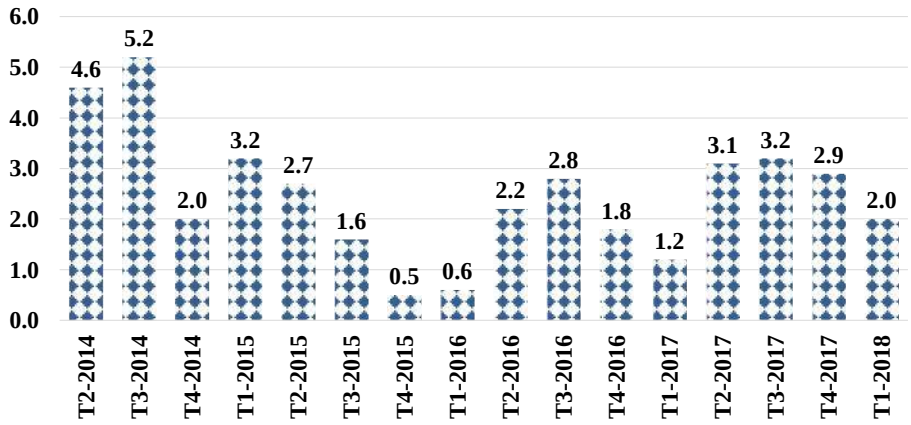
IV. ECONOMÍA INTERNACIONAL

ECONOMÍA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Producto interno bruto, tercera estimación para el primer trimestre de 2018 (BEA)

El 28 junio de 2018, el Buró de Análisis Económico (*Bureau of Economic Analysis*, BEA) del Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica informó que, 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 anual[1] de 2.0% durante el primer trimestre de 2018. Lo anterior, de conformidad con la tercera estimación publicada por el BEA. Durante el cuarto trimestre del año 2017, el PIB real observó un crecimiento de 2.9 por ciento.

PIB REAL: VARIACIÓN PORCENTUAL CON RESPECTO AL TRIMESTRE ANTERIOR*



* Tasas anuales estacionalmente ajustadas.
FUENTE: Elaborado con datos del *U.S. Bureau of Economic Analysis*.

[1] 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 se especifique otra cosa.

En el avance de estimación publicado es con base en los datos más completos de fuentes de información disponibles para la “segunda” estimación emitida el mes pasado. En la segunda estimación, el aumento en el PIB real fue de 2.2%. Con esta tercera estimación para el primer trimestre del año 2018, la imagen general del crecimiento económico sigue siendo la misma: la inversión privada en inventarios y los gastos de consumo personal (PCE) fueron revisados a la baja.

El ingreso interno bruto real (IIBR) aumentó 3.6% en el primer trimestre del presente año, en comparación con un aumento de 1.0% 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 2.8% 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 de los diversos gobiernos estatales y locales, los cuales fueron parcialmente compensados por un desempeño negativo de la inversión fija residencial y la inversión de inventario privado. Las importaciones, las cuales son consideradas una substracción 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 una baja en la inversión fija residencial. Estos movimientos fueron parcialmente compensados por una disminución más pequeña 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 206 mil 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 2.5% 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.

Ganancias empresariales

Las ganancias derivadas de la producción actual (ganancias corporativas con ajuste de valoración de inventario y por ajuste por consumo de capital) aumentaron en 39 mil 500 millones de dólares durante 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 los corporativos financieros nacionales aumentaron 7 mil 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 crecieron por un importe de 28 mil 800 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 3 mil 700 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 900 millones de dólares, mientras que los pagos aumentaron en 17 mil 200 millones de dólares.

Fuente de información:
https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp1q18_3rd.pdf
https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm?utm_source=CPRE-GDP+6%2f28%2f2018&utm_medium=email&utm_campaign=news_release&utm_content=GDP+-+6%2f28%2f2018+8%3a30%3a00+AM
Para tener acceso a información relacionada viste:
https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp1q18_2nd.pdf
https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp1q18_adv.pdf
https://www.census.gov/construction/c30/c30index.html?eml=gd&utm_medium=email&utm_source=govdelivery

Inventarios de comercio internacional para mayo de 2018 (Oficina del Censo de Estados Unidos de Norteamérica)

El 27 de junio de 2018, la Oficina del Censo de Estados Unidos de Norteamérica comunicó los siguientes inventarios de comercio internacional, inventarios mayoristas e inventarios minoristas de las estadísticas anticipadas para mayo de 2018:

	Situación:					
	Comercio internacional: Déficit de mercancías		Inventarios al por mayor		Inventarios minoristas	
Mayo* de 2018	64 mil 800 millones de dólares	-3.7%°	633 mil 200 millones de dólares	+0.5%	635 mil 500 millones de dólares	+0.4%
Abril de 2018	67 mil 300 millones de dólares		630 mil millones de dólares (R)		632 mil 800 millones de dólares (R)	

R = dato revisado.
° La significancia estadística no es aplicable o no se puede medir.
*El 90% del intervalo de confianza incluye al cero. Existe evidencia insuficiente para concluir que el cambio actual es diferente de cero.
FUENTE: *U.S. Census Bureau*; *Advance Economic Indicators Report, June 27*, 2018. Datos ajustados por estacionalidad pero no por cambios de precio.

La información se presenta a continuación.

Comercio internacional de bienes

El déficit comercial internacional ascendió a 64 mil 800 millones de dólares durante mayo, esto es, 2 mil 500 millones de dólares menos en comparación con los 67 mil 300 millones de dólares registrados en abril. Las exportaciones de bienes para mayo ascendieron a 143 mil 600 millones de dólares, esto es, 2 mil 900 millones de dólares más que las exportaciones de abril. Por su parte, las importaciones de bienes para mayo fueron de 208 mil 400 millones de dólares, 400 millones de dólares más que las importaciones registradas en abril del presente año.

Inventarios al por mayor

Los inventarios mayoristas correspondientes a mayo, ajustados por variaciones estacionales, pero no por cambios de precios, fueron estimados a fin de mes y se ubicaron en un nivel de 633 mil 200 millones de dólares, 0.5% (± 0.2%) superiores con respecto a abril de 2018 y crecieron 5.9% (± 3.7%) con respecto a mayo de 2017. El cambio porcentual de marzo de 2018 a abril de 2018 no se revisó a partir de la estimación preliminar de hasta 0.1% (± 0.2%)[2].

Inventarios para venta al menudeo

Los inventarios minoristas de mayo, ajustados por variaciones estacionales, pero no por cambios en los precios, fueron estimados a fin de mes en 635 mil 500 millones de dólares, 0.4% superior (± 0.2%) desde abril de 2018, y subieron 2.3% (± 1.6%) con

[2] El intervalo de confianza del 90% incluye cero. No existen pruebas suficientes para concluir que el cambio real sea diferente de cero.

respecto a mayo de 2017. El cambio porcentual de marzo de 2018 a abril de 2018 no se revisó a partir de la estimación preliminar de 0.5% (± 0.2%)

Fuente de información:
https://www.census.gov/econ/indicators/advance_report.pdf
Para tener acceso a información relacionada visite:
www.census.gov/economic-indicators/
https://www.census.gov/econ/indicators/tab1adv.pdf
https://www.census.gov/econ/indicators/tab2adv.pdf

INDICADORES DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Concepto	2017	2018						
	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul*/
PIB (Variación %)	2.9		2.0					
Producción Industrial	0.5	-0.3	0.4	0.5	1.1	-0.5	0.6	
Capacidad utilizada (%)	77.3	77.0	77.2	77.5	78.2	77.7	78.0	
Precios Productor (INPP)	0.0	0.5	0.2	0.3	0.1	0.5	0.3	
Precios al Consumidor (INPC)	0.2	0.5	0.2	-0.1	0.2	0.2	0.1	
Desempleo (millones de personas)	6 576	6 684	6 706	6 585	6 346	6 065	6 564	
Tasa de desempleo	4.1	4.1	4.1	4.1	3.9	3.8	4.0	
Tasa Líbor	1.87	1.88	1.89	1.89	1.86	1.93	2.09	2.07
Certificados del Tesoro a 30 días	1.62	1.62	1.62	1.60	1.66	1.69	1.75	1.88
Balanza Comercial (mmdd)	-51.89	-52.88	-55.54	-47.21	-46.08	-43.05	---	
Dow Jones (miles)	24.72	26.15	25.03	24.10	24.16	24.42	24.27	25.06
Paridad del dólar								
Yen/dólar	110.95	111.36	110.46	110.49	108.13	110.31	110.76	112.24
Euro/dólar	0.83	0.82	0.81	0.82	0.83	0.84	0.86	0.85
Libra/dólar	0.73	0.77	0.74	0.73	0.72	0.73	0.76	0.76

*/ Cifras al día 16.
FUENTE: Departamento de Comercio y Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica y Buró de Análisis Económico y el periódico el Financiero.

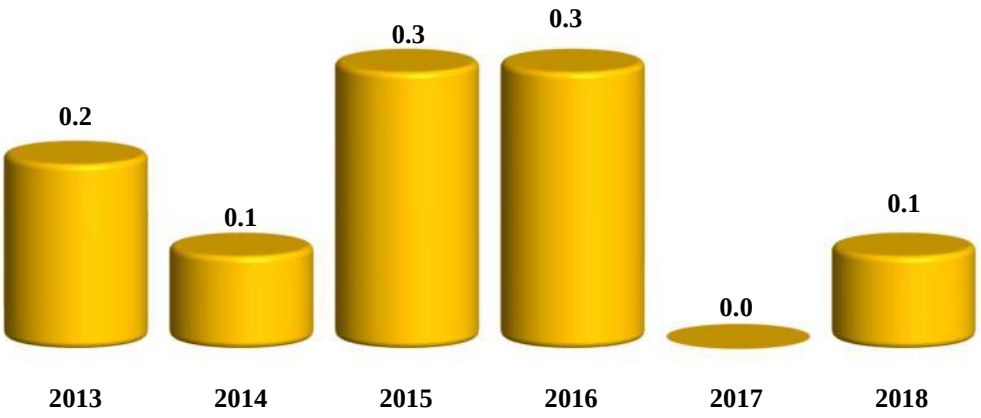
Fuente de información:
https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp1q18_3rd.pdf
https://www.federalreserve.gov/releases/g17/Current/
https://www.federalreserve.gov/releases/g17/Current/table11.htm
https://www.bls.gov/eag/eag.us.htm
https://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf
https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/ft900.pdf

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

Variación mensual del IPC

El 12 de julio 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 junio de 2018, su variación se ubicó en 0.1%, mayor en 0.1 punto porcentual a la de junio de 2017 (0.0%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS [1/]
- Variación mensual, por ciento -
Junio



[1/] Con ajuste estacional.

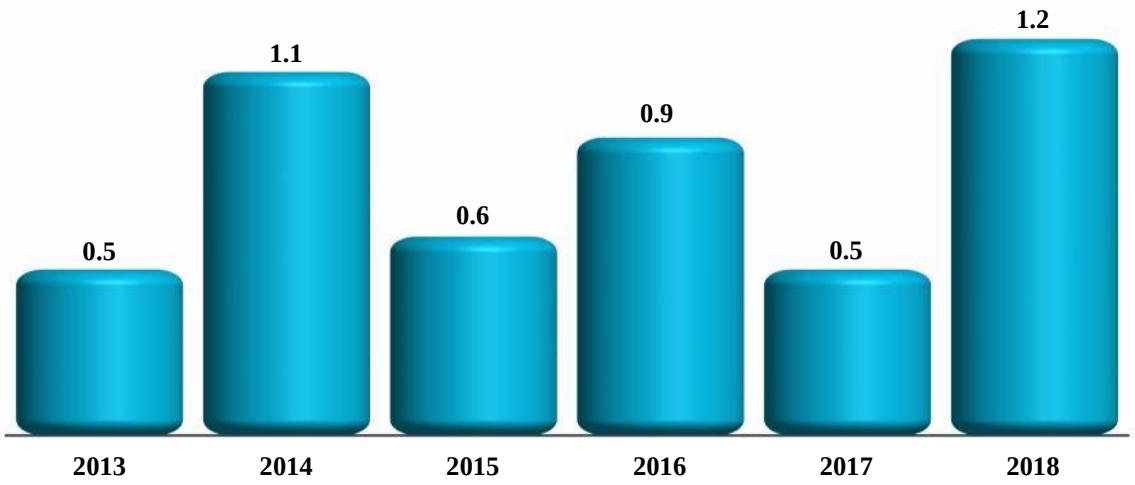
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las alzas de precios más importantes fueron: otras frutas frescas (5.9%), galletas (4.3%) y jitomate (3.5%). En sentido inverso, los que presentaron las disminuciones más sustanciales fueron: huevo (7.1%); aparatos y equipo fotográfico (5.7%); y manzanas (4.4%).

Variación acumulada del IPC

En el sexto mes de 2018, el Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, acumuló una variación de 1.2%, cifra mayor en 0.7 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 - junio



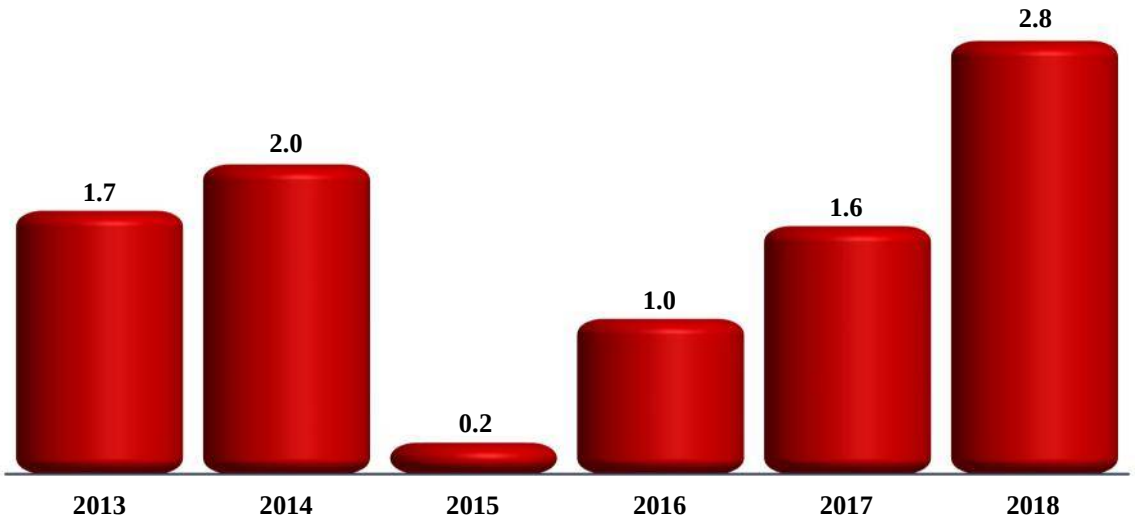
[1/] Con ajuste estacional.
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las alzas de precios más importantes fueron: lavadora (15.8%), otros combustibles para motor (13.0%) y aceite combustible (10.1%). En sentido inverso, los que presentaron las disminuciones más sustanciales fueron: pantallas (12.4%); jitomate (10.0%); y trajes, chamarras y ropa para hombre (6.9%).

Variación interanual del IPC

El Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, registró en junio de 2018, una variación interanual de 2.8%, cifra mayor a la registrada en 2017 (1.6%) en 1.2 puntos porcentuales.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS [1/]
- Variaciones interanuales, por ciento -
Junio



[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 junio de 2017 a junio 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 -
Junio

Concepto	2017	2018	Diferencia en puntos porcentuales
Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos	**1.6**	**2.8**	**1.2**
Aceite combustible	4.3	30.8	26.5
Gasolina sin plomo regular	-0.8	24.8	25.6
Huevo	-9.8	14.1	23.9
Gasolina sin plomo mediograd o	-0.3	22.7	23.0
Otros combustibles para motor	6.1	28.6	22.5
Gasolina sin plomo premium	2.2	21.0	18.8
Lavadora	-5.0	13.1	18.1
Gastos de transportación, almacenamiento y mudanza	-5.0	9.6	14.6
Principales electrodomésticos	-6.9	5.6	12.5
Máquinas de coser, tela y accesorios	-0.2	7.5	7.7

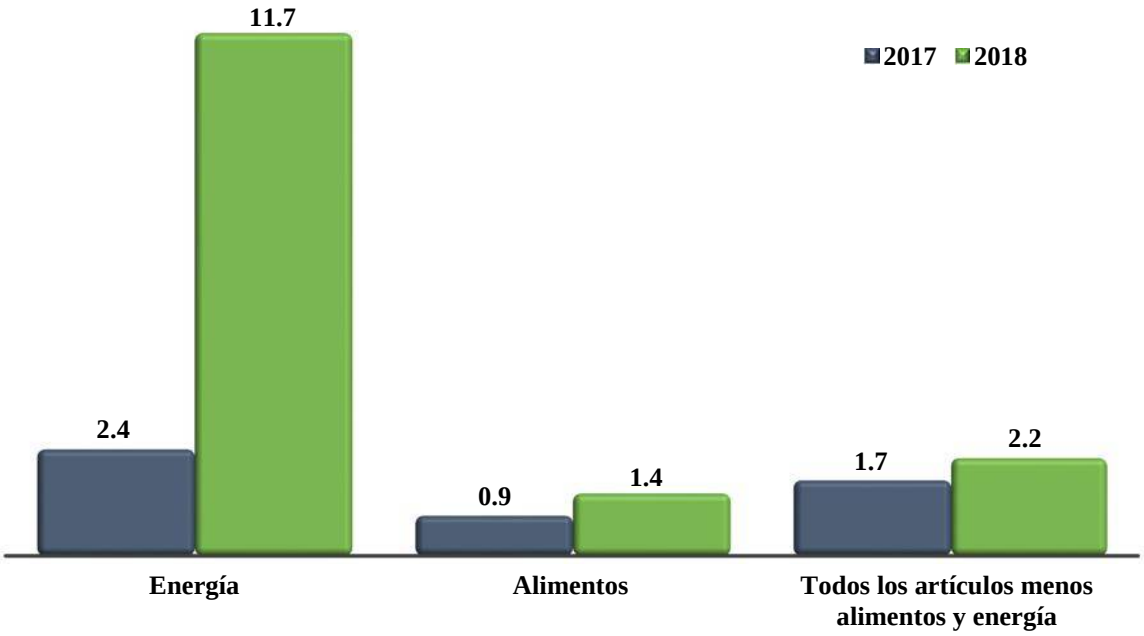
[1/] Con ajuste estacional.

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 junio de 2018, el índice especial de energía presentó una variación interanual de 11.7%, mayor en 9.3 puntos porcentuales en contraste con la registrada en similar lapso de 2017 (2.4%). 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%. De igual manera, el índice de alimentos (1.4%) resultó superior en 0.5 puntos porcentuales en comparación con el 0.9% presentado en el mismo período de 2017.

ÍNDICES ESPECIALES [1/]
- Variaciones interanuales, por ciento -
Junio

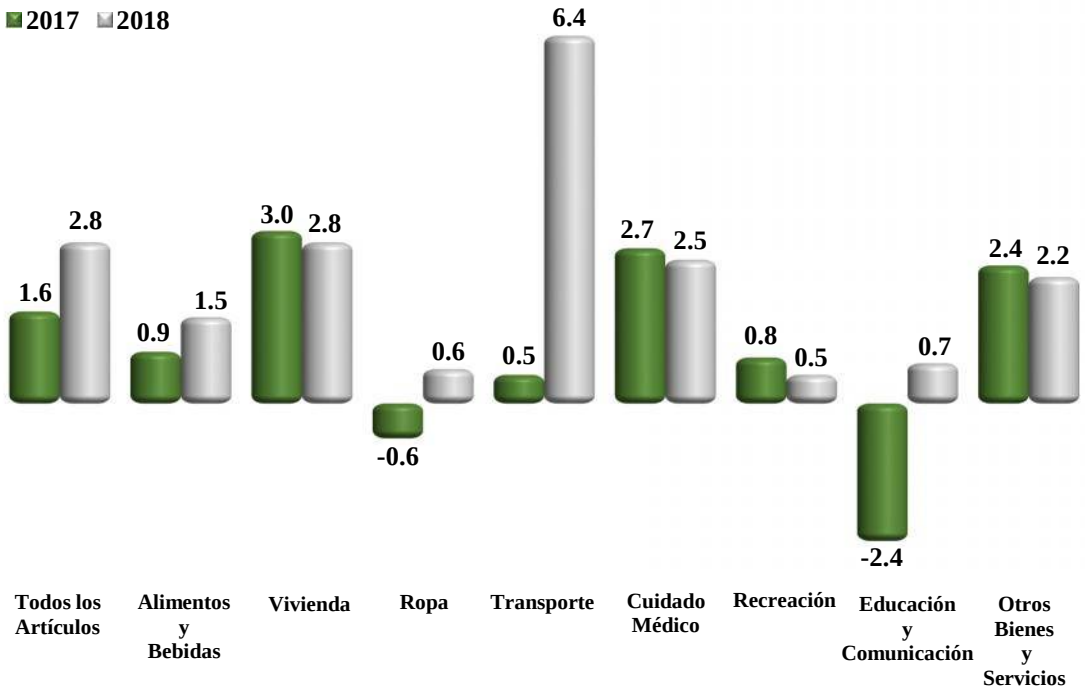


[1/] Con ajuste estacional.
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Comportamiento del Índice de Precios por rubro de gasto

En el período de junio de 2017 a junio de 2018, cuatro de los ocho rubros que componen el gasto familiar presentaron variaciones de precios superiores a las del lapso de junio de 2016 a junio de 2017. Sobresalió el rubro de Transporte (6.4%), con un aumento de 5.9 puntos porcentuales al observado en igual lapso de 2017 (0.5%). En sentido inverso, la variación del rubro de Recreación (0.5%) fue menor en 0.3 puntos porcentuales en contraste con la de igual ciclo de 2017 (0.8%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS POR RUBRO DE GASTO [1/]
- Variaciones interanuales, por ciento -
Junio



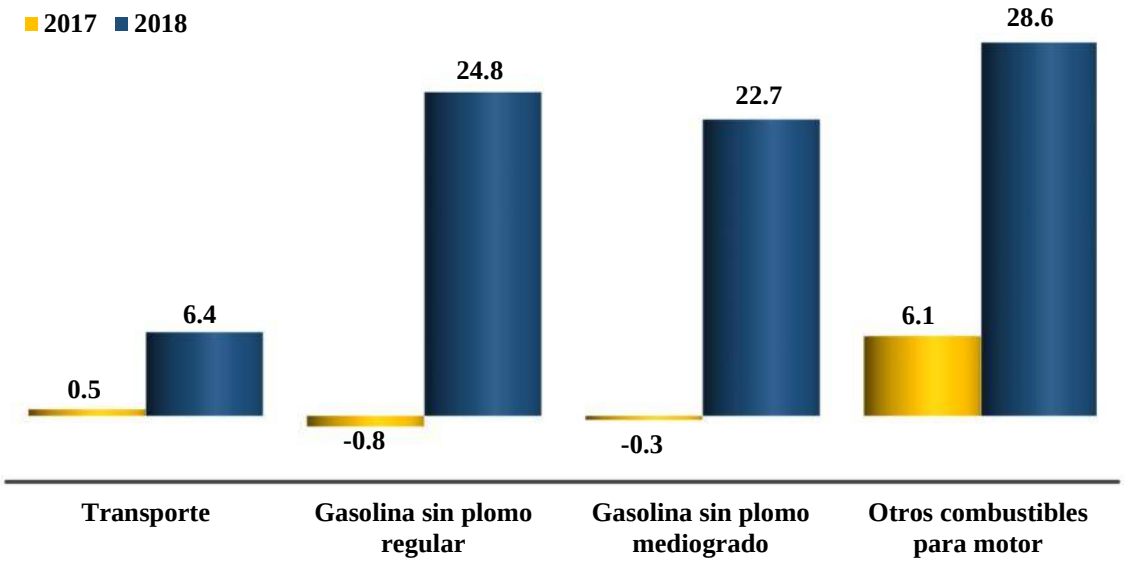
[1/] Con ajuste estacional.

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 sexto mes de 2018, la mayor diferencia interanual a la alza en sus precios, en términos de puntos porcentuales (5.9), la registró el rubro de Transporte, con respecto a igual período de 2017, propiciado por los precios interanuales de gasolina sin plomo regular (25.6 puntos porcentuales), gasolina sin plomo mediogrado (23.0 puntos), y otros combustibles para motor (22.5 puntos).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS
RUBRO DE TRANSPORTE [1/]
- Variaciones interanuales, por ciento -
Junio



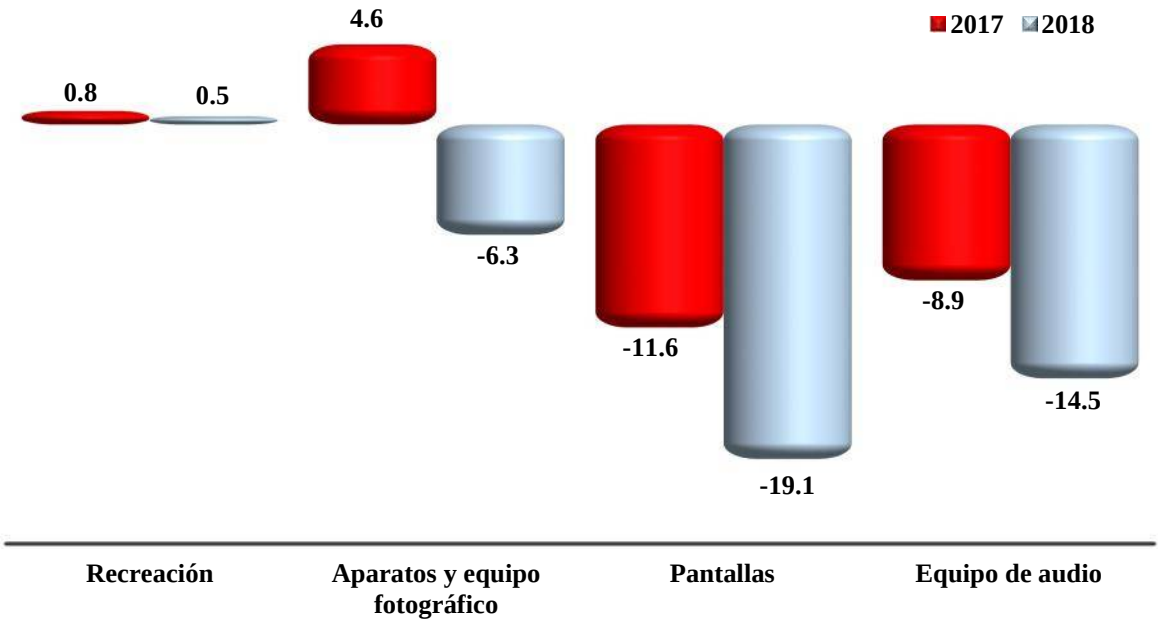
[1/] Con ajuste estacional.
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En junio de 2018, este rubro registró una variación mensual de 0.4% como resultado de los incrementos en otros combustibles para motor (1.7%); alquiler de carros y camiones (1.6%); y renta de carros y camionetas (1.5%).

Comportamiento del rubro de Recreación

En junio de 2018, la mayor diferencia interanual a la baja (0.3 puntos porcentuales) la presentó el rubro de Recreación comparada con similar período de 2017, al pasar de 0.8 a 0.5% y se originó por las disminuciones presentadas en los precios de aparatos y equipo fotográfico (10.9 puntos porcentuales); pantallas (7.5%); y equipo de audio (5.6%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS
RUBRO DE RECREACIÓN [1/]
- Variaciones interanuales, por ciento -
Junio



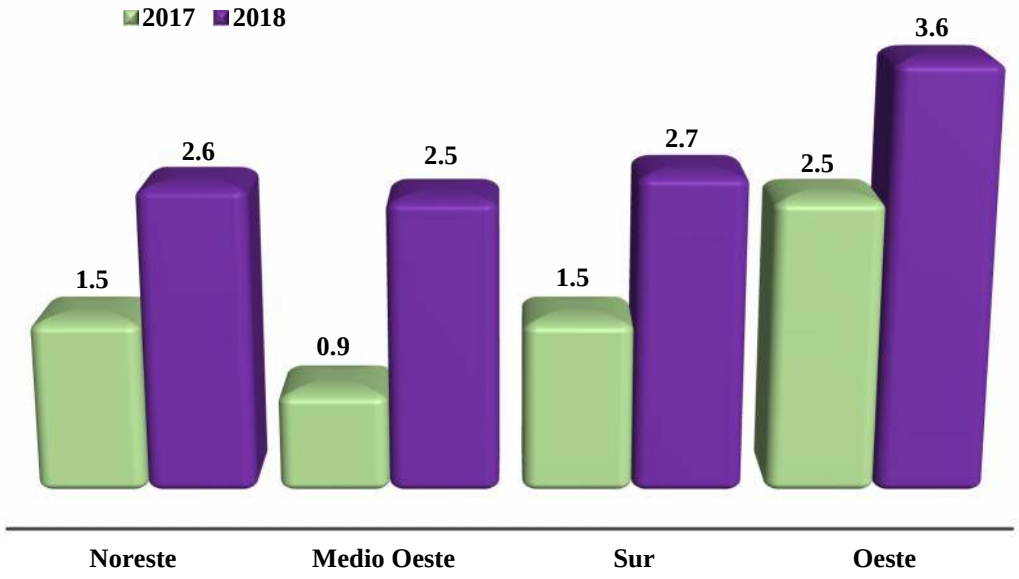
[1/] Con ajuste estacional.
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En junio de 2018, el rubro presentó una variación mensual de 0.2%, resultado de los mayores precios en los conceptos de admisión de eventos deportivos (2.9%); máquinas de coser, tela y accesorios (1.8%); y admisión a cines, teatros y conciertos (1.0%).

Evolución de los precios por región

En junio 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 Medio Oeste por haber registrado una variación de 2.5%, nivel superior en 1.6 puntos porcentuales a la de similar período de 2017 (0.9%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
PARA CONSUMIDORES URBANOS POR REGIÓN [1/]
- Variaciones interanuales, por ciento -
Junio



[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 jun 2018)	Interanual (Jun 2017 a jun 2018)
	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun		
Total de Bienes Incluidos	**0.2**	**0.5**	**0.2**	**-0.1**	**0.2**	**0.2**	**0.1**	**1.2**	**2.8**
Alimentos y bebidas	0.2	0.2	0.0	0.1	0.3	0.0	0.2	0.8	1.5
Vivienda	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.0	1.3	2.8
Ropa	-0.3	1.7	1.5	-0.6	0.3	0.0	-0.9	1.9	0.6
Transporte	0.2	1.8	0.0	-1.2	0.2	0.4	0.4	1.7	6.4
Cuidado médico	0.3	0.4	-0.1	0.4	0.1	0.2	0.4	1.4	2.5
Recreación	0.1	0.0	0.0	0.0	-0.4	0.0	0.2	-0.2	0.5
Educación y comunicación	0.1	0.1	-0.2	-0.2	0.0	0.4	0.2	0.2	0.7
Otros bienes y servicios	-0.2	0.4	0.2	0.2	0.8	0.1	-0.1	1.7	2.2
Energía	-0.2	3.0	0.1	-2.8	1.4	0.9	-0.3	2.3	11.7
Alimentos	0.2	0.2	0.0	0.1	0.3	0.0	0.2	0.8	1.4
Todos los artículos menos alimentos y energía	0.2	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	1.1	2.2

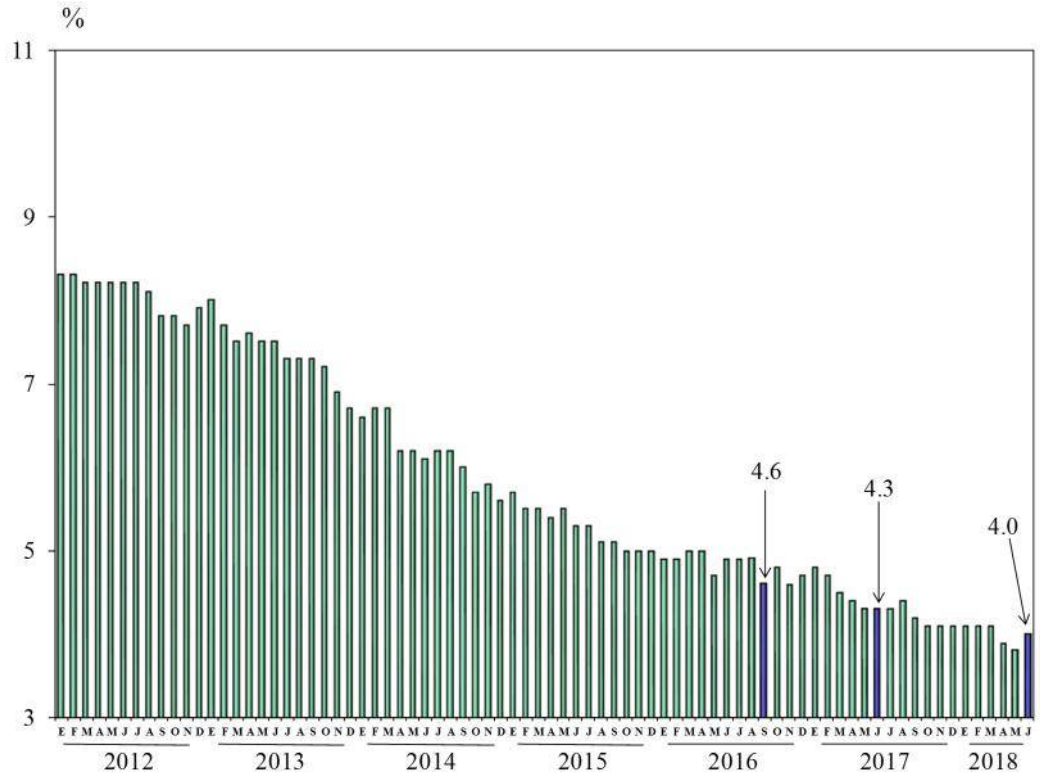
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Fuente de información:
http://www.bls.gov/news.release/cpi.nr0.htm

Empleo y desempleo (BLS)

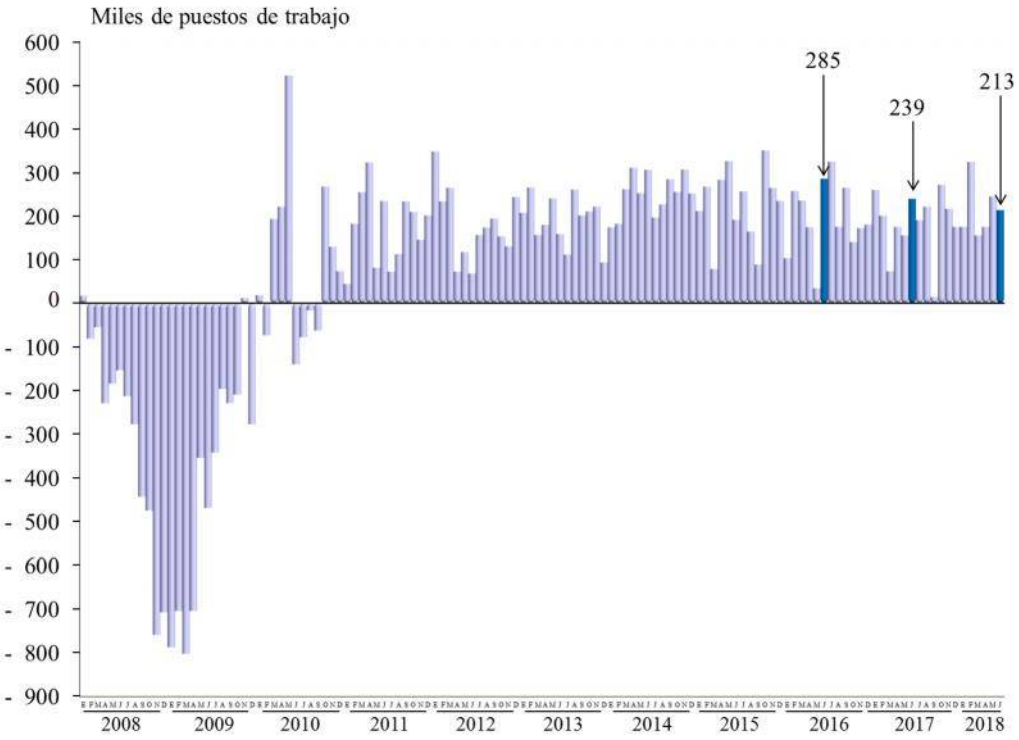
De acuerdo con la información publicada el 6 de julio de 2018, el Buró de Estadísticas Laborales de Estados Unidos de Norteamérica (BLS por sus siglas en inglés) informó que en junio del año en curso, el empleo de la nómina no agrícola experimentó un incremento de 213 mil puestos de trabajo; no obstante, la tasa de desocupación aumentó 0.2 puntos porcentuales al ubicarse en 4.0%. Los nuevos empleos se generaron principalmente en los servicios profesionales y empresariales, en la industria manufacturera y en los servicios de cuidados de la salud; en cambio el comercio al por menor experimentó descensos en su población ocupada.

TASA DE DESEMPLEO EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
Enero de 2012 – junio de 2018
- Promedio mensual -



FUENTE: Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

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



FUENTE: Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Resultados de la Encuesta en Hogares

En junio de 2018, el total de personas desempleadas fue de 6 millones 564 mil, cantidad mayor a la del mes inmediato anterior en 499 mil personas, pero inferior a la de junio de 2017 en 400 mil personas. De igual forma, la tasa de desempleo disminuyó 0.3 puntos porcentuales con respecto al mismo mes del año anterior, al pasar de 4.3 a 4.0 por ciento.

La evolución de las tasas de desempleo durante junio de 2018 mostró, respecto al mes previo, disminuciones en este indicador en dos de los siete principales grupos de trabajadores: en el de los latinos descendió 0.3 puntos porcentuales y su tasa de desempleo se ubicó en 4.6%; y en el grupo de adolescentes, que registró una

disminución de 0.2 puntos porcentuales en su indicador de desocupación, para ubicarse en 12.6%. Por el contrario, el conjunto de asiáticos y el de negros experimentaron los mayores crecimientos de 1.1 y 0.6 puntos porcentuales, estableciéndose sus respectivas tasas de desempleo en 3.2 y 6.5%; les siguieron los aumentos de 0.4 y 0.2 puntos porcentuales del grupo de mujeres y el hombres, cuyos niveles de desocupación se establecieron en 3.7% en cada grupo. Por su parte, el grupo de blancos mantuvo su tasa de desempleo en 3.5 por ciento.

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

Grupo	2017	2018			Variación absoluta Mayo vs. junio de 2018
	Junio	Abril	Mayo	Junio	
Todos los trabajadores mayores de 16 años de edad	**4.3**	**3.9**	**3.8**	**4.0**	**0.2**
Hombres adultos (mayores de 20 años)	4.0	3.7	3.5	3.7	0.2
Mujeres adultas (mayores de 20 años)	4.0	3.5	3.3	3.7	0.4
Adolescentes (de 16 a 19 años)	13.3	12.9	12.8	12.6	-0.2
Blancos	3.8	3.6	3.5	3.5	0.0
Negros o afroamericanos	7.1	6.6	5.9	6.5	0.6
Asiáticos (sin ajuste estacional)	3.6	2.8	2.1	3.2	1.1
Hispano o de etnicidad latina	4.8	4.8	4.9	4.6	-0.3
Todos los trabajadores mayores de 25 años de edad	3.6	3.3	3.0	3.3	0.3
Menor a un diploma de escuela secundaria	6.5	5.9	5.4	5.5	0.1
Graduados de secundaria	4.6	4.3	3.9	4.2	0.3
Preparatoria o grado similar	3.8	3.5	3.2	3.3	0.1
Con título de licenciatura y/o superior	2.3	2.1	2.0	2.3	0.3

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 junio, el número de personas desocupadas de largo plazo, es decir, aquellas que han permanecido en esa situación por 27 semanas o más, aumentó en 289 mil, con lo que el total de este grupo fue de 1 millón 478 personas, y su participación en el total de desempleados se ubicó en 23.0%. En el período interanual, este grupo de desocupados disminuyó su número en 237 mil personas.

En junio de 2018, la fuerza laboral civil ascendió a 162 millones 140 mil personas, lo que significó un crecimiento en su número de 601 mil; mientras que la tasa de participación de esa fuerza laboral se ubicó en 62.9%. Por otra parte, la relación empleo/población se mantuvo sin modificación en 60.4%, prácticamente sin cambios desde febrero pasado.

En junio, el número de trabajadores que laboraron tiempo parcial por razones económicas[3] experimentó un descenso de 205 mil personas; así, el total de esta población ascendió a 4 millones 743 mil trabajadores.

SITUACIÓN DE LA FUERZA LABORAL
J Cifras en miles J

Grupo	2017	2018			Variación absoluta Mayo vs. junio de 2017
	Junio	Abril	Mayo	Junio	
Población civil no institucional	254 957	257 272	257 454	257 642	188
Fuerza laboral civil	160 214	161 527	161 539	162 140	601
Tasa de participación (%)	62.8	62.8	62.7	62.9	0.2
Empleados	153 250	155 181	155 474	155 576	102
Proporción empleo/población (%)	60.1	60.3	60.4	60.4	0.0
Desempleados	6 964	6 346	6 065	6 564	499
Tasa de desempleo (%)	4.3	3.9	3.8	4.0	0.2
No incluido en la Fuerza Laboral (Inactivos)	94 743	95 745	95 915	95 502	-413

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 junio de 2018 se observó que el número de aquellos con disposición para trabajar fue de 1 millón 437 mil personas, cifra menor a la del mismo mes del año anterior en 145 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

[3] 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
J Cifras en miles, previo al ajuste estacional J

Categoría	2017	2018		
	Junio	Abril	Mayo	Junio
Inactivos disponibles para trabajar	1 582	1 362	1 455	1 437
Inactivos desalentados	514	408	378	359

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 359 mil de ellas fueron inactivos desalentados, cifra menor a la de un año antes en 155 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 213 mil personas durante junio de 2018; y en el período interanual, los nuevos empleos ascienden a 2.4 millones.

En el mes de referencia, los servicios profesionales y empresariales generaron 50 mil puestos de trabajo. Durante el período interanual, en este sector la población ocupada creció en 521 mil trabajadores.

La industria manufacturera aumentó su población ocupada con 36 mil trabajadores adicionales en junio. En el mes de referencia, las ramas que aportaron un mayor número de empleos fueron la fabricación de productos metálicos (7 mil nuevos puestos de trabajo), computadoras y productos eléctronicos (5 mil), metales primarios (3 mil); así como los vehículos automotores y sus partes (12 mil). En el curso del período interanual, este sector dio empleo a 285 mil trabajadores más.

El sector de cuidados de la salud incorporó 25 mil trabajadores más en junio, de los cuales 14 mil correspondieron a 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) y la rama de hospitales (11 mil). En los últimos doce meses este sector generó 309 mil puestos de trabajo.

La construcción amplió el número de ocupados en 13 mil personas en el mes de referencia. Durante los últimos doce meses, este sector aumentó su número de ocupados en 282 mil trabajadores.

Por su parte, la industria minera siguió su tendencia positiva en materia de empleo al contratar 5 mil trabajadores más en junio. La industria minera ha aumentado su número de ocupados en 95 mil desde octubre de 2016, con la mayoría de los nuevos empleos en la rama de actividades de apoyo a la minería.

En junio, el comercio al por menor acusó un descenso en sus niveles de ocupación al cancelar 22 mil puestos de trabajo durante junio.

Otros sectores importantes como son el comercio al mayoreo, el transporte y almacenamiento, los servicios informativos, los servicios financieros, 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
J Variación mensual en miles J

Sector, industria, rama	2017	2018		
	Junio	Abril	Mayo*	Junio*
Total del empleo no agrícola	**239**	**175**	**244**	**213**
Total privado	220	174	239	202
1) Sector Industrial	35	52	51	53
Minería y explotación forestal	5	8	3	4
Construcción	16	16	29	13
Manufacturas	14	28	19	36
Bienes durables**	14	22	13	32
Industria automotriz y de autopartes	1.6	1.2	-8.0	12.0
Bienes no durables	0	6	6	4
2) Sector Servicios Privados**	185	122	188	149
Comercio al mayoreo	11.1	-9.8	5.7	2.9
Comercio al menudeo	3.4	-2.4	25.1	-21.6
Transporte y almacenamiento	7.2	2.4	17.6	15.4
Servicios públicos	0.7	1.3	-1.4	-0.3
Servicios de información	2	3	0	0
Actividades financieras	15	3	17	8
Servicios profesionales y empresariales**	40	59	43	50
Servicios de apoyo temporal	13.2	17.8	-4.7	9.3
Servicios educativos y de la salud**	56	38	40	54
Cuidados de la salud y asistencia social	53.5	32.3	34.9	34.7
Esparcimiento y hospedaje	35	14	28	25
Otros servicios	14	14	13	16
3) Gobierno	19	1	5	11

* 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 junio 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 pasó de 40.8 a 40.9 horas; asimismo, el tiempo extra en esta industria aumentó su nivel en 0.1 horas al establecer 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 se conservó en 33.8 horas.

En junio de 2018, el ingreso promedio por hora para los empleados en el sector privado no agrícola fue de 26.98 dólares, cantidad mayor en cinco centavos a la del mes pasado. En los últimos 12 meses, este indicador se incrementó en 72 centavos (2.7%). Por su parte, el ingreso promedio por hora para los empleados en producción y trabajadores no supervisores del sector privado creció cuatro centavos, al ascender a 22.62 dólares.

HORAS E INGRESOS: TODOS LOS EMPLEADOS
J Total privado J

	2017	2018		
	Junio	**Abril**	**Mayo***	**Junio***
Promedio de horas semanales	34.4	34.5	34.5	34.5
Ingreso promedio por hora (en dólares)	26.26	26.86	26.93	26.98
Ingreso promedio semanal (en dólares)	903.34	926.67	929.09	930.81

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

	2017	2018		
	Junio	**Abril**	**Mayo***	**Junio***
Promedio de horas semanales	33.7	33.8	33.8	33.8
Ingreso promedio por hora (en dólares)	22.02	22.52	22.58	22.62
Ingreso promedio semanal (en dólares)	742.07	761.18	763.20	764.56

* 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 abril, éstas pasaron de 159 mil a 175 mil; en tanto que las cifras de mayo variaron de 223 mil a 244 mil plazas. Con estas revisiones, el incremento combinado de abril y mayo significó 37 mil empleos más que los reportados previamente. Durante los últimos tres meses, el empleo se ha incrementado en promedio en 211 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[1/]	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/]	Producti-vidad[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			0.1	0.5
Febrero	158 811	7 806	4.9	143 453	33.6	21.34	0.6	-1.1	-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			0.3	0.2
Mayo	158 512	7 465	4.7	143 896	33.6	21.48	0.6	1.0	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			0.0	0.0
Agosto	159 514	7 827	4.9	144 681	33.5	21.61	0.6	2.4	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			0.3	0.3
Noviembre	159 544	7 419	4.6	145 257	33.6	21.72	0.5	1.2	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			0.5	0.5
Febrero	159 997	7 486	4.7	145 896	33.6	21.85	0.8	0.2	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			0.2	0.4
Mayo	159 729	6 837	4.3	146 299	33.6	21.98	0.5	1.7	-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			0.1	0.1
Agosto	160 598	7 127	4.4	146 949	33.6	22.11	0.7	2.6	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			0.1	0.4
Noviembre	160 533	6 616	4.1	147 450	33.7	22.23	0.6	0.3	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			0.5	0.5 p/
Febrero	161 921	6 706	4.1	148 125	33.8	22.39	0.8	0.4	0.2	0.2 p/
Marzo	161 763	6 585	4.1	148 280	33.7	22.46 p/			-0.1	0.3 p/
Abril	161 527	6 346	3.9	148 455 p/	33.8 p/	22.52 p/			0.2	0.1 p/
Mayo	161 539	6 065	3.8	148 699 p/	33.8 p/	22.58 p/	--	--	0.2	0.5 p/
Junio	162 140	6 564	4.0	148 912 p/	33.8 p/	22.62 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, mayo de 2018 (OCDE)

El 10 de julio 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 mayo de 2018, la tasa de desempleo que en promedio registraron los países que integran la OCDE fue de 5.2%, porcentaje menor en una décima de punto porcentual a la del mes previo. De igual forma, señala que el total de personas desempleadas en los países pertenecientes a la organización (ahora incluyendo Lituania[4]) fue de 33 millones 158 mil en el mes de referencia, cantidad que continúa superando en 500 mil el nivel registrado en abril de 2008[5], antes de que la crisis empezara a afectar el mercado laboral, aunque inferior en 16.1 millones al nivel más alto alcanzado en enero de 2013.

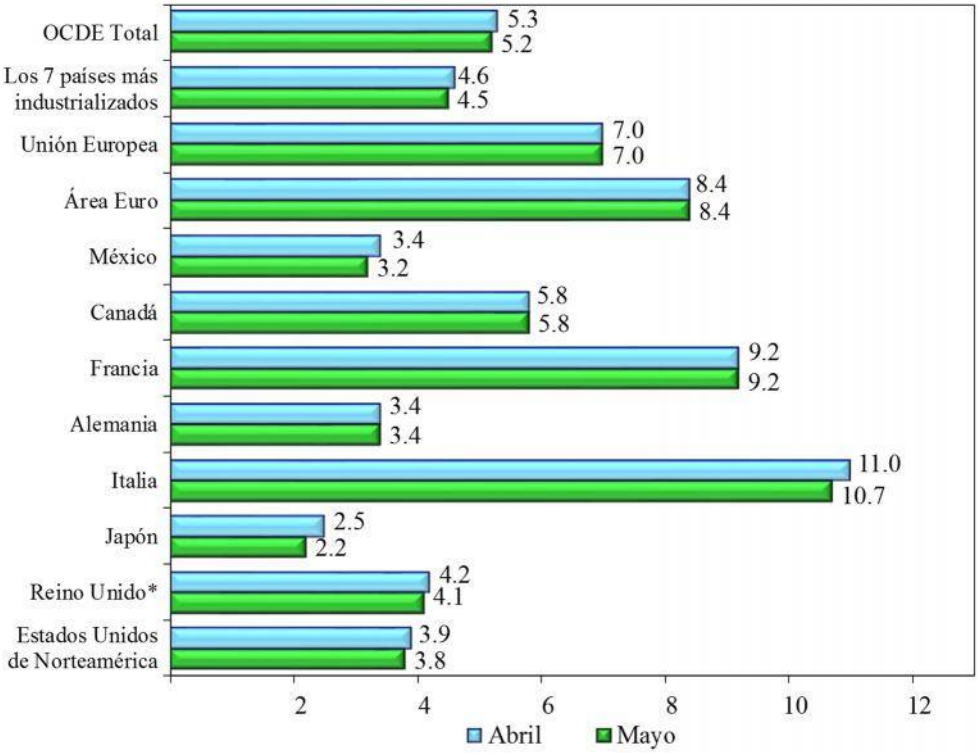
En la zona del euro, la tasa de desempleo permaneció estable en 8.4% en mayo. El descenso más pronunciado se registró en la Italia, de 0.3 puntos porcentuales (con una tasa de 10.7%) y de 0.2 puntos porcentuales en Austria (4.6%) y en España (15.8%). En cambio, Portugal mostró un incremento en el nivel de desempleo de una décima de punto porcentual así, su tasa se ubicó en 7.3 por ciento.

El comportamiento de la tasa de desempleo durante mayo en otros países integrantes de la OCDE fue el siguiente: experimentó descensos de 0.3 puntos porcentuales en Japón (con lo que la tasa de desocupación fue de 2.2%); de 0.2 puntos porcentuales en Australia (5.4%) y en México (3.2%) y una décima de punto porcentual en Estados Unidos de Norteamérica (3.8%); se mantuvo estable en Canadá (5.8%); en tanto que aumentó 0.2 puntos porcentuales en Corea (4.0%). Debe mencionarse que

[4] Lituania se convirtió en el país miembro número 36 de la OCDE a partir del 5 de julio de 2018.
[5] En este análisis se considera el mes de abril de 2008 como el mes que precedió el inicio de la crisis financiera global.

información reciente, a junio de 2018, señala que la tasa de desempleo aumentó 0.2 puntos porcentuales en Estados Unidos de Norteamérica (4.0%) y en Canadá (6.0%). El indicador promedio de desocupación para los jóvenes, entre 15 y 24 años de edad, de las naciones que pertenecen a la OCDE se mantuvo estable en 10.9% en mayo del año en curso. Este indicador disminuyó 0.3 puntos porcentuales en la zona euro (cuya tasa descendió a 16.8%), con disminuciones de 0.5 puntos porcentuales o más en Italia, Letonia y España. No obstante, la tasa de desempleo juvenil se mantiene por arriba del 30% en Grecia (43.2% en marzo, el último mes disponible), España (33.8%) e Italia (31.9%).

TASAS DE DESEMPLEO EN PAÍSES SELECCIONADOS
Abril-mayo de 2018
J Cifras estacionalmente ajustadas J



* La información corresponde a los meses de febrero y marzo de 2018.
FUENTE: *OECD Harmonised Unemployment Rates* (junio de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE*
J Porcentaje de la PEA J

	2015	2016	2017	2017			2018	2017	2018				
				T2	T3	T4	T1	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.
OCDE TOTAL	**6.8**	**6.3**	**5.8**	**5.8**	**5.7**	**5.5**	**5.4**	**5.5**	**5.4**	**5.4**	**5.4**	**5.3**	**5.2**
G7 [1/]	**5.8**	**5.5**	**5.0**	**5.0**	**4.9**	**4.8**	**4.7**	**4.7**	**4.7**	**4.7**	**4.7**	**4.6**	**4.5**
Unión Europea	**9.4**	**8.6**	**7.6**	**7.7**	**7.5**	**7.3**	**7.1**	**7.3**	**7.2**	**7.1**	**7.1**	**7.0**	**7.0**
Zona Euro	**10.9**	**10.0**	**9.1**	**9.1**	**9.0**	**8.7**	**8.6**	**8.7**	**8.6**	**8.6**	**8.5**	**8.4**	**8.4**
Australia	6.1	5.7	5.6	5.6	5.5	5.4	5.5	5.5	5.5	5.5	5.5	5.6	5.4
Austria	5.7	6.0	5.5	5.5	5.4	5.4	5.0	5.4	5.2	5.0	4.9	4.8	4.6
Bélgica [2/]	8.5	7.9	7.1	7.3	7.0	6.4	6.1	6.2	6.1	6.1	6.0	6.0	6.0
Canadá [3/]	6.9	7.0	6.3	6.5	6.2	6.0	5.8	5.8	5.9	5.8	5.8	5.8	5.8
Chile	6.2	6.5	6.7	6.7	6.5	6.8	6.9	6.9	6.9	6.9	6.7	6.7	
República Checa	5.1	4.0	2.9	3.1	2.7	2.4	2.3	2.4	2.4	2.3	2.3	2.3	2.3
Dinamarca	6.2	6.2	5.7	5.7	5.7	5.4	5.0	5.3	5.0	5.0	4.9	5.2	5.2
Estonia	6.2	6.8	5.8	6.5	6.0	5.5	6.0	5.5	6.3	6.2	5.6	5.0	
Finlandia	9.4	8.8	8.6	8.7	8.5	8.4	8.1	8.3	8.2	8.1	8.0	7.9	7.9
Francia	10.4	10.1	9.4	9.5	9.5	9.1	9.2	9.1	9.2	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	3.4	3.4
Grecia	25.0	23.6	21.5	21.5	20.8	21.0	20.5	20.8	20.7	20.6	20.1		
Hungría	6.8	5.1	4.2	4.3	4.1	3.9	3.7	3.8	3.7	3.7	3.7	3.7	
Islandia	4.0	3.0	2.8	2.6	2.7	2.8	2.8	2.9	2.9	2.8	2.8	2.8	2.8
Irlanda	9.9	8.4	6.7	6.7	6.7	6.4	5.8	6.2	6.0	5.8	5.6	5.4	5.3
Israel	5.2	4.8	4.2	4.4	4.1	4.1	3.7	4.1	3.7	3.8	3.7	4.0	3.9
Italia	11.9	11.7	11.2	11.2	11.2	11.0	11.0	10.9	11.1	11.0	11.0	11.0	10.7
Japón	3.4	3.1	2.8	2.9	2.8	2.7	2.5	2.7	2.4	2.5	2.5	2.5	2.2
Corea	3.6	3.7	3.7	3.8	3.6	3.7	3.7	3.7	3.6	3.6	4.0	3.8	4.0
Letonia	9.9	9.6	8.7	8.9	8.6	8.3	7.8	8.2	8.1	7.8	7.6	7.4	7.4
Lituania	9.1	7.9	7.1	7.2	6.9	6.7	6.4	6.8	6.4	6.3	6.5	6.9	6.8
Luxemburgo	6.5	6.3	5.6	5.6	5.5	5.3	5.3	5.4	5.3	5.3	5.3	5.2	5.2
México	**4.4**	**3.9**	**3.4**	**3.5**	**3.3**	**3.4**	**3.3**	**3.4**	**3.3**	**3.3**	**3.2**	**3.4**	**3.2**
Países Bajos	6.9	6.0	4.9	5.0	4.7	4.4	4.1	4.4	4.2	4.1	3.9	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	3.8	3.9	3.7	
Polonia	7.5	6.2	4.9	5.1	4.8	4.5	4.0	4.4	4.2	4.0	3.9	3.8	3.8
Portugal	12.7	11.2	9.0	9.3	8.7	8.1	7.7	7.9	7.9	7.6	7.5	7.2	7.3
República Eslovaca	11.5	9.7	8.1	8.3	7.9	7.6	7.1	7.4	7.3	7.1	7.0	6.9	6.8
Eslovenia	9.0	8.0	6.6	6.6	6.5	5.8	5.6	5.7	5.7	5.6	5.5	5.6	5.6
España	22.1	19.7	17.2	17.3	16.8	16.6	16.2	16.5	16.4	16.2	16.1	16.0	15.8
Suecia	7.4	7.0	6.7	6.7	6.8	6.5	6.2	6.5	6.5	5.9	6.2	6.3	6.1
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	9.9	9.9	9.9	9.8	9.9		
Reino Unido	5.3	4.8	4.4	4.4	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	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	3.9	3.8

[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 junio de 2018 fue de 6.0 por ciento.
[4/] La tasa de desempleo para junio de 2018 fue de 4.0 por ciento.
* Cifras ajustadas estacionalmente.
FUENTE: *OECD, Harmonised Unemployment Rates* (10 de julio de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE* POR GÉNERO

J Porcentaje respecto de la PEA J

	Mujeres						Hombres					
	2017	2017 T4	2018 T1	2018 Mar.	2018 Abr.	2018 May.	2017	2017 T4	2018 T1	2018 Mar.	2018 Abr.	2018 May.
OCDE TOTAL	**5.9**	**5.7**	**5.6**	**5.6**	**5.5**	**5.4**	**5.6**	**5.4**	**5.2**	**5.2**	**5.3**	**5.1**
G7 [1/]	**4.9**	**4.7**	**4.7**	**4.6**	**4.5**	**4.4**	**5.0**	**4.8**	**4.7**	**4.7**	**4.8**	**4.6**
Unión Europea	**7.9**	**7.6**	**7.4**	**7.4**	**7.3**	**7.3**	**7.4**	**7.1**	**6.9**	**6.8**	**6.8**	**6.7**
Zona Euro	**9.5**	**9.1**	**9.0**	**8.9**	**8.9**	**8.8**	**8.7**	**8.3**	**8.2**	**8.1**	**8.1**	**8.0**
Australia	5.7	5.5	5.6	5.5	5.5	5.4	5.5	5.4	5.5	5.5	5.7	5.4
Austria	5.0	4.9	4.8	4.8	4.5	4.4	5.9	5.8	5.2	5.1	4.9	4.8
Bélgica [2/]	7.1	6.3	5.7	5.6	5.6	5.6	7.1	6.4	6.4	6.4	6.4	6.3
Canadá	5.9	5.5	5.4	5.4	5.3	5.6	6.8	6.3	6.1	6.1	6.3	6.1
Chile	7.2	7.5	7.6	7.5	7.5		6.3	6.4	6.4	6.2	6.1	
República Checa	3.6	3.0	2.9	2.8	2.9	2.9	2.4	2.0	1.8	1.8	1.8	1.8
Dinamarca	5.9	5.7	5.4	5.2	5.5	5.4	5.6	5.1	4.6	4.6	4.9	4.9
Estonia	5.4	5.4	5.8	5.2	4.7		6.2	5.7	6.2	5.8	5.3	
Finlandia	8.4	8.2	8.1	8.0	8.0	8.0	8.9	8.6	8.1	8.0	7.9	7.9
Francia	9.3	9.2	9.4	9.4	9.4	9.4	9.5	9.1	9.1	9.1	9.0	9.0
Alemania	3.3	3.2	3.0	3.0	3.0	2.9	4.1	3.9	3.9	3.9	3.9	3.8
Grecia	26.1	25.9	25.5	25.0			17.8	17.1	16.5	16.3		
Hungría	4.6	4.4	4.2	4.2	4.0		3.8	3.4	3.3	3.3	3.4	
Islandia	2.9	2.8	2.9	2.8	2.8	2.8	2.8	2.9	2.8	2.8	2.8	2.8
Irlanda	6.3	6.0	5.7	5.5	5.3	5.2	7.1	6.7	5.9	5.7	5.4	5.3
Israel	4.3	4.2	3.6	3.3	3.9	3.7	4.1	4.1	3.8	3.9	4.1	4.1
Italia	12.4	12.2	12.2	12.4	12.3	11.9	10.4	10.2	10.1	9.9	10.0	9.8
Japón	2.6	2.6	2.3	2.3	2.1	2.0	3.0	2.9	2.6	2.7	2.8	2.4
Corea	3.5	3.4	3.7	3.8	3.6	3.7	3.8	3.8	3.7	4.1	4.0	4.2
Letonia	7.7	7.4	7.1	7.0	6.9	7.0	9.8	9.1	8.6	8.3	7.9	7.8
Lituania	5.7	5.5	5.4	5.5	5.8	5.8	8.5	8.0	7.4	7.5	7.9	7.8
Luxemburgo	5.6	5.4	5.5	5.5	5.4	5.4	5.6	5.2	5.1	5.1	5.1	5.0
México	**3.6**	**3.7**	**3.4**	**3.3**	**3.4**	**3.2**	**3.3**	**3.3**	**3.2**	**3.2**	**3.4**	**3.3**
Países Bajos	5.3	4.7	4.3	4.1	4.0	4.0	4.5	4.1	3.9	3.8	3.8	3.7
Nueva Zelanda	5.2	5.0	4.9				4.2	4.0	3.9			
Noruega	3.8	3.6	3.5	3.5	3.3		4.6	4.4	4.2	4.2	4.1	
Polonia	4.9	4.6	4.2	4.1	4.1	4.1	4.9	4.4	3.9	3.8	3.6	3.5
Portugal	9.5	8.6	7.9	7.6	7.3	7.6	8.6	7.8	7.5	7.4	7.1	7.0
República Eslovaca	8.4	8.0	7.6	7.5	7.4	7.4	7.9	7.2	6.7	6.6	6.5	6.4
Eslovenia	7.5	6.7	6.4	6.3	6.4	6.5	5.8	5.0	5.0	4.9	4.8	4.9
España	19.0	18.4	18.0	17.9	17.8	17.7	15.7	15.0	14.7	14.6	14.3	14.2
Suecia	6.4	6.3	6.0	6.2	6.0	5.3	6.9	6.7	6.3	6.1	6.6	6.8
Suiza	5.1	5.0	5.3				4.6	4.5	4.5			
Turquía [3/]	14.0	12.9	13.2	13.3			9.5	8.8	8.3	8.3		
Reino Unido	4.2	4.3	4.1	4.0			4.5	4.3	4.2	4.2		
Estados Unidos de N.	4.3	4.0	4.0	4.0	3.7	3.6	4.4	4.2	4.2	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/] 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 julio de 2018).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE* POR EDAD

J Porcentaje respecto de la PEA J

	Jóvenes (15 a 24 años)						Adultos y trabajadores mayores (25 años y más)					
	2017	2017	2018	2018			2017	2017	2018	2018		
		T4	T1	Mar.	Abr.	May.		T4	T1	Mar.	Abr.	May.
OCDE TOTAL	**11.9**	**11.5**	**11.1**	**11.0**	**10.9**	**10.9**	**5.0**	**4.8**	**4.7**	**4.7**	**4.6**	**4.5**
G7 [1/]	**10.6**	**10.4**	**10.1**	**9.8**	**9.8**	**9.8**	**4.3**	**4.1**	**4.0**	**4.0**	**4.0**	**3.8**
Unión Europea	**16.9**	**16.2**	**15.6**	**15.3**	**15.2**	**15.1**	**6.7**	**6.4**	**6.3**	**6.3**	**6.2**	**6.2**
Zona Euro	**18.8**	**17.9**	**17.5**	**17.3**	**17.1**	**16.8**	**8.1**	**7.8**	**7.7**	**7.7**	**7.6**	**7.5**
Australia	12.6	12.2	12.6	12.4	12.5	11.6	4.2	4.1	4.1	4.2	4.2	4.2
Austria	9.8	9.8	9.8	10.1	9.9	10.2	4.9	4.8	4.4	4.2	4.1	3.9
Bélgica [2/]	19.3	16.3	17.0	17.0			6.1	5.6	5.2	5.2	5.2	5.2
Canadá	11.6	10.9	11.0	10.9	11.1	11.1	5.5	5.2	5.0	4.9	5.0	5.0
Chile	16.9	16.9	17.1	17.1	17.5		5.5	5.7	5.7	5.6	5.5	
República Checa	7.9	5.7	6.9	7.0	7.4	7.6	2.6	2.2	2.0	2.0	2.0	2.0
Dinamarca	11.0	9.9	9.7	9.4	10.3	10.1	4.8	4.5	4.1	4.1	4.3	4.2
Estonia	12.2	7.9	9.0	8.1	6.8		5.2	5.3	5.8	5.3	4.8	
Finlandia	19.9	18.8	18.5	18.5	18.5	18.4	7.1	6.9	6.7	6.6	6.5	6.5
Francia	22.3	21.4	21.5	21.2	20.7	20.4	8.1	7.9	7.9	8.0	8.0	8.0
Alemania	6.8	6.4	6.3	6.2	6.2	6.1	3.4	3.3	3.2	3.2	3.1	3.1
Grecia	43.6	43.2	43.8	43.2			20.2	19.7	19.1	18.8		
Hungría	10.8	10.5	10.4	10.0	9.4		3.6	3.3	3.2	3.2	3.2	
Islandia	8.2	6.9	6.4	6.3	6.3	6.4	1.8	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1
Irlanda	14.4	13.2	13.4	13.1	12.3	12.0	5.7	5.5	4.8	4.6	4.5	4.4
Israel	7.3	7.2	5.7	4.8	6.7	5.6	3.6	3.7	3.2	3.0	3.3	3.5
Italia	34.9	33.7	32.6	32.0	32.8	31.9	9.8	9.6	9.7	9.7		
Japón	4.7	4.5	3.8	3.8	3.8	3.4	2.7	2.6	2.3	2.4	2.4	2.1
Corea	10.3	10.4	10.2	11.1	10.0	11.3	3.2	3.2	3.3	3.5	3.4	3.5
Letonia	17.0	17.6	14.9	13.5	11.7	10.7	8.1	7.6	7.3	7.2	7.2	7.2
Lituania	13.3	13.1	12.4	12.6	11.9	12.2	6.6	6.2	5.9	6.0	6.4	6.3
Luxemburgo	15.5	14.1	14.0	13.9	14.0	14.2	4.8	4.6	4.6	4.6	4.5	4.5
México	**6.9**	**7.0**	**6.9**	**7.1**	**7.1**	**6.6**	**2.7**	**2.7**	**2.5**	**2.4**	**2.6**	**2.5**
Países Bajos	8.9	7.9	7.2	7.0	6.9	6.9	4.1	3.7	3.5	3.4	3.4	3.3
Nueva Zelanda	12.7	12.3	11.6				3.2	3.0	3.0			
Noruega	10.7	10.1	8.9	8.9	8.9		3.2	3.1	3.2	3.1	2.9	
Polonia	14.8	14.1	11.5	11.0	11.0	10.9	4.1	3.7	3.4	3.3	3.3	3.2
Portugal	23.8	23.1	21.5	21.8	20.6	20.8	7.9	6.9	6.6	6.4	6.1	6.3
República Eslovaca	18.9	18.2	17.9	17.8	17.6	17.9	7.3	6.7	6.3	6.2	6.1	6.0
Eslovenia [3/]	11.3	11.6	10.1	10.1			6.2	5.3	5.2	5.2	5.2	5.2
España	38.7	37.0	35.5	34.9	34.3	33.8	15.7	15.1	14.9	14.8	14.7	14.6
Suecia	17.7	17.0	15.9	16.7	15.6	14.9	5.2	5.1	4.9	4.8	5.1	4.9
Suiza	8.1	7.6	8.3				4.3	4.3	4.4			
Turquía	20.7	18.6	18.2	18.0			9.0	8.5	8.2	8.3		
Reino Unido	12.1	12.1	11.7	11.5			3.2	3.1	3.0	3.0		
Estados Unidos de N.	9.2	9.2	8.9	8.5	8.4	8.7	3.6	3.3	3.4	3.4	3.3	3.0

[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* (10 de julio de 2018).

