin derecho de voto, también es incompatible con el Tratado y con los Estatutos, siempre y cuando interfiera en el ejercicio de funciones relacionadas con el SEBC por parte de dichos órganos rectores o ponga en peligro el cumplimiento del régimen de confidencialidad del SEBC¹⁵⁸.

¹⁵⁷ Dictamen CON/2016/33.

¹⁵⁸ Dictámenes CON/2014/25 y CON/2015/57.

Prohibición de consulta previa sobre las decisiones de un BCN

La obligación legal expresa de que un BCN consulte previamente a terceros sus decisiones proporciona a dichos terceros un mecanismo formal para influir en la decisión final y, por lo tanto, es incompatible con el Tratado y con los Estatutos.

Sin embargo, el diálogo entre un BCN y terceros, incluso cuando se base en obligaciones legales de proporcionar información e intercambiar opiniones, es compatible con la independencia del banco central siempre que:

- de ello no resulte una interferencia en la independencia de los miembros de los órganos rectores del BCN;
- se respete plenamente el estatus especial de los gobernadores en su calidad de miembros de los órganos rectores del BCE, y
- se observen los requisitos de confidencialidad derivados de las disposiciones de los Estatutos.

Exención de responsabilidad respecto de las obligaciones de los miembros de los órganos rectores de los BCN

Las disposiciones legales relativas a la exención de responsabilidad respecto de las obligaciones de los miembros de los órganos rectores de los BCN (por ejemplo, en materia de cuentas) otorgada por terceros (por ejemplo, el Gobierno) deben contener las salvaguardias adecuadas para que el ejercicio de dicha facultad no limite la capacidad de cada miembro de los órganos rectores de los BCN de adoptar de forma independiente decisiones relativas a las funciones relacionadas con el SEBC (o de aplicar decisiones adoptadas en el ámbito del SEBC). Se recomienda incluir una disposición expresa en este sentido en los estatutos de los BCN.

Independencia personal

La disposición de los Estatutos relativa a la estabilidad en el cargo de los miembros de los órganos rectores de los BCN garantiza aún más la independencia de los bancos centrales. Los gobernadores de los BCN son miembros del Consejo General del BCE y lo serán del Consejo de Gobierno cuando sus respectivos Estados miembros adopten el euro. El artículo 14.2 de los Estatutos establece que los estatutos de los BCN dispongan, en particular, que el mandato de los gobernadores no sea inferior a cinco años. Esta disposición protege también contra un cese arbitrario de los gobernadores, al estipular que solo puedan ser relevados de su cargo en caso de que dejen de cumplir los requisitos exigidos para el desempeño de sus funciones o hayan incurrido en falta grave, siendo recurribles dichas decisiones ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Los estatutos de los BCN deben cumplir la mencionada disposición de acuerdo con lo que se señala a continuación.

El artículo 130 del Tratado prohíbe que los Gobiernos de los Estados miembros y cualquier otro órgano influyan en los miembros de los órganos rectores de los BCN en el ejercicio de sus funciones. En particular, los Estados miembros no podrán tratar de influir en los miembros de los órganos rectores de los BCN modificando la legislación nacional que afecte a su remuneración, modificación que, por principio, debería aplicarse solo a futuros nombramientos¹⁵⁹.

Duración mínima del mandato de los gobernadores

De conformidad con el artículo 14.2 de los Estatutos, los estatutos de los BCN deben disponer que el mandato del gobernador no sea inferior a cinco años. Esto no excluye la posibilidad de mandatos de mayor duración, aunque un mandato por tiempo indefinido no precisa la adaptación de los estatutos siempre y cuando las causas de cese

¹⁵⁹ Véanse, por ejemplo, los Dictámenes CON/2010/56, CON/2010/80, CON/2011/104 y CON/2011/106.

del gobernador sean compatibles con las establecidas en el artículo 14.2 de los Estatutos. La legislación nacional que establezca una edad de jubilación obligatoria debe garantizar que alcanzar dicha edad no interrumpa la duración mínima del mandato prevista en el artículo 14.2 de los Estatutos, que prevalece sobre cualquier disposición que fije una edad de jubilación obligatoria, si es aplicable a un gobernador¹⁶⁰. Si los estatutos del BCN se modifican, la ley de modificación debe garantizar la estabilidad en el cargo del gobernador y de otros miembros de los órganos rectores que participen en el ejercicio de las funciones relacionadas con el SEBC¹⁶¹.

Causas de cese de los gobernadores

Los estatutos de los BCN deben garantizar que los gobernadores no puedan ser relevados de su cargo por razones distintas a las mencionadas en el artículo 14.2 de los Estatutos. Lo mismo es aplicable a la suspensión del cargo de un gobernador que, de hecho, equivalga a un cese¹⁶². El propósito del requisito establecido en el artículo 14.2 de los Estatutos es evitar que el cese de un gobernador quede a discreción de las autoridades que han participado en su nombramiento, en particular del Gobierno o del Parlamento. Los estatutos de los BCN deben hacer referencia al artículo 14.2 de los Estatutos, incorporar sus disposiciones y mencionar la procedencia o eliminar cualquier incompatibilidad con las causas de cese recogidas en el artículo 14.2, o no mencionar causa alguna (toda vez que el artículo 14.2 es directamente aplicable). Una vez elegidos o nombrados, los gobernadores no pueden ser relevados de su cargo por causas distintas a las mencionadas en el artículo 14.2 de los Estatutos, aunque todavía no hayan tomado posesión.

¹⁶⁰ Dictamen CON/2012/89.

¹⁶¹ Dictamen CON/2018/17.

¹⁶² Dictamen CON/2011/9.

Estabilidad en el cargo y causas de destitución de los miembros de los órganos rectores de los BCN distintos de los gobernadores que participan en el desempeño de las funciones relacionadas con el SEBC

La independencia personal se vería comprometida si las reglas para asegurar la estabilidad en el cargo y las causas de cese de los gobernadores no se aplicaran a otros miembros de los órganos rectores de los BCN que intervengan en el desempeño de las funciones relacionadas con el SEBC¹⁶³. Diversas disposiciones del Tratado y de los Estatutos exigen esta equiparación en cuanto a la estabilidad en el cargo. El artículo 14.2 de los Estatutos no limita la estabilidad en el cargo a los gobernadores, mientras que el artículo 130 del Tratado y el artículo 7 de los Estatutos se refieren a los “miembros de los órganos rectores” de los BCN en lugar de a los gobernadores específicamente. Ello se aplica, en particular, si el gobernador es un *primus inter pares* en un órgano rector cuyos miembros tengan idénticos derechos de voto o si dichos miembros participan en el desempeño de funciones relacionadas con el SEBC.

Derecho de recurso judicial

Los miembros de los órganos rectores de los BCN deben tener derecho a recurrir cualquier decisión de destituirlos ante un tribunal independiente, a fin de que se limite la posibilidad de discrecionalidad política al evaluar las causas de cese.

El artículo 14.2 de los Estatutos establece el derecho de los gobernadores de los BCN a recurrir la decisión de su cese ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. La legislación nacional o bien debe remitir a los Estatutos o bien no abordar el derecho de recurso de tal decisión ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (dado que el artículo 14.2 de los Estatutos es directamente aplicable).

¹⁶³ Los principales dictámenes formativos del BCE en este ámbito son los siguientes: CON/2004/35, CON/2005/26, CON/2006/32, CON/2006/44 y CON/2007/6.

La legislación nacional debe establecer asimismo un derecho de recurso ante los tribunales nacionales contra las decisiones de cese de cualquier otro miembro de los órganos rectores del BCN que participe en el ejercicio de las funciones relacionadas con el SEBC, ya sea mediante una disposición legal de carácter general o mediante una disposición legal específica. Aunque este derecho de recurso puede estar contemplado en la legislación general, por motivos de seguridad jurídica podría ser aconsejable que se introdujera una disposición que lo estipule específicamente.

Salvaguardias contra los conflictos de intereses

La independencia personal también supone garantizar que no se planteen conflictos de intereses entre las obligaciones de los miembros de los órganos rectores de los BCN que desempeñen funciones relacionadas con el SEBC para con su respectivo banco central (y, en el caso de los gobernadores, para con el BCE) y cualquier otra función que dichos miembros puedan desempeñar y que pudiera comprometer su independencia personal. Por principio, la pertenencia a un órgano rector que intervenga en el desempeño de funciones relacionadas con el SEBC es incompatible con el ejercicio de otras funciones que puedan crear un conflicto de intereses. En particular, los miembros de los órganos rectores no podrán ocupar un cargo o tener intereses que puedan influir en sus actividades, ya sea ejerciendo funciones en el poder ejecutivo o legislativo del Estado, en la administración regional o local, o en una empresa. Se prestará especial atención a evitar posibles conflictos de intereses de miembros no ejecutivos de los órganos rectores.

Independencia financiera

Incluso si un BCN es totalmente independiente desde el punto de vista funcional, institucional y personal, es decir, si así lo garantizan sus estatutos, su independencia general se vería comprometida si no pudiera disponer con autonomía de los recursos

financieros suficientes para cumplir su mandato, es decir, desempeñar las funciones relacionadas con el SEBC que le asignan el Tratado y los Estatutos.

Los Estados miembros no podrán poner a sus BCN en una situación en la que carezcan de recursos financieros suficientes o de un nivel adecuado de capital neto¹⁶⁴ para llevar a cabo sus funciones relacionadas con el SEBC o con el Eurosistema, según proceda. Cabe observar que los artículos 28.1 y 30.4 de los Estatutos establecen la posibilidad de que el BCE solicite a los BCN más aportaciones al capital del BCE y transferencias de más activos exteriores de reserva¹⁶⁵. Por su parte, el artículo 33.2 de los Estatutos dispone¹⁶⁶ que cuando el BCE sufra pérdidas que no puedan compensarse totalmente mediante el fondo de reserva general, el Consejo de Gobierno del BCE podrá decidir compensar el déficit restante con los ingresos monetarios del ejercicio económico correspondiente en proporción a y hasta los importes asignados a los BCN. El principio de independencia financiera significa que el cumplimiento de estas disposiciones exige que el BCN pueda desempeñar sus funciones sin injerencias.

Además, el principio de independencia financiera exige que el BCN disponga de los medios suficientes para desempeñar no solo las funciones relacionadas con el SEBC, sino también las que le correspondan en el ámbito nacional (por ejemplo, la supervisión del sector financiero, el financiamiento de su administración y de sus propias operaciones, la provisión de liquidez de emergencia [ELA, en sus siglas en inglés]¹⁶⁷).

Por todos estos motivos, la independencia financiera también implica que un BCN siempre ha de estar suficientemente capitalizado. En particular, deberá evitarse cualquier situación en la que, durante un período prolongado, el capital neto de un BCN se sitúe por debajo del nivel del capital legal o sea negativo, incluso cuando se arrastren

¹⁶⁴ Dictámenes CON/2014/24, CON/2014/27, CON/2014/56 y CON/2017/17.

¹⁶⁵ El artículo 30.4 de los Estatutos solo es de aplicación en el ámbito del Eurosistema.

¹⁶⁶ El artículo 33.2 de los Estatutos solo es de aplicación en el ámbito del Eurosistema.

¹⁶⁷ Dictamen CON/2016/55.

pérdidas por encima del nivel del capital y reservas. Tal situación podría incidir negativamente en la capacidad del BCN para desempeñar no solo sus funciones relacionadas con el SEBC, sino también sus funciones de ámbito nacional. Además, tal situación podría afectar a la credibilidad de la política monetaria del Eurosistema. Por lo tanto, en caso de que el capital neto de un BCN se sitúe por debajo de su capital legal, o incluso pase a ser negativo, sería necesario que el respectivo Estado miembro proporcionara al BCN el capital apropiado, al menos hasta el nivel del capital legal, en un período de tiempo razonable, con el fin de cumplir con el principio de independencia financiera. Por lo que se refiere al BCE, la importancia de este asunto ya ha sido reconocida por el Consejo mediante la adopción del Reglamento (CE) n° 1009/2000 del Consejo, de 8 de mayo de 2000, relativo a ampliaciones de capital del Banco Central Europeo¹⁶⁸. Este Reglamento faculta al Consejo de Gobierno del BCE para decidir un aumento real del capital de la institución con objeto de mantener la adecuación de la base de capital necesaria para apoyar las operaciones del BCE¹⁶⁹; los BCN deberán poder responder financieramente a tal decisión del BCE.

Al evaluar el concepto de independencia financiera debe tenerse en cuenta si un tercero puede influir, directa o indirectamente, no solo en las funciones de un BCN, sino también en su capacidad para cumplir su mandato, tanto operativamente, en términos de recursos humanos, como financieramente, en términos de recursos financieros adecuados. A continuación se exponen los aspectos de la independencia financiera que son especialmente relevantes a este respecto¹⁷⁰ por ser en los que los BCN son más vulnerables a influencias externas.

¹⁶⁸ DO L 115 de 16.5.2000, p. 1.

¹⁶⁹ Decisión BCE/2010/26, de 13 de diciembre de 2010, sobre la ampliación del capital del BCE (DO L 11 de 15.1.2011, p. 53).

¹⁷⁰ Los principales dictámenes formativos del BCE en este ámbito son los siguientes: CON/2002/16, CON/2003/22, CON/2003/27, CON/2004/1, CON/2006/38, CON/2006/47, CON/2007/8, CON/2008/13, CON/2008/68 y CON/2009/32.

Determinación del presupuesto

La facultad de un tercero de determinar o influir en el presupuesto de un BCN es incompatible con la independencia financiera, salvo que la legislación establezca una cláusula de salvaguardia que garantice que esta facultad no menoscabe los medios financieros necesarios para que el BCN desempeñe las funciones relacionadas con el SEBC.

Normas contables

Las cuentas de un BCN deben elaborarse de acuerdo con las normas contables generales o con las establecidas por sus órganos rectores. Si, por el contrario, se trata de normas fijadas por terceros, al menos deben tomar en consideración las propuestas de los órganos rectores del BCN.

Las cuentas anuales deben ser aprobadas por los órganos rectores del BCN, asistidos por auditores independientes, y podrán estar sujetas a la aprobación posterior de terceros (como el Gobierno o el Parlamento). Los órganos rectores del BCN estarán facultados para determinar el cálculo de los beneficios de forma independiente y profesional.

Si las operaciones de un BCN están sujetas al control de un organismo público de auditoría o de una institución similar encargada de controlar el uso de las finanzas públicas, el alcance del control deberá quedar claramente establecido en el marco jurídico, no ir en perjuicio de las actividades de sus auditores externos independientes¹⁷¹ y, además, de conformidad con el principio de independencia institucional, deberá cumplir la prohibición de dar instrucciones a un BCN y a sus órganos rectores, y no

¹⁷¹ En relación con las actividades de los auditores externos independientes de los BCN, véase el artículo 27.1 de los Estatutos.

interferir en las funciones del BCN relacionadas con el SEBC¹⁷². La auditoría pública se llevará a cabo de forma independiente y exclusivamente profesional, sin consideraciones políticas¹⁷³.

Distribución de beneficios, capital de los BCN y provisiones financieras

Los estatutos de un BCN podrán determinar de qué forma han de distribuirse los beneficios. De no existir una disposición al respecto, las decisiones relativas a la distribución de beneficios deberán ser adoptadas por los órganos rectores del BCN sobre la base de criterios profesionales y no estarán sujetas a la discrecionalidad de terceros, salvo que exista una cláusula expresa de salvaguardia que establezca que dicha discrecionalidad ha de entenderse sin perjuicio de los medios financieros necesarios para que el BCN desempeñe sus funciones, tanto las relacionadas con el SEBC como las nacionales¹⁷⁴.

Los beneficios podrán ser destinados a los presupuestos públicos únicamente después de que se hayan cubierto¹⁷⁵ las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores y de que se hayan constituido las provisiones financieras necesarias para salvaguardar el valor real del capital y de los activos del BCN. No son admisibles las medidas legislativas transitorias o ad hoc que equivalgan a instrucciones a los BCN en relación con la distribución de sus beneficios¹⁷⁶. Del mismo modo, un impuesto sobre las ganancias de capital no realizadas de un BCN también sería contrario al principio de independencia financiera¹⁷⁷.

Un Estado miembro no podrá imponer reducciones de capital a un BCN sin el consentimiento previo de sus órganos rectores, que deben tratar de garantizar que

¹⁷² Dictámenes CON/2011/9, CON/2011/53 y CON/2015/57.

¹⁷³ Dictámenes CON/2015/8, CON/2015/57, CON/2016/24, CON/2016/59 y CON/2018/17.

¹⁷⁴ Dictamen CON/2017/17.

¹⁷⁵ Dictámenes CON/2009/85 y CON/2017/17.

¹⁷⁶ Dictámenes CON/2009/26 y CON/2013/15.

¹⁷⁷ Dictámenes CON/2009/59 y CON/2009/63.

disponga de recursos financieros suficientes para cumplir su mandato como miembro del SEBC de conformidad con el artículo 127, apartado 2, del Tratado y con los Estatutos. Por el mismo motivo, cualquier modificación de las normas de distribución de los beneficios de un BCN solo deberá iniciarse y decidirse en colaboración con el BCN, que es el más indicado para evaluar su nivel necesario de reservas¹⁷⁸. En lo que respecta a las provisiones financieras o colchones, los BCN deben tener libertad para constituir, de forma independiente, provisiones financieras que salvaguarden el valor real de su capital y de sus activos. Los Estados miembros no podrán impedir que los BCN acumulen reservas hasta el nivel necesario para que un miembro del SEBC cumpla sus funciones¹⁷⁹.

Responsabilidad financiera de las autoridades supervisoras

En la mayoría de los Estados miembros, la autoridad de supervisión financiera está integrada en el BCN. Ello no plantea problemas si dicha autoridad supervisora está sujeta a las decisiones adoptadas de forma independiente por el BCN. Sin embargo, si la ley atribuye a tal autoridad supervisora la facultad de tomar decisiones por separado, es importante garantizar que tales decisiones no pongan en peligro las finanzas del BCN en su conjunto. En tales casos, la legislación nacional deberá facultar al BCN para que ejerza el control último sobre cualquier decisión de la autoridad supervisora que pueda afectar a su independencia, en particular, a su independencia financiera.

Autonomía en cuestiones de personal

Los Estados miembros no pueden menoscabar la facultad de un BCN para contratar y mantener al personal calificado necesario para desempeñar con independencia las funciones que le asignan el Tratado y los Estatutos. Asimismo, no puede ponerse al BCN en una situación en la que tenga escaso o nulo control sobre su personal, o en la

¹⁷⁸ Dictámenes CON/2009/53 y CON/2009/83.

¹⁷⁹ Dictámenes CON/2009/26 y CON/2012/69.

que el Gobierno del Estado miembro pueda influir en su política de personal¹⁸⁰. Cualquier modificación de las disposiciones legislativas sobre la remuneración de los miembros de los órganos rectores de un BCN y de sus empleados deberá decidirse en estrecha y eficaz colaboración con el BCN, teniendo debidamente en cuenta sus opiniones, a fin de asegurar la capacidad continua del BCN de llevar a cabo sus funciones de forma independiente¹⁸¹. La autonomía en materia de personal se extiende a cuestiones relacionadas con las pensiones de los empleados. Además, las modificaciones que impliquen reducciones de la remuneración del personal de un BCN no deberán afectar a la facultad de dicho BCN para administrar sus propios recursos financieros, incluidos los fondos resultantes de cualquier reducción salarial que se aplique¹⁸².

Patrimonio y derechos de propiedad

Los derechos de terceros a intervenir o a impartir instrucciones a un BCN en relación con su patrimonio son incompatibles con el principio de independencia financiera.

Confidencialidad

La obligación de secreto profesional del personal del BCE y de los BCN, así como de los miembros de sus órganos rectores respectivos, establecida en el artículo 37 de los Estatutos, puede dar lugar a disposiciones similares en los estatutos de los BCN o en la legislación de los Estados miembros. La primacía del Derecho de la UE y de las normas adoptadas a su amparo implica también que la legislación nacional sobre el acceso de terceros a documentos debe cumplir las disposiciones pertinentes del Derecho de la UE, incluido el artículo 37 de los Estatutos, y no puede vulnerar el régimen de confidencialidad del SEBC. El acceso de un organismo público de auditoría o de una

¹⁸⁰ Dictámenes CON/2008/9, CON/2008/10 y CON/2012/89.

¹⁸¹ Los dictámenes principales son CON/2010/42, CON/2010/51, CON/2010/56, CON/2010/69, CON/2010/80, CON/2011/104, CON/2011/106, CON/2012/6, CON/2012/86 y CON/2014/7.

¹⁸² Dictamen CON/2014/38.

institución similar a información y documentos confidenciales de un BCN debe limitarse a lo que resulte necesario para que dicho organismo desempeñe sus funciones legalmente establecidas y no afectará a la independencia del SEBC ni al régimen de confidencialidad del SEBC al que están sujetos el personal y los miembros de los órganos rectores de los BCN¹⁸³. Los BCN deberán asegurarse de que dichos organismos protejan la confidencialidad de la información y los documentos facilitados con un nivel de protección equivalente al aplicado por los BCN.

Prohibición de financiamiento monetario y acceso privilegiado

En lo relativo a la prohibición de financiamiento monetario y acceso privilegiado, la legislación nacional de los Estados miembros que se incorporaron a la UE en 2004, en 2007 o en 2013 tenía que adaptarse a las disposiciones pertinentes del Tratado y de los Estatutos y entrar en vigor el 1 de mayo de 2004, el 1 de enero de 2007 y el 1 de julio de 2013, respectivamente. Suecia tenía que adoptar los cambios legislativos necesarios antes del 1 de enero de 1995.

Prohibición de financiamiento monetario

La prohibición de financiamiento monetario se establece en el artículo 123, apartado 1, del Tratado, que prohíbe la autorización de descubiertos o la concesión de cualquier otro tipo de créditos por el BCE o los BCN de los Estados miembros en favor de instituciones, órganos u organismos de la UE, Gobiernos centrales, autoridades regionales o locales, u otras autoridades públicas, organismos de derecho público o empresas públicas de los Estados miembros, así como la adquisición directa a los mismos de instrumentos de deuda por el BCE o los BCN. El Tratado contiene una excepción a la prohibición: no afecta a las entidades de crédito públicas que, en el marco de la provisión de reservas por los bancos centrales, deberán recibir el mismo trato que

¹⁸³Dictámenes CON/2015/8 y CON/2015/57.

las entidades de crédito privadas (artículo 123, apartado 2, del Tratado). Además, el BCE y los BCN pueden actuar como agentes fiscales de las entidades públicas mencionadas (artículo 21.2 de los Estatutos). El ámbito de aplicación preciso de la prohibición de financiamiento monetario se especifica en el Reglamento (CE) n° 3603/93 del Consejo, de 13 de diciembre de 1993, por el que se establecen definiciones para la aplicación de las prohibiciones a que se refieren el artículo 104 y el artículo 104 B, apartado 1, del Tratado¹⁸⁴, al aclarar que la prohibición comprende toda financiamiento de las obligaciones del sector público con respecto a terceros.

La prohibición de financiamiento monetario es esencial para garantizar que el objetivo primordial de la política monetaria (mantener la estabilidad de precios) no se vea obstaculizado. Además, del financiamiento del sector público por los bancos centrales alivia la presión para aplicar disciplina presupuestaria. Por ello, la prohibición debe interpretarse en sentido amplio a fin de asegurar su estricta aplicación, sin más excepciones que las establecidas en el artículo 123, apartado 2, del Tratado, y en el Reglamento (CE) n° 3603/93. Así pues, aunque el artículo 123, apartado 1, del Tratado se refiere específicamente a la “concesión de cualquier otro tipo de créditos”, para los que exista obligación de devolver el financiamiento, la prohibición se aplica a fortiori a otros tipos de financiamiento, es decir, que no conllevan la obligación de devolverla.

La posición general del BCE con respecto a la compatibilidad de la legislación nacional con la prohibición se ha ido desarrollando principalmente en el marco de las consultas sobre proyectos de disposiciones legales formuladas al BCE por los Estados miembros en virtud del artículo 127, apartado 4, y del artículo 282, apartado 5, del Tratado¹⁸⁵.

¹⁸⁴ DO L 332 de 31.12.1993, p. 1. El artículo 104 y el artículo 104 B, apartado 1, del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea son ahora el artículo 123 y el artículo 125, apartado 1, del Tratado.

¹⁸⁵ Véase el Informe de Convergencia de 2008, página 24, nota a pie de página 13, que recoge una lista de los dictámenes formativos del IME/BCE en esta materia adoptados entre mayo de 1995 y marzo de 2008.

Transposición de la prohibición de financiamiento monetario a la legislación nacional

En general, no es necesario transponer al Derecho interno el artículo 123 del Tratado, que el Reglamento (CE) n° 3603/93 desarrolla, pues ambos son directamente aplicables. Si, no obstante, la legislación nacional reproduce estas disposiciones de la UE directamente aplicables, debe abstenerse de restringir el ámbito de aplicación de la prohibición de financiamiento monetario o de ampliar las excepciones establecidas en el Derecho de la UE. Por ejemplo, son incompatibles con la prohibición de financiamiento monetario las disposiciones nacionales en virtud de las cuales el BCN financie los compromisos financieros de un Estado miembro con instituciones financieras internacionales (distintas del FMI¹⁸⁶, según dispone el Reglamento (CE) n° 3603/93) o con terceros países.

Financiamiento del sector público o de las obligaciones del sector público con respecto a terceros

La legislación nacional no puede disponer que un BCN financie el desempeño de las funciones de otras entidades del sector público ni las obligaciones del sector público con respecto a terceros. Lo mismo es aplicable a la atribución de nuevas funciones a los BCN, en cuyo caso es necesario evaluar caso a caso si la función que se vaya a encomendar al BCN debe considerarse una función de banca central o una función del Estado, es decir, si recae dentro del ámbito de responsabilidad del Estado. En otras palabras, deben existir suficientes salvaguardias para garantizar que no se elude el objetivo de la prohibición de financiamiento monetario. El Consejo de Gobierno ha aprobado los criterios para determinar qué se considera que entra en el ámbito de aplicación de una obligación del sector público en el sentido del Reglamento (CE) n° 3603/93 o, dicho de otra forma, qué constituye una función del Estado¹⁸⁷. Para garantizar el cumplimiento de la prohibición de financiamiento monetario, cualquier

¹⁸⁶ Dictámenes CON/2013/16, CON/2016/21 y CON/2017/4.