NIVELES DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE*

J Miles de personas J

	2016	2017	2017		2018	2018			
			T3	T4	T1	Feb.	Mar.	Abr.	May.
OCDE TOTAL	**39 454**	**36 285**	**35 900**	**34 849**	**34 246**	**34 235**	**34 130**	**33 899**	**33 158**
G7[1/]	**20 546**	**18 891**	**18 818**	**18 156**	**18 003**	**18 058**	**17 955**	**17 713**	**17 136**
Unión Europea	**20 939**	**18 781**	**18 571**	**18 038**	**17 612**	**17 588**	**17 448**	**17 361**	**17 207**
Zona Euro	**16 254**	**14 752**	**14 607**	**14 221**	**13 982**	**13 971**	**13 866**	**13 781**	**13 656**
Australia	726	726	722	715	729	731	730	741	715
Austria	270	248	244	243	227	224	223	215	208
Bélgica [2/]	390	354	353	318	306	307	303	302	302
Canadá	1 361	1 247	1 222	1 176	1 147	1 144	1 142	1 155	1 152
Chile	563	592	580	612	620	620	606	605	
República Checa	212	155	146	131	125	125	122	123	123
Dinamarca	187	171	172	160	149	150	147	156	155
Estonia	47	41	42	39	42	44	39	35	
Finlandia	237	234	230	229	223	223	220	218	217
Francia	2 972	2 788	2 831	2 722	2 752	2 756	2 748	2 739	2 749
Alemania	1 774	1 621	1 602	1 556	1 510	1 509	1 498	1 487	1 479
Grecia	1 131	1 027	997	995	968	971	956		
Hungría	234	192	190	178	172	171	172	170	
Islandia	6	6	5	6	6	6	6	6	6
Irlanda	195	158	156	150	137	137	132	127	124
Israel	188	168	164	166	150	156	147	161	159
Italia	3 009	2 909	2 916	2 865	2 868	2 853	2 864	2 878	2 793
Japón	2 080	1 896	1 883	1 843	1 673	1 690	1 730	1 720	1 510
Corea	1 009	1 023	1 014	1 017	1 041	997	1 116	1 068	1 114
Letonia	95	85	85	81	77	77	75	73	72
Lituania	116	103	99	98	92	91	94	100	98
Luxemburgo	18	16	16	15	15	15	15	15	15
México	**2 085**	**1 854**	**1 793**	**1 876**	**1 801**	**1 799**	**1 784**	**1 898**	**1 785**
Países Bajos	539	438	428	399	368	367	357	355	352
Nueva Zelanda	133	127	126	122	119				
Noruega	132	116	114	111	108	107	108	104	
Polonia	1 063	844	821	768	693	690	672	657	644
Portugal	572	465	450	421	396	395	386	369	376
República Eslovaca	267	224	218	208	196	195	192	189	187
Eslovenia	80	67	67	60	58	58	57	57	58
España	4 481	3 917	3 818	3 767	3 694	3 697	3 657	3 619	3 589
Suecia	366	359	366	351	336	320	335	342	330
Suiza	238	234	234	232	240				
Turquía	3 330	3 451	3 432	3 224	3 156	3 145	3 165		
Reino Unido	1 599	1 448	1 416	1 421	1 394	1 400	1 388		
Estados Unidos de N.	7 751	6 982	6 947	6 572	6 658	6 706	6 585	6 346	6 065

[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.

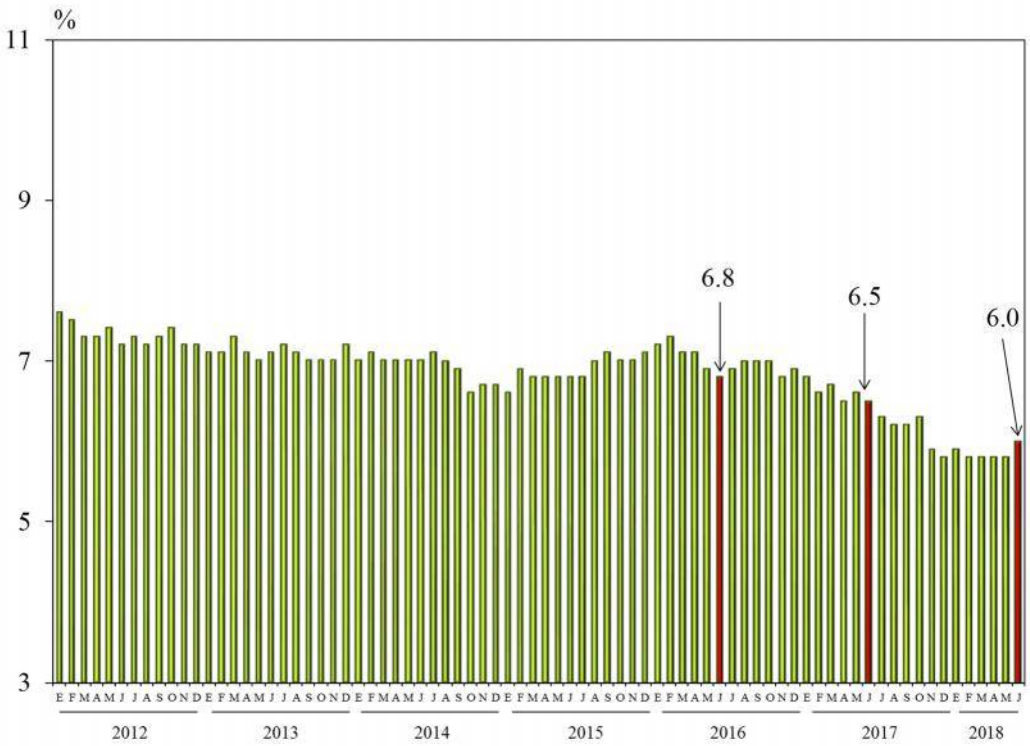
FUENTE: *OECD, Harmonised Unemployment Rates* (10 de julio de 2018).

Fuente de información:
http://www.oecd.org/sdd/labour-stats/OECD-HUR-07-2018.pdf

Empleo y desempleo en Canadá

El 6 de julio 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 creció en 31 mil 800 puestos de trabajo en junio de 2018. Al mismo tiempo, se observó que la tasa de desempleo aumentó 0.2 puntos porcentuales, al ubicarse en 6.0%, debido a un mayor número de buscadores de empleo.

TASA DE DESEMPLEO EN CANADÁ
Enero de 2012 – junio de 2018
-Promedio mensual-



FUENTE: *Statistics Canada.*

Durante el período interanual, de junio de 2017 a junio de 2018, el nivel ocupacional aumentó en 214 mil 900 empleos (1.2%), como resultado de un mayor número de empleos de jornada laboral completa de 284 mil 100 puestos de trabajo (1.9%) y de la cancelación de 69 mil 100 (2.0%) empleos de jornada parcial.

En el mismo lapso, el número de horas laboradas aumentó 1.4 por ciento.

Evolución del empleo por sector de actividad económica

En junio de 2018, los sectores de actividad económica con los mayores crecimientos en la población ocupada fueron la construcción (27 mil 200 trabajadores más), los recursos naturales (12 mil 900) e industria manufacturera (11 mil 300). En la comparación interanual sobresalieron por el número de empleos que generaron el sector de transporte y almacenaje (52 mil 100 puestos de trabajo adicionales), construcción (43 mil 600) y el alojamiento y servicio de alimentos (34 mil 900).

En cambio, las mayores pérdidas en materia de empleo durante el mes de junio se presentaron en el alojamiento y servicio de alimentos (15 mil 900 puestos de trabajo cancelados), y en el comercio (14 mil). Con respecto al mismo mes de un año antes, los sectores que acusaron las reducciones más relevantes en la población ocupada fueron el comercio (24 mil 900 trabajadores menos), servicios de cuidados de la salud y asistencia social (23 mil) y la agricultura (9 mil 800).

Durante junio de 2018 se registró un incremento en el número de empleados en el sector público de 11 mil 800 trabajadores más; en cambio, el total de empleados del sector privado disminuyó en 2 mil trabajadores. Los trabajadores por su cuenta experimentaron un incremento de 22 mil empleos. En relación con el mismo mes de 2017, el total de empleados en el sector público se incrementó en 83 mil 800

trabajadores (2.3%) y el número de trabajadores privados, en 78 mil 600; asimismo, los empleados por su cuenta aumentaron su número en 52 mil 500.

Evolución del empleo en las provincias canadienses

En junio de 2018, de las 10 provincias canadienses, cinco presentaron incrementos en el número de trabajadores, en las que destacaron Ontario y Saskatchewan, con 34 mil 900 y 8 mil 300 empleos adicionales cada provincia. En cambio, los descensos más pronunciados de la población ocupada se presentaron en British Columbia y Quebec, al cancelar 8 mil y 6 mil 500 empleos, respectivamente.

La evolución interanual del empleo en las provincias muestra un comportamiento positivo en ocho de ellas; sobresalieron con los máximos incrementos Ontario (156 mil 800 trabajadores adicionales), Alberta (33 mil 600) y Quebec (26 mil 500). Por el contrario, British Columbia, y Newfoundland y Labrador experimentaron contracciones del empleo, con la pérdida de 20 mil 900 y 700 puestos de trabajo cada una.

TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO EN CANADÁ*
De mayo a junio de 2018
J Por ciento J

	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Mayo 2018 (a)	**Junio 2018 (b)**	**Variación (b-a)**	**Mayo 2018 (a)**	**Junio 2018 (b)**	**Variación (b-a)**
Canadá	**5.8**	**6.0**	**0.2**	**61.5**	**61.5**	**0.0**
Newfoundland y Labrador	14.5	15.5	1.0	50.3	50.2	-0.1
Prince Edward Island	9.3	8.9	-0.4	60.5	60.7	0.2
Nova Scotia	7.2	7.9	0.7	56.9	56.7	-0.2
New Brunswick	7.3	7.5	0.2	56.9	56.7	-0.2
Quebec	5.3	5.4	0.1	61.2	61.1	-0.1
Ontario	5.7	5.9	0.2	60.7	60.9	0.2
Manitoba	6.5	6.1	-0.4	63.1	63.4	0.3
Saskatchewan	6.8	6.3	-0.5	63.8	64.6	0.8
Alberta	6.2	6.5	0.3	67.2	67.1	-0.1
British Columbia	4.8	5.2	0.4	61.4	61.1	-0.3

* Series ajustadas estacionalmente.
FUENTE: *Statistics Canada.*

El empleo por grupos de edad y sexo

En junio se contrató a un número mayor de trabajadores con edades de 55 y más años; así, esta pobación ocupada aumentó en 13 mil trabajadores. Durante el período interanual se observó que la población trabajadora aumentó en 79 mil personas (3.8%), este resultado se debió al envejecimiento de la población.

Durante el mes de referencia, el número de trabajadores de 25 a 54 años de edad conservó el nivel reportado un mes antes. La tasa de desocupación para las mujeres de este grupo etario aumentó en 0.3 puntos porcentuales al ubicarse en 5.2%, en tanto que la de hombres permaneció en 5.0%. En la comparación interanual aumentó la población trabajadora con estas edades, tanto hombres (con 40 mil trabajadores más) como mujeres (32 mil trabajadoras adicionales).

El empleo juvenil, población de 15 a 24 años de edad, mostró cambios poco relevantes en su evolución tanto mensual como anual. Por su parte, la tasa de desempleo se ubicó en 11.7% en junio, lo que significó 0.6 puntos porcentuales más que en el mes previo.

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

Categoría	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Mayo 2018 (a)	**Junio 2018 (b)**	**Variación (b-a)**	**Mayo 2018 (a)**	**Junio 2018 (b)**	**Variación (b-a)**
Ambos sexos, personas de 15 años de edad y más	**61.5**	**61.5**	**0.2**	**5.8**	**6.0**	**0.0**
Jóvenes de 15 a 24 años de edad	56.4	56.5	0.6	11.1	11.7	0.1
Hombres de 25 años de edad y más	67.0	67.1	0.1	5.2	5.2	0.0
Mujeres de 25 años de edad y más	57.9	57.9	0.0	4.8	5.0	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. Las encuestas de mayo y junio proporcionan 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. Las cifras publicadas no están ajustadas estacionalmente, por lo que solamente se pueden realizar comparaciones interanuales.

En junio, el empleo de estudiantes de 20 a 24 años de edad aumentó en 26 mil puestos de trabajo (5.4%) en relación con el mismo mes del año anterior, y la tasa de ocupación

se ubicó en 65.8%. Por otra parte, la tasa de desempleo para este grupo creció 1.5 puntos porcentuales en el período de referencia al ubicarse en 10.9%, debido a un mayor número de jóvenes en busca de empleo.

El empleo para estudiantes con edades de 17 a 19 años disminuyó en 20 mil (4.1%), entre junio de 2017 y junio de 2018; asimismo, la tasa de desocupación descendió 2.2 puntos porcentuales al ubicarse en 12.3%. Por su parte, en junio de 2018, la tasa de empleo fue de 53.8 por ciento.

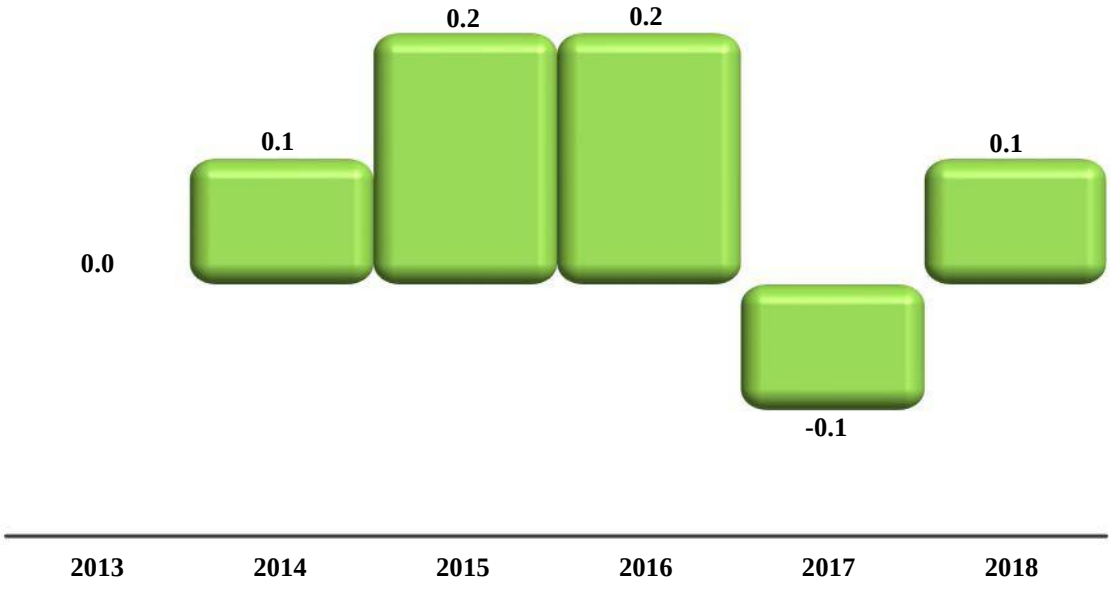
Fuente de información:
https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/180706/dq180706a-eng.pdf

Evolución de los precios en Canadá (Banco de Canadá)

Variación mensual del IPC

El 20 de julio de 2018, el Banco de Canadá informó que, en junio de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, registró una variación de 0.1%, cantidad mayor en 0.2 puntos porcentuales a la presentada en junio de 2017 (-0.1%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR [1/]
- Variación mensual, por ciento -
Junio

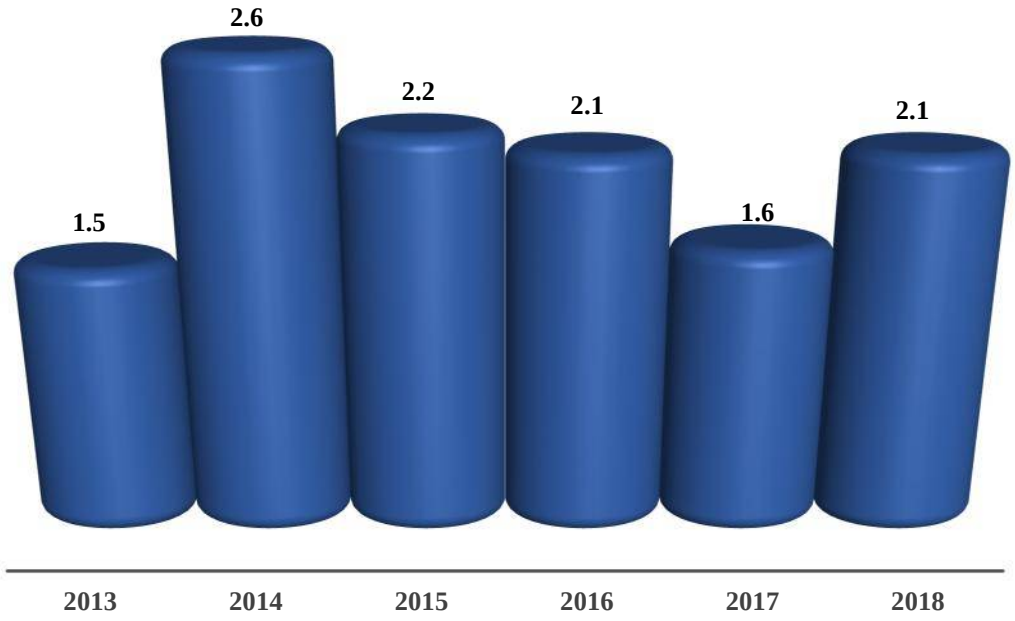


[1/] Sin ajuste estacional.
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Variación acumulada del IPC

De enero a junio de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, acumuló una variación de 2.1%, nivel superior en 0.5 puntos porcentuales al del mismo período de 2017 (1.6%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR [1/]
- Variación acumulada, por ciento -
Enero - junio



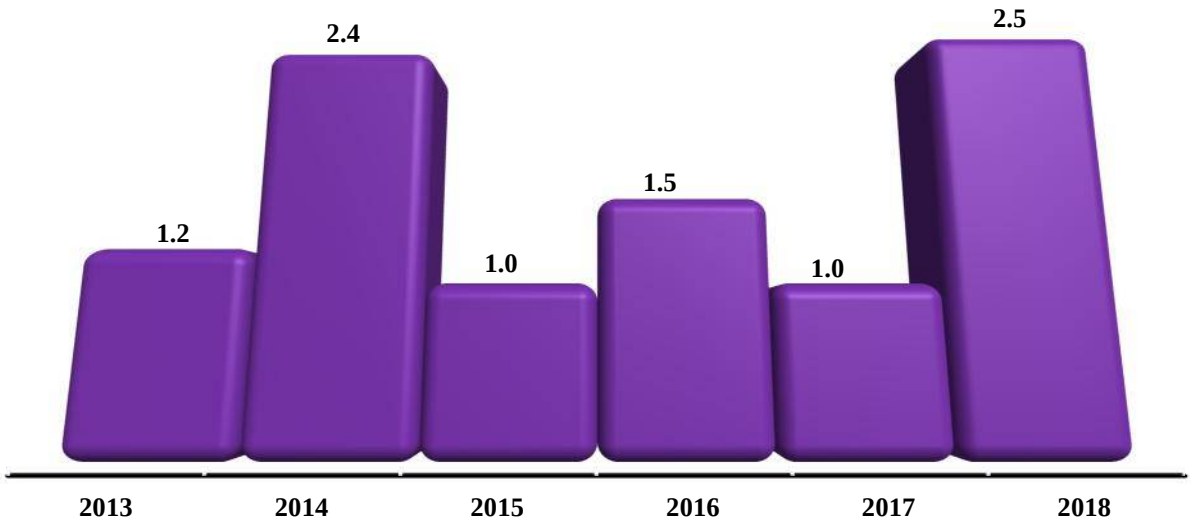
[1/] Sin ajuste estacional.

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 junio de 2017 a junio de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, presentó una variación de 2.5%, superior en 1.5 puntos porcentuales a la de un año antes en el mismo intervalo (1.0%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR [1/]
- Variación interanual, por ciento -
Junio

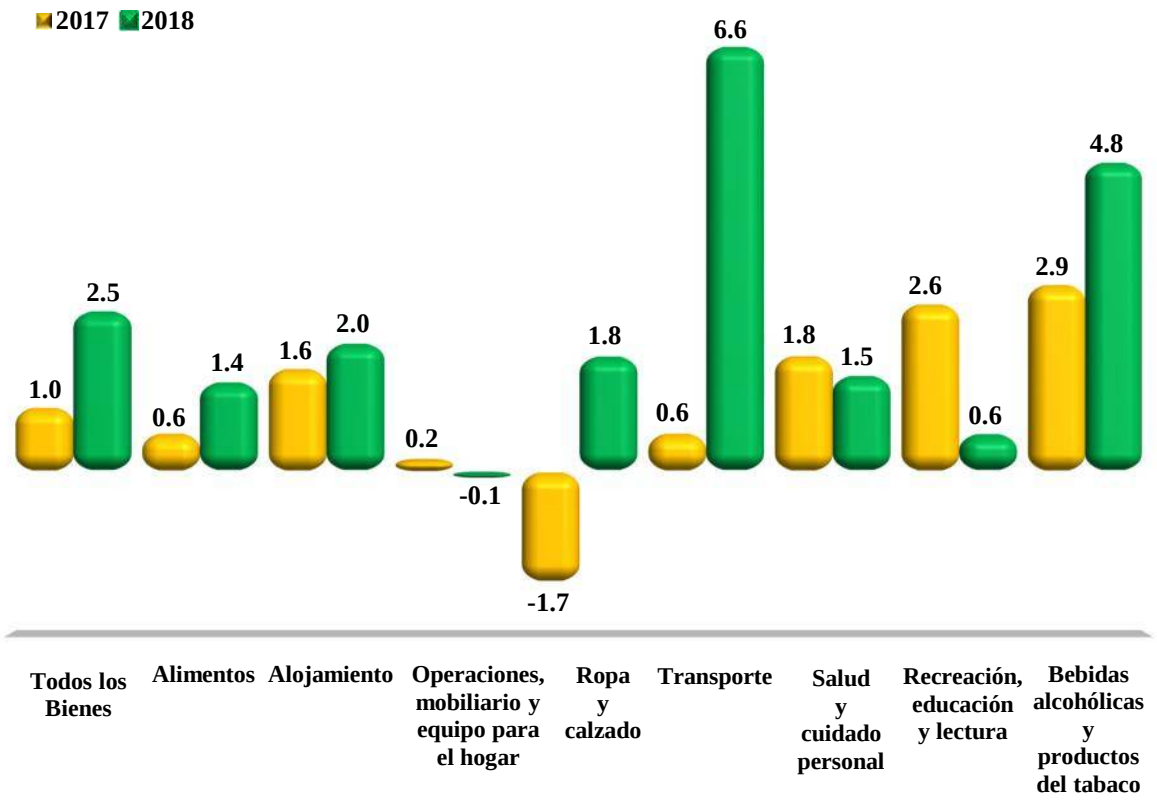


[1/] Sin ajuste estacional.
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Comportamiento del IPC por rubro de gasto

Cinco de los ocho rubros que componen el gasto familiar, en junio 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 (6.6%), superior en 6.0 puntos a la de junio de 2017 (0.6%). Por su parte, Recreación, educación y lectura sobresalió por presentar la mayor diferencia a la baja con 2.0 puntos porcentuales, al pasar de 2.6 a 0.6 por ciento.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR [1/]
- Variación interanual, por ciento -
Junio



[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 - jun 2018)**	Interanual (Jun 2017 a jun 2018)
	Dic	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**		
Total de Bienes Incluidos	**-0.4**	**0.7**	**0.6**	**0.3**	**0.3**	**0.1**	**0.1**	**2.1**	2.5
Alimentos	0.3	0.9	0.0	-0.3	0.4	-0.1	0.7	1.5	1.4
Alojamiento	0.2	0.4	0.2	0.0	0.2	0.1	0.1	0.9	2.0
Operaciones, mobiliario y equipo para el hogar	-1.5	1.2	0.8	-0.4	0.8	-0.9	-0.2	1.4	-0.1
Ropa y calzado	-3.0	-0.8	1.7	1.8	1.3	-0.8	-1.3	1.9	1.8
Transporte	0.0	1.1	0.4	0.2	1.1	0.1	0.6	3.5	6.6
Salud y cuidado personal	0.2	0.6	0.4	0.6	-0.1	-0.2	0.3	1.5	1.5
Recreación, educación y lectura	-1.6	0.5	2.1	2.0	-2.3	2.5	-0.8	4.0	0.6
Bebidas alcohólicas y productos del tabaco	-0.2	0.6	0.6	1.2	1.1	0.1	0.5	4.1	4.8
Índices Especiales									
Bienes	-0.4	0.7	0.4	0.2	0.9	-0.3	0.1	1.9	2.7
Servicios	-0.4	0.7	0.7	0.4	-0.2	0.5	0.1	2.2	2.2
Todos los bienes excluyendo alimentos y energía	-0.5	0.5	0.7	0.4	-0.1	0.1	0.2	1.8	1.8
Energía [2/]	-1.3	2.4	-0.3	1.2	3.8	1.4	-1.3	7.3	12.4

[1/] Sin ajuste estacional.

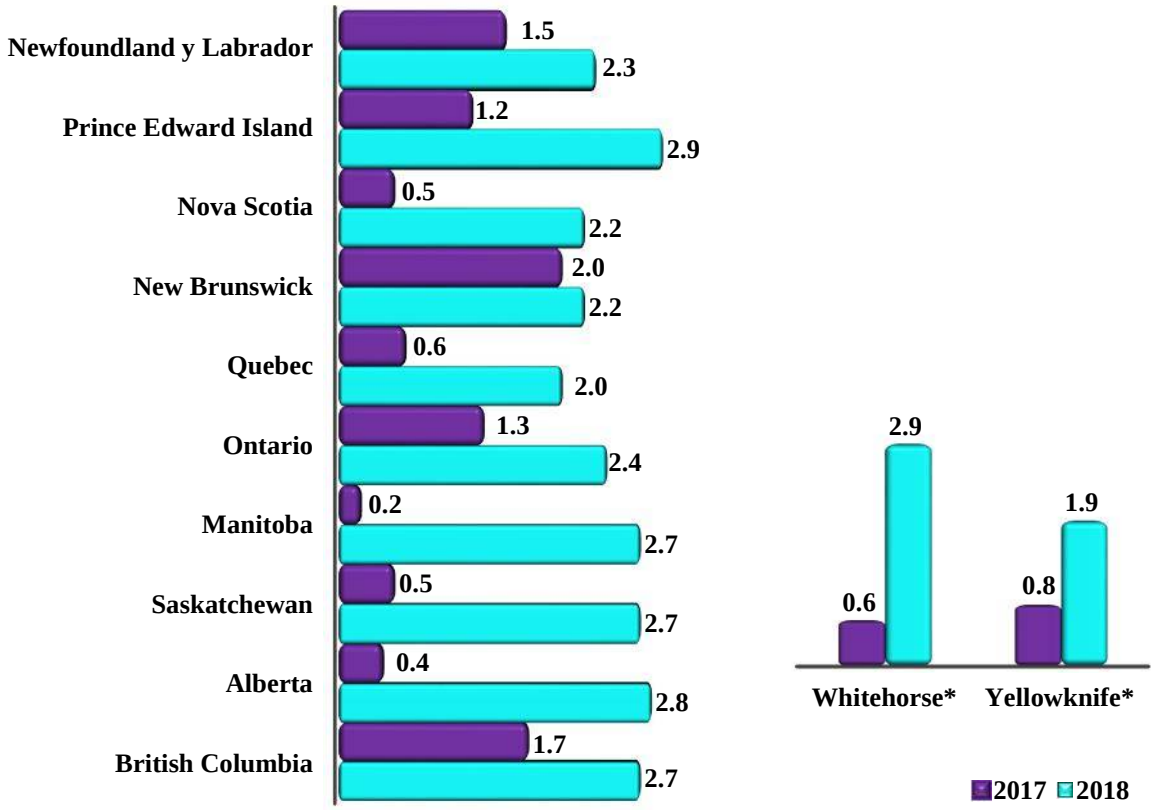
[2/] Energía, agregado especial, incluye electricidad, gas natural, aceite combustible y otros combustibles, como gasolina y combustible, piezas y suministros para vehículos recreativos.

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 junio de 2017 a junio de 2018, las diez provincias que se integran en el IPC de Canadá registraron variaciones superiores a las mostradas en el mismo lapso de 2017. En el caso de las ciudades Yellowknife y Whitehorse también presentaron incrementos de 2.3 y 1.1 puntos porcentuales, respectivamente, al pasar de 0.6 a 2.9% en el caso de Whitehorse y de 0.8 a 1.9% en Yellowknife.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
POR PROVINCIAS Y CIUDADES SELECCIONADAS [1/]
- Variación interanual, por ciento -
Junio



[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 - jun 2018)**	Interanual (Jun 2017 a jun 2018)
	Dic	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**		
Newfoundland y Labrador	-0.4	0.4	0.4	0.1	0.1	0.1	0.2	1.4	2.3
Prince Edward Island	-0.9	0.7	0.7	0.1	0.4	0.3	0.6	2.8	2.9
Nova Scotia	-0.3	0.5	0.7	0.4	0.5	-0.4	0.1	1.9	2.2
New Brunswick	-0.2	0.3	0.8	0.2	0.2	-0.1	0.1	1.4	2.2
Quebec	-0.2	0.2	0.5	0.2	0.4	0.1	-0.1	1.3	2.0
Ontario	-0.5	0.9	0.6	0.4	0.1	0.1	0.3	2.5	2.4
Manitoba	-0.4	0.6	0.2	0.3	0.8	-0.2	0.0	1.7	2.7
Saskatchewan	-0.5	0.4	0.2	0.1	0.5	0.3	-0.3	1.2	2.7
Alberta	-0.6	0.9	0.6	0.1	0.5	0.1	0.0	2.3	2.8
British Columbia	-0.6	0.7	0.7	0.3	0.2	0.5	0.2	2.7	2.7
Whitehorse *	-0.2	0.1	0.5	0.4	0.3	0.2	0.3	1.7	2.9
Yellowknife *	0.5	0.2	0.5	-0.1	-0.1	0.1	0.1	0.8	1.9

[1/]Sin ajuste estacional.

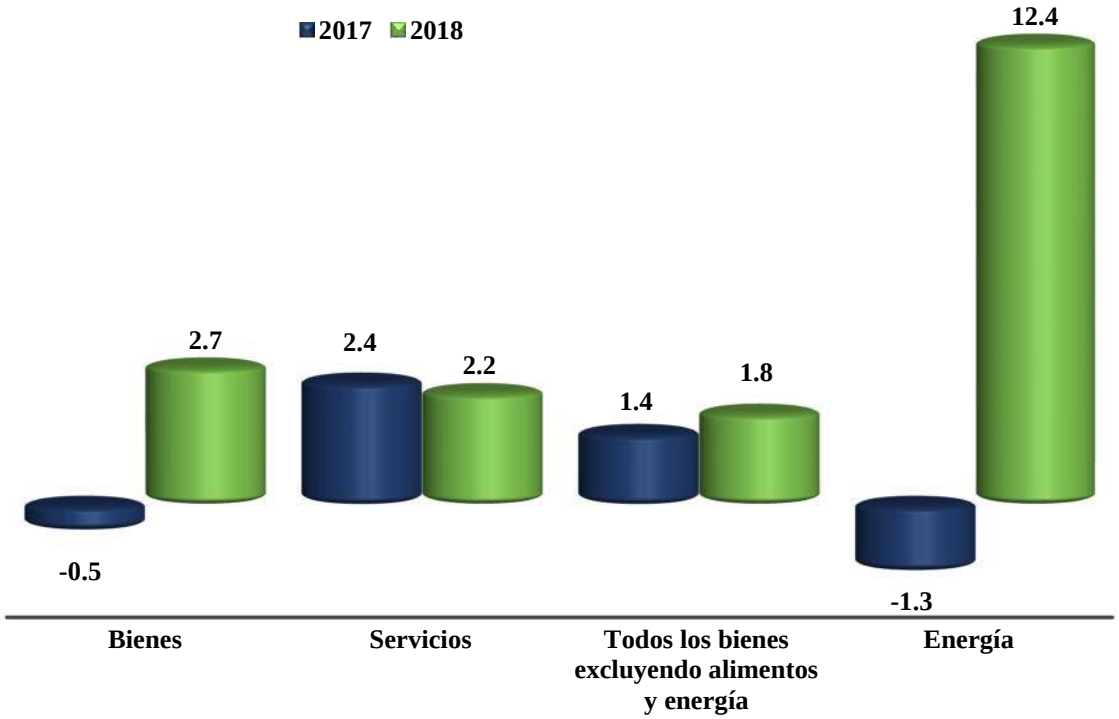
* Ciudad.

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 junio de 2018, Energía (12.4%), Bienes (2.7%) y Todos los bienes excluyendo alimentos y energía (1.8%) presentaron variaciones interanuales mayores a las observadas en el mismo intervalo de 2017 (13.7, 3.2 y 0.4 puntos porcentuales, respectivamente). En el caso de Servicios (2.2%) disminuyó 0.2 puntos porcentuales en comparación con el año anterior (2.4%).

ÍNDICES ESPECIALES [1/]
- Variación interanual, por ciento -
Junio



[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/180720/dq180720a-eng.pdf?st=rWtjLod5

AMÉRICA LATINA

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe (CEPAL)

El 5 de julio de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el documento "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe". Para el presente informe al Consejo de Representantes a continuación se presenta el Resumen ejecutivo, el Capítulo I. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe y el Capítulo II. La inversión extranjera directa domina los sectores de manufactura avanzada en México.

Resumen ejecutivo

A. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

En 2017, se profundizaron algunas tendencias en el escenario económico mundial que han generado un clima de incertidumbre para las inversiones transfronterizas. En particular, se confirmaron anuncios de posibles restricciones comerciales y presiones para relocalizar la producción en los países desarrollados. Al mismo tiempo, las autoridades de China han tomado medidas para restringir las salidas de Inversión Extranjera Directa (IED), a fin de ajustarlas al plan estratégico del país. A estos elementos hay que sumar la expansión de las empresas digitales, que requieren una menor inversión en activos tangibles para crecer a escala internacional y que están fuertemente concentradas en Estados Unidos de Norteamérica y China, lo que disminuye la necesidad de fusiones y adquisiciones transfronterizas.

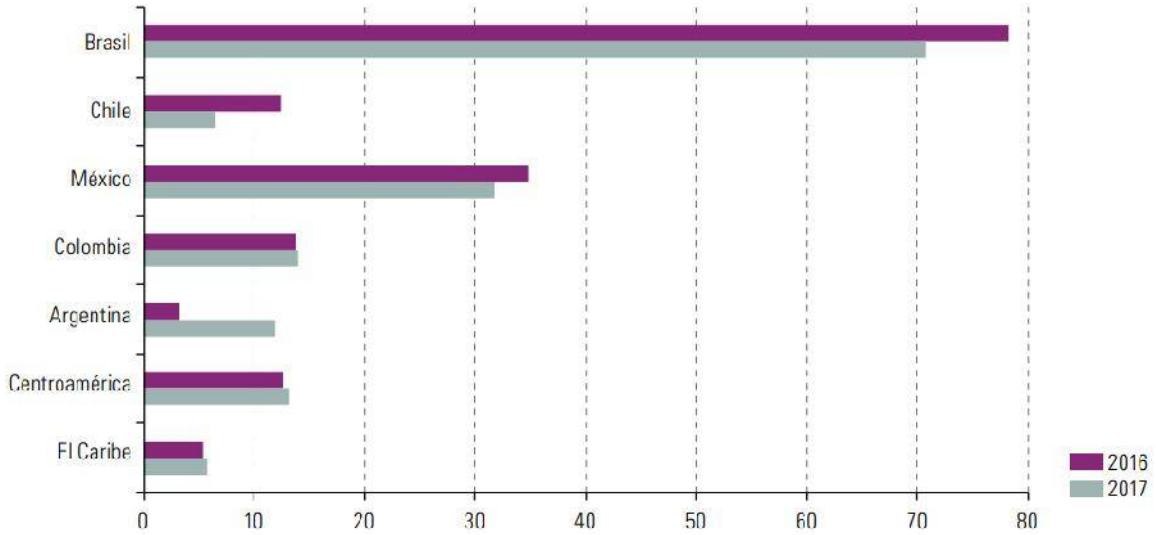
Estos aspectos contribuyen a explicar la caída de la IED mundial en 2017, pese un contexto internacional caracterizado por un mayor crecimiento de la economía mundial (de un 3.2%), la elevada liquidez internacional, altos beneficios para las

grandes empresas y optimismo en los mercados financieros. En este contexto internacional, las corrientes de IED en América Latina y el Caribe se redujeron por tercer año consecutivo en 2017, hasta los 161 mil 673 millones de dólares, cifra un 3.6% menos que la registrada el año anterior y un 20% por debajo de lo recibido en 2011.

A medio plazo, esta caída continuada desde el año 2011 se puede explicar por el descenso de los precios de los productos básicos de exportación, que ha reducido significativamente las inversiones en las industrias extractivas, y por la recesión económica de 2015 y 2016, concentrada principalmente en Brasil. Estas dos tendencias, sin embargo, se revirtieron parcialmente en 2017, cuando la región retomó el crecimiento (1.3% del PIB) y se recuperaron los precios del petróleo y los metales. Esta subida de precios hizo que aumentara la rentabilidad de la inversión, tras varios años de disminución, lo que también fomentó la reinversión de utilidades, pero no fue suficiente para lograr la recuperación de la IED en las industrias extractivas. En la actualidad, en los países sobre los que se dispone de datos, las entradas de IED en el sector primario alcanzan solo un tercio del nivel que presentaban en 2011 y 2012. Por el contrario, las entradas en el sector de servicios se redujeron solo un 11%, y en la manufactura se mantuvieron estables.

Mientras que en 2016 se registraron descensos en las entradas de IED en la gran mayoría de los países de la región, en 2017 la IED se incrementó en la mayor parte de ellos. La caída se concentró en Brasil (en que la IED disminuyó un 9.7%), en Chile (donde se redujo un 48.1%) y, en menor medida, en México (véase la gráfica *América Latina y el Caribe (regiones y países seleccionados): flujos de entrada de inversión extranjera directa (IED), 2016-2017*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (REGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS): FLUJOS DE ENTRADA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED), 2016-2017
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

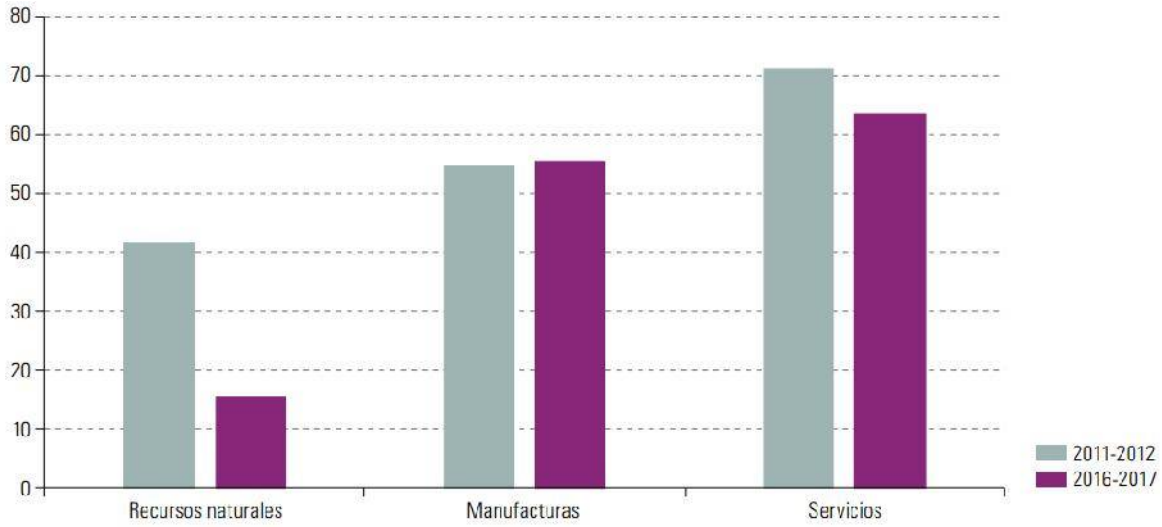
En Centroamérica, la IED se elevó por octavo año consecutivo y destaca especialmente la subida en el caso de Panamá, que alcanzó los 6 mil 66 millones de dólares. El alza del consumo generó un aumento de las inversiones en servicios, se llevaron a cabo nuevos proyectos relacionados con las energías renovables y las manufacturas para la exportación mostraron su competitividad, al incrementar la inversión recibida.

En el Caribe, los flujos crecieron un 20%, hasta alcanzar los 5 mil 835 millones de dólares, y más de la mitad de esta cifra se dirigió a República Dominicana. En los países del Caribe ha sido muy importante el incremento de las inversiones en el sector turístico, pero la inversión también ha aumentado en el sector de los recursos naturales en Guyana y Jamaica.

A medio plazo, se ha producido una recomposición de las entradas de IED, dado que han disminuido en el sector de los recursos naturales y se han incrementado en los de

servicios y manufacturas. En el sector de servicios, destaca el crecimiento de las inversiones en energías renovables y en telecomunicaciones. Con respecto al sector de la manufactura, continúa la subida, en México y en Brasil, de la IED en la industria automotriz, que en 2017 registró niveles máximos históricos en ambos países. Esta recomposición brinda oportunidades para focalizar las inversiones en aquellos sectores con más capacidad para impulsar el cambio estructural y el desarrollo sostenible en la región, proceso que debe ir acompañado de políticas que apoyen el desarrollo de capacidades en los países receptores (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa según sectores, 2011-2012 y 2016-2017*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN SECTORES, 2011-2012 Y 2016-2017
-En miles de millones de dólares-



Nota: Promedios anuales. Se excluyen Dominica, Guyana, Haití, Jamaica, Paraguay, Perú, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago y Venezuela (República Bolivariana de), por no contar con datos disponibles. Argentina, Chile, Panamá y Uruguay no disponen de datos de 2017.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

Los países de la Unión Europea (UE) continúan siendo la principal fuente de IED para América Latina y el Caribe en su conjunto, aunque su peso es mayor en América del Sur y menor en México y Centroamérica, donde dominan las inversiones de Estados

Unidos de Norteamérica. En 2017 se incrementó la inversión de China en Brasil, gracias a la compra de varios activos en el sector eléctrico, si bien las inversiones extranjeras de empresas chinas a nivel mundial cayeron significativamente.

Las salidas de IED desde los países de la región han disminuido en mayor medida que las entradas, y han ascendido tan solo a 23 mil 416 millones de dólares, menos de la mitad de lo alcanzado en 2014. Las empresas translatinas, que habían experimentado una expansión muy fuerte entre 2006 y 2014, no consiguieron diversificar su estrategia más allá de las industrias extractivas o la búsqueda de mercados en otros países de la región, por lo que, en un contexto de recesión (o bajo crecimiento, según el país) y disminución de los precios del petróleo y los minerales, han tenido que restringir sus operaciones en el exterior o, al menos, frenar su crecimiento.

Para 2018 no se prevé un cambio de tendencia en lo que respecta a las entradas de IED. Aunque persistiera la subida de precios de los productos primarios, difícilmente se repetirían los elevados niveles de IED en las industrias extractivas de 2011 y 2012, debido, por un lado, al incremento de la capacidad de explotación que ha tenido lugar durante la última década, pero también a la tendencia mundial a la descarbonización de la economía y el uso más eficiente de los recursos.

Las tendencias mundiales también apuntan hacia la estabilidad. A pesar del crecimiento de la economía mundial y de la gran liquidez en los mercados financieros, las corrientes mundiales de IED cayeron un 23% en 2017 y se mantienen en niveles todavía inferiores a los registrados antes de la crisis financiera de la década pasada. La incertidumbre sobre las políticas comerciales y de inversión de muchos países y el desarrollo de las empresas digitales, que requieren menor inversión en activos fijos para su expansión internacional, redundarán en un crecimiento de la IED más moderado en los próximos años.

En la región se han dado casos de sectores en los que las políticas nacionales de desarrollo productivo y las inversiones han contribuido a generar efectos positivos sobre el empleo, la productividad o la sostenibilidad de las economías. En este sentido, destacan las inversiones cada vez mayores del sector automotor en México y Brasil, o las manufacturas y servicios para la exportación en Centroamérica y la República Dominicana. Pero estos casos son todavía insuficientes para conseguir una transformación productiva en la región. Esto quiere decir que las políticas de atracción de IED deberán integrarse en los planes de desarrollo sostenible de la región, otorgando especial importancia al aumento de las capacidades locales, tanto para atraer IED como para beneficiarse de ella.

B. Manufactura avanzada en México

En las últimas décadas, la estructura productiva de México ha experimentado un profundo cambio, del que la manufactura destinada a la exportación ha sido la principal protagonista. A pesar de que el origen de la actual orientación exportadora de México se asocia, en buena medida, a los programas de fomento industrial y de creación de empleo en la frontera norte (la denominada industria maquiladora), ésta se consolida a partir de la incorporación del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la apertura comercial y financiera y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Es entonces cuando se acelera el dinamismo del comercio exterior y de los ingresos de IED.

Entre 2010 y 2017, el sector manufacturero (especialmente, en los rubros automotor, electrónico y aeroespacial) ha sido responsable del 54% de las entradas de IED y del 85% de las exportaciones. Sin embargo, el avance tecnológico está modificando rápida y profundamente la manera de producir, las características de los bienes y servicios, las fronteras de los sectores, los modelos de negocio y las preferencias de los consumidores, entre otros factores.

En 2017, la industria automotriz registró niveles históricos de producción, exportaciones e IED, a pesar de la incertidumbre generada por la renegociación del TLCAN. En la actualidad, nueve de los diez mayores fabricantes de esta industria y la gran mayoría de los proveedores de primer nivel del mundo tienen operaciones en México. Existen unas 2 mil 600 plantas productoras de partes, piezas y componentes, cerca de 600 de las cuales son de primer nivel. En 2017, México era el séptimo productor y el cuarto exportador de vehículos, además del sexto productor de piezas para automóviles. No obstante, las operaciones locales en el subsector de piezas para automóviles siguen siendo intensivas en importaciones y mano de obra y están focalizadas en actividades manufactureras simples vinculadas con el ensamblaje. Esto hace que la cadena de suministro este aún poco integrada con el resto de la economía, lo que limita la participación de empresas locales de menor tamaño.

En México, los principales segmentos de la industria electrónica están liderados por empresas extranjeras. Entre 1999 y 2017, la industria recibió unos 20 mil millones de dólares en IED, lo que se ha traducido en exportaciones por valor de unos 66 mil millones de dólares y, tras varios años de déficit, un superávit de 2 mil 500 millones de dólares en 2017. Estos déficit se deben a la dependencia de insumos y componentes importados. México es el segundo mayor exportador mundial de equipos electrónicos (principalmente televisores), el tercero de computadoras y el quinto de equipos de comunicaciones. A pesar de haberse logrado algún progreso a nivel local, gracias a políticas públicas e iniciativas de algunas empresas, la industria electrónica sigue mostrando escasos avances en términos de valor agregado local y desarrollo de capacidades.

En los últimos años, la industria aeroespacial mexicana ha mostrado gran dinamismo, como resultado del aumento de la demanda de viajes y de la renovación de la flota de las principales compañías de transporte aéreo. Aunque la fabricación de aviones está muy concentrada en pocas empresas, la fuerte competencia entre ellas ha estimulado

la fragmentación y la relocalización productiva. En este escenario, y aprovechando las capacidades desarrolladas por la industria automotriz, México comenzó a posicionarse como una ubicación atractiva. Entre 1999 y 2017, la industria recibió cerca de 3 mil 200 millones de dólares de IED y, en 2017, generó exportaciones por valor de 3 mil 700 millones de dólares y un superávit comercial de mil millones de dólares. En la actualidad, existen unas 300 empresas, en su inmensa mayoría extranjeras, especializadas en fabricar piezas y componentes para aviones que se ensamblan fuera de México. En los últimos cinco años, México se ha posicionado en tercer lugar, después de China y Estados Unidos de Norteamérica, como destino de los anuncios de IED realizados por las principales empresas de la industria.

Los resultados de estos tres sectores han sido muy positivos, aunque también se ha acentuado la polarización. En la actualidad, coexisten sectores productivos articulados e integrados en las cadenas globales de valor con actividades tradicionales de baja productividad y alejadas de la frontera tecnológica. Detrás de esta dinámica, se encuentra el lento progreso en términos de agregación de valor a las exportaciones y de incorporación de empresas locales de menor tamaño a las cadenas productivas lideradas por empresas transnacionales. Asimismo, la falta de continuidad de las políticas públicas ha imposibilitado que se realicen avances sustantivos en el desarrollo de capacidades locales que permitan acompañar el avance tecnológico y profundizar la integración productiva.

C. Plataformas exportadoras en Centroamérica y la República Dominicana

En la década de 1980, las empresas extranjeras comenzaron a instalar, en los países de Centroamérica y en la República Dominicana, plantas para fabricar bienes intensivos en mano de obra enfocados al mercado de Estados Unidos de Norteamérica. Desde entonces, estas industrias exportadoras han evolucionado mucho, pero siguen

basando su competitividad en el bajo costo de la mano de obra y un buen acceso al mercado estadounidense.

La confección fue la primera industria que se desarrolló, y ahora está presente en todos los países de la subregión, menos en Costa Rica y Panamá. Con el término del Acuerdo Multifibras en 2005, esta industria se vio gravemente afectada por la competencia de Asia, pero, mediante el desarrollo de la cadena de valor, logró adaptarse y consiguió que la respuesta a las demandas del mercado de Estados Unidos de Norteamérica fuera mucho más rápida desde Centroamérica que desde Asia. En este sentido, destaca el esfuerzo público-privado realizado en El Salvador con respecto a la cadena de las prendas deportivas, que permitió al país ofrecer el "paquete completo", es decir, toda la cadena de valor, desde la confección de los hilos hasta el empaquetado de los productos. Otros países de la región también han evolucionado hacia esta dirección.

La segunda industria en desarrollarse fue la electrónica, aunque, tras el cierre de la planta de *Intel* en Costa Rica en 2014, el valor de las exportaciones ha descendido mucho. De todas maneras, todavía es una industria relevante, especialmente en Honduras y Nicaragua, donde en los últimos años se han instalado plantas destinadas a la elaboración de sistemas de cableado (*arneses*) para automóviles, que se integran en la industria automotriz de América del Norte.

Mientras que las exportaciones de confección y de electrónica no han aumentado en los últimos diez años, los dispositivos médicos que se fabrican en Costa Rica y la República Dominicana son un producto cada vez más demandado en Estados Unidos de Norteamérica, y esto se ve reflejado en el crecimiento de las exportaciones (véase la gráfica *Costa Rica y República Dominicana: exportaciones de dispositivos médicos, 2001-2016*). En Costa Rica, esta industria se ha desarrollado notablemente: no solo ha aumentado el valor de las exportaciones, sino que también se ha producido

una evolución en el tipo de productos que se exportan, dado que los dispositivos desechables (de menor valor agregado) están siendo desplazados por otros productos más sofisticados.

COSTA RICA Y REPÚBLICA DOMINICANA: EXPORTACIONES DE DISPOSITIVOS MÉDICOS, 2001-2016
-En millones de dólares-

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

Todavía mayor es el crecimiento de la exportación de servicios, especialmente notable en Costa Rica, Panamá y la República Dominicana, pero presente en todas las economías de la región. Entre estos servicios se incluyen los centros de llamadas, pero también servicios empresariales más sofisticados (legales o contables, entre otros) o, en el caso de Costa Rica, incluso centros de investigación y desarrollo.

El crecimiento de los servicios y la manufactura de exportación se ha basado principalmente en la disponibilidad de mano de obra barata. Si bien la evolución hacia actividades de mayor valor agregado que se ha producido en estos años ha aumentado la cualificación de muchos trabajadores (y su salario), las empresas todavía se instalan en estos países para reducir sus costos laborales. En este contexto, los progresos técnicos que posibilitan una mayor automatización de los procesos pueden frenar el

desarrollo de estas industrias e, incluso, eliminar su necesidad de buscar localizaciones donde los costos laborales sean menores. Mientras que el proceso de sustitución de trabajadores por robots en el cosido de prendas aún se encuentra en etapas iniciales, en los servicios empresariales a distancia, el uso de software para sustituir a los trabajadores de oficina está ya extendido en muchas empresas. Para hacer frente a este desafío, los países de la región deberán avanzar más en la capacitación de la mano de obra y ofrecer un tejido industrial que permita ejecutar operaciones más complejas, así como un sistema de innovación que atraiga inversiones en nuevos modos de producción.

Otro desafío es la excesiva concentración de las exportaciones en el mercado de Estados Unidos de Norteamérica, que llega al 90% en el caso de las manufacturas y que solo en el caso de los dispositivos médicos de Costa Rica ha llegado a atenuarse en cierta medida en los últimos años. Si las condiciones de entrada al mercado de Estados Unidos de Norteamérica cambiaran, las empresas instaladas en estos países podrían verse en una situación de desventaja frente a otros competidores.

D. La Unión Europea, principal fuente de inversión extranjera de calidad para América Latina y el Caribe

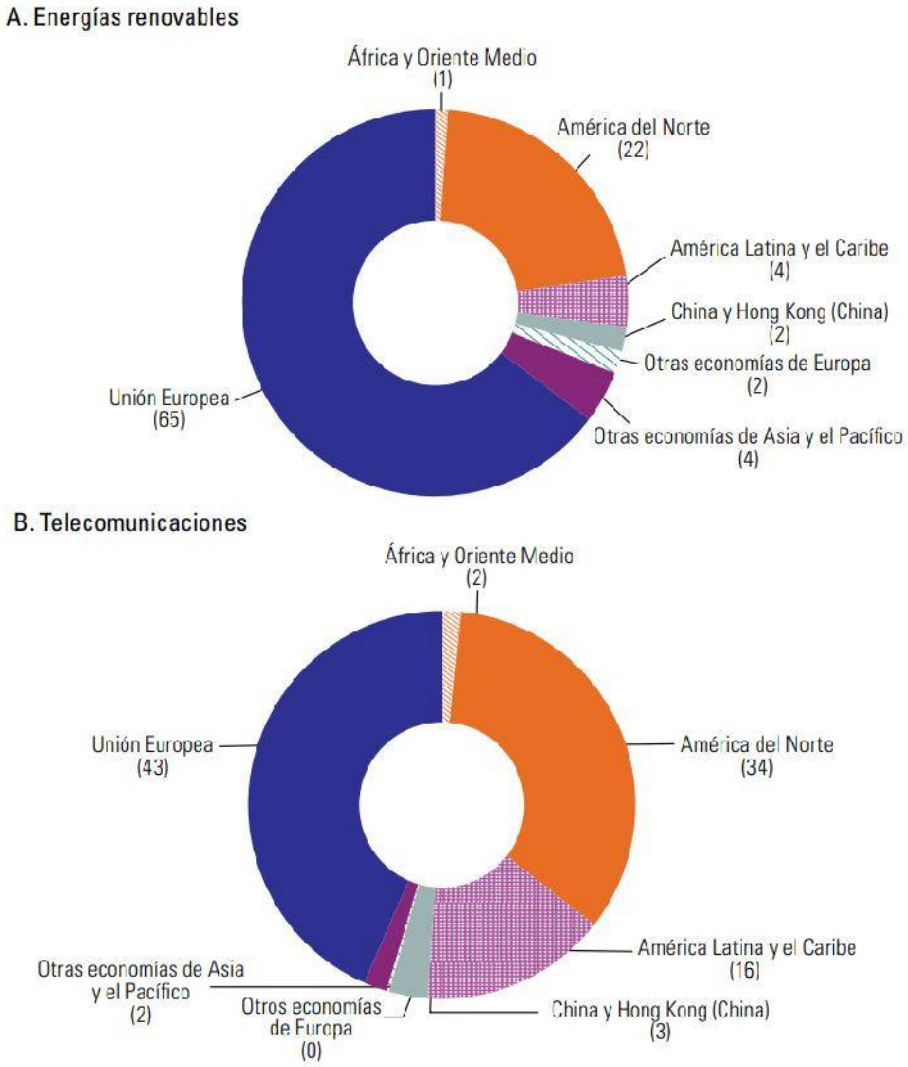
Las empresas de los países de la Unión Europea representan una fuente de inversión muy importante para América Latina y el Caribe. Alrededor del 41% de los activos acumulados de IED en la región (el acervo de IED) son de empresas europeas, y esta presencia es particularmente importante en América del Sur. La IED europea está dominada principalmente por España, que representó un 29% de las inversiones europeas en proyectos nuevos en la región y un 29% del monto de las fusiones y adquisiciones europeas en el período 2005-2017. Alemania (16%), el Reino Unido (13%), Italia (12%) y Francia (11%) son los otros países inversionistas más destacados en proyectos nuevos en la región.

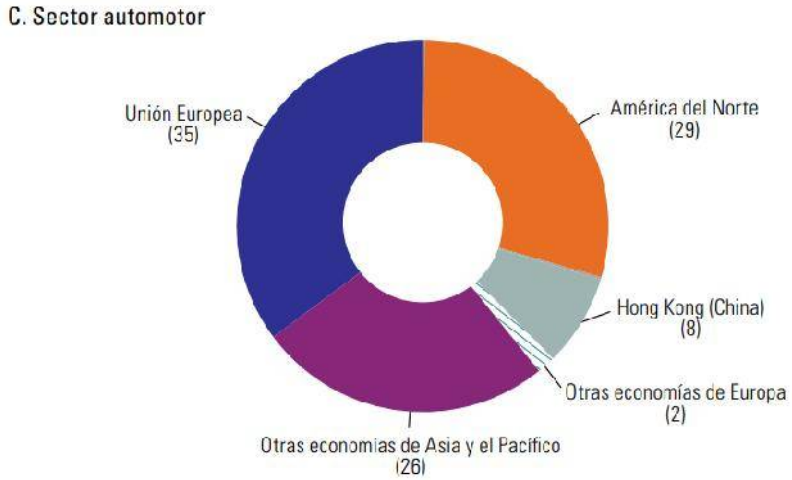
Más allá de las cantidades invertidas, las empresas de la Unión Europea destacan por su capacidad tecnológica en algunos sectores en los que cuentan con importantes inversiones en América Latina y el Caribe. En particular, las empresas europeas de energías renovables, telecomunicaciones y el sector automotor invierten en investigación y desarrollo (I+D) cantidades muy superiores a las de sus equivalentes en Estados Unidos de Norteamérica o en Asia. Este esfuerzo investigador es un indicador del potencial que la IED de estas empresas puede tener para contribuir al desarrollo de las economías de la región.

Si bien la IED europea en la región está muy diversificada, se observa que, después de la finalización del ciclo de altos precios de las materias primas, las energías renovables, las telecomunicaciones y la industria automotriz son precisamente los tres sectores que han adquirido mayor importancia para las inversiones de las empresas europeas en América Latina.

Entre 2005 y 2017, los proyectos de inversión de firmas europeas en América Latina en energías renovables representaron el 65% del total en ese sector. En telecomunicaciones, las empresas europeas han alcanzado el 43% del total en el mismo período, mientras que en el sector automotor el promedio ha sido de un 35%, superior al de las empresas de Estados Unidos de Norteamérica (29%) (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: distribución de las inversiones en energías renovables, telecomunicaciones y sector automotor, por región de origen, 2005-2017*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN DE LAS INVERSIONES EN ENERGÍAS RENOVABLES, TELECOMUNICACIONES Y SECTOR AUTOMOTOR, POR REGIÓN DE ORIGEN, 2005-2017
-En porcentajes-





FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times, fDi Markets* [base de datos en línea] https://www.fdimarkets.com/.

Estos valores ayudan a entender la magnitud de la presencia de las empresas transnacionales europeas en América Latina y, al mismo tiempo, ponen de relieve la oportunidad que estas inversiones representan para el fortalecimiento de la estructura productiva de los países de la región. A su vez, América Latina constituye una oportunidad de crecimiento para muchas empresas europeas (que deben hacer frente, en sus respectivos países, a mercados con poco potencial de crecimiento), así como un espacio para diversificar riesgos. Entre 2010 y 2014, muchas empresas europeas, en particular españolas, obtuvieron la mayor parte de sus beneficios de operaciones en América Latina.

Con respecto a las energías renovables (la Unión Europea ha liderado las políticas de apoyo a este sector desde la década de 1990), el mercado que se abrió en América Latina en la segunda década de este siglo representó una oportunidad de crecimiento para numerosas empresas que habían visto limitadas sus posibilidades, debido a la crisis fiscal que atravesaban muchos países europeos en aquel momento.

En definitiva, la relación entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe en lo que respecta a la IED es particularmente sólida y presenta ventajas para ambas partes.

Si los países de la región pretenden aprovechar las posibilidades que ofrecen estas inversiones, deben promover políticas nacionales que fomenten el desarrollo de un tejido productivo (redes de proveedores de bienes y servicios) que, por un lado, favorezca las decisiones de inversión de las transnacionales europeas y, por otro, permita la transferencia de conocimientos y tecnología hacia los territorios locales. Existen experiencias en este sentido en varios países de la región, en particular en el sector de las energías renovables y en la industria automotriz, pero aún no se cuenta con una estrategia integral en relación con la IED.

Capítulo I. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

A. Los flujos de inversión extranjera directa en el mundo no acompañan el repunte de la economía

A lo largo de 2017 se han profundizado algunas tendencias que habían empezado a manifestarse anteriormente en el escenario económico mundial. En particular, se han confirmado anuncios de posibles restricciones comerciales y presiones para relocalizar la producción en los países desarrollados. Estos anuncios, si bien pueden promover el aumento de las inversiones nacionales en algunos países avanzados, no favorecen las inversiones transnacionales y generan un clima de incertidumbre para las grandes firmas multinacionales.

Al mismo tiempo, la estrategia de consolidación y avance de China como potencia económica, productiva y tecnológica no se ha modificado en sus aspectos sustantivos, es decir, en la búsqueda de tecnología, manufactura avanzada, energía, infraestructura y recursos naturales. Sin embargo, sus operaciones en el exterior se han reducido en términos cuantitativos, dadas las restricciones impuestas por las autoridades del país a las inversiones en el sector inmobiliario, hoteles, cine, entretenimiento y deportes y a la creación de fondos de inversión sin objetivos de negocios concretos. Asimismo, la creciente preocupación en algunos países de Europa y en Estados Unidos de

Norteamérica en torno a la adquisición de activos tecnológicos y productivos estratégicos por parte de transnacionales chinas también ha contribuido a reducir las operaciones realizadas por esas firmas, en particular en Estados Unidos de Norteamérica.

Por otro lado, la recuperación de los precios de las materias primas no justifica un nuevo ciclo de auge de inversiones en los sectores de recursos naturales. Esto responde a distintas razones: el exceso de capacidad alcanzado en el ciclo anterior, el largo período de maduración de las inversiones y la tendencia mundial hacia un uso más eficiente de los recursos productivos y energéticos.

Estos aspectos contribuyen a explicar la caída de la inversión extranjera directa (IED) global en 2017, pese a un contexto internacional caracterizado por un mayor crecimiento de la economía mundial (3.2%), la elevada liquidez internacional, altos beneficios en las grandes empresas y optimismo en los mercados financieros.

Otra característica de la economía mundial que puede afectar a los flujos de IED y que cabe considerar está relacionada con los grandes cambios tecnológicos que se han producido en los últimos años, en particular aquellos asociados a la transformación digital de los sistemas productivos y de consumo. La expansión de China y el interés de las economías centrales por proteger la inversión en sectores considerados estratégicos está fuertemente relacionada con el avance tecnológico. La expansión de las tecnologías digitales está acelerando la transformación de las industrias y de los modelos de consumo, lo que ha incentivado fusiones y adquisiciones en la búsqueda de adquirir capacidades para posicionarse en un mercado en constante y rápida transformación, donde además los fundamentos económicos se ven desafiados ante nuevas formas de internacionalización y de expansión de los negocios.

Por una parte, es posible que la digitalización de la economía haya reducido la necesidad de transferir capital a otros países, ya que las empresas digitales pueden

crecer en todo el mundo sin necesidad de tener grandes activos en el extranjero. Por ejemplo, las plataformas de internet tienen una razón de ventas en el exterior sobre activos en el exterior de 2.6; las firmas de soluciones digitales, de 1.9, y las de *software*, de 1.4, mientras que en las transnacionales tradicionales esta razón es de 1.0. De esta manera, la expansión internacional de las firmas digitales no está directamente vinculada a sus flujos de IED, a diferencia de lo que sucede con sectores más tradicionales, como los de alimentos y bebidas (1.0), hidrocarburos (0.8) o minería (0.9) (UNCTAD, 2017). A medida que aumente el peso de las firmas digitales en la economía, el crecimiento de los flujos de IED para acceder a mercados será menor.

Por otra parte, la necesidad de adquirir capacidades tecnológicas está impulsando las fusiones y adquisiciones intersectoriales, principalmente aquellas en que firmas de sectores tradicionales buscan activos especializados, lo que hace que los límites sectoriales sean cada vez más difusos (véase el cuadro *Estados Unidos de Norteamérica: operaciones intersectoriales destacadas, 2017*). En Estados Unidos de Norteamérica, las operaciones intersectoriales se han expandido en los últimos años; en 2017 se alcanzó el valor máximo del último decenio en operaciones intersectoriales con firmas tecnológicas como objetivo: 144 mil millones de dólares, 90 mil millones más que en 2014. Los sectores más interesados en adquirir firmas tecnológicas han sido los servicios financieros, el consumo, la energía y el cuidado de la salud (*KPMG International*, 2018). Dado que la mayoría de las grandes empresas de la economía digital se concentran en Estados Unidos de Norteamérica (y, en menor medida, en China), la mayor parte de las fusiones y adquisiciones en este sector emergente no son transfronterizas, lo que también reduce los flujos globales de IED.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: OPERACIONES INTERSECTORIALES DESTACADAS, 2017

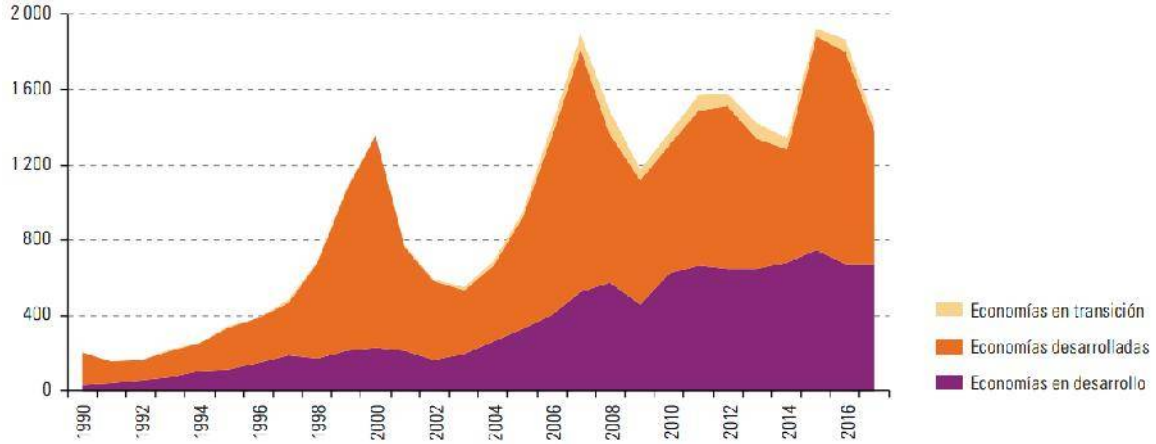
Empresa	Sector	Activos adquiridos	Sector	Valor (en millones de dólares)
CVS	Cadena de farmacias	*Aetna*	Seguros de salud	69 000
Amazon	Plataforma de mercado digital	*Whole Foods Market*	Supermercados	13 700
Disney	Cine, televisión	*BAMTTechnologies*	Videos en línea (streaming)	1 500
Office Depot	Cadena minorista de artículos de oficina	*CompuCom*	Servicios y soluciones tecnológicas	1 000
Terget	Cadena de grandes almacenes	*Grand Junction, Shipt*	Plataforma de transporte, *startup* de reparto	550
Emerson Electric	Servicios de ingeniería	*Paradigm*	Servicios de *software* para hidrocarburos	510
Delphi	Autopartes	*Nu Tomomy*	*Start-up* de autos autónomos	450
Williams-Sonoma	Muebles y equipamiento de cocinas	*Outward*	Realidad aumentada e imágenes 3D	112
Ford	Automotor	*Argo Al*	Inteligencia artificial	No revelado
Jo-Ann Stores	Cadena minorista de manualidades	*Creativebug*	Clases en línea de artes y oficios	No revelado
Petco	Cadena minorista de productos para mascotas	*PetCoach*	Aplicación con consejos para mascotas	No revelado
Whirpool	electrodomésticos	*Yummly*	Buscador personalizado de recetas	No revelado

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de T. Lachapelle, "*Corporate America's dealmakers are cross-pollinating*", *Bloomberg*, 2 de enero de 2018 [en línea] https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2018-01-02/*dealmaking-trend-for-corporate-america-is-cross-pollination*.

B. La caída se concentra en las economías avanzadas y la expansión de China se desacelera

En 2017, las entradas globales de IED disminuyeron un 23% (hasta los 1.43 billones de dólares) por efecto de la caída del 37% en las economías desarrolladas, que ahora representan el 50% de toda la IED recibida (véase la gráfica *Flujos mundiales de inversión extranjera directa por grupos de economías, 1990-2017*). Las entradas en los países en desarrollo se mantuvieron estables: en Asia se produjo un ligero crecimiento, mientras que en África, las economías en transición de Europa Oriental y América Latina y el Caribe se recibió menos IED que el año anterior.

FLUJOS MUNDIALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR GRUPOS DE ECONOMÍAS, 1990-2017
-En miles de millones de dólares-



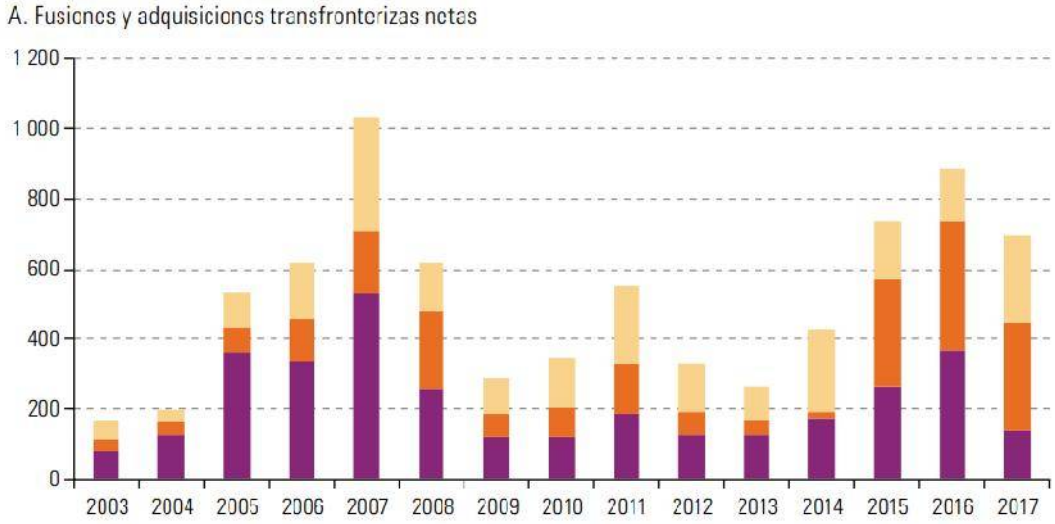
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report* 2018: *Investment and New Industrial Policies*, Ginebra, 2018.

En una visión de más largo plazo, se puede destacar el estancamiento de los flujos globales de IED, que solo en 2015 y 2016 igualaron su nivel máximo de 2007 (antes de la crisis financiera global) y desde entonces han oscilado en torno a los 1.5 billones de dólares en valores nominales. La tendencia creciente de los dos decenios anteriores a la crisis financiera parece haberse interrumpido, a pesar de que en los últimos años se han dado condiciones para el aumento de la IED: tasas de crecimiento positivas en las principales economías del mundo, alta liquidez, cotizaciones altas de los activos financieros y un cambio tecnológico que impulsa la restructuración de muchas industrias.

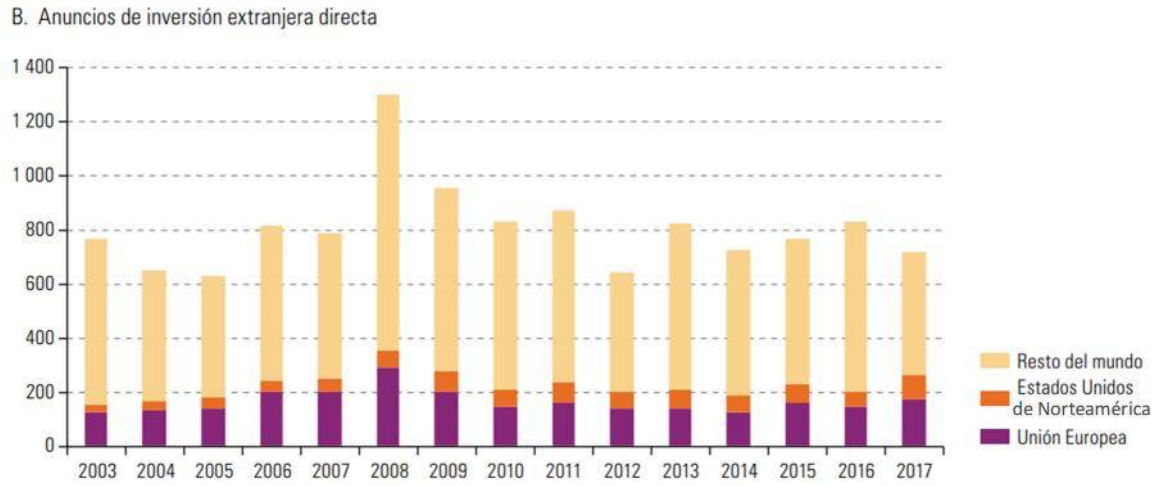
Una tendencia similar parece observarse en el comercio de bienes y servicios, que aumentó constantemente desde un valor que representaba el 18% del PIB global en 1991 hasta el 32% en 2008, con solo dos años de leves caídas en dicho período. A partir de 2008, sin embargo, las exportaciones de bienes y servicios en el mundo crecieron menos que la economía; a pesar de un repunte en 2017, se sitúan todavía en el 28% del PIB, cuatro puntos por debajo de la cifra de hace un decenio.

Las fusiones y adquisiciones transfronterizas netas cayeron un 22% en 2017 (hasta los 693 mil 962 millones), pero este monto sigue siendo el cuarto mayor tras los registrados en 2016 y 2015 y el máximo histórico del billón de dólares en 2007 (véase la gráfica *Flujos de inversión transfronteriza en el mundo, por destino de los activos*)[6]. Además, las cifras de los primeros meses de 2018 indican un repunte de este indicador (Bureau van Dijk, 2018). Al contrario que las fusiones y adquisiciones, los anuncios de las empresas sobre nuevas inversiones en el extranjero parecen estar disminuyendo. En 2017 cayeron un 14% y llegaron a 720 mil 334 millones de dólares, el menor valor desde hace más de un decenio, a pesar de medirse en valores nominales. El estancamiento global de la IED parece deberse más a una caída de las inversiones en nueva capacidad que a menores flujos de fusiones y adquisiciones transfronterizas, lo que es congruente con los bajos niveles de crecimiento de la formación bruta de capital fijo que se vienen observando en el mundo durante el último decenio, en particular en los países desarrollados (Naciones Unidas, 2018).

FLUJOS DE INVERSIÓN TRANSFRONTERIZA EN EL MUNDO, POR DESTINO DE LOS ACTIVOS
-En miles de millones de dólares-



[6] El dato de fusiones y adquisiciones transfronterizas netas que utiliza la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) se refiere al valor de venta de empresas de la economía receptora a firmas extranjeras menos el valor de ventas de filiales extranjeras en la economía receptora.

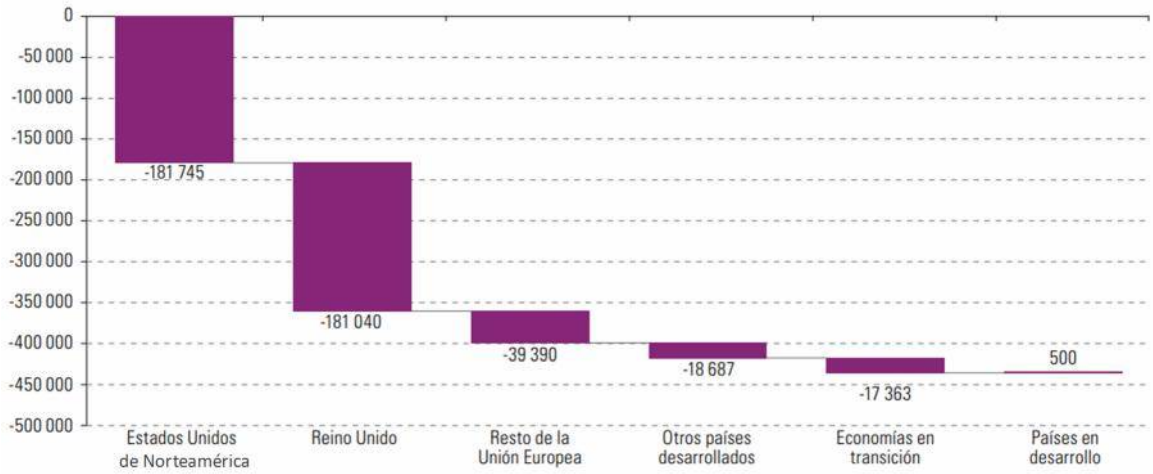


Nota: El dato de fusiones y adquisiciones transfronterizas netas que utiliza la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) se refiere al valor de venta de empresas de la economía receptora a firmas extranjeras menos el valor de ventas de filiales extranjeras en la economía receptora.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report* 2018: *Investment and New Industrial Policies*, Ginebra, 2018.

La caída de las fusiones y adquisiciones en 2017 se concentró en Estados Unidos de Norteamérica y, en particular, en el Reino Unido, que en 2016 registró tres de las cuatro mayores adquisiciones en el mundo: la compra de la cervecera *SABMiller* por *Anheuser-Busch*, la de *British Gas* por *Shell* y la de la empresa de semiconductores *ARM* por *SoftBank*. Casi toda la caída mundial de las entradas de IED se registra en estos dos países: 181 mil 40 millones de dólares menos en el Reino Unido y 181 mil 745 millones menos en Estados Unidos de Norteamérica (un 40% y un 92% menos que en 2016, respectivamente) (véase la gráfica *Caída de las entradas de inversión extranjera directa en países y regiones seleccionadas, 2016-2017*).

CAÍDA DE LAS ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN PAÍSES Y REGIONES SELECCIONADAS, 2016-2017
-En millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report* 2018: *Investment and New Industrial Policies*, Ginebra, 2018.

La IED hacia las economías en desarrollo se mantuvo estable en 2017, si bien Asia fue la única región en la que subió respecto al año anterior. Los flujos hacia África (41 mil 772 millones de dólares) fueron un 21% inferiores a los del año anterior, en las economías en transición de Europa Oriental las entradas cayeron un 27% hasta los 46 mil 767 millones y en América Latina y el Caribe también retrocedieron ligeramente (véase el cuadro *Entradas mundiales de inversión extranjera directa, tasas de variación y distribución por regiones, 2008-2017*).

ENTRADAS MUNDIALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, TASAS DE VARIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN POR REGIONES, 2008-2017

Agrupación por regiones	Flujos de inversión (en miles de millones de dólares)						Tasa de variación (en porcentajes)					Flujos de inversión (en porcentajes)					
	2008-2012[a]	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017	2008-2012[a]	2013	2014	2015	2016	2017
Total mundial	**1 436**	**1 425**	**1 339**	**1 921**	**1 868**	**1 430**	**-9**	**-6**	**44**	**-3**	**-23**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Economías desarrolladas	**762**	**693**	**597**	**1 141**	**1 133**	**712**	**-19**	**-14**	**91**	**-1**	**-37**	**53**	**49**	**45**	**59**	**61**	**50**
Unión Europea	397	345	260	516	524	304	-30	-25	98	2	-42	28	24	19	27	28	21
Estados Unidos de Norteamérica	215	201	202	466	457	275	1	0	131	-2	-40	15	14	15	24	24	19
Economías en transición	**78**	**84**	**57**	**36**	**64**	**47**	**29**	**-32**	**-36**	**78**	**-27**	**5**	**6**	**4**	**2**	**3**	**3**
Economías en desarrollo	**597**	**649**	**685**	**744**	**670**	**671**	**0**	**6**	**9**	**-10**	**0**	**42**	**45**	**51**	**39**	**36**	**47**
América Latina y el Caribe[b]	166	194	203	187	168	162	-5	5	-8	-10	-3	12	14	15	10	9	11
África	52	51	52	57	53	42	-2	3	8	-6	-21	4	4	4	3	3	3
Países en desarrollo de Asia	386	415	460	516	475	476	2	11	12	-8	0	27	29	34	27	25	33

[a] Promedio simple.
[b] El dato de América Latina y el Caribe no coincide con la suma de las subregiones, ya que no se obtiene de la UNCTAD.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*, Ginebra, 2018.

Dentro de Asia destaca China, que en 2017 recibió 136 mil 320 millones de dólares y se convirtió en el segundo mayor receptor de IED del mundo tras Estados Unidos de Norteamérica. Las entradas de IED en China han subido continuamente durante el último decenio, pero el aumento de las salidas de IED ha sido aún más espectacular: en el mismo período, pasaron de 27 mil millones de dólares a 124 mil 630 millones (véase la gráfica *China: entradas y salidas de inversión extranjera directa, 2006-2017*). Si bien todavía está lejos de ser el principal país inversionista en el extranjero, durante los últimos años se ha posicionado ya como el tercero del mundo, tras Estados Unidos de Norteamérica y Japón.

CHINA: ENTRADAS Y SALIDAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2006-2017
-En miles de millones de dólares-

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report* 2018: *Investment and New Industrial Policies*, Ginebra, 2018.

En 2017, la IED de China hacia el exterior cayó un 36% después de que el Gobierno ajustara sus mecanismos de control para alinear mejor los flujos de IED con las prioridades estratégicas del país, formalizadas en el programa de construcción de infraestructuras en otros países Una Franja, Una Ruta y en la estrategia de desarrollo industrial *Made in China 2025*. El Gobierno chino ha afirmado que restringirá las

inversiones inmobiliarias o en fondos de inversión que no tengan un objetivo concreto y apoyará las que se encuadren en la estrategia Una Franja, Una Ruta; en alta tecnología, manufactura avanzada e investigación y desarrollo (I+D); en hidrocarburos, minería y recursos naturales; en el sector agropecuario, silvicultura y pesca, y en servicios logísticos y financieros. Esto no hace sino reiterar la estrategia de largo plazo del Gobierno chino con respecto a la IED entrante y saliente, que consiste en aprobar e incentivar tan solo aquellas actividades coherentes con sus objetivos estratégicos de desarrollo (Enright, 2018).

Este ajuste de las políticas llega tras la fuerte expansión de las inversiones chinas en el exterior en 2016, que alcanzaron los 196 mil 149 millones de dólares, sobrepasando por primera vez los flujos de entrada. El gran aumento de las inversiones chinas volvió a alimentar las suspicacias de muchos Gobiernos, especialmente de países desarrollados, que renovaron sus mecanismos de control para vetar ciertas adquisiciones (véase el recuadro *La protección de los activos estratégicos en las economías avanzadas*).

LA PROTECCIÓN DE LOS ACTIVOS ESTRATÉGICOS EN LAS ECONOMÍAS AVANZADAS

En los últimos años los países desarrollados han reaccionado ante el crecimiento de las fusiones y adquisiciones por parte de trasnacionales de economías emergentes, en particular de China, con mecanismos jurídicos destinados a proteger activos estratégicos.

En Estados Unidos de Norteamérica, el Comité de Inversión Extranjera (CFIUS), que permite al Gobierno examinar las fusiones y adquisiciones que podrían perjudicar la seguridad nacional, se creó en 1975 para revisar las inversiones de países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), aduciendo que obedecerían a razones políticas y no económicas, y ha vuelto a la actualidad en los últimos años ante el aumento de las adquisiciones chinas.

Ante la compra de un activo por parte de empresas extranjeras, el CFIUS identifica los riesgos que existen para la seguridad nacional y propone formas de mitigación. Si concluye que dichos riesgos no pueden ser mitigados, se recomienda que el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica bloquee la transacción. Esto puede hacerse en dos casos: i) cuando otras leyes de Estados Unidos de Norteamérica sean inadecuadas o insuficientes para proteger la seguridad nacional, o ii) si el Presidente tiene pruebas fidedignas de que la inversión extranjera perjudicará la seguridad nacional.

Desde la creación del CFIUS se han bloqueado cinco operaciones por orden del Presidente. Tres de estos casos se dieron entre 2016 y 2018 en empresas de semiconductores: se bloqueó la compra de la alemana *AIXTRON* por parte de *Fujian Grand Chip Investment Fund*, de China, por 750 millones de dólares, para evitar la venta de sus subsidiarias en Estados Unidos de Norteamérica; la de *Lattice*

Semiconductor por parte del fondo chino *Canyon Bridge Capital Partners* por mil 300 millones de dólares, y la de *Qualcomm por Broadcom*, de Singapur, por 117 mil millones de dólares. La mitad de los casos notificados pertenecían a la industria manufacturera y el 23% a la industria electrónica, y el 19% provenían de China (el 13% de Canadá, el 10% de Japón y el 30% de la Unión Europea) (CFIUS, 2015).

En los últimos años otros países desarrollados han reproducido esta iniciativa. Canadá y Australia pusieron en marcha mecanismos similares entre 2007 y 2008, aunque solo se aplican cuando la empresa adquiriente es de propiedad estatal, lo cual es común en China (Sauvant y Nolan, 2015). La Unión Europea (UE) ha sido la última en sumarse; la Comisión Europea presentó en septiembre de 2017 una propuesta de marco jurídico de control de la inversión extranjera directa con una óptica de seguridad y orden público, que fue aprobada por la Comisión de Comercio Internacional (INTA) del Parlamento Europeo en mayo de 2018 y que será sometida a votación en la próxima sesión plenaria a mediados de junio de 2018.

En esta propuesta de Reglamento se establece que para revisar una operación por razones de seguridad nacional u orden público se puede tomar en cuenta el impacto de la inversión extranjera en la infraestructura crítica (energía, transportes, comunicaciones, almacenamiento de datos, infraestructura espacial o financiera, así como instalaciones sensibles), las tecnologías críticas (la inteligencia artificial, la robótica, los semiconductores, tecnologías con posibles aplicaciones de doble uso, ciberseguridad y tecnología espacial o nuclear), la seguridad del suministro de insumos críticos, o el acceso a información confidencial o a la capacidad de controlar información confidencial. Asimismo, podrán considerar si el inversionista es controlado por el Gobierno de un tercer país, incluso a través de una financiación significativa (Comisión Europea, 2017).

Además, los eurodiputados del INTA reforzaron el alcance de la propuesta para permitir que la Comisión y los Estados miembros de la UE verificaran también si la inversión extranjera podía afectar la independencia de los medios de comunicación o la autonomía estratégica de la Unión, si el inversionista tenía antecedentes de proyectos que podrían amenazar la seguridad o el orden público y si la inversión extranjera podría conducir a la creación de un monopolio (Parlamento Europeo, 2018).

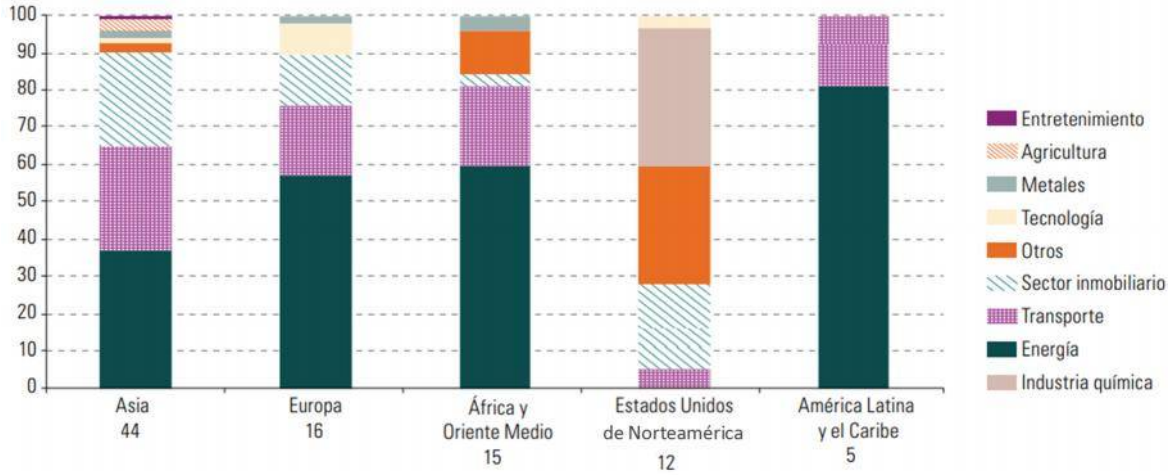
FUENTE: Comité de Inversión Extranjera de Estados Unidos de Norteamérica (CFIUS), *Annual Report to Congress*, 2015 [en línea] https://www.treasury.gov/resource-center/international/foreign-investment/Documents/Unclassified%20CFIUS%20Annual%20Report%20%20(report%20period%20CY%202015).pdf ; Parlamento Europeo, "*Foreign investment to be screened to protect EU countries' strategic interests*", 28 de mayo de 2018 [en línea] http://www.europarl.europa.eu/news/es/press-room/20180528IPR04446/foreign-investment-to-be-screened-to-protect-eu-countries-strategic-interests ; y Comisión Europea, "Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establece un marco para el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión Europea", 13 de septiembre de 2017 [en línea] https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2017/ES/COM-2017-487-F1-ES-MAIN-PART-1.PDF ; K. P. Sauvant y M. D. Nolan, "*China's outward foreign direct investment and international investment law*", *Journal of International Economic* Law, vol. 18, Nº 4, 2015.

La internacionalización de China, en su reciente expansión, se concentra particularmente en las fusiones y adquisiciones, por encima de nuevos proyectos de inversión. Dentro de esta lógica, las transnacionales chinas tienen interés en adquirir capacidades, tecnología y acceso a los mercados de las economías avanzadas a través de la adquisición de activos estratégicos que otorguen resultados a corto plazo. En las inversiones en nuevos proyectos, que dan resultados a largo o mediano plazo, la expansión de China ha sido menos espectacular.

Otra característica de esta estrategia de internacionalización se vincula con el destino geográfico de las inversiones: en los nuevos proyectos de inversión hay una fuerte concentración en Asia. En materia sectorial, las inversiones se concentran principalmente en el sector de la energía y, en segundo lugar, en el transporte, excepto en Estados Unidos de Norteamérica, donde China tiene una aproximación diferente al

resto de los países y regiones en los que invierte (véase la gráfica *China: anuncios de inversión extranjera directa, por región o país de destino, 2016-2017*).

CHINA: ANUNCIOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR REGIÓN O PAÍS DE DESTINO, 2016-2017
-En porcentajes del monto total-

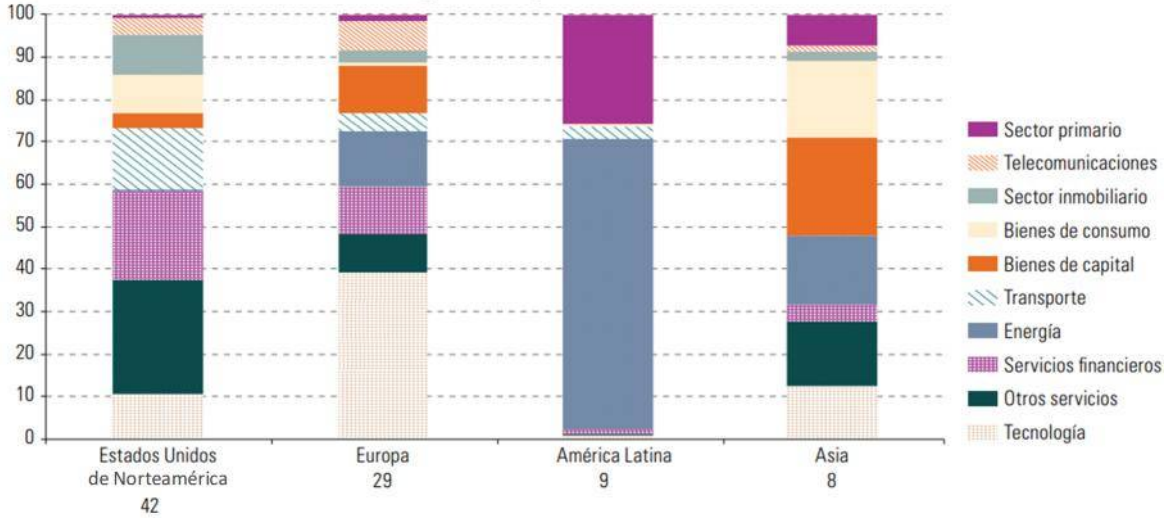


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *American Enterprise Institute y Heritage Foundation, "China Global Investment Tracker"* [en línea] http://www.aei.org/china-global-investment-tracker/.

Las fusiones y adquisiciones transfronterizas, que constituyen el grueso de la IED de China en los últimos dos años, se concentraron en economías avanzadas y mostraron una mayor diversificación sectorial. A diferencia de los nuevos proyectos, que se destinan principalmente a Asia, las empresas objetivo de las transnacionales chinas han sido de Estados Unidos de Norteamérica, donde se concentró el 42% del monto total de las operaciones entre 2016 y 2017, seguidas de las de Europa (29%). En las demás regiones la participación no llega al 10% en este período; entre ellas destaca América Latina y el Caribe, con un 9% producto de grandes adquisiciones realizadas en su mayor parte en Brasil (véase la sección *La inversión de China disminuye en el mundo, pero aumenta en América Latina*). En Europa, la participación de las compras de empresas tecnológicas es elevada, lo que ha incidido en la búsqueda de un mayor control de la IED por parte de los países europeos (véase el recuadro *La protección de los activos estratégicos en las economías avanzadas*). En Estados Unidos de

Norteamérica la diversificación es mayor, pero gran parte de las adquisiciones están asociadas a la tecnología y los bienes de capital. En cambio, en América Latina y el Caribe el foco son las empresas energéticas (véase la gráfica *China: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por región o país de destino, 2016-2017*).

CHINA: FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS, POR REGIÓN O PAÍS DE DESTINO, 2016-2017
-En porcentajes del monto total-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de *Bloomberg*.

C. La región mantiene una tendencia decreciente, aunque con excepciones

1. En 2017, la IED disminuyó un 3.6% en América Latina y el Caribe

En 2017, los países de la región recibieron 161 mil 673 millones de dólares de IED, cifra un 3.6% menor que la registrada en 2016[7]. La IED de la región cayó por tercer año consecutivo, aunque a una tasa menor que en años previos, y acumuló una disminución del 19.6% respecto al máximo histórico registrado en 2011.

[7] En el cálculo de las variaciones se excluyeron los países que no cuentan con datos anuales disponibles de 2017.

Las dos principales razones de esta caída son, por un lado, el menor precio de los productos básicos de exportación, que ha reducido significativamente las inversiones en las industrias extractivas y, por otro, la recesión económica de 2015 y 2016, focalizada principalmente en Brasil, pero también relevante en las otras economías de América del Sur. Sin embargo, estas dos tendencias se revirtieron parcialmente en 2017, cuando se recuperaron los precios de los productos básicos y la región retomó el crecimiento (1.3% del PIB).

La caída de 2017 se concentró en Brasil, que perdió 7 mil 563 millones de ingresos con respecto a 2016, y en Chile, que obtuvo 5 mil 955 millones menos, y afectó en menor medida a México. La vuelta al crecimiento de la economía brasileña en 2017 no fue suficiente para revertir el impacto que tuvo la recesión de 2015 y 2016 en los flujos de IED. Por otro lado, Argentina recibió 11 mil 517 millones de dólares, una cifra muy similar a la media del último decenio, pero que representa más del triple de lo recibido el año anterior, y la mayoría de las economías de Centroamérica y el Caribe también recibieron más IED (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por países receptores y subregiones, 2005-2017* y la sección F: *Análisis por país: la IED creció en la mayoría de las economías*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR PAÍSES RECEPTORES Y SUBREGIONES, 2005-2017
-En millones de dólares y porcentajes de variación-

País	2005-2009[a/]	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Diferencia absoluta 2017-2016	Diferencia relativa 2017-2016 (en porcentajes)
América del Sur	**68 302**	**168 464**	**173 392**	**132 499**	**152 580**	**133 524**	**115 627**	**111 028**	**-4 599**	**-4.0**
Argentina	6 204	10 840	15 324	9 822	5 065	11 759	3 260	11 517	8 257	253.3
Bolivia (Estado Plurinacional de)	259	859	1 060	1 750	657	555	335	725	389	116.1
Brasil	32 331	101 158	86 607	69 686	97 180	74 718	78 248	70 685	-7 563	-9.7
Chile	12 170	24 150	30 293	20 825	23 736	21 051	12 374	6 419	-5 955	-48.1
Colombia	8 894	14 647	15 039	16 209	16 167	11 723	13 850	13 924	74	0.5
Ecuador	465	644	567	727	772	1 322	755	606	-149	-19.7
Paraguay	137	581	697	245	412	306	320	356	35	11.1
Perú	4 978	7 341	11 788	9 800	4 441	8 272	6 863	6 769	-93	-1.4
Uruguay	1 461	2 504	6 044	755	3 830	2 435	-379	27	406	107.1
Venezuela (República Bolivariana de)	1 403	5 740	5 973	2 680	320	1 383	…	…		
México	**26 279**	**24 320**	**17 570**	**47 229**	**30 287**	**36 519**	**34 776**	**31 726**	**-3 050**	**-8.8**
Centroamérica	**5 815**	**9 061**	**9 213**	**10 498**	**11 697**	**11 784**	**12 523**	**13 083**	**561**	**4.5**
Costa Rica	1 584	2 733	2 696	3 205	3 242	2 956	2 958	2 997	40	1.3
El Salvador	662	218	466	179	306	396	348	792	444	127.6
Guatemala	640	1 026	1 245	1 295	1 389	1 221	1 185	1 147	-38	-3.2
Honduras	742	1 014	1 059	1 060	1 417	1 204	1 139	1 186	46	4.1
Nicaragua	394	936	768	816	884	950	899	897	-2	-0.3
Panamá	1 792	3 132	2 980	3 943	4 459	5 058	5 995	6 066	71	1.2
El Caribe[b/]	**6 598**	**5 380**	**4 579**	**3 885**	**8 478**	**4 917**	**5 363**	**5 835**	**985**	**20.3**
Antigua y Barbuda	237	68	138	101	155	154	146	…	…	…
Bahamas	1 265	1 409	1 034	1 133	3 244	408	943	928	-15	-1.6
Barbados	416	458	548	56	559	69	230	286	57	24.6
Belice	131	95	189	95	153	65	33	26	-7	-21.1
Dominica	45	35	59	25	35	36	33	…	…	…
Granada	117	45	34	114	38	61	63	…	…	…
Guyana	135	247	294	214	255	122	58	212	154	265.8
Haití	69	119	156	161	99	106	105	375	270	257.3
Jamaica	882	218	413	545	582	925	790	649	-141	-17.8
República Dominicana	1 782	2 277	3 142	1 991	2 209	2 205	2 407	3 570	1 163	48.3
San Cristóbal y Nieves	136	112	110	139	120	78	69	…	…	…
San Vicente y las Granadinas	108	86	115	160	110	121	104	…	…	…
Santa Lucía	183	100	78	95	93	95	97	…	…	…
Suriname	-141	70	174	188	164	279	309	163	-146	-47.2
Trinidad y Tobago	1 232	41	-1 904	-1 130	661	194	-24	-374	-350	-1 475.5
Total[b/]	**106 993**	**207 225**	**204 754**	**194 111**	**203 043**	**186 743**	**168 289**	**161 673**	**-6 103**	**-3.6**

Nota: Información acorde con la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional del Fondo Monetario Internacional (FMI), excepto en los casos de Argentina, las Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia (Estado Plurinacional de), Ecuador, El Salvador, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Suriname.

[a/] Promedios simples. Por cambios metodológicos, los datos anteriores a 2010 no son directamente comparables con los datos de 2010 y posteriores.

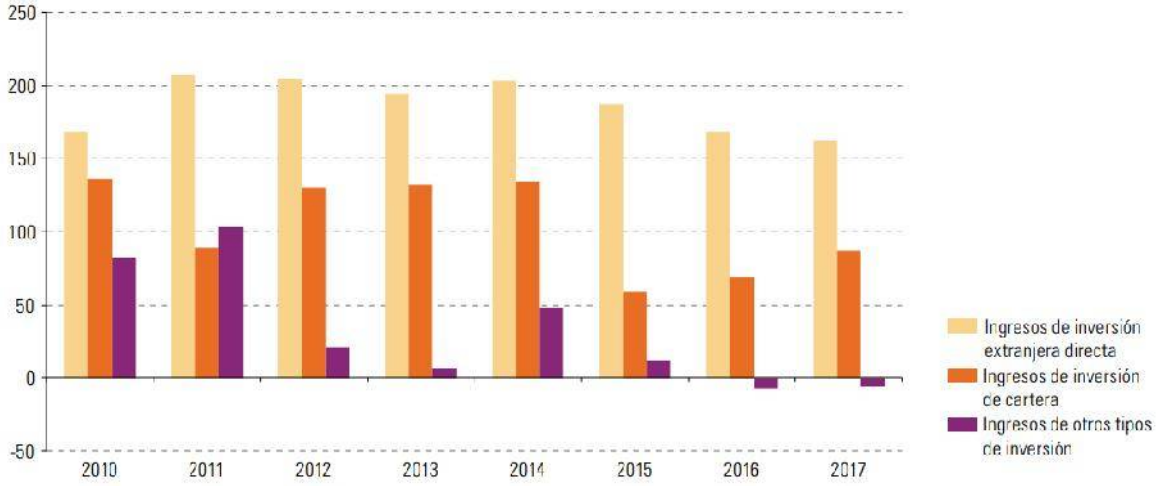
[b/] En el cálculo de la variación total y la del total del Caribe se excluye a los países que no cuentan con datos anuales disponibles.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

La IED es siempre el componente más estable de los flujos de capital, y esto puede apreciarse también en la evolución que han tenido las entradas de capital transfronterizas en la región durante los últimos años (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: entradas de capital transfronterizas, 2010-2017*). La inversión de cartera, que se redujo a menos de la mitad cuando se generalizó una salida de capitales de los mercados emergentes en 2015, ha vuelto a subir: en 2017 se situó en

87 mil 638 millones de dólares, de los cuales casi la mitad corresponden a ingresos en Argentina.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS DE CAPITAL TRANSFRONTERIZAS, 2010-2017
-En miles de millones de dólares-



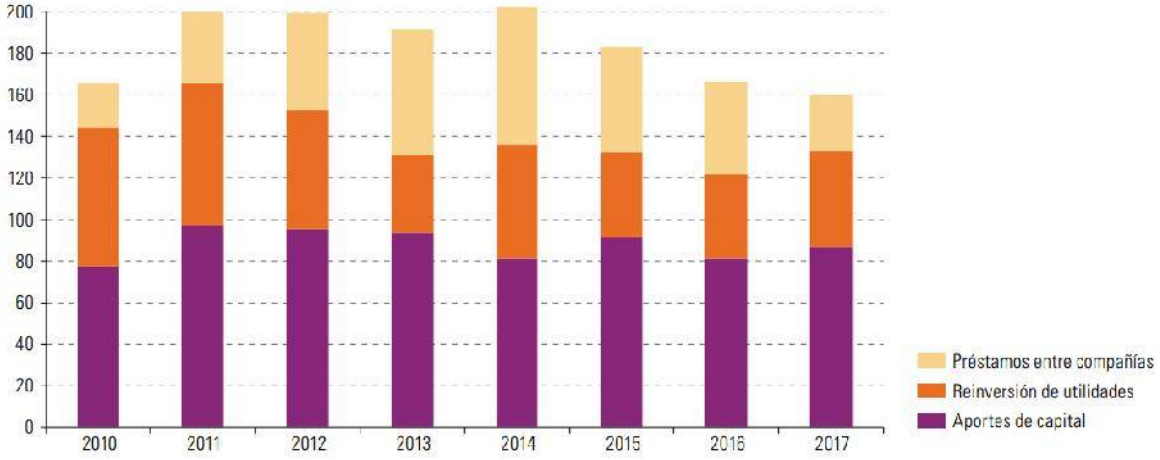
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

Los otros tipos de inversión (principalmente préstamos bancarios) también disminuyeron notablemente en 2015. Sin embargo, éstos no se han recuperado en los dos últimos años, sino que han pasado a ser levemente negativos, con grandes variaciones entre los países: en México, Panamá, la República Dominicana, Perú, Colombia y Brasil hubo flujos negativos, que contrarrestaron las entradas positivas en Chile y Argentina, por citar solo a las mayores economías. A la hora de explicar la tendencia de medio plazo de los flujos de capital hacia la región conviene también recordar que la República Bolivariana de Venezuela no ha reportado cifras desde mediados de 2015. Este país era un importante receptor de inversiones, sobre todo de otros tipos (un promedio de 6 mil 532 millones de dólares entre 2010 y 2015) y de IED (un promedio de 2 mil 945 millones en el mismo período).

Los flujos de IED se dividen en tres componentes: el capital, la reinversión de utilidades y los préstamos entre compañías, que son créditos entre las filiales y la casa matriz de una misma empresa y que las transnacionales usan rutinariamente para asignar capital. Estos préstamos entre compañías fueron los responsables de la caída de la IED en 2017 (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por componentes, 2010-2016*). Las entradas de capital subieron modestamente (7%), y la reinversión de utilidades aumentó un 13%, motivada por el repunte de la rentabilidad tras años de caídas (véase la subsección siguiente).

La caída de los préstamos entre compañías fue muy marcada en Brasil: de 24 mil 146 millones de dólares en 2016 a 11 mil 547 millones en 2017. Este descenso estuvo fuertemente condicionado por la devolución de los préstamos que las empresas brasileñas habían recibido de sus propias filiales en el exterior. En 2017, dichas devoluciones aumentaron casi 10 mil millones de dólares, por la caída de las tasas de interés en Brasil y su incremento en Estados Unidos de Norteamérica. En la nueva metodología, estos flujos se contabilizan entre la IED que llega a Brasil, pero no así en la anterior, de ahí la discrepancia entre ambas a la hora de contabilizar la IED de la región en 2017 (véase el recuadro *Las menores cifras de inversión extranjera directa en 2017 responden a un cambio metodológico*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR COMPONENTES, 2010-2016
-En miles de millones de dólares-



Nota: Se excluyen Suriname, Trinidad y Tobago, Venezuela (República Bolivariana de) y los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO) por no contar con datos disponibles.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

LAS MENORES CIFRAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN 2017 RESPONDEN A UN CAMBIO METODOLÓGICO

A partir de 2015, la mayor parte de los países de la región comenzaron a reportar los datos de inversión extranjera directa (IED) siguiendo las indicaciones de la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (MBP6) del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la cuarta edición de la Definición Marco de Inversión Extranjera Directa de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). La principal novedad de esta metodología es el cambio de principio direccional a principio activo/pasivo.

El principio direccional refleja el sentido de la influencia del inversionista que subyace a la relación de inversión directa. Es decir, todos los flujos de capital ejecutados por empresas cuyo último propietario es extranjero se atribuyen como pasivos en la economía (entradas de IED). En cambio, en el principio activo/pasivo, las transacciones se asignan al país de donde vienen, sin importar el país de residencia del inversionista final.

En la práctica, la principal diferencia entre ambos es la forma de considerar los préstamos que las filiales hacen a sus casas matrices. En el caso de las filiales en el extranjero de una empresa, el principio direccional asigna estas transacciones a las salidas de IED (porque la empresa es residente en el propio país), mientras que el principio activo/pasivo las asigna a las entradas de IED (porque el país está incrementando su pasivo).

Ésta es la razón por la que en el último año los flujos de IED de América Latina han subido o bajado según se contabilicen con uno u otro principio. En el siguiente cuadro se recogen las entradas de IED en las dos mayores economías de la región durante los tres últimos años, así como la variación entre 2016 y 2017, que en ambos países es negativa con el nuevo principio activo/pasivo y positiva con el direccional.

El año anterior, en cambio, la nueva metodología reflejaba un aumento en ambos países, y la antigua, una caída.

BRASIL Y MÉXICO: ENTRADAS DE IED SEGÚN EL PRINCIPIO DIRECCIONAL Y EL PRINCIPIO ACTIVO/PASIVO, 2015-2017
-En millones de dólares y porcentajes-

	2015	2016	2017	Variación 2016-2017 (en porcentajes)
Brasil				
Principio direccional	64 267	58 680	62 713	6.9
Principio activo/pasivo	74 718	78 248	70 685	-9.7
México				
Principio direccional	34 934	29 785	30 347	1.9
Principio activo/pasivo	36 519	34 776	31 726	-8.8

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de fuentes oficiales.

Mientas que la nueva metodología es más apropiada para estudiar los flujos de la balanza de pagos desde un punto de vista macroeconómico, el principio direccional representaba mejor las relaciones de influencia asociadas a la IED. Este informe recoge los datos según el principio activo/pasivo, tal y como son presentados por los mayores países de la región, salvo las excepciones indicadas.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Definición Marco de Inversión Extranjera Directa, cuarta edición, París, 2011; y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report* 2017: *Investment and the Digital Economy*, Ginebra, 2017.

2. La rentabilidad dejó de caer por primera vez en cinco años

Un componente central de la cuenta corriente de la balanza de pagos son los débitos por concepto de renta de la IED. Durante el último decenio el balance de la cuenta corriente ha sido negativo y ha registrado un déficit creciente, tendencia que se ha frenado en los últimos dos años: en 2017, el déficit de cuenta corriente representó el

-1.5% del PIB (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: cuenta corriente de la balanza de pagos según componentes, 2007-2017*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS SEGÚN COMPONENTES, 2007-2017
-En porcentajes del PIB-

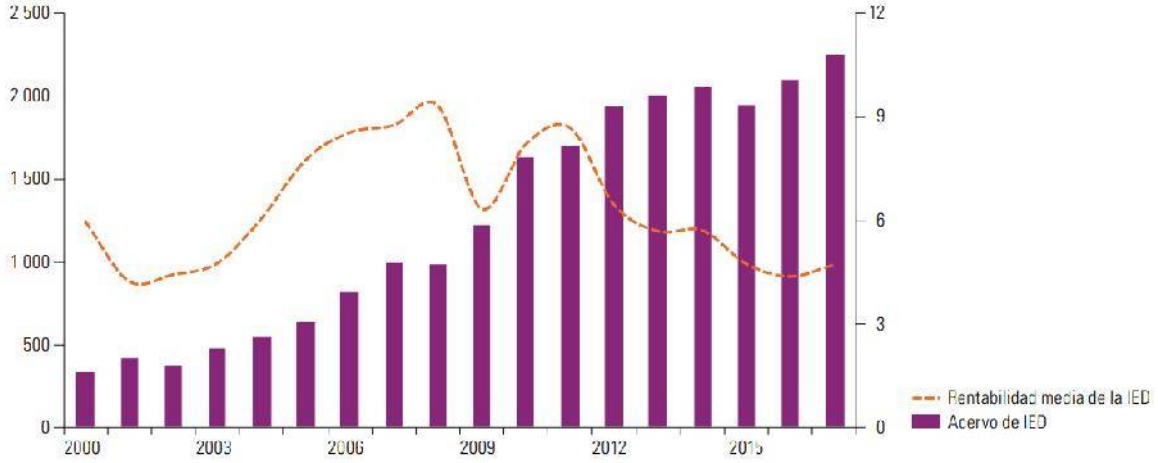
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2017 (LC/PUB.2017/28-P), Santiago, 2018, y datos oficiales al 6 de junio de 2018.

En el último año, la reducción del déficit de cuenta corriente ha obedecido principalmente al aumento del valor de las exportaciones, que ha mejorado el superávit de la balanza de bienes, mientras que el impacto del déficit de la balanza de renta se ha mantenido relativamente constante en torno al 2.6% del PIB. En este escenario, el componente más deficitario ha sido la balanza de renta; dentro de ésta, el déficit de la balanza de renta de la IED, donde se contabilizan las utilidades remitidas por las empresas transnacionales instaladas en la región, ha representado el 1.3% del PIB. Tras disminuir con respecto a años previos como consecuencia de la caída de la rentabilidad media, el impacto negativo del déficit de la balanza de renta de la IED en la cuenta corriente se ha mantenido estable.

El acervo de IED, sobre el cual se originan las rentas que impactan negativamente en la balanza de renta, se estima en 2.3 billones de dólares en la región en 2017 (véase la

gráfica *América Latina y el Caribe: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2000-2017*), y los países con mayor acervo de IED son Brasil (un 37% del total), México (26%), Chile (13%), Colombia (8%), Perú (5%) y Argentina (4%). La renta de la IED creció en 2017 por primera vez en cinco años, lo que provocó un leve aumento de la rentabilidad media de la IED, que alcanzó el 4.7% (desde el 4.4% de 2016)[8]. Esta evolución es producto de la recuperación del precio de las materias primas y una fuerte presencia de empresas transnacionales en el ámbito de los recursos naturales.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE[a/]: ACERVO Y RENTABILIDAD MEDIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED), 2000-2017
-En miles de millones de dólares y porcentajes-



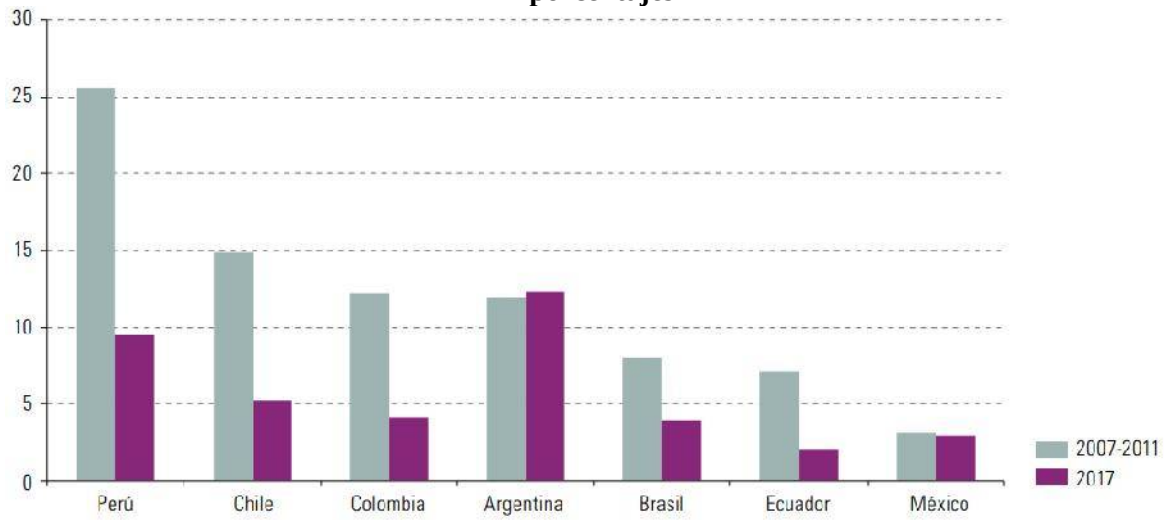
Nota: La rentabilidad media se calcula como el cociente entre la renta de la IED (débitos) y el acervo de IED.
[a/] Se excluyen Jamaica, Trinidad y Tobago, Venezuela (República Bolivariana de) y los países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO) por no contar con datos disponibles.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

Pese a este leve repunte, en el escenario actual la rentabilidad de la IED está lejos de los niveles que se alcanzaron durante el período de auge de los precios de los recursos naturales, como evidencia la caída de la rentabilidad media de la IED en Perú, Chile o Colombia, países donde la explotación de minería e hidrocarburos atrajo grandes

[8] Rentabilidad calculada como el cociente entre la renta de la IED (débitos) y el acervo de capital según datos de la balanza de pagos.

flujos de inversiones entre 2007 y 2011 (véase la gráfica *América Latina y el Caribe (países seleccionados): rentabilidad media de la inversión extranjera directa, 2007-2011 y 2017*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): RENTABILIDAD MEDIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2007-2011 Y 2017
-En porcentajes-

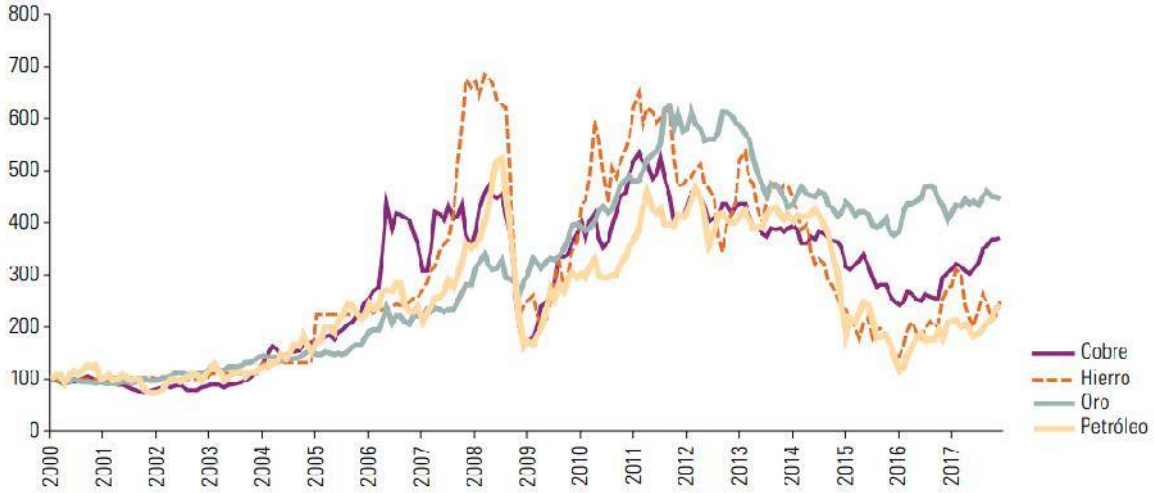


Nota: La rentabilidad media se calcula como el cociente entre la renta de la inversión extranjera directa (débitos) y el acervo de inversión extranjera directa.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

3. Cae la IED en industrias extractivas, pero se consolida en manufactura

La caída de las entradas de IED en América Latina desde su máximo alcanzado en 2011 se explica principalmente por el ciclo de los precios de los productos básicos, que también alcanzaron su máximo en aquel año (véase la gráfica *Evolución del precio de los principales metales y el petróleo*). El incremento continuo de la IED hacia la región, que pasó de 46 mil 508 millones de dólares en 2003 a 207 mil 225 millones en 2011, estuvo estrechamente ligado al ciclo de las materias primas, no solo por las grandes inversiones en minería e hidrocarburos, sino también por el efecto del sector extractivo sobre el resto de la economía y especialmente sobre la demanda interna.

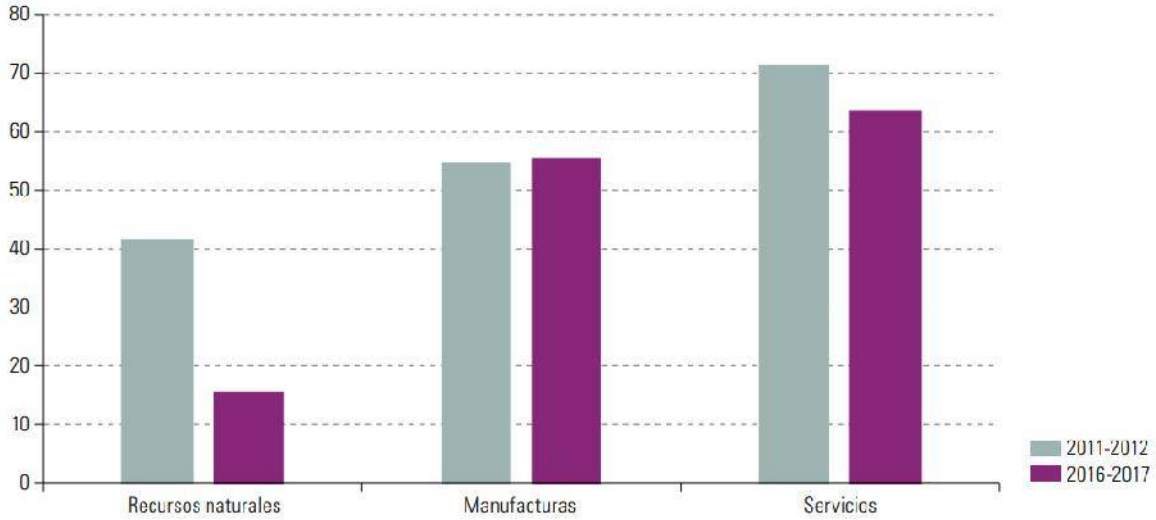
EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LOS PRINCIPALES METALES Y EL PETRÓLEO
-Índices enero 2000=100-



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

Cuando cambió el ciclo y comenzaron a bajar los precios de los productos básicos, el ritmo de inversiones no se detuvo inmediatamente, sino que tuvo un rezago, dados los largos períodos de maduración de los proyectos y los altos costes asumidos en la minería y la extracción de petróleo. A partir de 2013 comenzaron a contabilizarse menores entradas de IED en las industrias extractivas, especialmente en Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, la República Dominicana y Trinidad y Tobago. En Perú y la República Bolivariana de Venezuela también hubo grandes inversiones en minería y petróleo, respectivamente, y en ambos países se han registrado caídas de los ingresos de IED, aunque no se dispone de información oficial sobre la IED en el sector primario. En aquellos países que presentan datos de IED desagregados por sectores, el 90% de la caída de las entradas entre el total de 2011 y 2012 y el total de 2016 y 2017 se concentró en el sector primario (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa según sectores, 2011-2012 y 2016-2017*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SEGÚN SECTORES, 2011-2012 Y 2016-2017
-En miles de millones de dólares-



Nota: Promedios anuales. Se excluyen Dominica, Guyana, Haití, Jamaica, Paraguay, Perú, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago y Venezuela (República Bolivariana de) por no contar con datos disponibles. Argentina, Chile, Panamá y Uruguay no disponen de datos de 2017.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

Si bien los productos agrícolas (como la soja, los cereales o el azúcar) también tuvieron un ciclo de precios altos, y a pesar de que la agricultura es un sector muy importante en algunos países de la región, los niveles de IED en este sector están muy por debajo de los de la minería o el petróleo, por lo que los movimientos en los precios agrícolas tienen poco impacto sobre las entradas de IED (CEPAL, 2013).

Los precios de los metales y del petróleo se han recuperado substancialmente en 2017, pero esto no ha bastado para reactivar el crecimiento de las inversiones. Tan solo en Colombia, y en cierta medida en algunos países del Caribe, se ha percibido un mayor interés de los inversionistas en la minería y el petróleo durante 2017. De igual forma que las inversiones no se detuvieron de inmediato con la caída de los precios en 2012, ahora la capacidad acumulada en este sector hace que se necesite un tiempo para que las empresas vuelvan a añadir capacidad para la extracción de metales e hidrocarburos.

Además de estos factores coyunturales, es importante considerar hasta qué punto las futuras inversiones en minería e hidrocarburos estarán condicionadas por los cambios estructurales de la economía global, especialmente por los esfuerzos de descarbonización y de mejor aprovechamiento de los recursos recogidos en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Para cumplir el objetivo de limitar el crecimiento de la temperatura global a 2°C será necesario dejar de extraer algunas de las reservas ya identificadas, lo que significa reducir paulatinamente el ritmo de inversiones en la extracción petrolera. Del mismo modo, el uso más intensivo del reciclaje, combinado con la disminución de la demanda de acero por parte de China, podría tener un gran impacto en la demanda de mineral de hierro en el futuro. Pese a que las empresas mineras y petroleras han ignorado hasta ahora la posibilidad de poner un límite específico a su crecimiento[9], a medio y largo plazo los Gobiernos no deberían esperar un crecimiento sostenido de la extracción petrolera, del carbón y de algunos minerales.

Los cambios tecnológicos y las preocupaciones medioambientales reducen la demanda de algunos productos naturales, pero también incrementan la de otros, como el litio o el cobalto (*Financial Times*, 2018). Esto puede generar un nuevo mapa de las industrias extractivas en la región, así como atraer a nuevas empresas inversionistas (como *Tesla* u otros fabricantes de baterías). El litio es uno de los insumos principales para la fabricación de baterías, y en 2017 el 46% de la producción mundial de litio se destinó a estos fines (Instituto Geológico de Estados Unidos de Norteamérica, 2018).

América Latina y el Caribe tiene una posición clave en la explotación del litio. El llamado “triángulo del litio”, conformado por Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de) y Chile, cuenta con la mitad de los recursos de litio identificados en

[9] La petrolera BP estimó recientemente que la demanda global de petróleo alcanzaría su máximo histórico en 2030 antes de caer (*Financial Times*, 2018).

el mundo: el 18% en Argentina, el 17% en el Estado Plurinacional de Bolivia y el 16% en Chile (Instituto Geológico de Estados Unidos de Norteamérica, 2018). Además, Chile posee el 52% del total mundial de las reservas de litio (los recursos ya identificados y comercialmente y técnicamente explotables), y Argentina, el 14%. En los últimos dos años el precio del litio ha mostrado una fuerte tendencia creciente, con incrementos del 16% en 2016 y del 60% en 2017. Este escenario ha impulsado el interés de las firmas transnacionales por la explotación de litio en la región: en Argentina han emprendido nuevos proyectos firmas canadienses, y en Chile, *Tianqi Lithium*, una firma china que forma parte de las empresas líderes en la explotación de litio a nivel mundial, adquirió en 2018 el 24% de la Sociedad Química y Minera de Chile (SQM) por 4 mil millones de dólares (cerca de un tercio de los ingresos de SQM corresponden a las ventas de litio).