¹⁸⁷ Dictamen CON/2016/54.

función nueva que se encomiende a un BCN ha de estar adecuadamente remunerada si: a) no es una función de banca central o una actividad que facilite el desempeño de una función de banca central, o b) está relacionada con una función del Estado y se desempeña en aras del interés del Estado¹⁸⁸. Criterios importantes para calificar una función nueva como una función del Estado son: a) su carácter atípico; b) el hecho de que se desempeñe en nombre y en aras del interés exclusivo del Estado, y c) su impacto en la independencia institucional, financiera y personal del BCN. En particular, una función puede ser considerada como una función del Estado si su desempeño cumple alguna de las condiciones siguientes: a) crea conflictos de intereses inadecuadamente resueltos con funciones de banca central existentes; b) es desproporcionada con respecto a la capacidad financiera u organizativa del BCN; c) no encaja en la estructura institucional del BCN; d) entraña riesgos financieros sustanciales, y e) expone a los miembros de los órganos rectores del BCN a riesgos políticos que son desproporcionados y que también podrían afectar negativamente a su independencia personal¹⁸⁹.

Algunas de las nuevas funciones atribuidas a los BCN que el BCE considera que son funciones del Estado son: a) funciones relativas al financiamiento de fondos de resolución o acuerdos financieros, así como las relativas a sistemas de garantía de depósitos o de indemnización de los inversionistas¹⁹⁰; b) funciones relativas al establecimiento de un registro central de números de cuentas bancarias¹⁹¹; c) funciones de un mediador de crédito¹⁹²; d) funciones relativas a la recopilación, el mantenimiento y el tratamiento de los datos utilizados para el cálculo de las transferencias de primas de seguro¹⁹³; e) funciones relacionadas con la defensa de la competencia en el mercado

¹⁸⁸ Dictámenes CON/2011/30, CON/2015/36 y CON/2015/46.

¹⁸⁹ Dictamen CON/2015/22.

¹⁹⁰ Véase la sección titulada “Apoyo financiero a fondos de resolución o a acuerdos financieros y a sistemas de garantía de depósitos o de indemnización de los inversionistas” donde se detallan algunos casos específicos.

¹⁹¹ Dictámenes CON/2015/36, CON/2015/46, CON/2016/35, CON/2016/49, CON/2016/57 y CON/2018/4.

¹⁹² Dictamen CON/2015/12.

¹⁹³ Dictamen CON/2016/45.

de préstamos hipotecarios¹⁹⁴; f) funciones relativas a la provisión de recursos a organismos que sean independientes de los BCN y que funcionen como una extensión del Estado¹⁹⁵, y g) funciones de autoridad de información a efectos de facilitar el cobro transfronterizo de deudas en materia civil y mercantil¹⁹⁶. En cambio, las funciones de banca central pueden incluir, entre otras, funciones de supervisión o tareas relacionadas con dichas funciones de supervisión, como las relativas a la protección de los consumidores en el ámbito de los servicios financieros¹⁹⁷, la supervisión de empresas adquirentes de créditos¹⁹⁸ o sociedades de arrendamiento financiero¹⁹⁹, la supervisión de los proveedores e intermediarios de crédito al consumo²⁰⁰, la supervisión de los administradores de tasas de interés de referencia²⁰¹, funciones de supervisión para velar por el cumplimiento de la legislación de la Unión en el ámbito de los servicios y productos de inversión²⁰², funciones relativas a la vigilancia de los sistemas de pago²⁰³, funciones relacionadas con la aplicación y el cumplimiento de la legislación de la Unión sobre las cuentas de pago²⁰⁴, funciones administrativas de resolución²⁰⁵ o funciones relativas al funcionamiento y la gestión de los registros de crédito²⁰⁶.

Asimismo, un BCN no podrá proporcionar financiamiento puente para que un Estado miembro pueda cumplir sus compromisos relativos al otorgamiento de garantías del Estado respecto de obligaciones de entidades de crédito²⁰⁷. Además, la distribución de los beneficios del banco central que no se hayan realizado en su totalidad, contabilizado

¹⁹⁴ Dictamen CON/2016/54.

¹⁹⁵ Dictamen CON/2017/19.

¹⁹⁶ Dictamen CON/2017/32.

¹⁹⁷ Dictámenes CON/2007/29, CON/ 2016/31, CON/2017/3 y CON/2017/12.

¹⁹⁸ Dictamen CON/2015/45.

¹⁹⁹ Dictamen CON/2016/31.

²⁰⁰ Dictámenes CON/2015/54, CON/2016/34 y CON/2017/3.

²⁰¹ Dictamen CON/2017/52.

²⁰² Dictámenes CON/2018/2 y CON/2018/5.

²⁰³ Dictamen CON/2016/38.

²⁰⁴ Dictamen CON/2017/2.

²⁰⁵ Se explica con más detalle en la sección titulada “Apoyo financiero a fondos de resolución o a acuerdos financieros y a sistemas de garantía de depósitos o de indemnización de los inversionistas”.

²⁰⁶ Dictamen CON/2016/42.

²⁰⁷ Dictamen CON/2012/4.

y auditado no cumple la prohibición de financiamiento monetario. Para cumplir esta prohibición, la cantidad destinada a los presupuestos del Estado en virtud de las normas de distribución de beneficios aplicables no podrá pagarse, ni siquiera parcialmente, con cargo a las reservas de capital del BCN. Por lo tanto, las normas de distribución no deberán afectar a las reservas de capital de los BCN. Adicionalmente, cuando se transfieran activos de un BCN al Estado, deben remunerarse a valor de mercado y la transferencia debe realizarse al mismo tiempo que la remuneración²⁰⁸.

Del mismo modo, no está permitido intervenir en el desempeño de otras funciones del Eurosistema, como la gestión de las reservas exteriores, mediante la introducción de impuestos sobre las ganancias de capital teóricas y no realizadas, dado que esto constituiría una forma de crédito concedido por el banco central al sector público a través de la distribución anticipada de beneficios futuros e inciertos²⁰⁹.

Asunción de deudas del sector público

La legislación nacional que exija a un BCN asumir las deudas de una entidad del sector público anteriormente independiente, como consecuencia de la reorganización nacional de ciertas tareas y funciones (por ejemplo, en caso de traspaso al BCN de determinadas funciones de supervisión anteriormente desempeñadas por el Estado o por organismos públicos independientes), sin eximir plenamente al BCN de todas las obligaciones financieras resultantes de las actividades anteriores de la citada entidad, sería incompatible con la prohibición de financiamiento monetario²¹⁰. Del mismo modo, la legislación nacional que exija a un BCN obtener la aprobación del Estado antes de adoptar medidas de resolución en una amplia gama de circunstancias, pero que no limite la responsabilidad del BCN a sus propios actos administrativos, sería incompatible con

²⁰⁸ Dictámenes CON/2011/91 y CON/2011/99.

²⁰⁹ Dictámenes CON/2009/59 y CON/2009/63.

²¹⁰ Dictamen CON/2013/56.

la prohibición de financiamiento monetario²¹¹. Igualmente, la legislación nacional que obligue a un BCN a pagar una indemnización por daños y perjuicios, de modo que ello suponga que ese BCN asuma la responsabilidad del Estado, no sería compatible con la prohibición de financiamiento monetario²¹².

Apoyo financiero a entidades de crédito o a instituciones financieras

La legislación nacional que permita que un BCN financie, de manera independiente y a su entera discreción, a entidades de crédito en situaciones no relacionadas con sus funciones de banca central (política monetaria, sistemas de pago u operaciones temporales de apoyo a la liquidez), en particular el apoyo a entidades de crédito o a otras instituciones financieras insolventes, sería incompatible con la prohibición de financiamiento monetario.

Esto se aplica, en particular, al apoyo a entidades de crédito insolventes, ya que si un BCN financia a una entidad de crédito insolvente estaría asumiendo una función del Estado²¹³. También sería aplicable si el Eurosistema financia a una entidad de crédito que ha sido recapitalizada para restablecer su solvencia mediante la colocación directa de instrumentos de deuda emitidos por el Estado cuando no existan otras fuentes de financiamiento de mercado alternativas (en lo sucesivo, “bonos de recapitalización”) y dichos bonos vayan a utilizarse como activos de garantía. En caso de que un Estado recapitalice una entidad de crédito mediante la colocación directa de bonos de recapitalización, el uso posterior de dichos bonos como garantía en las operaciones de liquidez del banco central plantea problemas de financiamiento monetario²¹⁴. La provisión de liquidez de emergencia por parte de un BCN, de manera independiente y a su entera discreción, a una entidad de crédito solvente sobre la base de acuerdos de

²¹¹ Dictamen CON/2015/22.

²¹² Dictámenes CON/2017/16 y CON/2017/41.

²¹³ Dictamen CON/2013/5.

²¹⁴ Dictámenes CON/2012/50, CON/2012/64 y CON/2012/71.

garantía que adopten la forma de una garantía del Estado, ha de cumplir los siguientes criterios: i) debe garantizarse que el crédito concedido por el BCN sea al plazo más corto posible; ii) deben estar en juego cuestiones de estabilidad sistémica; iii) no deben existir dudas respecto a la validez jurídica y exigibilidad de la garantía con arreglo a la legislación nacional aplicable, y iv) no deben caber dudas respecto a la adecuación económica de la garantía del Estado, que debe cubrir tanto el principal como los intereses de los préstamos²¹⁵.

Por consiguiente, deberá considerarse la posibilidad de incluir referencias al artículo 123 del Tratado en la legislación nacional.

Apoyo financiero a fondos de resolución o a acuerdos financieros y a sistemas de garantía de depósitos o de indemnización de los inversionistas

Aunque con carácter general se considera que las funciones administrativas de resolución están relacionadas con las mencionadas en el artículo 127, apartado 5, del Tratado, el financiamiento de un fondo de resolución o de un acuerdo financiero no es compatible con la prohibición de financiamiento monetario²¹⁶. Cuando un BCN actúe como autoridad de resolución, no asumirá ni financiará en ningún caso obligaciones de una entidad puente o de una entidad de gestión de activos²¹⁷. A tal fin, la legislación nacional deberá aclarar que el BCN no asumirá ni financiará ninguna de las obligaciones de estas entidades²¹⁸.

La Directiva relativa a los sistemas de garantía de depósitos²¹⁹ y la Directiva relativa a los sistemas de indemnización de los inversionistas²²⁰ disponen que los costos de

²¹⁵ Dictamen CON/2012/4, nota a pie de página 42, en la que se hace referencia a otros Dictámenes relevantes en este ámbito. Véanse también los Dictámenes CON/2016/55 y CON/2017/1.

²¹⁶ Dictámenes CON/2015/22 y CON/2016/28.

²¹⁷ Dictámenes CON/2011/103, CON/2012/99, CON/2015/3 y CON/2015/22.

²¹⁸ Dictámenes CON/2015/33, CON/2015/35 y CON/2016/60.

²¹⁹ Vigésimoséptimo considerando de la Directiva 2014/49/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, relativa a los sistemas de garantía de depósitos (DO L 173 de 12.6.2014, p. 149).

²²⁰ Vigésimotercer considerando de la Directiva 97/9/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 3 de marzo de 1997, relativa a los sistemas de indemnización de los inversionistas (DO L 84 de 26.3.1997, p. 22).

financiamiento de estos sistemas recaigan, respectivamente, en las propias entidades de crédito y empresas de inversión. La legislación nacional que disponga que un BCN financie un sistema nacional de garantía de depósitos para las entidades de crédito o un sistema nacional de indemnización de inversionistas para las empresas de inversión sería compatible con la prohibición de financiamiento monetario únicamente si el financiamiento fuera a corto plazo se utilizara en situaciones de urgencia, estuvieran en juego cuestiones de estabilidad sistémica y las decisiones se dejaran a la discreción del BCN²²¹. Por consiguiente, deberá considerarse la posibilidad de incluir referencias al artículo 123 del Tratado en la legislación nacional. Cuando ejercite su facultad de conceder un préstamo, el BCN debe asegurarse de que no está asumiendo de facto una función del Estado²²². En particular, el apoyo del banco central a los sistemas de garantía de depósitos no debe equivaler a una operación de prefinanciamiento sistemática²²³.

Función de agencia fiscal

Conforme al artículo 21.2 de los Estatutos, el “BCE y los bancos centrales nacionales podrán actuar como agentes fiscales” de “instituciones, órganos u organismos de la Unión, Gobiernos centrales, autoridades regionales o locales u otras autoridades públicas, organismos de Derecho público o empresas públicas de los Estados miembros”. La finalidad de este artículo es aclarar que los BCN, una vez cedida la competencia en materia de política monetaria al Eurosistema, pueden seguir prestando el servicio de agencia fiscal prestado tradicionalmente a los Gobiernos y a otras entidades públicas sin que por ello infrinjan la prohibición de financiamiento monetario. El Reglamento (CE) n° 3603/93 establece, con carácter expreso y restrictivo, diversas excepciones a la prohibición de financiamiento monetario relacionadas con la función de agencia fiscal, que se describen a continuación: i) permite los créditos

²²¹ Dictámenes CON/2015/40 y CON/2016/60.

²²² Dictámenes CON/2011/83 y CON/2015/52.

²²³ Dictamen CON/2011/84.

intradía al sector público siempre y cuando se limiten al día y no puedan prorrogarse²²⁴; ii) permite el abono en la cuenta del sector público de cheques emitidos por terceros antes de que se produzca el adeudo en el banco cuando desde la recepción del cheque haya transcurrido un plazo de tiempo determinado que corresponda al plazo normal de cobro de cheques por el BCN de que se trate, siempre que el posible desfase sea excepcional, de pequeña cantidad y se suprima en el corto plazo²²⁵, y iii) permite la posesión de monedas fraccionarias emitidas por el sector público y abonadas a cuenta de éste cuando el importe de las mismas sea inferior al 10% de la moneda fraccionaria en circulación²²⁶.

La legislación nacional sobre la función de agencia fiscal debe ser compatible con el Derecho de la UE, en general, y con la prohibición de financiamiento monetario, en particular²²⁷. Teniendo en cuenta el reconocimiento expreso en el artículo 21.2 de los Estatutos de la provisión de servicios de agencia fiscal como una función legítima tradicionalmente realizada por los BCN, la prestación por parte de los bancos centrales de servicios de agencia fiscal cumple con la prohibición de financiamiento monetario, siempre que dichos servicios se mantengan dentro del ámbito de la función de agencia fiscal y no constituyan un financiamiento de obligaciones del sector público frente a terceros o abonos al sector público fuera de las excepciones estrictamente definidas que se especifican en el Reglamento (CE) n° 3603/93²²⁸. La legislación nacional que permita a un BCN mantener depósitos y cuentas del Estado no plantea problemas de cumplimiento de la prohibición de financiamiento monetario siempre que no permita la concesión de crédito, incluidos descubiertos de un día. Sin embargo, se plantearía un problema de cumplimiento de la prohibición de financiamiento monetario si, por ejemplo, la legislación nacional permitiera que los depósitos o los saldos de cuentas corrientes se remuneraran por encima de los tipos de mercado, en lugar de remunerarse

²²⁴ Véanse el artículo 4 del Reglamento (CE) n° 3603/93 y el Dictamen CON/2013/2.

²²⁵ Véase el artículo 5 del Reglamento (CE) n° 3603/93.

²²⁶ Véase el artículo 6 del Reglamento (CE) n° 3603/93.

²²⁷ Dictamen CON/2013/3.

²²⁸ Dictámenes CON/2009/23, CON/2009/67 y CON/2012/9.

a los tipos de mercado o por debajo de ellos. Una remuneración a un tipo superior a los de mercado constituye de hecho un crédito, contrario al objetivo de la prohibición de financiamiento monetario, y podría, por tanto, perjudicar dicho objetivo. Es esencial que la remuneración de una cuenta refleje los parámetros del mercado, y es especialmente importante que exista una correlación entre la tasa de remuneración de los depósitos y su vencimiento²²⁹. Además, la prestación de servicios de agencia fiscal sin remuneración por parte de un BCN no plantea problemas de financiamiento monetario, siempre que sean servicios básicos de agente fiscal²³⁰.

Prohibición de acceso privilegiado

El artículo 124 del Tratado dispone que “queda prohibida cualquier medida que no se base en consideraciones prudenciales que establezca un acceso privilegiado a las entidades financieras para las instituciones, órganos u organismos de la Unión, Gobiernos centrales, autoridades regionales, locales u otras autoridades públicas, organismos de Derecho público o empresas públicas de los Estados miembros”.

Con arreglo al artículo 1, apartado 1, del Reglamento (CE) n° 3604/93 del Consejo²³¹, se entiende por acceso privilegiado toda disposición legal o reglamentaria o todo acto jurídico de carácter vinculante adoptado en el ejercicio de la autoridad pública, que: a) obligue a las entidades financieras a adquirir o mantener derechos frente a instituciones u organismos de la UE, administraciones centrales, autoridades regionales o locales u otras autoridades públicas u otros organismos o empresas públicas de los Estados miembros, o b) conceda ventajas fiscales que beneficien únicamente a las entidades financieras o ventajas financieras que no se atengan a los principios de economía de

²²⁹ Véanse, entre otros, los Dictámenes CON/2010/54, CON/2010/55 y CON/2013/62.

²³⁰ Dictamen CON/2012/9.

²³¹ Reglamento (CE) n° 3604/93 del Consejo, de 13 de diciembre de 1993, por el que se establecen las definiciones para la aplicación de la prohibición del acceso privilegiado a que se refiere el artículo 104 A del Tratado [constitutivo de la Comunidad Europea] (DO L 332 de 31.12.1993, p. 4). El artículo 104 A es ahora el artículo 124 del Tratado.

mercado, para favorecer la adquisición o el mantenimiento de dichos derechos por parte de esas entidades.

Como autoridades públicas, los BCN no pueden tomar medidas que den al sector público acceso privilegiado a las instituciones financieras, si dichas medidas no se basan en consideraciones prudenciales. Además, las normas de movilización o de constitución de garantía de instrumentos de deuda emitidas por los BCN no deben servir para eludir la prohibición de acceso privilegiado²³². La legislación de los Estados miembros en esta materia no puede establecer dicho acceso privilegiado.

El artículo 2 del Reglamento (CE) n° 3604/93 define “consideraciones prudenciales” como las referidas a disposiciones legales o reglamentarias o las actuaciones administrativas nacionales que se basen en el Derecho de la UE o sean compatibles con el mismo y que estén destinadas a promover la solidez de cada entidad financiera, con el fin de reforzar la estabilidad del sistema financiero en su conjunto y la protección de los clientes de dichas entidades financieras. Las consideraciones prudenciales pretenden garantizar que los bancos mantengan su solvencia frente a sus depositantes²³³. En el ámbito de la supervisión prudencial, el Derecho derivado de la UE ha establecido una serie de requisitos para asegurar la solidez de las entidades de crédito²³⁴. Se entiende por “entidad de crédito” una empresa cuya actividad consista en recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y en conceder créditos por cuenta propia²³⁵. Además, las entidades de crédito suelen denominarse comúnmente

²³² Véanse el artículo 3, apartado 2, y el décimo considerando del Reglamento (CE) n° 3604/93.

²³³ Conclusiones del Abogado General Elmer en *Parodi contra Banque H. Albert de Bary*, C-222/95, ECLI:EU:C:1997:345, párrafo 24.

²³⁴ Véanse el Reglamento (UE) n° 575/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre los requisitos prudenciales de las entidades de crédito y las empresas de inversión, y por el que se modifica el Reglamento (UE) n° 648/2012 (DO L 176 de 27.06.2013, p. 1), y la Directiva 2013/36/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión, por la que se modifica la Directiva 2002/87/CE y se derogan las Directivas 2006/48/CE y 2006/49/CE (DO L 176 de 27.06.2013, p. 338).

²³⁵ Véase el artículo 4, apartado 1, punto 1, del Reglamento (UE) n° 575/2013.

“bancos” y deben contar con la autorización de una autoridad competente de un Estado miembro para prestar servicios²³⁶.

Aunque las reservas mínimas podrían considerarse parte de los requisitos prudenciales, forman parte del marco operativo de un BCN y se utilizan como un instrumento de política monetaria en la mayoría de las economías, incluida la zona del euro²³⁷. A este respecto, el punto 2 del anexo I de la Orientación BCE/2014/60²³⁸ señala que el sistema de reservas mínimas del Eurosistema tiene como objetivos primordiales estabilizar las tasas de interés del mercado monetario y crear un déficit estructural de liquidez (o incrementarlo)²³⁹.

El BCE exige que las entidades de crédito establecidas en la zona del euro mantengan las reservas mínimas exigidas (en forma de depósitos) en cuentas en sus BCN²⁴⁰.

Este Informe se centra en la compatibilidad tanto de la legislación nacional o de las normas adoptadas por los BCN como de los estatutos de los BCN con la prohibición de acceso privilegiado establecida en el Tratado. Lo anterior no prejuzga una evaluación de si las leyes, los reglamentos, las normas o los actos administrativos de los Estados miembros se utilizan, al amparo de consideraciones prudenciales, como medio para

²³⁶ Véase el artículo 8 de la Directiva 2013/36/UE.

²³⁷ Esta consideración se fundamenta en el artículo 3, apartado 2, y el noveno considerando del Reglamento (CE) n° 3604/93.

²³⁸ Orientación (UE) 2015/510 del Banco Central Europeo, de 19 de diciembre de 2014, sobre la aplicación del marco de la política monetaria del Eurosistema (Orientación sobre la Documentación General) (BCE/2014/60) (DO L 91 de 2.4.2015, p. 3).

²³⁹ Cuanto más elevadas sean las exigencias de reservas, de menos fondos dispondrán los bancos para proporcionar financiamiento, lo que reducirá la creación de dinero.

²⁴⁰ Véanse el artículo 19 de los Estatutos; el Reglamento (CE) n° 2531/98 del Consejo, de 23 de noviembre de 1998, relativo a la aplicación de las reservas mínimas por el Banco Central Europeo (DO L 318 de 27.11.1998, p. 1); el Reglamento (CE) n° 1745/2003 del Banco Central Europeo, de 12 de septiembre de 2003, relativo a la aplicación de las reservas mínimas (BCE/2003/9) (DO L 250 de 2.10.2003, p. 10), y el Reglamento (UE) 1071/2013 del Banco Central Europeo, de 24 de septiembre de 2013, relativo al balance del sector de las instituciones financieras monetarias (BCE/2013/33) (DO L 297 de 7.11.2013, p. 1).

eludir la prohibición de acceso privilegiado. Una evaluación de este tipo excede el ámbito del presente Informe.

Grafía única del euro

El artículo 3, apartado 4, del Tratado de la Unión Europea establece que “la Unión establecerá una unión económica y monetaria cuya moneda es el euro”. En los textos de los Tratados en todas las lenguas escritas en alfabeto latino se utiliza siempre “euro”, en caso nominativo singular, para identificar la moneda única. En los textos que emplean el alfabeto griego se escribe “ ” y en los textos en alfabeto cirílico, “ ”²⁴¹. De conformidad con lo anterior, el Reglamento (CE) n° 974/98, de 3 de mayo de 1998, sobre la introducción del euro²⁴² establece claramente que la denominación de la moneda única debe ser la misma en todas las lenguas oficiales de la UE, teniendo en cuenta la existencia de alfabetos diferentes. Por lo tanto, los Tratados exigen una grafía única para la palabra “euro”, en caso nominativo singular, en todas las disposiciones legislativas nacionales y de la UE, teniendo en cuenta la existencia de distintos alfabetos.

En virtud de la competencia exclusiva de la UE para establecer el nombre de la moneda única, todo incumplimiento de esta norma es incompatible con los Tratados y debe corregirse²⁴³. Aunque este principio se aplica a toda clase de disposiciones nacionales, la evaluación que se presenta en los capítulos sobre los países se centra en los estatutos de los BCN y en la legislación relativa a la introducción del euro.

²⁴¹ La “Declaración de la República de Letonia, de la República de Hungría y de la República de Malta relativa a la ortografía del nombre de la moneda única en los Tratados”, anexa a los Tratados, establece que: “Sin perjuicio de la ortografía unificada del nombre de la moneda única de la Unión Europea a que se hace referencia en los Tratados, tal como figura en los billetes y en las monedas, Letonia, Hungría y Malta declaran que la ortografía del nombre de la moneda única, incluidos sus derivados, empleada en el texto en letón, en húngaro y en maltés de los Tratados, no tiene efecto en las normas vigentes de las lenguas letona, húngara y maltesa”.

²⁴² DO L 139 de 11.5.1998, p. 1.

²⁴³ Dictamen CON/2012/87.

Integración legal de los BCN en el Eurosistema

Las disposiciones nacionales (en especial los estatutos de los BCN, pero también otra legislación) que impidan el desempeño de las funciones relacionadas con el Eurosistema o el cumplimiento de las decisiones del BCE son incompatibles con el eficaz funcionamiento del Eurosistema una vez que el Estado miembro en cuestión adopte el euro. Por lo tanto, la legislación nacional debe adaptarse para garantizar su compatibilidad con el Tratado y con los Estatutos en cuanto a las funciones relacionadas con el Eurosistema. En virtud de lo dispuesto en el artículo 131 del Tratado, la legislación nacional tenía que modificarse a fin de garantizar su compatibilidad, a más tardar, en la fecha de constitución del SEBC (en lo que a Suecia se refiere) y el 1 de mayo de 2004, el 1 de enero de 2007 y el 1 de julio de 2013 (en lo que se respecta a los Estados miembros que se incorporaron a la UE en esas fechas). No obstante, las obligaciones relativas a la plena integración legal de un BCN en el Eurosistema solo son exigibles desde el momento en que dicha integración sea efectiva, es decir, desde la fecha en la que el Estado miembro acogido a una excepción adopte el euro.

En este Informe se examinan principalmente las áreas en las que las disposiciones legales pueden obstaculizar el cumplimiento por un BCN de sus obligaciones relacionadas con el Eurosistema. Se trata de las disposiciones que podrían impedir a un BCN participar en la instrumentación de la política monetaria única definida por los órganos rectores del BCE, o dificultar el cumplimiento, por parte de un gobernador, de las funciones que le correspondan como miembro del Consejo de Gobierno del BCE, o las disposiciones que no respeten las prerrogativas del BCE. Se distinguen las áreas siguientes: objetivos de política económica, funciones, disposiciones financieras, política de tipo de cambio y cooperación internacional. Por último, se mencionan otras áreas que pueden requerir la adaptación de los estatutos de los BCN.

Objetivos de política económica

La plena integración de un BCN en el Eurosistema requiere que sus objetivos estatutarios sean compatibles con los objetivos del SEBC, establecidos en el artículo 2 de los Estatutos. Esto significa, entre otras cosas, que los objetivos estatutarios deberán adaptarse con una “impronta nacional”, por ejemplo, en el caso de disposiciones que establezcan la obligación de ejecutar la política monetaria dentro del marco de la política económica general del Estado miembro en cuestión. Además, los objetivos secundarios de los BCN deben ser coherentes y no interferir en la obligación de apoyar las políticas económicas generales en la UE, al objeto de contribuir a la consecución de los objetivos de la UE establecidos en el artículo 3 del Tratado de la Unión Europea, que es en sí mismo un objetivo expresado sin perjuicio de la obligación de mantener la estabilidad de precios²⁴⁴.