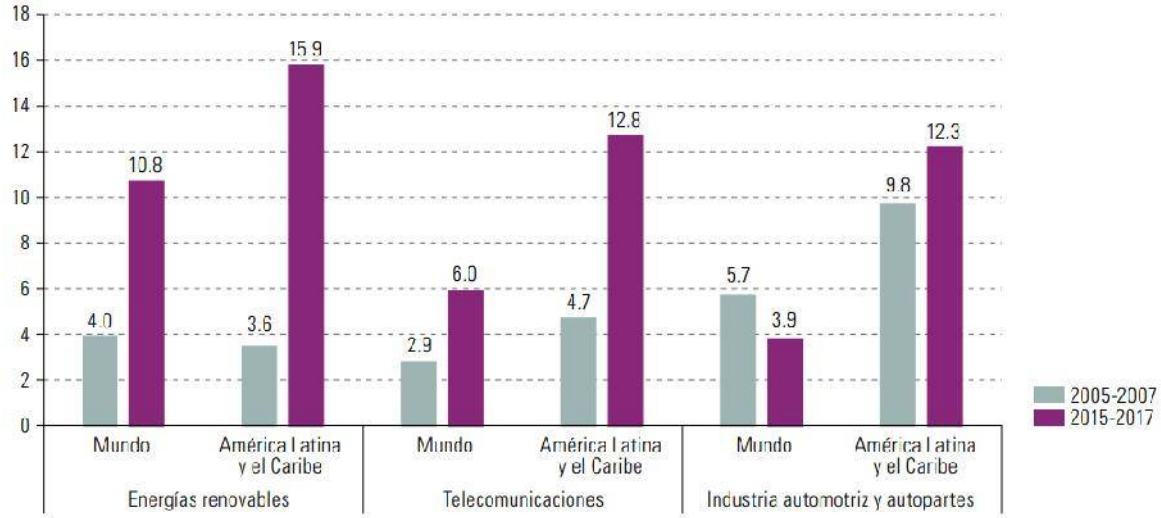
Si bien las perspectivas para el desarrollo de automóviles eléctricos han impulsado un aumento de los precios del litio, es difícil pensar que su explotación en la región pueda alcanzar el nivel de las inversiones que generan otros metales como el cobre. Por una parte, muchas de las explotaciones proyectadas en Argentina son del orden de los cientos de millones de dólares, y no de miles de millones, como sucede con otros minerales. Por otra parte, el litio no es aún un metal escaso. Según estimaciones de la Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), a partir de 2018 existirá una tendencia al superávit de litio en el mercado (COCHILCO, 2017). El Estado Plurinacional de Bolivia otorga un carácter estratégico a la explotación de litio; en 2018 adjudicó una licitación para industrializar el litio a *ACI Systems*, de Alemania, frente a otros postulantes de China, Rusia y Canadá (Ministerio de Energías, 2018).

Además de las industrias extractivas, también otros sectores han reducido sus inversiones en la región en los últimos años. La recesión de 2015 y 2016 tuvo un claro impacto en el consumo, lo que afectó a las inversiones en servicios y manufacturas para el mercado interno, especialmente en Brasil. En cualquier caso, como se ve en la

gráfica *América Latina y el Caribe (países seleccionados): rentabilidad media de la inversión extranjera directa, 2007-2011 y 2017*, los flujos de IED recibidos por la manufactura se han incrementado, y la caída de los servicios, que siguen siendo el principal receptor, ha sido modesta.

En algunos sectores se han registrado aumentos tanto en los flujos absolutos que llegan a la región como en la preferencia relativa de los inversionistas (medida por los anuncios de inversión que hacen las empresas). Según esta medida, el atractivo de América Latina y el Caribe ha aumentado para las empresas de generación eléctrica a partir de fuentes de energía renovables, las de telecomunicaciones y las de la industria automotriz. Como puede observarse en la gráfica *América Latina y el Caribe: participación en el monto total de anuncios de inversión extranjera directa, por sectores*, estos sectores tienen un mayor peso relativo en las economías de la región que en el resto del mundo. Estas industrias se estudian con más detalle en el capítulo IV (véase documento original), en el contexto de las inversiones europeas.

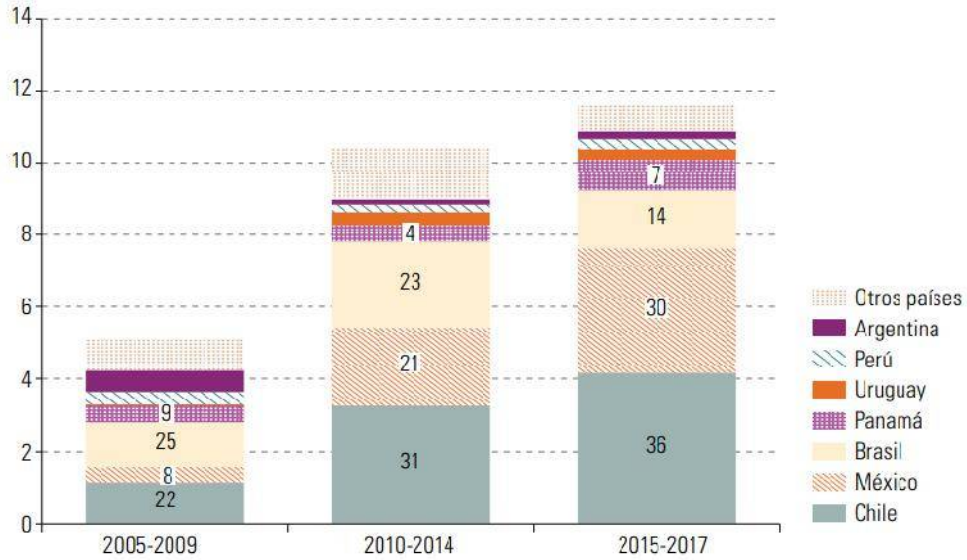
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN EL MONTO TOTAL DE ANUNCIOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR SECTORES
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times, fDi Markets*.

Mientras que la inversión extranjera en telecomunicaciones es considerable en todos los países de la región, la inversión en la industria automotriz se ha concentrado en México (6 mil 972 millones de dólares en 2017) y en Brasil (6 mil 394 millones), en ambos casos la mayor cifra jamás alcanzada en esta industria. La inversión en energías renovables se concentró especialmente en Chile y México (dos tercios del total) y, en menor medida, en Brasil, que perdió peso en los últimos años (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: anuncios de inversión extranjera directa en generación eléctrica renovable, por país de destino, 2005-2017*). Es de destacar que la mayoría de los montos que las empresas extranjeras invierten en energías renovables no se registra como IED porque en este sector casi todas las inversiones se ejecutan bajo la modalidad de "financiamiento de proyectos", en la que solo una pequeña parte de la inversión se financia con capital de la empresa (entre el 10 y el 20%) y el resto se cubre con préstamos bancarios.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ANUNCIOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN GENERACIÓN ELÉCTRICA RENOVABLE, POR PAÍS DE DESTINO, 2005-2017
-En miles de millones de dólares y porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times, fDi Markets*.

En los últimos años también han aumentado las inversiones en el sector del turismo, que es clave para la mayor parte de las economías del Caribe y muy relevante en otros países de la zona. Este sector resultó particularmente afectado por la crisis de los países desarrollados, y durante la primera parte de la década de 2010 tanto las llegadas de turistas como las inversiones en el sector sufrieron caídas importantes. La situación se ha revertido en los últimos años, y a partir de 2015 se incrementaron las inversiones en el sector.

4. La inversión de China disminuye en el mundo, pero aumenta en América Latina

La identificación del origen de los fondos de la IED a través de la información de las cuentas nacionales es imprecisa, debido a que se contabiliza el origen bilateral inmediato de los fondos, lo que no permite identificar las operaciones que se realizan a través de terceros mercados. Las empresas trasnacionales están adquiriendo estructuras organizacionales cada vez más complejas y, en muchas ocasiones, no invierten directamente desde sus casas matrices, sino que utilizan filiales localizadas en territorios con ventajas tributarias. Por otra parte, en el momento de elaborar esta publicación no todos los países de la región habían reportado sus datos por origen, por lo que se analizan las estadísticas oficiales disponibles y las principales operaciones de fusión y adquisición que permiten identificar el origen de las transnacionales que han tenido mayor protagonismo en 2017[10].

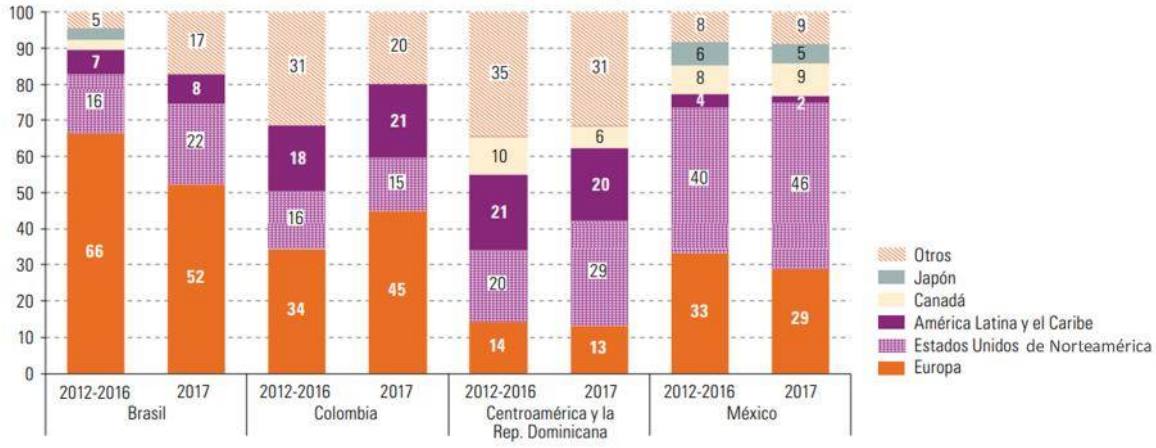
Sobre la base de los flujos de IED no se observan grandes novedades con relación al origen de las inversiones. Estados Unidos de Norteamérica fueron nuevamente el principal país inversionista, con el 28.1% de los flujos identificables, mientras que el conjunto de los países de Europa representó el 37.3% del total. Dentro de Europa,

[10] Se dispone de información para analizar el origen en el caso de Brasil (excluida la reinversión de utilidades), Colombia, Costa Rica (datos por origen según el Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (MBP5)), Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México (datos sectoriales según el MBP5) y la República Dominicana. En conjunto, las entradas de IED cuyo origen es posible analizar corresponden al 73.2% del total de la IED en 2017.

destacaron las inversiones desde los Países Bajos (el 13.0% del total), Alemania (5.9%), España (5.7%) y Francia (4.6%)[11]. De las inversiones intrarregionales, la mayor participación fue desde México (3.0%) y Chile (1.3%).

En la región los orígenes son heterogéneos, con una mayor presencia de firmas europeas en América del Sur y de Estados Unidos de Norteamérica en Centroamérica y México, donde resulta evidente el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a la hora de atraer la inversión. Estados Unidos de Norteamérica representan cerca de la mitad de la IED que ingresó a México en 2017, donde Canadá también tiene una participación destacada, mientras que en América del Sur las protagonistas son las empresas europeas (véase la gráfica *América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): origen de las entradas de inversión extranjera directa, 2012-2016 y 2017*). Por otra parte, en Colombia y Centroamérica destacan las inversiones de las translatinas.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: (SUBREGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS): ORIGEN DE LAS ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2012-2016 Y 2017
-Porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times, fDi Markets*.

[11] Como se mencionó previamente, la inversión que ingresa desde los Países Bajos no refleja estrictamente la presencia de firmas neerlandesas que operen en la región.

Considerando las fusiones y adquisiciones completadas durante 2017, China fue el mayor inversionista en la región[12]. Si bien se posicionó en sexto lugar en cuanto a la cantidad de operaciones (completaron 15 en el año), la magnitud de éstas (en torno a los 18 mil millones de dólares) representó el 42% del volumen. La participación de las empresas de la Unión Europea fue menor que en el año anterior (un 13% del volumen), al igual que la de Estados Unidos de Norteamérica y Canadá (un 7 y un 6%, respectivamente), aunque estos dos países siguen siendo líderes en cantidad de operaciones: en el caso de Canadá responden principalmente a adquisiciones en el sector minero, ya que el país es muy activo en la exploración, y en el caso de Estados Unidos de Norteamérica se concentran en Brasil y México y, en menor escala, en Argentina y Chile, sin una clara orientación sectorial.

Las adquisiciones de China se concentraron casi exclusivamente en Brasil: empresas chinas participaron en 5 de las 20 mayores operaciones del año (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: 20 mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2017*). La mayor parte de las operaciones tuvieron lugar en el sector energético, uno de los sectores estratégicos en la expansión internacional de China, y en el sector agropecuario, en el que el país también ha mostrado un fuerte interés internacional, principalmente en el negocio de las semillas.

[12] De acuerdo con información de Bloomberg, se incluyen únicamente las operaciones en las que una de las partes cotiza en bolsa.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: 20 MAYORES FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS, 2017

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	País del vendedor	Sector	Monto (en millones de dólares)
State Grid	China	CPFL	Brasil	Brasil	Energía	6 700
GIC, Brookfield Infrastructure Partners, China Investment Corporation	Canadá, Singapur, China	*Nova Transportadora do Sudeste* (90.0%)	Brasil	Brasil	Energía	5 200
State Power Investment Corporation	China	*Sao Simao*	Brasil	Brasil	Energía renovable	2 255
Grupo Lala	México	Vigor Alimentos (99.99%)	Brasil	Brasil	Alimentos	1 837
Enel	Italia	*Celg Distribuicao*	Brasil	Brasil	Energía	1 429
CITIC Agricultural Industry Fund Management	China	*Dow AgroSciences Sementes & Biotecnologia Brasil*	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	Agropecuario	1 100
Heineken	Países Bajos	*Brasil Kirin Holdings*	Brasil	Japón	Bebidas	1 090
Shandong Gold Mining	China	Mina Veladero (50.0%)	Argentina	Canadá	Minería	960
Brookfield Asset Management	Canadá	*Odebrecht Ambiental* (70.0%)	Brasil	Brasil	Infraestructura-distribución de agua	768
Obrascón Huarte Lain (OHL)	España	OHL México (el 28.34%, tenía el 58.0%)	México	México	Construcción	749
Glencore	Suiza	Volcan (el 15.61%, tenía el 7.7%)	Perú	Perú	Minería	734
Delta Air Lines	Estados Unidos de Norteamérica	Grupo Aeroméxico (el 32.0%, tenía el 4.2%)	México	México	Transporte	614
Canadá Pensión Plan *Investment Board, Votorantium* Energía	Canadá, Brasil	Parque eólico Ventos do Araripe III 359 MW	Brasil	Brasil	Energía renovable	544
Actis LLP	Reino Unido	Activos energía solar 578 MW	Brasil	Estados Unidos de Norteamérica	Energía renovable	525
Rosneft	Rusia	Petromonagas (el 23.3%, tenía 16.7%)	Venezuela (República Bolivariana de)	Venezuela (República Bolivariana de)	Gas natural y petróleo	500
American Tower	Estados Unidos de Norteamérica	*KIO Networks Comunication Infraestructure*/México	México	México	Telecomunicaciones	500
Southern Cross Group	Argentina	Petrobras Chile Distribución	Chile	Brasil	Gas natural y petróleo	464
BTG Pactual	Brasil	Activos *Weyerthaeuser*	Uruguay	Estados Unidos de Norteamérica	Forestal	403
Merck & Co.	Estados Unidos de Norteamérica	*Vallée* (93.0%)	Brasil	Brasil	Farmacéutico	400
Globalvía	España	Peaje Ruta 160	Chile	España	Servicios	396

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de *Bloomberg*.

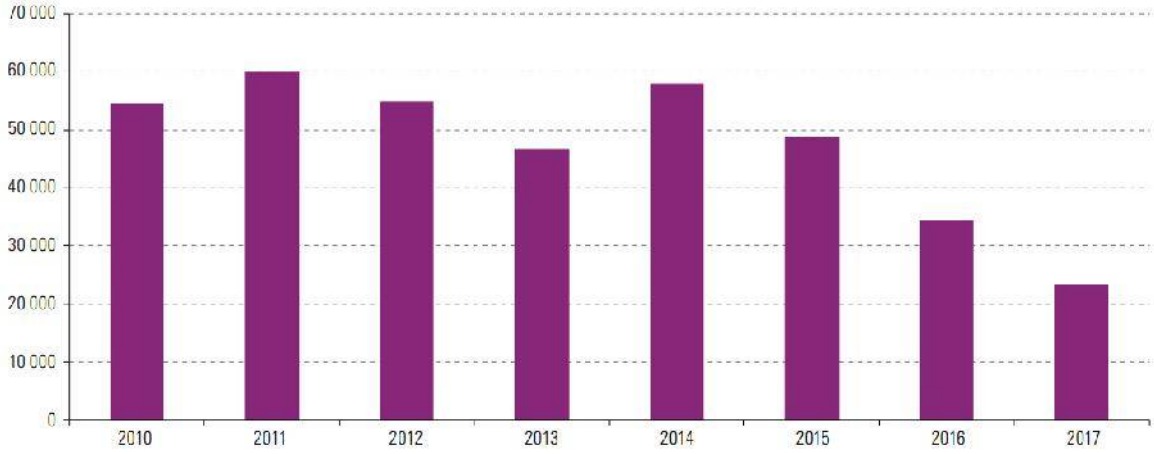
D. La inversión latinoamericana en el exterior no logra recuperarse

La salida de IED desde los países de América Latina, que recoge las inversiones que las empresas translatinas hacen fuera de sus países, disminuyó también por cuarto año consecutivo en 2017 hasta los 23 mil 416 millones de dólares, un 34% menos que en 2016 (véase la gráfica *América Latina y el Caribe: flujos de inversión extranjera*

directa hacia el exterior, 2010-2017). Los flujos desde Brasil cayeron un 51% en 2017 y, al igual que en 2016, la IED de los demás países hacia el exterior continuó disminuyendo.

La mayor parte de la IED de la región hacia el exterior proviene de Brasil, Chile, Colombia y México, que representaron el 90% del total en 2017, pero también invierten en el exterior empresas de otros países, aunque en una escala mucho menor (véase el cuadro *América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2005-2016*). La inversión de las empresas de Perú y Costa Rica en otros países venía aumentando (llegaron a alcanzar 801 millones de dólares en Perú en 2014 y 894 millones en Costa Rica en el año 2012), pero estos flujos han caído en los últimos años. También se han registrado en Guatemala, Honduras y Trinidad y Tobago salidas de IED relativamente grandes para el tamaño de sus economías (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2001-2017* anexo I.A1 del documento original).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA HACIA EL EXTERIOR, 2010-2017
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA HACIA EL EXTERIOR, 2005-2016
-En millones de dólares y porcentajes de variación-

	2005-2009[a/]	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación absoluta 2016-2017 (en millones de dólares)	Variación relativa 2016-2017 (en porcentajes)
Argentina	1 471	965	1 488	1 055	890	1 921	875	1 787	1 156	-631	-35
Brasil[b/]	14 067	26 763	16 067	5 208	14 942	26 040	13 518	12 816	6 268	-6 548	-51
Chile	5 117	9 461	20 252	20 556	9 888	12 800	16 025	7 465	4 824	-2 641	-35
Colombia	2 786	5 483	8 420	-606	7 652	3 899	4 218	4 517	3 690	-828	-18
México	7 295	8 039	12 331	18 701	13 458	6 965	12 252	6 595	6 116	-478	-7
Venezuela (República Bolivariana de)[c/]	1 227	2 492	-370	4 294	752	1 024	-1 112	n.d.	n.d.		
América Latina y el Caribe	33 235	54 408	60 006	54 797	46 803	27 833	48 772	35 544	23 416	-12 129	-34

[a/] Promedios simples.
[b/] La cifra de 2005-2009 no incluye la reinversión de utilidades, de modo que no es directamente comparable con las cifras de 2010 en adelante.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

Las mismas circunstancias que han incidido en la caída de las entradas de IED también han generado una reducción de las salidas. Muchas de las mayores empresas translatinas son mineras (Vale, Grupo México) o petroleras (Petrobras, Petróleos Mexicanos (PEMEX), Ecopetrol, Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA)), por lo que se han visto afectadas por la caída de los precios de los minerales y el petróleo. Además, una buena parte de las inversiones de las translatinas en el exterior se realiza en otros países de la región, por lo que la reciente crisis económica ha tenido también un impacto en ellas. Aunque el contexto externo fue más favorable en 2017, con un mayor dinamismo de la economía mundial y una mejora en los precios de las materias primas (CEPAL, 2018), este escenario no se ha reflejado aún en una nueva expansión de las inversiones en el exterior.

Las salidas de la IED mexicana se mantienen en un nivel similar al de 2016(6 mil 116 millones), muy por debajo del promedio de los años anteriores. Muchas de las principales transnacionales mexicanas acumularon excesivas deudas en los años de expansión y se vieron en dificultades ante la devaluación y el alza de las tasas de interés (Basave Kunhardt y Gutiérrez-Haces, 2017). En algunos casos esto ha forzado la venta de activos en el exterior, como los de ICA en varios países de la región y los de CEMEX en Filipinas por 507 millones de dólares.

No obstante, las translatinas mexicanas aún dominan las adquisiciones exteriores de la región, con dos operaciones cercanas a los 2 mil millones de dólares y cuatro adquisiciones dentro de las primeras diez de la región (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: diez mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas por parte de empresas regionales, 2017*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DIEZ MAYORES FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS POR PARTE DE EMPRESAS REGIONALES, 2017

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	País del vendedor	Sector	Monto (en millones de dólares)
Grupo México	México	*Florida East Coast Holdings*	Estados Unidos de Norteamérica	Estados Unidos de Norteamérica	Transporte	2 100
Grupo Lala	México	Vigor Alimentos	Brasil	Brasil	Alimentos	1 837
Natura	Brasil	*The Body Shop International*	Reino Unido	Francia	Retail	1 120
Bimbo	México	*East Balt*	Estados Unidos de Norteamérica	Estados Unidos de Norteamérica	Alimentos	650
Southern Croos Group	Argentina	Petrobras Chile Distribución	Chile	Brasil	Hidrocarburos distribución	464
BTG Pactual	Brasil	Activos *Weyerhaeuser*	Uruguay	Estados Unidos de Norteamérica	Forestal	403
Brasil *Foods* (BRF) (60%), *Qatar Investment Authority*(40%)	Brasil, Qatar	*Banvit Bandirma Vitaminli Yem Sanayii* ASA (79.48%)	Turquía	Turquía	Alimentos	400
Vitro	México	Negocio de fabricación de vidrio de fabricantes de equipo original (OEM)	Estados Unidos de Norteamérica	Estados Unidos de Norteamérica	Manufactura	310
ISA	Colombia	Transmissora Alianca de Energia Eléctrica (14.9%)	Brasil	Brasil	Energía eléctrica	309
JBS	Brasil	*Plumrose* USA	Estados Unidos de Norteamérica	Dinamarca	Alimentos	230

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de *Bloomberg.*

Las salidas de IED desde Brasil sumaron 6 mil 268 millones de dólares en 2017, menos de la mitad del promedio de los últimos años. Las grandes empresas brasileñas, que tuvieron una ambiciosa expansión internacional entre 2006 y 2014, han debido frenar este crecimiento ante la crisis económica interna, que ha afectado a sus resultados, y la subida de las tasas de interés en Estados Unidos de Norteamérica, que les ha obligado a reducir la deuda adquirida para la expansión. Los activos nacionales y las ventas en moneda local de las 20 principales empresas multinacionales brasileñas disminuyeron un 14 y un 19%, respectivamente, entre 2016 y 2017 (Sheng y Carrera Jr., 2018), lo que ha reducido su capacidad para invertir en el exterior. Además, la política del Gobierno brasileño de apoyo a la internacionalización de estas empresas (CEPAL, 2014) tuvo que ser revisada ante la crisis fiscal del país.

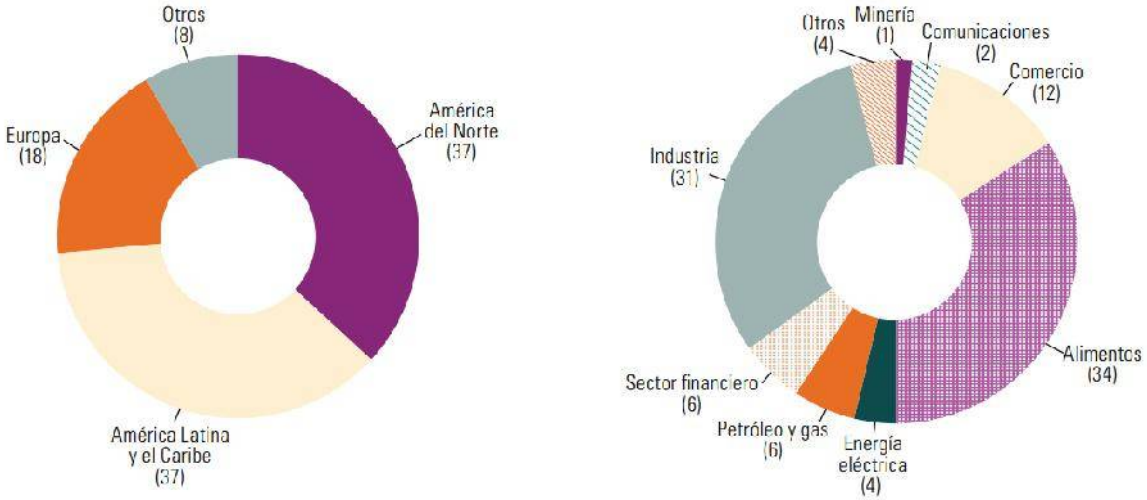
La mayor empresa de Brasil, la petrolera Petrobras, ha continuado con su plan de desinversiones en el exterior para centrarse en sus operaciones de extracción dentro del país, y vendió sus activos en Chile a argentina *Southern Cross* por 464 millones de dólares (Sheng y Carrera Jr., 2017). Otras empresas, en cambio, continuaron con sus inversiones en el exterior y, entre las mayores diez adquisiciones de empresas translatinas de 2017, tres fueron compras de activos de firmas brasileñas, una de ellas superior a los mil millones de dólares (véase el cuadro *América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2005-2016*).

En 2017, también cayeron las salidas de IED de Argentina (35%), Chile (35%) y Colombia (18%). En Chile, los grandes inversionistas de los últimos años, como la aerolínea LATAM o las empresas de comercio minorista *Cencosud* y *Falabella*, no anunciaron nuevos proyectos de magnitud en 2017 ni participaron en grandes operaciones de adquisición. En cuanto a la República Bolivariana de Venezuela, no se dispone de datos desde 2015. Aunque en ese año se registró un flujo negativo, en años anteriores el país había sido uno de los mayores inversionistas en el exterior. La

principal empresa del país, la petrolera estatal PDVSA, mantiene activos importantes en el exterior, especialmente su filial de refinería y distribución Citgo, en Estados Unidos de Norteamérica. En 2017, PDVSA vendió una participación de esta filial a la rusa *Rosneft*.

La mayoría de las inversiones de empresas translatinas en 2017 se destinó a países de la región, y en muchas de ellos la IED intrarregional sigue siendo muy importante, en particular en Centroamérica y en las economías más pequeñas de América del Sur, como Ecuador, Paraguay y Uruguay. Asimismo, la mayoría de las fusiones y adquisiciones de las translatinas tuvieron como objetivo a empresas de otros países de la región o de América del Norte, mientras que la mayor actividad se dio en las manufacturas y la industria alimenticia (véase la gráfica *Fusiones y adquisiciones transfronterizas de las empresas translatinas, por regiones y sectores de destino, 2017*).

FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS DE LAS EMPRESAS TRANSLATINAS, POR REGIONES Y SECTORES DE DESTINO, 2017
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de datos de *Bloomberg*.

E. Conclusiones

Las entradas de IED en América Latina y el Caribe han caído por tercer año consecutivo y se sitúan un 19% por debajo de la cifra que alcanzaron en 2011. En términos de su peso en la economía están ahora al nivel de 1997.

La economía de la región se está recuperando de años de recesión y se espera que en 2018 crezca un 2.2%; los precios del petróleo y los metales han recuperado en los últimos dos años buena parte de lo que perdieron. No obstante, la recesión de 2015 y 2016 todavía pesa sobre las cuentas de muchas empresas, y la inestabilidad política en muchos países puede retraer las inversiones a corto plazo, por lo que se espera un nivel de entradas de IED en 2018 similar al registrado en 2017, con un margen de subida o bajada del 2 por ciento.

Las medidas comerciales y económicas de Estados Unidos de Norteamérica, Europa y China, la protección de activos tecnológicos y la relocalización (*reshoring*) en varias economías desarrolladas muestran que estos países están dirigiendo su atención hacia dinámicas de inversión nacionales.

Este enfoque de recuperación y valorización de recursos y capacidades nacionales no necesariamente implicará un menor crecimiento de la economía mundial, sino que los motores del crecimiento podrían ser distintos en los próximos años.

Como preparación para los nuevos escenarios mundiales, la región debe dar mayor importancia a la creación de capacidades locales. La cantidad de IED que llega cada año no es un indicador de su calidad. Lo importante es atraer inversiones que contribuyan al desarrollo sostenible y al cambio estructural de la región y, en este sentido, cabe recordar que la mayor parte de la caída de la IED de los últimos años se concentró en las industrias extractivas. El aumento de precios de los productos básicos incentivará probablemente una recuperación de estas inversiones, pero no se puede

dar por sentado que la especialización productiva en recursos naturales volverá a ser el motor de desarrollo de la región.

Las tendencias de cambio tecnológico y desarrollo sostenible limitarán la demanda mundial de hidrocarburos y otras materias primas y, si bien eso conlleva un menor crecimiento e ingresos fiscales para muchos países de la región, también es una oportunidad para apostar por una verdadera diversificación productiva. Es en este ámbito que la IED puede cumplir una función fundamental, siempre que los países de la región sean capaces de atraer inversiones en sectores y procesos que contribuyan a incrementar las capacidades locales.

Algunos sectores se han beneficiado de la IED en la región para desarrollarse y han tenido un impacto positivo sobre el empleo, la productividad o la sostenibilidad de las economías. Destacan las inversiones, cada vez mayores, del sector automotor en México y Brasil, o las manufacturas y servicios para la exportación en Centroamérica y la República Dominicana, que se analizarán en detalle en el capítulo III (véase documento original). Pero estos casos son todavía insuficientes para lograr la transformación productiva de la región.

Para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) se requerirán mayores inversiones que aumenten la productividad, reduzcan la pobreza y amplíen los servicios básicos, y algunas de ellas habrán de venir a través de la IED. En algunos sectores esto ya se ha producido (por ejemplo, la conectividad de las telecomunicaciones se ha conseguido en muchos países gracias a las inversiones de empresas extranjeras), pero en muchos otros no se ha avanzado lo suficiente. Los ODS exigirán también inversiones diferentes para crear una estructura productiva más sostenible, transformando muchas de las actividades más contaminantes y reduciendo el peso de algunas. El cambio de las fuentes de generación eléctrica hacia las renovables es un ejemplo de cómo la IED puede ayudar en esta transformación.

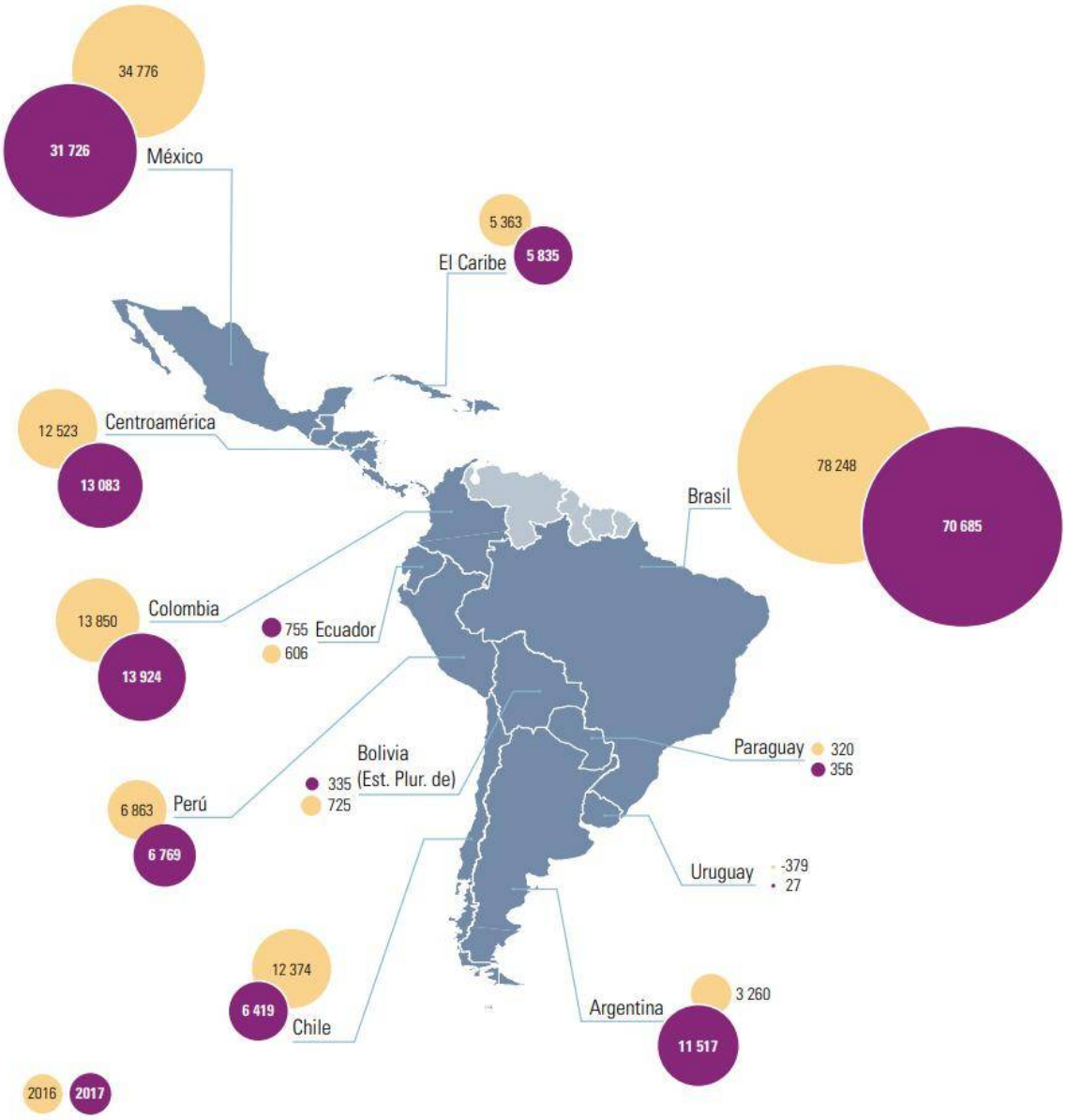
También se precisan esfuerzos para hacer que las economías sean más equitativas, y eso requerirá cerrar las brechas productivas, por ejemplo, con políticas que sostengan los vínculos de las pequeñas y medianas empresas con las transnacionales más productivas.

Esto quiere decir que las políticas de atracción de IED deberán integrarse en los planes de desarrollo sostenible de la región, haciendo hincapié en aumentar las capacidades locales, tanto para atraer IED como para beneficiarse de ella.

F. Análisis por país: la IED creció en la mayoría de las economías

En 2017, las entradas de IED aumentaron en el Caribe y en Centroamérica, pero disminuyeron en México y en América del Sur, como resultado de una caída de las inversiones en Brasil, Chile y Perú (véase el mapa *América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2016 y 2017*). Las economías más pequeñas de la región recibieron mayores flujos de capitales, pero su magnitud no logró compensar la caída de los flujos hacia las mayores economías.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (SUBREGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS): INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA, 2016 Y 2017
-En millones de dólares-

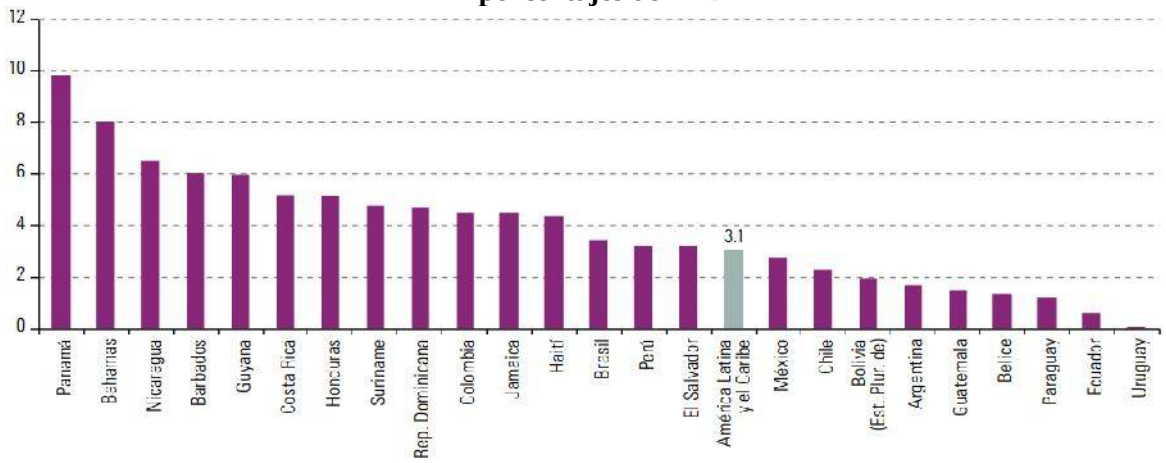


Nota: En el subtotal del Caribe de 2017 se excluyen Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, San Cristóbal y Nieve, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

Las entradas de IED en América Latina y el Caribe en 2017 alcanzaron un monto equivalente al 3.1% del PIB de la región, porcentaje similar al registrado desde el año 2000. En general, el peso de la IED es mayor en las economías más pequeñas (y menor

en las más grandes). Panamá se destaca como el país de la región que recibe más IED en relación con el tamaño de su economía (véase la gráfica *América Latina y el Caribe (24 países): flujos de inversión extranjera directa recibidos, 2017*).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (24 PAÍSES): FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDOS, 2017
-En porcentajes del PIB-



Nota: En el subtotal del Caribe de 2017 se excluyen Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, San Cristóbal y Nieve, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

1. Brasil no sostuvo la recuperación

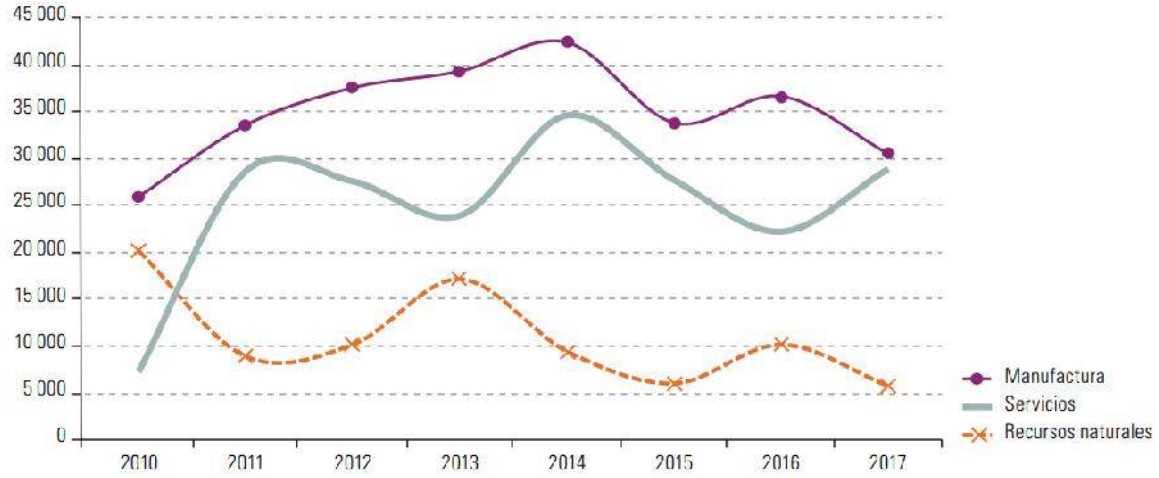
Luego del repunte registrado en 2016, en 2017, los ingresos de inversión extranjera directa en Brasil cayeron un 9.7%, totalizando 70 mil 685 millones de dólares. Los aportes de capital crecieron y llegaron a representar el 76% del total de la IED, lo que es coherente con la magnitud de las fusiones y adquisiciones que se registraron en el año, en tanto que el impacto negativo provino de la caída de la reinversión de utilidades y de los préstamos entre compañías. De hecho, en 2017, la participación de ambos componentes alcanzó el mínimo de los últimos ocho años (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2017* del anexo I.A1 del documento original). Con este resultado, el país no logró retomar los niveles alcanzados al inicio de la década: mientras que en

el período 2010-2014 recibió en promedio 88 mil 600 millones de dólares por año, entre 2015 y 2017 este promedio alcanzó los 74 mil 600 millones de dólares.

La mayor disminución se observó en el sector de los recursos naturales, en particular en la extracción de hidrocarburos y la minería metálica (véase la gráfica *Brasil: flujos de inversión extranjera directa recibidos, por sector, 2010-2017*)[13]. En la minería metálica se redujeron los aportes de nuevo capital y, además, se registraron flujos negativos de préstamos entre compañías. La lenta recuperación del precio de los minerales y el exceso de capacidad por las inversiones realizadas durante el auge del ciclo de precios permiten suponer que la tendencia a la baja en el sector de la minería metálica será difícil de revertir en el corto plazo. En consecuencia, la participación de los recursos naturales en las entradas de IED pasó del 19.2% del total entre 2010 y 2014 al 10.7% como promedio de los últimos tres años (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2008-2017* del anexo del documento original). En el sector de hidrocarburos, el fuerte ajuste de la inversión de PETROBRAS impide que se dinamicen las inversiones de sus socios extranjeros.

[13] El análisis de los ingresos de IED por sectores incluye los flujos netos de aportes de capital y los préstamos netos entre compañías (que representan 92.6% del flujo total) y excluye la reinversión de utilidades, ya que no hay datos disponibles al respecto.

BRASIL: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDOS, POR SECTOR, 2010-2017
-En millones de dólares-

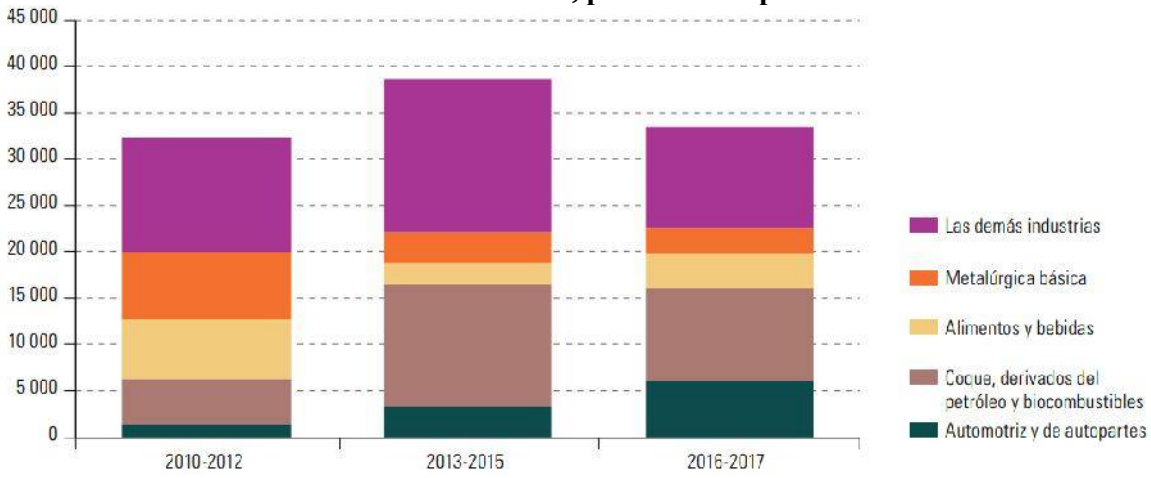


Nota: Los datos excluyen las entradas de IED por concepto de reinversión de utilidades.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Central de Brasil.

En 2017, la manufactura lideró la atracción de IED, con 30 mil 497 millones de dólares (46.8% del total). La inversión cayó con respecto a 2016 (16.8%), pero esta caída se explicó en gran parte por menores préstamos entre firmas en la industria productora de coque, derivados del petróleo y biocombustibles (que representó el 22.8% de la IED en la manufacturera), en la que ingresaron 6 mil millones de dólares menos que en 2016. Más allá de este movimiento, la dinámica de las distintas industrias fue heterogénea (véase la gráfica *Brasil: flujos de inversión extranjera directa recibidos en la manufactura, por sectores seleccionados, 2010-2017*). Las industrias automotriz, alimentaria y metalúrgica básica atrajeron grandes flujos de capitales (que representaron el 21.0, el 14.7 y el 12.8% del total en la manufactura en 2017, respectivamente) y en las tres ingresó más capital que en 2016, en la industria automotriz como resultado de préstamos entre compañías, y en las industrias de alimentos y metalúrgica debido al crecimiento de los aportes de nuevo capital. Por el contrario, evolucionaron negativamente las inversiones en la industria química, así como en las de máquinas y aparatos eléctricos y de equipos electrónicos. Ante el avance de la economía digital y los consecuentes cambios que deberían darse en la

industria manufacturera para adaptarse a este nuevo paradigma productivo, la caída por quinto año consecutivo del ingreso de IED en la industria de equipos informáticos, electrónica y óptica puede reflejar dificultades para avanzar en el desarrollo de estas capacidades manufactureras en Brasil.

BRASIL: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDOS EN LA MANUFACTURA, POR SECTORES SELECCIONADOS, 2010-2017
-En millones de dólares, promedio del período-



Nota: Los datos excluyen las entradas de IED por concepto de reinversión de utilidades.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Banco Central de Brasil.

La IED en el sector de los servicios se mostró más dinámica, principalmente por la adquisición de empresas en el sector de electricidad y gas. En 2017 se invirtieron 28 mil 853 millones de dólares, un 30.1% más que en 2016, principalmente debido a aportes de nuevo capital (los préstamos entre compañías registraron flujos negativos por 3 mil 110 millones de dólares), y el sector de electricidad y gas representó el 42.1% del total. Otros tres sectores en que se produjeron inversiones sustantivas fueron el comercio, el transporte y el almacenamiento, cada uno con ingresos de IED por cerca del 10% del total, aunque con comportamientos dispares. La IED en el comercio cayó con relación a la registrada en 2016 (39% menos), mientras que creció la dirigida al transporte y el almacenamiento. La inversión en telecomunicaciones cayó fuertemente (con valores negativos como resultado de préstamos entre

compañías) y, por el contrario, aumentó el ingreso de IED en los servicios de tecnologías de la información, en los que las inversiones se han mantenido en promedio en 700 millones de dólares por año durante los últimos cinco años.

Las inversiones en el sector energético reflejaron la intensa actividad de fusiones y adquisiciones. Entre las 20 mayores operaciones transfronterizas en América Latina y el Caribe, 11 tuvieron como objetivo una empresa en Brasil, con un volumen asociado de 21 mil 847 millones de dólares (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: 20 mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2017*). La adquisición de una de las mayores empresas brasileñas de energía, CPFL, por 6 mil 700 millones de dólares, por parte de *State Grid Corpoproporciónn of China*, fue la operación más grande del año. La firma brasileña opera hace más de un siglo en el sector eléctrico del país, en los segmentos de generación y distribución, en los que tiene el 14.3% del mercado (9.1 millones de clientes), y comercialización, lo que le permite a la empresa china ingresar al mercado con una fuerte posición. Esta adquisición se enmarca en la estrategia de inversiones transnacionales de China, que busca ampliar su presencia internacional en los sectores de infraestructura, energía y servicios públicos, y estuvo acompañada por otras compras relevantes que se completaron en Brasil en 2017, como la adquisición de la distribuidora de gas *Nova Transportadora do Sudeste*, por 5 mil 200 millones de dólares, o la obtención de una concesión para la explotación de la hidroeléctrica *São Simão* por 30 años, por 2 mil 255 millones de dólares. Además de las operaciones de China, también se vendieron activos energéticos a *Enel* de Italia, *Actis* del Reino Unido y *Canada Pension Plan Investment Board*, lo que demuestra el atractivo del sector para los capitales transnacionales.

El mercado brasileño sigue siendo el más importante para la IED en la región y se mantiene como uno de los principales mercados del mundo; de hecho, el país se situó como el cuarto receptor mundial, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2018b). Es de esperar que en el corto plazo los

flujos de IED se mantengan en niveles similares al promedio de los últimos tres años, ya que las firmas transnacionales tienen una fuerte presencia en el país y las perspectivas de crecimiento del PIB son positivas para 2018, estimándose en un 2.0% (CEPAL, 2018). Sin embargo, los anuncios de nuevos proyectos de inversión (*greenfield investment*) están disminuyendo desde inicios de la década de 2010 y esto puede repercutir en un estancamiento de los flujos en el mediano plazo. Como promedio de los últimos tres años, el monto anual anunciado se estimó en torno a 14 mil millones de dólares, cerca de 11 mil millones de dólares menos que en el promedio de los tres años anteriores (2012-2014) y un 70% por debajo del máximo alcanzado en 2011. Esta caída se relaciona con el freno de nuevas inversiones en la minería metálica, un sector en que los proyectos son de gran magnitud, pero también con una fuerte disminución del valor de las nuevas inversiones anunciadas en las telecomunicaciones, el sector automotriz y los servicios financieros.

2. En el resto de América del Sur destaca el aumento de la IED en Argentina

Las entradas de IED en Colombia alcanzaron los 13 mil 924 millones de dólares en 2017, monto un 0.5% superior al de 2016 y bastante cercano ya a las entradas que se registraron entre 2011 y 2014. En 2017 aumentó especialmente la reinversión de utilidades, sobre todo en el cuarto trimestre, reflejando el incremento del precio del petróleo, así como la mejora de la economía en la segunda mitad del año (CEPAL, 2018).

El sector de transporte y telecomunicaciones fue el principal receptor en 2017, con 3 mil 136 millones de dólares, monto igual al registrado en el sector petrolero (3 mil 135 millones de dólares), tradicionalmente el que más IED recibe en Colombia. Entre 2011 y 2014, llegaban al sector petrolero más de 5 mil millones de dólares anuales, una cifra que se redujo a la mitad en 2015 y 2016. El aumento observado en 2017 y en los primeros meses de 2018, refleja la vuelta de las inversiones por el alza

del precio. También la minería se ha beneficiado de esta coyuntura y en 2017 la inversión registrada aumentó hasta los 953 millones de dólares. Asimismo, aumentó la IED en el sector de las manufacturas, que llegó hasta los 2 mil 523 millones de dólares, casi la mayor cifra recibida en este sector en la última década.

Los principales países inversionistas han sido, como en otros años, España (2 mil 616 millones de dólares) y Estados Unidos de Norteamérica (2 mil 121 millones de dólares). En 2017, el tercer mayor país inversionista fue México, de donde provinieron 1 mil 717 millones de dólares. Entre las inversiones mexicanas, destaca el anuncio hecho por el Grupo Salinas de aumentar en 100 millones de dólares su inversión en Azteca Comunicaciones Colombia, su filial encargada de instalar la infraestructura de fibra óptica en ese país. Las inversiones de España y de México se vieron incrementadas por la recapitalización de sus filiales que tuvieron que afrontar Telefónica y Claro después de que la justicia colombiana las obligara a pagar al Gobierno 500 y mil millones de dólares, respectivamente, como compensación por no haber cumplido las obligaciones contractuales de las concesiones asignadas en 1994.

En 2017, los ingresos de IED en Argentina se recuperaron de la fuerte caída que habían registrado en 2016 y el país recibió 11 mil 517 millones de dólares, lo que significa un crecimiento del 253%. Con este resultado, Argentina retornó a valores similares al promedio de inicios de la década de 2010 (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por países receptores y subregiones, 2005-2017*). El crecimiento de la reinversión de utilidades, que por cambios regulatorios había caído de forma sustantiva en 2016, y el aumento del flujo de préstamos entre compañías originaron la subida, mientras que la inversión correspondiente a aportes de nuevo capital se redujo (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2017*del anexo I.A1 del documento original).

Las empresas de Argentina mantuvieron su atractivo como objetivo de fusiones y adquisiciones, en particular en los sectores de la minería y los servicios. Una de las mayores 20 operaciones de la región fue la adquisición del 50% de la mina de oro y plata Veladero a *Barrick Gold Corpoproporciónn*, de Canadá, por parte de *Shandong Gold Mining*, de China, valuada en 960 millones de dólares. Además, se realizaron cerca de una decena de operaciones de menor magnitud, en su mayoría con empresas de Canadá y el Reino Unido. En la minería de litio, material estratégico para el desarrollo de la electrónica, en cuya producción la región tiene un potencial muy destacado, las firmas de Canadá están expandiendo sus inversiones en exploración y explotación, y se registraron operaciones de adquisición por montos entre 29 y 60 millones de dólares. En una operación de menor magnitud, pero en un sector de altas capacidades como el biofarmacéutico, el Grupo *Biotoscana*, con sede en Uruguay y controlado por el fondo de inversiones estadounidense *Advent International*, adquirió Laboratorio DOSA S.A., un fabricante farmacéutico especializado en enfermedades pulmonares graves, por 29.9 millones de dólares.

De acuerdo con la información provista por la base de datos de *Financial Times fDi Markets*, los anuncios de nuevas inversiones en Argentina no sostuvieron el fuerte impulso de 2016 y se ubicaron en niveles similares al promedio de la década, con proyectos estimados en torno a 4 mil 500 millones de dólares, entre los que tienen una fuerte participación proyectos en las industrias automotriz, de hidrocarburos, minera y de telecomunicaciones. El mayor anuncio del año fue realizado por la empresa alemana Volkswagen, que invertirá 650 millones de dólares en modernizar una de sus plantas para comenzar a fabricar un nuevo vehículo todoterreno a partir de 2020. *Dongfeng Motor Corpoproporciónn*, de China, y *General Motors*, de Estados Unidos de Norteamérica, anunciaron proyectos por 300 millones de dólares. En el caso de la empresa china, se instalará una planta de fabricación y ensamblaje de autobuses eléctricos, mientras que *General Motors* prevé comenzar a fabricar un nuevo modelo global de *Chevrolet* a partir de 2020.

La IED en Perú se mantuvo prácticamente estable en 2017 respecto al año anterior y alcanzó un monto de 6 mil 769 millones de dólares, aún muy lejano de las entradas registradas hace unos años. En 2017 se destaca el aumento de la reinversión de utilidades, que representó el 81% del total de entradas. Esto refleja el hecho de que las empresas extranjeras han vuelto a obtener beneficios, sobre todo las mineras, que dominan la IED en Perú y que se han visto favorecidas por el alza de los precios. Este aumento ha incentivado un leve repunte de las inversiones en exploración minera (el primer eslabón en la cadena de producción), que venían decayendo continuamente desde 2012. En este sector también se destaca la adquisición por parte de la empresa suiza *Glencore* de una participación en la empresa local Volcán, valorada en 734 millones de dólares. Las empresas chinas siguen siendo las principales protagonistas en el sector minero de Perú, por lo menos en lo referente a la cartera de las inversiones planeadas: el 22% del total corresponde a empresas chinas, seguidas por las canadienses, con el 19 por ciento.

En lo que respecta a los proyectos anunciados por las empresas, en 2017 se destacaron los del sector de las telecomunicaciones, en el que anunciaron inversiones *Entel* de Chile (390 millones de dólares), América Móvil de México y Telefónica de España (163 millones de dólares cada una), así como *Virgin Mobile del Reino Unido* (137 millones de dólares). También fue muy importante el anuncio de inversión de 204 millones de dólares por parte de *DP World*, la empresa de los Emiratos Árabes Unidos que gestiona desde 2006 el terminal de contenedores Muelle Sur del Callao.

En 2018 es posible que se materialicen más inversiones en la minería, si los precios continúan subiendo, así como en las telecomunicaciones, destinadas a incrementar la cobertura 4G, y en el sector energético, en subastas de potencial de energías renovables adjudicadas a empresas de España, Francia e Italia.

En 2017, los flujos de entrada de IED de Chile cayeron por tercer año consecutivo, llegando hasta los 6 mil 419 millones de dólares, un nivel cercano al de 1993, medido como porcentaje del PIB (2.3%). Esta caída prolongada de las inversiones está relacionada con el descenso del precio del cobre entre 2011 y 2016, así como con el exceso de capacidad que se generó durante el período de precios altos.

En 2017 disminuyeron tanto las entradas de capital como los préstamos entre filiales, que por primera vez en diez años anotaron un flujo negativo, lo que representa el comienzo del pago de la deuda contraída en el último lustro (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2017* del anexo I.A1 del documento original). Dicha evolución fue compensada en parte por una mayor reinversión de utilidades, que como proporción de la renta de IED viene aumentando desde 2015, posiblemente como reacción a los incentivos establecidos por el nuevo sistema tributario semiintegrado[14].

Los proyectos anunciados en el país se mantuvieron en niveles similares a los de años anteriores, con un valor estimado en 4 mil 500 millones de dólares, y entre ellos se destacan proyectos en energías renovables y minería, así como un anuncio de la cervecera neerlandesa *Heineken*, a través de su subsidiaria Compañía Cervecerías Unidas (CCU), que invertirá 600 millones de dólares para ampliar sus operaciones.

Para 2018 se espera que los flujos de IED aumenten, por un lado, debido a la concreción de proyectos anunciados con anterioridad (particularmente en el sector de las energías renovables) y, por otro, debido a las mejores perspectivas que se

[14] En la reforma tributaria de 2014 se implementaron dos sistemas para el pago de impuestos a las utilidades de las empresas, la vía de renta atribuida y el sistema semiintegrado, pudiendo las empresas elegir a cuál acogerse. El primero (renta atribuida) grava todas las utilidades de la empresa independientemente de si estas son o no reinvertidas, de tal modo que este impuesto se convierte en un crédito para el impuesto personal final de los propietarios; el segundo (sistema semiintegrado) grava solo las utilidades retiradas, de modo que el impuesto pagado por la empresa es solo un crédito parcial para el impuesto personal final de los propietarios. El nuevo sistema semiintegrado funciona también como un incentivo a la reinversión de utilidades y es, según el Servicio de Impuestos Internos de Chile, el sistema preferido por las grandes empresas que también invierten y tributan en el extranjero (Servicio de Impuestos Internos de Chile, 2017; Pulso, 2018).

vislumbran desde inicios de 2017 en la tendencia del precio del cobre, lo que podría aumentar la producción minera y hacer rentables nuevos proyectos. Además, a inicios de 2018 el grupo estadounidense *Bordeaux Holdings* compró la empresa de servicios de salud Banmédica por 3 mil 391 millones de dólares.

El Estado Plurinacional de Bolivia recibió 725 millones de dólares de IED en 2017, monto equivalente a más del doble del registrado el año anterior, pero todavía inferior a las cantidades recibidas en 2012 y 2013, cuando se superaron los mil millones de dólares. El crecimiento se debió principalmente al aumento de la reinversión de utilidades. Los recursos naturales son un fuerte atractivo para los capitales extranjeros, y el sector de los hidrocarburos y la minería recibieron la mitad de los flujos brutos (sin incluir la desinversión), con un 31.6% y un 20.7%, respectivamente. Una de las mayores adquisiciones fue la compra de Minera Alcira por la canadiense *New Pacific Metals*, por 36 millones de dólares. La IED en la manufactura también creció y recibió el 21.2% de los flujos totales, mientras que ingresó menos inversión dirigida al sector de los servicios. Uno de los proyectos que genera expectativas es el que lleva adelante la estatal Yacimientos de Litio Bolivianos (YLB) en conjunto con la alemana *ACI Systems*, adjudicataria de una licitación para la industrialización del litio, en el que se prevé la instalación de dos plantas por parte de la firma alemana, con una inversión asociada de mil 300 millones de dólares (Ministerio de Energías, 2018).

En 2017, Ecuador vio caer la IED recibida un 20%, hasta los 606 millones de dólares, cifra similar a la que ingresaba al país entre 2011 y 2014. Esta caída se origina principalmente en el sector extractivo, que en los dos años anteriores recibió alrededor de 500 millones de dólares anuales, pero al que solamente llegaron 64 millones de dólares en 2017. El sector extractivo de Ecuador está dominado por la producción petrolera, en la que varias transnacionales operan en asociación con la Empresa Estatal de Petróleos de Ecuador (PETROECUADOR). La producción de petróleo ha caído en los últimos dos años y el Gobierno lanzó en marzo de 2018 una

subasta de derechos de explotación en la que espera atraer 800 millones de dólares de inversiones.

El sector que más inversiones atrajo fue la manufactura (143 millones de dólares), seguida muy de cerca por la agricultura y pesca (124 millones de dólares). En este sector, la empresa danesa *Schouw & Co*. adquirió el 70% del productor ecuatoriano de camarones *Alimentsa*, por 127 millones de dólares. A pesar de esto, China fue el principal inversionista registrado en Ecuador (85 millones de dólares), seguido de cerca por España (80 millones de dólares). Un tercio del total de ingresos de IED en 2017 provino de otros países de la región, un porcentaje menor que el de otros años.

En 2017 ingresaron a Paraguay 356 millones de dólares de IED, un 11.1% más que en 2016, pero el monto aún no logra volver al máximo que alcanzó durante el auge de precios de las materias primas, cuando llegaron muchos capitales, principalmente dirigidos al sector agrícola. El aumento de la reinversión de utilidades explicó el crecimiento y los demás componentes se mantuvieron en niveles similares. En el sector de los servicios, la firma de origen sueco *Millicom*, a través de su filial Tigo, continúa expandiendo su presencia en la región y adquirió la firma TV Cable Paraná por cerca de 19 millones de dólares.

La atracción de IED a Uruguay cayó fuertemente en los últimos dos años, registrándose flujos negativos en 2016 y un total de 27 millones de dólares en 2017. Las entradas de nuevos aportes de capital disminuyeron un 31.5% y alcanzaron un monto de 799 millones de dólares, lo que, sumado a los flujos negativos de préstamos entre compañías, determinó el pobre resultado final (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2017* del anexo I.A1 del documento original). Pese a esto, se concretó una operación de magnitud en el sector forestal, en el que la estadounidense *Weyerhaeuser* vendió sus activos a un consorcio brasileño por 403 millones de dólares, y otra en la industria

hotelera, en que la chilena *Enjoy S.A.* compró el 55% de la participación accionaria que le restaba para tener el control total de Conrad Punta del Este, por 180 millones de dólares. Por otra parte, la mayor expectativa se genera con el proyecto de una segunda planta de celulosa de la finesa UPM-Kymmene, con una inversión estimada en 4 mil millones de dólares.

No hay datos de IED en la República Bolivariana de Venezuela desde 2015. La grave crisis económica por la que pasa el país sin duda habrá reducido las inversiones extranjeras, pero todavía hay empresas extranjeras que continúan operativas. De hecho, a inicios de siglo era uno de los países con mayor actividad de empresas transnacionales de América Latina, solo detrás de Chile, Panamá y el Estado Plurinacional de Bolivia. Durante la primera década del siglo, el Gobierno redujo el espacio para la IED e incluso nacionalizó muchas empresas extranjeras de industria pesada, minería y banca, entre otros sectores. En 2012, el peso de la IED había disminuido mucho, pero todavía se registraban 40 mil millones de dólares de acervo.

En los últimos años algunas transnacionales han decidido cerrar sus operaciones en el país, por problemas operacionales y por la caída de la demanda interna (el PIB se redujo un tercio entre 2013 y 2017, y se espera otra caída del 5.5% en 2018) (CEPAL, 2018). Éste es el caso de las mayores empresas del sector automotriz, como *General Motors* y *Ford* de Estados Unidos de Norteamérica, que fueron reduciendo paulatinamente su producción hasta el cierre definitivo de sus plantas en 2015. Muchas otras empresas han reducido sus actividades, pero se mantienen operativas. La empresa española Telefónica cuenta con 9 millones de líneas móviles y una cuota de mercado del 40% e informa ingresos totales en el país de 106 millones de euros (Telefónica, 2017).

En el sector petrolero también continúan operando algunas transnacionales, siempre en asociación con la empresa estatal Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA). Es el

caso de *Chevron* (Estados Unidos de Norteamérica), *Repsol* (España), *Gazprom* (Federación de Rusia), *CNPC* (China), *Shell* (Reino Unido y Países Bajos), *Eni* (Italia), *Statoil* (Noruega), *Total* (Francia) y *Oil and Natural Gas Corpoproporciónn* (ONGC) (India). Aunque no hay datos sobre sus inversiones en los últimos años, es de suponer que han disminuido mucho, dada la caída de la producción petrolera del país, que en abril de 2018 se estimó un 40% menor que la de un año antes (*Financial Times,* 2018). Muchas empresas extranjeras consideran que sus activos en el país han perdido valor y han corregido sus balances para reflejar esto. La empresa de servicios a la industria petrolera *Halliburton* redujo de este modo 647 millones de dólares en 2017 y otros 312 millones de dólares en 2018, y en el mismo sector *Schlumberger* también redujo sus activos por un valor de 938 millones de dólares (*Financial Times*, 2018).

3. En México la IED cae, pero se mantiene en niveles elevados

A pesar de la incertidumbre que generó el proceso de renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 2017 las empresas transnacionales mantuvieron un elevado nivel de inversión en México y el país fue el segundo mayor receptor de la región (con un 19.5% de los flujos totales), lo que indicaría la alta integración de la economía mexicana en las cadenas globales de valor de América del Norte. En el último año, el país recibió 31 mil 726 millones de dólares, valor un 8.8% por debajo del dato definitivo de 2016, pero superior al promedio de los últimos diez años (29 mil 640 millones de dólares)[15]. Adicionalmente, los menores flujos recibidos en 2017 se explican por una disminución de los préstamos entre compañías, que superó el aumento del ingreso de nuevos capitales y de la reinversión de utilidades (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: ingresos de inversión*

[15] Datos conforme al Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional, sexta edición (MBP6) del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009).

extranjera directa por componentes, 2007-2017 del anexo I.A1 de documento original).

La manufactura continúa liderando la atracción de capitales y concentra cerca de la mitad de los flujos, aunque los ingresos dirigidos al sector disminuyeron y su participación cayó del 58.2 al 45.3% del total entre 2016 y 2017[16]. Menores inversiones en las industrias química, de plásticos y de bebidas ocasionaron la mayor parte de esta caída, mientras que crecieron las inversiones en la fabricación de equipos de transporte, cuya participación subió del 17.7 al 23.5% del total entre 2016 y 2017. También aumentó la IED en el sector de transporte y almacenamiento, en la construcción y en el comercio, que llegó a representar el 10.8, el 10.3 y el 9.2% del total, respectivamente, en 2017.

La actividad de transnacionales estadounidenses en México aumentó y fueron el principal origen de los flujos de 2017 (46.8% del total). Las inversiones desde la Unión Europea, por el contrario, se redujeron, si bien mantuvieron casi una tercera parte del total (un 27% en 2017, frente a un 30% en 2016). La inversión desde Canadá creció y llegó al 9.1% del total en 2017, al mismo tiempo que se destacó el fuerte crecimiento de la IED proveniente de Australia, que representó el 4.9%, y de China, que alcanzó un máximo histórico del 0.8% (en el monto acumulado del período 1999–2016 China apenas representó el 0.1%).

De forma similar a lo que ocurrió en 2016, las fusiones y adquisiciones transfronterizas no tuvieron un gran protagonismo como atractivo para la inversión en 2017 y no se completaron operaciones superiores a los mil millones de dólares. De hecho, los mayores negocios se anunciaron en el sector energético y se completaron recién en 2018. Por una parte, las metas gubernamentales de generación sobre la base

[16] Los datos por sector y país de origen solo están publicados conforme a la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (MBP5) (FMI, 1993). La posterior actualización de la información sectorial conforme al MBP6 puede modificar los resultados.

de energías renovables motivaron al fondo canadiense *Caisse de dépôt et placement du Québec* y al consorcio de inversionistas institucionales mexicano CKD Infraestructura México a adquirir el 80% de un portafolio de energías renovables por mil 350 millones de dólares.

Por otro lado, la británica *Actis* compró activos energéticos a *InterGen*, propiedad del *Ontario Teachers' Pension Plan* y de las firmas *China Huaneng y Guandong Yudean*, por mil 256 millones de dólares. Entre los activos figuran el 50% del parque eólico Energía Sierra Juárez, que fue el primer proyecto transfronterizo de energía eólica entre México y Estados Unidos de Norteamérica, seis plantas de ciclo combinado y tres estaciones compresoras de gas. En ambas operaciones las firmas vendedoras son extranjeras, de modo que estrictamente no representan un ingreso de capitales al país, pero sí denotan el interés de las transnacionales por el sector energético en México.

La mayor operación que se completó en el año correspondió al sector de infraestructura. La española *Obrascón Huarte Lain* (OHL) adquirió un 28.34% adicional (ya tenía el 58.01%) en su filial mexicana, por 749 millones de dólares. Esta operación se realizó en alianza con la australiana IFM *Global Infrastructure Fund* (GIF), fondo global de infraestructura con experiencia en la inversión en autopistas en México, Estados Unidos de Norteamérica, el Reino Unido y Australia, que desde 2015 está asociado con OHL en el Circuito Exterior Mexiquense[17]. En el sector del transporte se registró otra operación de relevancia, con la compra del 32% de Aeroméxico por parte de la estadounidense *Delta Air Lines* (adicional al 4% que ya tenía) por 614 millones de dólares. Por último, el despliegue de infraestructura para la economía digital constituye un sector atractivo para los capitales extranjeros. A modo de ejemplo, la estadounidense *American Tower* compró una red de torres y fibra

[17] En abril de 2018, el fondo australiano IFM GIF adquirió la participación que mantenía *Obrascón Huarte Lain*, de España, en OHL México.

óptica a la mexicana *KIO Networks* por 500 millones de dólares, con el objetivo de mejorar su posicionamiento en las redes 4G y ante el futuro despliegue de la red 5G.

En lo referente a los anuncios de nuevos proyectos de inversión publicados por la base de *Financial Times fDi Markets*, 2017 fue un año dinámico. Los anuncios crecieron por tercer año consecutivo y México alcanzó el primer lugar en cuanto al monto y el número de proyectos (43% del total en ambos), superando a Brasil. Considerando el número de proyectos y los montos que se invertirán, el mayor dinamismo se registró en el sector de las energías renovables y las industrias automotriz y de autopartes, metalúrgica y de alimentos y bebidas.

Las licitaciones impulsadas por la reforma energética promovieron el anuncio de inversiones en energías renovables estimadas en 5 mil millones de dólares, principalmente en energía solar (55% del monto total) y eólica (34%). La mitad de este monto corresponde a firmas de España e Italia, con grandes inversiones de la italiana *Enel* y la española *Iberdrola*, que fueron acompañadas por firmas del Reino Unido, Canadá, los Países Bajos, Arabia Saudita, China e Israel, entre otros, registrándose una amplia diversidad de orígenes, lo que es inusual en México, donde las firmas estadounidenses lideran la inversión extranjera.

En la industria automotriz y de autopartes los anuncios implican una inversión estimada en 3 mil 700 millones de dólares. Principalmente se trata de expansiones de fabricantes de vehículos y de autopartes que ya están operando en el país, entre los cuales se destacan *Hyundai*, de la República de Corea, *Paccar*, *Lear Corpoproporciónn y Prime Wheel Corpoproporciónn*, de Estados Unidos de Norteamérica, *JAC*, de China, y *HELLA KGaA Hueck & Co.*, de Alemania. En conjunto, los proyectos de firmas de Estados Unidos de Norteamérica y la República de Corea representan la mitad del monto total, y junto con los de Alemania, China y Japón alcanzan el 90 por ciento.

La inversión en nuevos proyectos de la industria metalúrgica se estima en 3 mil millones de dólares. El proyecto de mayor magnitud fue anunciado por el grupo ítalo-argentino *Techint* a través de su subsidiaria *Ternium*, que prevé la construcción de una nueva planta de laminación en caliente en su Centro Industrial en Pesquería (estado de Nuevo León), por mil 140 millones de dólares, así como otra inversión en líneas de galvanizado y pintado industrial por 260 millones de dólares.

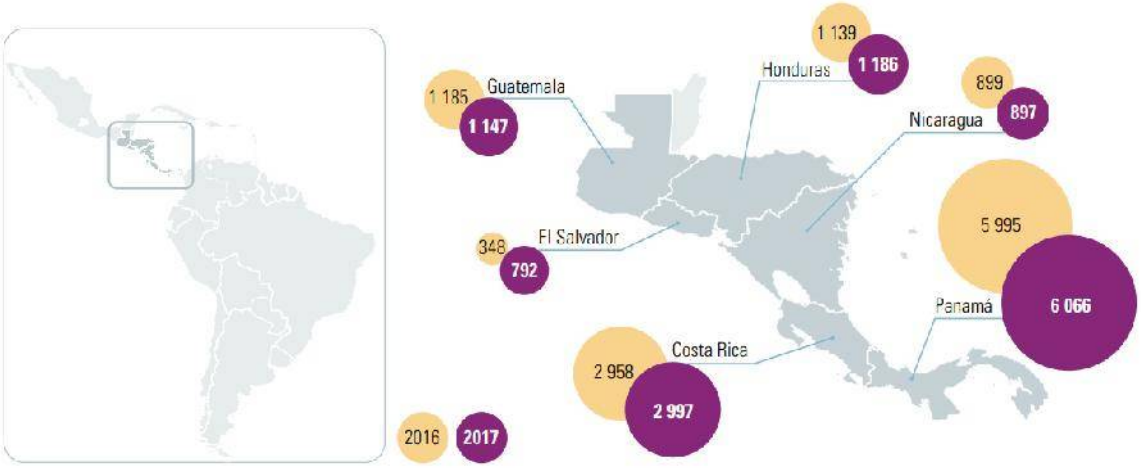
En la industria de alimentos y bebidas, la construcción de la Cervecería Modelo del Centro por parte del Grupo Modelo, de la belga-brasileña *AB InBev*, en Hidalgo, que se estima representará una inversión de 756 millones de dólares, fue el segundo proyecto de mayor envergadura anunciado en 2017. También la neerlandesa *Heineken* y la estadounidense *Constellation Brands* anunciaron la expansión de sus actividades en el mercado de la cerveza. En el mercado de alimentos se destacó la expansión de la capacidad de producción de carne porcina de Granjas *Carroll* de México, subsidiaria de la suiza ECOM Agroindustrial, con una inversión de 550 millones de dólares.

4. Panamá lidera la recepción de IED en Centroamérica

La IED dirigida a Centroamérica continúa en alza y en 2017 alcanzó la cifra récord de 13 mil 83 millones de dólares. Panamá es con creces el mayor receptor de IED de esta subregión, seguido de Costa Rica. En 2017 las entradas de IED se mantuvieron estables en Guatemala, Honduras y Nicaragua, pero aumentaron con fuerza en El Salvador (véase el mapa *Centroamérica (países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2016 y 2017*). En el capítulo III (véase documento original) se examinan en detalle las inversiones en las manufacturas y servicios de exportación en Centroamérica y la República Dominicana, un sector que en general registró más IED que en años anteriores. El crecimiento económico continuado, la expansión de la llegada de remesas y el aumento del consumo también han motivado inversiones

extranjeras en muchos sectores de servicios, como las telecomunicaciones. La empresa española Telefónica anunció a principios de año un programa de inversiones en toda la subregión para construir una red a gran escala de *vEPC* (*virtual Evolved Packet Core*), una tecnología para proveer servicios de voz y datos convergentes en las redes 4G, por un monto estimado en 221 millones de dólares en cada país.

CENTROAMÉRICA (PAÍSES SELECCIONADOS): INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA, 2016 Y 2017
-En millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

Panamá continúa recibiendo crecientes flujos de IED y alcanzó los 6 mil 66 millones de dólares en 2017, lo que lo convierte en el séptimo mayor receptor de toda América Latina y el Caribe, a muy poca distancia de Chile. Al igual que en años anteriores, la mayor parte de las inversiones se concentra en el sector de servicios, particularmente en aquellos ligados a las operaciones de logística y transporte, y el comercio, así como en los servicios financieros. Las empresas de transporte y logística continúan aprovechando la situación estratégica del país para sus operaciones. *Dubai World* anunció en 2017 inversiones a lo largo del canal por un valor estimado de 113 millones de dólares; *FedEx*, de Estados Unidos de Norteamérica, y Kuehne + Nagel, de Suiza,

también anunciaron la expansión de sus actividades de logística, con inversiones por 84 millones de dólares cada uno.

En infraestructura, la empresa española Acciona anunció la construcción de plantas de tratamiento de aguas servidas por un valor de más de 300 millones de dólares y Telefónica inversiones por 220 millones de dólares en la red de telecomunicaciones. Por otra parte, el país continúa recibiendo proyectos en el área de las energías renovables, entre los que se destacan los de la empresa italiana *Enel* en energía solar, por un monto de 55 millones de dólares.

El proyecto Cobre Panamá, de la empresa canadiense *First Quantum Minerals*, alcanzó a finales de 2017 el 70% de su construcción. La empresa, que anunció un aumento de la capacidad del proyecto de un 15%, estima una inversión total a lo largo de varios años de 6 mil 300 millones de dólares, de los que mil 256 millones se desembolsaron en 2017. La producción puede comenzar ya en 2018 (*First Quantum Minerals* Ltd., 2017).

Costa Rica recibió 2 mil 997 millones de dólares de IED en 2017, una cantidad similar a la de 2016. Al igual que el año anterior, la manufactura fue el sector que más inversiones recibió: mil 422 millones de dólares[18]. Las industrias exportadoras en Costa Rica han tenido un gran desarrollo en los últimos años, especialmente la de equipos y dispositivos médicos, en la que se han registrado cuantiosas inversiones entre 2016 y 2017. Por ejemplo, la empresa *Edwards Lifesciences*, de Estados Unidos de Norteamérica, anunció este último año la apertura de una planta para fabricar dispositivos médicos, con una inversión de 100 millones de dólares (véanse en el documento original, más detalles en el capítulo III).

[18] Los datos por sector están publicados con el criterio direccional, conforme a la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (MBP5) (FMI, 1993). Pueden verse más detalles en el recuadro *América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2008-2017*.

El segundo sector que más IED ha recibido es el turismo, al que en 2017 llegaron 444 millones de dólares, la cifra más alta de los últimos años. En el comercio minorista, la empresa *Sysco*, de Estados Unidos de Norteamérica, compró *Mayca*, por un monto que no se ha hecho público. Posteriormente *Sysco* anunció inversiones en la empresa por un valor de 60 millones de dólares. Otros anuncios importantes han estado a cargo de los operadores de telefonía: tanto Claro como Telefónica anunciaron en 2017 inversiones por más de 200 millones de dólares para mejorar sus redes. Costa Rica también se ha destacado como un centro importante de exportación de servicios, y en 2017 destacó el caso de *Amazon*, que opera en el país desde 2009 y que anunció la apertura de un centro de atención de clientes.

Honduras recibió mil 186 millones de dólares de IED, un 4.1% más que en 2016. Al igual que en años anteriores, tres cuartas partes de estos flujos fueron reinversión de utilidades, una proporción mayor que la de los países de su entorno.

La industria de bienes de transformación (manufacturas ligeras para la exportación) recibió 252 millones de dólares, cifra que representa un aumento del 50% respecto al año anterior y es la mayor de la última década, con la excepción de 2014. Las inversiones en comercio y en otros servicios bajaron, pero subieron notablemente las dirigidas al sector de la electricidad, que llegaron hasta los 77 millones de dólares, un monto no alcanzado previamente. En cuanto a los proyectos anunciados en 2017, destacan las inversiones de la cementera colombiana Argos, que expandirá su capacidad en el país por un valor de 100 millones de dólares; la de la empresa de tabaco *Davidoff*, de Suiza, que abrirá una planta en Danlí, con un monto de 121 millones de dólares; la de *Glen Eagle Resources*, de Canadá, que ampliará la capacidad en la minería de oro, por un valor 160 millones de dólares, y la de Texas *Armoring Corpoproporciónn*, de Estados Unidos de Norteamérica, que anunció un monto de 230 millones de dólares para abrir una planta de blindaje de vehículos.

En 2017, Guatemala recibió IED por un monto de mil 147 millones de dólares, ligeramente más bajo que el del año anterior y un 17.4% inferior al de 2014. La razón de esta disminución en los últimos años ha sido la discontinuidad de las altas inversiones que se registraron hace algunos años en el sector de la energía eléctrica y en la minería. Los sectores que recibieron más IED en 2017 fueron el comercio (259 millones de dólares) y la manufactura (252 millones de dólares). Este último sector ha recibido en los últimos años niveles mucho mayores que en años anteriores, aunque todavía son montos relativamente modestos para el tamaño del país.

Estados Unidos de Norteamérica han sido históricamente el principal país inversionista en Guatemala y lo continuaron siendo en 2017 (con un monto de 206 millones de dólares), pero las inversiones de países de América Latina han crecido significativamente. México es ahora el segundo país inversionista (204 millones de dólares), seguido de Colombia (82 millones de dólares) y de Perú (57 millones de dólares).

Las entradas de IED en Nicaragua se han mantenido estables desde 2011, en torno a los 900 millones de dólares. En 2017 se registraron 897 millones de dólares de ingresos de IED, de los cuales la mitad correspondió a la industria. Dentro de este sector destaca la creciente actividad en las manufacturas de exportación, sobre todo en la confección de ropa y la fabricación de sistemas de cableado (arneses) para automóviles (véase en el documento original, más información en el capítulo III).

No se han registrado inversiones en el sector de la energía y descendieron respecto a años anteriores las dirigidas al sector del comercio. A pesar de ello, en 2017 la empresa *Walmart*, de Estados Unidos de Norteamérica, anunció la apertura de tres supermercados y un centro de distribución, con inversiones que llegarán a los 100 millones de dólares.

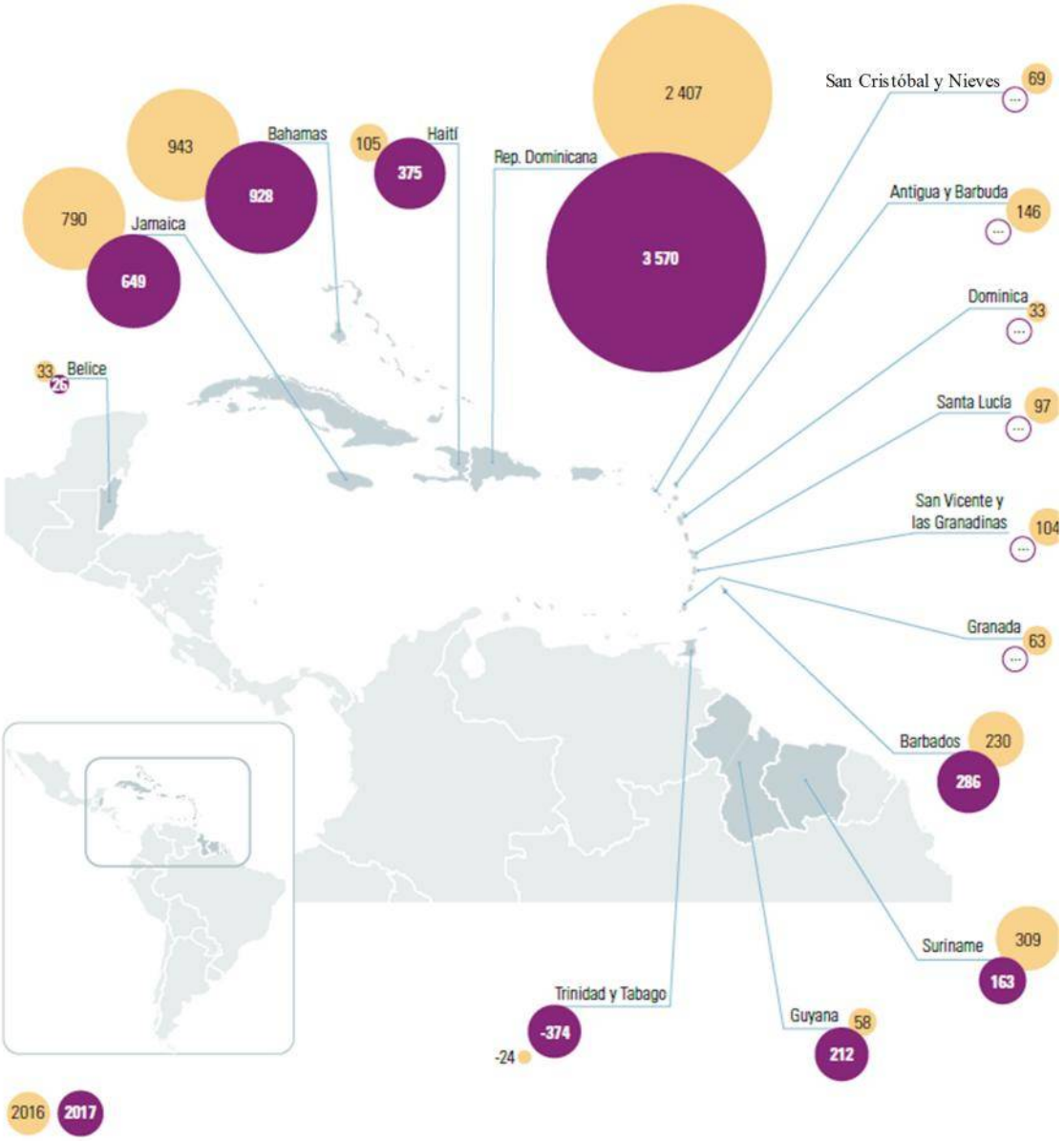
La IED alcanzó niveles récord en El Salvador, donde llegó a 792 millones de dólares, más del doble del monto recibido en los últimos años y la máxima inversión registrada desde 2008. El principal sector de destino fue la manufactura, a la que llegaron 414 millones de dólares, dirigidos a las industrias textil y de confección, de bebidas y de reparación y mantenimiento de aeronaves, entre otras. El segundo sector con más inversiones fue el comercio (130 millones de dólares), impulsado por la subida del consumo privado durante 2017. Varias empresas extranjeras anunciaron ese año inversiones en el comercio minorista, como *Walmart*, de Estados Unidos de Norteamérica (19 millones de dólares), *LG*, de la República de Corea (36 millones de dólares), y *Sika*, de Suiza (6 millones de dólares).

Se registraron también 98 millones de dólares en el sector eléctrico, por nuevas inversiones en generación tanto de energías renovables como térmica. En este sector, además, se anunció la construcción de un parque eólico por 110 millones de dólares por parte de la empresa de Guatemala *Tracia Networks* y de dos plantas de energía solar: una de 47 millones de dólares por parte de *AES*, de Estados Unidos de Norteamérica, y CMI, de Guatemala, y otra de 150 millones de dólares por parte de la francesa *Neoen.*

5. El turismo impulsa la IED en el Caribe

La IED en la subregión del Caribe aumentó un 20% en 2017, llegando hasta los 5 mil 835 millones de dólares. Más de la mitad de estas entradas se concentran en la República Dominicana; en segundo lugar, se sitúan las Bahamas (16%), seguidas de Jamaica (11%) (véase el mapa *El Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2016 y 2017*). La mayoría de los países reciben montos de inversión extranjera que son muy importantes para el tamaño de su economía, pero pequeños en términos absolutos. No se dispone de información sobre los flujos de IED en Cuba.

EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA, 2016 Y 2017
-En millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 6 de junio de 2018.

La República Dominicana lleva años recibiendo montos *récords* de inversión, gracias al interés de los inversionistas en el turismo, la manufactura, los servicios de exportación, el sector eléctrico y la minería. Además, el crecimiento económico impulsó el consumo y atrajo inversiones en todos los sectores de servicios de la

economía. En 2017, el país recibió 3 mil 570 millones de dólares, un 48.3% más que el año anterior y la mayor cifra registrada hasta el momento.

Ese año se produjo la compra de un 30% de la Cervecería Nacional Dominicana por parte de AB InBev, por 927 millones de dólares. Esta transnacional, establecida en Bélgica, pero con raíces en diferentes partes del mundo, ya poseía desde 2012 el 55% de la empresa. Fuera del sector de comercio e industria, donde se registró esta adquisición, el principal destino de la IED en la República Dominicana es el turismo, que ha recibido en los últimos tres años unos 700 millones de dólares anuales. Al igual que en otros países del Caribe, la creciente demanda turística de Estados Unidos de Norteamérica ha impulsado las inversiones en nuevos establecimientos turísticos. El sector inmobiliario, estrechamente relacionado con el turístico, fue el siguiente mayor receptor, con 546 millones de dólares.

La minería, en que el principal operador extranjero es *Barrick Gold*, de Canadá, registró 410 millones de dólares de entradas, mientras que en las empresas radicadas en las zonas francas (tanto de manufacturas como de servicios de exportación) las entradas de IED aumentaron hasta los 263 millones de dólares, la mayor cantidad registrada hasta ahora (véase en el documento original un análisis detallado de estas industrias en el capítulo III).

La IED en Bahamas disminuyó ligeramente en 2017, hasta los 928 millones de dólares[19]. El turismo es el principal sector de la economía y el primer destino de la IED. En 2017 comenzó a operar el megaproyecto *Baha Mar*, con la apertura del hotel *Grand Hyatt* y del casino. *Baha Mar* es un complejo turístico de grandes dimensiones, financiado y ejecutado por empresas chinas. En 2016, *Chow Tai Fook Enterprises Limited*, de Hong Kong (Región Administrativa Especial de China),

[19] La IED en Bahamas incluye dos partidas de la cuenta financiera: inversión directa de capital y otros flujos privados

adquirió el complejo. Además, en el sector de cruceros, *Carnival Corpoproporciónn* anunció la construcción de un nuevo puerto para este tipo de embarcaciones, con una inversión de 100 millones de dólares.

La IED en Jamaica cayó por segundo año consecutivo (un 17.8%) y llegó a 649 millones de dólares, monto que todavía es mayor que el recibido como promedio en el período 2009-2014. La minería y el turismo atrajeron la mayor parte de las inversiones, con montos que corresponden al 29% y el 25% del total, respectivamente.

En el sector de la minería ingresaron 185 millones de dólares, monto similar al de 2016, lo que representa una recuperación de la caída constante que se produjo entre 2008 y 2015. La empresa china *Jiuquan Iron & Steel Company* (JISCO) invirtió 60 millones de dólares para posibilitar la reapertura de la planta de aluminio *Alpart*, que había adquirido en 2016 a RUSAL, por 300 millones de dólares, y que permanecía cerrada desde 2009. La reapertura de las instalaciones creó 800 puestos de trabajo y en diciembre de 2017 JISCO envió la primera carga de aluminio de la planta *Alpart* (*Jamaica Observer*, 2017). Además, la empresa anunció un plan de inversión de 3 mil millones de dólares para una futura expansión.

En 2017 visitaron el país 4.3 millones de turistas, una cifra récord, e ingresaron al sector 161 millones de dólares de IED. La cadena mexicana de hoteles y complejos turísticos Karisma ha revelado los detalles de su nuevo complejo de lujo de mil millones de dólares, *Sugar Cane Jamaica*, en Ocho Ríos. El complejo incluirá siete hoteles de lujo y más de 5 mil habitaciones y se desarrollará por fases durante la próxima década. *Excellence Group* anunció la construcción del complejo *Excellence Oyster Bay*, que se inaugurará en junio de 2018 en *Montego Bay*, con una inversión de 110 millones de dólares (*Jamaica Observer*, 2017).

En el sector de la energía, el país busca reducir su dependencia del petróleo y disminuir los precios de la electricidad. La empresa estadounidense *New Fortress*

Energy anunció una inversión de más de mil millones de dólares para los próximos años y en diciembre de 2017 inició la construcción de una planta de energía a gas natural de 94 megavatios, con una inversión estimada de 265 millones de dólares en la primera fase (*Jamaica Observer*, 2017). Además, el sector de las energías renovables ha sido muy dinámico. El grupo norteamericano WRB Serra inauguró una nueva planta fotovoltaica de 20 megavatios, con una inversión asociada de 63 millones de dólares. Asimismo, a fines de 2017 empezó la construcción de la planta fotovoltaica de *Eight Rivers Energy Co*. Ltd., de 37 megavatios de capacidad y 60 millones de dólares de inversión, que será la mayor del país y ofrecerá los precios más bajos en la región, de 8.53 centavos de dólar por kilovatio hora (kWh) *(Jamaica Observer*, 2017).

Haití recibe por lo general montos de IED relativamente modestos, pero en 2017 los ingresos se duplicaron con creces, hasta los 375 millones de dólares. Esta alza se debió principalmente a la adquisición de *DINASA*, la principal distribuidora de carburantes del país, por parte de la empresa francesa *Rubis*, por una cantidad no publicada. Además, el sector de la confección continúa expandiéndose, como resultado de inversiones de empresas asiáticas. En 2016, anunciaron proyectos *WINDS Group* (Hong Kong (China)) y *MAS Holdings* (Sri Lanka), y en 2017 se sumaron *Everest Textile* (provincia china de Taiwán) y *Yangzhou Everbright Foreign Trading* (China), con inversiones estimadas en 28 y 43 millones de dólares, respectivamente. La industria de la confección en Haití se beneficia de bajos costos laborales y de un acceso privilegiado al mercado de Estados Unidos de Norteamérica.

La IED en Barbados alcanzó los 286 millones de dólares en 2017, con un aumento del 24.6%. El país también recibió un número récord de turistas y, tras varias grandes inversiones anunciadas en 2016 (*Sandals, Hyatt y Wyndham*), se anunciaron otras en 2017 (*Caribbean News Now*, 2018). Por ejemplo, *Nikki Beach* abrió un nuevo hotel,

para 200 clientes, en *Port Ferdinand*, en el norte de Speightstown, que representa una inversión de unos 62 millones de dólares.

Por otra parte, en el sector de los servicios digitales, *Cloud Carib*, el proveedor de servicios en la nube de las Bahamas anunció la expansión de sus servicios en Barbados, al mismo tiempo que abre nuevas instalaciones a través del Caribe así como de América Latina, con un plan de inversión total para la región de 220 millones de dólares.

La IED en Guyana aumentó desde 58 millones de dólares en 2016 hasta 212 millones de dólares en 2017, un monto similar a los recibidos durante la primera mitad de la década de 2010. Energía y minería son los dos principales sectores de destino, con el 41 y el 23% del total, respectivamente. En todos los sectores, con excepción de la manufacturera, la IED creció. El sector de la energía recibió 90 millones de dólares, comenzando a registrar ya entradas de IED tras el descubrimiento por parte de *ExxonMobil* de una gran reserva de petróleo frente a la costa. Mientras continúa la exitosa exploración, *ExxonMobil* decidió poner en marcha la primera fase de desarrollo del campo Liza, con una inversión de 4 mil 400 millones de dólares, en tanto que se prevé iniciar la explotación en 2020 (*ExxonMobil,* 2017). El Gobierno de Guyana espera aprovechar la atención internacional generada para los descubrimientos de las reservas de petróleo para promover otros sectores, como la agricultura y la minería (*Demerara Waves*, 2017). En este último sector, la empresa minera canadiense *First Bauxite Corpoproporciónn* (FBX) anunció un proyecto de producción de bauxita de 50 millones de dólares, cuyas instalaciones comenzarán a construirse en 2018 (*Aluminium Insider*, 2017).

En 2017, la IED en Surinam sumó 163 millones de dólares, lo que representa una caída del 47.2% con respecto a los ingresos de IED de 2016.

Los recursos naturales son el principal motor de desarrollo del país. El primer producto de exportación es el oro y los hallazgos de la compañía canadiense IAMGOLD en Saramacca generan expectativas de inversiones futuras. En el sector petrolero, el Gobierno firmó un contrato de producción compartida con *ExxonMobil* y *Hess*, de Estados Unidos de Norteamérica, y otro con *Statoil*, de Noruega, por dos bloques frente a la costa del país, ubicados en la cuenca donde *Exxon* ya encontró petróleo en Guyana.

La IED en Belice disminuyó por tercer año consecutivo, llegando a 26 millones de dólares, su nivel más bajo desde 2003. El aumento de la reinversión de utilidades (65.6%) no pudo compensar la caída de las entradas de nuevos aportes de capital. La industria de la construcción y el sector inmobiliario fueron el principal destino de la IED, mientras que, con unos 400 mil visitantes anuales, la industria del turismo cumple un papel clave en la economía. En 2017, se inauguró el primer hotel *Hilton* y la cadena estadounidense *Wyndham* anunció la apertura de su primer complejo turístico para 2018.

Las entradas de IED en Trinidad y Tobago alcanzaron un monto negativo de 374 millones de dólares en 2017. El sector petrolero representa casi el 35% del PIB y la mayor parte de las inversiones extranjeras en el país, pero en los últimos años entró en declive por los bajos precios del petróleo y la madurez de los campos petroleros. Sin embargo, en 2017 tuvieron lugar algunos importantes anuncios. Después de informar sobre una inversión de 5 mil millones de dólares para los próximos cinco años, *BP* obtuvo luz verde para el nuevo proyecto de gas de *Angelin (World Oil*, 2017). Por otra parte, *Shell* compró toda la cartera de activos de gas de Centrica, ubicados frente a la costa del país, por 30 millones de dólares, mientras que *Royal Dutch Shell* adquirió los activos de *Chevron* en Trinidad y Tobago, por 250 millones de dólares.

Los países que forman la Organización de Estados del Caribe Oriental (Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía) no han difundido datos sobre la IED de 2017 hasta la fecha de publicación de este informe. En 2016, recibieron 513 millones de dólares. El turismo es el principal sector económico de la zona, en el que se concentra la mayoría de las inversiones. Además, todos estos países, excepto San Vicente y las Granadinas, tienen programas de ciudadanía por inversión, en los que se ofrece a los extranjeros la ciudadanía a cambio de invertir en un fondo nacional o en proyectos específicos aprobados por el Gobierno. En la práctica, esto rebaja el costo de capital para muchos proyectos importantes, incluidos los que se desarrollan en el sector del turismo.

San Vicente y las Granadinas abrió en 2017 el nuevo aeropuerto internacional, que costó unos 259 millones de dólares. *Air Caribbean*, *Air Canada* y *American Airlines* ya establecieron conexiones directas con varias ciudades de América del Norte, lo que debería estimular el crecimiento del turismo en la isla.

Santa Lucía continúa desarrollando el sector turístico. Después del anuncio de *Sandals*, en 2016, la cadena *Hilton* anunció en 2017 la apertura de su primer hotel, de unas 500 habitaciones, y *Royalton Saint Lucia Resort and Spa* anunció otra inversión, de 250 millones de dólares, con la creación de más de 800 empleos asociados. Además, la compañía china *Desert Star Holdings* anunció el desarrollo de un megacomplejo por 2 mil 600 millones de dólares en el sur de la isla, *Pearl of the Caribbean*, lo que ha generado polémicas debido al impacto ambiental, dada su gran escala.

El turismo es clave para el desarrollo de Granada. *Kimpton Hotels & Restaurants* planea abrir a principios de 2019 su segundo proyecto en el Caribe, un hotel de 146 habitaciones, y también se anunció la apertura del hotel *Silversands*. Por otra parte, 2017 fue el año de mayor actividad en el programa de ciudadanía por inversión desde

su puesta en marcha en 2014 y se alcanzaron más de 130 millones de dólares de inversión.

En San Cristóbal y Nieves los proyectos turísticos lideraron también la actividad. La empresa *Hyatt* abrió su primer hotel *Park Hyatt* en el Caribe y *Wyndham Hotel Group* anunció un proyecto de 160 millones de dólares en Nieves. Además, comenzó la construcción del *Seaview Gardens Hotel Project*, un hotel de unas 350 habitaciones, con una inversión prevista de 120 millones de dólares.

Antigua y Barbuda fue duramente golpeada por el huracán Irma en septiembre de 2017. El Banco Mundial estimó los daños en unos 222 millones de dólares, lo que representa el 9% del PIB. Sin embargo, el turismo sigue desarrollándose. Por ejemplo, *Waldorf Astoria Hotels and Resorts*, la marca de lujo de *Hilton*, abrió su primer complejo turístico en el Caribe, en Antigua. Además, la Autoridad de Turismo de Antigua y Barbuda ha anunciado nuevas inversiones por unos 90 millones dólares en infraestructura para cruceros (*Travel Daily Media*, 2017).

En 2017, el huracán María impactó fuertemente en Dominica, provocando daños estimados en mil 300 millones de dólares, más del doble del PIB (Banco Mundial, 2017). Este desastre se produjo solo dos años después del huracán Erika, cuyos daños se cuantificaron como equivalentes al 90% del PIB del país. En este contexto, la IED y el programa de ciudadanía por inversión serán claves para la reconstrucción. En el sector del turismo, el proyecto del hotel *Autograph Collection*, de Marriott, se ha incorporado al programa de ciudadanía por inversión del país.

Capítulo II. La inversión extranjera directa domina los sectores de manufactura avanzada en México

A. México: ¿un ganador en la fragmentación de los sistemas productivos internacionales?

En los últimos años, se han acelerado la fragmentación de los procesos productivos y la dispersión internacional de tareas y actividades, un proceso especialmente intenso en el sector manufacturero (OMC, 2017). En la actualidad, cerca del 60% del comercio mundial corresponde al flujo de bienes y servicios intermedios que se incorporan en diversas etapas en los procesos de producción destinados al consumo final (UNCTAD, 2013a). De manera gradual, las grandes empresas transfirieron diferentes etapas de la producción fuera de su país de origen, estableciendo una amplia red, de alcance regional o mundial, conformada por subsidiarias propias y proveedores independientes. Estos cambios en la organización de la producción mundial fueron impulsados por la disminución de los costos del comercio internacional, principalmente del transporte, la progresiva y generalizada liberalización de las políticas comerciales y el rápido desarrollo y la extensión de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) (OMPI, 2017).

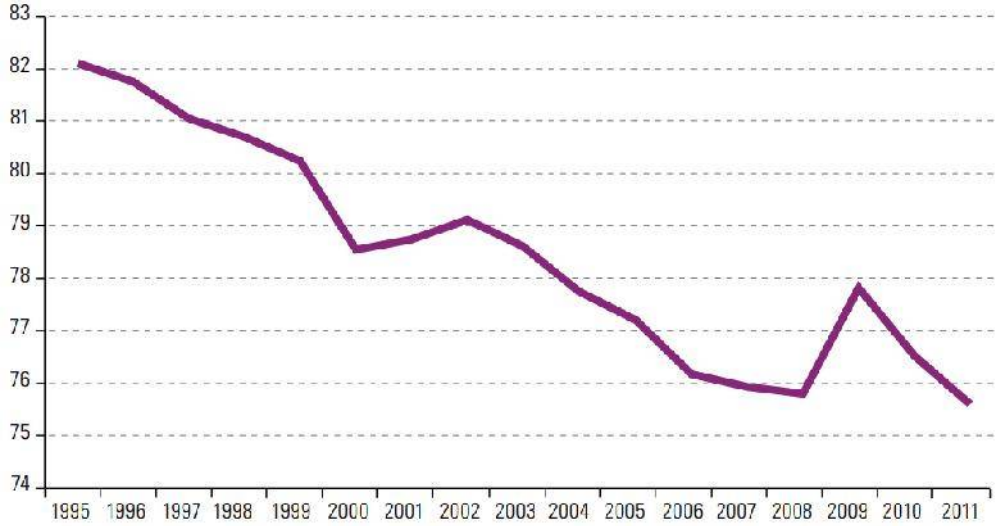
De este modo, las cadenas globales de valor se convirtieron en canalizadoras y articuladoras cada vez más importantes de la producción, el comercio y la inversión mundial (OCDE, 2013), transformándose en un elemento definitorio de la globalización contemporánea (Gereffi y Lee, 2012). Aunque las cadenas globales de valor no son una novedad en el escenario económico mundial, su tamaño, escala y complejidad son elementos nuevos que irrumpen con fuerza a principios de la primera década del presente siglo. En la actualidad, las cadenas globales de valor representan cerca del 80% del comercio a nivel mundial (UNCTAD, 2013).

Las cadenas globales de valor también están generando importantes distorsiones en la medición del comercio internacional, dado que los bienes intermedios pueden

contabilizarse varias veces. Existen estimaciones que indican que entre el 24 y el 28% de las exportaciones mundiales corresponden, en valor agregado, a las importaciones de insumos que varios países han incorporado en productos o servicios que se vuelven a exportar[20] (UNCTAD, 2013 y OCDE, 2013). Así, el crecimiento del comercio en las cadenas globales de valor ha llevado a una reducción sostenida del valor agregado de exportación a nivel mundial (OMPI, 2017) (véase la gráfica *Valor agregado de exportación a nivel mundial, 1995-2011*).

VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN A NIVEL MUNDIAL, 1995-2011

-En porcentajes de las exportaciones totales-



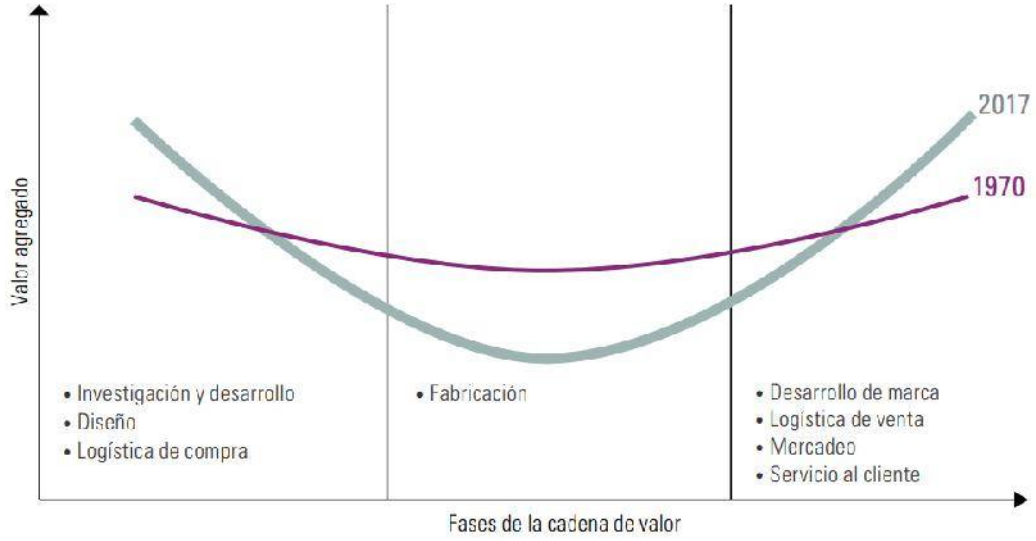
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Trade in Value Added* (TiVA), diciembre de 2016 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index. aspx?queryid=75537#.

Las cadenas globales de valor se han expandido de manera amplia en las industrias automotriz, electrónica y de la confección de prendas de vestir, entre otros sectores. En la actualidad, en las cadenas globales de valor se asigna una importancia creciente

[20] A nivel de país, el valor agregado extranjero en las exportaciones permite medir la manera en que la contribución del comercio al producto interno bruto (PIB) es absorbida por otros países mejor posicionados en la cadena de valor o hasta qué punto las exportaciones de un país dependen de insumos importados. El grado en que las actividades económicas de un país se concentran en tareas y actividades particulares en las cadenas globales de valor también es una indicación del nivel de especialización vertical de las economías (UNCTAD, 2013a).

a las etapas anteriores y posteriores a la fabricación, que representan porcentajes cada vez mayores del valor total de la producción (véase la gráfica *La producción del siglo XXI: una sonrisa creciente*). En este proceso, los países en desarrollo han incrementado en distinta medida su participación en las cadenas globales de valor, en particular aquellas con marcado carácter regional, y en los eslabones menos complejos. En este contexto, los países avanzados y algunas economías emergentes fuertemente vinculadas con las cadenas globales de valor han comenzado a depender cada vez más del contenido importado para sus exportaciones.

LA PRODUCCIÓN DEL SIGLO XXI: UNA SONRISA CRECIENTE



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), *World Intellectual Property Report 2017: Intangible Capital in Global Value Chains*, Ginebra 2017 [en línea] http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_944_2017.pdf.

Las relaciones más consolidadas dentro de las cadenas de suministro se observan en América del Norte, Asia Oriental y la Unión Europea (Kowalski y otros, 2015). Las economías más desarrolladas de cada uno de estos bloques (Estados Unidos de Norteamérica, Japón y Alemania, respectivamente) producen y exportan bienes y servicios intermedios intensivos en tecnología a países de ingreso medio (plataformas de exportación de bajo costo), que luego exportan productos ensamblados a diferentes destinos, tanto dentro como fuera de su área económica. En este contexto, aumenta la

relevancia de fortalecer los factores productivos endógenos, como el capital basado en el conocimiento y la infraestructura de calidad. La experiencia reciente de China es ilustrativa, pues ese país ha logrado incrementar su participación en etapas de producción más intensivas en tecnología y conocimiento.

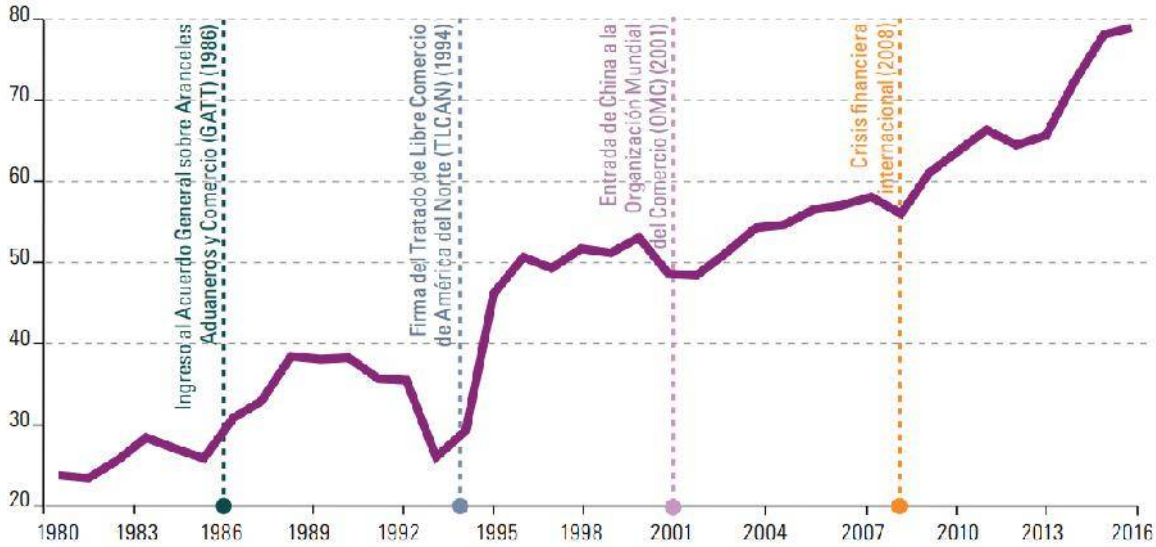
Si bien la participación de América Latina ha sido menor que la de otras regiones en desarrollo (Blyde, 2014), la naturaleza y el alcance de la participación en las cadenas globales de valor distan de ser uniformes en toda la región (Cadestin, Gourdon y Kowalski, 2016). En este contexto, México constituye una excepción, pues se especializa en procesar y exportar tanto insumos como productos finales y forma parte relevante de algunas de las principales cadenas de suministro de América del Norte.

La actual orientación exportadora de México y su fuerte vinculación con las cadenas globales de valor regionales tienen su origen en los programas de fomento industrial y de creación de empleo en la frontera norte, la denominada industria maquiladora. En términos estilizados, se pueden distinguir varias generaciones de este tipo de emprendimientos productivos (Carrillo y Hualde, 1996): la primera, intensiva en trabajo manual y basada en ensamble simple; la segunda, sustentada en la racionalización del trabajo, la manufactura y la adopción de nuevas tecnologías, y la tercera, fundada en la intensificación del conocimiento y en las actividades de investigación, desarrollo y diseño. Por último, existiría una cuarta generación, asociada a la industria automotriz y electrónica, basada en la conformación de corporaciones regionales (Lara y Carrillo, 2003). Estas generaciones de empresas surgen en fases diferentes de la industrialización en México, pero subsisten hasta la actualidad.

A mediados de la década de 1980, con la incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), México inició un proceso de apertura comercial que, sumado a la reestructuración productiva de la industria maquiladora,

dio mayor dinamismo a las exportaciones (véase la gráfica *México: importancia relativa del comercio, 1980-2017*). Rápidamente, el país modificó su perfil exportador, al pasar de los recursos naturales (el 67% de las exportaciones en 1980) a las manufacturas (el 80% en 1993). En la década de 1990, las industrias del automóvil y de maquinaria eléctrica y equipo electrónico adquirieron gran protagonismo, con empresas extranjeras como agentes más relevantes.

MÉXICO: IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMERCIO[a/], 1980-2017
-En porcentajes del PIB-



[a/] Es un índice de apertura comercial, con el que se pondera el comercio total —exportaciones más importaciones— en el producto interno bruto (PIB).
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Mundial [en línea] https://data.worldbank.org/indicator/ NE.TRD.GNFS.ZS.

En este proceso, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) permitió consolidar el modelo de desarrollo basado en el sector externo, al acelerar el dinamismo del comercio exterior, incrementar el valor agregado de la industria maquiladora y favorecer la llegada de nueva inversión extranjera directa (IED), particularmente a la frontera norte.

En este período se formaron aglomeraciones productivas mediante centros técnicos, plantas de ensamblaje, proveedores de componentes, suministradores indirectos

(como talleres de maquinado o de inyección de plástico) y prestadores de servicios. Como consecuencia de las reglas de origen del TLCAN, las cadenas productivas se fortalecieron con la llegada de empresas proveedoras asiáticas. Asimismo, comenzaron a evidenciarse iniciativas de recuperación del terreno perdido en materia tecnológica, mayor autonomía en la toma de decisiones de las subsidiarias locales y una mejor vinculación entre el sector educativo y las empresas (Dutrenit y Vera-Cruz, 2002; Carrillo, 1993; Bair y Gereffi, 2001).

Con el inicio del nuevo milenio, el sector exportador mexicano enfrenta un panorama más complejo debido a tres factores: i) la crisis económica en Estados Unidos de Norteamérica, el principal destino de sus productos, ii) el fin del período de gracia del TLCAN y el cambio de la regulación para la industria maquiladora, y iii) el surgimiento de China y la India como países con alta competitividad derivada de bajos costos salariales, apoyos y subsidios gubernamentales, gran disponibilidad de mano de obra y un enorme mercado potencial. Luego de incorporarse a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, China se convirtió en el principal competidor de la industria maquiladora mexicana, que perdió importantes cuotas de mercado en prácticamente todos los sectores, excepto el automotor (Gereffi, 2018).

De hecho, muchas empresas de actividades intensivas en mano de obra (maquiladoras de primera generación), como las de prendas de vestir, cerraron sus operaciones o las trasladaron a otros lugares, como Centroamérica y Asia (Christman, 2005). Sin embargo, también se consolidaron y surgieron nuevas actividades, en las que algunas empresas líderes lograron recuperar el terreno perdido en materia tecnológica y construir ventajas competitivas más sólidas. Es el caso de las industrias automotriz, electrónica, aeroespacial y de fabricación de equipamiento médico (Carrillo, 2010).

En 2007, terminó el decreto que regulaba la industria maquiladora y se proclamó un nuevo programa de estímulos que se amplió a todas las empresas exportadoras

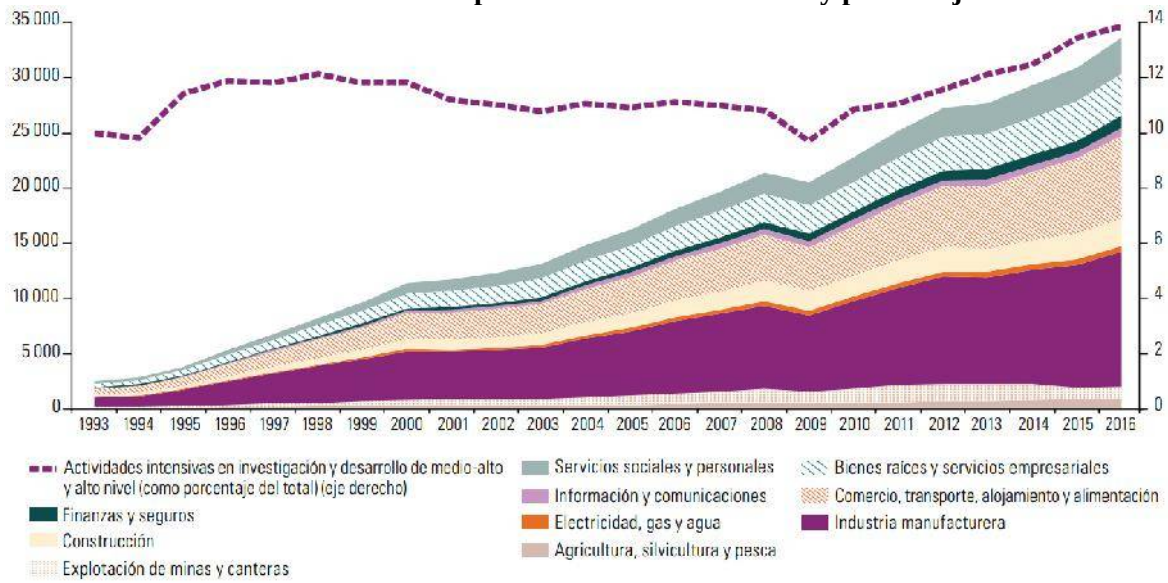
(Secretaría de Economía de México, 2010)[21]. Sin embargo, esto coincidió con la irrupción de la crisis financiera internacional, que afectó sensiblemente la demanda externa de automóviles y productos electrónicos, principalmente de Estados Unidos de Norteamérica. Se registraron marcadas reducciones en la producción y el empleo en varias industrias manufactureras, que ocasionaron cierres, despidos y el traslado de plantas.

Frente a la crisis, las autoridades mexicanas continuaron creando condiciones para favorecer la retención y atracción de la IED (reducción de impuestos, programas de capacitación de trabajadores, entre otras) y, de ese modo, estimular la creación de aglomeraciones productivas en torno a las empresas ensambladoras y sus proveedores (Álvarez y Carrillo, 2017).

En los últimos años, la producción mexicana se recuperó vigorosamente, incluso a una tasa mayor que la de sus socios comerciales del TLCAN, sustentada en el dinamismo del sector manufacturero y en la creciente contribución de actividades intensivas en investigación y desarrollo (I+D) de medio-alto y alto nivel (véase la gráfica *México: producción, por actividad económica, 1993-2016*). En la actualidad, la industria manufacturera aporta un poco más de la tercera parte de la producción (36%) y el 18% del valor agregado de la economía. Los sectores exportadores más dinámicos continuaron con su crecimiento. Entre 1993 y 2017, las exportaciones se multiplicaron casi por ocho (al pasar de 52 mil millones de dólares a 409 mil millones de dólares) y convirtieron a México en el decimotercer exportador a nivel mundial y el primero, por amplio margen, de América Latina y el Caribe.

[21] En 2007 se constituye la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) mediante un decreto establecido por el Gobierno Federal.

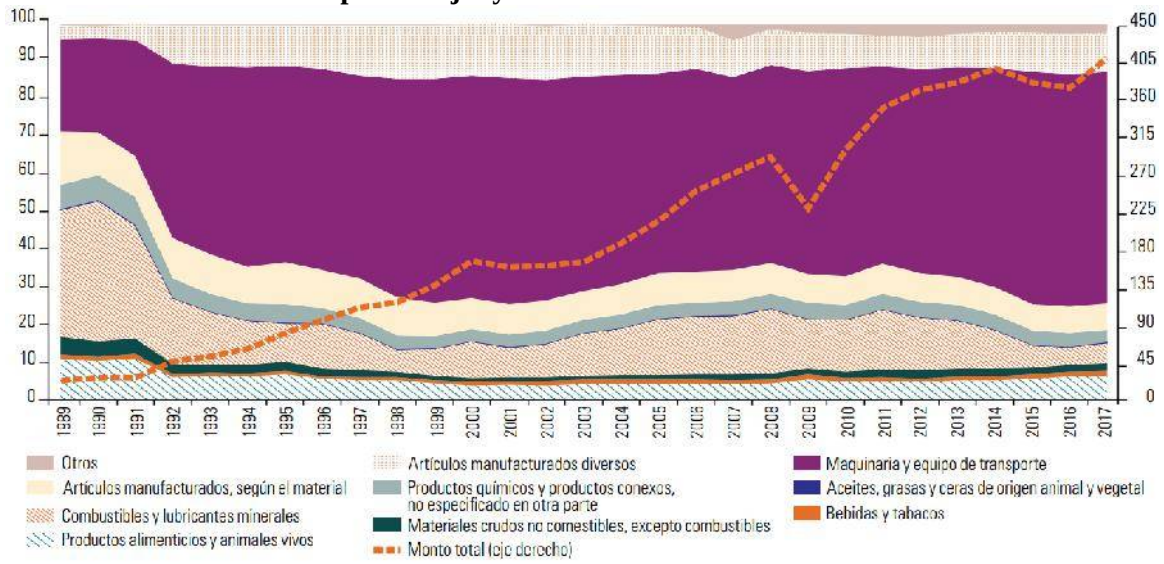
MÉXICO: PRODUCCIÓN, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1993-2016
-En miles de millones de pesos mexicanos nominales y porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *STAN Industrial Analysis* [en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STANI4_2016.

Además de aumentar la cantidad, la composición y la complejidad de las exportaciones también experimentaron cambios importantes. Entre 1990 y 2017, la relevancia de los productos más sofisticados, como la maquinaria y el equipo de transporte, en el total de las exportaciones aumentó del 25 al 62% (véase la gráfica *México: exportaciones totales, por actividad económica, según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) Rev.3, 1989-2017*). En 2016, México ocupaba la posición 24 en la clasificación de complejidad económica, superando a países como China, España, Canadá y la Federación de Rusia (Universidad de Harvard, 2018).

MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, SEGÚN LA CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI) REV.3, 1989-2017
-En porcentajes y miles de millones de dólares-

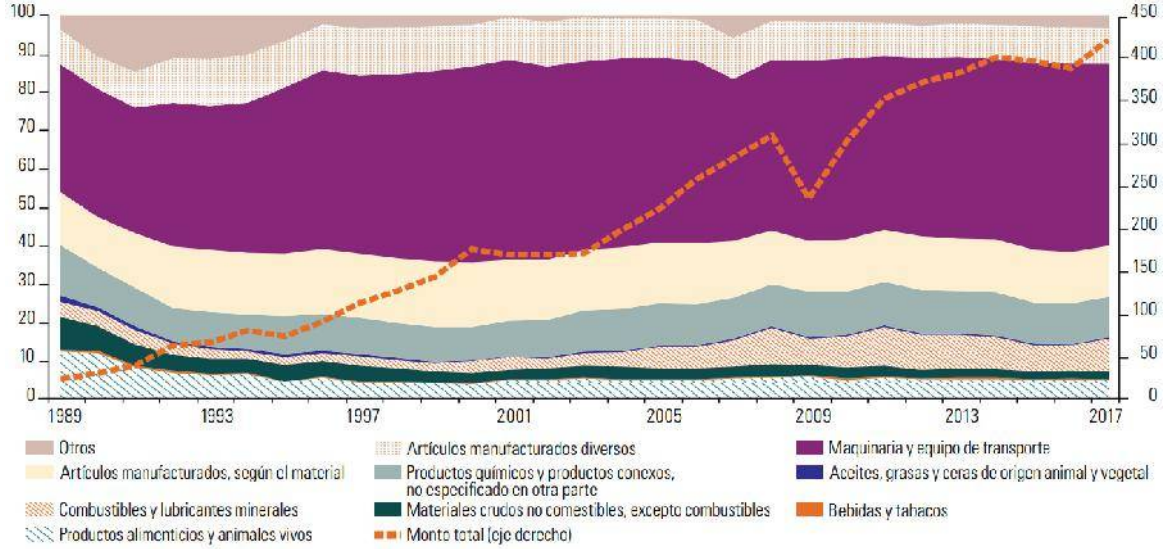


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

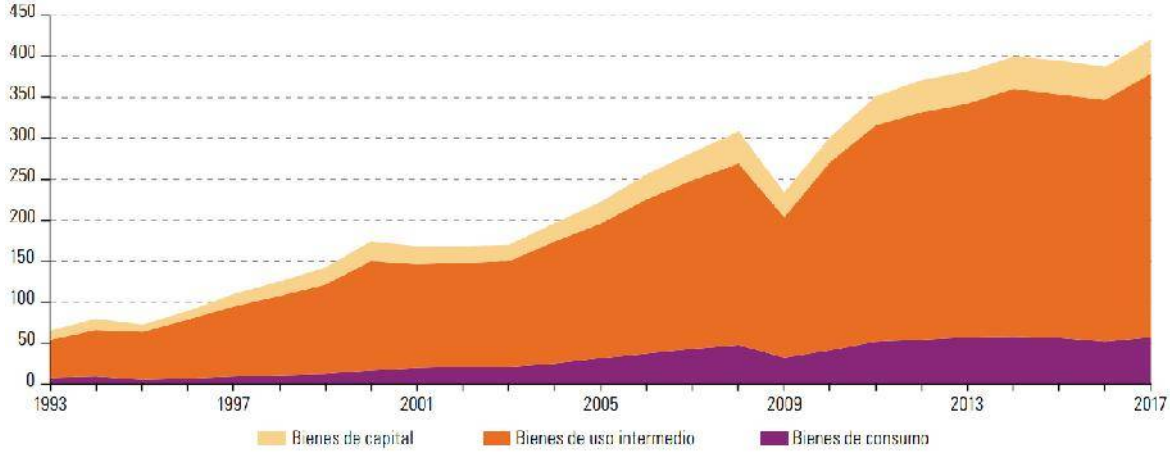
Detrás de esta mayor complejidad del sector manufacturero, hay un fuerte incremento de las importaciones, particularmente de insumos intermedios. En 2017, el 77% de las importaciones correspondían a bienes intermedios, un elemento clave para el amplio despliegue de las cadenas globales de valor en México (véase la gráfica siguiente *México: importaciones totales, 1989-2017*). Esta dinámica ha sido favorecida por la amplia red de acuerdos de libre comercio de que dispone México (Secretaria de Economía de México, 2018), que le ha permitido acceder a insumos intermedios a precios competitivos[22].

[22] En la actualidad, México cuenta con 12 acuerdos de libre comercio con 46 países, 32 acuerdos comerciales para la promoción y protección recíproca de las inversiones con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Además, en marzo de 2018 suscribió, junto a otros 10 países, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, conocido como TPP 11.

MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES, 1989-2017
A. Por actividad económica, según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) Rev.3
-En porcentajes y miles de millones de dólares-



B. Por tipo de producto
-En miles de millones de dólares-

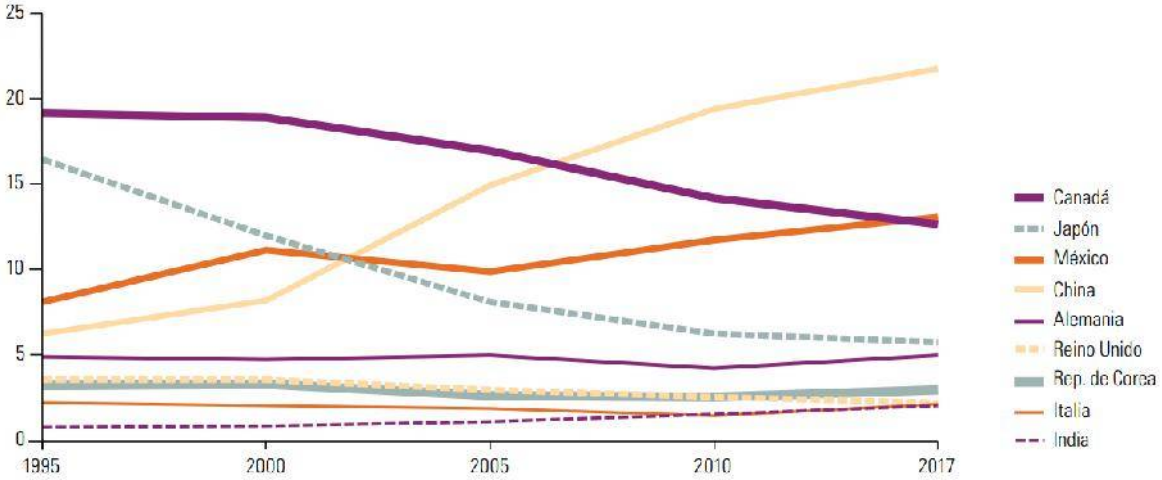


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE) y Banco de México.

Sin embargo, estas favorables condiciones para acceder a insumos importados desde múltiples mercados no han sido simétricas desde la perspectiva de las exportaciones. Durante las últimas dos décadas, México ha mantenido un alto grado de concentración en el mercado de Estados Unidos de Norteamérica. En 2017, este país era el destino del 80% de las exportaciones mexicanas. No obstante, además de China, México es

el único país que ha ganado participación en el mercado de las importaciones de Estados Unidos de Norteamérica, en particular después de la crisis financiera internacional de 2008 (véase la gráfica *Estados Unidos de Norteamérica: cuota de mercado de los países de origen de las importaciones, 1995-2017*).

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: CUOTA DE MERCADO DE LOS PAÍSES DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES, 1995-2017
-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).

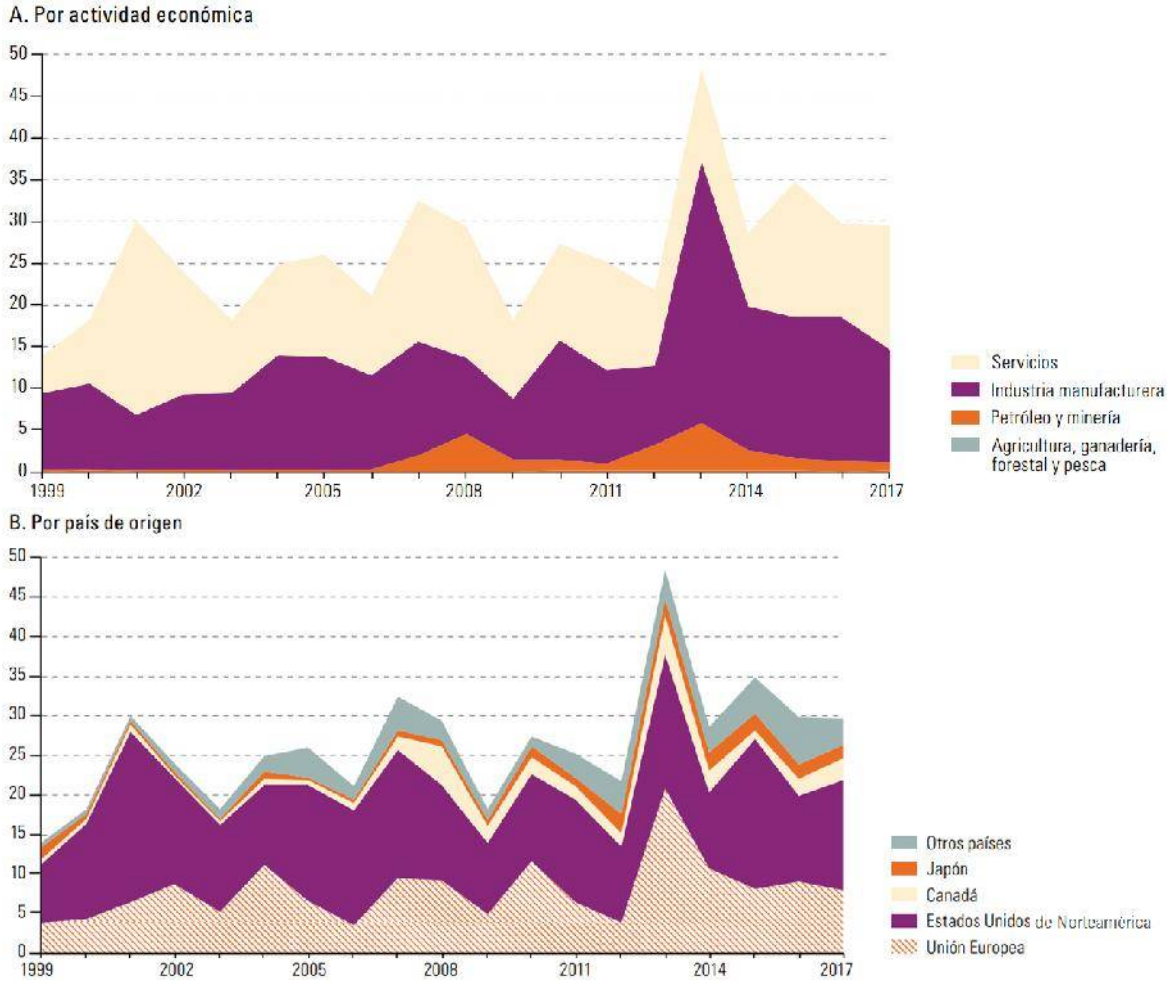
Con la apertura comercial y la consolidación del TLCAN, los flujos de inversión extranjera directa se incrementaron de manera muy significativa. Entre la primera y la segunda mitad de la década de 1990, las entradas de IED se duplicaron con creces, llegando a un promedio anual cercano a los 12 mil 900 millones de dólares. Entre 2000 y 2017, estos ingresos de capital registraron un promedio de 27 mil 133 millones de dólares anuales y convirtieron a México en uno de los principales receptores de IED de América Latina y el Caribe, junto a Brasil y Chile.