Funciones

Las funciones del BCN de un Estado miembro cuya moneda es el euro, dada su condición de parte integrante del Eurosistema, se determinan principalmente en el Tratado y en los Estatutos. Por consiguiente, en virtud de lo dispuesto en el artículo 131 del Tratado, las disposiciones relativas a las funciones de los BCN que figuran en sus estatutos deben compararse con las disposiciones pertinentes del Tratado y de los Estatutos, y debe eliminarse toda incompatibilidad²⁴⁵. Esto es aplicable a cualquier disposición que, tras la adopción del euro y la integración en el Eurosistema, constituya un impedimento para el desempeño de las funciones relacionadas con el SEBC y, en particular, a las disposiciones que no respeten las facultades que se confieren al SEBC en el capítulo IV de los Estatutos.

²⁴⁴ Dictámenes CON/2010/30 y CON/2010/48.

²⁴⁵ Véanse, en particular, los artículos 127 y 128 del Tratado y los artículos 3 a 6 y 16 de los Estatutos.

Toda disposición nacional relativa a la política monetaria debe reconocer que la política monetaria de la UE se ha de aplicar en todo el Eurosistema²⁴⁶. Los estatutos de los BCN pueden incluir disposiciones relativas a los instrumentos de política monetaria. Estas disposiciones deben ser similares a las del Tratado y los Estatutos, y cualquier incompatibilidad debe eliminarse con el fin de cumplir el artículo 131 del Tratado.

El seguimiento de la evolución de las finanzas públicas es una función que los BCN realizan periódicamente para evaluar adecuadamente la orientación que debe seguir la política monetaria. Los BCN también pueden ofrecer sus opiniones sobre circunstancias relevantes en el ámbito de las finanzas públicas, basándose en su labor de seguimiento y en la independencia de su asesoramiento, con el fin de contribuir al correcto funcionamiento de la Unión Monetaria Europea. El seguimiento de la evolución presupuestaria por parte de un BCN a efectos de política monetaria debe basarse en el pleno acceso a toda la información pertinente relativa a las finanzas públicas. Por consiguiente, los BCN deben tener acceso incondicional, puntual y automático a todas las estadísticas de finanzas públicas relevantes. Sin embargo, la función de los BCN no debe ir más allá de las actividades de seguimiento que se derivan del cumplimiento de su mandato de política monetaria o que están relacionadas, directa o indirectamente, con éste²⁴⁷. El mandato formal otorgado a un BCN de analizar previsiones y la evolución de las finanzas públicas supondría para ese BCN asumir una función (y la correspondiente responsabilidad) en la formulación de la política fiscal, lo que podría poner en peligro el cumplimiento del mandato de política monetaria del Eurosistema y la independencia de dicho BCN²⁴⁸.

En el contexto de las iniciativas legislativas de ámbito nacional para hacer frente a turbulencias en los mercados financieros, el BCE ha hecho hincapié en que debe

²⁴⁶ Artículo 127, apartado 2, primer guion, del Tratado.

²⁴⁷ Dictámenes CON/2012/105, CON/2013/90 y CON/2013/91.

²⁴⁸ Por ejemplo, las disposiciones nacionales por las que se traspone la Directiva 2011/85/UE del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, sobre los requisitos aplicables a los marcos presupuestarios de los Estados miembros (DO L 306 de 23.11.2011, p. 41). Véanse los Dictámenes CON/2013/90 y CON/2013/91.

evitarse cualquier distorsión en los segmentos nacionales del mercado monetario de la zona del euro, ya que podría afectar a la aplicación de la política monetaria única. Concretamente, se refiere a la concesión de garantías del Estado para garantizar los depósitos interbancarios²⁴⁹.

Los Estados miembros deben garantizar que las medidas legislativas nacionales que aborden problemas de liquidez de empresas o de profesionales, por ejemplo, su deuda con entidades financieras, no tengan un impacto negativo en la liquidez de los mercados. En particular, tales medidas no pueden ser incompatibles con el principio de una economía de mercado abierta, reflejado en el artículo 3 del Tratado de la Unión Europea, pues ello podría obstaculizar el flujo de crédito, influir de manera significativa en la estabilidad de las instituciones y de los mercados financieros y, por consiguiente, afectar al desempeño de las funciones del Eurosistema²⁵⁰.

Las disposiciones nacionales que atribuyan al BCN el derecho exclusivo de emitir billetes deben reconocer que, una vez adoptado el euro, el Consejo de Gobierno del BCE tiene el derecho exclusivo de autorizar la emisión de billetes en euros, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 128, apartado 1, del Tratado y en el artículo 16 de los Estatutos, mientras que el derecho de emitir los billetes en euros corresponde al BCE y a los BCN. Además, las disposiciones nacionales que permitan a los Gobiernos influir en cuestiones como las denominaciones, la producción, el volumen o la retirada de los billetes en euros deben, según proceda, ser derogadas o reconocer las competencias del BCE en lo que respecta a los billetes en euros, de acuerdo con las disposiciones del Tratado y de los Estatutos. Con independencia de la división de responsabilidades entre los Gobiernos y los BCN en lo relativo a la moneda metálica, las disposiciones pertinentes deben reconocer la competencia del BCE para aprobar el volumen de emisión de moneda metálica una vez que se adopte el euro. Un Estado miembro no

²⁴⁹ Dictámenes CON/2009/99, CON/2011/79 y CON/2017/1.

²⁵⁰ Dictamen CON/2010/8.

puede considerar la moneda en circulación como deuda de su BCN frente al Gobierno de dicho Estado miembro, pues ello iría en contra del concepto de moneda única y sería incompatible con los requisitos de integración legal en el Eurosistema²⁵¹.

En cuanto a la gestión de las reservas oficiales de divisas²⁵², todo Estado miembro que haya adoptado el euro y que no transfiera estas reservas²⁵³ a su BCN incumple el Tratado. Además, cualquier derecho de terceros, por ejemplo, del Gobierno o del Parlamento, de influir en las decisiones de un BCN en lo que respecta a la gestión de reservas oficiales de divisas sería incompatible con el artículo 127, apartado 2, tercer guion, del Tratado. Asimismo, los BCN deben aportar al BCE activos exteriores de reserva en proporción a su participación en el capital suscrito del BCE, lo que significa que no debe haber ningún obstáculo legal para que los BCN transfieran estos activos al BCE.

En relación con las estadísticas, aunque los reglamentos adoptados con arreglo al artículo 34.1 de los Estatutos en el ámbito de las estadísticas no atribuyen ningún derecho ni imponen ninguna obligación a los Estados miembros que no han adoptado el euro, el artículo 5 de los Estatutos, referido a la recopilación de información estadística, es aplicable a todos los Estados miembros, con independencia de si han adoptado el euro. Por lo tanto, los Estados miembros cuya moneda no es el euro están obligados a diseñar y aplicar, en el ámbito nacional, todas las medidas que consideren apropiadas para recopilar la información estadística necesaria para cumplir con las exigencias de información estadística del BCE y realizar los preparativos oportunos en materia de estadísticas para convertirse en Estados miembros cuya moneda sea el euro²⁵⁴. La legislación nacional que establezca el marco de cooperación entre los BCN

²⁵¹ Dictamen CON/2008/34.

²⁵² Artículo 127, apartado 2, tercer guion, del Tratado.

²⁵³ A excepción de los fondos de maniobra en divisas, que los Gobiernos de los Estados miembros pueden mantener según el artículo 127, apartado 3, del Tratado.

²⁵⁴ Dictamen CON/2013/88.

y las oficinas nacionales de estadística debe garantizar la independencia de los BCN en el desempeño de sus funciones dentro del marco estadístico del SEBC²⁵⁵.

Disposiciones financieras

Las disposiciones financieras de los Estatutos comprenden normas relativas a las cuentas financieras²⁵⁶, auditoría²⁵⁷, suscripción de capital²⁵⁸, transferencia de activos exteriores de reserva²⁵⁹ y asignación de ingresos monetarios²⁶⁰. Los BCN deben poder cumplir las obligaciones establecidas en esas disposiciones y, por lo tanto, debe derogarse toda disposición nacional que sea incompatible con ellas.

Política de tipo de cambio

Un Estado miembro acogido a una excepción puede conservar la legislación nacional que establezca que el Gobierno es responsable de la política de tipo de cambio y otorgue un papel consultivo o ejecutivo al correspondiente BCN. No obstante, cuando ese Estado miembro adopte el euro, esa legislación debe reflejar el hecho de que la competencia en materia de política de tipo de cambio de la zona del euro se ha transferido a la UE, de conformidad con los artículos 138 y 219 del Tratado.

Cooperación internacional

Para la adopción del euro, la legislación nacional debe ser compatible con el artículo 6.1 de los Estatutos, que dispone que, en el ámbito de la cooperación internacional en relación con las funciones encomendadas al Eurosistema, el BCE decidirá cómo estará representado el SEBC. La legislación nacional que permita a un BCN participar en

²⁵⁵ Dictámenes CON/2015/24 y CON/2015/5.

²⁵⁶ Artículo 26 de los Estatutos.

²⁵⁷ Artículo 27 de los Estatutos.

²⁵⁸ Artículo 28 de los Estatutos.

²⁵⁹ Artículo 30 de los Estatutos.

²⁶⁰ Artículo 32 de los Estatutos.

instituciones monetarias internacionales deberá establecer que dicha participación estará sujeta a la aprobación del BCE (artículo 6.2 de los Estatutos).

Otros asuntos

Además de los aspectos antes mencionados, en el caso de determinados Estados miembros existen otras áreas en las que es necesario adaptar las disposiciones nacionales (por ejemplo, sistemas de pago y compensación, e intercambio de información).

3. Situación de la convergencia económica

Este capítulo ofrece una visión horizontal. Algunos factores relevantes para la evaluación global no se consideran aquí sino en el capítulo que hacen referencia a los resúmenes de los países, en los que se recogen los principales resultados de la evaluación de la convergencia económica y legal, y al que analiza con más detalle la situación de la convergencia económica de cada uno de los siete Estados miembros de la UE.

Por lo que se refiere al cumplimiento de los criterios de convergencia, se han realizado algunos progresos desde que se publicó el Informe de Convergencia de 2016 del BCE. Aunque la dispersión de las tasas de inflación ha disminuido, estas se sitúan por encima del valor de referencia en dos de los siete países examinados en el Informe, en comparación con uno en 2016. Los diferenciales de las tasas de interés a largo plazo frente a la zona del euro han continuado reduciéndose en cuatro de los siete países analizados, aunque superan el valor de referencia en dos de ellos, mientras que en 2016 se situaban por debajo de este valor en todos los países considerados. Ninguno de los países participa en el mecanismo de tipos de cambio (MTC II), y las monedas de algunos han experimentado fluctuaciones considerables frente al euro en los últimos

años. Se ha avanzado en la reducción de los desequilibrios presupuestarios en la mayoría de los países examinados en este Informe.

El entorno económico ha mejorado considerablemente desde la publicación del anterior Informe de Convergencia. La actividad económica ha sido sólida y se ha visto impulsada por la fortaleza del consumo privado y por un repunte de la inversión en la mayoría de los Estados miembros de la UE, y la mejora ha sido generalizada en todos los países examinados en este Informe. Esto es consecuencia, principalmente, de la evolución favorable del empleo, del vigoroso crecimiento de los salarios, de la orientación acomodaticia de la política monetaria y, en algunos países, del tono acomodaticio de la política fiscal, así como de la evolución positiva de la economía mundial.

RESUMEN DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS DE CONVERGENCIA

		Estabilidad de precios	Evolución y proyecciones presupuestarias			Tipo de cambio		Tasa de interés a largo plazo ^{6/}
		Inflación medida por el IAPC ^{1/}	País con déficit excesivo ^{2/ 3/}	Superávit/Déficit de las AAPP ^{4/}	Deuda de las AAPP ^{4/}	Moneda participante en el MTC II ^{3/}	Tipo de cambio frente al euro ^{3/ 5/}	
Bulgaria	2016	-1.3	No	0.2	29.0	No	0.0	2.3
	2017	1.2	No	0.9	25.4	No	0.0	1.6
	2018	1.4	No	0.6	23.3	No	0.0	1.4
República Checa	2016	0.6	No	0.7	36.8	No	0.9	0.4
	2017	2.4	No	1.6	34.6	No	2.6	1.0
	2018	2.2	No	1.4	32.7	No	3.5	1.3
Croacia	2016	-0.6	Si	-0.9	80.6	No	1.1	3.5
	2017	1.3	Si	0.8	78.0	No	0.9	2.8
	2018	1.3	No	0.7	73.7	No	0.4	2.6
Hungría	2016	0.4	No	-1.7	76.0	No	-0.5	3.1
	2017	2.4	No	-2.0	73.6	No	0.7	3.0
	2018	2.2	No	-2.4	73.3	No	-0.7	2.7
Polonia	2016	-0.2	No	-2.3	54.2	No	-4.3	3.0
	2017	1.6	No	-1.7	50.6	No	2.4	3.4
	2018	1.4	No	-1.4	49.6	No	1.7	3.3
Rumania	2016	-1.1	No	-3.0	37.4	No	-1.0	3.3
	2017	1.1	No	-2.9	35.0	No	-1.7	4.0
	2018	1.9	No	-3.4	35.3	No	-1.9	4.1
Suecia	2016	1.1	No	1.2	42.1	No	-1.2	0.5
	2017	1.9	No	1.3	40.6	No	-1.8	0.7
	2018	1.9	No	0.8	38.0	No	-4.6	0.7
Valor de referencia ^{7/}		1.9		-3.0	60.0			3.2

^{1/} Tasa media de variación interanual. Los datos de 2018 se refieren al período comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018.

^{2/} Se refiere a si un país fue objeto de una decisión del Consejo de la UE relativa a la existencia de un déficit excesivo durante al menos parte del año.

^{3/} La información de 2018 se refiere al período transcurrido hasta la fecha límite de recepción de los datos estadísticos (3 de mayo de 2018).

^{4/} En porcentaje del PIB. Los datos de 2018 se han obtenido de las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea.

^{5/} Tasa media de variación interanual. Una cifra positiva (negativa) señala una apreciación (depreciación) frente al euro.

^{6/} Tasa de interés media interanual. Los datos de 2018 se refieren al período comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018.

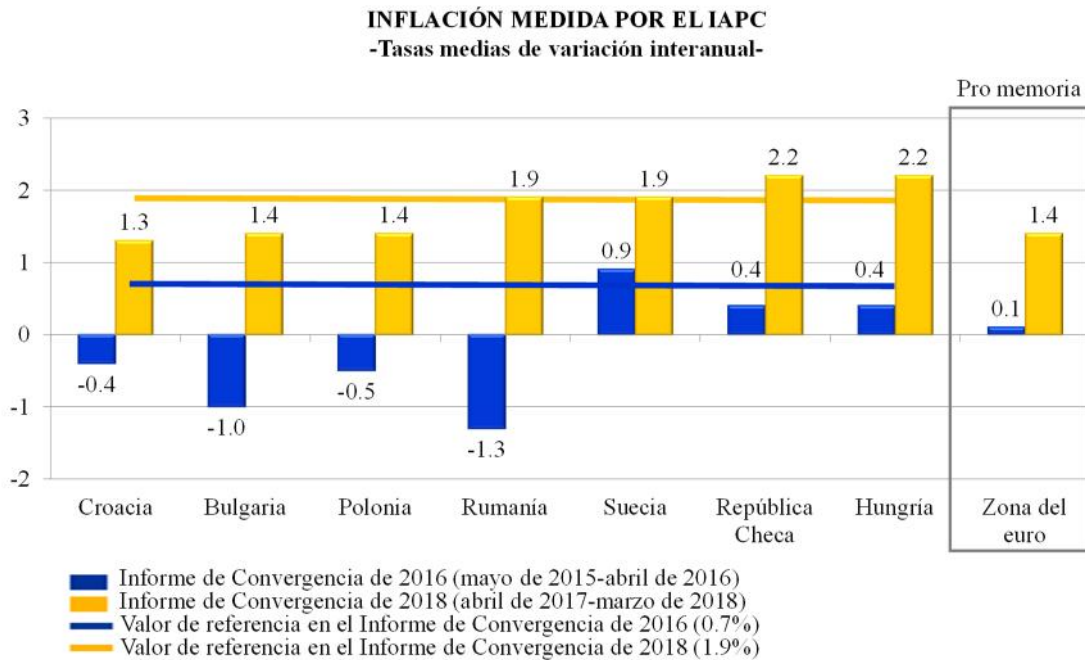
^{7/} Los valores de referencia para la inflación medida por el IAPC y las tasas de interés a largo plazo se refieren al período comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018. Los valores de referencia para el saldo presupuestario y la deuda pública se definen en el artículo 126 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y el Protocolo (nº 12) sobre el procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo relacionado.

FUENTE: Comisión Europea (Eurostat, Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros) y Sistema Europeo de Bancos Centrales.

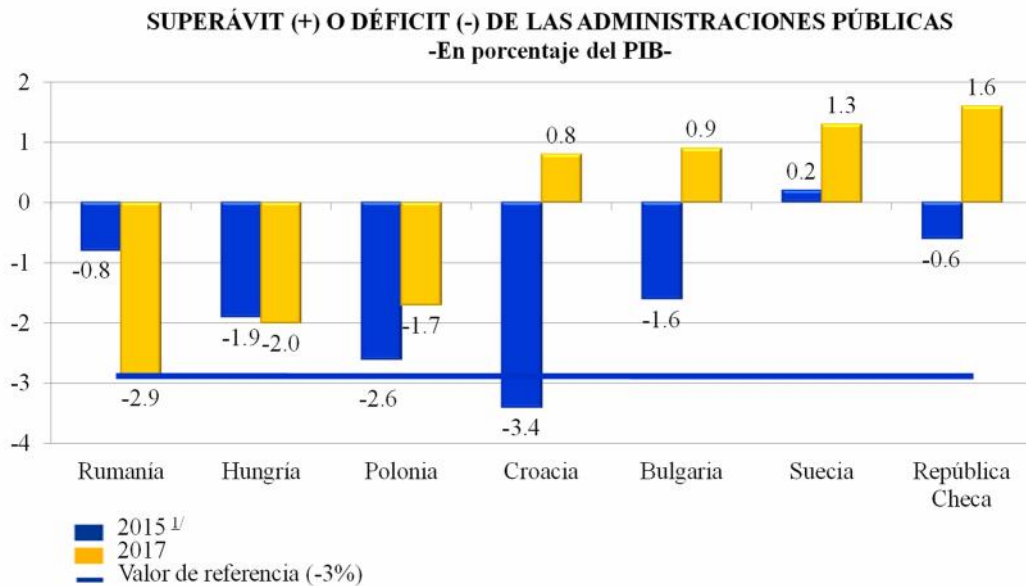
El fortalecimiento de la actividad económica se ha traducido en sustanciales mejoras del mercado de trabajo en todos los países analizados, observándose un tensionamiento del mismo en algunos de ellos, aunque en Croacia la tasa de desempleo se ha mantenido

en niveles relativamente elevados. En todos los países se han realizado nuevos progresos en la corrección de los desequilibrios externos y en la reducción de la dependencia de financiamiento externo, sobre todo en el sector bancario, lo que ha reforzado la capacidad de resistencia de la mayoría de los países analizados. Con todo, varios países siguen registrando vulnerabilidades significativas de naturaleza diversa que, si no se abordan adecuadamente, probablemente ralenticen el proceso de convergencia a largo plazo.

Por lo que se refiere al criterio de estabilidad de precios, la tasa media de inflación interanual se situó por encima del valor de referencia del 1.9% en dos de los siete países examinados en este Informe. Las tasas de inflación superaron el valor de referencia en la República Checa y Hungría, mientras que se situaron en este valor en Rumanía y Suecia, por debajo en Bulgaria y Polonia, y muy por debajo en Croacia. En el Informe de Convergencia de 2016, Suecia fue el único país con una tasa de inflación superior al 0.7%, el valor de referencia aplicable entonces.

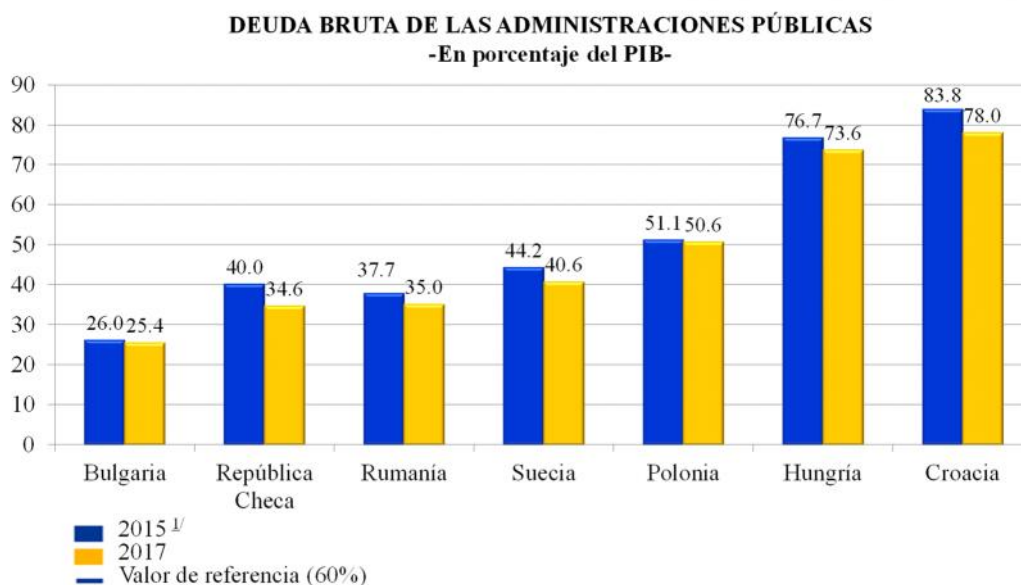


En la fecha de publicación de este Informe, ninguno de los países examinados está sujeto a un procedimiento de déficit excesivo, mientras que, cuando se publicó el anterior Informe, Croacia estaba sujeta a este procedimiento. Todos los países analizados cumplen el criterio de déficit. Solo en el caso de Croacia y Hungría las proporciones de deuda superan el valor de referencia del 60% del PIB, pero siguen una senda suficientemente descendente y se están aproximando al 60% del PIB a un ritmo satisfactorio, por lo que puede considerarse que estos países cumplen el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. El procedimiento de déficit excesivo de Croacia, abierto en enero de 2014, fue derogado en junio de 2017. En Rumania, el déficit presupuestario se situó justo por debajo del valor de referencia del 3% del PIB en 2017, mientras que otros países analizados registraron déficit muy por debajo de dicho valor o presentaron una situación de superávit. Al igual que en el Informe de Convergencia de 2016, Croacia y Hungría fueron los únicos países con una proporción de deuda pública superior al valor de referencia del 60% del PIB en 2017.



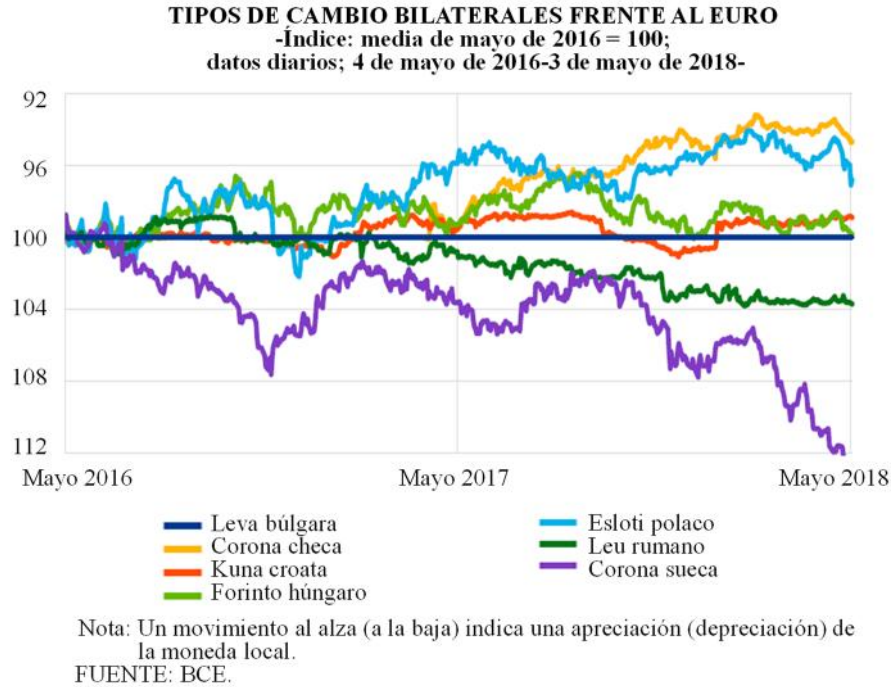
^{1/} Los datos se han revisado ligeramente con respecto al Informe de Convergencia de 2016.
FUENTE: Eurostat.

En ambos países, esta proporción descendió en relación con 2015. En Polonia se situó ligeramente por encima del 50% en 2017 y en la República Checa, Rumania y Suecia excedió el 30%, mientras que en Bulgaria fue superior al 20 por ciento.

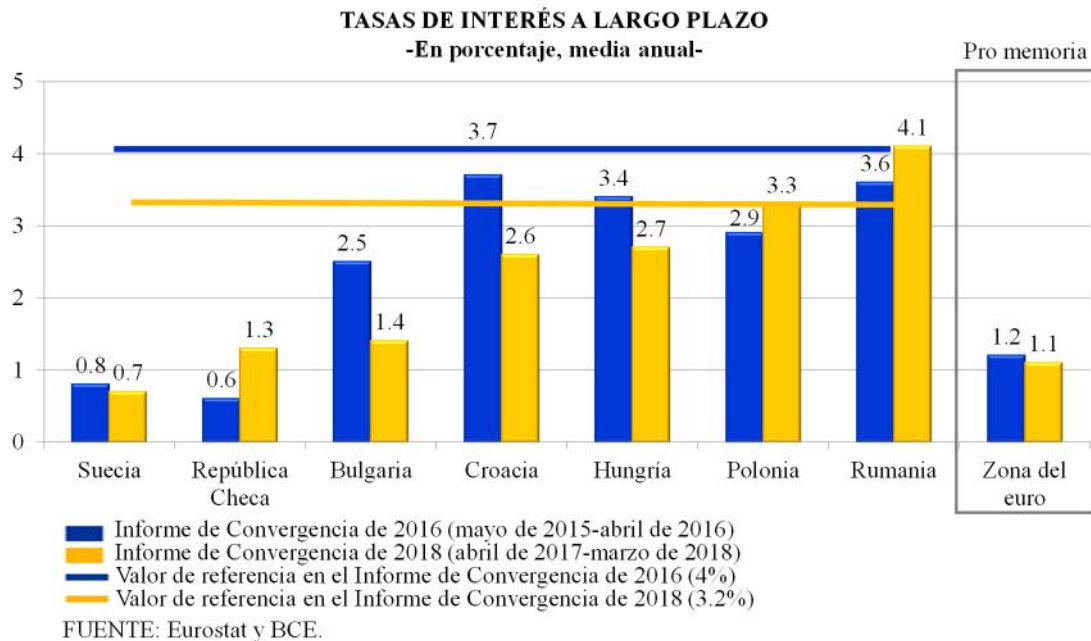


^{1/} Los datos se han revisado ligeramente con respecto al Informe de Convergencia de 2016.
FUENTE: Eurostat.