En los últimos 20 años, México ha recibido más de 530 mil millones de dólares de IED, casi la mitad de los cuales se ha destinado al sector manufacturero (48.6%), principalmente a la fabricación de equipo de transporte (13% del total) y productos

electrónicos (6%) (véase la gráfica *México: inversión extranjera directa, 1999-2017,* A). Así, mediante la IED y los flujos comerciales, el TLCAN pasó rápidamente de ser un proceso de integración económica basado en acuerdos políticos a uno de integración productiva de facto, en el que las cadenas globales de valor regionales, lideradas por empresas transnacionales, se convirtieron en un elemento central. En este contexto, los otros socios del TLCAN —Estados Unidos de Norteamérica (49%) y Canadá (7%)— se han transformado en el principal origen de la IED recibida por México (Secretaría de Economía de México, 2018), desplegando activas estrategias de deslocalización sustentadas en el aprovechamiento del tratamiento comercial, la cercanía geográfica y los menores costos operativos. Asimismo, de manera progresiva, las ventajas que otorga el país en el marco de este acuerdo también han sido clave para la relocalización de empresas transnacionales de otros países, como Japón, la República de Corea y Alemania (véase la gráfica *México: inversión extranjera directa, 1999-2017,* B).

El cambio estructural derivado de la apertura comercial posicionó al país como una de las principales economías manufactureras del mundo. En 2016, México ocupaba la octava posición entre los 40 países manufactureros más competitivos del mundo y se estima que podría escalar al séptimo lugar en 2020 (Deloitte, 2016). A finales de la presente década, México tendría un lugar de privilegio junto a las principales economías emergentes (China, India y República de Corea) y las economías más avanzadas líderes (Estados Unidos de Norteamérica, Alemania y Japón) (véase el cuadro *Clasificación del índice global de competitividad manufacturera, por país, 2010-2020*). Asimismo, si bien es cierto que estos resultados son consecuencia de la acumulación de capacidades productivas en las actividades manufactureras que encabezan el impulso exportador, también ha acentuado las disparidades entre sectores, regiones y empresas.

MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1999-2017
-En miles de millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría de Economía de México [en línea] https://datos.gob. mx/busca/dataset/inversion-extranjera-directa.

CLASIFICACIÓN DEL ÍNDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD MANUFACTURERA, POR PAÍS, 2010-2020

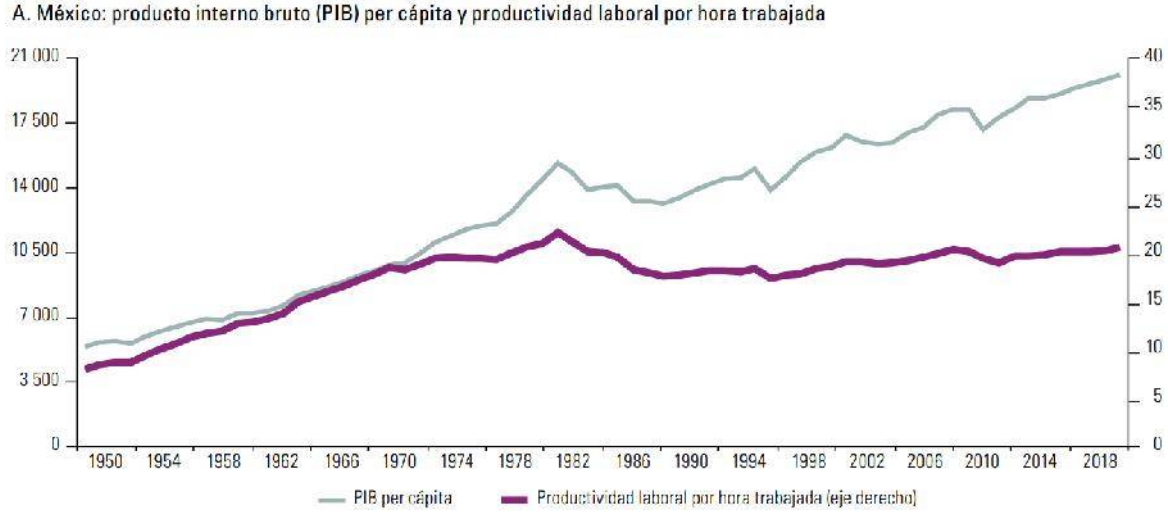
	2010	2013	2016	2020
1	China	China	China	Estados Unidos de Norteamérica
2	India	Alemania	Estados Unidos de Norteamérica	China
3	República de Corea	Estados Unidos de Norteamérica	Alemania	Alemania
4	Estados Unidos de Norteamérica	India	Japón	Japón
5	Brasil	República de Corea	República de Corea	India
6	Japón	Provincia china de Taiwán	Reino Unido	República de Corea
7	México	Canadá	Provincia china de Taiwán	México
8	Alemania	Brasil	México	Reino Unidos
9	Singapur	Singapur	Canadá	Provincia china de Taiwán
10	Polonia	Japón	Singapur	Canadá

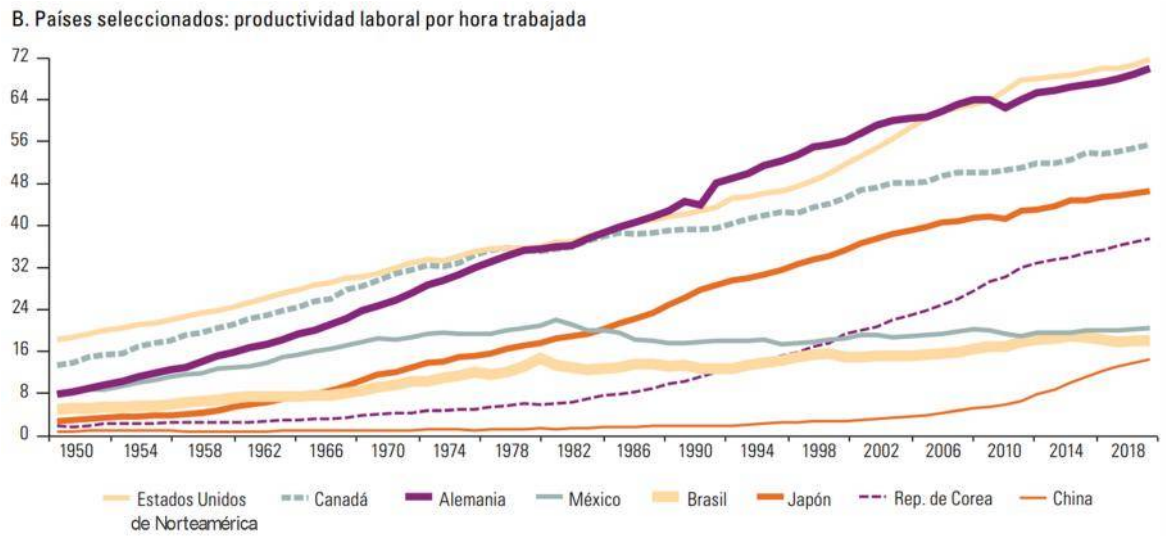
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Deloitte, 2010 *Global Manufacturing-Competitiveness Index*, Londres, 2010 [en línea] https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/manufacturing/us-mfg-2010-global-manufacturing-competitiveness-index.pdf]; 2013 *Global Manufacturing-Competitiveness Index*, Londres, 2013 [en línea] https://www2.deloitte.com/za/en/pages/manufacturing/articles/2013-global-manufacturing-competitiveness-index.html]; y 2016 *Global Manufacturing Competitiveness Index*, Londres, 2016 [en línea] https://www2.deloitte.com/global/en/pages/manufacturing/articles/global-manufacturing-competitiveness-index.html .

En México, los sectores productivos articulados e integrados a la lógica y la dinámica de las cadenas globales de valor coexisten con actividades que generan poco valor agregado y están muy alejadas de la frontera tecnológica internacional (Pérez, Lara y Gómez, 2017). Gradualmente, estas últimas han perdido competitividad y evidenciado múltiples problemas y rigideces en materia de financiamiento, innovación, infraestructura, articulación productiva y costos de transacción, entre otros. Por otra parte, los sectores dinámicos muestran mayor competitividad y altas tasas de crecimiento, que les han permitido incrementar su relevancia en el PIB y en la generación de empleo. Asimismo, en el promedio de las manufacturas, muestran mejores resultados en términos de calificación de la mano de obra y salarios, utilización y desarrollo de tecnología, propensión a la innovación y productividad, así

como mayor vinculación con otros sectores. En términos generales, y a pesar de estos avances, la productividad laboral en México es muy baja y su evolución no ha sido particularmente positiva. Si bien ha mejorado de manera leve desde la firma del TLCAN (básicamente por el impulso de sectores modernos), aún no ha recuperado, en términos reales, el valor de la productividad laboral por hora trabajada registrado en 1981 (véasela gráfica *México y países seleccionados: productividad laboral por hora trabajada, 1950-2018, A*). Así, mientras otros países con importante base manufacturera progresan en este ámbito, México se mantiene estancado (véase la gráfica *México y países seleccionados: productividad laboral por hora trabajada, 1950-2018*, B).

MÉXICO Y PAÍSES SELECCIONADOS: PRODUCTIVIDAD LABORAL POR HORA TRABAJADA, 1950-2018
-En dólares constantes de 2017 en paridad de poder adquisitivo-





FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *The Conference Board, Total Economy Database* [base de datos en línea] https://www.conference-board.org/data/economydatabase/index.cfm?id=27762.

En las industrias automotriz, electrónica y aeroespacial, la localización y la focalización geográfica han desempeñado un papel muy importante, favoreciendo la creación de ecosistemas productivos y avances en las capacidades tecnológicas, logísticas, empresariales y de recursos humanos. De hecho, el avance de la globalización expresado en la fragmentación de la producción y la suscripción del TLCAN favoreció la atracción de IED en manufactura avanzada intensiva en tecnología, que permitió incrementar la productividad en las industrias correspondientes. Esto benefició principalmente a los sectores ya desarrollados y a las regiones propicias para alojar a las nuevas industrias, sobre todo en el norte y el centro del país. Así, las entidades federativas de la frontera norte (Chihuahua, Coahuila, Baja California, Nuevo León, Tamaulipas y Sonora) representan cerca del 60% de las exportaciones, dando paso, además, a un desarrollo territorial desequilibrado.

En consecuencia, la brecha de productividad entre el sector moderno y el tradicional en México se ha incrementado considerablemente en los últimos 25 años. Estos dos Méxicos avanzan en direcciones opuestas: en las grandes empresas modernas, vinculadas con las cadenas globales de valor, la productividad ha crecido a tasas

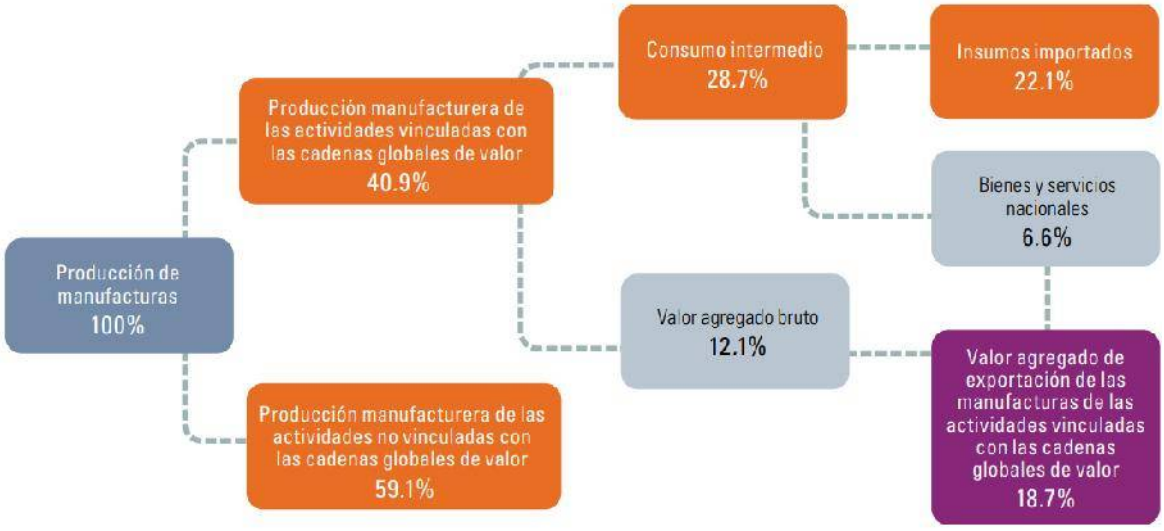
anuales del 5.8%, mientras que en las empresas tradicionales la productividad ha disminuido a un ritmo del 6.5% anual. Las pequeñas empresas tradicionales tenían el 28% de la productividad de las grandes empresas modernas en 1999, porcentaje que se redujo al 8% en 2009 (McKinsey & Company, 2014). Para compensar la disminución de la productividad, las empresas tradicionales emplearon a más personas, pero con menores salarios. La participación de los salarios en el PIB bajó y la correspondiente a las ganancias de las empresas aumentó (Samaniego, 2015).

La profunda integración de los sectores dinámicos en las cadenas globales de valor de América del Norte supuso dificultades para incrementar el contenido nacional de los productos de exportación. En general, las empresas mexicanas integradas a las cadenas globales de valor tienen una gran dependencia de insumos importados, que limita su contribución al desarrollo de un tejido productivo dinámico y debidamente articulado. En 2016, las actividades vinculadas con las cadenas globales de valor representaban cerca del 41% de la producción manufacturera total, de las cuales los insumos importados alcanzaban el 22%, el consumo intermedio de origen nacional un 7% y el restante 12% correspondía al valor agregado bruto[23]. Por lo tanto, el valor agregado de exportación generado por las actividades manufactureras vinculadas a las cadenas globales de valor, es decir el valor del contenido nacional que se exporta por las manufacturas de dichas cadenas, alcanzó el 18.7% de la producción manufacturera total y el 45.9% de la producción de estos sectores modernos (véase el diagrama *México: distribución de la producción manufacturera de las actividades vinculadas con las cadenas globales de valor, 2016*). Las actividades que más contribuyeron al valor agregado de exportación fueron la fabricación de vehículos (22.5%), piezas para

[23] Subconjunto del sector manufacturero conformado por empresas que realizan sus actividades con insumos que provienen principalmente del exterior y en el que la mayor parte de la producción se destina a la exportación. Con frecuencia poseen participación mayoritaria de capital extranjero, por lo que son controladas por empresas transnacionales que tienen intereses estratégicos en una cadena global de valor (INEGI, 2017).

automóviles (8.6%), componentes electrónicos (3.6%), equipos de audio y video (3.1%) y computadoras (2.2%) (INEGI, 2017).

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA DE LAS ACTIVIDADES VINCULADAS CON LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR, 2016
-En porcentajes-

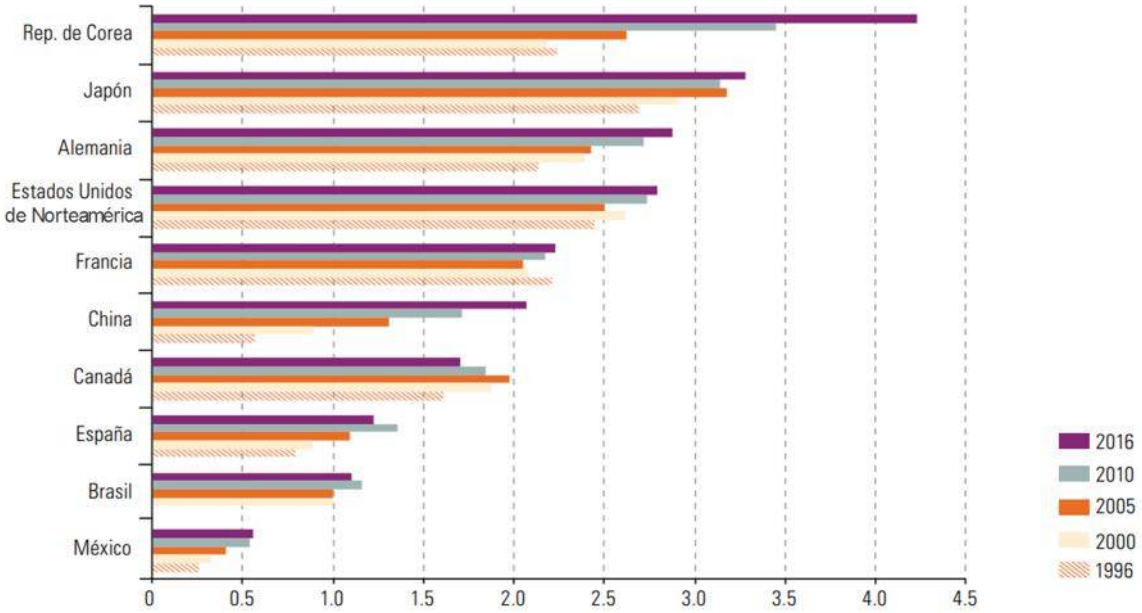


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Valor agregado de exportación de la manufactura global 2016, Ciudad de México, 30 de noviembre de 2017 [en línea] http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2017/vaemg/vaemg2017_11.pdf.

Por último, México se encuentra rezagado en términos de innovación, componente central para enfrentar los nuevos desafíos del rápido cambio tecnológico. En general, la situación mexicana se caracteriza por un bajo gasto en I+D, una débil vinculación entre el sector productivo y el académico, limitaciones en la formación de capital humano especializado, falta de arraigo de una cultura innovadora, una institucionalidad de apoyo débil y con escasos instrumentos de fomento a la innovación empresarial. En 2016, el gasto en I+D llegó al 0.5% del PIB, cercano al promedio de América Latina y uno de los tres más bajos de los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (véase la gráfica *Países seleccionados: gasto en investigación y desarrollo (I+D), 1996-2016*). Además, dos tercios del gasto de I+D fueron financiados mayoritariamente por el sector público mexicano, en contraste con la situación de los países avanzados, donde

el sector privado financia más del 60% de este tipo de inversión (CONACYT, 2017 y OCDE, 2018).

PAÍSES SELECCIONADOS: GASTO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D), 1996-2016
-Como porcentaje del PIB-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *"Gross Domestic Spending on R&D"* 2018 [en línea] https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm.

Así, el perfil de los sectores modernos vinculados con las cadenas globales de valor (sustentados en bajos salarios relativos, alta contribución de insumos importados y bajo contenido nacional) no favorece el desarrollo de la capacidad de innovación y puede constituirse en un factor crítico para explicar los bajos niveles de productividad de país. De hecho, la preferencia por la tecnología importada durante el desarrollo de la capacidad innovadora ha dado lugar a una transferencia tecnológica menor de la esperada como resultado de los ingentes flujos de exportaciones e IED (Stezano, 2018).

A medida que la industria manufacturera se vuelve cada vez más sofisticada, las principales economías manufactureras tradicionales del siglo XX (Estados Unidos de

Norteamérica, Alemania y Japón) podrían ralentizar la deslocalización de la producción en países de bajo costo para volver a fabricar en sus países de origen. El fortalecimiento de la innovación, el capital humano y los ecosistemas y aglomeraciones productivas, que les permiten competir con renovada fuerza con sus rivales de bajo costo (como China, la India y México), ha sido fundamental en este proceso. En el futuro cercano, los países más competitivos probablemente serán aquellos que avancen hacia modelos de manufactura avanzada con mayor valor agregado, sustentados en sólidos ecosistemas de innovación y tecnología. De hecho, la tendencia mundial de la manufactura continúa desplazándose hacia productos y servicios de mayor valor, por lo que muchos países están invirtiendo intensamente en el establecimiento de sistemas locales de innovación que conectan personas, recursos, políticas y organizaciones para traducir de manera eficiente nuevas ideas en productos y servicios comercializados (Deloitte, 2016).

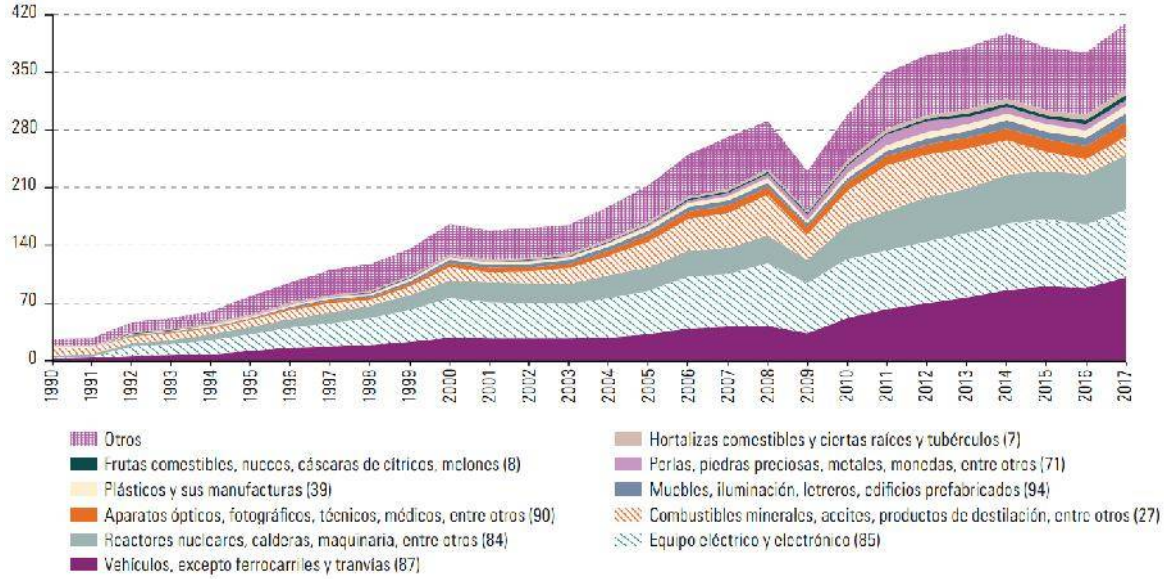
Los Gobiernos de los actuales países manufactureros líderes han seguido aumentando la inversión en I+D, al tiempo que incentivan al sector privado a realizar sus propios emprendimientos mediante el desarrollo de ecosistemas de innovación colaborativa. La evidencia demuestra que las empresas manufactureras se están beneficiando de la articulación entre actores públicos, privados y académicos para construir y mantener estos renovados ecosistemas productivos basados en la ciencia, la tecnología y la innovación.

En contraste, la productividad mexicana se mantiene estancada e inhibe el estímulo a aumentar los ingresos laborales. La disminución del costo por hora trabajada ha prevenido un proceso de automatización más acelerado. Sin embargo, si el costo operativo de la automatización continúa bajando, el aumento de la productividad no necesariamente generará, ni reabsorberá, actividades y empleos desplazados.

B. Desafíos para la manufactura avanzada en México: industrias automotriz, electrónica y aeroespacial

Entre 2010 y 2017, el sector manufacturero representó el 54% de las entradas de IED y el 85% de las exportaciones. En esta dinámica, los sectores modernos, vinculados con las cadenas globales de valor, han sido las actividades más importantes, entre las que se destacan los rubros automotor, electrónico y aeroespacial (véase la gráfica *México: valor exportado de los diez principales rubros de exportación, 1990-2017*). México se ha posicionado como un actor relevante en las cadenas globales de valor, principalmente orientadas al mercado de América del Norte, estableciendo una base productiva cercana a la frontera tecnológica, pero aún sustentada en ventajas competitivas vinculadas con la cercanía geográfica, los menores costos laborales y los acuerdos comerciales.

MÉXICO: VALOR EXPORTADO DE LOS DIEZ PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACIÓN, 1990-2017
-En miles de millones de dólares-



Nota: Los rubros se han definido sobre la base del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, a dos dígitos.

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 ámbito global, sin embargo, el avance tecnológico está modificando rápida y profundamente la forma de producir, las características de los productos, las fronteras de los sectores y los modelos de negocios, entre otros factores. Así, las empresas transnacionales líderes están desplegando nuevos modelos de fabricación, basados en el uso de las tecnologías digitales para controlar el mundo físico, mediante la sincronización de equipos, procesos y personas, generando empleos de alta productividad, promoviendo la innovación y contribuyendo al crecimiento sostenible (CEPAL, 2018). En este escenario, la coexistencia de sectores modernos y tradicionales en México podría verse alterada por lo menos en dos dimensiones. En primer término, la mayor facilidad de las empresas transnacionales para incorporar el avance tecnológico en sus procesos productivos podría ampliar las brechas de capacidades con los sectores tradicionales. En segundo lugar, las nuevas tecnologías comienzan a erosionar las ventajas competitivas tradicionales de los sectores modernos mexicanos, favoreciendo una nueva deslocalización de actividades productivas hacia economías avanzadas.

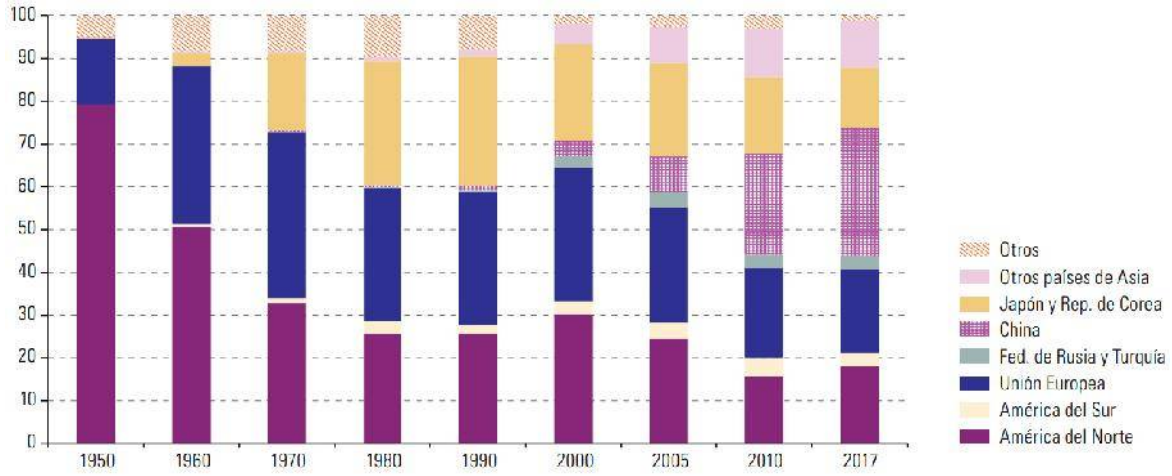
1. El sector automotor: catalizador e impulsor de grandes cambios tecnológicos y productivos

a) ¿La industria mundial del automóvil a las puertas de la mayor transformación de su historia?

La producción mundial de vehículos ha crecido de manera sostenida, al pasar de 58 millones a 97 millones de unidades entre 2000 y 2017. En términos estilizados, la industria se ha concentrado en tres macrorregiones: América del Norte, la Unión Europea y Asia, donde un reducido grupo de países (Estados Unidos de Norteamérica, Alemania, Japón, República de Corea y China) mantiene una fuerte hegemonía en términos de producción, fabricantes de vehículos, proveedores y desarrollo tecnológico de los fabricantes. Los tres primeros han dominado la industria durante décadas. No obstante, resulta particularmente interesante el rápido crecimiento de China, país que se ha posicionado como el principal productor de vehículos a nivel

mundial (CEPAL, 2017) (véase la gráfica *Producción de vehículos, por regiones y países seleccionados, 1950-2017*).

PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS, POR REGIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS, 1950-2017
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA) [en línea] http://www.oica.net/category/production-statistics/2017-statistics/.

En las últimas décadas, las actividades manufactureras fueron adquiriendo una fuerte orientación global, pues muchas operaciones podían trasladarse de economías avanzadas a países en desarrollo para reducir costos. Con el comienzo del nuevo siglo, la relocalización de la producción se consolidó como un elemento central de las estrategias de los principales fabricantes mundiales (véase la gráfica *Producción de vehículos, por regiones y países seleccionados, 1950-2017*). Por otra parte, la industria automotriz experimentó un intenso proceso de desverticalización, en el que los proveedores de partes, piezas, componentes y sistemas fueron adquiriendo una relevancia creciente, que llevó a la adopción de un sistema jerárquico de niveles. Esto permitió el desarrollo de proveedores cercanos en términos geográficos, sumamente confiables y que fueron adquiriendo funciones cada vez más complejas. Entre 1985 y 2015, la contribución de los proveedores al valor agregado total de la industria aumentó del 56 al 82% (Kallstrom, 2015). En este panorama, el comercio mundial del

sector automotor creció de manera muy importante con un fuerte sesgo regional como reflejo de la estrategia de los fabricantes de vehículos y sus proveedores.

México fue uno de los destinos prioritarios del proceso de reorganización de la producción en la industria automotriz. En la actualidad, México es el séptimo productor y el cuarto exportador de vehículos, y el sexto productor y el quinto exportador de partes y piezas para automóviles, del mundo. Además, el país ha experimentado un rápido proceso de transformación, particularmente después de la crisis financiera internacional, al pasar de ser una plataforma de bajo costo para el ensamblaje de vehículos de consumo masivo a una cadena productiva mejor integrada y más diversificada en términos de productos y sofisticación tecnológica (CEPAL, 2017).

En la actualidad, la industria automotriz se encuentra en una gran encrucijada. Entre otros factores, la revolución tecnológica, los cambios relacionados con el concepto de movilidad y la creciente preocupación por la eficiencia energética y el medioambiente están tensionando y cambiando la estructura y las relaciones dentro de la industria. A pesar de que los cambios en la producción y el consumo aún son muy limitados, existe gran incertidumbre sobre la manera, la velocidad, el momento y los lugares en que estas tendencias se desplegarán de manera extendida. De forma estilizada, se presentan al menos tres fuerzas que definirán las características de la industria en el futuro cercano:

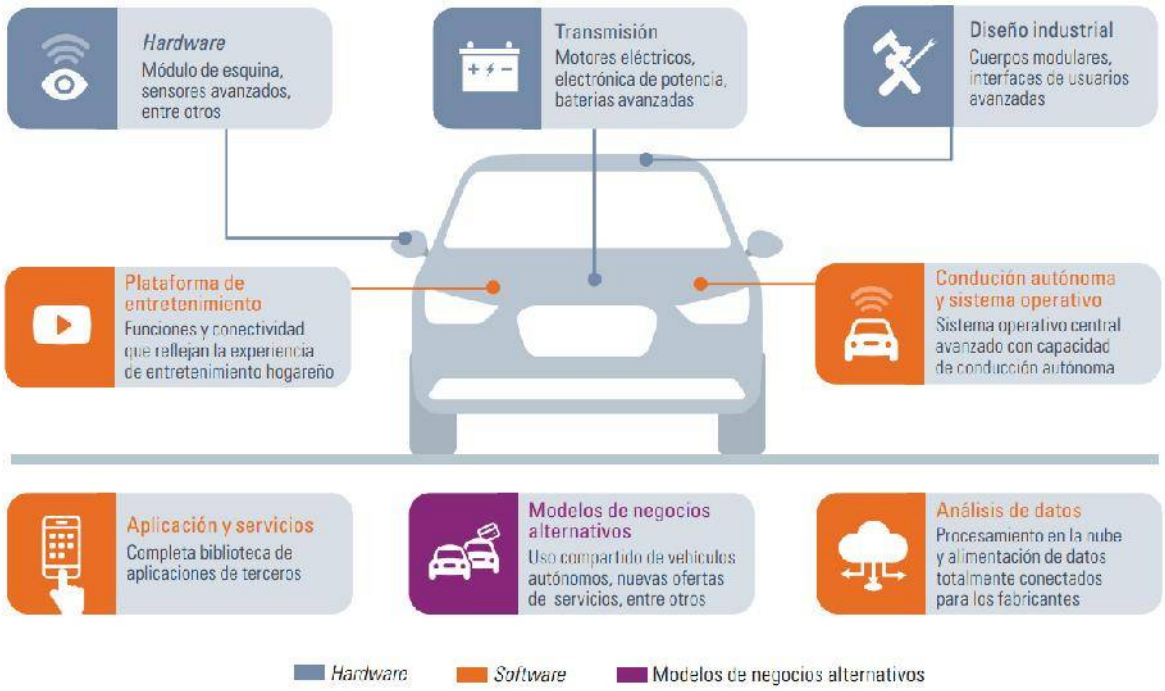
" La rápida convergencia con la economía digital: conectividad, conducción autónoma, inteligencia artificial e ingreso de nuevos actores provenientes de la economía digital.

" Las mayores exigencias regulatorias en el ámbito de la seguridad, la eficiencia energética y el cuidado del medioambiente: electromovilidad, cambios profundos en la cadena productiva tradicional.

" Los cambios en el concepto de movilidad y en los patrones de consumo: extensión de cadena productiva, economía colaborativa, uso frente a adquisición de vehículos, erosión de la fidelidad hacia las marcas

La incorporación de tecnologías digitales en los vehículos está aumentando de manera muy acelerada (véase el diagrama *El automóvil del futuro: una computadora con ruedas*). Con un conjunto de características muy diferentes de las de los vehículos actuales, los automóviles del futuro dependerán cada vez más del *software* y la electrónica. Rápidamente, algunos de los componentes de hardware se reemplazarán por un diseño optimizado y una mejor funcionalidad mediante *software*.

EL AUTOMÓVIL DEL FUTURO: UNA COMPUTADORA CON RUEDAS



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *McKinsey & Company*, *How the Convergence of Automotive and Tech will Create a New Ecosystem*, noviembre de 2016.

Se estima que en 2020 cerca del 75% de la producción corresponderá a vehículos conectados, un porcentaje que, en mercados maduros (América del Norte, la Unión Europea, Japón, la República de Corea y China), aumentaría al 95% en 2025

(Lazard/ Roland Berger, 2017). A medida que los vehículos se conecten entre ellos, con la infraestructura y con una amplia gama de dispositivos (transporte inteligente basado en la internet de las cosas) aumentarán la seguridad y la eficiencia de la conducción, se aliviará la congestión del tráfico urbano y surgirán nuevos modelos de negocios y servicios (entretenimiento, navegación, rescate, gestión, entre otros). La maduración y el despliegue de la infraestructura de telecomunicación móvil de quinta generación (5G) posibilitará y acelerará el proceso de convergencia tecnológica y el avance de la conducción autónoma.

El cambio de usos del automóvil también formará parte de este proceso. En la medida en que la economía colaborativa se expanda y cambien las preferencias de los consumidores, el modelo tradicional debería evolucionar de las compras individuales a nuevos mecanismos de alquiler y vehículos compartidos. Esto impulsará una nueva gama de soluciones de movilidad a demanda, especialmente en entornos urbanos densos que desalientan proactivamente el uso del automóvil privado (McKinsey & Company, 2016b). De hecho, en Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea, las personas están comprando menos automóviles, conduciendo menos y obteniendo menos licencias de conducir, lo que sugiere un importante cambio cultural respecto de la propiedad individual de automóviles (Klaffke, 2017).

Entre 2016 y 2030, los servicios de movilidad podrían crecer a un promedio anual del 14%, pasando de 22 millones a 130 millones de vehículos, para llegar a representar el 8% de los vehículos que circulan a nivel mundial, sobre todo en las ciudades (*Bank of America Merrill Lynch*, 2017). Se estima que en 2025 la venta de vehículos nuevos para servicios en el ámbito de la nueva movilidad podría llegar a entre el 10 y el 15% en Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea y a un 35% en China (Lazard/Roland Berger, 2017). En 2050, esta relación podría llegar al 50% a nivel mundial (Litman, 2018). Se estima que la venta de vehículos nuevos continuará creciendo, aunque a tasas menores a las actuales. El desarrollo de nuevos servicios de

movilidad podría significar la disminución de las ventas de vehículos privados, pero es probable que esta disminución se compense en parte con el aumento de las ventas de vehículos compartidos, que necesitarán reemplazarse más a menudo debido a una mayor utilización y desgaste (*McKinsey & Company*, 2016a).

En todo el mundo, los nuevos e innovadores proveedores de movilidad están captando el interés de los consumidores y del capital de riesgo. Este tipo de emprendimiento, por lo general impulsado por empresas emergentes, está incomodando a los fabricantes de automóviles, pues amenaza su participación en las ganancias de la industria automotriz. En los últimos años, los principales fabricantes de vehículos han multiplicado sus iniciativas en el ámbito de la movilidad, con miras a cubrirse frente a un cambio sustancial de las preferencias en el transporte, que se orientan hacia un sistema multimodal menos centrado en la propiedad individual de un vehículo. Estas empresas están experimentando diferentes modelos de negocios y han comenzado a invertir en empresas de tecnología y movilidad, a asociarse con éstas y a adquirirlas (CAR, 2018). Desde la perspectiva de los fabricantes de vehículos, estos nuevos servicios de movilidad también se podrían transformar en una oportunidad para superar algunas limitaciones estructurales de la industria y los podrían ayudar a avanzar en el proceso de cambio tecnológico en curso, en particular con respecto a los vehículos autónomos[24].

La conectividad y, más tarde, la tecnología autónoma permitirá que los vehículos se conviertan en una plataforma para que los conductores y los pasajeros utilicen su tiempo en tránsito para consumir nuevas formas de medios y servicios o para dedicar el tiempo liberado a otras actividades personales. Los vehículos del futuro cercano serán verdaderas computadoras con ruedas (véase el diagrama *El automóvil del futuro: una computadora con ruedas*). Según el nivel de aceptación de la movilidad

[24] La mayoría de los fabricantes de vehículos ha anunciado que sus primeros vehículos autónomos estarán disponibles mediante servicios de movilidad. Así, la dimensión comercial del despliegue de los vehículos autónomos podría ser tan importante como los aspectos tecnológicos (CAR, 2018a).

compartida, la participación de mercado de los vehículos autónomos podría aumentar de menos del 1% en 2020 a un máximo probable del 26% en torno a 2035 (Lazard/Roland Berger, 2017).

Se estima que en 2030 la producción de vehículos con motor de combustión interna disminuirá drásticamente, mientras que la de vehículos de tracción eléctrica aumentará de forma considerable. En 2017, las ventas mundiales de vehículos eléctricos llegaron a un millón 233 mil 600 unidades, un 58% más que en el año anterior. El 66% correspondió a vehículos eléctricos de batería o totalmente eléctricos, mientras que el 34% restante a vehículos híbridos eléctricos enchufables[25]. El mercado más importante fue China (49.5% de las ventas de 2017), seguido por Estados Unidos de Norteamérica (16.3%), Noruega (5%), Alemania (4.9%) y Japón (4.6%). A finales de 2017 existían 165 modelos de automóviles eléctricos disponibles en el mercado y más de 90 mil estaciones de recarga en el mundo, aunque concentradas en regiones donde la venta de vehículos eléctricos es más alta (Frost & Sullivan, 2018). En la actualidad, el grupo *Renault-Nissan* es el que más unidades de vehículos eléctricos vende en el mundo. Sin embargo, en este segmento las empresas chinas han logrado un importante protagonismo (BYD *Group*, BAIC *Group, Geely Group* y SAIC *Group*), superando a grandes fabricantes como BMW, *Volkswagen*, *General Motors* y el sorprendente *Tesla* (EV Sales, 2018).

Las continuas mejoras tecnológicas observadas en la actualidad, el aumento de la infraestructura de recarga y la promulgación de metas explícitas y políticas de fomento por parte de los gobiernos nacionales permiten confirmar que esta tendencia continuará, reduciendo la brecha de competitividad de costos entre los vehículos

[25] Los vehículos híbridos eléctricos enchufables poseen baterías que pueden recargarse enchufando el vehículo a una fuente externa de energía eléctrica. El vehículo híbrido enchufable comparte las características de un vehículo híbrido eléctrico tradicional y de un vehículo eléctrico, pues está dotado de un motor de combustión interna (gasolina, diésel o combustible flexible) y de un motor eléctrico acompañado de un paquete de baterías, pero con la diferencia de que estas pueden recargarse enchufando el vehículo en el sistema de suministro eléctrico.

eléctricos y aquellos con motores de combustión interna. Así, existe una buena probabilidad de que el total de vehículos eléctricos en circulación alrededor del mundo oscile entre 9 y 20 millones en 2020 y entre 40 millones y 70 millones en 2025 (IEA, 2017). En un escenario optimista, se estima que los vehículos eléctricos podrían alcanzar el 47%, el 20 y el 32% de las ventas de automóviles nuevos en China, Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea, respectivamente, en 2025 (Lazard/Roland Berger, 2017). En los últimos meses, los principales fabricantes han hecho importantes anuncios sobre su apuesta por la electromovilidad como un pilar central de sus estrategias para abordar los desafíos del futuro cercano (véase el cuadro *Principales fabricantes de vehículos: nuevas estrategias de electromovilidad, 2017-2018*).

Con productos cada vez más sofisticados y ciclos de vida cada vez más cortos, los procesos productivos se hacen cada vez más complejos y requieren mayores capacidades tecnológicas y logísticas por parte de las empresas fabricantes de vehículos y sus proveedores. Esto ha obligado a las empresas de la industria automotriz a ingresar en segmentos tecnológicamente más avanzados, como los relativos a nuevos materiales más livianos, baterías, *software* y eléctrica y *hardware* especializado, incluidos sensores, cámaras y radares. Asimismo, los principales fabricantes de vehículos comenzarán a concentrar la producción mundial en un número muy reducido de nuevas plataformas modulares, obligando a las empresas de la cadena productiva a incrementar los recursos destinados a la investigación, el desarrollo y la innovación (CEPAL, 2017). La fabricación de un vehículo no solo requiere la permanente actualización tecnológica para responder a las exigencias cada vez más sofisticadas de los consumidores y no rezagarse frente a los competidores, sino la coordinación de una gran cantidad de agentes. En la actualidad, a raíz del cambio y la convergencia tecnológica, nuevos participantes de la cadena están ganando espacio de manera muy acelerada (véase el diagrama *Número de nuevos proveedores de componentes electrónicos y digitales y software*).

PRINCIPALES FABRICANTES DE VEHÍCULOS: NUEVAS ESTRATEGIAS DE ELECTROMOVILIDAD, 2017-2018

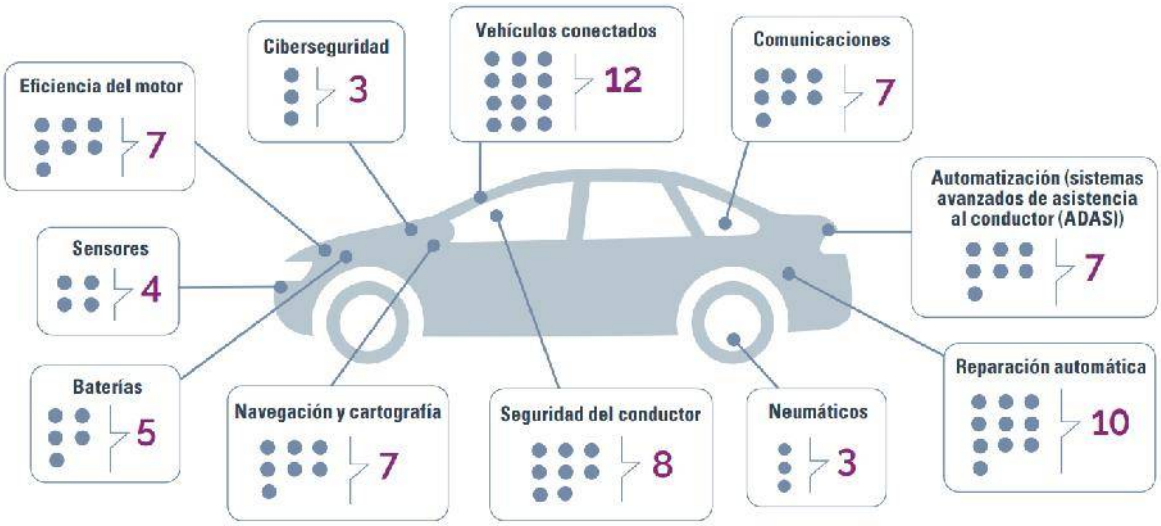
Empresa	Fecha	Anuncio
北京汽车 BAIC MOTOR	Diciembre de 2017	El fabricante chino anunció que retirará progresivamente sus vehículos convencionales con motores de combustión interna para 2025. Dejará de vender automóviles convencionales en Beijing en 2020 y detendrá la producción y las ventas a nivel nacional para 2025 (Reuters, 2017b).
BMW	Diciembre de 2017	BMW se propone que, en 2025, entre el 15 y el 25% de su producción de vehículos sea a propulsión eléctrica. Para ello está desarrollando una nueva plataforma modular y flexible de producción (CLAR) que debutará en 2021 con el lanzamiento del vehículo eléctrico iNext. En los próximos siete años, BMW presentará 25 modelos a propulsión eléctrica, 12 totalmente eléctricos, algunos completamente originales (InsideEVs, 2017). La marca Mini, por otra parte, se plantea convertirse en 100% eléctrica en los Estados Unidos de Norteamérica y podría lanzar un vehículo utilitario deportivo (SUV) eléctrico en 2021 (*Electrek*, 2018).
CHANGAN	Octubre de 2017	El fabricante chino anunció que en 2025 dejará de vender vehículos que empleen combustibles fósiles. La empresa presentó un plan que prevé destinar 15 mil millones de dólares y movilizar a 10 mil trabajadores del sector de investigación y desarrollo (I+D) para desarrollar nuevos vehículos eléctricos. En 2025, la empresa ofrecerá 21 nuevos modelos completamente eléctricos y 12 híbridos (Reuters, 2017c)
Ford	Enero de 2018	Ford anunció que duplicará su inversión en vehículos eléctricos, mediante un desembolso de 11 mil millones de dólares para producir 40 nuevos vehículos eléctricos en 2022. Este monto supera con creces los 4 mil 500 millones de dólares anunciados en 2015. De los 40 modelos eléctricos previstos por Ford, 16 serán propulsados solamente por batería. La empresa identificó solo un modelo por su nombre, llamado Mach 1, un SUV eléctrico que saldrá a la venta en 2020 (Reuters, 2018).
GM General Motors	Octubre de 2017	General Motors anunció que fabricará 20 modelos completamente eléctricos para 2023. La empresa pretende producir algunos vehículos eléctricos con energía mediante carga y otros con tecnología de celdas de hidrógeno (celda de combustible). La aceleración de la estrategia de electrificación obedece a las exigencias de los mercados de China y la Unión Europea, que han prohibido la venta de vehículos con motor de combustión interna entre 2025 y 2030 (Bloomberg, 2017b).
HONDA	Junio de 2017	La empresa anunció que dos tercios de sus ventas corresponderán a vehículos eléctricos en 2030 y que se concentrará principalmente en modelos híbridos. Sin embargo, la empresa seguirá reforzando el desarrollo de vehículos eléctricos y vehículos de pila de combustible, además de un modelo exclusivo para el mercado chino que saldrá a la venta en 2018 (*Autovista Group*, 2017).

	Diciembre de 2017	La empresa anunció que lanzará 38 nuevos vehículos eléctricos entre Hyundai y su filial Kia. A fines de 2017, Hyundai y Fiat Chrysler Automóviles (FCA) analizaban la posibilidad de establecer una alianza para desarrollar conjuntamente una pila de combustible. Mientras la apuesta por la producción masiva de vehículos a hidrógeno continúa vigente, Hyundai lanzará 10 coches híbridos y eléctricos en los próximos dos años (*Green Car Reports*, 2017).
	Julio de 2017	Mercedes-Benz anunció que todos sus modelos tendrán una versión eléctrica o híbrida en 2022. En total habrá más de 50 versiones de vehículos a propulsión eléctrica, tanto híbridos como eléctricos. La empresa espera que, en 2025, el 25% de las ventas corresponda a modelos eléctricos (*Engadget*, 2017). Una buena parte de la producción de vehículos eléctricos se venderá en China, donde se fabricarán en conjunto con BAIC. El lanzamiento de la nueva gama EQ, es la gran apuesta de Mercedes-Benz, que debutará con un SUV eléctrico en 2019 (Motor1, 2018). Mientras tanto, Smart dejará de ofrecer versiones con motores de combustión a partir de 2020 (*The Verge*, 2018).
	Marzo de 2018	La estrategia del fabricante japonés para los próximos cuatro años, "M.O.V.E to 2022", prevé el potenciamiento de los vehículos eléctricos, la conducción autónoma y los servicios de conectividad. Para 2022, Nissan pretende vender 1 millón de vehículos a propulsión eléctrica al año, para lo que lanzará ocho modelos completamente eléctricos, siguiendo los pasos del exitoso Nissan *Leaf* (más de 300.000 unidades vendidas desde 2010). La mitad de ellos estará dirigida al mercado chino. Asimismo, se prevé que, a partir de 2021, todos los nuevos modelos de la marca de alta gama (*Infiniti*) sean completamente eléctricos o incorporen la tecnología e-POWER de asistencia eléctrica. Para 2025, *Infiniti* prevé que el 50% de sus ventas mundiales corresponderán a vehículos eléctricos (Nissan, 2018).
	Enero de 2018	PSA anunció que existirá una versión a propulsión eléctrica de todos los modelos de sus cinco marcas (*Peugeot*, *Citroën*, *Opel*, *Vauxhall* y *DS Automobiles*) en 2025. Ese año, el grupo ofrecerá 40 modelos eléctricos en todo el mundo (*CleanTechnica*, 2018). En mayo de 2018, se anunció que todos los vehículos de la marca DS serán eléctricos en 2025 (*Electrive*, 2018).
	Octubre de 2017	El Grupo Renault lanzó el plan estratégico "*Drive the Future*, 2017-2022", en el que anunció 21 nuevos vehículos hasta 2022: 3 son modelos totalmente nuevos, 8 eléctricos y 12 electrificados. Este plan busca capitalizar el trabajo de I+D y las economías de escala generadas por la alianza entre Renault, Nissan y Mitsubishi, actualmente el mayor acuerdo de este tipo en la industria automotriz mundial (*AutoExpress*, 2017).
	Noviembre de 2017	Entre 2018 y 2020, Tesla se propone fabricar 500 mil unidades del *Model* 3, el primer automóvil eléctrico compacto a un precio accesible. A fines de 2017, Tesla presentó un camión eléctrico (Semi) y un modelo deportivo de alta gama (*Roadster* 2). Con estos nuevos lanzamientos, Tesla pretende convertirse en un productor de vehículos

		eléctricos globalizado, con un amplio abanico de opciones para diferentes consumidores (*The Verge*, 2017).
TOYOTA	Diciembre de 2017	Toyota anunció que al menos el 50% de sus ventas corresponderá a vehículos eléctricos e híbridos en 2030, frente al 15% actual. La empresa pretende vender 5.5 millones de unidades hasta 2030 (4.5 millones de híbridos y un millón de coches con motores eléctricos o pilas de combustible) (*GlobalFleet*, 2017). Además, Toyota y Mazda establecieron un acuerdo para desarrollar conjuntamente vehículos eléctricos (Forbes, 2017).
	Julio de 2017	En 2030, Volkswagen construirá versiones eléctricas de 300 modelos de las 12 marcas del grupo, para lo cual invertirá unos 20 mil millones de euros, además de 50 mil millones de euros para la adquisición de baterías. La empresa espera ofrecer 50 vehículos eléctricos y 30 modelos híbridos en 2025. En 2018, Audi comenzará a vender su primer todoterreno eléctrico y agregará dos vehículos más a batería en los próximos tres años y 12 modelos en 2025 (*Bloomberg*, 2017c). La primera gran prueba será el lanzamiento del Volkswagen I.D., que comenzaría a producirse a finales de 2019 (Autocar, 2018).
VOLVO	Julio de 2017	Volvo anunció que todos los automóviles producidos serán eléctricos o híbridos en 2019. Con esto, la marca sueco-china pretende liderar la adopción de tecnología eléctrica en vehículos y vender un millón de unidades para 2025. La empresa planea lanzar cinco nuevos automóviles eléctricos entre 2019 y 2021, dos de los cuales se comercializarán bajo la marca *Polestar*, mientras que los otros tres se venderán bajo la marca Volvo (*The Guardian*, 2017).

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas.

NÚMERO DE NUEVOS PROVEEDORES DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS Y DIGITALES Y SOFTWARE



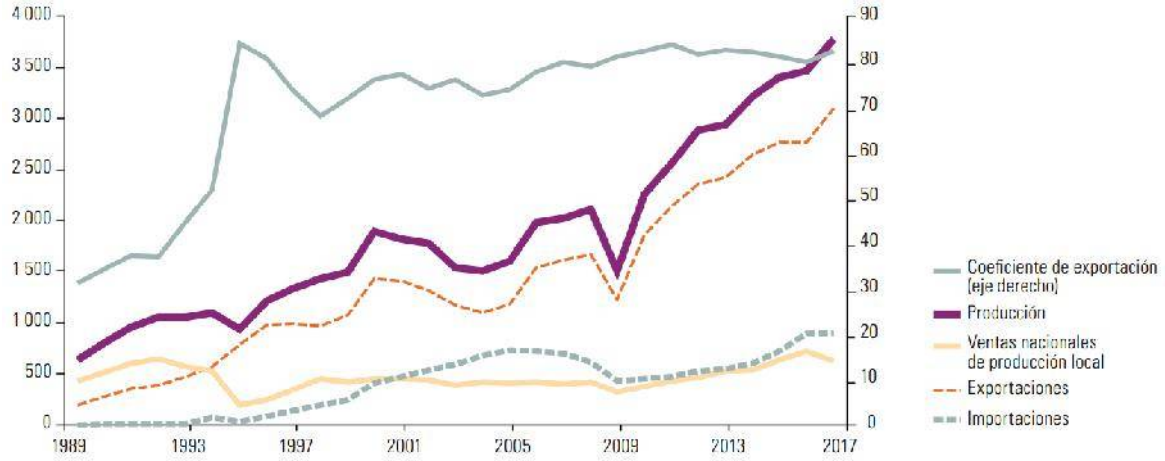
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de T. Klaffke, "A new way of thinking about the automotive industry", QMarkets, 14 de junio de 2017 [en línea] https://www.qmarkets.net/blog/new-way-thinking-automotive-industry/.

En síntesis, la industria automotriz mundial está pasando por un intenso proceso de transformación, condicionado por la evolución de la tecnología, los patrones de consumo y la arquitectura regulatoria. En general, los fabricantes de vehículos y los principales y más grandes proveedores mundiales están bien posicionados en las cadenas globales de valor y muestran capacidad de adaptación a las nuevas condiciones, al ingreso de nuevos competidores provenientes de las industrias tecnológicas, a la irrupción de China y a la transformación y difusión de las fronteras tradicionales del sector automotor. Estos elementos están condicionando muchas de las decisiones estratégicas de las empresas trasnacionales líderes de la industria, tanto fabricantes de vehículos como proveedores. Entre las determinaciones clave, particularmente para un país como México, están la localización y la relevancia de las diferentes actividades a lo largo de la cadena global de valor.

b) México: buenos resultados en una coyuntura de gran incertidumbre

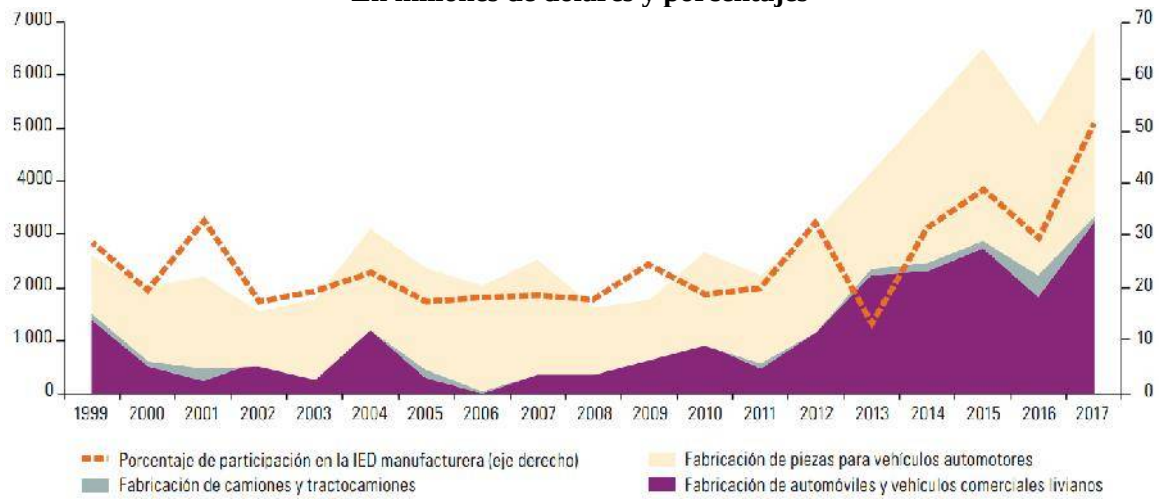
Después de la crisis financiera internacional de 2008, la industria automotriz mexicana ha experimentado un dinamismo sin precedentes (véase la gráfica *México: producción, exportaciones, ventas nacionales de producción local e importaciones de vehículos livianos, 1989-2017*). Los duros efectos de la crisis en la industria de Estados Unidos de Norteamérica impulsaron a decenas de empresas a modificar sus estrategias de expansión y localización. Esto derivó en un enorme aumento de la IED, tanto de fabricantes como proveedores, y del comercio en México. Entre 1999 y 2017, México recibió cerca de 60 mil millones de dólares, el 63% de los cuales se destinó al subsector de partes y piezas para automóviles (véase la gráfica *México: inversión extranjera directa (IED) en la industria automotriz, 1999-2017*). En la actualidad, la industria automotriz es la principal generadora de divisas para el país y supera ampliamente a las remesas de los emigrantes y las producidas por el turismo. Así, comenzó a gestarse un sostenido y creciente superávit comercial, que alcanzó los 59 mil 213 millones de dólares en 2017.

MÉXICO: PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES, VENTAS NACIONALES DE PRODUCCIÓN LOCAL E IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS, 1989-2017
-En miles de unidades y porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

MÉXICO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1999-2017
-En millones de dólares y porcentajes-



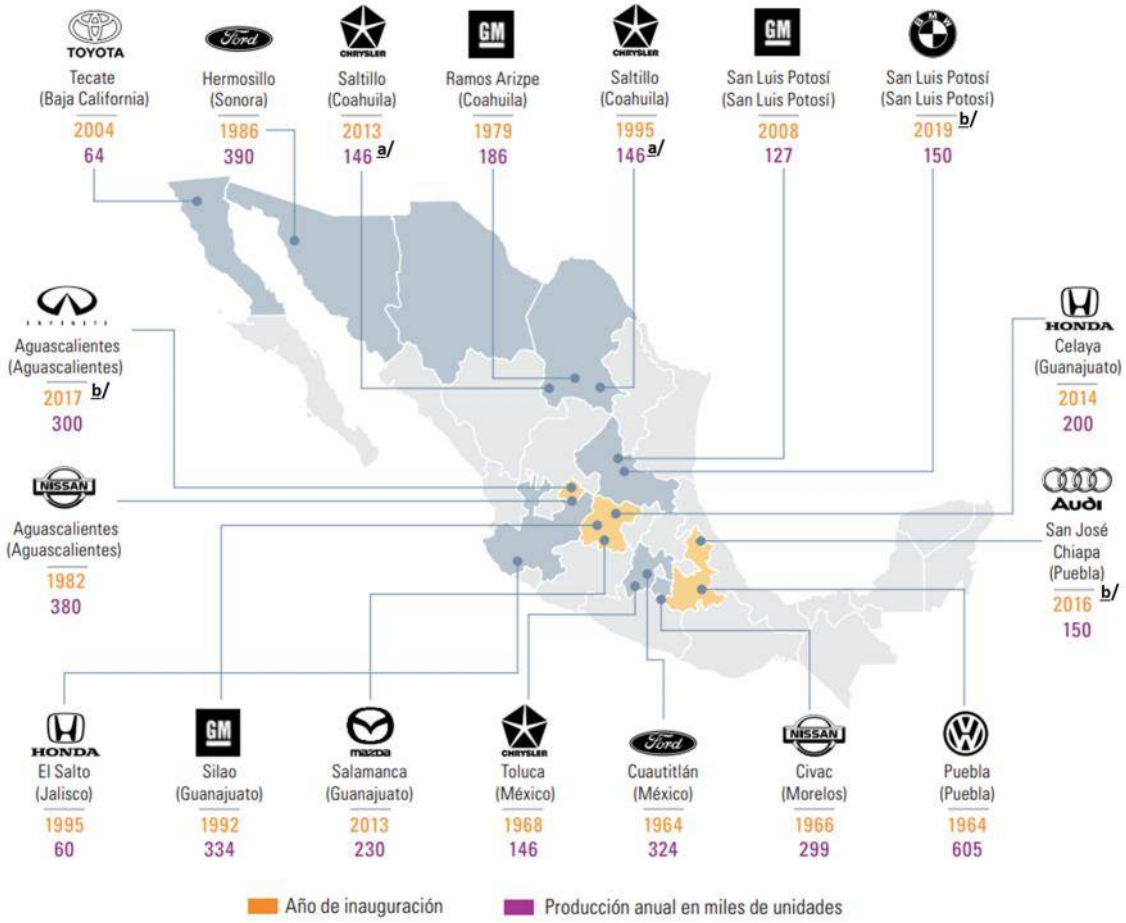
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría de Economía de México [en línea] https://datos.gob. mx/busca/dataset/inversion-extranjera-directa.

Como contrapartida de esta tendencia, Estados Unidos de Norteamérica comenzaron a registrar un abultado déficit comercial con México, con el sector automotor como principal responsable. Esta situación fue uno de los emblemas de la campaña presidencial estadounidense en 2016 y un factor decisivo para el inicio de una compleja renegociación del TLCAN impulsada por la nueva administración del Presidente Trump. A pesar de la coyuntura compleja, la industria automotriz mexicana logró el mejor desempeño de su historia en 2017.

En la actualidad, nueve fabricantes mundiales de vehículos tienen operaciones productivas en México (*Fiat Chrysler Automobiles* (FCA), *Ford Motor Company*, *General Motors, Honda, Kia Motors, Mazda, Nissan, Toyota y Volkswagen*), a los que se sumarán otros antes del final de la presente década (BMW y *Mercedes-Benz*). La industria terminal de vehículos ligeros cuenta con un total de 20 complejos manufactureros en 14 estados (véase el mapa *México: plantas de fabricación de vehículos ligeros, 2018*). En los últimos cinco años, los grandes ingresos de IED se tradujeron en la construcción de diez nuevas plantas automotrices: cinco de

fabricantes que no operaban en el país (Audi, BMW, Kia, *Daimler* y *Toyota-Infiniti*) y cinco de productores que ya lo hacían. Algunas de estas nuevas plantas están entre las más grandes y modernas de América del Norte. Además, sobre todo debido a las nuevas plantas, México está diversificando su especialización en vehículos compactos y subcompactos para comenzar a posicionarse en el exigente segmento de los vehículos de alta gama, con *Audi*, BMW, *Infiniti* y *Mercedes-Benz* (CEPAL, 2017).