En cuanto al criterio de tipos de cambio, ninguna de las monedas de los países examinados participa en el MTC II. En la mayoría de los países, el tipo de cambio mostró una volatilidad relativamente elevada durante el período de referencia de dos años. Las excepciones fueron Bulgaria, cuya moneda está vinculada al euro en el marco de un sistema de *currency board*, y Croacia, que cuenta con un régimen cambiario de flotación estrechamente controlada. El esloti polaco, la corona checa y, en menor medida, el forinto húngaro, se apreciaron frente al euro durante el período de referencia, mientras que el leu romano y la corona sueca se depreciaron.



Por lo que respecta a la convergencia de las tasas de interés a largo plazo, estas tasas se situaron por debajo del valor de referencia establecido, el 3.2%, en cinco de los siete países analizados. En Polonia y Rumania, las tasas de interés superaron el valor de referencia. La República Checa y Suecia registraron los valores más bajos.



Cuando se examina el cumplimiento de los criterios de convergencia, la sostenibilidad es un aspecto esencial. La convergencia ha de lograrse de forma duradera y no solo en un momento determinado. La primera década de la UEM puso de manifiesto que la debilidad de los fundamentos económicos, una orientación macroeconómica nacional excesivamente expansiva y unas expectativas demasiado optimistas sobre la convergencia de las rentas reales entrañan riesgos no solo para los países considerados, sino también para el buen funcionamiento de la zona del euro en su conjunto. El cumplimiento de los criterios numéricos de convergencia en un momento determinado no garantiza, por sí mismo, una pertenencia a la zona del euro exenta de dificultades. Por consiguiente, los países que se incorporen a la zona del euro deben demostrar la sostenibilidad de sus procesos de convergencia y su capacidad para satisfacer los compromisos permanentes que conlleva la adopción del euro, tanto en interés del propio país como del conjunto de la zona.

Muchos de los países examinados en este Informe deben realizar ajustes duraderos para lograr una convergencia sostenible. Una condición indispensable para alcanzar una convergencia sostenible es la estabilidad macroeconómica y, en particular, una política fiscal sólida. Es esencial que los mercados de productos y de trabajo estén dotados de un alto grado de flexibilidad para afrontar perturbaciones macroeconómicas, y ha de existir una cultura de la estabilidad con expectativas de inflación firmemente ancladas que contribuyan a conseguir un entorno de estabilidad de precios. Es preciso que haya unas condiciones favorables para un uso eficiente del capital y del trabajo que promuevan el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) y el crecimiento económico en el largo plazo. Una convergencia sostenible requiere asimismo instituciones sólidas y un entorno empresarial propicio. También se necesita un nivel elevado de integración económica con la zona del euro para alcanzar la sincronización de los ciclos económicos. Además, se ha de disponer de políticas macroprudenciales adecuadas para evitar la acumulación de desequilibrios macroeconómicos, como aumentos excesivos de los precios de los activos y ciclos de

auge y caída del crédito. Por último, se ha de contar con un marco apropiado para la supervisión de las instituciones financieras.

Criterio de estabilidad de precios

En marzo de 2018, dos de los siete países examinados registraban una tasa media de inflación anual por encima del valor de referencia del 1.9% fijado para el criterio de estabilidad de precios. La inflación se aceleró de forma acusada en la UE durante el período considerado, debido principalmente al vigoroso crecimiento económico y a la subida de los precios de la energía y de las materias primas. Esto quedó reflejado en un valor de referencia del 1.9% (véase el recuadro titulado: “*Evolución de los precios*”). En todos los países analizados, la inflación experimentó una aceleración significativa y se ha situado en niveles positivos. Las tasas de inflación superaron el valor de referencia en la República Checa y Hungría, mientras que se situaron en este valor en Rumania y Suecia, por debajo en Polonia y Bulgaria, y muy por debajo en Croacia.

Durante los diez últimos años, tanto el nivel medio como la volatilidad de la inflación han variado de forma significativa entre los distintos países examinados. En ese período, Rumania y Hungría registraron una tasa media de inflación medida por el IAPC del 3% o superior. En Bulgaria, la República Checa, Croacia y Polonia, la tasa media de inflación se situó más próxima al 2%. En Suecia, la inflación media ha sido del 1.4% en los diez últimos años. Durante dicho período, la evolución de los precios fue especialmente volátil en Bulgaria, aunque la inflación en la República Checa, Croacia, Hungría, Polonia y Rumania también fluctuó dentro de un intervalo relativamente amplio. Suecia fue el país que registró la volatilidad más baja en sus tasas de inflación. Las acusadas diferencias entre países en el nivel medio y en la volatilidad de la inflación a más largo plazo contrastan con los reducidos diferenciales de inflación observados durante el período de referencia comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018, indicativos de los progresos efectuados hacia la convergencia durante el último

año. En algunos países, en particular en Bulgaria, los incrementos acumulados de los costos laborales unitarios a lo largo de los últimos cinco a diez años fueron muy superiores a los del IAPC.

A más largo plazo, la evolución de los precios reflejó un entorno macroeconómico más volátil en muchos países. En la mayoría de los países analizados, la tasa media de inflación anual alcanzó un máximo en 2008, antes de descender notablemente en 2009 en un entorno de brusca desaceleración económica y de una disminución de los precios internacionales de las materias primas. En los años posteriores, la trayectoria de los precios fue más heterogénea, debido, en parte, a diferencias en la fortaleza de la recuperación económica y a las medidas específicas de cada país relacionadas con los precios administrados. En 2013, la inflación comenzó una tendencia a la baja en todos los países considerados, registrando mínimos históricos y, con frecuencia, incluso niveles negativos. Esta evolución generalizada reflejó principalmente la trayectoria de los precios internacionales de las materias primas, las reducidas presiones inflacionistas derivadas de los productos importados y la persistente capacidad productiva ociosa en algunos países. La dinámica de los precios internacionales de las materias primas ha tenido un impacto especialmente pronunciado en las economías de Europa Central y Oriental, habida cuenta del peso relativamente importante de la energía y los alimentos en la cesta de productos que integran el IAPC en estas economías. En varios de los países examinados, las reducciones de los precios administrados y de los impuestos indirectos, o el fortalecimiento del tipo de cambio efectivo nominal también ejercieron presiones a la baja sobre la inflación. Con este trasfondo, las condiciones monetarias se han relajado notablemente en los últimos años. En 2017, la inflación se aceleró considerablemente debido a la mejora de la actividad económica, impulsada principalmente por la solidez de la demanda interna y por la subida de los precios de la energía y las materias primas.

Se espera que la inflación continúe aumentando en los próximos años, y la sostenibilidad de la convergencia de la inflación a más largo plazo en la mayoría de los países examinados es motivo de preocupación. Según las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea, pese a que, en algunos países, la inflación disminuyó de forma inesperada a principios de 2018, en la mayoría de los países analizados seguirá aumentando durante el horizonte de previsión. Esto refleja principalmente un crecimiento sólido y las tensiones en el mercado de trabajo en algunos países. No obstante, se espera que la inflación descienda ligeramente en Suecia y que se modere en la República Checa, hasta situarse por debajo del 2% en ambos países a lo largo del horizonte de previsión. Los riesgos para las perspectivas de precios están, en general, equilibrados en todos los países. Un importante riesgo a la baja está relacionado con la incertidumbre en torno a la evolución de la economía mundial, que podría reducir las presiones inflacionistas externas. En la mayoría de los países examinados, los riesgos al alza para la inflación podrían proceder de unas presiones internas sobre los precios y los salarios mayores de lo esperado en un contexto de vigorosa actividad económica y de tensiones en los mercados de trabajo, así como de incertidumbre en relación con las perspectivas de los precios del petróleo. A más largo plazo, es probable que el proceso de convergencia dé lugar a diferenciales de inflación positivos frente a la zona del euro en muchos de los países de Europa Central y Oriental considerados, salvo que esta evolución se vea contrarrestada por una apreciación del tipo de cambio nominal. Además, en varios países, los acusados incrementos de los costos laborales unitarios observados en el pasado y actualmente, plantean un riesgo al alza para la inflación medida por el IAPC en el futuro.

Para crear un entorno que favorezca una estabilidad de precios sostenible en los países examinados en este Informe se necesitan, entre otras, políticas económicas orientadas a la estabilidad, reformas estructurales y medidas para preservar la estabilidad financiera. La consecución o el mantenimiento de un entorno propicio para la estabilidad de precios dependerán fundamentalmente de la puesta en práctica de

reformas estructurales adicionales. En particular, los aumentos salariales deberían reflejar el crecimiento de la productividad laboral a nivel de las empresas y tomar en consideración la situación del mercado de trabajo y la evolución en los países competidores. Asimismo, han de proseguir los esfuerzos de reforma encaminados a mejorar el funcionamiento de los mercados de trabajo y de productos y a mantener unas condiciones que favorezcan la expansión económica y el crecimiento del empleo. A tal fin, es esencial adoptar medidas para reforzar la gobernabilidad y mejorar la calidad de las instituciones en los países de Europa Central y Oriental. Dado el escaso margen de maniobra de que dispone la política monetaria con el régimen de tipo de cambio con flotación estrechamente controlada vigente en Croacia, así como con el sistema de *currency board* en vigor en Bulgaria, es imprescindible que otras áreas de política económica proporcionen a estas economías los medios necesarios para mantener la estabilidad de precios, afrontar perturbaciones específicas y evitar la acumulación de desequilibrios macroeconómicos. Las políticas del sector financiero y de supervisión deberían tener por objetivo salvaguardar en mayor medida la estabilidad financiera. Para reforzar aún más la confianza en el sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, mediante la aplicación de las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales competentes, y una estrecha colaboración con otros supervisores nacionales de Estados miembros de la UE en los colegios de supervisores.

Criterio de la evolución de las finanzas públicas

En la fecha de publicación de este Informe, ninguno de los países examinados está sujeto a un procedimiento de déficit excesivo. Cuando se publicó el Informe de Convergencia anterior, únicamente Croacia estaba sujeta a un procedimiento de déficit excesivo, que se inició en enero de 2014, con plazo para la corrección fijado en 2016. El procedimiento se derogó en junio de 2017, en línea con el plazo establecido. Los déficit públicos de los demás países examinados se situaron en el valor de referencia

del 3% del PIB o por debajo de este valor en 2017. Rumania registró un déficit del 2.9% del PIB, justo por debajo del umbral del 3%, Hungría del 2% y Polonia del 1.7%. Croacia y Bulgaria alcanzaron superávit del 0.8 y el 0.9% del PIB, respectivamente, y Suecia y la República Checa del 1.3 y el 1.6% del PIB, respectivamente.

Entre 2015 y 2017, el saldo presupuestario mejoró en todos los países analizados en este Informe, con la notable excepción de Rumania, mientras que en Hungría la proporción de déficit no varió. En Bulgaria, la República Checa y Suecia, la mejora de las proporciones de déficit se debió principalmente a la consolidación estructural, al tiempo que la contribución del repunte cíclico fue menor, mientras que, en Croacia y Polonia, la consolidación tuvo su origen, fundamentalmente, en la recuperación cíclica que experimentaron estos países, con un efecto positivo más limitado del saneamiento estructural. El deterioro muy ligero de la proporción de déficit de Hungría y el significativo empeoramiento de la de Rumania obedecen sobre todo a la relajación de la orientación de la política fiscal, contrarrestada parcialmente por una evolución macroeconómica más favorable.

Según las previsiones de la Comisión Europea para 2018, el déficit se situará por debajo del valor de referencia del 3% del PIB en todos los países, con la notable excepción de Rumania. En 2018 se prevé que el saldo presupuestario de este país experimente un deterioro de casi 0.5 puntos porcentuales en comparación con el año anterior, hasta el -3.4% del PIB, con lo que se incumplirían los criterios de Maastricht. En el caso de Hungría, las proyecciones indican que el déficit se situará en el 2.4% del PIB. Se espera que Polonia reduzca su proporción de déficit en torno a 0,3 puntos porcentuales, hasta el 1.4% del PIB, y que Bulgaria, Croacia, la República Checa y Suecia registren un superávit ligeramente más bajo que el año anterior. A tenor de las proyecciones, la República Checa alcanzará un superávit del 1.4% del PIB en 2018, mientras que Suecia, Croacia y Bulgaria registrarán un superávit del 0.8, 0.7 y el 0.6% del PIB, respectivamente.

En 2017, la proporción de deuda fue superior al 60% del PIB en Croacia y Hungría, mientras que, en los demás países considerados, los niveles de deuda se situaron por debajo o muy por debajo de este umbral. Entre 2015 y 2017, la deuda pública en relación con el PIB descendió en todos los países analizados. La proporción de deuda disminuyó 5.9 puntos porcentuales en Croacia, 5.4 puntos porcentuales en la República Checa, 3.6 puntos porcentuales en Suecia, 3.1 puntos porcentuales en Hungría y 2.6 puntos porcentuales en Rumania, al tiempo que, en Bulgaria y Polonia, la reducción de la proporción de deuda fue menos pronunciada, de 0.6 y 0.5 puntos porcentuales del PIB, respectivamente. Desde una perspectiva de más largo plazo, entre 2008 y 2017, la proporción de deuda en relación con el PIB se incrementó con fuerza en Croacia (39 puntos porcentuales), Rumania (22.6 puntos porcentuales) y Bulgaria (12.4 puntos porcentuales), mientras que en los demás países las variaciones fueron menores.

La Comisión Europea prevé que, en 2018, las proporciones de deuda sigan una trayectoria descendente en todos los países, excepto en Rumania. Estas previsiones también indican que la proporción de deuda se mantendrá por debajo o muy por debajo del valor de referencia del 60% del PIB en todos los países en 2018, salvo en Croacia y Hungría.

De cara al futuro es esencial que los países analizados alcancen y/o mantengan una situación presupuestaria saneada y sostenible. Rumania, país que, a tenor de las proyecciones, superará el umbral establecido para la proporción de déficit en 2018 y que posteriormente podría quedar sujeto a un procedimiento de déficit excesivo, debe garantizar el cumplimiento de las normas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Rumania lleva sujeta a un procedimiento de desviación significativa en el contexto del componente preventivo del Pacto desde junio de 2017, habida cuenta de las importantes medidas de expansión fiscal de carácter procíclico adoptadas. También es necesario que Hungría y Polonia sigan avanzando en el saneamiento de las finanzas públicas para alcanzar sus objetivos presupuestarios a mediano plazo. En este sentido, debe prestarse

especial atención a limitar el crecimiento del gasto a una tasa inferior a la tasa de crecimiento económico potencial a mediano plazo, en consonancia con el valor de referencia de la regla de gasto del Pacto de Estabilidad y Crecimiento revisado. Además, los países cuya deuda en relación con el PIB supere el valor de referencia deberán asegurarse de que la proporción descienda suficientemente, de conformidad con las disposiciones del Pacto. Unas finanzas públicas más saneadas también contribuirían a hacer frente a los retos presupuestarios asociados a una evolución demográfica adversa y a la acumulación de reservas para permitir el funcionamiento de los estabilizadores automáticos. Unos marcos fiscales nacionales sólidos que se ajusten plenamente a las normas de la UE y se apliquen con eficacia deberían respaldar el proceso de consolidación fiscal y limitar las desviaciones del gasto público, al tiempo que ayudarían a evitar la reaparición de desequilibrios macroeconómicos. En general, las estrategias fiscales deberían ser consistentes con reformas estructurales integrales encaminadas a aumentar el crecimiento potencial y el empleo.

Criterio de tipos de cambio

Ninguno de los países examinados en este Informe participa en el MTC II. Los países analizados mantienen diferentes regímenes de tipo de cambio.

El tipo de cambio de la leva búlgara se mantuvo fijo en 1.95583 levas por euro en el marco del sistema de *currency board* vigente durante el período de referencia. Este régimen cambiario se aplicó en un entorno de diferenciales de tasas de interés a corto plazo frente a la zona del euro reducidos en su mayoría.

La kuna croata y el leu rumano cotizaron en el marco de un régimen de tipo de cambio que implica —en distinta medida— una flotación controlada frente al euro. En el caso de la kuna croata, esto se tradujo en una volatilidad reducida del tipo de cambio en comparación con las otras monedas consideradas en este Informe, en un contexto en el que los diferenciales de tasas de interés a corto plazo frente a la zona del euro se

mantuvieron bajos. El tipo de cambio del leu rumano frente al euro mostró un grado de volatilidad relativamente alto, y los diferenciales de tasas de interés a corto plazo frente a la zona del euro permanecieron en niveles algo elevados y, en promedio, aumentaron durante todo el período de referencia. En 2009 se acordó un paquete de asistencia financiera internacional para Rumania, liderado por la UE y el FMI, que fue seguido de un programa de asistencia financiera de carácter precautorio en 2011 y de un programa posterior en 2013, que finalizó en 2015 cuando Rumania quedó sujeta a supervisión después del programa. Dado que estos acuerdos ayudaron a reducir las vulnerabilidades financieras, también pueden haber contribuido a aliviar las presiones sobre el tipo de cambio durante el período de referencia.

Las demás monedas cotizaron en el marco de regímenes de tipo de cambio flexibles, en un entorno de elevada volatilidad de los tipos de cambio en la mayor parte de los países. No obstante, en el caso de la República Checa, entre 2013 y abril de 2017, el eská národní banka se comprometió a no permitir que la moneda se apreciase por encima de un nivel próximo a 27 coronas checas por euro. Los diferenciales de tasas de interés a corto plazo frente a la zona del euro fueron reducidos en la República Checa y Suecia, pero relativamente elevados en Hungría y Polonia. Por lo que respecta a este último país, hasta noviembre de 2017 estuvo en vigor una Línea de Crédito Flexible con el FMI, diseñada para atender la demanda de préstamos destinados a prevenir y mitigar crisis. Del mismo modo que este instrumento ayudó a reducir los riesgos relacionados con las vulnerabilidades financieras, también puede haber contribuido a mitigar el riesgo de presiones sobre el tipo de cambio. En Suecia, el Sveriges Riksbank mantuvo una línea swap con el BCE a lo largo del período de referencia que, al igual que contribuyó a reducir las vulnerabilidades financieras, puede haber influido en la evolución del tipo de cambio.

Criterio de tasas de interés a largo plazo

Durante el período de referencia, cinco de los siete países examinados registraron tasas de interés medias a largo plazo inferiores —en distinta medida— al valor de referencia del 3.2%. En Suecia, las tasas de interés a largo plazo se situaron por debajo del 1%, y en la República Checa y Bulgaria ligeramente por debajo del 1.5%, mientras que en Croacia y Hungría alcanzaron niveles próximos, aunque inferiores, al 3%. En Polonia y Rumania, las tasas de interés superaron el valor de referencia del 3.2 por ciento.

Desde la publicación del Informe de Convergencia de 2016, los diferenciales de tasas de interés a largo plazo frente a la media de la zona del euro han mostrado una evolución bastante heterogénea en los distintos países considerados. Esta heterogeneidad obedece a diferencias en la situación cíclica y en la valoración, por parte de los mercados financieros, de las vulnerabilidades externas e internas de los países, como son la evolución presupuestaria y las perspectivas de sostenibilidad de la convergencia.

Otros factores relevantes

Según la Comisión Europea, la mayoría de los países analizados han realizado progresos en la corrección de los desequilibrios de sus economías, aunque en distinta medida. En los exámenes exhaustivos llevados a cabo por la Comisión Europea, cuyos resultados se publicaron el 7 de marzo de 2018, se llegó a la conclusión de que Bulgaria y Suecia estaban experimentando desequilibrios macroeconómicos y que Croacia registraba desequilibrios macroeconómicos excesivos. Aunque el desequilibrio macroeconómico de Bulgaria ya no se considera excesivo, la economía afronta desequilibrios en forma de persistencia de fragilidades en el sector financiero, junto con un endeudamiento relativamente elevado de las empresas. En cuanto a Suecia, la Comisión concluyó que el elevado endeudamiento privado y la sobrevaloración de los precios de la vivienda continúan haciendo que la economía sea vulnerable a perturbaciones macroeconómicas, al tiempo que las medidas aplicadas para corregir

estos desequilibrios han sido insuficientes hasta ahora. Por lo que respecta a Croacia, la Comisión consideró que, pese a las sustanciales mejoras observadas, la deuda pública y privada, denominada en moneda extranjera en su mayor parte, sigue constituyendo una fuente de vulnerabilidad para la economía, al tiempo que las políticas aplicadas aún no han contribuido a impulsar el potencial de crecimiento a largo plazo y la capacidad general de ajuste de la economía. Aunque la Comisión Europea determinó que los demás países examinados no presentaban desequilibrios, también deben afrontar diversos retos.

La posición exterior de la mayoría de los países ha seguido mejorando en los últimos años. El cuadro de indicadores del procedimiento de desequilibrio macroeconómico muestra que la media de los tres últimos años del saldo de la balanza por cuenta corriente siguió mejorando en 2016 y 2017 en casi todos los países analizados, mientras que en Suecia, el abultado superávit por cuenta corriente continuó reduciéndose. También se observaron superávit en Hungría, Croacia, Bulgaria y la República Checa, mientras que se señaló la existencia de déficit en Polonia y Rumania.

En casi todos los países examinados, la posición de inversión internacional deudora neta en porcentaje del PIB se ha reducido, aunque se mantiene en niveles elevados. Los pasivos exteriores netos de los países de Europa Central y Oriental corresponden principalmente a inversión extranjera directa, que se considera una fuente estable de financiamiento. En 2017, la posición de inversión internacional neta se situó por encima del umbral indicativo del -35% del PIB en cinco de los siete países analizados. Los pasivos exteriores netos más reducidos se contabilizaron en la República Checa (24.6% del PIB), mientras que Suecia registró una posición de inversión internacional neta positiva (10.4% del PIB).

En cuanto a la competitividad en términos de precios y costos, durante el período de tres años comprendido entre 2014 y 2017, los tipos de cambio efectivos reales

deflactados por el IAPC se depreciaron en distinta medida en la mayoría de los países examinados, a excepción de la República Checa. La tasa de crecimiento acumulado en tres años de los costos laborales unitarios, que en los años anteriores a la crisis se situó en niveles muy elevados en casi todos los países considerados, se ha mantenido, en general, por debajo del umbral indicativo del 12% en los últimos años, pero siguió siendo alta en Bulgaria y Rumania. Durante el período de cinco años transcurridos entre 2013 y 2017 se observaron mejoras de las cuotas de exportación en todos los países, excepto Suecia.

**INDICADORES PARA LA VIGILANCIA DE LOS DESEQUILIBRIOS MACROECONÓMICOS
INDICADORES DE DESEQUILIBRIOS EXTERNOS Y DE COMPETITIVIDAD**

		Saldo de la balanza por cuenta corriente ^{1/}	Posición de inversión internacional neta ^{2/}	Tipo de cambio efectivo real, deflactado por el IAPC ^{3/}	Cuota de exportación ^{4/}	Costos laborales unitarios nominales ^{5/}
Bulgaria	2015	0.4	-61.2	-4.2	11.9	14.9
	2016	0.8	-46.2	-4.7	8.3	9.5
	2017	2.2	-40.5	-3.4	15.5	10.6
República Checa	2015	0.0	-33.2	-8.1	-2.3	0.1
	2016	0.7	-26.9	-3.6	3.7	2.9
	2017	0.9	-27.2	5.1	9.3	6.4
Croacia	2015	2.4	-76.3	0.2	-6.4	-6.1
	2016	2.9	-69.7	0.1	8.2	-6.2
	2017	3.5	-61.3	-0.4	20.1	-5.3
Hungría	2015	2.9	-67.1	-7.1	-8.0	-0.2
	2016	3.6	-60.3	-5.1	1.3	3.3
	2017	4.0	-54.6	-0.1	13.8	7.8
Polonia	2015	-1.3	-61.0	-1.3	8.9	0.3
	2016	-1.0	-60.1	-5.0	20.9	2.0
	2017	-0.2	-61.9	-3.7	27.1	2.4
Rumania	2015	-1.0	-53.7	2.8	21.3	0.3
	2016	-1.3	-49.4	-2.5	24.0	5.1
	2017	-2.2	-45.7	-5.6	36.8	12.0
Suecia	2015	4.8	1.2	-8.2	-10.5	2.4
	2016	4.4	5.0	-9.1	-6.7	2.0
	2017	4.0	-9.4	-5.6	-4.5	3.0
Umbral		-4.0/+6.0	-35.0	+/-11.0	-6.0	+12.0

^{1/} En porcentaje del PIB, media de tres años.

^{2/} En porcentaje del PIB.

^{3/} Tasa de variación en un período de tres años en relación con otros 41 países industriales. Un valor positivo indica una pérdida de competitividad.

^{4/} Tasa de variación en un período de cinco años.

^{5/} Tasa de variación en un período de tres años.

Nota: En este cuadro se incluyen los datos disponibles hasta el 3 de mayo de 2018, la fecha de cierre de este informe, y por lo tanto, difiere del cuadro de indicadores del Informe sobre el Mecanismo de Alerta publicado en noviembre de 2017.

FUENTE: Comisión Europea (Eurostat, Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros) y Sistema Europeo de Bancos Centrales.

**INDICADORES PARA LA VIGILANCIA DE LOS DESEQUILIBRIOS MACROECONÓMICOS
INDICADORES DE DESEQUILIBRIOS INTERNOS Y DE DESEMPLEO**

		Desequilibrios internos						Nuevos indicadores de desempleo		
		Precios de la vivienda, deflactados por el consumo ^{2/}	Flujo de crédito al sector privado, consolidado ^{1/}	Deuda del sector privado, consolidada ^{1/}	Pasivos del sector financiero ^{2/}	Deuda de las AAPP ^{1/}	Tasa de desempleo ^{3/}	Tasa de actividad ^{4/}	Desempleo de larga duración ^{4/}	Desempleo juvenil ^{4/}
Bulgaria	2015	1.6	-0.3	110.5	6.2	26	11.2	2.2	-1.2	-6.4
	2016	7.1	4.0	104.9	11.1	29	9.4	0.3	-2.9	-11.1
	2017	7.5	--	--	--	25	7.6	2.3	-3.5	-10.8
República Checa	2015	3.8	0.3	68.1	8.1	40	6.1	2.4	-0.6	-6.9
	2016	6.7	4.4	68.7	14.5	37	5.0	2.1	-1.4	-8.4
	2017	8.9	--	--	--	35	4.0	2.4	-1.6	-7.9
Croacia	2015	-2.4	-1.4	113.2	1.9	84	16.9	3.1	0.0	0.1
	2016	2.1	-0.1	105.8	3.3	81	15.6	1.9	-4.4	-18.1
	2017	2.9	--	--	--	78	13.6	0.3	-5.5	-17.9
Hungría	2015	13.3	-2.5	84.5	0.7	77	8.2	4.9	-1.9	-10.9
	2016	13.6	-3.4	77.5	19.6	76	6.6	5.4	-2.6	-13.6
	2017	6.1	0.4	70.7	-8.5	74	5.4	4.2	-2.0	-9.7
Polonia	2015	2.6	3.5	78.9	2.4	51	9.0	1.6	-1.1	-5.7
	2016	2.3	4.6	81.6	8.9	54	7.6	1.8	-2.2	-9.6
	2017	2.0	2.8	76.4	6.4	51	6.2	1.7	-2.3	-9.0
Rumania	2015	1.9	0.2	59.1	4.0	38	6.9	1.3	0.0	-0.9
	2016	5.0	0.6	55.8	7.6	37	6.5	0.7	-0.3	-3.1
	2017	4.0	--	--	--	35	5.9	1.6	-0.8	-5.6
Suecia	2015	12.1	7.5	188.4	2.4	44	7.8	1.4	0.0	-3.3
	2016	7.6	7.6	188.6	9.0	42	7.4	1.0	-0.1	-4.6
	2017	4.6	--	--	--	41	7.0	1.0	-0.2	-5.1
Umbral		+6.0	+14.0	+133.0	+16.5	+60.0	+10.0	-0.2	0.5	2.0

^{1/} En porcentaje del PIB.

^{2/} Tasa de variación interanual.

^{3/} Media de tres años.

^{4/} Variación en puntos porcentuales en un período de tres años.

Nota: En este cuadro se incluyen los datos disponibles hasta el 3 de mayo de 2018, la fecha de cierre de este informe, y por lo tanto, difiere del cuadro de indicadores del Informe sobre el Mecanismo de Alerta publicado en noviembre de 2017.

FUENTE: Comisión Europea (Eurostat, Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros) y Sistema Europeo de Bancos Centrales.

Los precios de la vivienda siguieron aumentando en todos los países considerados. Esto obedece a una corrección a la baja con respecto a los elevados niveles alcanzados en la fase anterior a la crisis. Suecia ha registrado incrementos particularmente acusados del precio de la vivienda en los últimos años, debido, en parte, a cuellos de botella por el lado de la oferta y a los niveles históricamente bajos de las tasas de interés, al tiempo que en Hungría estos precios han empezado a repuntar de forma sustancial.

El período relativamente prolongado de expansión crediticia anterior a la crisis financiera ha hecho que, en algunos de los países examinados, el sector privado no financiero acumule altos niveles de deuda, aunque están descendiendo de forma moderada. Esto sigue constituyendo un factor clave de vulnerabilidad en dichos países. El fuerte crecimiento del crédito, especialmente de los préstamos para adquisición de vivienda en Suecia, continúa requiriendo un estrecho seguimiento. En 2017, la deuda del sector privado sueco alcanzó un nivel particularmente elevado, próximo al 190% del PIB.

Las políticas del sector financiero en los países considerados deberían tener por objetivo garantizar una sólida contribución de este sector al crecimiento económico y a la estabilidad de precios, y las políticas de supervisión deberían orientarse hacia la estabilización del marco supervisor, que es una condición indispensable para incorporarse al Mecanismo Único de Supervisión (MUS). Para reforzar aún más la confianza en el sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, mediante la aplicación de las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales competentes, y una estrecha colaboración con otros supervisores nacionales de Estados miembros de la UE en los colegios de supervisores.

El proceso de ajuste se ha traducido en niveles de desempleo relativamente elevados en algunos de los países analizados, aunque en los últimos años ha seguido una senda descendente. En Croacia, los altos niveles de desempleo juvenil y de larga duración continúan poniendo en evidencia la gravedad de los desequilibrios internos. El paro, que en general ha ido acompañado de un empeoramiento de los desajustes entre la oferta y la demanda de calificaciones y/o interregionales, es un factor de vulnerabilidad en muchos países y supone un riesgo para la convergencia de las rentas reales, también en vista de las adversas tendencias demográficas.

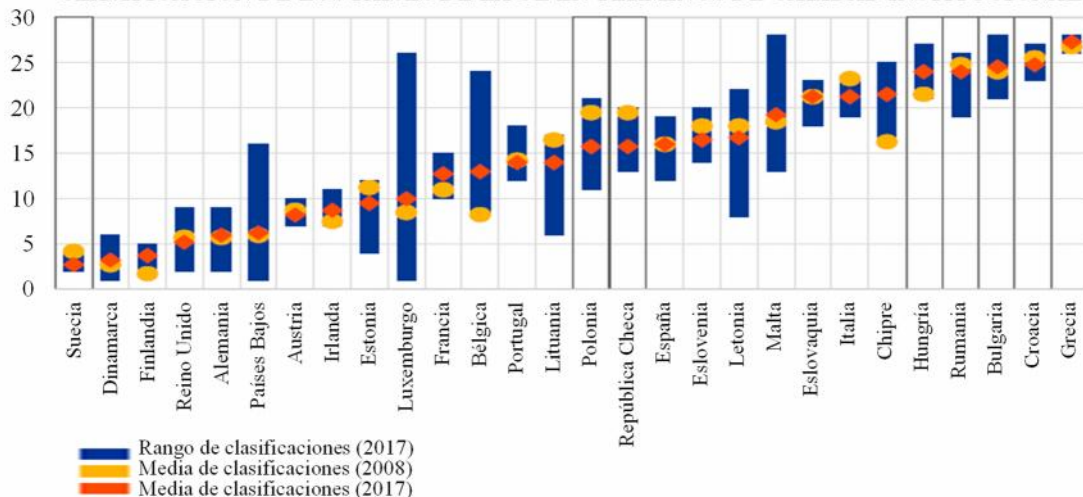
La fortaleza del entorno institucional es otro factor importante en el análisis de la sostenibilidad de la integración y la convergencia económicas. En varios países de Europa Central y Oriental, la eliminación de las rigideces y de los impedimentos existentes para un uso y una asignación eficientes de los factores de producción contribuiría a aumentar el potencial económico. Estas rigideces e impedimentos reflejan, por ejemplo, la fragilidad del entorno empresarial, la calidad relativamente baja de las instituciones, la debilidad de la gobernabilidad y la corrupción. Al frenar el crecimiento del producto potencial, el entorno institucional también podría socavar la capacidad de un país para atender la carga de la deuda y dificultar los ajustes económicos. También podría afectar a la capacidad de un país para adoptar las medidas de política económica necesarias.

La calidad de las instituciones y de la gobernabilidad es relativamente baja en todos los países examinados, excepto en Suecia. Esto puede plantear riesgos para la capacidad de resistencia económica y la sostenibilidad de la convergencia. Indicadores institucionales específicos básicamente confirman un panorama general de escasa calidad de las instituciones y de la gobernabilidad en la mayoría de los países, aunque se observan algunas diferencias notables. Entre los países examinados, Croacia, Bulgaria, Rumania y Hungría, en particular, presentan las instituciones y la gobernabilidad de menor calidad. En enero de 2016, la Comisión Europea abrió un procedimiento a Polonia en relación a la situación del Estado de Derecho en ese país.

La mayoría de los países examinados deben acometer reformas estructurales de amplio alcance para impulsar el crecimiento económico y la competitividad. La mejora de las instituciones locales, de la gobernabilidad y del entorno empresarial, junto con nuevos avances en la privatización de empresas públicas y la intensificación de los esfuerzos para reforzar la absorción eficiente de los fondos de la UE, ayudaría a acelerar el crecimiento de la productividad, lo que a su vez contribuiría a aumentar la competencia

en sectores regulados clave (como la energía y el transporte), a reducir las barreras a la entrada y a fomentar la tan necesaria inversión privada.

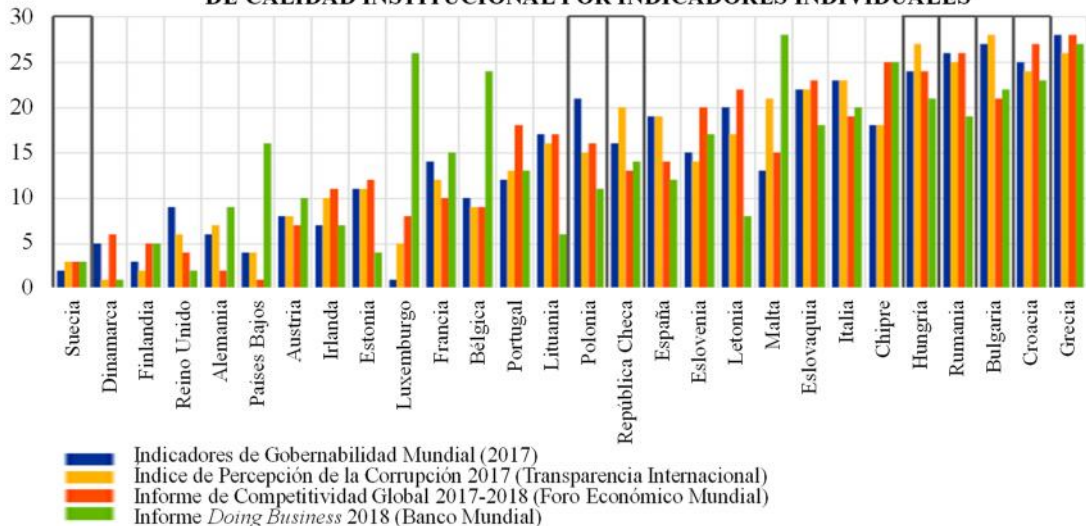
CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES DE LA UE EN TÉRMINOS DE CALIDAD INSTITUCIONAL



Nota: Los países se clasifican de 1 (el mejor de la UE) a 28 (el peor de la UE) y se ordenan según su posición media en las clasificaciones correspondientes a 2017. En el informe *Doing Business*, Malta solo se incluye a partir del informe de 2013 y Chipre a partir de 2010.

FUENTE: Indicadores de Gobernabilidad Mundial 2017, Informe de Competitividad Global 2017-2018 (Foro Económico Mundial), Índice de Percepción de la Corrupción 2017 (Transparencia Internacional) e informe *Doing Business* 2018 (Banco Mundial).

CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES DE LA UE EN TÉRMINOS DE CALIDAD INSTITUCIONAL POR INDICADORES INDIVIDUALES



Nota: Los países se clasifican de 1 (el mejor de la UE) a 28 (el peor de la UE) y se ordenan según su posición media en las clasificaciones correspondientes a 2017.

FUENTE: Indicadores de Gobernabilidad Mundial 2017, Informe de Competitividad Global 2017-2018 (Foro Económico Mundial), Índice de Percepción de la Corrupción 2017 (Transparencia Internacional) e informe *Doing Business* 2018 (Banco Mundial).

Por último, las características institucionales relacionadas con la calidad de las estadísticas son también esenciales para lograr un proceso de convergencia fluido. Han de especificarse, entre otros aspectos, la independencia jurídica de la autoridad estadística nacional, su supervisión administrativa y autonomía presupuestaria, su mandato legal para la recogida de datos y las disposiciones legislativas que rigen la confidencialidad de las estadísticas, descritas con mayor detalle en el capítulo titulado: *“Indicadores de convergencia y de la metodología estadística”*.

4. Resúmenes de países

Bulgaria

En marzo de 2018, la tasa media de inflación anual medida por el IAPC de Bulgaria se situó en el 1.4%, es decir, por debajo del valor de referencia del 1.9% establecido para el criterio de estabilidad de precios. En los diez últimos años, esta tasa ha fluctuado en un intervalo amplio comprendido entre el -1.7 y el 12.6%, y la media de ese período fue moderada, del 2.2%. De cara al futuro, la sostenibilidad de la convergencia de la inflación a largo plazo en este país es motivo de gran preocupación, también si se tiene en cuenta el reciente incremento que han experimentado los costos laborales unitarios. Es probable que el proceso de convergencia dé lugar a unos diferenciales de inflación positivos frente a la zona del euro. Para evitar la acumulación de presiones inflacionistas y de desequilibrios macroeconómicos excesivos, el proceso de convergencia debe sustentarse en políticas adecuadas.

El saldo presupuestario y la deuda de las Administraciones Públicas de Bulgaria cumplieron los criterios de Maastricht en 2017. Bulgaria lleva sujeta al componente preventivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento desde 2012. Las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea indican que las exigencias del Pacto se cumplirán. Además, Bulgaria presenta un riesgo reducido para la sostenibilidad de las finanzas públicas a mediano y largo plazo, en parte como resultado

de su favorable situación presupuestaria inicial. Para garantizar la solidez de las finanzas públicas en el futuro, sigue siendo esencial aplicar una política fiscal prudente y emprender nuevas reformas fiscales de carácter estructural.

Durante el período de referencia de dos años comprendido entre el 4 de mayo de 2016 y el 3 de mayo de 2018, la leva búlgara no participó en el MTC II, sino que estuvo vinculada al euro en el marco del sistema de *currency board* con un tipo de cambio de 1.95583 levas por euro. En los diez últimos años, las balanzas por cuenta corriente y de capital de Bulgaria han mejorado de forma significativa con respecto al déficit externo muy abultado registrado en 2008, mientras que los pasivos exteriores netos de este país disminuyeron gradualmente, aunque continuaron siendo elevados.

Durante el período de referencia comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018, las tasas de interés a largo plazo en Bulgaria se situaron en el 1.4%, en promedio, y por lo tanto, por debajo del valor de referencia del 3.2% establecido para el criterio de convergencia de tasas de interés. En este país, las tasas de interés a largo plazo han descendido desde 2009, y las tasas medias de variación anual han disminuido hasta situarse por debajo del 1.5%, desde un nivel por encima del 7 por ciento.

Para crear un entorno que favorezca una convergencia sostenible en Bulgaria es necesario adoptar políticas económicas orientadas a la estabilidad y acometer reformas estructurales de amplio alcance. Por lo que respecta a los desequilibrios macroeconómicos, la Comisión Europea seleccionó a este país para realizar un nuevo examen exhaustivo en su Informe sobre el Mecanismo de Alerta de 2018, y llegó a la conclusión de que Bulgaria está experimentando desequilibrios macroeconómicos. La aplicación de reformas estructurales de amplio alcance dirigidas a mejorar la fortaleza estructural de la economía, el entorno empresarial, la estabilidad financiera, la calidad institucional y la gobernabilidad contribuiría a la sostenibilidad de la convergencia y a la capacidad de resistencia de la economía. Para reforzar aún más la confianza en el

sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, aplicando las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales pertinentes y colaborando estrechamente con otros supervisores nacionales de Estados miembros de la UE en los colegios de supervisores.

La legislación búlgara no cumple todos los requisitos relativos a la independencia del banco central, a la prohibición de financiamiento monetario y a su integración legal en el Eurosistema. Bulgaria es un Estado miembro de la UE acogido a una excepción y debe, por lo tanto, cumplir todos los requisitos de adaptación establecidos en virtud del artículo 131 del Tratado.

República Checa

En marzo de 2018, la tasa media de inflación anual medida por el IAPC de la República Checa se situó en el 2.2%, es decir, por encima del valor de referencia del 1.9% establecido para el criterio de estabilidad de precios. En los diez últimos años, esta tasa ha fluctuado en un intervalo relativamente amplio comprendido entre el 0.2 y el 6.6%, y la media de ese período fue moderada, del 1.9%. De cara al futuro, la sostenibilidad de la convergencia de la inflación a largo plazo en este país es motivo de preocupación. El proceso de convergencia puede dar lugar a unos diferenciales de inflación positivos frente a la zona del euro, salvo que esto se vea contrarrestado por una apreciación del tipo de cambio nominal. Para evitar la acumulación de presiones inflacionistas y de desequilibrios macroeconómicos excesivos, el proceso de convergencia debe sustentarse en políticas adecuadas.

El saldo presupuestario y la deuda de las Administraciones Públicas de la República Checa cumplieron los criterios de Maastricht en 2017. La República Checa lleva sujeta al componente preventivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento desde 2014. Las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea estiman que el

saldo estructural seguirá siendo positivo y, por tanto, se cumplirán el objetivo a mediano plazo y las demás exigencias del componente preventivo durante el horizonte de previsión. El riesgo fiscal es bajo en todos los horizontes temporales, aunque el envejecimiento de la población representa un reto a largo plazo. Para garantizar la solidez de las finanzas públicas es necesario ampliar el alcance de las reformas del actual marco fiscal, aplicar estrictamente las normas vigentes, mejorar el marco de gestión de la deuda, aumentar la eficiencia del gasto público (y, en particular, de la inversión pública) y abordar los retos que plantean las tendencias demográficas desfavorables a largo plazo.

Durante el período de referencia de dos años comprendido entre el 4 de mayo de 2016 y el 3 de mayo de 2018, la corona checa no participó en el MTC II. Hasta abril de 2017, cotizó en el marco de un régimen de tipo de cambio en el que el *eská národní banka* se comprometió a no permitir que la moneda se apreciase por encima de un nivel de 27 coronas checas por euro. Posteriormente, el banco central dejó de realizar intervenciones, dado que se habían satisfecho las condiciones para cumplir de forma sostenible el objetivo de inflación del 2% en el futuro. En consecuencia, el *eská národní banka* retornó al anterior régimen de tipo de cambio flexible. El tipo de cambio de la moneda checa frente al euro mostró un grado de volatilidad reducido durante el período analizado. El 3 de mayo de 2018, el tipo de cambio se situó en 25.5850 coronas por euro, es decir, un 5.3% por encima del nivel medio de mayo de 2016. En los diez últimos años, la balanza por cuenta corriente ha mejorado, mientras que los pasivos exteriores netos de este país han disminuido de forma continuada.

Durante el período de referencia comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018, las tasas de interés a largo plazo en la República Checa se situaron en el 1.3%, en promedio, y por lo tanto, se mantuvieron muy por debajo del valor de referencia del 3.2% establecido para el criterio de convergencia de tasas de interés. Las tasas de interés a largo plazo en la República Checa han descendido desde 2009, y las tasas medias de

variación anual han disminuido hasta situarse ligeramente por encima del 1%, desde un nivel próximo al 5 por ciento.

Para crear un entorno que favorezca una convergencia sostenible es necesario adoptar políticas económicas orientadas a la estabilidad de precios, incluidas reformas estructurales dirigidas a asegurar la estabilidad macroeconómica. Por lo que respecta a los desequilibrios macroeconómicos, la Comisión Europea no seleccionó a la República Checa para realizar un examen exhaustivo en su Informe sobre el Mecanismo de Alerta de 2018. No obstante, es necesario acelerar las reformas estructurales en el ámbito de las políticas relativas a los mercados de trabajo y de productos, así como en el entorno empresarial, con el fin de impulsar el crecimiento potencial. Para reforzar aún más la confianza en el sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, aplicando las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales pertinentes y colaborando estrechamente con otros supervisores nacionales de Estados miembros de la UE en los colegios de supervisores.

La legislación checa no cumple todos los requisitos relativos a la independencia del banco central, a la prohibición de financiamiento monetario y a su integración legal en el Eurosistema. La República Checa es un Estado miembro de la UE acogido a una excepción y debe, por lo tanto, cumplir todos los requisitos de adaptación establecidos en virtud del artículo 131 del Tratado.

Croacia

En marzo de 2018, la tasa media de inflación anual medida por el IAPC de Croacia se situó en el 1.3%, es decir, muy por debajo del valor de referencia del 1.9% establecido para el criterio de estabilidad de precios. En los diez últimos años, esta tasa ha fluctuado en un intervalo relativamente amplio comprendido entre el -0.8 y el 6%, y la media de ese período fue moderada, del 1.8%. De cara al futuro, la sostenibilidad de la

convergencia de la inflación a largo plazo en Croacia es motivo de preocupación. Es probable que el proceso de convergencia dé lugar a unos diferenciales de inflación positivos frente a la zona del euro. Para evitar la acumulación de presiones inflacionistas y de desequilibrios macroeconómicos excesivos, el proceso de convergencia debe sustentarse en políticas adecuadas.

El saldo presupuestario de las Administraciones Públicas de Croacia cumplió los criterios de Maastricht en 2017, mientras que su proporción de deuda fue superior al valor de referencia, aunque disminuyó en consonancia con el valor de referencia de reducción de la deuda del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Croacia estuvo sujeta al componente corrector del Pacto de Estabilidad y Crecimiento desde 2014, y el procedimiento de déficit excesivo se derogó en junio de 2017. Según las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea, el saldo presupuestario y la deuda de las Administraciones Públicas cumplirán las exigencias del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. El informe sobre la sostenibilidad de la deuda (*“Debt Sustainability Monitor”*) de 2017 de la Comisión sugiere que este país afronta un riesgo elevado para la sostenibilidad en el mediano plazo. Se requiere, por tanto, una política fiscal prudente para seguir reduciendo la deuda pública. A largo plazo, aunque parece que Croacia presenta un riesgo bajo como consecuencia de la disminución prevista del gasto asociado al envejecimiento de la población, el reducido nivel de la proporción de prestaciones sociales y las previsiones de nuevos descensos plantean dudas acerca de la idoneidad del sistema de pensiones. Una política fiscal prudente que, en cumplimiento de las exigencias del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, aumente aún más la eficiencia de los ingresos y el gasto, debería situar la proporción de deuda en una senda descendente duradera. Esto reducirá los riesgos derivados de las tendencias demográficas y migratorias desfavorables, así como los asociados a los pasivos contingentes.

Durante el período de referencia de dos años comprendido entre el 4 de mayo de 2016 y el 3 de mayo de 2018, la kuna croata no participó en el MTC II, sino que cotizó en el marco de un régimen de tipo de cambio con flotación estrechamente controlada. En promedio, el tipo de cambio de la kuna croata frente al euro mostró un grado de volatilidad reducido durante el período analizado. El 3 de mayo de 2018, el tipo de cambio se situó en 7.415 kunas por euro, es decir, un 1.1% por encima del nivel medio de mayo de 2016. El saldo de las balanzas por cuenta corriente y de capital de Croacia ha mejorado en los diez últimos años y los pasivos exteriores netos de este país han disminuido, aunque continúan siendo elevados.

Durante el período de referencia comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018, las tasas de interés a largo plazo en Croacia se situaron en el 2.6%, en promedio, y por lo tanto, se mantuvieron por debajo del valor de referencia del 3.2% establecido para el criterio de convergencia de tasas de interés. En este país, las tasas de interés a largo plazo han descendido desde 2009, y las tasas medias de variación anual han disminuido hasta situarse por debajo del 3%, desde un nivel de alrededor del 8 por ciento.

Para crear un entorno que favorezca una convergencia sostenible en Croacia es necesario adoptar políticas económicas orientadas a la estabilidad y acometer reformas estructurales de amplio alcance. Por lo que respecta a los desequilibrios macroeconómicos, la Comisión Europea seleccionó a este país para realizar un examen exhaustivo en su Informe sobre el Mecanismo de Alerta de 2018, y llegó a la conclusión de que Croacia está experimentando desequilibrios macroeconómicos excesivos. En cuanto a las reformas estructurales, existe un margen considerable y una necesidad urgente de aplicar reformas que tengan como objetivo aumentar la productividad total y el crecimiento potencial de la economía. En particular, deberían tomarse medidas para mejorar el entorno institucional y empresarial, así como las normas de gobierno corporativo del país, con vistas a estimular la competencia en los mercados de productos, reducir los desequilibrios en el mercado de trabajo y mejorar la cantidad y

la calidad de la oferta de trabajo, así como la eficiencia de la Administración Pública y del sistema judicial. También deberían realizarse considerables esfuerzos para asegurar que Croacia mejore la eficiencia en la absorción de los fondos de la UE. Para reforzar aún más la confianza en el sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, aplicando las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales pertinentes y colaborando estrechamente con otros supervisores nacionales de Estados miembros de la UE en los colegios de supervisores.

La legislación croata no cumple todos los requisitos relativos a la independencia del banco central. Croacia es un Estado miembro de la UE acogido a una excepción y debe, por lo tanto, cumplir todos los requisitos de adaptación establecidos en virtud del artículo 131 del Tratado.

Hungría

En marzo de 2018, la tasa media de inflación interanual medida por el IAPC de Hungría se situó en el 2.2%, es decir, por encima del valor de referencia del 1.9% establecido para el criterio de estabilidad de precios. En los diez últimos años, esta tasa ha fluctuado en un intervalo relativamente amplio comprendido entre el -0.3 y el 7.3%, y la media de ese período fue elevada, del 3%. De cara al futuro, la sostenibilidad de la convergencia de la inflación a largo plazo en este país es motivo de preocupación. Es probable que el proceso de convergencia dé lugar a unos diferenciales de inflación positivos frente a la zona del euro, salvo que esto se vea contrarrestado por una apreciación del tipo de cambio nominal. Para evitar la acumulación de presiones inflacionistas y de desequilibrios macroeconómicos excesivos, el proceso de convergencia debe sustentarse en políticas adecuadas.

El déficit público de Hungría cumplió los criterios de Maastricht en 2017, mientras que su proporción de deuda fue superior al valor de referencia. Hungría lleva sujeta al

componente preventivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento desde 2013. Las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea señalan un riesgo elevado de que se produzca una desviación significativa de la senda de ajuste establecida para cumplir el objetivo a mediano plazo en el período 2018-2019. Hungría presenta un riesgo medio de experimentar tensiones fiscales en el largo plazo y un riesgo elevado en el mediano plazo. El envejecimiento de la población plantea un reto para la sostenibilidad de las finanzas públicas. Es necesario avanzar con determinación hacia la consecución del objetivo a mediano plazo en consonancia con las exigencias del componente preventivo, así como acometer nuevas reformas del marco de gobernabilidad fiscal, con el fin de asegurar la sostenibilidad de las finanzas públicas.

Durante el período de referencia de dos años comprendido entre el 4 de mayo de 2016 y el 3 de mayo de 2018, el forinto húngaro no participó en el MTC II, sino que cotizó en el marco de un régimen de tipo de cambio flexible. En promedio, el tipo de cambio de la moneda húngara frente al euro mostró un grado de volatilidad relativamente elevado durante el período analizado. El 3 de mayo de 2018, el tipo de cambio se situó en 314.06 forintos por euro, es decir, un 0.2% por encima del nivel medio de mayo de 2016. En los diez últimos años, las balanzas por cuenta corriente y de capital de Hungría han mejorado sustancialmente, lo que ha contribuido a una ligera reducción de los pasivos exteriores netos de este país que, no obstante, continúan siendo elevados.

Durante el período de referencia comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018, las tasas de interés a largo plazo en Hungría se situaron en el 2.7%, en promedio, y por lo tanto, se mantuvieron por debajo del valor de referencia del 3.2% establecido para el criterio de convergencia de tasas de interés. Las tasas de interés a largo plazo en Hungría mantienen una trayectoria descendente desde 2009, y las tasas medias de variación anual han disminuido hasta situarse por debajo del 3%, desde un nivel por encima del 9 por ciento.