MÉXICO: PLANTAS DE FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS LIGEROS, 2018



a/ Producción promedio por planta.
b/ Estimado.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

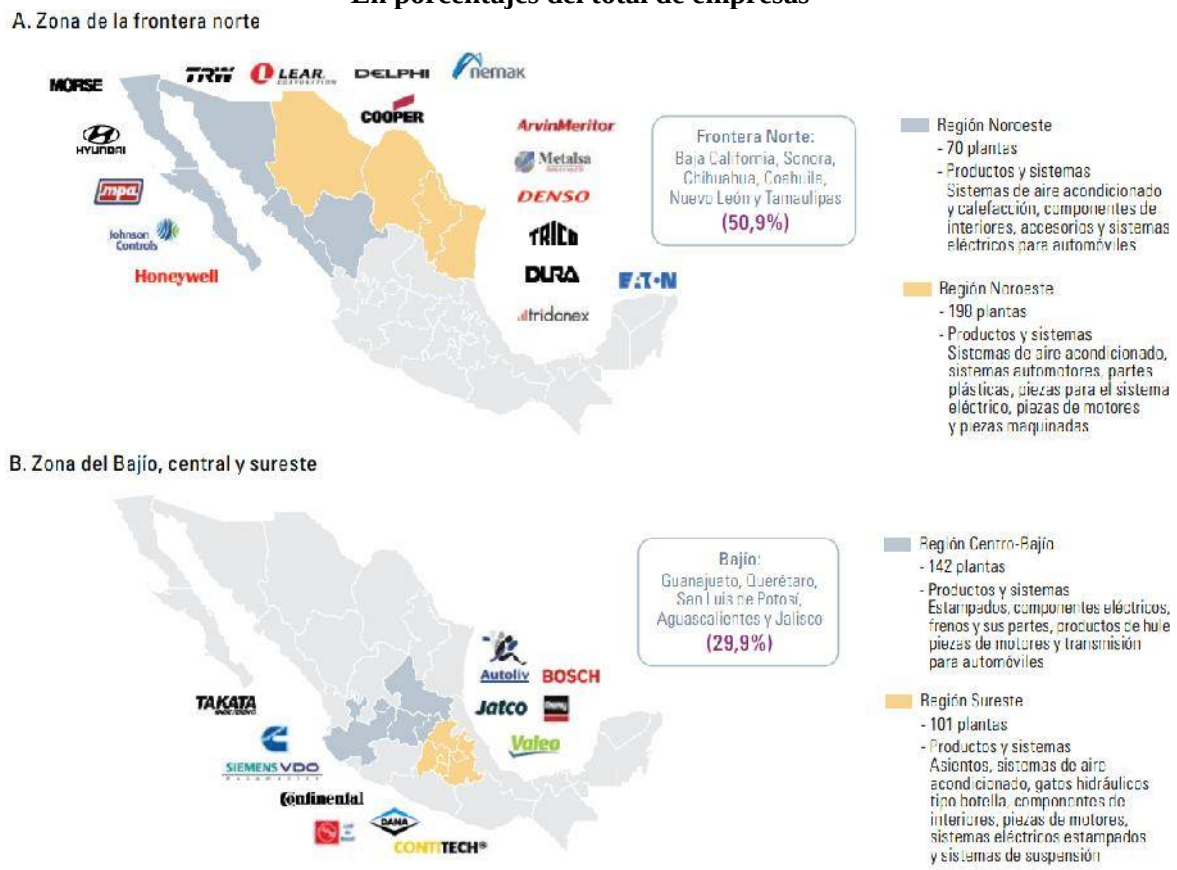
La producción se ha desarrollado en tres grandes regiones del país, extendiéndose como una prolongación natural de la industria de Estados Unidos de Norteamérica. A mediados del siglo XX, el sector comenzó a instalarse en el centro. Posteriormente,

gracias a las políticas de fomento, creció en la región fronteriza norte y, luego de la crisis de 2008, comenzó a registrar un fuerte crecimiento en la zona del Bajío, en los estados de Aguascalientes, Querétaro y Guanajuato. En la actualidad, las tres regiones tienen una participación similar en la producción nacional. En el norte destaca el corredor Monterrey-Saltillo, donde se ubican algunas de las plantas ensambladoras más grandes de América del Norte y se concentra casi el 30% de la producción nacional de partes, piezas y componentes para automóviles. En el Bajío, destaca la aglomeración en torno a Guanajuato, donde existen más de 300 empresas, entre ellas *General Motors*, y una planta de motores de *Volkswagen* en Silao, Mazda en Salamanca y *Honda* en Celaya. En la región central hay plantas importantes de *Volkswagen* y *Audi*, en Puebla y San José Chiapa, y un gran número de proveedores.

En 2017, existían en México unas 2 mil 600 plantas productoras de diferentes partes, piezas, componentes y sistemas proveedoras de la industria automotriz, cerca de 600 de las cuales eran de primer nivel[26]. En su gran mayoría son filiales de empresas extranjeras y solo el 35% corresponde a empresas mexicanas. A pesar de que se encuentran proveedoras de piezas para automóviles a lo largo de todo el país, la producción se concentra en los estados de la frontera norte (51%) y el Bajío (30%) (véase el mapa *México: producción de piezas para automóviles, incluidos motores y transmisiones, por entidad federativa, 2017*).

[26] La industria de partes y piezas para automóviles se organiza en un sistema de niveles o "anillos". En el primer nivel se ubican los proveedores directos de los fabricantes, aquellos que poseen procesos de ingeniería y de fabricación global, con capacidad de producción modular y de diseño; son los encargados del desarrollo de partes del motor, sistemas de dirección y suspensión, entre otros. El segundo anillo (o nivel) está constituido por empresas que proveen a las empresas del primer nivel de partes y componentes especializados para la conformación de los módulos y sistemas más avanzados. En el tercer nivel se encuentran las empresas que tienen por función la elaboración de partes, piezas y componentes más estandarizados y de menor grado de complejidad tecnológica, que pueden ser destinados tanto a los fabricantes de vehículos como a las empresas del mercado de reposición.

MÉXICO: PRODUCCIÓN DE PIEZAS PARA AUTOMÓVILES, INCLUIDOS MOTORES Y TRANSMISIONES, POR ENTIDAD FEDERATIVA, 2017
-En porcentajes del total de empresas-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) y de la Industria Nacional de Autopartes (INA).

La alta concentración refleja, por una parte, las ventajas competitivas de establecerse en el país y, por otra, la acumulación de capacidades tecnológicas y humanas. Una parte importante de las empresas de piezas para automóviles atienden a los fabricantes de vehículos con operaciones en México, con el propósito de cumplir con los requisitos de contenido regional del TLCAN. Sin embargo, la proporción más importante produce en México para exportar directamente a Estados Unidos de Norteamérica, donde se concentra cerca del 64% de la producción de vehículos de América del Norte (OICA, 2018).

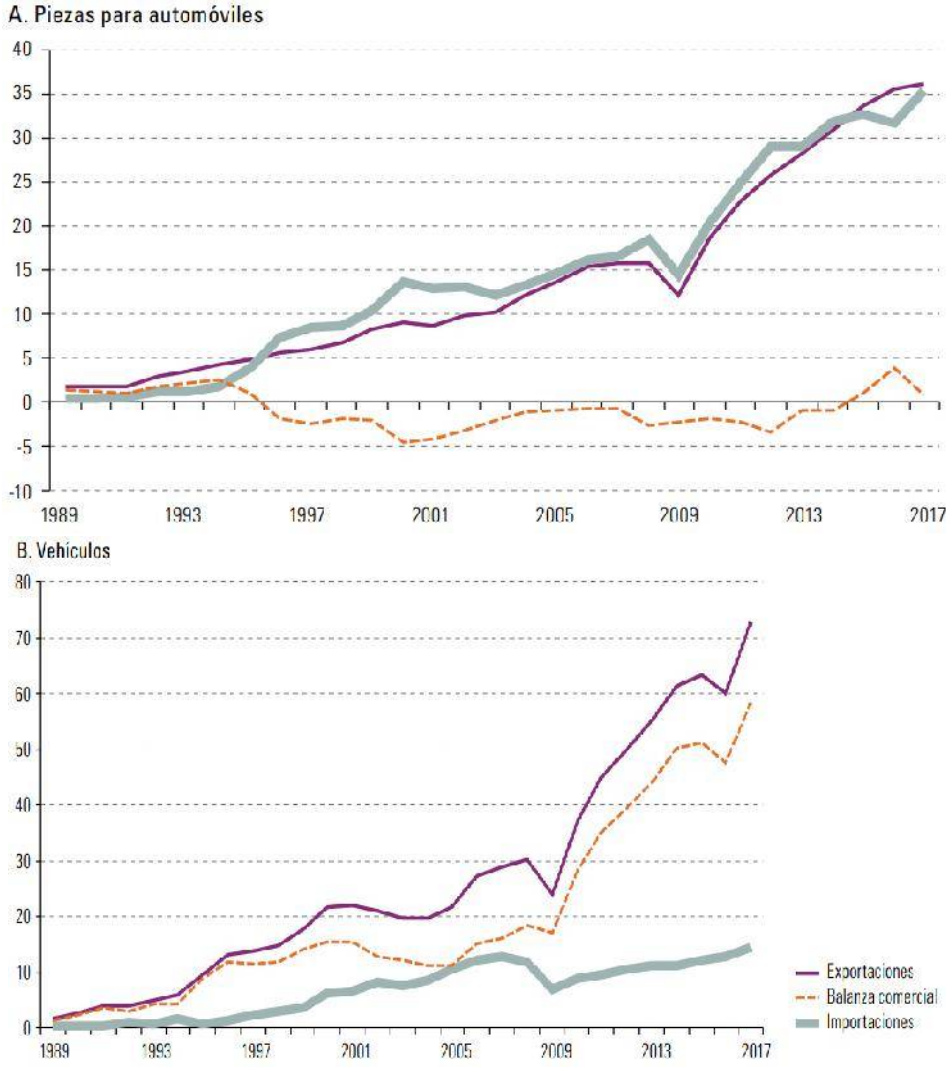
Con el TLCAN, la base de proveedores se volvió mucho más amplia y diversa. A pesar de que todos los segmentos o niveles de la cadena han crecido, el compuesto por los proveedores mundiales extranjeros de primer y segundo nivel ha sido el que más ha aumentado, acentuando la estructura invertida de la cadena productiva mexicana (véase el diagrama *La cadena de valor de la industria automotriz*). En México, en la mayoría de los casos, las empresas internacionales proveedoras de piezas para automóviles operan en actividades manufactureras simples vinculadas con el ensamblaje de componentes y sistemas. En este contexto, las operaciones locales han sido intensivas en importaciones y mano de obra. En el período reciente, algunos proveedores de primer nivel (*Delphi, Visteon, Bosch y Continental*) han fortalecido sus capacidades locales en el ámbito de la investigación, el desarrollo y la innovación. Sin embargo, esas iniciativas no han sido suficientes y la cadena de suministro continúa invertida, a diferencia de lo que sucede en los países avanzados y en algunas economías emergentes como China y la India (véase el diagrama *La cadena de valor de la industria automotriz*). De hecho, en México todos los fabricantes de vehículos y la inmensa mayoría de los proveedores de primer nivel son extranjeros. La presencia de empresas nacionales se concentra en el tercer y el cuarto nivel de proveeduría.

LA CADENA DE VALOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Industria Nacional de Autopartes (INA).

Mientras el comercio de vehículos genera un sostenido y creciente superávit, las piezas para automóviles han mantenido pequeños déficit, que solo en los últimos tres años se han transformado en superávit (véase la gráfica *México: exportaciones, importaciones y balanza comercial de piezas para automóviles y vehículos, 1989-2017*). Esto refleja la marcada dependencia de las importaciones que tienen las empresas de piezas para automóviles locales y la inexistencia de algunos proveedores especializados en el país, particularmente relacionados con las nuevas prestaciones de los vehículos modernos muy intensivas en tecnologías de frontera.

MÉXICO: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DE PIEZAS PARA AUTOMÓVILES Y VEHÍCULOS, 1989-2017
-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).

En América del Norte la producción automotriz está muy interconectada: los fabricantes de vehículos y proveedores adquieren partes, piezas y componentes en toda la subregión, que pueden llegar a cruzar hasta ocho veces las fronteras de los países miembros antes de ser instalados en una planta de ensamblaje final en uno de los tres países (Wilson, 2017). Existe mayor contenido estadounidense en un vehículo promedio fabricado en México o Canadá que en un vehículo ensamblado en cualquier

otro país del mundo. Un típico vehículo ensamblado en México incluye entre un 20% y un 30% de contenido estadounidense y canadiense y en algunos casos puede llegar hasta el 40% (CAR, 2016). En contraste, un vehículo promedio importado de fuera del bloque posee un contenido norteamericano de tan solo un 3.5% (CAR, 2018).

En México, la industria automotriz es, por amplio margen, la actividad más vinculada con las cadenas globales de valor. El valor agregado generado por las actividades vinculadas con las cadenas globales de valor (contenido nacional que se exporta por las manufacturas en dichas cadenas) representó un 18.7% de la producción manufacturera total. En 2016, la fabricación de automóviles y camiones (23%) y de piezas para vehículos (9%) contribuyó con cerca de un tercio del valor agregado generado por los sectores globalizados (INEGI, 2017). En el ensamblaje de vehículos, las actividades vinculadas con las cadenas globales de valor aportan el 57% de la producción total, donde el 35% corresponde a insumos importados. En el caso de las piezas para vehículos, aunque la contribución a la producción total se mantiene en una escala muy parecida (59%), la relevancia de los insumos importados se incrementa notablemente, llegando hasta el 74% (INEGI, 2018). Aquí se demuestra una vez más que una parte muy significativa de estas actividades se limita al ensamblaje de componentes y sistemas a partir de insumos importados, principalmente de Estados Unidos de Norteamérica.

Como se mencionó anteriormente, el panorama de la industria mexicana se ha modificado por la gran inversión de los fabricantes de vehículos compactos y subcompactos y la llegada de nuevas marcas de alta gama. Asimismo, en el período reciente también comenzaron a aparecer las primeras expresiones de las tendencias que empiezan a alterar de manera radical la industria automotriz mundial. Esto podría crear las condiciones para que los vehículos híbridos y eléctricos puedan competir en el mercado mexicano, incentivando con ello el desarrollo de infraestructura adecuada para el uso de estas tecnologías (ProMéxico, 2016).

A finales de 2017, *Ford* presentó el primer vehículo híbrido fabricado en México: el *Lincoln* MKZ (*El Economista*, 2017). Simultáneamente, anunció el traslado de la producción de un pequeño vehículo todoterreno eléctrico de Michigan a México (*Bloomberg*, 2017). Asimismo, BMW indicó que la flexibilidad que le proporciona su nueva planta de San Luis Potosí le permitiría fabricar vehículos eléctricos en México y así cumplir con el objetivo de la empresa de aumentar su producción mundial de unidades a propulsión eléctrica a medio millón en el corto plazo (Expansión, 2018).

En síntesis, la industria automotriz mexicana ha comenzado a transitar de una plataforma de bajo costo hacia un sistema productivo cada vez más sofisticado en términos de empresas, productos e instituciones de apoyo. Este proceso ha llevado a México a posicionarse entre las economías más importantes del mundo en términos de producción, exportaciones e IED de vehículos y partes, piezas, componentes y sistemas para la industria automotriz.

Durante décadas, las autoridades gubernamentales mexicanas han mantenido un apoyo permanente a la industria automotriz, mediante políticas focalizadas y acciones de carácter horizontal[27]. Si bien estas medidas no parecen ponerse en cuestión en la actualidad, los desafíos futuros requieren una nueva generación de políticas que permitan a México mantener los logros alcanzados:

" Frente a un déficit de la balanza comercial de México, se potencia la relevancia de la industria automotriz dado el abultado superávit que genera. Este aspecto se ha visto reflejado en la posición mexicana frente a la renegociación del TLCAN.

[27] Entre los más relevantes se pueden mencionar los desplegados por la Secretaría de Economía de México (Programa Estratégico de la Industria Automotriz 2012-2020, Programa de Promoción Sectorial (PROSEC) y Decreto para el Apoyo de la Competitividad de la Industria Automotriz Terminal y el Impulso al Desarrollo del Mercado Interno de Automóviles) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) (Agenda de Innovación de la Región Centro Norte 2013-2018, Programa Especial de Ciencia y Tecnología e Innovación 2014-2018 (PECITI), Programa de Estímulos a la Innovación (PEI) y Estrategia de Centros para la Atención Tecnológica de la Industria Automotriz (ECATI)).

" De cara a la enorme transformación tecnológica que afecta a la industria automotriz mundial, cobra importancia el diseño de políticas públicas para fortalecer las capacidades del ecosistema productivo y de innovación, así como la búsqueda de una mayor y más eficiente articulación entre los principales agentes de la cadena productiva para aprovechar las oportunidades que comienzan a surgir de estos cambios.

" Dada la especialización productiva de México en la manufactura avanzada, con productos con ciclos de vida más cortos, creciente nivel de sofisticación tecnológica y mayores exigencias de investigación, desarrollo e innovación, el sistema productivo debe fortalecer sus capacidades tanto en las tecnologías tradicionales como en las disruptivas.

" Tomando en cuenta la complejidad de los nuevos sistemas productivos, que requieren una enorme variedad de capacidades y difícilmente pueden tener un solo agente, es cada vez más importante desarrollar mecanismos para fomentar la asociatividad. Los ciclos de innovación acortados y los ingentes montos de inversión requeridos han hecho que las asociaciones y alianzas sean alternativas cada vez más atractivas. A diferencia de las empresas globales y de los países líderes en manufactura avanzada, México muestra dificultades para avanzar en esta dirección, con entidades intermedias débiles y un tejido productivo con escasa participación de empresas locales, particularmente aquellas de menor tamaño.

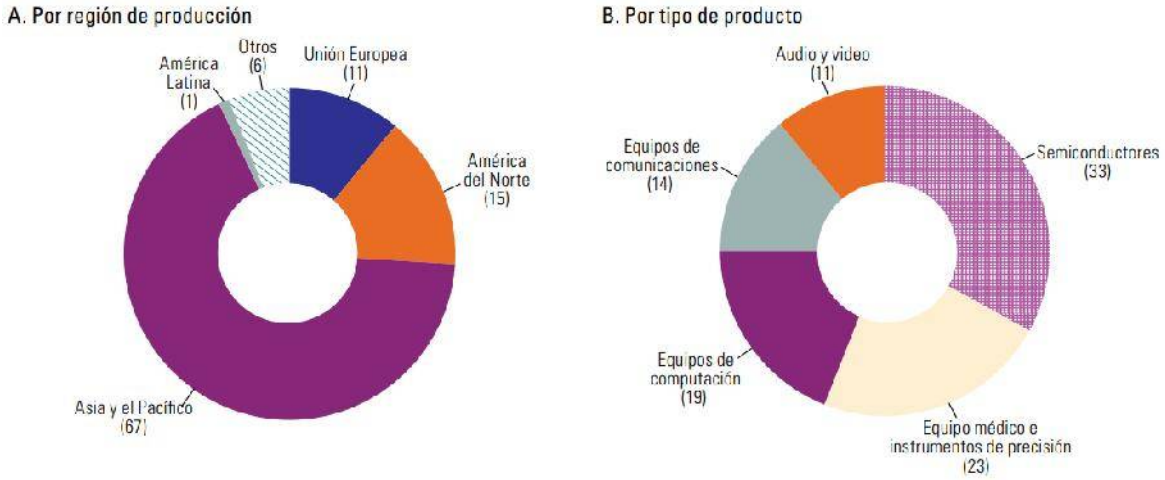
2. La industria electrónica: un habilitador tecnológico multisectorial

a) Nuevas aplicaciones expanden las fronteras de la industria electrónica mundial

La industria electrónica es una de las más dinámicas y competitivas del mundo, y en ella la innovación y el desarrollo tecnológico son elementos clave para el liderazgo y la permanencia de las empresas en el mercado. En la actualidad, un elemento que incrementa su relevancia es la convergencia que este sector está experimentando con la industria automotriz y la aeroespacial, entre muchas otras. Esto ha redundado en que la industria electrónica esté transitando desde una estructura vertical de aplicaciones específicas a convertirse en un habilitador tecnológico multisectorial. En este escenario, se están generando enormes oportunidades de crecimiento en cuanto al valor de mercado y la diversidad de productos fabricados.

En los últimos años, la industria electrónica ha mantenido un crecimiento sostenido, con la única interrupción de la crisis financiera internacional de 2008, y se espera que esta tendencia continúe en el futuro cercano. En la actualidad, el 67% de la producción mundial se concentra en la región de Asia y Pacífico, donde están los principales fabricantes del planeta, China, Japón, la provincia china de Taiwán y la República de Corea. A larga distancia se sitúan América del Norte (15%), donde se incluye México, y la Unión Europea (11%) (véase la gráfica *Producción mundial de la industria electrónica, por región de producción y tipo de producto, 2014*, *A*).

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA, POR REGIÓN DE PRODUCCIÓN Y TIPO DE PRODUCTO, 2014
-En porcentajes del valor de la producción-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de IHS *Markit*.

En términos de productos, el segmento más relevante son los semiconductores, que representan el 33% de la producción mundial (véase la gráfica *Producción mundial de la industria electrónica, por región de producción y tipo de producto, 2014*, B). Los semiconductores son la base para el desarrollo de cualquier dispositivo electrónico, como los computadores y los equipos de telecomunicaciones, audio y video. En 2017, la empresa surcoreana *Samsung* y la estadounidense Intel dominaban ampliamente el mercado mundial de semiconductores.

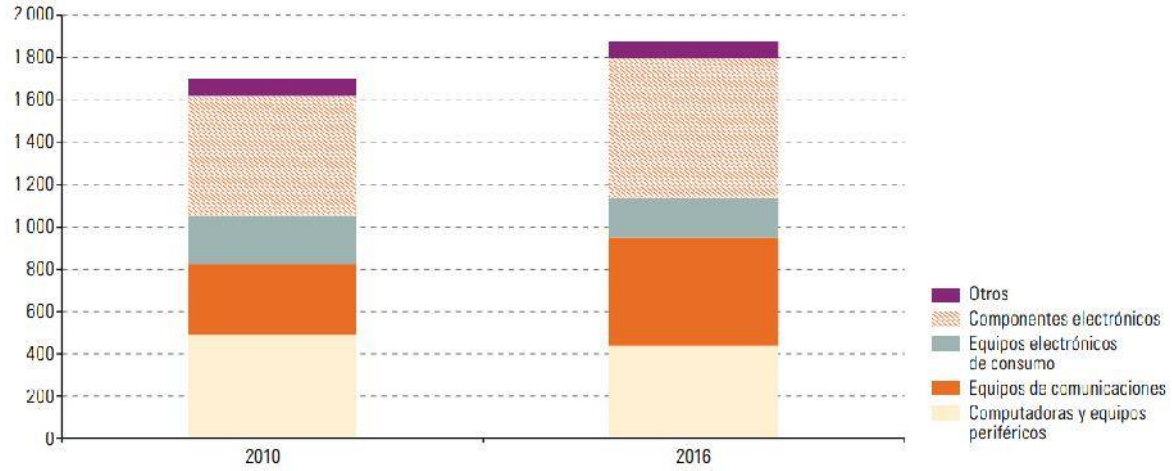
La industria electrónica, en general, a diferencia de la estructura oligopólica de la industria productora de semiconductores, presenta un modelo de producción muy fragmentado, en el que partes y componentes pueden fabricarse en una diversidad de países antes de integrarse para llegar a los consumidores finales. Esta característica le otorga a la industria la capacidad de reubicar segmentos de la cadena de valor en destinos de bajo costo, lo que ha generado oportunidades para diversas economías en desarrollo.

En la actualidad, las principales empresas fabricantes de equipos originales (*original equipment manufacturers* (OEM)) así como las empresas especializadas en servicios de manufactura electrónica (*electronics manufacturing services* EMS), además de buscar eficiencia localizando la producción en destinos de bajos costos, también están intentando aprovechar el impulso del consumo en las economías emergentes. Estas estrategias se presentan tanto en la producción de equipos de computación, equipos electrónicos de consumo y dispositivos de telecomunicaciones, como en áreas de mayor especialización (equipo médico y aeroespacial, robótica, maquinaria y equipo, entre otras). En el segundo caso, en que los productos son más sofisticados y de bajos volúmenes de producción, la tendencia es fabricar en el mercado final o cerca de él, tanto en economías emergentes como en mercados maduros.

Entre 2010 y 2016, las exportaciones de la industria electrónica mundial aumentaron de mil 70 billones de dólares a mil 88 billones de dólares (en notación americana)[28]. En 2016, los componentes electrónicos, principalmente semiconductores, representaron el 35% del total de las exportaciones de esta industria, seguidos por los equipos de comunicaciones (27%), las computadoras y equipos periféricos (23%) y los equipos electrónicos de consumo —televisores y otros equipos de audio y video— (10%) (véase la gráfica *Exportaciones mundiales de la industria electrónica, por familia de productos, 2010 y 2016*).

[28] Las estadísticas de la industria electrónica, si bien se ajustan a las convenciones metodológicas internacionales, presentan significativas limitaciones para dimensionar adecuadamente una actividad tan dinámica, que se encuentra cada vez más integrada a otros sectores que en el pasado se consideraban independientes, por ejemplo, la industria automotriz.

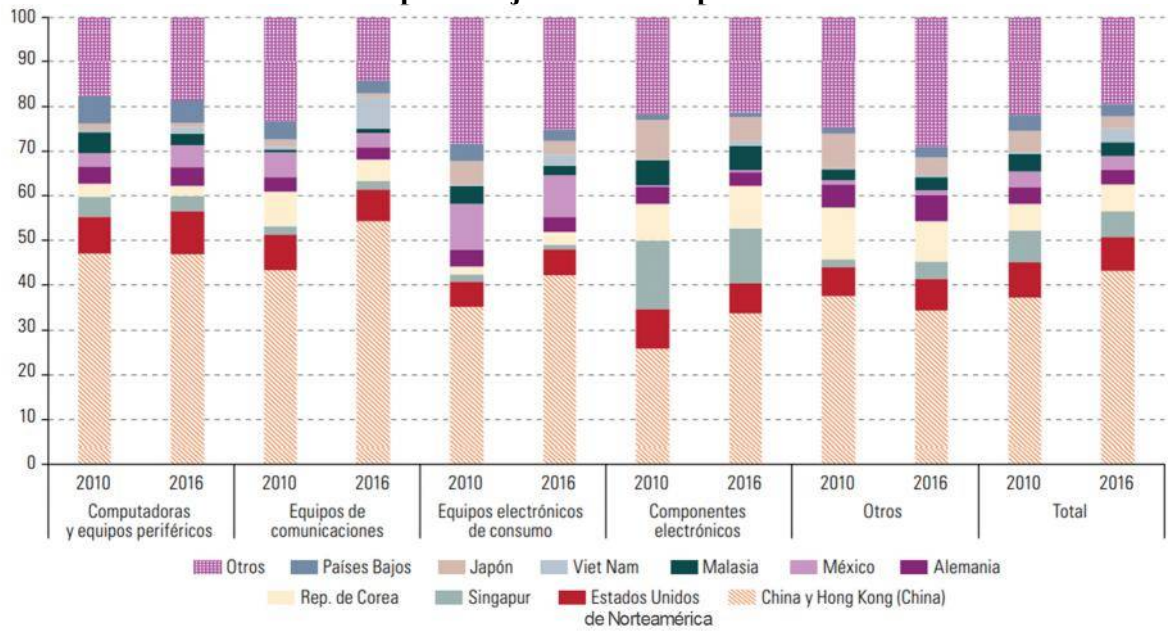
EXPORTACIONES MUNDIALES DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA, POR FAMILIA DE PRODUCTOS, 2010 Y 2016
-En miles de millones de dólares-



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).

Las exportaciones mundiales están fuertemente concentradas en un grupo reducido de economías. De hecho, solo once economías son responsables de más del 80% del total de estos flujos comerciales: siete de Asia (China, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), Singapur, República de Corea, Malasia, Vietnam y Japón); dos de América del Norte (Estados Unidos de Norteamérica y México), y dos de la Unión Europea (Alemania y Países Bajos). En 2016, China y Hong Kong (China) eran el principal exportador, en todas las familias de productos, pues dichas economías eran responsables del 43% de las exportaciones mundiales de la industria electrónica y dominaban ampliamente las exportaciones de equipos de comunicaciones (54% del total) y computadoras y equipos periféricos (47% del total). Estados Unidos de Norteamérica ocupaban el segundo lugar en todas las categorías de productos, excepto en la de componentes electrónicos, en la que eran superiores las exportaciones de Singapur y la República de Corea, que llegaban al 12 y el 9% del total correspondiente a estos productos, respectivamente (véase la gráfica *Exportaciones mundiales de la industria electrónica, por familia de productos y país de origen, 2016*).

EXPORTACIONES MUNDIALES DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA, POR FAMILIA DE PRODUCTOS Y PAÍS DE ORIGEN, 2016
-En porcentajes del valor exportado-



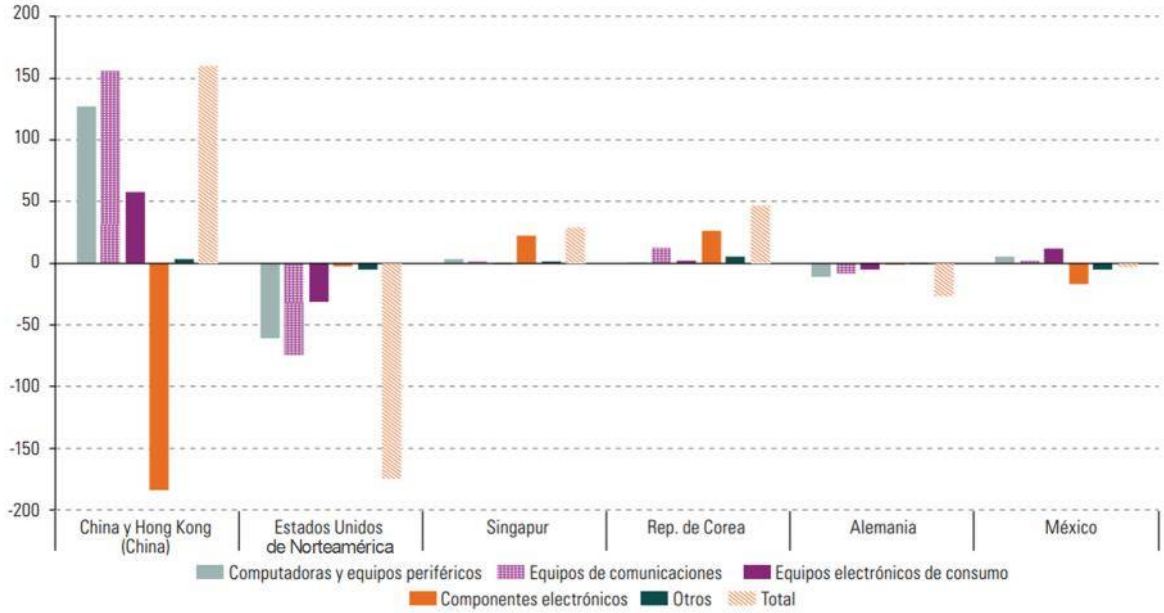
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

En términos de importaciones, China y Hong Kong (China) son también el principal mercado de destino de los productos de la industria electrónica. En 2016, eran el destino del 32% de las importaciones mundiales de productos electrónicos y ocupaban el primer lugar en todas las familias de productos, excepto computadoras y equipos periféricos y equipos electrónicos de consumo, en los que el mercado de Estados Unidos de Norteamérica era más importante. Destaca así el intenso comercio intrarregional en las cadenas globales de valor de esta industria, particularmente en Asia y el Pacífico y América del Norte.

En 2016, China y Hong Kong (China) mantuvieron un superávit en el comercio internacional del conjunto de productos electrónicos, a pesar de registrar un elevado déficit en el comercio de componentes electrónicos, principalmente semiconductores (véase la gráfica *Países seleccionados: balanza comercial de la industria electrónica, 2016*). Sin embargo, esta situación podría revertirse como resultado de las cuantiosas

inversiones que el país está recibiendo en el área de los semiconductores, particularmente para la fabricación de obleas (*wafers*) (SEMI, 2018). En la actualidad, China es el principal consumidor de semiconductores del mundo, con una cuota de mercado cercana al 60%, y dispone de cerca del 13% de la capacidad productiva global (PwC, 2017a).

PAÍSES SELECCIONADOS: BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA, 2016
-En miles de millones de dólares-

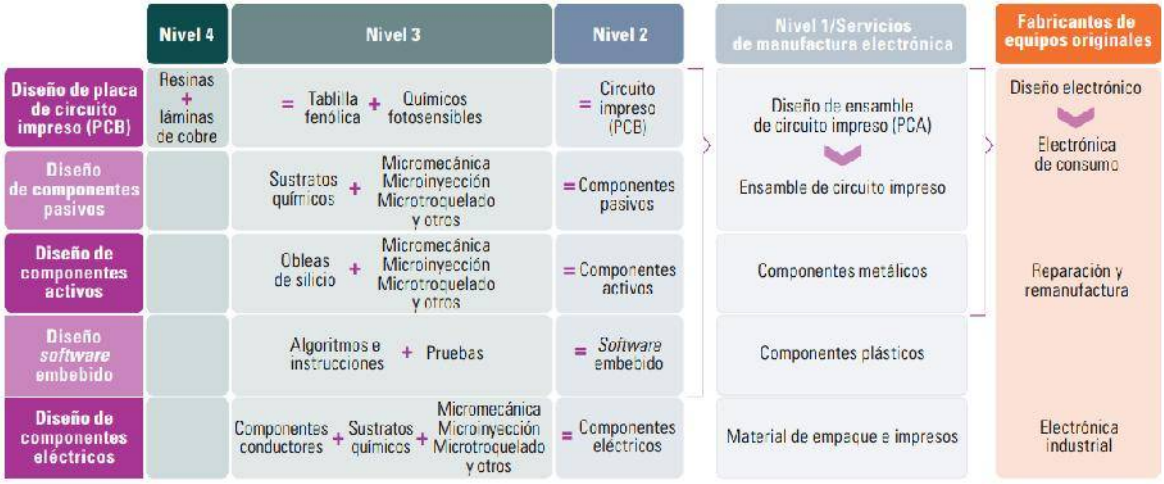


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

En contraste, Estados Unidos de Norteamérica presentan un considerable déficit en el comercio de la industria electrónica en su conjunto y en cada uno de sus componentes principales (véase la gráfica *Países seleccionados: balanza comercial de la industria electrónica, 2016*), lo que en buena medida ocasiona las recientes medidas adoptadas por el Gobierno de ese país, al anunciar la aplicación de aranceles a diversos productos provenientes de China, incluidos algunos de naturaleza electrónica, como los televisores y sus partes (*The Washington Post*, 2018).

La cadena productiva de la industria electrónica, al igual que la de la industria de piezas para automóviles, se encuentra organizada por niveles. El nivel 4 corresponde a los insumos de naturaleza básica o genérica, como metales, resinas y materiales químicos. El nivel 3 corresponde a los productos semielaborados que se producen a partir de los insumos del nivel 4 y, en general, se caracteriza por incluir procesos de alta especialidad. A partir de dichos elementos se integra la producción del nivel 2, que incluye la fabricación de componentes electrónicos que en gran parte se clasifican como productos básicos del sector. El nivel 1 incluye la proveeduría directa del fabricante o ensamblador final. Es común que algunas de las operaciones de este nivel las realicen directamente los fabricantes o ensambladores finales, que corresponden a las empresas especializadas en servicios de manufactura electrónica. El último eslabón de la cadena productiva está dominado por los fabricantes de equipos originales. Estas empresas realizan las actividades de diseño y desarrollo de nuevos productos y la fabricación final. Este eslabón se enlaza con la cadena extendida de valor que incluye la distribución y comercialización (CANIETI, 2017) (véase el diagrama *Cadena productiva de la industria electrónica*).

CADENA PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de ProMéxico, Diagnóstico sectorial: la industria electrónica, Ciudad de México, 2016.

La manufactura en la industria de la electrónica está en permanente transformación. A lo largo de la cadena se producen continuas reestructuraciones de los roles de los diferentes agentes. Asimismo, la rápida convergencia y transformación tecnológica ha generado una infinidad de nuevas aplicaciones que abarcan prácticamente todas las actividades económicas y de la vida cotidiana, lo que obliga a las empresas del sector a redefinir continuamente sus modelos de negocio (véase el diagrama *Transformación de la industria electrónica*)[29].

TRANSFORMACIÓN DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de ProMéxico, Diagnóstico sectorial: la industria electrónica, Ciudad de México, 2016.

[29] En la actualidad, se considera que la transversalización de la industria electrónica, derivada de la convergencia tecnológica del *hardware*, el *software* y las telecomunicaciones, el desarrollo de la Internet de las cosas y la industria 4.0, torna cada vez más complejo precisar el valor de la industria. De hecho, se estima que el 40% del valor de un automóvil corresponde a componentes electrónicos y *software*; que por lo menos el 25% del valor de las aeronaves lo representa el rubro de la aviónica; que el segmento de los dispositivos electromédicos representa del orden del 22% del valor del mercado de los dispositivos médicos en general, y que más del 20% del valor del mercado de la maquinaria y equipo se sustenta en elementos de control, robótica y automatización (CANIETI, 2017).

Como resultado de la estandarización y el carácter modular de sus componentes, la industria electrónica es una de las más globalizadas. La expansión de las cadenas globales de valor se ha traducido en un complejo entramado de relaciones entre diferentes redes de producción que, en algunos casos, muestran una alta concentración geográfica.

La fabricación de componentes y productos electrónicos se ha concentrado en Asia. En general, las operaciones de ensamblaje se localizan cerca de los mercados finales de consumo. La utilización de modelos de subcontratación de la producción es muy común, y en ellos empresas líderes en el diseño y desarrollo de nuevos productos que no cuentan con una base de manufactura buscan posicionarse en los extremos de la cadena global de valor: investigación y desarrollo, y comercialización. Finalmente, mientras que las empresas de Japón y la República de Corea dominan entre las marcas de equipos electrónicos de consumo masivo, la provincia china de Taiwán y China se enfocan en la fabricación por contrato para marcas de Estados Unidos de Norteamérica y Japón, en particular de computadores y teléfonos móviles (OIT, 2014).

Las empresas de la industria electrónica utilizan diferentes estrategias en la conformación de sus cadenas de suministro. En un extremo están las que buscan fortalecer su estructura productiva mediante la integración vertical, y en el otro figuran las que se concentran exclusivamente en las actividades en que poseen claras ventajas competitivas, economías de escala y generación de valor.

En el primer caso, destaca la empresa surcoreana Samsung, que, utilizando una estrategia de integración vertical, pretende tener mayor control sobre la competencia y sobre las actividades que realizan los intermediarios a lo largo de la cadena de suministro, reduciendo su dependencia respecto de estos últimos. Desde mediados de los años noventa, *Samsung* (además de seguir fortaleciendo el área de

semiconductores y memorias) se ha orientado a la electrónica de consumo, invirtiendo con fuerza en nuevas tecnologías. Una vez consolidadas sus ventajas en el mercado de producción de componentes, *Samsung* rápidamente se posiciona como fabricante de bienes de consumo de alta calidad (Brostoff, Levin y Bowers, 2014). En la actualidad, la empresa es el principal desarrollador y fabricante de televisores de alta definición de pantalla de cristal líquido (LCD), de teléfonos inteligentes y de semiconductores en el mundo (*Samsung*, 2017). En 2017, esta empresa invirtió el 7.7% de sus ventas en investigación y desarrollo, consolidándose como líder mundial en varios productos y proveedor global para otras empresas de primer nivel como *Apple, Sony y Hewlett Packard. Samsung* es la cuarta empresa que más gasta en I+D en el mundo, después de *Volkswagen, Google y Microsoft*, y sus desembolsos en esta área llegaron a unos 12 mil 155 millones de euros en 2017 (Unión Europea, 2017). Esto le ha significado posicionarse como la segunda empresa, después de IBM, con la mayor cantidad de patentes concedidas en Estados Unidos de Norteamérica, 5 mil 837 en 2017 (IFI, 2018).

A fines de 2016, *Samsung Electronics* mantenía 220 centros de operaciones en todo el mundo, incluidas las filiales de fabricación (38), ventas (53), centros de diseño (7) e investigación y desarrollo (34) (*Samsung*, 2017). La mayor parte de sus operaciones manufactureras las mantiene en Asia, en China (12 plantas), la República de Corea (5) y otros países (10). La compañía fabrica el 90% de sus productos dentro de su red de filiales propias (Dudovskiy, 2017). No obstante, la cadena de suministro de la compañía incluye a unos 2 mil 500 proveedores, y el 80% de sus gastos se concentran en empresas del primer y segundo nivel en Asia. Para *Samsung*, las relaciones estratégicas con los proveedores han sido una de las principales fuentes de creación de valor, y ha implementado diferentes mecanismos de apoyo financiero, tecnológico y operativo a sus proveedores.

En contraste, está el caso de una empresa como *Apple*, ampliamente conocida por sus innovaciones tecnológicas y su crecimiento exponencial. Además de estos elementos, Apple es reconocida como una empresa que cuenta con una de las mejores cadenas de proveedores del mundo (Gartner, 2017). En sus orígenes, *Apple* consideraba que el desarrollo y producción del *software* y el *hardware* debían estar estrechamente integrados. Sin embargo, los malos resultados de mediados de los años noventa obligaron a la compañía a iniciar un intenso proceso de tercerización. Hoy, la empresa estadounidense centra sus capacidades en el diseño y en la comercialización de nuevos productos, y ha transferido a una compleja red de proveedores alrededor del mundo la fabricación y ensamblaje de sus dispositivos, como teléfonos inteligentes, tabletas, computadoras y relojes, entre otros.

En la actualidad, *Apple* comercializa productos que son ensamblados por empresas especializadas en servicios de manufactura a partir de decenas de partes y piezas que provienen de diferentes proveedores. Por ejemplo, para el más reciente modelo de su producto más rentable, el *Iphone X*, se utilizan más de 200 proveedores de todo el mundo, principalmente asiáticos (véase el diagrama *Principales componentes y número de proveedores del Iphone X de Apple, 2018*). El ensamblaje final lo realiza de manera exclusiva la empresa de la provincia china de Taiwán especializada en servicios de manufactura *Foxconn* (*The New York Times,* 2016).

PRINCIPALES COMPONENTES Y NÚMERO DE PROVEEDORES DEL IPHONE X DE APPLE, 2018

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *PhoneArena*, *"The X is a Frankenphone, see how Apple makes or breaks the fortunes of its suppliers"*, 20 de diciembre de 2017 [en línea] https://www.phonearena.com/news/The-X-is-a-Frankenphone-see-how-Apple-makes-or-breaks-the-fortunesof-its-suppliers_id100935.

Desde que la revolución tecnológica golpeó a la industria de las telecomunicaciones, la competencia se ha incrementado enormemente, elevando con fuerza la inversión y la innovación, y ampliando las fronteras de la economía digital. Los fabricantes de equipos electrónicos de consumo están incorporando la tecnología de la Internet de las cosas para mejorar las prestaciones de sus productos y hacer más cómoda y práctica la experiencia de los consumidores[30]. En la actualidad algunos fabricantes, como *Samsung* y *LG*, están introduciendo estas prestaciones de manera cada vez más extendida. Se estima que en 2025 el 10% de los hogares de Estados Unidos de Norteamérica serán inteligentes (IHS Markit, 2017b). Entre 2018 y 2023, se pronostica que el mercado de equipos domésticos inteligentes debería aumentar de 35 mil 700 millones de dólares a 150 mil 600 millones de dólares (*Orbis Research*, 2018). Por otro lado, la demanda de televisores inteligentes está aumentando con fuerza, impulsada por el aumento de la penetración de Internet y el cambio en las preferencias de los consumidores, que exigen la integración de funciones inteligentes (conectividad, multifuncionalidad) en los dispositivos personales. Entre 2015 y 2019, la participación de los televisores inteligentes en el total de los dispositivos aumentaría del 19 al 32% (*Statista*, 2017). Por otro lado, la miniaturización de los dispositivos electrónicos seguirá abriendo nuevas oportunidades y planteando retos a la industria, como el desarrollo de nichos vinculados al instrumental médico.

La fuerte competencia y la velocidad del cambio tecnológico están obligando a las empresas de la industria electrónica a revisar de manera permanente sus estrategias productivas, tecnológicas y comerciales. En un contexto en que el ciclo de vida de los productos es cada vez más breve y la incorporación de la electrónica en la mayoría de las actividades es creciente, la diferenciación se obtiene acelerando la inclusión de una serie de elementos mejorados y más accesibles en costo, tales como sensores, software, interfaces de usuario y de conectividad e inteligencia artificial, facilitando

[30] La Internet de las cosas permite la interconexión entre objetos y dispositivos físicos que se integran con sensores y *softwares* que facilitan el intercambio y la recopilación de información. Se estima que los dispositivos conectados a nivel mundial aumentarán de 17 millones a 125 millones entre 2017 y 2030 (IHS Markit, 2017a).

la digitalización en aplicaciones de muy diversa índole. De este modo, se está generando un cambio de paradigma: el paso de una industria vertical a un sector conceptualizado como un habilitador transversal.

b) México: un eslabón de bajo costo en las cadenas globales de valor de la industria electrónica

En México, la industria electrónica tiene sus orígenes en los años sesenta, como resultado de diversas políticas públicas orientadas a estimular actividades económicas en el norte del país. Según se mencionó antes, esto permitió la expansión de un modelo basado en la importación temporal de insumos para su transformación o ensamblaje y la posterior exportación como un producto terminado o semiterminado, todo ello a cambio de la creación de puestos de trabajo y la obtención de divisas.

Con la suscripción del TLCAN, los flujos comerciales y de inversión extranjera directa comenzaron a incrementarse, favoreciendo, entre otros aspectos, la relocalización de empresas asiáticas que buscaban mayor contenido regional, lo que les permitiría abastecer el mercado de Estados Unidos de Norteamérica. El TLCAN brindó acceso preferencial a la importación de partes y componentes a precios competitivos, estimulando el crecimiento del segmento de la electrónica de consumo.

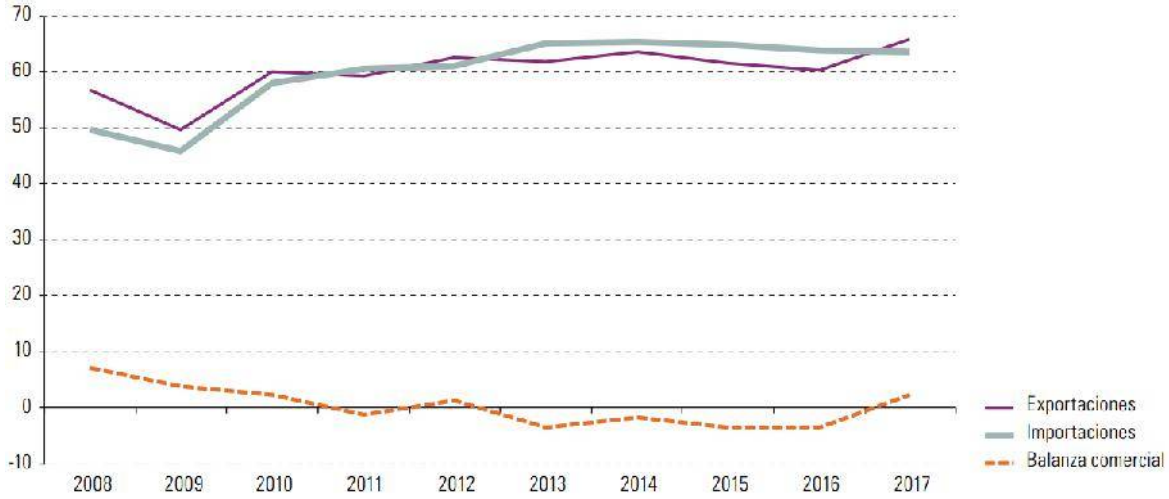
La ciudad mexicana de Tijuana se convirtió de ese modo en la capital de los televisores, concentrando la mayor producción mundial durante muchos años. De hecho, a principios de la década de 2000, los televisores eran el principal producto de exportación de México, superando al sector automotor. En la actualidad, cerca de una docena de las más importantes empresas de la industria (*LG* y *Samsung*, entre otras) producen unos 20 millones de televisores anuales en México. Sin embargo, la industria ha mostrado pocos avances en términos de agregación de valor a las exportaciones. En su gran mayoría, en el país se realizan actividades de ensamblaje y subensamblaje. La falta de continuidad de las políticas públicas ha imposibilitado que

se realicen avances sustantivos en el desarrollo de capacidades locales que permitan acompañar el avance tecnológico y profundizar la integración productiva.

Las particulares condiciones de México fueron un importante atractivo para la llegada de ingentes flujos de IED hacia la industria electrónica. De hecho, gran parte de la base productiva del sector es de origen extranjero. Entre 1999 y 2017, el país recibió unos 20 mil millones de dólares dirigidos a la industria electrónica, el 7.8% de lo captado por toda la industria manufacturera del país. Los segmentos más relevantes para la IED fueron las actividades destinadas a la fabricación de equipos de comunicaciones (26%), computadoras y equipos periféricos (24%), componentes electrónicos (21%) y equipos de audio y video (19%). En el mismo período, la mayor parte de la IED provenía de Estados Unidos de Norteamérica (64%), seguidos de Japón (16%) y la República de Corea (3%) (Secretaría de Economía de México, 2018).

Los programas de fomento, el TLCAN y la masiva llegada de empresas extranjeras impulsaron el comercio internacional de productos electrónicos. Entre 2008 y 2017, las exportaciones y las importaciones tuvieron un comportamiento similar, manteniéndose ambas en torno a los 60.000 millones de dólares (véase la gráfica *México: exportaciones, importaciones y balanza comercial de productos electrónicos, 2008-2017*). Los productos de consumo, como computadoras, teléfonos móviles y televisores, registraron un amplio superávit comercial, que fue decreciente en el último caso. Por otro lado, los componentes electrónicos son la partida que genera el mayor aporte al déficit de la industria electrónica, que alcanzó en este segmento casi 20 mil millones de dólares en 2017.

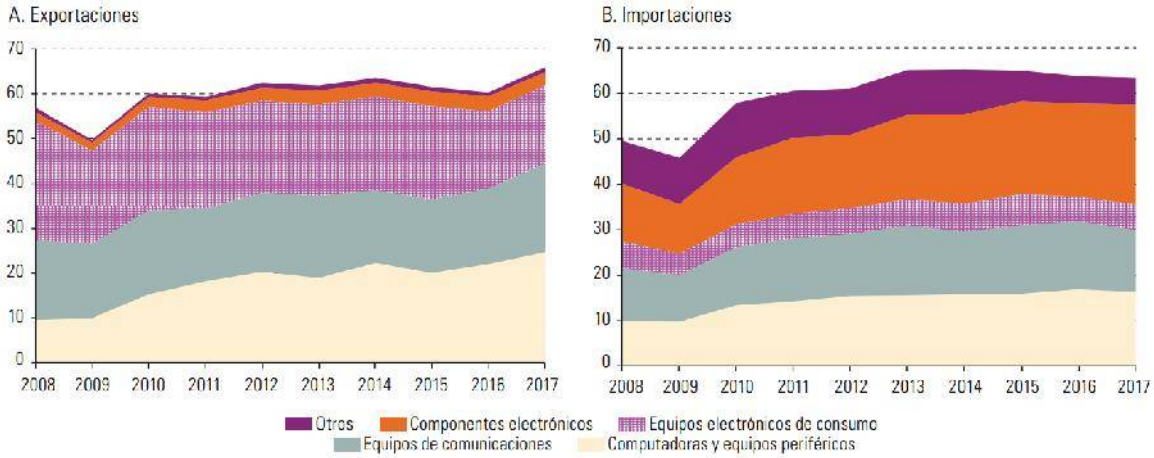
MÉXICO: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DE PRODUCTOS ELECTRÓNICOS, 2008-2017
-En miles de millones de dólares-



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).

El comercio exterior de la industria electrónica responde a la especialización productiva orientada hacia la exportación de bienes terminados. En los últimos años, más del 90% de las exportaciones corresponden, en proporciones muy similares, a computadoras y equipos periféricos, equipos de comunicaciones y equipos electrónicos de consumo masivo, principalmente televisores. Por otro lado, las importaciones corresponden en su mayor parte a componentes electrónicos (semiconductores) que se incorporan en los productos que posteriormente se exportan y a equipos de alta tecnología que no se producen en el país y que se destinan al mercado interno (véase la gráfica *México: exportaciones e importaciones de la industria electrónica, por familia de productos, 2008-2017*).

MÉXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA, POR FAMILIA DE PRODUCTOS, 2008-2017
-En miles de millones de dólares-

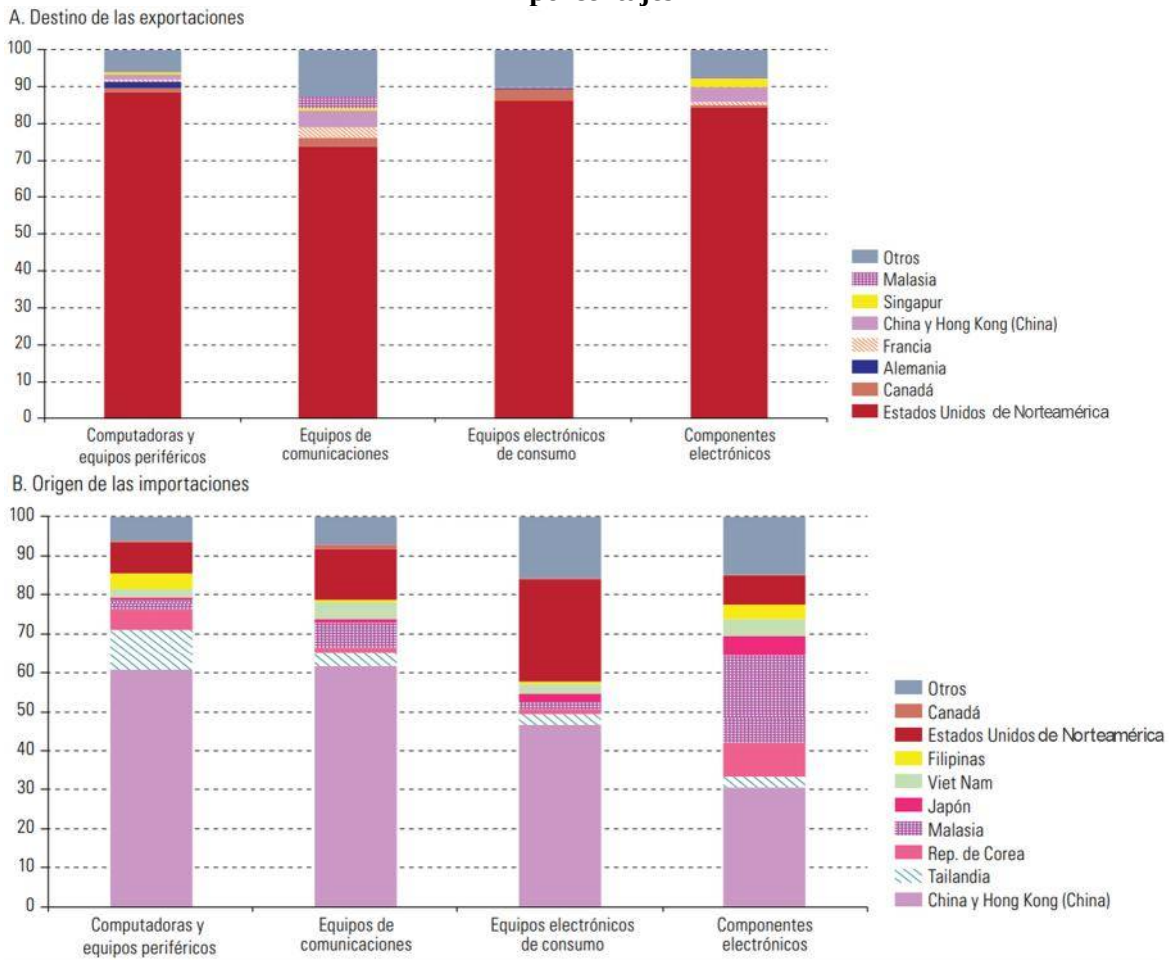


Nota: Las familias de productos se han definido sobre la base del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

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 todas las categorías de productos, Estados Unidos de Norteamérica son con amplia ventaja el principal destino de las exportaciones mexicanas de la industria electrónica, concentrando cerca del 85% del total. Por otro lado, las importaciones provienen mayoritariamente de países de Asia, entre los cuales el principal origen lo constituyen China y Hong Kong (China). En el caso de los componentes electrónicos, las importaciones provienen de un número mayor de países, entre los cuales destacan China y Hong Kong (China) (31%), Malasia (22%) y la República de Corea (9%). Estados Unidos de Norteamérica son un origen relevante para la importación de equipos electrónicos de consumo (26%) y equipos de comunicaciones (13%) (véase la gráfica *México: destino y origen de las exportaciones y las importaciones de la industria electrónica, por familia de productos, 2017*). En síntesis, la dinámica del comercio confirma una orientación a la exportación de bienes terminados y tableros electrónicos ensamblados que se dirigen hacia el mercado de Estados Unidos de Norteamérica y un abastecimiento con insumos primordialmente asiáticos (componentes, semiconductores y tarjetas de circuito impreso).

MÉXICO: DESTINO Y ORIGEN DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA, POR FAMILIA DE PRODUCTOS, 2017
-En porcentajes-



Nota: Las familias de productos se han definido sobre la base del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

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 componentes mecánicos (piezas de plástico, metal y empaques), así como los servicios de soporte requeridos por la industria electrónica en México son proporcionados localmente, considerando los proveedores presentes en los estados donde se ubica la industria dentro del país, y algunos provienen de Estados Unidos de Norteamérica, dada la cercanía y los vínculos interempresariales.

En México, la manufactura de productos electrónicos se encuentra bastante diversificada y ha logrado posicionarse en lugares de privilegio en los principales segmentos de la industria. México es el segundo mayor exportador mundial de equipos electrónicos de consumo, entre los cuales los televisores representan el 77%. El país es también el tercer exportador de computadoras y equipos periféricos, después de China y Estados Unidos de Norteamérica, y quinto en equipos de comunicaciones. En la exportación de componentes electrónicos, México ocupa la posición 14, muy por detrás de siete países de Asia (China, Singapur, República de Corea, Malasia, Japón, Tailandia y Vietnam) (véase el diagrama *Posición de los principales países exportadores de productos electrónicos, 2017*).

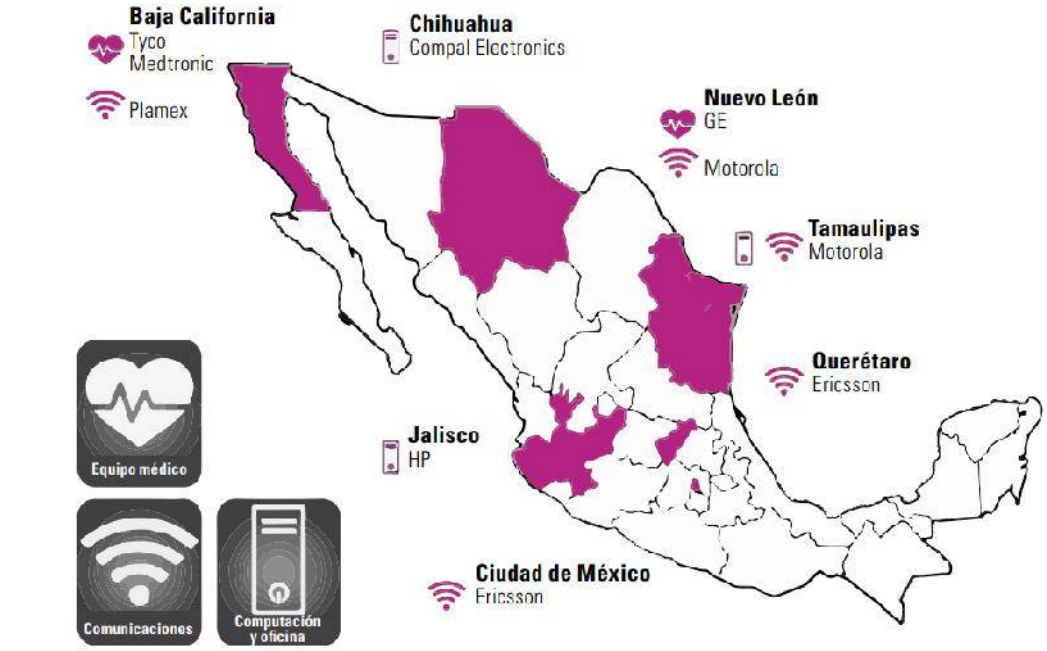
POSICIÓN DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE PRODUCTOS ELECTRÓNICOS, 2017

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).

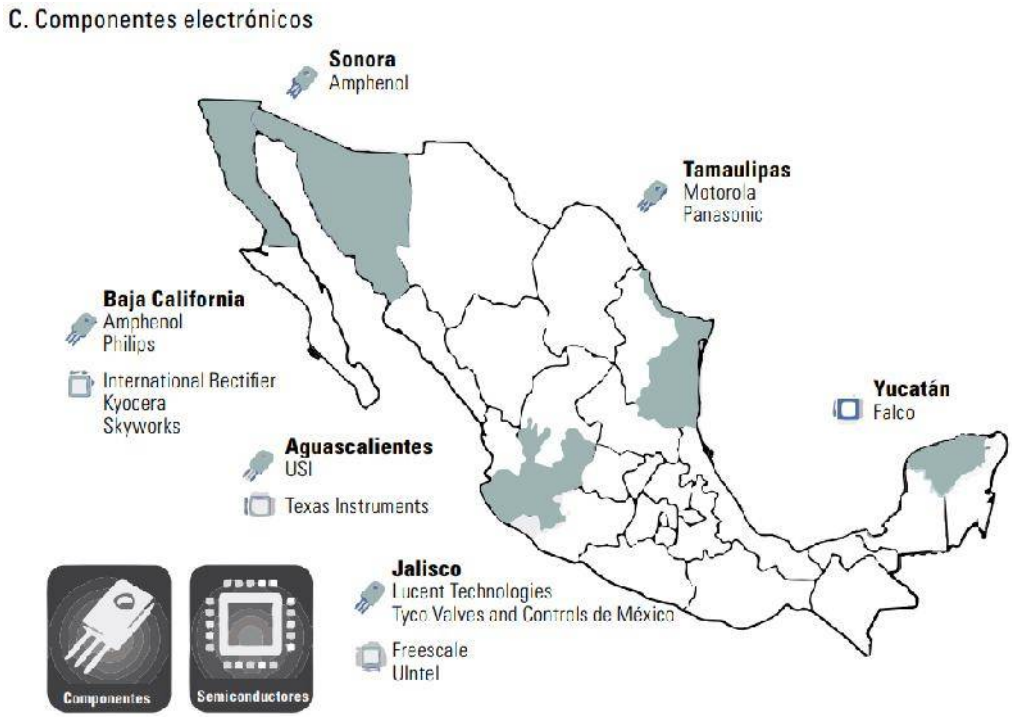
Sin embargo, a pesar de estos éxitos comerciales, la industria electrónica se posiciona en los eslabones de productos finales de las cadenas globales de valor, en particular en el ensamblaje de piezas y componentes que sirven de insumos a otros segmentos de la cadena, en el ensamblaje final de bienes de consumo y en actividades vinculadas a las pruebas, el control de calidad y el embalaje. En México, la industria está compuesta principalmente por fabricantes de equipos originales que realizan el ensamblaje final y empresas de servicios de manufactura que producen en gran escala para fabricantes de equipos originales, proveedores y empresas de servicios de manufactura electrónica. En la mayoría de los casos, las empresas transnacionales de la industria electrónica han dejado a México fuera de las actividades de investigación, desarrollo, innovación y diseño de nuevos productos. A pesar de que hay empresas de la industria electrónica en todo el país, ellas se concentran en la frontera norte, principalmente en los estados de Baja California, Tamaulipas y Jalisco (véanse los mapas *Principales empresas de la industria electrónica con operaciones en México, por segmento y ubicación geográfica, 2017* y *Principales empresas de servicios de manufactura electrónica con operaciones en México*).

PRINCIPALES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA CON OPERACIONES EN MÉXICO, POR SEGMENTO Y UBICACIÓN GEOGRÁFICA, 2017

A. Computadoras y equipos periféricos, equipos de comunicaciones y equipo médico



B. Equipos electrónicos de consumo: audio y video



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de ProMéxico, Diagnóstico sectorial: la industria electrónica, Ciudad de México, 2016.

PRINCIPALES EMPRESAS DE SERVICIOS DE MANUFACTURA ELECTRÓNICA CON OPERACIONES EN MÉXICO

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de ProMéxico, Diagnóstico sectorial: la industria electrónica, Ciudad de México, 2016.

En el segmento de los componentes electrónicos, incluidos los semiconductores, la presencia empresarial es muy baja en el país y no se logra cubrir la demanda de los fabricantes de bienes finales. Se estima que el 97% de los componentes electrónicos utilizados por la industria en México son importados (ProMéxico, 2014). La falta de proveedores de alta tecnología requeridos por la industria mexicana queda claramente evidenciada al observar la estructura de las importaciones (véase la gráfica *México: exportaciones e importaciones de la industria electrónica, por familia de productos, 2008-2017*) Los altos niveles de inversión requeridos y algunas limitaciones técnicas hacen difícil el fortalecimiento de los eslabones dedicados a la producción de componentes pasivos y activos, como los semiconductores.

De hecho, el valor agregado de las actividades manufactureras vinculadas a las cadenas globales de valor del sector electrónico es extremadamente bajo. Mientras

que el valor agregado en la producción de vehículos por parte de empresas globalizadas es del 22.5%, en la fabricación de computadoras y equipos periféricos es del 2.2%, en la de equipos de comunicación del 1.1%, en la de equipos electrónicos de consumo (audio y video) del 3.1% y en la de componentes electrónicos del 3.6% (INEGI, 2017).

Las autoridades gubernamentales, principalmente a través de la Secretaría de Economía y ProMéxico, han intentado desplegar programas de desarrollo de proveedores, basados sobre todo en encuentros de negocios, sin mucho éxito. Adicionalmente, el país no dispone de un programa estructurado para el desarrollo de proveedores, la modernización tecnológica de capacidades y la integración de cadenas productivas. Sin embargo, a nivel de algunos estados existen algunas experiencias interesantes.

" En el estado de Baja California, a pesar de experiencias previas fallidas[31], se ha aprobado recientemente la Ley de Fomento a la Proveeduría del Estado de Baja California. Esta iniciativa, que contó con el apoyo de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), otorga incentivos a la industria manufacturera para integrar a empresas mexicanas a las cadenas productivas de todos los sectores, incluido el electrónico. En la actualidad, el 97% de los insumos utilizados por las empresas exportadoras de Baja California provienen de importaciones (*El Economista*, 2018).