Para crear un entorno que favorezca una convergencia sostenible en Hungría es necesario adoptar políticas económicas orientadas a la estabilidad y acometer reformas estructurales de amplio alcance. Por lo que respecta a los desequilibrios macroeconómicos, la Comisión Europea no seleccionó a este país para realizar un examen exhaustivo en su Informe sobre el Mecanismo de Alerta de 2018. Sin embargo, Hungría se beneficiaría de la aplicación de reformas estructurales dirigidas a potenciar un crecimiento impulsado por el sector privado, como la mejora de la gobernabilidad de las instituciones y la reducción de la burocracia y de las cargas impositivas excesivas. Para reforzar aún más la confianza en el sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, aplicando las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales pertinentes y colaborando estrechamente con otros supervisores nación

La legislación húngara no cumple todos los requisitos relativos a la independencia del banco central, a la prohibición de financiamiento monetario, a la grafía única del euro y a su integración legal en el Eurosistema. Hungría es un Estado miembro de la UE acogido a una excepción y debe, por lo tanto, cumplir todos los requisitos de adaptación establecidos en virtud del artículo 131 del Tratado.

Polonia

En marzo de 2018, la tasa media de inflación anual medida por el IAPC de Polonia se situó en el 1.4%, es decir, por debajo del valor de referencia del 1.9% establecido para el criterio de estabilidad de precios. En los diez últimos años, esta tasa ha fluctuado en un intervalo relativamente amplio comprendido entre el -0.7 y el 4.3%, y la media de ese período fue moderada, del 2%. De cara al futuro, la sostenibilidad de la convergencia de la inflación a largo plazo en este país es motivo de preocupación. Es probable que el proceso de convergencia dé lugar a unos diferenciales de inflación positivos frente a la zona del euro, salvo que esto se vea contrarrestado por una

apreciación del tipo de cambio nominal. Para evitar la acumulación de presiones inflacionistas y de desequilibrios macroeconómicos excesivos, el proceso de convergencia debe sustentarse en políticas adecuadas.

El déficit y la deuda públicos de Polonia cumplieron los criterios de Maastricht en 2017. Polonia lleva sujeta al componente preventivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento desde 2015, año en el que el Consejo ECOFIN decidió derogar el procedimiento de déficit excesivo. Sin embargo, las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea señalan el riesgo de que se produzca una desviación significativa de las exigencias del componente preventivo en 2018. Además, a mediano y largo plazo, Polonia presenta un riesgo mediano para la sostenibilidad de las finanzas públicas. Por consiguiente, es necesario seguir avanzando hacia la consecución del objetivo a mediano plazo en consonancia con las exigencias del componente preventivo para garantizar la solidez de las finanzas públicas a mediano y largo plazo. Las favorables perspectivas macroeconómicas a mediano plazo deberían utilizarse para constituir colchones fiscales e introducir las reformas necesarias.

Durante el período de referencia de dos años comprendido entre el 4 de mayo de 2016 y el 3 de mayo de 2018, el esloti polaco no participó en el MTC II, sino que cotizó en el marco de un régimen de tipo de cambio flexible. En promedio, el tipo de cambio de la moneda polaca frente al euro mostró un grado de volatilidad relativamente elevado durante el período analizado. El 3 de mayo de 2018, el tipo de cambio se situó en 4.2628 eslotis por euro, es decir, un 3.2% por encima del nivel medio de mayo de 2016. En los diez últimos años, las balanzas por cuenta corriente y de capital de Polonia han mejorado, mientras que los pasivos exteriores netos de este país continúan siendo elevados.

Durante el período de referencia comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018, las tasas de interés a largo plazo en Polonia se situaron en el 3.3%, en promedio, y por lo

tanto, ligeramente por encima del valor de referencia del 3.2% establecido para el criterio de convergencia de tasas de interés. Las tasas de interés a largo plazo en Polonia han descendido desde 2009, y las tasas medias de variación anual han disminuido hasta situarse alrededor del 3%, desde un nivel de aproximadamente el 6 por ciento.

Para crear un entorno que favorezca una convergencia sostenible en Polonia es necesario adoptar políticas económicas orientadas a la estabilidad, tomar medidas dirigidas a salvaguardar la estabilidad financiera y acometer reformas estructurales específicas. Por lo que respecta a los desequilibrios macroeconómicos, la Comisión Europea no seleccionó a este país para realizar un examen exhaustivo en su Informe sobre el Mecanismo de Alerta de 2018. Es fundamental preservar la saneada posición financiera actual del sector bancario para mantener la confianza de los inversionistas extranjeros y asegurar una sólida aportación al crecimiento económico, a lo que deberían contribuir reformas estructurales específicas orientadas a reducir las fricciones en los mercados de trabajo, aumentar la competencia en los mercados de productos y agilizar la innovación, la privatización y la modernización de infraestructuras. Para reforzar aún más la confianza en el sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, aplicando las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales pertinentes y colaborando estrechamente con otros supervisores nacionales de Estados miembros de la UE en los colegios de supervisores.

La legislación polaca no cumple todos los requisitos relativos a la independencia del banco central, a la confidencialidad, a la prohibición de financiamiento monetario y a su integración legal en el Eurosistema. Polonia es un Estado miembro de la UE acogido a una excepción y debe, por lo tanto, cumplir todos los requisitos de adaptación establecidos en virtud del artículo 131 del Tratado.

Rumania

En marzo de 2018, la tasa media de inflación anual medida por el IAPC de Rumania se situó en el 1.9%, el valor de referencia establecido para el criterio de estabilidad de precios. En los diez últimos años, esta tasa ha fluctuado dentro de un intervalo relativamente amplio comprendido entre el -1.7 y el 8%, y la media de ese período fue elevada, del 3.4%. De cara al futuro, la sostenibilidad de la convergencia de la inflación a largo plazo en este país es motivo de gran preocupación. Es probable que el proceso de convergencia dé lugar a unos diferenciales de inflación positivos frente a la zona del euro, salvo que esto se vea contrarrestado por una apreciación del tipo de cambio nominal. Para evitar la acumulación de presiones inflacionistas y de desequilibrios macroeconómicos excesivos, el proceso de convergencia debe sustentarse en políticas adecuadas.

El déficit y la deuda públicos de Rumania cumplieron los criterios de Maastricht en 2017. Rumania, que lleva sujeta al componente preventivo del Pacto promedio, y por lo tanto, ligeramente por encima del valor de referencia del 3.2% establecido para el criterio de convergencia de tasas de interés. Las tasas de interés a largo plazo en Polonia han descendido desde 2009, y las tasas medias de variación anual han disminuido hasta situarse alrededor del 3%, desde un nivel de aproximadamente el 6 por ciento.

Para crear un entorno que favorezca una convergencia sostenible en Polonia es necesario adoptar políticas económicas orientadas a la estabilidad, tomar medidas dirigidas a salvaguardar la estabilidad financiera y acometer reformas estructurales específicas. Por lo que respecta a los desequilibrios macroeconómicos, la Comisión Europea no seleccionó a este país para realizar un examen exhaustivo en su Informe sobre el Mecanismo de Alerta de 2018. Es fundamental preservar la saneada posición financiera actual del sector bancario para mantener la confianza de los inversionistas extranjeros y asegurar una sólida aportación al crecimiento económico, a lo que

deberían contribuir reformas estructurales específicas orientadas a reducir las fricciones en los mercados de trabajo, aumentar la competencia en los mercados de productos y agilizar la innovación, la privatización y la modernización de infraestructuras. Para reforzar aún más la confianza en el sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, aplicando las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales pertinentes y colaborando estrechamente con otros supervisores nacionales de Estados miembros de la UE en los colegios de supervisores.

La legislación polaca no cumple todos los requisitos relativos a la independencia del banco central, a la confidencialidad, a la prohibición de financiamiento monetario y a su integración legal en el Eurosistema. Polonia es un Estado miembro de la UE acogido a una excepción y debe, por lo tanto, cumplir todos los requisitos de adaptación establecidos en virtud del artículo 131 del Tratado.

Suecia

En marzo de 2018, la tasa media de inflación anual medida por el IAPC de Suecia se situó en el 1.9%, el valor de referencia establecido para el criterio de estabilidad de precios. En los diez últimos años, esta tasa ha fluctuado en un intervalo comprendido entre el 0.2 y el 3.4%, y la media de ese período fue reducida, del 1.4%. El PIB *per cápita* de Suecia ya se sitúa por encima del de la zona del euro. De cara al futuro, la política monetaria y el marco institucional orientado a la estabilidad deberían continuar contribuyendo a la consecución de la estabilidad de precios en Suecia.

El saldo presupuestario y la deuda de las Administraciones Públicas de Suecia cumplieron los criterios de Maastricht en 2017. Suecia lleva sujeta al componente preventivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento desde su entrada en vigor en 1998. A tenor de las previsiones económicas de primavera de 2018 de la Comisión Europea, este país cumplirá su objetivo presupuestario a mediano plazo durante el horizonte de

previsión. Desde la perspectiva de la sostenibilidad de la deuda, Suecia presenta un riesgo bajo a mediano y largo plazo. El cumplimiento continuado del objetivo a mediano plazo en los próximos años aseguraría la continuación de su trayectoria de finanzas públicas saneadas.

Durante el período de referencia de dos años comprendido entre el 4 de mayo de 2016 y el 3 de mayo de 2018, la corona sueca no participó en el MTC II, sino que cotizó en el marco de un régimen de tipo de cambio flexible. En promedio, el tipo de cambio de la moneda sueca mostró un grado de volatilidad relativamente elevado frente al euro durante el período analizado. El 3 de mayo de 2018, el tipo de cambio se situó en 10.6045 coronas por euro, es decir, un 14.09% por debajo del nivel medio de mayo de 2016. En los diez últimos años, Suecia ha registrado abultados superávits por cuenta corriente y, más recientemente, su posición de inversión internacional neta pasó a ser positiva.

Durante el período de referencia comprendido entre abril de 2017 y marzo de 2018, las tasas de interés a largo plazo en Suecia se situaron en el 0.7%, en promedio, y por lo tanto, se mantuvieron muy por debajo del valor de referencia del 3.2% establecido para el criterio de convergencia de tasas de interés. Las tasas de interés a largo plazo en Suecia han descendido desde 2009, y las tasas medias de variación anual han disminuido hasta situarse por debajo del 1%, desde un nivel por encima del 3 por ciento.

Para mantener un entorno que favorezca una convergencia sostenible en Suecia es necesario continuar aplicando políticas económicas orientadas a la estabilidad, reformas estructurales específicas y medidas para salvaguardar la estabilidad financiera. Por lo que respecta a los desequilibrios macroeconómicos, la Comisión Europea llegó a la conclusión, en su Informe sobre el Mecanismo de Alerta de 2018, de que Suecia sigue experimentando desequilibrios macroeconómicos. Con este trasfondo, es preciso que se tomen nuevas medidas para abordar los riesgos para la estabilidad

macroeconómica derivados de unos precios de la vivienda históricamente altos, y del consiguiente elevado y creciente endeudamiento de los hogares. Para reforzar aún más la confianza en el sistema financiero, las autoridades nacionales competentes deberían continuar mejorando sus prácticas de supervisión, por ejemplo, aplicando las recomendaciones de los organismos europeos e internacionales pertinentes y colaborando estrechamente con otros supervisores nacionales de Estados miembros de la UE en los colegios de supervisores.

La legislación sueca no cumple todos los requisitos relativos a la independencia del banco central, a la prohibición de financiamiento monetario y a su integración legal en el Eurosistema. Suecia es un Estado miembro de la UE acogido a una excepción y debe, por lo tanto, cumplir todos los requisitos de adaptación establecidos en virtud del artículo 131 del Tratado. De conformidad con el Tratado, desde el 1 de junio de 1998, Suecia está obligada a adoptar legislación nacional para su integración en el Eurosistema. Hasta la fecha, las autoridades suecas no han aprobado ninguna medida legislativa para corregir las incompatibilidades descritas en éste y en anteriores informes.

Fuente de información:

<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/conrep/ecb.cr201805.es.pdf?ee1c3b309ded218fe2785c36ce4d65ba>

Para tener acceso a información relacionada, visitar:

<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/conrep/ecb.cr201805.en.pdf?ee1c3b309ded218fe2785c36ce4d65ba>

Presupuesto de la Unión Europea: un nuevo Fondo Social, un nuevo Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización y un nuevo Fondo de Justicia, Derechos y Valores (CE)

El 30 de mayo de 2018, la Comisión Europea (CE) informó que para el próximo presupuesto de la Unión Europea (UE) a largo plazo, la Comisión propone seguir reforzando la dimensión social de la Unión con un Fondo Social Europeo renovado, el

“Fondo Social Europeo Plus” (FSE), y un Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización (FEAG) reforzado y más eficaz.

Para el período 2021-2027, la dotación del Fondo Social Europeo Plus será de 101 mil 200 millones de euros, y la del Fondo de Adaptación a la Globalización, de mil 600 millones de euros. Ambos están orientados a invertir en las personas: garantizando que estén dotados de las capacidades adecuadas necesarias para hacer frente a los retos y a los cambios en el mercado laboral, sobre la base del pilar europeo de derechos sociales. El Fondo de Justicia, Derechos y Valores tendrán una dotación de 947 millones de euros a lo largo de 7 años. Seguirá apoyando el desarrollo de un Espacio Europeo de Justicia basado en el Estado de Derecho y la confianza mutua, y garantizando que las personas puedan disfrutar de sus derechos.

Valdis Dombrovskis, vicepresidente del Euro, el Diálogo Social, la Estabilidad Financiera, los Servicios Financieros y la Unión de los Mercados de Capitales, ha manifestado: “Estas propuestas son la consecuencia de las cuestiones fundamentales que hemos estado planteando desde el Libro Blanco sobre el futuro de Europa y los correspondientes documentos de reflexión: ¿qué Unión Europea queremos, ¿cómo vamos a influir en ella, y cómo la costaremos? Nuestras ambiciones para una Europa más social están plenamente reflejadas en ellas: necesitamos financiamiento de la UE para adaptar nuestras políticas, tanto para sostener proactivamente a los más vulnerables de nuestras sociedades, como para hacer frente a las consecuencias de la globalización y la digitalización.”

Marianne Thyssen, comisaria de Empleo, Asuntos Sociales, Capacidades y Movilidad Laboral, ha manifestado: “*Europa quiere capacitar a las personas. Convertimos las palabras en hechos. Nuestros nuevos, flexibles y simplificados Fondos sociales se centran en invertir en las personas: para asegurarnos de que tengan las capacidades adecuadas, de garantizar que tienen una protección social moderna y eficaz adaptada*

a las nuevas formas de trabajo, y para mostrar solidaridad con aquellas personas más necesitadas.”

Por su parte, Vytenis Andriukaitis, comisario de Salud y Seguridad Alimentaria, ha manifestado: *“La salud es un valor fundamental; por tanto, tiene sentido que el futuro presupuesto de la UE prevea la integración de la salud en el FSE+ y la sitúe en el epígrafe “Valores”. Esto dará lugar a nuevas y mayores sinergias con los demás componentes del pilar europeo de derechos sociales y permitirá una mejor coordinación de las inversiones relacionadas con la salud. Asimismo, respaldará la promoción de la salud y la prevención de la enfermedad, la mejora de la eficacia, la accesibilidad y la resiliencia de los sistemas sanitarios, y reducirá las desigualdades en materia de salud, contribuyendo al mismo tiempo a una mejor y más segura asistencia sanitaria que redundará en beneficio de los pacientes y de la sociedad en general.”*

Vra Jourová, comisaria de Justicia, Consumidores e Igualdad de Género, ha afirmado: *“Con la propuesta de hoy relativa a un nuevo Fondo de Justicia, Derechos y Valores, nos aseguramos de poder dar el mayor respaldo posible a las iniciativas de la UE en defensa de los derechos, los valores y el Estado de Derecho. En un momento en que las sociedades europeas se enfrentan al extremismo, el radicalismo y las divisiones, es más importante que nunca promover, reforzar y defender la justicia, los derechos y los valores de la UE. Las ONG y la sociedad civil desempeñan un papel fundamental en la defensa de estos valores europeos. Al mismo tiempo, debemos apoyar a los Estados miembros en nuestro esfuerzo común para mejorar la cooperación judicial y aumentar la confianza mutua en nuestro espacio común de justicia.”*

1. Sobre el Fondo Social Europeo Plus

El Fondo Social Europeo Plus se centrará en la inversión en las personas y contribuirá a la aplicación del pilar europeo de derechos sociales. Esto ayuda a responder a los retos

mundiales, a mantener la justicia social y también a impulsar la competitividad de Europa. El Fondo Social Europeo Plus será una versión más sencilla y más flexible del actual Fondo Social Europeo, mediante la fusión de varios Fondos y programas existentes. La puesta en común de los recursos permitirá a la UE y a los Estados miembros proporcionar un apoyo más específico en respuesta a los retos sociales y del mercado laboral a los que se enfrentan actualmente los ciudadanos de Europa. Por ejemplo, la integración de la ayuda a las personas más necesitadas en el FSE+ beneficiará a las personas que puedan optar a ella, a través de una mejor combinación de la asistencia material y de un apoyo social global.

En particular, el Fondo Social Europeo Plus fusionará:

- El Fondo Social Europeo (FSE) y la Iniciativa de Empleo Juvenil (IEJ);
- El Fondo de Ayuda Europea para los Más Necesitados (FEAD);
- El Programa Europeo de Empleo e Innovación Social.
- El Programa de Salud de la UE.

Los principales elementos del nuevo Fondo son:

- **Situar las preocupaciones y las prioridades clave de los ciudadanos en un lugar central:** En consulta con los Estados miembros, los recursos se asignarán a medidas que aborden las prioridades políticas clave y las preocupaciones de los ciudadanos. Los programas del FSE+ se concentrarán en particular en los retos identificados en el marco del Semestre Europeo y del pilar europeo de derechos sociales.
- **Centrarse en el desempleo juvenil y la inclusión social:** Los Estados miembros con un elevado índice de jóvenes que ni trabajan, ni estudian ni reciben formación tendrán

que dedicar un mínimo de del 10% de los fondos del FSE+ a financiar medidas de financiamiento en apoyo del empleo juvenil. El Fondo seguirá contribuyendo a los objetivos de la Agenda de Capacidades para Europa, y al menos el 25% del FSE+ debe asignarse a medidas dirigidas a promover la inclusión social y estar dirigidos a los más necesitados. El FSE+ también respaldará los esfuerzos de los Estados miembros para integrar legalmente en sus mercados laborales y en sus sociedades a los nacionales de terceros países, centrándose en medidas que fomenten la integración a largo plazo. De este modo, complementa el Fondo de Asilo y Migración, que apoya las medidas de integración a corto plazo.

- **Reducción de la burocracia.** La Comisión propone simplificar las normas en el próximo presupuesto de la UE a largo plazo, con menos burocracia y un acceso más fácil al financiamiento de diversas fuentes para las autoridades, los ciudadanos o las organizaciones que se benefician de la ayuda de la UE.
- Apoyo específico a la asistencia sanitaria: el capítulo de salud se centrará en los ámbitos prioritarios en los que la cooperación europea ha demostrado ser beneficiosa: reforzar la preparación frente a las crisis transfronterizas, ayudar a las autoridades sanitarias de los Estados miembros, digitalizar la salud y la atención sanitaria, apoyar la legislación sanitaria de la UE y mejorar la cooperación transfronteriza, por ejemplo en el ámbito de las enfermedades raras y complejas, a través de las redes europeas de referencia.

2. El Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización después de 2020

El Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización se revisará de modo que pueda intervenir con mayor eficacia para ayudar a los trabajadores que han perdido su empleo. En la actualidad, los trabajadores solo pueden obtener la ayuda del Fondo cuando son despedidos debido a los patrones cambiantes del comercio o a las consecuencias de la crisis económica y financiera. Con arreglo a las nuevas normas, también podrán

acogerse a la ayuda por otros motivos de reestructuración, como la automatización, la digitalización y otros, teniendo en cuenta los nuevos retos del mercado laboral.

Las nuevas normas también reducirán (de 500 a 250) el número de trabajadores despedidos necesario para poder optar a la ayuda, lo cual beneficiará a más trabajadores despedidos. Otros cambios propuestos incluyen una mejora del proceso de movilización de los fondos para simplificar y acelerar los procedimientos. Por último, la tasa de cofinanciación del FSE, que en la actualidad es del 60%, se alineará con las tasas de cofinanciación más elevadas del FSE+ para un Estado miembro determinado. En varios casos, esto significará que la UE cofinanciará una cuota más elevada de los costes totales.

3. Fondo de Justicia, Derechos y Valores de la UE

La Comisión también propone un nuevo Fondo de Justicia, Derechos y Valores, que consta de un programa de Derechos y Valores, y de un programa de Justicia. El Fondo dispone de una dotación presupuestaria de 947 millones de euros durante un período de 7 años: 642 millones de euros para el programa de Derechos y Valores, y 305 millones de euros para el programa de Justicia.

En un momento en que las sociedades europeas se enfrentan al extremismo, el radicalismo y las divisiones, promover, reforzar y defender la justicia, los derechos y los valores de la UE es más importante que nunca. Por ejemplo, este programa contribuirá a luchar contra las desigualdades y la discriminación, a proteger mejor a los menores y a mejorar la cooperación judicial para combatir más eficazmente la delincuencia y el terrorismo. El Fondo contribuirá a seguir desarrollando el ámbito de la justicia basado en el Estado de Derecho, el reconocimiento mutuo y la confianza mutua. Asimismo, potenciará y apoyará el papel clave de las organizaciones no gubernamentales y de la sociedad civil en la promoción y protección de los valores

comunes de la UE y en la sensibilización en lo que respecta a esos valores, garantizando que las personas puedan disfrutar de sus derechos.

La creación del nuevo Fondo representa una simplificación en comparación con la situación actual de los tres programas. En particular, el ámbito de la ciudadanía, que está actualmente incluido en dos programas diferentes, estará cubierto por el nuevo programa de Derechos y Valores.

Próximas etapas

Es fundamental alcanzar un acuerdo rápido sobre el presupuesto general de la UE a largo plazo y sus propuestas sectoriales para garantizar que los Fondos de la UE empiecen a dar resultados sobre el terreno lo antes posible.

Si se producen demoras similares a las experimentadas al inicio del actual período presupuestario 2014-2020, 100 mil proyectos financiados por la UE no podrían empezar a tiempo; muchas personas que necesitan apoyo, incluida la asistencia alimentaria y material urgente, tendrían que esperar innecesariamente; las acciones de formación, las nuevas oportunidades laborales, las medidas para mejorar la calidad de los servicios esenciales se materializarían con retraso, o las escuelas no estarían en condiciones de ejecutar nuevos programas educativos de calidad a tiempo para el curso escolar.

Un acuerdo sobre el próximo presupuesto a largo plazo en 2019 permitiría una transición fluida entre el actual presupuesto a largo plazo (2014-2020) y el nuevo, y garantizaría la previsibilidad y la continuidad de la financiación en beneficio de todos.

Contexto

El Fondo Social Europeo es el instrumento más antiguo e importante de Europa para invertir en las personas.

Fue creado junto con el Tratado de Roma en 1957. Actualmente es un importante motor de creación de empleo que promueve la mejora de la educación, la modernización de las administraciones públicas y la inclusión social y, por consiguiente, un medio para garantizar que todos los ciudadanos tengan más oportunidades.

El Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización es una expresión de la solidaridad de la UE con los trabajadores europeos que han perdido su empleo como consecuencia de la combinación de cambios en las pautas del comercio mundial y el cambio tecnológico. Su objetivo es mantener a los trabajadores en el mercado laboral o reintegrarlos en él.

Las propuestas de hoy relacionadas con el FSE+, el FEAG y el Fondo de Justicia, Derechos y Valores forman parte de las propuestas de la Comisión para el próximo presupuesto a largo plazo de la UE adoptado por la Comisión el 2 de mayo de 2018. La propuesta de la Comisión para el FSE+ está estrechamente relacionada con la propuesta de Reglamento sobre disposiciones comunes, adoptada el 29 de mayo de 2018, que establece el marco de actuación para varios fondos de la UE de gestión compartida.

Fuente de información:

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-3923_es.htm

Por qué volver a creer en la relación transatlántica (RIE)

El 24 de mayo de 2018, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo “Por qué volver a creer en la relación transatlántica”, elaborado por Carlota García Encina²⁶¹. A continuación se presenta el contenido.

Se me ocurren miles de razones por las que reforzar, reinventar, restaurar, rediseñar... la relación transatlántica. Pero el actual contexto no ayuda.

Los europeos no están contentos con la Casa Blanca y Donald Trump no parece confiar en sus aliados del viejo continente ni entender muy bien qué es la Unión Europea (UE). Su elección ya fue un shock para Europa, con la portada del Spiegel anunciando el fin del mundo tal y como lo conocíamos. Y ese era el sentimiento de Alemania y de gran parte de Europa: ¿cómo Estados Unidos de Norteamérica podía elegir a alguien tan poco adecuado para el cargo? Un nuevo presidente estadounidense que había prometido “hacer América grande otra vez” renegociando los acuerdos internacionales que consideraba injustos y perjudiciales para el país y cuestionando el valor de las instituciones internacionales. Europa había sido además uno de sus principales blancos, con Trump posicionándose a favor del Brexit y calificando a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) de obsoleta. Precisamente la organización que invocó por primera y última vez el artículo 5 del Tratado para proteger a Estados Unidos de Norteamérica después de los atentados del 11 de septiembre de 2001.

Fue Angela Merkel quien primero dio voz a un amplio sentimiento entre los europeos: los aliados de Estados Unidos de Norteamérica no podrían contar más con él y tendrían que tomar su destino en sus manos. Y luego llegó la salida de Estados Unidos de Norteamérica del Acuerdo sobre el Clima de París, la no certificación del acuerdo

²⁶¹ Investigadora del Real Instituto Elcano. Su trabajo se centra en la política exterior y de defensa de Estados Unidos de Norteamérica, relaciones transatlánticas, actores extra regionales y políticas de defensa en América Latina, y conflictos en África

nuclear iraní y la designación de Jerusalén como capital de Israel. Sin embargo, reinaba cierta sensación de alivio e incluso de normalidad en las capitales europeas tras los primeros doce meses de Trump en la Casa Blanca. Fue, en gran medida, gracias a los mensajes de tranquilidad de Pence, Mattis, Tillerson y McMaster.

Pero la postura de la Administración se ha vuelto mucho más agresiva en este segundo año, con Tillerson, McMaster y alguno más fuera de Washington. Las recientes decisiones en materia de proteccionismo y la salida de Estados Unidos de Norteamérica del acuerdo nuclear con Irán han torpedeado la relación y décadas de prosperidad y estabilidad, beneficiando a otras dos potencias: Rusia y China.

Curiosamente son estos dos países los que Estados Unidos de Norteamérica identifica como aquellos que desafían su poder, influencia e intereses, intentando erosionar la prosperidad y seguridad de Estados Unidos de Norteamérica en un mundo hipercompetitivo. Y son estas dos potencias, tachadas de revisionistas, las que están obligando a Washington a repensar sus políticas de las últimas décadas.

Así, los asuntos internacionales se presentan desde la Casa Blanca como un juego de suma cero, rechazando la “comunidad global” kantiana y a favor del estado de la naturaleza hobbesiano, donde las naciones compiten por tener ventaja sobre el resto. En este mundo hipercompetitivo las alianzas son una alineación temporal de intereses, sin valor intrínseco para Estados Unidos de Norteamérica, que no sirven para mejorar su poder o la influencia ni para evitar guerras futuras. La solución de Estados Unidos de Norteamérica pasa por reforzar su poder y poner sus intereses primero, pero no insistiendo en la re-emergencia de la multipolaridad, en la necesidad de fortalecer el orden internacional ni en la reafirmación de la Alianza Atlántica, ni de sus aliados europeos.

La relación transatlántica, ¿moribunda?

Las crisis han sido una constante en las relaciones transatlánticas: en lo político (hegemón vs. aliados), en el ámbito estratégico (por ejemplo, la disuasión nuclear), y en lo económico (sobre todo cómo afrontar las crisis). Pero, hasta ahora, han sido todas ellas crisis dentro del sistema. El actual presidente ha roto con los principios e ideas del orden internacional establecido y, por tanto, ha creado una crisis fuera del sistema. Para muchos significa el final y la muerte de una moribunda relación transatlántica. Pero al mismo tiempo, la mayoría de los expertos, sobre todo al otro lado del Atlántico, insisten en que los lazos transatlánticos son vitales en el mundo de hoy en día. Internamente, porque reafirman las democracias o facilitan la transición hacia ellas, mantienen los mercados libres, la independencia judicial y la libertad de prensa; en el ámbito internacional porque lleva al uso el estado de derecho y de las instituciones globales para resolver las disputas internacionales y promueven el libre comercio. ¿Con qué idea nos quedamos?

Para empezar, la hostilidad de Trump hacia la UE y la OTAN no es un reflejo de la opinión pública estadounidense. La mayoría siguen teniendo una visión positiva de la UE, de la OTAN y de la mayoría de los europeos. A ellos se une una mayoría de políticos, militares, expertos y miembros del Capitolio. Incluso el nuevo secretario de Estado, Mike Pompeo, que responde a la llegada de esos nuevos y preocupantes aires a Washington, realizó su primer viaje oficial como jefe de la diplomacia estadounidense a la OTAN, y eso es significativo.

Trump, sin embargo, está teniendo problemas más serios con la visión de su país en Europa. La proporción de europeos que ven a Estados Unidos de Norteamérica de forma positiva ha caído de forma dramática desde que Obama dejó el Despacho Oval (así lo muestra nuestro Barómetro en el caso español). Y aquí es donde los europeos

tienen que empezar a trabajar, para prevenir una mayor revitalización del antiamericanismo popular en Europa.

Además, los europeos deben preservar sus principios, a pesar de Trump y a veces en contra de Trump, y hablar con condescendencia sobre sus diferencias con Washington. La oportunidad está en responder de forma unitaria a una política bilateral que Trump busca con cada uno de los estados miembros decidiendo, por ejemplo, qué hacer con Rusia antes que Washington. Y todo sin dejar de cooperar ni de buscar ni trabajar con otros socios “*like-minded*” como Japón, Corea del Sur, o países de América Latina.

No volveremos a ver las relaciones transatlánticas tal y como las hemos conocido hasta ahora, porque el mundo está cambiando, y Estados Unidos de Norteamérica y Europa también. Pero el Atlántico sigue siendo el centro del mundo democrático y del sistema de libre comercio, un área de paz donde la fuerza no se usa para resolver los conflictos. No es menos cierto que sus diferentes percepciones de las amenazas y de cómo hacerlas frente han puesto a la alianza bajo presión. Pero a pesar de los desencuentros, la relación transatlántica sigue teniendo una gran importancia estratégica para ambas partes y no hay una alternativa realista a ella.

Valores en común, intereses coincidentes y objetivos compartidos han constituido, hasta ahora, los cimientos de las relaciones entre Estados Unidos de Norteamérica y Europa. Quizás haya que volver a reescribirlos, y quizás haya que distinguir de forma más clara entre lo que es estructural y lo que es coyuntural (¿Trump?) para la relación. Porque la relación transatlántica hoy en día va mucho más allá de los gobiernos y de los líderes de los países. Crece el papel de otros actores que adquieren cada vez más protagonismo en algunos aspectos de la coordinación transatlántica: ciudades, regiones, organismos no estatales, empresas, academia y científicos, entre otros. Y no les estamos prestando suficiente atención.

Es impensable una no-coordinación transatlántica en el avance de la inteligencia artificial, en las posibilidades del uso del *big data*, en la interconexión mediante el Internet de las cosas, y otros muchos. Y pienso en “Marea” como un claro ejemplo de ello. Un cable submarino de fibra óptica que conecta a Estados Unidos de Norteamérica con España y Europa, que involucra a Microsoft, Facebook y Telefónica. ¿La razón? El flujo de datos a través del Atlántico continuará aumentando y porque esta iniciativa fortalece las comunicaciones en todo el mundo. ¿Cómo no creer en el futuro de la relación transatlántica? Y es que remamos en el mismo mar.

Fuente de información:

<https://blog.realinstitutoelcano.org/por-que-volver-a-creer-en-la-relacion-transatlantica/>

Las acciones comerciales inteligentes de China (PS)

El 28 de mayo de 2018, la organización *Project Syndicate (PS)* publicó los comentarios Zhang Jun²⁶² sobre las acciones comerciales inteligentes de China. A continuación se presenta la información.

Los planes anunciados por el presidente norteamericano, Donald Trump, de aplicar a China aranceles comerciales representan un alejamiento importante de la estrategia de sus antecesores. China hoy es vista principalmente como un adversario económico, más que como un socio económico. Puede tratarse de una diferencia de grado más que de una diferencia de tipo: las políticas de Trump son la culminación de una década de frustración comercial estadounidense.

Las causas de la frustración estadounidense son bien conocidas. Desde que se sumó a la Organización Mundial de Comercio en 2001, China ha sido acusada de no cumplir con sus obligaciones de brindar acceso a los mercados, y hasta de haber retrocedido en

²⁶² Es decano de la Facultad de Economía de la Universidad de Fudan y director del Centro de Estudios Económicos de China, formado por un grupo de expertos con sede en Shanghai.

algunas áreas. Es más, se cree que China ha utilizado durante mucho tiempo la intervención estatal, inclusive las políticas industriales, para limitar los negocios y la inversión de Estados Unidos de Norteamérica en el mercado doméstico, permitiendo al mismo tiempo que las empresas chinas obtuvieran un rápido progreso tecnológico.

Sin embargo, lo más fundamental es que a Estados Unidos de Norteamérica le preocupa que el rápido desarrollo económico de China hoy plantee un verdadero desafío para la influencia global de Estados Unidos de Norteamérica. Esta idea ha alimentado una percepción de que hace falta “contener” a China. En la visión de Trump, parte de la solución es el proteccionismo comercial.

En los años 1980, las políticas proteccionistas de Estados Unidos de Norteamérica contuvieron exitosamente el crecimiento de Japón que, al igual que China hoy, tenía un gran excedente comercial con Estados Unidos de Norteamérica. Pero el éxito de aquellas políticas estaba arraigado en parte en las opciones problemáticas de Japón, entre ellas las respuestas fiscales y monetarias lentas. Para reducir el excedente comercial bilateral, Japón introdujo las llamadas restricciones voluntarias a las exportaciones, que vaciaron su economía real, ofreciendo a la vez una protección excesiva a sus sectores no comerciales. El resultado fue una recesión que duró décadas.

Pero los patrones comerciales han cambiado tanto desde los años 1980, particularmente debido al surgimiento de cadenas de suministro regionales y globales, que la noción misma de un desequilibrio comercial bilateral —uno de los principales escollos para Trump— parece caduca. Después de todo, el valor agregado que China en verdad extrae de sus exportaciones no es ni por cerca tan grande como su excedente comercial.

En verdad, en los últimos diez años, el excedente de cuenta corriente global de China se ha reducido a una tasa sin precedentes, cayendo del 10% del PIB en 2007 a un mero 1.4% hoy. Mientras tanto, ha habido pocos cambios en el desequilibrio comercial norteamericano, lo que indica que el enorme déficit de Estados Unidos de Norteamérica

no es en absoluto culpa de China. De hecho, la culpa reside lisa y llanamente en las realidades macroeconómicas de Estados Unidos de Norteamérica, entre ellas una tasa baja de ahorro doméstico y una tasa alta de endeudamiento federal, que los recortes impositivos de Trump harán aumentar aún más.

China reconoce que la obsesión de la administración Trump de obligarla a reducir el excedente comercial bilateral es absurda. Pero también sabe que una guerra comercial no sería buena para nadie. Para aligerar las fricciones comerciales, a diferencia de las restricciones voluntarias a las exportaciones de Japón, los líderes de China han prometido aumentar las importaciones y abrir el mercado doméstico. El presidente Xi Jinping predijo importaciones de mercancías por un valor de 8 billones de dólares en el lapso de los próximos cinco años.

Es una medida inteligente, y no sólo porque ayudará a apaciguar a Estados Unidos de Norteamérica, así como a los países europeos que se han quejado del acceso limitado al mercado chino, para no mencionar a las instituciones financieras internacionales. Como quedó de manifiesto en un comunicado conjunto de Estados Unidos de Norteamérica y China sobre las consultas comerciales, un incremento “significativo” de las compras chinas de bienes y servicios extranjeros —en particular, de Estados Unidos de Norteamérica— también permitirá que el país “satisfaga las crecientes necesidades de consumo del pueblo chino y la necesidad de un desarrollo económico de alta calidad”.

China importó bienes por un valor de 2 billones de dólares en 2017, de los cuales los bienes de consumo representaron apenas el 8.8%. Expandir el porcentaje de bienes de consumo podría mejorar significativamente el bienestar de los ciudadanos chinos que, por los aranceles y barreras no arancelarias existentes, ahora suelen viajar al exterior para hacer compras. En verdad, las compras internacionales por parte de los chinos hoy

equivalen al valor de todos los bienes de consumo que hoy importa China, aún sin considerar las compras online de rápido crecimiento que los chinos hacen en el exterior.

Trasladar esas compras a China ayudaría a fomentar el giro hacia una economía más impulsada por el consumo, particularmente a medida que crece la clase media -y su poder adquisitivo-. El impacto sería aún mayor si Estados Unidos de Norteamérica y los países europeos respondieran a los pedidos chinos de exportar productos de alta tecnología más libremente.

De la misma manera, una mayor apertura a las inversiones es crucial para China en su intento de garantizar un continuo progreso tecnológico. Como están dadas las cosas, aún si la economía de China fuera del mismo tamaño de la de Estados Unidos de Norteamérica, China mantendrá una ventaja competitiva en la industria, porque su PIB *per capita* es de apenas un cuarto del de Estados Unidos de Norteamérica.

Sin embargo, China sigue ocupando una posición baja en las cadenas de valor globales, a pesar de las recientes mejoras. Y, hasta ahora, su progreso tecnológico ha dependido esencialmente de una mayor apertura a la inversión directa, que ha respaldado el progreso en investigación, desarrollo y la aplicación de tecnologías avanzadas.

Si China quiere seguir mejorando su economía, este proceso debe continuar, respaldado por iniciativas para promover el emprendedurismo y proteger los derechos de propiedad intelectual. Afortunadamente, China lo sabe bien. Las autoridades esperan una inversión extranjera directa de 600 mil millones de dólares en los próximos cinco años, y esperan que la inversión directa china en el exterior llegue a los 750 mil millones de dólares cinco años después.

China ya está respaldando sus palabras con hechos. Para promover mayores importaciones de consumo, el país realizará su primera exposición de importaciones en Shanghái en noviembre. Para fomentar la inversión financiera, China aumentará los

límites a la propiedad extranjera a 51% en un lapso de tres años, en una trayectoria destinada a eliminar las restricciones definitivamente. En 2022, eliminará los límites a la propiedad extranjera en las firmas de automóviles locales, impulsando a compañías como Tesla, que entonces podrían tener una filial totalmente de su propiedad en China.

Sin duda, hay más cosas por hacer, y China necesita avanzar para eliminar las barreras institucionales a las reformas industriales y financieras. Pero China ya ha demostrado que maneja la presión comercial estadounidense de una manera más inteligente que Japón en los años 1980. Por cierto, lejos de sentar las bases para una recesión prolongada, la respuesta de China —incrementar las importaciones y acelerar las reformas estructurales domésticas— respaldará un crecimiento de largo plazo de alta calidad.

Fuente de información:

<https://www.project-syndicate.org/commentary/china-trade-war-response-imports-by-zhang-jun-2018-05/spanish>

Crear un mejor sistema de comercio mundial (FMI)

El 29 de mayo de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó la nota “Crear un mejor sistema de comercio mundial”. La información se presenta a continuación.

Las noticias recientes acerca del comercio mundial tienden a concentrarse en las medidas proteccionistas y las tensiones diplomáticas, desafíos que han suscitado preocupación acerca del crecimiento y el empleo en todo el mundo.

Pero lo que suele quedar al margen del debate actual es el hecho de que estamos entrando en una nueva era del comercio: un mundo en el que los flujos de datos están cobrando más importancia que el comercio físico.

La nueva era

Entre 1986 y 2008, el comercio mundial de bienes y servicios creció a un ritmo más de dos veces superior al de la economía mundial. Sin embargo, en los últimos años, el crecimiento de este tipo de comercio más tradicional a duras penas ha superado el crecimiento del PIB mundial.

Al mismo tiempo, se ha registrado un auge de los flujos digitales. Según *Cisco*, el ancho de banda transfronterizo utilizado se multiplicó por 90 entre 2005 y 2016, y se espera que de aquí a 2023 la cifra vuelva a multiplicarse por 13.

No me refiero únicamente al video en directo, o *streaming*, trata solamente de transmisión de videos, llamadas por *Skype* y las publicaciones en las redes sociales, sino también al impulso que los datos dan a otros flujos, sobre todo al facilitar la comercialización de servicios que van desde la ingeniería hasta las comunicaciones y el transporte.

De modo que, en muchos sentidos, “el futuro del comercio es el futuro de los datos”.

Esta es una enorme oportunidad para que las autoridades tiendan nuevos puentes económicos entre los países, y para crear un mejor sistema de comercio mundial.

Permítanme destacar cuatro componentes esenciales de un mejor comercio:

1. Más comercio de servicios

Afortunadamente, el comercio de servicios viene creciendo a un ritmo relativamente rápido, y en la actualidad representa una quinta parte de las exportaciones mundiales. Y según ciertas estimaciones, la mitad del comercio mundial de servicios ya se basa en tecnologías digitales.

Pero éste es un ámbito en el que las barreras comerciales aún son extremadamente altas, ya que equivalen a aranceles de entre 30 y 50 por ciento.

Pienso que, si se reducen dichas barreras y se incrementa la digitalización del comercio, los servicios podrían pasar a ser motor principal del comercio mundial. ¿Quiénes serían los principales beneficiados?

- Las economías avanzadas, porque son competitivas a escala mundial en muchos sectores de servicios, especialmente financieros, jurídicos y de consultoría.
- Economías en desarrollo como Colombia, Filipinas y Ghana, que están fomentando el crecimiento en servicios comercializables, como comunicaciones y servicios a las empresas.
- Millones de pequeñas empresas y particulares que pueden utilizar herramientas digitales para aprovechar sus conocimientos y experiencia en un mercado mundial.

Pero eso es solo el comienzo. Creo que podemos construir La riqueza de las naciones en el siglo XXI a partir del comercio de servicios.

2. Incremento de la productividad

Podemos alcanzar ese objetivo incrementando la productividad del comercio. ¿Cómo? Alentando un nuevo cambio en la composición de los flujos comerciales: la transición desde un comercio “físico” a otro basado más en los datos.

Por ejemplo, un mayor nivel de automatización está haciendo más fácil para las empresas repatriar, o “internalizar”, algunas de sus operaciones, lo cual en la práctica revierte parte del proceso de “externalización” de los últimos dos decenios.

Esto podría contribuir a rejuvenecer las industrias manufactureras en muchas economías avanzadas, abriendo la perspectiva de que haya más fábricas nacionales con empleos mejor remunerados.

La impresión 3D también podría inducir a las empresas a trasladar la producción más cerca de sus clientes. Una importante marca de calzado, por ejemplo, está llevando la fabricación individualizada de zapatos al mercado masivo imprimiendo suelas a medida en tiendas situadas en las principales zonas comerciales.

De continuar así, estas tendencias podrían acortar las cadenas de suministro, aumentar su productividad y reducir las emisiones de carbono.

Al mismo tiempo, la digitalización intensificará la competencia en el comercio mundial, obligando a las empresas a invertir más en nuevas tecnologías y prácticas empresariales más eficientes.

Nuevos análisis del FMI muestran que un aumento de la competencia acelera la difusión de tecnología de un país a otro, e incluso el ritmo de innovación.

Esto a su vez ayuda a bajar los precios para empresas y consumidores. Se estima que el intercambio comercial beneficia al 10% más pobre de los consumidores al generar casi dos tercios de su poder adquisitivo.

3. Mayor inclusión

Logros como este demuestran las enormes ventajas de tender puentes económicos entre los países. Pero, aun así, demasiadas personas siguen viviendo a la sombra de esos puentes.

La revolución digital en el comercio planteará sus propios desafíos, ejerciendo más presión sobre los trabajadores menos preparados para competir.

Es por ello que necesitamos una mayor inclusión. Consideremos los beneficios de invertir más en capacitación y en redes de protección social, de modo que los trabajadores puedan mejorar sus aptitudes y pasar a ocupar empleos mejor remunerados.

Por ejemplo, las experiencias de Canadá y Suecia muestran que la formación en el lugar de trabajo es más eficaz que el aprendizaje en el aula.

En estos y muchos otros aspectos el FMI está ayudando a los países a prepararse para la nueva era del comercio.

A escala mundial, analizamos los tipos de cambio y vigilamos los desequilibrios económicos mundiales.

A nivel de los países, trabajamos con todos nuestros 189 países miembros con respecto a políticas que ayuden a eliminar las barreras al comercio y la inversión, fomentando economías más abiertas en las que el sector privado pueda crecer y crear empleo.

En síntesis, creemos que para que sea mejor, el comercio debe basarse más en los servicios, ser más productivo y ser más inclusivo, de tal manera que todos puedan beneficiarse.

Para lograr estos objetivos, el comercio también debe apoyarse en una mayor cooperación internacional.

4. Más cooperación internacional

En los últimos 70 años, los países han trabajado conjuntamente para crear un sistema de comercio multilateral que ha sacado de la pobreza a cientos de millones de personas, elevando al mismo tiempo los ingresos y el nivel de vida en todos los países.

Pero este sistema requiere de mejoras para adaptarse a la nueva era del comercio.

Por ejemplo, muchos gobiernos afrontan graves problemas que no están perfectamente contemplados en las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), como diversos subsidios estatales, restricciones sobre los flujos de datos y la protección de la propiedad intelectual.

Para abordar estas cuestiones, podríamos recurrir a los acuerdos comerciales “plurilaterales”, es decir, acuerdos entre países con filosofía similar que se comprometen a trabajar dentro del marco de la OMC. También hay margen para negociar nuevos acuerdos dentro del marco de la OMC sobre comercio electrónico y servicios digitales.

En este sentido, la nueva versión del Acuerdo de Asociación Transpacífico, o TPP-11, es alentador. Por primera vez en un acuerdo comercial más amplio, los países del TPP-11 garantizarán el libre flujo de datos entre sus fronteras para los proveedores de servicios e inversionistas.

Ahora es el momento de impulsar nuevas reformas comerciales en un entorno multilateral en el que se respeten las normas, en el que los países trabajen mancomunadamente y en el que todos estén comprometidos con la equidad y la justicia.

Creo que construyendo nuevos puentes económicos y forjando una nueva era del comercio podemos fomentar comunidades más prósperas y más pacíficas en el mundo entero.

Fuente de información:

<https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=9288>

El ascenso de los gigantes empresariales (FMI)

El 6 de junio de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó la nota “El ascenso de los gigantes empresariales”. La información se presenta a continuación.

El creciente poder y patrimonio económico de las grandes empresas (desde líneas aéreas hasta compañías farmacéuticas y de tecnología avanzada) suscita inquietud en torno a un exceso de concentración y poder de mercado en manos de demasiado pocos. En particular, en las economías avanzadas se achaca al creciente poder de mercado empresarial un bajo nivel de inversión a pesar de utilidades cada vez más voluminosas, decreciente dinamismo, débil productividad y una caída de la participación de los trabajadores en el ingreso.

El ascenso de los gigantes empresariales plantea nuevos interrogantes sobre la perdurabilidad de esta tendencia y la eventual necesidad de repensar las políticas para mantener una competencia equitativa y saludable en la era digital. Sin embargo, el poder de mercado de las empresas es difícil de medir, y los indicadores comunes como la concentración de mercado o las tasas de rentabilidad pueden conducir a equívocos.

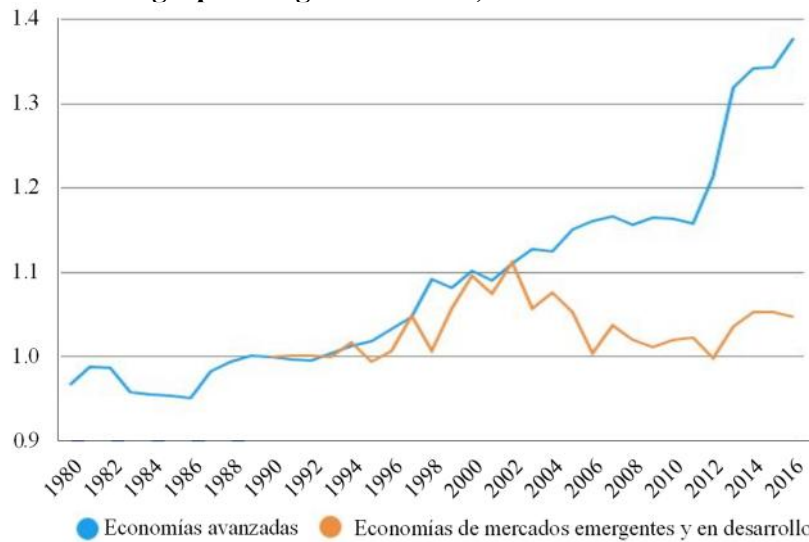
En esta entrega de “El gráfico de la semana”, basada en un documento de trabajo que publicará el FMI utilizando datos de empresas cotizadas en bolsa de 74 países, mostramos que el tema es amplio y trasciende el ámbito de los gigantes tecnológicos. Concretamente, graficamos el sobreprecio (el coeficiente entre el precio al cual las

empresas venden sus productos y el correspondiente costo de producción marginal, que es representativo del poder de mercado) promedio de todas las empresas de las economías avanzadas y de las economías emergentes y en desarrollo.

CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL

El poder de mercado aumenta en las economías avanzadas desde la década de 1980

-Sobrepuestos promedio de empresas cotizadas en bolsa en cada grupo de ingreso nacional, Índice 1990=1-



Nota: La gráfica se basa en datos de 33 economías avanzadas y 41 economías de mercados emergentes y en desarrollo.

FUENTE: Díez, Leigh y Tambunlertchai, “Global Market Power and Its Macroeconomic Implications”. De próxima publicación, serie IMF Working Papers.

Dos hechos saltan a la vista. Primero, en las economías avanzadas, los sobrepuestos han aumentado significativamente (43% en promedio) desde la década de 1980, tendencia que se aceleró en la década actual. Segundo, en las economías de mercados emergentes y en desarrollo, ese aumento fue mucho más moderado, de 5% en promedio desde 1990.

Un análisis más profundo muestra que el aumento de los sobrepuestos en las economías avanzadas estuvo impulsado más que nada por empresas “superestrella” que lograron incrementar más su poder de mercado, en tanto que los sobrepuestos de las demás básicamente se mantuvieron invariables. Es interesante constatar que ese patrón se

observa en todos los sectores económicos generales, no solo en el de la tecnología de la información y las comunicaciones.

¿Tendría que suscitar preocupación este fenómeno? Sin ir más lejos, sí; sobre todo si la tendencia continúa. Nuestro estudio demuestra que, partiendo de niveles bajos, los sobrepuestos más grandes están asociados inicialmente con un nivel creciente de inversión e innovación, pero esa relación pasa a ser negativa cuando el poder de mercado es excesivo. Además, el vínculo entre sobrepuestos e inversión e innovación es más negativa en los sectores con fuerte concentración de mercado.

Otra de nuestras determinaciones es la presencia de un vínculo negativo en las empresas entre la participación de la mano de obra y los sobrepuestos, lo cual implica que la participación del trabajo en el ingreso disminuye en un sector cuando el poder de mercado aumenta. En otras palabras, cuando el poder de mercado es mayor, la proporción de los ingresos empresariales que reciben los trabajadores es menor y la proporción que se vuelca a las utilidades es más alta.

¿Cuáles son las implicaciones para la política económica? Eso dependerá de los factores que están detrás de este aumento del poder de mercado internacional, tema aún no dirimido. Entre las posibles causas se ha mencionado la expansión de los activos intangibles como el software, los efectos de red (cuando el valor de un producto para el usuario aumenta a medida que se incrementa el número de usuarios del mismo producto) y una menor vigilancia antitrust. Es un tema que habrá que estudiar más a fondo. Una conferencia organizada por el FMI, el Banco Mundial y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos profundizará en el poder de mercado de las empresas, las políticas de competencia, la desregulación de los mercados de productos y sus efectos macroeconómicos.

Fuente de información:

https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=9326&utm_medium=email&utm_source=govdelivery

Añadiendo peldaños (FMI)

En junio de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral de *Finanzas & Desarrollo* la nota “Añadiendo peldaños”. La información se presenta a continuación.

Muchos economistas vienen cuestionando que el progreso tecnológico pueda seguir impulsando la economía ante el menor crecimiento de la población y el aumento de las tasas de dependencia (Gordon, 2016). Según este grupo, los frutos de las ramas más bajas ya han sido recolectados y cada vez será más difícil seguir progresando (Bloom et al., 2017).

Otros lo rebaten diciendo que la ciencia nos permite ir añadiendo peldaños para llegar a los frutos de las ramas más altas, y que gracias a que el conocimiento científico mejora día a día, en un futuro previsible los avances tecnológicos todavía pueden transformar la vida como ocurrió en los 150 años posteriores a la guerra civil en Estados Unidos de Norteamérica.

¿Qué hace factible que siga habiendo avances científicos? El progreso tecnológico no solo afecta directamente a la productividad, sino que se convierte en autosuficiente al generar herramientas científicas más potentes. La capacidad humana encuentra limitaciones al realizar mediciones precisas, observar objetos extremadamente pequeños y superar ilusiones ópticas y sensoriales, o al procesar rápidamente cálculos complejos. En parte, la tecnología está para ayudarnos a superar las limitaciones que nos impone la evolución y conocer fenómenos naturales que no estamos preparados para ver u oír: lo que Derek Price (1984) llama “revelación artificial”. Gran parte de la revolución científica del siglo XVII fue posible gracias a mejores instrumentos y herramientas como el telescopio de Galileo y el microscopio de Hooke.

Análogamente, en la era moderna los avances científicos estuvieron supeditados a las herramientas al alcance de los investigadores. Mejoras en la microscopía y las técnicas de laboratorio permitieron elaborar la teoría microbiana, uno de mayores avances médicos de la historia. En el siglo XX abundan los ejemplos de los efectos de la mejora de las técnicas e instrumentos científicos. Uno de los mayores hitos de la ciencia moderna es la cristalografía de rayos X, una técnica decisiva para el descubrimiento de la estructura y función de muchas moléculas biológicas, entre ellas vitaminas, medicamentos y proteínas. Sin duda, el descubrimiento de la estructura de la molécula de ADN es su aplicación más conocida, pero se ha utilizado en nada menos que otros 29 proyectos ganadores del Nobel.

Entre las herramientas tradicionales que siguen usándose se destaca el microscopio, fundamental dada la tendencia generalizada a la miniaturización; es decir, a comprender y manipular el mundo a niveles cada vez más pequeños. El microscopio de efecto túnel inventado a comienzos de la década de 1980 permitió iniciar los estudios a nivel nanoscópico. Más recientemente, el microscopio de fluorescencia de superresolución de Betzig-Hell (que hizo a sus creadores merecedores del premio Nobel de química) es al microscopio de Leeuwenhoek lo que un dispositivo termonuclear es a un petardo. Lo mismo puede decirse de los telescopios: el revolucionario Hubble pronto será sustituido por el telescopio espacial James Webb, mucho más avanzado.

Dos potentes herramientas científicas disruptivas, disponibles desde hace poco, son la computación rápida (que incluye almacenamiento de datos casi ilimitado y técnicas de búsqueda) y la tecnología láser. Ambas tienen innumerables aplicaciones directas en la producción de bienes de capital y de consumo. La aplicación de la informática en la ciencia ha ido mucho más allá de los análisis de grandes bases de datos y estadísticas estándares; comienza la era de la ciencia de los datos, donde los modelos se sustituyen por potentes máquinas procesadoras de megadatos. El progreso

tecnológico no solo afecta directamente a la productividad, sino que se convierte en autosuficiente al generar herramientas científicas más potentes. Las potentes computadoras utilizan algoritmos de aprendizaje automático para detectar patrones que la mente humana no puede ni imaginar. La detección de regularidades y correlaciones se confía a potentes computadoras (en vez de modelos), con procesos “tan sinuosos que el cerebro humano no puede ni recordar ni predecir” (Weinberger, 2017, 12).

El progreso tecnológico no solo afecta directamente a la productividad, sino que se convierte en autosuficiente al generar herramientas científicas más potentes.

Pero las computadoras no solo procesan datos, sino que también realizan simulaciones; así, pueden aproximar la solución de ecuaciones muy complejas para estudiar procesos fisiológicos y físicos mal entendidos hasta la fecha, diseñar nuevos materiales y simular modelos matemáticos de procesos naturales que hasta ahora han eludido cualquier intento de solución cerrada. Estas simulaciones han engendrado campos de investigación “computacional” completamente nuevos, donde la simulación y el procesamiento de gran cantidad de datos se complementan, en ámbitos muy complejos. La comunidad científica lleva tiempo soñando con estas herramientas, pero hasta la década actual no podrá aplicarlas a un nivel que sin duda afectará nuestra capacidad tecnológica y, por tanto, la productividad y el bienestar económico.

Mientras que las dos primeras revoluciones industriales estuvieron dominadas por la energía, es muy posible que el futuro sea testigo de avances radicales en el desarrollo de nuevos materiales.

Con la llegada de la informática cuántica, la potencia de cálculo se multiplicará en muchos de estos ámbitos. Del mismo modo, la inteligencia artificial, aunque sigue preocupando que vaya a sustituir a trabajadores profesionales bien formados y no solo

al empleo rutinario, podría convertirse en el auxiliar de investigación más eficiente del mundo, sin llegar a ser el mejor de los investigadores (Economist, 2016, 14).

La tecnología láser es una herramienta científica igualmente revolucionaria, aunque al principio sus creadores la consideraron una técnica “en busca de una aplicación”. En la década de 1980, el láser ya se utilizaba para refrigerar micromuestras a temperaturas muy bajas, lo cual permitió grandes avances en Física. Actualmente, se utiliza en un amplio abanico de ámbitos científicos. Una de sus principales aplicaciones es la espectroscopia de plasma inducido por láser, una herramienta muy versátil utilizada en muchos ámbitos que requieren un rápido análisis químico a nivel atómico, sin preparación de la muestra. La tecnología “lídár” es una técnica topográfica basada en láser que permite crear imágenes tridimensionales muy detalladas para su uso en geología, sismología, teledetección y física atmosférica; ha servido para revisar radicalmente al alza nuestras estimaciones sobre el tamaño y la sofisticación de la civilización precolombina maya en Guatemala. Además, el láser es una herramienta mecánica que permite extirpar (eliminar) materiales para su análisis. La ablación láser permite extirpar cualquier tipo de muestra sólida, sin limitaciones de tamaño ni necesidad de preparar la muestra, y el interferómetro láser detecta las ondas gravitatorias planteadas por Einstein, uno de los descubrimientos más esperados en física moderna.

El siglo de la biología

Pero esto no es todo. Como dijo Freeman Dyson, si el siglo XX fue el siglo de la física, el siglo XXI será el de la biología. Los recientes avances en biología molecular y genética implican cambios revolucionarios en la capacidad del ser humano de manipular otros seres vivos. Se destacan el descenso del costo de secuenciar genomas: de 95 millones de dólares por genoma en 2001 a mil 250 dólares en 2015, a un ritmo que hace que la Ley de Moore parezca lenta.

Especialmente prometedora es la técnica para editar un par de bases de una secuencia genética, gracias a la mejora reciente de las técnicas *CRISP Cas9*. Cabe mencionar también la biología sintética, que permite fabricar productos orgánicos sin intermediación de organismos vivos. Desde hace una década, ronda la idea de sintetizar proteínas in vitro, aunque su potencial no se ha difundido hasta hace poco y tardará años en materializarse.

Relación simbiótica

A pesar de lo que diga el Eclesiastés, hay muchas cosas totalmente nuevas bajo el sol. Mientras que las dos primeras revoluciones industriales estuvieron dominadas por la energía, es muy posible que el futuro sea testigo de avances radicales en el desarrollo de nuevos materiales. Los historiadores tienden a llamar a las épocas económicas según la materia prima dominante “edad de bronce”. Muchos de los proyectos tecnológicos del pasado no pudieron llevarse a cabo porque los materiales a disposición de los inventores no eran los adecuados para hacer realidad sus diseños. Los actuales avances en el campo de la ciencia de los materiales permiten crear nuevos materiales sintéticos que la naturaleza nunca concibió. Estos materiales artificiales, desarrollados a nivel nanotecnológico, prometen crear otros con propiedades a la medida en términos de dureza, resiliencia, elasticidad, etcétera. Nuevas resinas, cerámica avanzada, nuevos sólidos y nanotubos de carbono: todos ellos están en proceso de desarrollo o perfeccionamiento.

La inteligencia artificial, el láser y la ingeniería genética parecen reunir los requisitos de las tecnologías de utilidad general por sus muchas aplicaciones y usos en producción e investigación.

Suele considerarse que estas tecnologías (como el aprendizaje automático) tardan tiempo en afectar a la economía en general, porque por definición requieren

innovaciones e inversiones complementarias. Aun así, auguran cambios transformadores de la condición humana en muchas dimensiones.

No es posible realizar predicciones tecnológicas con certeza absoluta e, inevitablemente, se producirán avances que nadie espera, mientras que otros progresos prometedores no darán los frutos esperados. Pero el futuro avance de la tecnología a velocidad vertiginosa no depende de un solo ámbito, sino que se basa en la observación de que tecnología y ciencia evolucionan en simbiosis, al proporcionar a los investigadores herramientas mucho más potentes. Algunas de ellas existen en forma más primitiva desde hace siglos; otras son innovaciones radicales sin un precursor definido.

Como los nuevos instrumentos y herramientas del siglo XVII propiciaron la revolución científica y la era del vapor y la electricidad, las potentes computadoras, el láser y muchas otras herramientas de nuestra época darán lugar a avances tecnológicos tan inimaginables como lo habría sido la locomotora para Galileo.

Fuente de información:

<http://www.imf.org/external/Pubs/FT/fandd/spa/2018/06/pdf/mokyr.pdf>

¿Crecimiento o inclusión? (FMI)

En junio de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en su revista trimestral de *Finanzas & Desarrollo* la nota “¿Crecimiento o inclusión?”. La información se presenta a continuación.

Ante la expansión sincronizada más amplia de la economía mundial desde 2010, y el pronóstico de mejoras adicionales para este año y el próximo, es tentadora la idea de concluir que se han disipado los peligros económicos y se avecina una nueva normalidad de crecimiento saludable. Lógicamente, los economistas siempre avizoran

riesgos en el horizonte, ya sea acumulación de vulnerabilidades financieras, proteccionismo comercial o múltiples calamidades geopolíticas. Uno de los riesgos siempre en la mira es el descuido de las autoridades de política económica y la falta de consecución de las reformas necesarias para cimentar el crecimiento sostenido.

Durante mucho tiempo los economistas han considerado que la clave para mantener el crecimiento es mejorar el lado de la oferta de la economía; son ejemplos notables la reducción de las barreras al ingreso en los mercados de productos y la flexibilización de mercado laboral. Ese es el motivo por el que el asesoramiento del FMI (y no de forma exclusiva) hace tanto hincapié en eliminar los obstáculos a la circulación internacional de bienes y de capital y mejorar la eficiencia económica mediante la liberalización y la desregulación.

En estudios realizados hace varios años, hallamos un sólido respaldo a la idea de que las reformas estructurales beneficiaban apreciablemente al crecimiento económico. Algunos beneficios son que las empresas extranjeras invierten más capital cuando mejora el clima de negocios y las empresas locales se benefician de un mayor acceso al crédito. Las empresas también trasladan el capital a usos más productivos al eliminarse los subsidios y aranceles distorsivos, y el mejoramiento de sus perspectivas se refleja en calificaciones crediticias más altas, que les permiten endeudarse a un costo menor. Estas mismas fuerzas también pueden contribuir a un crecimiento más duradero y a períodos de crecimiento más prolongados. Esta mayor sostenibilidad del crecimiento es decisiva: solo cuando estos períodos abarquen muchos años o décadas será posible cerrar la brecha del ingreso per cápita entre las economías desarrolladas y en desarrollo. Reactivar el crecimiento es mucho más fácil y más común que mantener un crecimiento duradero.

Los costos de la desigualdad

Sin embargo, desde la crisis financiera mundial de 2008, los economistas y las autoridades de política económica han comenzado a cuestionarse si las políticas de oferta pueden garantizar el crecimiento sostenible por sí solas. Se remiten a datos que demuestran cada vez más que el crecimiento tiende a ser más frágil y menos resistente cuando no es inclusivo y sus beneficios se concentran entre los más adinerados.

Esto podría ser indicativo de que (ante *shocks* negativos) en las sociedades desiguales disminuye el apoyo para el tipo de políticas que ayudan a encauzar la economía, dado que las penurias en el corto plazo no generan beneficios a más largo plazo compartidos ampliamente. Del mismo modo, podría simplemente indicar que estas sociedades no ofrecen acceso igualitario a la educación, la atención de la salud, alimentos nutritivos, mercados de crédito, e incluso al proceso político (es decir, igualdad de oportunidades), con lo cual son menos resistentes en general.

Economistas como Raghuram Rajan y Joseph Stiglitz han apuntado a la desigualdad creciente en muchos países como causa principal de la crisis de 2008. En mi propio trabajo también concluí que la probabilidad de sucumbir a una fase de contracción marcada era mayor en países con desigualdad alta o creciente en los años y décadas previos a la crisis (Berg y Ostry, 2017).

Sostenemos (Ostry, Loungani y Furceri, 2018) que la fe de las autoridades de política económica en su capacidad para poner en marcha el crecimiento con medidas del lado de la oferta y abordar cuestiones distributivas más adelante es una apuesta peligrosa y que, en cambio, deberían concentrarse simultáneamente en el tamaño del pastel y en su distribución. Es lo que denomino una visión macrodistributiva.

En términos generales, los economistas han desaconsejado centrar la atención en cuestiones distributivas.

Tras la crisis, la economía y los economistas (no solo del FMI, sino en general) recibieron críticas porque sus modelos no prestaban suficiente atención a los vínculos entre las finanzas y la economía real: entre *Wall Street* y la economía general, en la jerga popular, o los vínculos macrofinancieros, en la jerga de los economistas. Aun así, en mi opinión, igualmente importante fue la insuficiente atención prestada a los vínculos macrodistributivos, entre el tamaño del pastel y el tamaño del pastel de cada hogar. Y mientras los economistas han destacado el riesgo de estancamiento secular (deficiencia prolongada de la demanda agregada y escaso crecimiento económico) a raíz de la crisis, el riesgo de exclusión secular (cuando el crecimiento solo beneficia a quienes están en la cúspide de la distribución de ingresos) quizá sea igualmente importante. Al estancarse la mediana del ingreso e intensificarse la polarización de ingresos, surge incluso el riesgo de un círculo vicioso entre el estancamiento secular y la exclusión secular, dado que los que se encuentran en la base carecen de los recursos para respaldar la demanda y el crecimiento.

Implicaciones para la política económica

En general los economistas han desaconsejado prestar atención a las cuestiones distributivas. Este sesgo se remonta al menos a la publicación en 1942 de *Capitalismo, socialismo y democracia*, de Joseph Schumpeter, y se torna evidente también en el trabajo más actual de Robert E. Lucas Jr., premio Nobel, quien escribió en 2003 que “entre las tendencias dañinas a la solidez de la economía, la más seductora, y en mi opinión la más tóxica, es la de centrarse en temas de distribución”. El fundamento de esta visión es la llamada teoría del efecto derrame, según la cual el flujo de la marea eleva todas las embarcaciones, de manera que si se asegura el crecimiento, no es necesario preocuparse por la distribución. Pero si la desigualdad en exceso debilita el crecimiento saludable, entonces el costo económico debería preocuparle incluso al encargado de formular políticas económicas que no tiene reparos sobre las implicaciones morales o sociales de la desigualdad. La perspectiva macrodistributiva

tiene mérito independientemente de la importancia que se le dé a la desigualdad en la función de bienestar social, que vincula el bienestar de una sociedad al tamaño agregado del pastel y su distribución.

El aumento de la desigualdad no es meramente fortuito, como tampoco es producto pleno del cambio tecnológico.

La perspectiva macrodistributiva tiene implicaciones no solo para la forma en que los economistas consideramos el crecimiento sino también para el asesoramiento que brindamos. El motivo es simple: la intensificación de la desigualdad no es meramente fortuita, como tampoco es totalmente un producto del cambio tecnológico, lo cual equivale a lo mismo, dado que nadie pensaría seriamente en reducir el avance técnico para frenar la desigualdad. En cambio, según sostienen Ostry, Loungani y Berg (2018), está determinada en gran medida por las mismas políticas que son las herramientas básicas de la profesión de economista (Ostry, Berg y Kotharti, 2018). Éstas comprenden no solo las políticas macroeconómicas (por ejemplo, la progresividad del sistema tributario o el gasto en infraestructura, o incluso la política monetaria en cuanto a su incidencia en los precios de los activos en manos de los ricos principalmente) sino también las políticas orientadas a aumentar la oferta antes mencionadas. La implicación es clara: cuando se diseñan estas políticas, se debe considerar su incidencia no solo en el tamaño del pastel sino también en las consecuencias distributivas.

Ganadores y perdedores

Un argumento contrario podría ser que los instrumentos orientados a aumentar la oferta deben estar orientados a las metas primarias, es decir ampliar precisamente el tamaño del pastel en lugar de preocuparse por quién gana y quién pierde. La dificultad es que dicho enfoque puede terminar por frustrar el objetivo mismo perseguido por sus propulsores. Dado que las reformas inevitablemente producen ganadores y

perdedores, es una realidad que la oposición de los perdedores puede terminar frustrando la capacidad de los políticos para sancionar reformas dirigidas a potenciar el tamaño del pastel. De acuerdo con la brillante observación del presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, “todos sabemos lo que hay que hacer; simplemente no sabemos cómo lograr que nos reelijan después de haberlo hecho”.

Hay una conexión con los debates en torno a la globalización. Su meta es también estimular el tamaño del pastel. Pero si los que se enfrentan a trastornos prolongados y no subsanados provocados por la globalización terminan oponiéndose y respaldan a políticos con agendas nativistas o proteccionistas, el desenlace probable no será ni un pastel más grande ni una distribución equitativa. Una vez más, la visión macrodistributiva es esencial no solo para evitar un desenlace excesivamente desigual por motivos morales o sociales, sino también para garantizar que las políticas que propicien el crecimiento del pastel no se abandonen a favor del proteccionismo.

Si las políticas inciden considerablemente en la desigualdad, esta incidencia debe tomarse en cuenta en la etapa de diseño de la política. Claramente, esa no es la única solución, dado que sería posible remediar los resultados distributivos más adelante con programas para que redistribuyan el ingreso y la riqueza mediante impuestos y transferencias para compensar el impacto en los menos favorecidos (Ostry, Berg y Tsangarides, 2014). Pero la historia indica que los gobiernos han tenido dificultades para realizar la redistribución necesaria en la práctica y, como resultado, los efectos distributivos de ciertas reformas y políticas de globalización no se han remediado. Determinar cómo y qué remediar implica encontrarle la vuelta desde un principio a los efectos de la globalización y de las políticas reformistas en la equidad y la eficiencia.

En estudios recientes realizados con mis colegas he procurado evaluar los efectos agregados y distributivos de los aspectos de la globalización y las reformas

estructurales. Hallamos que algunas reformas estructurales dan lugar a disyuntivas entre el crecimiento y la igualdad; por ejemplo, la apertura de la economía a los flujos de capitales transfronterizos tiende a aumentar tanto el crecimiento como la desigualdad. La implicación no es que las consecuencias distributivas justifiquen dar marcha atrás en las reformas o la globalización, dado que sus beneficios agregados suelen ser apreciables; en cambio, los efectos distributivos deberían contribuir al diseño inicial de los planes de reforma, y finalmente mejorarlo para equilibrar mejor quiénes ganan y quiénes pierden. Esto es esencial para que sea creíble la afirmación de que las reformas orientadas a aumentar la oferta y la globalización terminarán generando beneficios ampliamente compartidos. Las autoridades de política económica pueden optar por diseñar políticas más inclusivas orientadas a aumentar la oferta; una de las maneras es garantizar que el sector financiero interno sea inclusivo y esté bien regulado para que los beneficios de la liberalización financiera externa lleguen ampliamente a todos los hogares y empresas.

Prioridades urgentes

Los estudios en curso sugieren varias prioridades urgentes que seguramente rendirán frutos en forma de crecimiento inclusivo. Las políticas públicas deberían sostener los ingresos de los trabajadores desplazados por el cambio tecnológico o el comercio, y ofrecer incentivos y oportunidades para adquirir aptitudes nuevas. Las políticas fiscales deberían proteger la legitimidad política del modelo de crecimiento asegurando que la normativa no favorecerá a los ricos; las medidas podrían incluir mayores impuestos sobre las rentas y patrimonios e iniciativas de cooperación entre jurisdicciones para contener la elusión de impuestos societarios, las transferencias de empresas a jurisdicciones tributarias más favorables y el uso de paraísos fiscales. Las autoridades también deberían esforzarse más enérgicamente por regular los mercados financieros a fin de evitar la especulación aprovechando información interna y el lavado de activos, y garantizar que la normativa evite la competencia desleal y el

capitalismo amiguista, ya sea en la industria, los servicios e incluso en los medios de comunicación.

La tarea de las autoridades de política económica es asegurar que los grupos desfavorecidos también tengan la oportunidad de triunfar en la economía moderna e hiperglobalizada, diseñando las reformas y la globalización con la mira puesta en los efectos distributivos. Si fracasan, las reformas a favor del crecimiento perderán legitimidad política, y dejarán la puerta abierta para que fuerzas nacionalistas, nativistas y proteccionistas destructivas se fortalezcan y menoscaben el crecimiento sostenible. La clave del éxito será tomar medidas preventivas, en lugar de centrarse únicamente, o incluso principalmente, en tomar medidas paliativas a posteriori. Globalización inclusiva y globalización desenfrenada no son necesariamente sinónimos.

Fuente de información:

<http://www.imf.org/external/Pubs/FT/fandd/spa/2018/06/pdf/ostry.pdf>

Soberanía digital (RIE)

El 29 de mayo de 2018, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo “Soberanía digital”, elaborado por Andrés Ortega²⁶³. A continuación se presenta el contenido.

El debate sobre la soberanía ha entrado en la esfera digital. En el fondo, la soberanía es el control sobre el propio destino. El presidente chino Xi Jinping habla de ello, con el objetivo, proclamado ya en 2015, de convertir a China en una “cibersuperpotencia” o una “potencia nacional en el ciberespacio” (w ngluò qiángguó). No es el único. El presidente francés, Emmanuel Macron, en su reciente discurso sobre Inteligencia Artificial (IA) en el Collège de France, impulsó la idea de una “soberanía digital

²⁶³ Investigador senior asociado del Real Instituto Elcano. Consultor independiente y director del Observatorio de las Ideas.

europea”, consciente de que no es algo que se pueda abordar desde un solo país europeo. Aunque Macron tiene claras las prioridades para Francia en este campo de la IA: la salud y la automoción. Pero Macron, a la cabeza de un Estado y nuevo referente de integración europea, sabe que no compete únicamente con otros Estados extraeuropeos (y europeos) sino con enormes empresas que invierten en I+D+i, y especialmente en IA, más de lo que pueden muchas administraciones públicas.

Crece la percepción de que Europa se está viendo sometida a un nuevo colonialismo por parte de las grandes plataformas digitales, que tienen nacionalidad (estadounidense o china), y que en muchos casos se acercan a la condición de monopolios (lo que está siendo examinado tanto por la Unión Europea como en Estados Unidos de Norteamérica). La gran excepción, siempre citada, es la sueca Spotify de música en streaming. Pero dice mucho sobre los problemas europeos que la salida a bolsa, exitosa, de Spotify se haya tenido que hacer en Nueva York. Aunque en Europa está creciendo de modo marcado el capital riesgo, un análisis del CEPS (*Centre for European Policy Studies*) apunta que ante grandes operaciones Europa falla. Si Spotify hubiera querido salir a bolsa en Europa hubiera necesitado de la autorización del Gobierno sueco, y de otras 27 o más autoridades en la UE. “Europa tiene la capacidad de desarrollar empresas innovadoras de alta tecnología, pero cuando necesitan capital, Europa desaparece del mapa”, señala el CEPS.

Es China la que tiene más desarrollado su concepto de soberanía digital, parte de su política de conectividad global. La cuestión volvió en el último congreso del Partido Comunista Chino. Un interesante artículo de una revista del Partido, anterior, de septiembre de 2017, traducido al inglés por la fundación New America, revela que el régimen establece una unidad entre la ciberseguridad y lo que llama la informatización: “sin ciberseguridad no hay seguridad nacional; sin informatización no hay modernización”. No sólo por una cuestión de soberanía, sino también de control de la información y de la población. “El trabajo de opinión pública en línea se ha convertido

en la tarea más importante de propaganda e ideología. Los mundos en línea y fuera de línea deben formar círculos concéntricos y, bajo la dirección del Partido, movilizar a las personas de todas las nacionalidades, movilizar todos los aspectos de entusiasmo, para realizar conjuntamente el gran rejuvenecimiento de la nación china y la lucha por el sueño de China”.

Xi Jinping ha planteado abordar este tema en “cuatro principios de transformación del sistema de gobernanza global de Internet” (en el que China quiere participar activamente) y “cinco proposiciones para construir una comunidad de destino compartido en el ciberespacio”.

Los cuatro principios son:

- Respeto por la cibersoberanía.
- Salvaguardar la paz y la seguridad.
- Estimular una cooperación abierta.
- Construir un buen orden.

Y las cinco proposiciones:

- Acelerar la construcción de una infraestructura de red global, que estimule la interconexión y la interactividad.
- Construir plataformas compartidas para la interacción cultural en línea, que estimulen el intercambio y el aprendizaje mutuo.
- Promover la innovación y el desarrollo en la economía en línea, que estimule el florecimiento común.

- Garantizar la ciberseguridad y estimular un desarrollo ordenado.
- Construir el sistema de gobernanza de Internet y estimular la equidad y la justicia.

Otros países tienen planteamientos similares, pero con menos control, y quizá menos énfasis en la cibersoberanía, que es algo que sin embargo se va imponiendo de forma general, al menos como aspiración.

Claro que incluso China, que ejerce un férreo control soberano de Internet y de la tecnología punta en su territorio, ha visto estos días cómo una decisión de la Administración Trump limitando la venta de componentes de alta tecnología a ZTE, ha puesto de rodillas al fabricante de móviles y otros productos. Aunque Washington y Pekín hayan llegado a un acuerdo, con condiciones, para salvar el grupo chino de telecomunicaciones (y más), la soberanía digital de China ha quedado en entredicho. A la vez, se les ha recomendado a los soldados estadounidenses no comprar móviles chinos para evitar que se detecte sus posiciones en el mundo.

Cuando Europa actúa no está exenta de fuerza y capacidad de imponer sus reglas más allá de sus fronteras, como potencia normativa. Lo estamos viendo con la entrada en vigor el pasado 25 de mayo del nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD, o GDPR por sus siglas en inglés) de la UE que se aplicara no sólo a empresas europeas sino a todas aquellas que operan en territorio europeo, aunque desde Estados Unidos de Norteamérica se rechace en principio. No es sólo una cierta recuperación del control o de la soberanía sobre Internet. Es una soberanía extendida, aunque limitada. Sin embargo, la comparecencia del CEO de Facebook, Mark Zuckerberg, en el Parlamento Europeo fue frustrante y poco aportó.

¿Qué habría pensado Juan Bodino en nuestros días? Pues parece que el control sobre el propio destino se nos está escapando de nuestras manos. ¿Se puede recuperar? Más bien, somos fatalmente interdependientes.

Fuente de información:

<https://blog.realinstitutoelcano.org/soberania-digital/>