" En el estado de Jalisco existe un programa de larga data la Cadena Productiva de la Industria Electrónica (CADELEC), que consideraba un centro de asistencia que gestionaba fondos institucionales y mecanismos de promoción de

[31] Entre 2000 y 2007, operó el Centro de Productividad de la Industria Electrónica de Baja California (ProduCen), que tenía como objetivo desarrollar las cadenas productivas en el sector electrónico. Sin embargo, debido a la fuerte presencia de empresas de origen asiático, con redes de suministro internacional y en algunos casos filiales de empresas transnacionales, no se disponía de margen para el fomento de proveedores nacionales, que eran evaluados como de limitada capacidad técnica, baja escala y escasa competitividad de precios.

inversiones. El programa tuvo éxito en integrar a las cadenas a proveedores de insumos y servicios locales, propiciando la creación de nuevas empresas y eventos de encuentros de negocios. Se implementaron programas de asistencia técnica para el desarrollo de capacidades. En la actualidad, después de dos décadas de operación, el programa CADELEC está en un proceso de reformulación.

En síntesis, la industria electrónica es uno de los sectores manufactureros más dinámicos, no solo por sus transformaciones estructurales, sino también por el cambio tecnológico y la reducción de los ciclos de vida de los productos. Esta dinámica indudablemente afectará a la industria mexicana, sin que pueda anticiparse en qué grado. Por lo tanto, es importante identificar las capacidades existentes y las brechas del tejido productivo mexicano respecto de la frontera tecnológica, de manera de impulsar una estrategia de especialización, debidamente articulada y financiada, que permita construir nuevas ventajas competitivas alineadas con el despliegue de las tecnologías disruptivas actuales.

3. La industria aeroespacial: buscando espacios en una actividad dominada por pocos jugadores

a) Creación de cadenas globales de valor fuertemente arraigadas en los países desarrollados

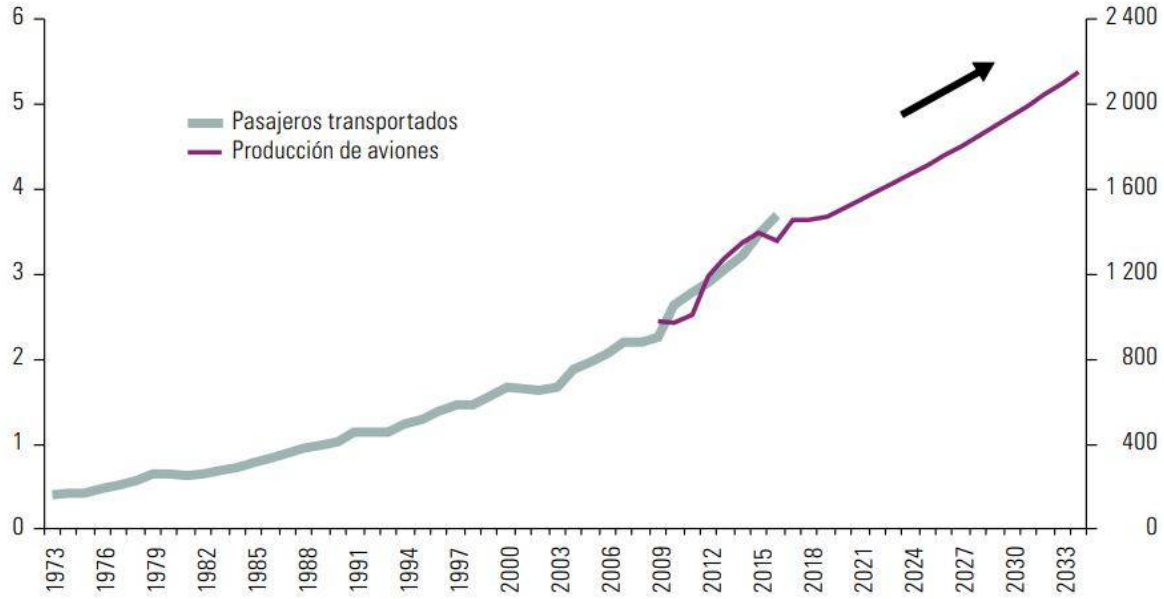
En las últimas décadas, la industria aeroespacial ha mostrado gran dinamismo. Entre 2011 y 2016, los ingresos de la industria (incluido el segmento de la defensa) aumentaron de 570 mil millones de dólares a 674 mil millones de dólares (Deloitte, 2017). Esta dinámica responde, ante todo, a la demanda de nuevos aviones por parte de las aerolíneas, que ha estado impulsada por dos factores principales:

I. La necesidad de renovar la flota de aviones, sustituyéndolos por unidades más nuevas. El período de vida útil de un avión comercial está determinado, sobre

todo, por razones de seguridad. Existen rigurosos programas de revisiones diseñados por los fabricantes, cuyo estricto cumplimiento es un requisito ineludible para mantener los permisos de vuelo. Sin embargo, ésta no es la única consideración que tienen en cuenta las aerolíneas para reemplazar sus aviones. Entre las razones más importantes, destacan: la eficiencia en el consumo de combustible, el impacto ambiental, los nuevos servicios y prestaciones para los pasajeros (pantallas, *wifi* y otros) y la necesidad de salvaguardar la imagen y reputación de las aerolíneas.

II. La necesidad de incrementar la flota de aviones para responder al aumento de la demanda de viajes aéreos. Entre 1973 y 2016, el total de pasajeros transportados en el mundo aumentó de 402 millones a 3 mil 600 millones (véase la gráfica *Pasajeros transportados por avión y producción de aeronaves a nivel mundial, 1973-2033*).

PASAJEROS TRANSPORTADOS POR AVIÓN Y PRODUCCIÓN DE AERONAVES A NIVEL MUNDIAL, 1973-2033[a/]
-Miles de millones de pasajeros y unidades fabricadas-



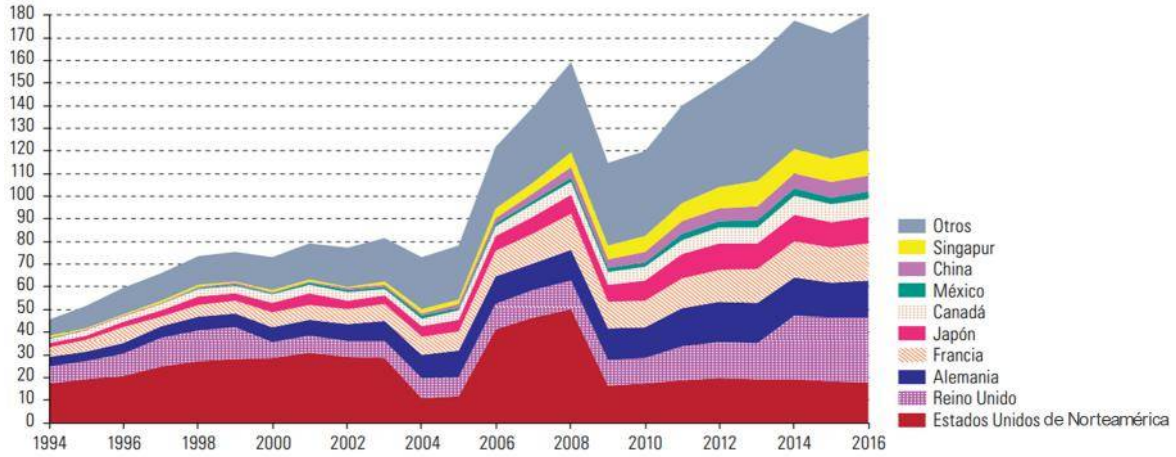
[a/] Las cifras de 2018 a 2033 corresponden a estimaciones.
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Deloitte, "20177 *Global aerospace and defense sector financial performance study*", Londres, 2017 [en línea] https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/gx-cip-global-aerospace-defensefinancial-performance-study.pdf.

Estos dos elementos muestran perspectivas favorables para la industria. De hecho, se espera que la producción de aviones para responder al crecimiento de la demanda seguirá aumentando de forma sostenida, por lo menos durante las próximas dos décadas. Estas favorables expectativas no solo se presentarían para las grandes empresas ensambladoras de aeronaves, sino también para todas aquellas que participan con algún producto, proceso o servicio a lo largo de la cadena global de valor.

En la medida en que la industria aeroespacial comenzó a incorporar la lógica de las cadenas globales de valor y a fragmentar el proceso productivo, en conjunto con el incremento de la producción de aviones, también comenzó a crecer el comercio internacional de partes, piezas y componentes para la construcción de aeronaves. Este

proceso ha estado dominado por un pequeño grupo de países avanzados: Estados Unidos de Norteamérica, Reino Unido, Alemania, Francia y Japón (véase la gráfica *Exportaciones mundiales de componentes, partes y piezas para la industria aeroespacial, por principales países exportadores, 1994-2016*)

EXPORTACIONES MUNDIALES DE COMPONENTES, PARTES Y PIEZAS PARA LA INDUSTRIA AEROESPACIAL, POR PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES, 1994-2016
-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).

Los grandes aviones comerciales de pasajeros son productos muy complejos, conformados por millones de componentes, partes y piezas diferentes. Esto ha redundado en que las cadenas globales de valor de la industria aeroespacial sean también sumamente complejas y que, tal vez por esto mismo, se encuentren, además, en constante evolución.

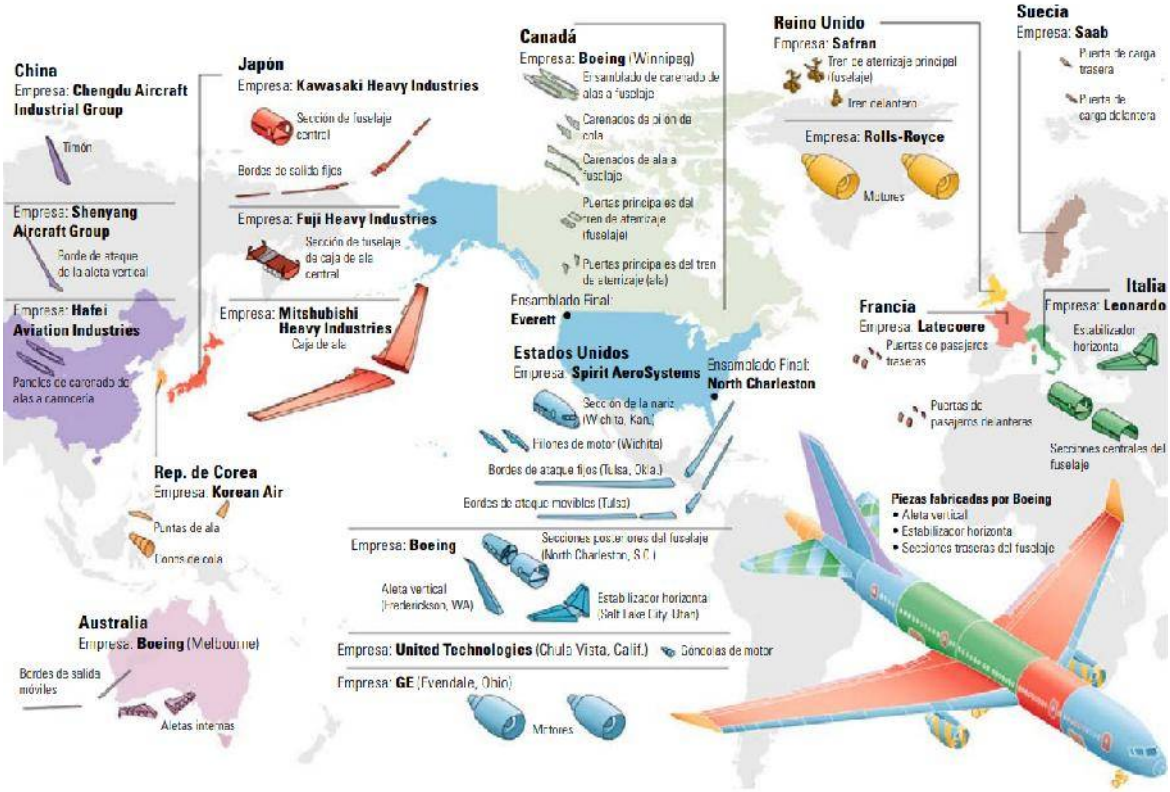
En las últimas décadas las cadenas globales de valor de la producción aeroespacial se han ido modificando en varios aspectos. Estos cambios han tenido como resultado que, en el desarrollo de nuevas aeronaves, los costos y los riesgos se hayan hecho cada vez menos centralizados, abriendo con ello, de manera indirecta, ventanas de posibilidades para países en desarrollo (Bamber y Gereffi, 2013).

El proceso de producción se ha ido fragmentando. Hace tres décadas, la industria estaba altamente integrada y al mismo tiempo era profundamente jerárquica. La producción de aeroestructuras, sistemas de aeronaves, partes y componentes interiores era realizada fundamentalmente de forma interna por la empresa líder, de modo que las líneas de ensamble final eran alimentadas en gran medida desde adentro (Michaels, 2017a). Los fabricantes de equipos originales producían internamente el 80% y subcontrataban el 20% restante a proveedores externos, sobre los que ejercían un fuerte control.

A principios de los años noventa, comenzó a imponerse, al igual que en otras industrias, un modelo de suministro en niveles. Esta estrategia fue adoptada primero por la firma canadiense *Bombardier* y luego replicada por otras grandes empresas de la industria, como *Boeing, Airbus* y *Embraer* (Michaels, 2017a). De acuerdo con este modelo, los fabricantes de equipos originales mantendrían el control del diseño, serían los responsables de la integración de los sistemas (fuselaje, alas, motor, tren de aterrizaje, hidráulica, dispositivos de aviónica, suministro de energía eléctrica y sistemas interiores) para el ensamblaje final de la aeronave y realizarían su comercialización (Bamber y Gereffi, 2013). Por otro lado, la fabricación de los sistemas se trasladaría a un primer nivel de proveedores (nivel 1), los que, a su vez, tendrían que coordinarse con proveedores de niveles sucesivos (niveles 2 y 3) a fin de cubrir sus propios requerimientos. Estos últimos debían suministrar subsistemas (secciones del fuselaje, turbinas y dispositivos de aviónica) y componentes específicos (placas de circuitos electrónicos, bombas hidráulicas, motores, controles y otros) a los fabricantes de equipos originales o a los proveedores del primer nivel. Por último, habría un cuarto nivel encargado de proporcionar piezas básicas de valor agregado relativamente bajo (como pistones, juntas, remaches, tornillos y otros), aunque también de suministrar materias primas. Con estos nuevos arreglos productivos, la contratación externa en la industria aeroespacial pasó a ser de más del 65% del valor agregado (Michaels, 2017).

Por otro lado, la geografía de la producción se ha vuelto cada vez más dispersa y global. Los proveedores, que antes se encontraban mayoritariamente ubicados en el mismo lugar que la armadora de los aviones, en la actualidad es común que se localicen en otros países. Un ejemplo de la fragmentación y la globalización de la producción en la industria aeroespacial lo ofrece el modelo *Boeing 787 Dreamliner* (véase el diagrama *Boeing 787 Dreamliner: principales proveedores, por sistemas y origen geográfico, 2017*).

BOEING 787 DREAMLINER: PRINCIPALES PROVEEDORES, POR SISTEMAS Y ORIGEN GEOGRÁFICO, 2017



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *The New York Times, "Boeing backs 'border adjustment' tax overhaul, though critics fear it could stir up trade wars"*, 8 de abril de 2017 [en línea] https://www.seattletimes.com/business/boeing-aerospace/boeing-backs-border-adjustment-taxoverhaul-though-critics-fear-it-could-stir-up-trade-wars/.

La competencia y las presiones por reducir los costos de producción impulsaron a muchas de las empresas del sector, sobre todo las de niveles inferiores, a incrementar

su sensibilidad respecto del precio de los proveedores. En este escenario, se abrieron oportunidades para que proveedores ubicados en localizaciones de bajo costo ingresaran a la cadena de valor y para que otros que ya se encontraban dentro de ella aumentaran su relevancia. Algunos países en desarrollo intentaron aprovechar estas nuevas condiciones buscando atraer IED y, con ella, transferencia de tecnologías sofisticadas y creación de empleos de alto nivel (Bamber y Gereffi, 2013).

Sin embargo, a pesar de evidentes ventajas de costos, la localización productiva en mercados emergentes ha sido relativamente lenta y la industria aeroespacial continúa muy arraigada en las economías avanzadas de América del Norte, la Unión Europea y Asia (Bamber, Frederick y Gereffi, 2016). En la actualidad, las localizaciones más atractivas para la expansión de las actividades manufactureras asociadas a la industria aeroespacial son Estados Unidos de Norteamérica, Suiza, el Reino Unido, Australia y Canadá (PwC, 2017). En el caso del *Boeing 787 Dreamliner*, todos los sistemas se fabrican en países desarrollados (Australia, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Suecia), con la excepción de China y la República de Corea (véase el diagrama *Boeing 787 Dreamliner: principales proveedores, por sistemas y origen geográfico, 2017*). De hecho, se estima que el 3% de la producción de la manufactura aeroespacial se origina en países emergentes (Bédier, Vancauwenberghe y Van Sintern, 2008).

Finalmente, en la industria aeroespacial mundial se ha dado un proceso de consolidación, en torno a un grupo pequeño de empresas líderes, de los principales eslabones de la cadena productiva.

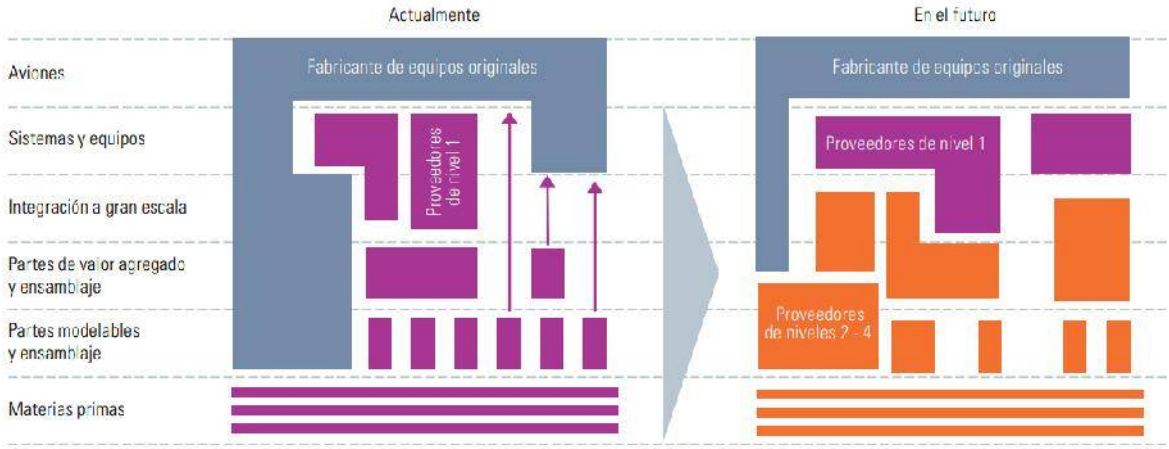
Los grandes fabricantes de aviones, como *Airbus*, *Boeing*, *Embraer* y *Bombardier*, en su búsqueda de racionalización del proceso de suministro de la cadena, subcontrataron capacidades no esenciales (incluidas también tareas de diseño e I+D) a un número reducido de proveedores directos y comenzaron a aumentar las exigencias. El

propósito fue reducir costos, compartir riesgos y minimizar los desafíos que involucra la gestión de proveedores (Bamber y Gereffi, 2013; Niosi y Zhegu, 2005). Así, los fabricantes de sistemas de aeronaves (los proveedores de primer nivel) también se vieron obligados a crear y consolidar una nueva clase de proveedores alineados con sus propias necesidades (Michaels, 2017).

De este modo, el funcionamiento de estas cadenas consolidadas de proveedores comenzó a depender cada vez más de plataformas tecnológicas sofisticadas y costosas, desarrolladas por las empresas líderes, un número muy reducido de fabricantes de aviones y de proveedores de primer nivel (véase el *diagrama Cadena de valor de la industria aeroespacial*). La estructura descrita, en conjunto con los bajos volúmenes de producción y los altos costos regulatorios (exigentes certificaciones por razones de seguridad), permiten entender la persistencia de las mencionadas barreras tecnológicas y financieras, que dificultan la entrada de nuevos actores en los diferentes eslabones de la cadena.

La última década se ha caracterizado por una fuerte competencia, que ha dado lugar a una intensa actividad de fusiones y adquisiciones, fundamentalmente entre las empresas proveedoras de primer nivel, con lo que se ha ido reduciendo el número de agentes relevantes dentro de la industria, profundizándose la tendencia a la consolidación. En los últimos años, la intensa oleada de fusiones y adquisiciones en la industria aeroespacial ha tenido lugar particularmente entre las empresas más pequeñas, que han buscado contrarrestar la presión que han ejercido los grandes fabricantes sobre los proveedores para que bajen sus precios, así como acceder a nuevas tecnologías que les permitan seguir siendo competitivas (PwC, 2018).

CADENA DE VALOR DE LA INDUSTRIA AEROESPACIAL



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Supply Chain Excellence Initiative (SCE), Supply Chain Excellence in the German Aerospace Industry*, 2017 [en línea] http://www.german-aerospace.de/wp-content/uploads/2015/08/2017_07_25-Studie-SCE-2017-EN.pdf.

En esta línea, destacan la adquisición de *Precision Castparts Corp*. por parte de *Berkshire Hathaway*, por 35 mil 800 millones de dólares (la mayor en la historia de la industria aeroespacial), en 2015, y la del fabricante de piezas para aviones *Rockwell Collins* por parte del productor de motores a reacción *United Technologies Corp*, por 30 mil 200 millones de dólares, en 2017 (Reuters, 2017 y 2015). En el futuro, se espera que la cadena de suministro aeroespacial continúe su transformación en la misma dirección, con los propósitos de reducir costos, responder más rápidamente a los requerimientos del mercado e invertir más en innovación de productos (Deloitte, 2018).

Sin embargo, también se están produciendo algunos movimientos en la dirección contraria, es decir, de regreso a esquemas de mayor integración vertical. Por ejemplo, *Boeing* dejó de subcontratar la fabricación de las alas del modelo 777-X (*Bloomberg*, 2018). Existen varios factores que explicarían estos nuevos desarrollos: i) las malas experiencias en el suministro de *Boeing* para el modelo 787; ii) las tecnologías disruptivas, incluidas la fabricación aditiva, la automatización avanzada y la fabricación digital, que comenzaron a cambiar la ecuación de compra de los

fabricantes de equipos originales a medida que disminuía la relevancia de la mano de obra en los procesos productivos, y iii) la política proteccionista de la nueva administración estadounidense, que intenta revertir las estrategias de abastecimiento en países de bajo costo de la mano de obra.

En la actualidad, la industria aeroespacial mantiene una estructura oligopólica en la punta de la cadena global de valor. En el segmento civil de la industria aeroespacial correspondiente a los aviones comerciales grandes, existen dos subgrupos: aeronaves comerciales de largos recorridos y aviones regionales, concebidos fundamentalmente para vuelos de tramos más cortos. La Empresa Aeronáutica, Espacial y de Defensa Europea (EADS), matriz de *Airbus*, con sede en Toulouse (Francia), y la estadounidense *Boeing* son los dos mayores fabricantes de aviones en el mundo y líderes indiscutibles en la producción de los aviones de recorridos largos. La empresa canadiense *Bombardier* y la brasileña *Embraer* son los principales actores en el subgrupo de los aviones regionales. Por su parte, las estadounidenses *Lockheed Martin* y *Northrop Grumman* son líderes en la industria de los aviones militares (*Flight Global,* 2017).

La industria aeroespacial mantiene altos niveles de inversión en investigación y desarrollo, en particular los fabricantes de aviones y los proveedores de primer nivel. En términos de intensidad de I+D, la industria aeroespacial tiene, en términos agregados, un desempeño similar al de la industria automotriz, con inversiones que alcanzan el 4.3% de las ventas totales (Unión Europea, 2017). Sin embargo, en lo fundamental, las innovaciones en los aviones comerciales son principalmente mejoras continuas, no disruptivas, sobre todo en seguridad, eficiencia energética, protección del medio ambiente y comodidades para los pasajeros. Al menos existen tres elementos que dificultan las innovaciones disruptivas en la industria aeroespacial: los largos ciclos de producción y de vida de los aviones; el número relativamente pequeño

de los clientes potenciales, y las restricciones derivadas de los controles y los requisitos de certificación (AlixPartners, 2015).

Los principales esfuerzos en I+D se han concentrado en tres aspectos fundamentales: en primer lugar, en la eficiencia energética, mediante la combinación de nuevos materiales más livianos y resistentes con aspectos vinculados al diseño aerodinámico del fuselaje y el rendimiento de los motores; en segundo término, en la mitigación del impacto sobre el medio ambiente, principalmente en materia de eficiencia energética, emisiones de CO_2 y contaminación acústica, y en tercer lugar, en la seguridad, explorando nuevas soluciones con materiales más resistentes a los esfuerzos y a la fatiga, y con la incorporación de nuevas soluciones de *hardware* y *software* para mejorar los sistemas de aviso y de detección de anomalías, los sistemas de control automático de vuelo y otros. De este modo, la industria está incorporando de manera creciente las nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, la sensórica, la analítica de grandes datos (*big data*), la manufactura aditiva y la Internet de las cosas (UNCTAD, 2017).

b) México: especializado en la proveeduría de partes, piezas y componentes para los fabricantes de aviones en América del Norte

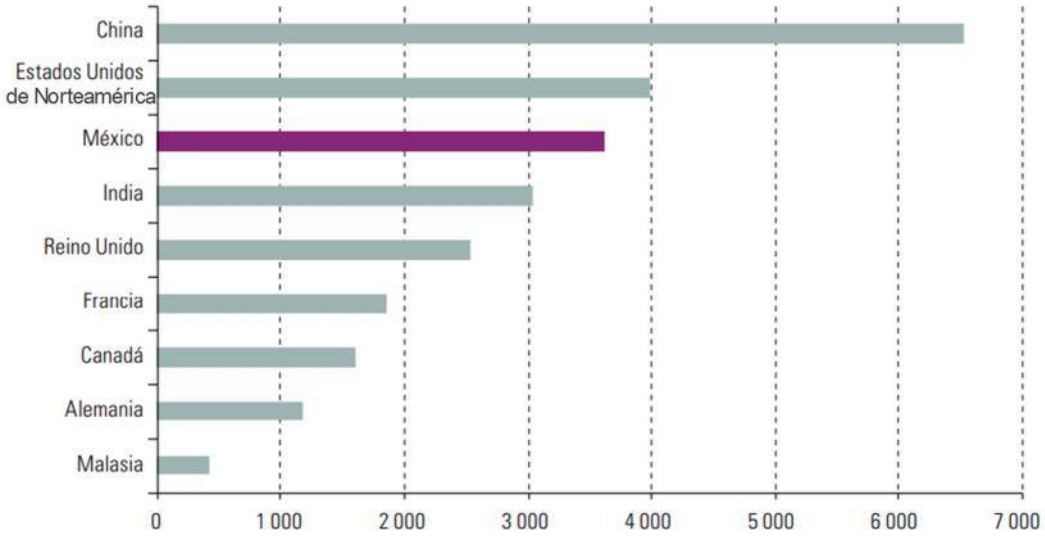
Los inicios de la industria aeroespacial en México se remontan a más de 30 años atrás, cuando *Honeywell* y *Westinghouse* comenzaron a fabricar componentes básicos en la ciudad de Chihuahua para su utilización en aeronaves de defensa de Estados Unidos de Norteamérica (Ornelas, 2016). Sin embargo, no fue hasta mediados de la década de 2000, cuando la canadiense *Bombardier Aerospace* anunció una inversión inicial de 200 millones de dólares para construir una planta en el estado de Querétaro, que esta industria comenzó a adquirir relevancia en México (*La Jornada*, 2005).

De este modo, México es uno de los pocos países en desarrollo que han logrado encontrar un espacio en la cadena global de valor de la industria aeroespacial. Sin

embargo, el país no produce ni exporta aeronaves (en tanto que su industria automotriz sí produce y exporta vehículos), sino que se ha especializado en la producción de un conjunto relativamente acotado de partes y piezas que son insumos para la fabricación de los aviones, que se siguen ensamblando en economías avanzadas. En la última década, la industria aeroespacial mexicana experimentó un crecimiento promedio anual del 17% (Bautista, 2016).

En la actualidad, existen poco más de 300 empresas que realizan diferentes tipos de actividades dentro de la cadena de valor, de las cuales más del 95% son extranjeras (Vázquez, 2017). Entre 1999 y 2017, la industria aeroespacial mexicana recibió IED por cerca de 3 mil 200 millones de dólares (Secretaría de Economía de México, 2018). Sin embargo, tomando en cuenta los anuncios de inversión extranjera que han realizado las principales empresas de la industria a nivel mundial, México se posiciona en tercer lugar, solo después de China y Estados Unidos de Norteamérica, superando a economías con fuerte tradición aeroespacial, como el Reino Unido, Francia, Canadá y Alemania (véase la gráfica *Principales países receptores de anuncios de inversión extranjera en la industria aeroespacial, 2012-2017*). En el período 2012-2017, México ha concentrado poco más del 4% del monto total de los anuncios de inversión de la industria aeroespacial mundial.

PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE ANUNCIOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA AEROESPACIAL, 2012-2017
-En millones de dólares-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times, fDi Markets.*

En 2017, las exportaciones de componentes, partes y piezas para la industria aeroespacial representaban solo el 1.1% del total de las exportaciones manufactureras del país. En México operan varios fabricantes de aeronaves y proveedores de primer nivel, que realizan procesos de distinto nivel y grado de integración, aunque no efectúan actividades de ensamblaje de sus productos finales en el país. Entre los más importantes destacan: *Bombardier, Cessna, Beechcraft, Bell Helicopter, MD Helicopters, Eurocopter, Embraer, Gulfstream, Fokker, Honeywell, General Electric, Safran, Daher, Senior* y *Sargent*. Prácticamente la totalidad de la producción del sector se destina a la exportación, en su mayor parte a Estados Unidos de Norteamérica. En la lógica del mercado integrado del TLCAN, en la industria aeroespacial México también ha incrementado su relevancia en las importaciones de componentes para la fabricación de aviones en Estados Unidos de Norteamérica.

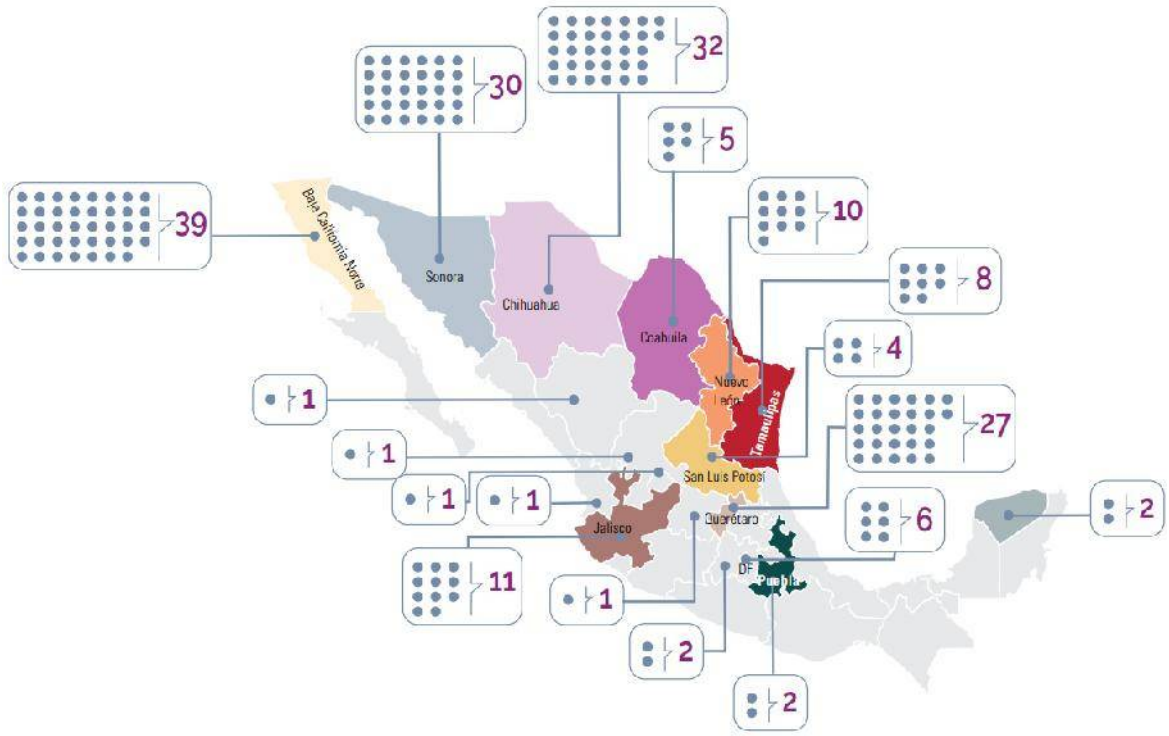
Las empresas que se han instalado en México han aprovechado las capacidades construidas a lo largo de varias décadas de industrialización, fundamentalmente en las

actividades exportadoras de productos electrónicos y piezas para automóviles (Contreras y Bracamonte, 2013). En general, las empresas localizadas en el país tienen patrones de especialización muy definidos (enfocados en la manufactura de productos y procesos), que no han sufrido cambios relevantes en el período reciente[32]. Por ejemplo, *Bombardier* ensambla arneses eléctricos y estructuras de fuselaje, colas y estabilizadores para aviones, mientras que *Hawker Beechcraft* fabrica partes de metal laminado para alas, colas y fuselajes, cubiertas para tren de aterrizaje, instrumentos de navegación aérea, válvulas, sujetadores, interruptores y partes de asiento para aviones. La gran mayoría de las empresas son de tercer y cuarto nivel, es decir, son proveedoras de otras empresas en la cadena global de valor, aunque con el tiempo ha ido incrementándose la participación de las empresas de primer y segundo nivel. Asimismo, de manera progresiva han ido aumentando las actividades de servicios de apoyo a la industria, particularmente en ingeniería, diseño e I+D. Por ejemplo, aunque no es una práctica generalizada, *General Electric* posee un centro de ingeniería en Querétaro (Excelsior, 2011).

Como otros sectores exportadores, la industria aeroespacial de México tiene la mayor parte de su capacidad productiva localizada en la frontera norte del país, concentrada en los estados de Baja California, Chihuahua, Nuevo León, Querétaro y Sonora, y genera unos 50 mil puestos de trabajo directo. En Baja California se ubica la mayor cantidad de empresas del sector. Sin embargo, en los últimos años las inversiones más importantes se han concentrado en Querétaro, donde se han localizado *Bombardier*, *Safran* y *General Electric* (véase el mapa *Número de las principales empresas de la industria aeroespacial con operaciones en México, por ubicación geográfica, 2017*).

[32] En México, las actividades más importantes de la industria aeroespacial son: i) la fabricación de piezas y componentes de motores (propulsores, rotores y otros); ii) la elaboración de accesorios de cables eléctricos y arneses; iii) la confección de piezas de metal (fresado, torneado y máquinas de control numérico); iv) la producción de partes y componentes del fuselaje (góndolas de motor, pilones, estabilizadores); v) el desarrollo y manejo de software del sistema informático, y vi) el suministro de materiales, como aluminio, acero y otros.

NÚMERO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AEROESPACIAL CON OPERACIONES EN MÉXICO, POR UBICACIÓN GEOGRÁFICA, 2017



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *American Industries* [en línea] http://www.americanindustriesgroup. com/aerospace/.

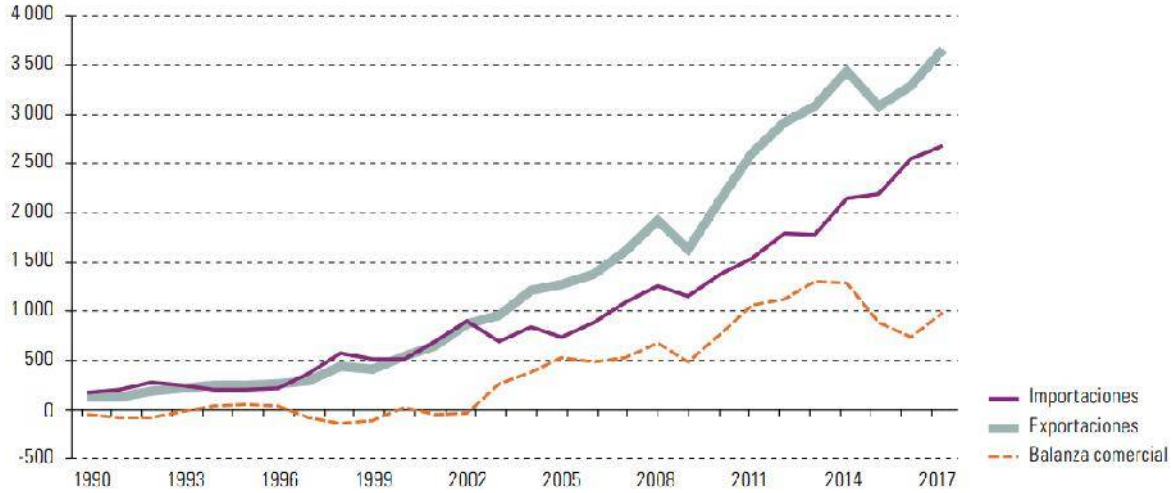
Dadas sus características, en México la industria aeroespacial definitivamente está más ligada a las cadenas globales de valor que a las aglomeraciones productivas locales (*clústeres*), ya que es impulsada en mayor medida por fuerzas centrífugas que por fuerzas centrípetas. De hecho, la estructura de los conglomerados aeroespaciales mexicanos sigue la lógica de las plataformas satelitales, en las que un grupo de empresas manufactureras comparten una localización común, pero sin una interacción significativa entre ellas (Martínez, 2011).

Lo anterior no significa que las empresas transnacionales de la industria aeroespacial no tengan proveedores dentro del país. Efectivamente los tienen, pero en su inmensa mayoría son otras empresas extranjeras (Gomis y Carrillo, 2016). Más aún, el número de firmas mexicanas vinculadas como proveedoras a las empresas transnacionales del sector es todavía muy bajo (Hernández, 2015). En 2013, *Bombardier*, por ejemplo,

contaba con ocho empresas mexicanas entre sus proveedores (*El Universal*, 2013). Sin embargo, como se mencionó anteriormente, la industria aeroespacial posee altas barreras de entrada, debido a los altos estándares tecnológicos, las rigurosas certificaciones impuestas por consideraciones de seguridad y los elevados niveles de inversión requeridos (Hernández y Carrillo, 2018).

En resumen, a pesar de su rápido crecimiento, la industria aeroespacial sigue siendo una actividad incipiente en la estructura productiva y exportadora de México (véase la gráfica *México: exportaciones, importaciones y balanza comercial de componentes, partes y piezas para la industria aeroespacial, 1990-2017*). En consecuencia, el país es un actor pequeño en la industria aeroespacial mundial. En 2016, México era el decimotercer exportador mundial de componentes y partes de aviones, con una participación del 1.8% de las exportaciones totales de este sector. Sin embargo, el alto interés que está generando el país entre las empresas de la industria, reflejado en el tercer lugar que ocupa en lo referente a los anuncios de inversión, haría suponer que la tendencia de fuerte crecimiento debería continuar en los próximos años, quedando pendiente la posibilidad de integrar a empresas locales en la cadena de suministro.

MÉXICO: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL DE COMPONENTES, PARTES Y PIEZAS PARA LA INDUSTRIA AEROESPACIAL, 1990-2017
-En 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).

C. Conclusiones

En los últimos años, se ha verificado una creciente fragmentación geográfica de las cadenas productivas, especialmente de aquellas asociadas a productos y servicios intensivos en tecnología, que poseen importantes economías de escala y cuyo mercado es global. El despliegue de las cadenas globales de valor se ha traducido en que muchos países se especialicen en ciertas etapas de la producción, importando insumos y exportando productos intermedios o finales. No obstante, en muchos casos, altos valores de exportación o una balanza comercial superavitaria en un producto o servicio específico no refleja necesariamente un proceso productivo arraigado en la economía local. Más aún, las estadísticas de comercio internacional tienden a distorsionar los reales efectos de estos procesos de reorganización productiva, sin evidenciar los escasos aportes en términos de valor agregado nacional de estas actividades exportadoras.

En términos generales, México es un buen ejemplo de esta tendencia. En la medida en que el país ha incrementado sus exportaciones, con una participación creciente de productos manufacturados, también han aumentado sus importaciones de insumos intermedios. Así, una buena parte de los procesos productivos se han concentrado en las etapas menos sofisticadas, como el ensamblaje y algunas actividades intensivas en mano de obra, lo que restringe la contribución, en términos de valor agregado, de los sectores manufactureros de exportación. Esto ha limitado las posibilidades del país de cerrar brechas con las economías más avanzadas, mediante al tránsito hacia una especialización productiva con alta incorporación de ciencia, tecnología e innovación.

Entre las principales ventajas comparativas de México destacan la cercanía geográfica a su principal mercado de exportación (Estados Unidos de Norteamérica) y los menores costos laborales. Esto ha llevado a numerosas empresas, no solo de Estados Unidos de Norteamérica, sino también de la Unión Europea y Asia, a establecerse en México para desde allí exportar principalmente productos destinados al consumo final, así como algunos insumos intermedios que se integran en las cadenas regionales de valor de América del Norte.

La actual especialización productiva de México y su posicionamiento en las cadenas regionales de valor de América del Norte no es necesariamente un mal indicador, ya que podría abrir interesantes oportunidades de escalamiento tecnológico. De hecho, existen varias empresas que han desplegado activas estrategias de incorporación de las operaciones mexicanas en los segmentos más sofisticados de la cadena productiva, por ejemplo, en actividades de I+D, así como en acciones explícitas para desarrollar y fortalecer la cadena de proveeduría local, en conjunto con diversas agencias gubernamentales (tanto federales como estatales) y organizaciones privadas. Estas experiencias se han concentrado, aunque no de manera muy extendida, en las industrias automotriz, aeroespacial y electrónica. En sectores de manufactura avanzada expuestos a rápidos y disruptivos cambios tecnológicos, el fortalecimiento

de las capacidades endógenas en actividades más complejas, en conjunto con el fortalecimiento y articulación del ecosistema productivo (incorporando a empresas locales de diverso tamaño), resulta fundamental para sustentar y asegurar la sobrevivencia de industrias que han sido claves para el desarrollo reciente de México.

En 2017, la industria automotriz en México registró niveles máximos históricos en sus principales indicadores: producción, exportaciones, superávit comercial e inversión extranjera directa. En estas condiciones, el país ha podido dotarse de las necesarias divisas para financiar no solo las importaciones de insumos intermedios, sino también las de bienes de consumo final, en especial de productos tecnológicamente más avanzados de los que no existe producción nacional. Asimismo, el presente auge de la industria ha posibilitado el incremento sostenido del empleo y, en menor medida, de los salarios.

La industria automotriz mexicana estaría culminando un período particularmente exitoso, en que se ha consolidado como un proveedor de primer nivel de vehículos del segmento de los subcompactos para el exigente mercado estadounidense. Dado este patrón de especialización, la capacidad productiva de las empresas presentes en el país está en la frontera tecnológica, y con la llegada de nuevos fabricantes orientados a la producción de vehículos de alta gama el sector continuaría escalando en términos tecnológicos y productivos. Sin embargo, también es cierto que los potenciales cambios disruptivos que se vislumbran en el horizonte para la industria automotriz mundial tendrían un fuerte impacto sobre las operaciones del sector en México.

Los cambios en los patrones de consumo, orientados cada vez más hacia la economía colaborativa, con una creciente importancia de la utilización compartida del vehículo en desmedro de la propiedad del mismo, están modificando las características de los vehículos y sus prestaciones, así como el volumen y la forma de producción.

Asimismo, la rápida y creciente incorporación del cambio tecnológico a la producción automotriz (inteligencia artificial, Internet de las cosas, conectividad, nuevos materiales y sistemas de tracción alternativos) permitiría hacer realidad la circulación de vehículos autónomos a principios de la próxima década. Con esto, la convergencia de la industria electrónica, las tecnologías de la información y las comunicaciones, la nanotecnología y los sectores de manufactura avanzada se hace más evidente y acelerada. Del mismo modo, la transición desde el uso vehículos con motores convencionales de combustión interna hacia la electromovilidad debería comenzar a acelerarse en el futuro cercano, generando importantes cambios en la cadena de suministros. En este escenario, los fabricantes tradicionales y sus proveedores están desplegando intensos procesos de reestructuración de modelos de negocios, búsqueda de nuevas alianzas y diseño de nuevas opciones de movilidad que se adecuen a las renovadas exigencias de los consumidores.

Aprovechando el fuerte desarrollo y la creación de capacidades en el sector automotor, México ha logrado posicionarse en la industria aeroespacial. Esto resulta particularmente relevante, ya que el país es una de las pocas economías emergentes que participan en la cadena global de valor en la producción de aeronaves. En el ámbito mundial, esta industria se caracteriza por la alta concentración empresarial y geográfica (acotada a unos pocos países industrializados) y una cadena productiva verticalmente controlada, sobre todo en la relación entre las empresas mandantes y los proveedores externos. A pesar de que en México no se realiza ensamblaje de aviones, el país ha logrado posicionarse en la producción de algunos componentes, partes y piezas importantes. Ésta es una industria que presenta un gran potencial de crecimiento y de vinculación con otros sectores fuertes de la economía mexicana, como el sector automotor y la industria electrónica. De hecho, México se ha transformado en uno de los destinos más importantes de los anuncios recientes de IED en la industria aeroespacial, solo superado por China y Estados Unidos de Norteamérica. Así, este sector podría contribuir a la diversificación y a la sofisticación

de las exportaciones mediante la utilización de empleo de calidad y la difusión tecnológica, gracias al alto nivel de ingeniería y conocimientos técnicos requeridos, los que eventualmente pueden aplicarse a otros sectores de la manufactura avanzada.

En este escenario de profundos cambios e incertidumbres, México enfrenta grandes desafíos. La persistencia de la dualidad productiva del país seguirá aumentando la heterogeneidad estructural. La coexistencia de una economía moderna vinculada a las cadenas globales de valor y de sectores tradicionales de baja productividad, y la falta de vinculación entre ellos, no contribuye a un desarrollo equitativo.

Las instituciones públicas y la modalidad de gobernanza son el factor clave. Una arquitectura institucional débil y poco articulada, con bajo presupuesto, falta de continuidad de las políticas públicas y limitada capacidad de liderazgo, ha contribuido a perpetuar economías de enclave separadas del resto de la base productiva. En este escenario, se ha limitado la inserción de las empresas locales de menor tamaño en las cadenas productivas de los sectores modernos y la difusión tecnológica desde las firmas vinculadas a las cadenas globales de valor hacia el resto de la economía.

Por lo tanto, a fin de revertir esta situación y aprovechar las oportunidades que brindan las transformaciones globales, México debería fortalecer sus ecosistemas productivos. Para ello se requiere la clara identificación de las instituciones públicas, con roles y responsabilidades nítidamente definidas, de manera de evitar la superposición y las fricciones, así como recursos financieros y humanos acordes a los objetivos planteados. La articulación de diferentes estructuras económicas mediante encadenamientos productivos que fomenten la ciencia, la tecnología y la innovación requiere además de instancias de concertación y coordinación entre los agentes relevantes de los sectores público y privado. De este modo, actores locales de menor tamaño podrán, de manera progresiva, cumplir con los estrictos estándares de calidad

exigidos por los sectores vinculados a las cadenas globales de valor y formar parte de sus cadenas de proveedores.

En la industria electrónica, se aprecian con mayor intensidad estas dificultades, debido al bajo valor agregado incorporado a los productos que se exportan desde México. Se estima que el 97% de los componentes electrónicos utilizados en la industria nacional son importados. De particular relevancia dentro de esta industria es el segmento de los semiconductores, base para el desarrollo de cualquier tipo de dispositivo electrónico, en el que México tiene escasa presencia en las cadenas regionales de valor de América del Norte. Si bien es cierto que se han desplegado diversas iniciativas, públicas y privadas, para desarrollar una base de proveedores locales, los resultados no han sido muy alentadores. Las experiencias más interesantes se han logrado a nivel local, mediante el establecimiento de aglomeraciones productivas de mayor densidad, básicamente a través de la llegada de empresas extranjeras. Más aún, el fortalecer las capacidades locales vinculadas a la industria electrónica, dado su carácter de habilitador tecnológico multisectorial, es una necesidad urgente para que el país cierre brechas con las economías avanzadas y aproveche de mejor manera las oportunidades que surgen de los cambios tecnológicos y productivos, y de los nuevos patrones de consumo.

Fuente de información:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43689/1/S1800412_es.pdf

El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba un Acuerdo *Stand-By* por 50 mil millones de dólares para Argentina (FMI)

El 20 de junio de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó el comunicado de prensa "El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba un Acuerdo *Stand-By* por 50 mil millones de dólares para Argentina". La información se presenta a continuación.

El Directorio Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI) aprobó hoy un acuerdo a favor de Argentina en el marco de un Acuerdo *Stand-By* de tres años por 50 mil millones de dólares (equivalente a un activo de reserva internacional DEG por 35 mil 379 millones, o alrededor de 1.110% de la cuota de Argentina en el FMI).

La decisión del Directorio permite a las autoridades realizar una compra inmediata de 15 mil millones de dólares (equivalentes a DEG 10 mil 614 millones, o 333% de la cuota de Argentina). La mitad de ese monto (7 mil 500 millones de dólares) se destinará al respaldo presupuestario. El monto restante del respaldo financiero del FMI (35 mil millones de dólares) estará disponible a lo largo de la duración del acuerdo, supeditado a exámenes trimestrales a cargo del Directorio Ejecutivo. Las autoridades han anunciado la intención de girar contra el primer tramo del acuerdo, pero posteriormente tratarán el resto del acuerdo con carácter precautorio.

El plan económico de las autoridades argentinas respaldado por el Acuerdo *Stand-By* busca reforzar la economía del país restableciendo la confianza del mercado mediante un programa macroeconómico coherente que reduce las necesidades de financiamiento, encauza la deuda pública argentina por una trayectoria descendente firme y afianza el plan de reducción de la inflación mediante metas de inflación más realistas y el fortalecimiento de la independencia del banco central. Cabe destacar que el plan incluye medidas para proteger a los segmentos más vulnerables de la sociedad

manteniendo el gasto social y, en caso de que las condiciones sociales desmejoraran, abriendo margen para incrementar el gasto en la red de protección social argentina.

Al término de las deliberaciones del Directorio Ejecutivo sobre el plan económico de Argentina, Christine Lagarde, Directora Gerente y Presidenta del Directorio Ejecutivo, realizó la siguiente declaración:

“Durante los últimos dos años y medio, Argentina ha estado dedicada a una transformación sistémica de la economía nacional, a través de profundos cambios en los mercados de divisas, los subsidios y la tributación, así como la mejora de las estadísticas oficiales. Sin embargo, un cambio reciente en la actitud de los mercados y una funesta confluencia de factores han sometido la balanza de pagos de Argentina a presiones significativas. En medio de estas circunstancias difíciles, el Gobierno solicitó el respaldo del FMI para llevar a la práctica sus propios planes de política.

Las políticas que pretenden aplicar las autoridades buscan abordar vulnerabilidades de larga data, lograr que la deuda siga siendo sostenible, recortar la inflación y promover el crecimiento y la creación de empleo, reduciendo al mismo tiempo la pobreza.

En vista del profundo déficit fiscal de los últimos años, el programa económico del Gobierno está anclado en el objetivo de lograr un equilibrio primario del gobierno federal para 2020. Esto será clave para restablecer la confianza de los mercados. La mejora del proceso presupuestario y la fijación de esta ancla a mediano plazo para la política fiscal y para las expectativas contribuirán a afianzar estos avances.

Las autoridades también buscan restablecer la credibilidad del marco de metas de inflación, entre otras cosas afianzando la independencia del banco central y poniendo fin al financiamiento directo e indirecto del gobierno por parte del banco central. Se

prevé que estos esfuerzos reducirán la inflación a niveles de un solo dígito para fines de 2021.

Las autoridades están comprometidas a mantener un tipo de cambio flotante, determinado por el mercado. Su intención es limitar la intervención cambiaria a períodos de significativa volatilidad y disfunción de los mercados, y reconstituir las reservas amortiguadoras.

El programa pone un considerable énfasis en las tareas de mantener la cohesión social, promover la igualdad de género y proteger a los segmentos más vulnerables de la sociedad. Las autoridades, al nivel más alto, están firmemente comprometidas con estos principios. La población más vulnerable recibirá asistencia a través de programas de respaldo público debidamente concebidos que recibirán prioridad dentro de las metas del programa. El Gobierno también ha priorizado la igualdad de género a fin de cristalizar el potencial y los beneficios de la participación plena y en pie de igualdad de la mujer argentina en la economía.

El Gobierno argentino ha demostrado su firme identificación con el programa, elaborado a la medida de la situación que enfrenta el pueblo argentino. Existen riesgos evidentes en torno al programa, pero la implementación decidida de los planes de política le permitirá al país aprovechar de lleno su potencial económico y lograr que todos los argentinos gocen de la prosperidad nacional en el futuro".

Evolución económica reciente

Los mercados financieros argentinos sufrieron presiones repentinas en abril como consecuencia de una confluencia de factores. Una grave sequía condujo a una fuerte disminución de la producción agrícola y de los ingresos por exportación, los precios internacionales de la energía subieron, y las condiciones financieras mundiales se comprimieron debido a la apreciación del dólar de Estados Unidos de Norteamérica

y el movimiento al alza de las tasas de interés estadounidenses. Estos cambios interactuaron con las vulnerabilidades inherentes a la trayectoria de la política económica de Argentina, incluidas significativas necesidades de financiamiento fiscal y externo. Estas fuerzas económicas se manifestaron principalmente en forma de presiones sobre el peso argentino, ansiedad en los mercados en torno a la renovación de títulos a corto plazo del banco central y un aumento de la prima por riesgo soberano.

Síntesis del programa

El plan económico respaldado por el FMI busca fortalecer la economía argentina centrándose en cuatro pilares:

" **Restablecer la confianza del mercado**. El gobierno se ha comprometido con un programa económico claro que reduce las necesidades de financiamiento federal y encauza la deuda pública por una trayectoria descendente firme. Eso ayudará a fijar una trayectoria clara hacia un crecimiento vigoroso, sostenido e inclusivo y a una sólida creación de empleo. Este esfuerzo está anclado en un ajuste fiscal que asegura que el gobierno federal alcanzará un equilibrio primario para 2020, con un ajuste significativo inicial para lograr un déficit primario de 1.3% del PIB en 2019.

" **Proteger los segmentos más vulnerables de la sociedad**. Se tomarán medidas para reforzar la red de protección social, entre otras cosas reestructurando programas de asistencia (que a menudo se solapan pero que aun así dejan lagunas en la cobertura) y a través de medidas encaminadas a incrementar la participación de la mujer en la fuerza laboral (eliminando la tributación desventajosa del segundo sueldo y brindando a las familias que trabajan asistencia para el cuidado infantil). El nivel de gasto social estará protegido en el programa. Asimismo, de ser necesario, se hará lugar a un gasto adicional en

proyectos de asistencia social definidos de antemano, de buena calidad y con comprobación de recursos económicos. El objetivo de las autoridades consiste en continuar reduciendo las tasas de pobreza a lo largo de la duración del acuerdo aun si el repunte económico es más lento de lo esperado.

" **Afianzar la credibilidad del marco de fijación de metas de inflación del banco central**. El gobierno se ha comprometido a brindar al banco central la independencia y autonomía institucional y operacional necesarias para alcanzar efectivamente los objetivos de inflación. Además, el banco central ha adoptado una nueva trayectoria verosímil de desinflación para llevar la inflación a niveles de un solo dígito para cuando llegue a término el Acuerdo *Stand-By* de tres años. Asimismo, se están elaborando planes para que el banco central tenga un balance sano y plena autonomía financiera. El plan contempla también la mitigación de la vulnerabilidad del Banco Central derivada de una deuda a corto plazo denominada en pesos (LEBAC).

" **Reducir progresivamente las tensiones en la balanza de pagos.** Esto implicaría reconstituir las reservas internacionales y mitigar la vulnerabilidad de Argentina a presiones sobre la cuenta de capital.

ARGENTINA: INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

	Proyecciones								
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
-Variaciones porcentuales anuales salvo indicación en contrario-									
Ingreso nacional, precios y mercados laborales									
PBI a precios constantes	2.7	-1.8	2.9	0.4	1.5	2.5	3.1	3.1	3.2
Demanda interna	4.2	-1.3	6.3	-1.4	0.5	2.0	2.7	2.8	3.0
Consumo	4.2	-0.8	3.3	-0.9	1.6	1.9	1.9	1.6	1.7
Privado	3.7	-1.0	3.6	-0.6	2.3	2.5	2.4	1.9	2.0
Público	6.9	0.3	2.0	-2.2	-2.0	-1.6	-0.9	-0.4	-0.3
Inversión	3.5	-4.9	11.3	-1.2	-2.1	3.0	6.8	8.3	8.3
Privada	4.4	-5.3	11.0	1.9	2.5	4.0	7.1	8.0	6.8
Pública	3.9	-4.7	13.5	-12.0	-19.1	-1.6	5.3	9.8	15.9
Exportaciones	-2.8	5.3	0.4	5.6	6.8	5.4	5.6	5.8	5.5
Importaciones	4.7	5.7	14.7	-2.7	1.6	3.1	3.8	4.1	4.2
Variación de existencias y disc. estad.	0.2	0.2	1.6	-0.5	-0.5	0.0	0.0	0.0	0.0
PBI nominal (miles de millones de pesos argentinos)	5 955	8 189	10 558	13 240	16 068	18 746	21 227	23 191	25 135
Brecha del producto (porcentaje)	1.1	-1.8	-1.5	-2.9	-3.7	-3.3	-2.5	-1.8	-1.3
Inflación según IPC (final del período, variación porcentual interanual)	-	-	24.8	27.0	17.0	13.0	9.0	5.0	5.0
Deflactor del PBI (variación porcentual interanual)	26.6	40.1	25.3	24.9	19.6	13.8	9.9	5.9	5.1
Tasa de desempleo (porcentaje)	-	8.5	8.4	8.5	8.6	8.4	8.2	8.0	7.8
-Porcentaje del PBI, salvo indicación en contrario-									
Sector externo									
Exportaciones f.o.b. (bienes, miles de millones de dólares estadounidences)	56.8	57.9	58.4	66.4	71.6	75.3	80.1	84.9	89.6
Importaciones f.o.b. (bienes, miles de millones de dólares estadounidences)	57.6	53.5	64.0	65.7	67.7	72.2	77.4	82.1	86.8
Saldo comercial (bienes, miles de millones de dólares estadounidences)	-0.8	4.4	-5.5	0.7	4.0	3.1	2.7	2.8	2.8
Saldo comercial (bienes)	-0.1	0.8	-0.9	0.1	0.7	0.5	0.4	0.4	0.4
Términos de intercambio (variación porcentual)	-4.4	6.0	-2.7	4.0	-1.9	-3.0	-1.4	-0.3	-0.1
Deuda externa total	27.9	34.2	37.0	51.3	52.6	52.0	50.8	50.0	49.2
Balance ahorro-inversión									
Inversión nacional bruta	15.6	14.6	14.8	15.1	14.8	14.9	15.5	16.4	17.2
Privada	11.9	11.2	11.3	12.1	12.2	12.4	12.9	13.6	14.1
Pública	3.6	3.4	3.5	3.1	2.6	2.5	2.6	2.7	3.1
Ahorro nacional bruto	12.8	12.0	10.0	11.6	11.6	12.2	13.3	14.3	15.1
Privado	18.6	18.3	16.5	16.7	15.4	15.1	16.0	16.9	17.5
Público	-2.1	-2.9	-3.0	-2.1	-1.2	-0.4	-0.1	0.1	0.7
Saldo en cuenta corriente	-2.7	-2.7	-4.8	-3.6	-3.2	-2.7	-2.2	-2.1	-2.1
Sector público[1/]									
Saldo primario	-4.4	-4.7	-4.2	-2.8	-1.3	0.2	0.8	1.2	1.3
Del cual: Gobierno federal	-3.8	-4.2	-3.8	-2.7	-1.3	0.0	0.5	0.9	1.2
Partida informativa*:* Saldo primario federal estructural[2/]	-4.2	-4.5	-3.7	-2.1	-0.6	0.6	0.9	1.2	1.4
Saldo global	-5.8	-6.4	-6.5	-5.1	-3.8	-2.9	-2.7	-2.6	-2.4
Del cual: Gobierno federal	-5.1	-5.8	-6.0	-5.0	-3.7	-3.0	-2.9	-2.7	-2.3
Ingreso	35.4	35.1	34.8	35.0	35.6	35.8	35.8	35.5	35.2
Gasto primario[3/]	39.8	39.8	39.0	37.8	36.9	35.6	34.9	34.3	34.0
Deuda pública total (federal)	55.1	53.3	57.1	54.5	60.9	57.4	55.8	54.1	53.0
Dinero y crédito									

Base monetaria (final del período, variación porcentual interanual)	34.9	31.7	21.8	25.9	21.3	18.0	14.5	14.2	13.8
M2 (variación porcentual)	28.2	30.4	25.8	22.5	25.3	18.6	14.5	14.2	13.8
Crédito al sector privado (final del período, variación porcentual interanual)	35.7	31.2	51.3	34.9	21.9	18.0	23.8	16.9	16.2
Crédito al sector privado real (final del período, variación porcentual interanual)	-	-	21.2	6.2	4.2	4.4	13.6	11.3	10.6
Tasa de interés (final del período)	32.2	23.9	28.8	37.2	22.5	15.8	11.0	10.0	9.7
Tasa de interés real (final del período), inflación interanual a 12 meses[4/]	-	-	9.7	17.2	8.4	6.2	5.7	4.8	4.5
Tasa de interés real (final del período), inflación mensual a 1 mes[4/]	-	-	7.4	14.2	6.6	4.5	4.5	4.7	4.4
Partidas informativas									
Reservas internacionales brutas (miles de millones de dólares estadounidences)	25.6	39.3	55.1	65.4	69.0	79.7	88.4	96.0	103.8
Reservas internacionales netas (miles de millones de dólares estadounidenses)[5/]	-1.5	10.3	27.9	29.7	33.4	44.0	54.6	69.8	83.2
Variación del TCER (final del período, variación porcentual interanual)	5.3	-3.4	5.4	-18.1	3.9	0.7	0.1	0.0	0.0

[1/] El saldo primario excluye las transferencias de beneficios del banco central de Argentina. El gasto financiero ya tiene descontado la renta por propiedad del fondo de seguridad social antes de 2016.
[2/] Porcentaje del PBI potencial.
[3/] Incluye transferencias a municipalidades, pero excluye gasto municipal.
[4/] Promedio de todos los vencimientos de LEBAC antes de 2017 y punto medio del corredor de pases a partir de 2017; tasas reales ex ante.
[5/] Supone que la totalidad del primer tramo permanecería depositado en el BCRA. Las proyecciones y los objetivos del programa se ajustarán en consecuencia, según los cambios.
FUENTE: Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas, Banco Central de la República Argentina (BCRA), y estimaciones del personal técnico del FMI.

Fuente de información:
http://www.imf.org/es/News/Articles/2018/06/20/pr18245-argentina-imf-executive-board-approves-us50-billion-stand-by-arrangement

La recuperación económica de Argentina: Ocho respuestas para explicar el plan (FMI)

El 13 de julio de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó la nota “La recuperación económica de Argentina: Ocho respuestas para explicar el plan”. A continuación se presenta la información.

Argentina puso en marcha un nuevo plan económico con el objetivo de colocar la deuda pública en una firme tendencia a la baja, reducir la inflación y reforzar la independencia del Banco Central. Se prevé que ese plan, respaldado con un acuerdo precautorio por 50 mil millones de dólares con el FMI, ayude a restablecer la confianza en la economía del país, el tercero más grande de América del Sur.

En la siguiente entrevista, Roberto Cardarelli, jefe de la misión del FMI en Argentina, expone los detalles del plan económico.

¿Por qué decidió Argentina acudir al FMI?

Argentina decidió acudir al FMI a mediados de mayo, cuando una serie de *shocks* combinados con vulnerabilidades económicas condujo a un cambio en la actitud del mercado que dio como resultado fuertes presiones sobre el peso, una prima de riesgo soberano más elevada y riesgos de liquidez a corto plazo. Los inversionistas empezaron a vender sus activos en pesos y el Gobierno se vio en dificultades para pagar las cuentas del resto del año.

¿Qué busca el nuevo plan económico?

El plan económico de Argentina tiene como objetivo restaurar la confianza de los mercados financieros y disminuir progresivamente la presión sobre la capacidad del país para pagar sus cuentas. Para ello, el Gobierno se ha comprometido con un programa económico que reduce el endeudamiento, coloca la deuda pública en una firme tendencia a la baja y fortalece la credibilidad del marco de metas de inflación del Banco Central.

Al mismo tiempo, el plan pretende proteger a los grupos más vulnerables de la sociedad de los inevitables efectos negativos que los recortes en algunos tipos de gasto tendrán

en la economía. En última instancia, el objetivo del programa es facilitar un crecimiento más fuerte, más sostenible y equitativo que beneficie a todos los argentinos.

Un objetivo central es reducir el déficit fiscal. ¿Cómo lo logrará el Gobierno?

Sí, la meta del Gobierno es lograr un balance primario equilibrado, es decir, un balance de ingresos y gastos a nivel federal que no incluya el pago de intereses, para el año 2020. Eso es un año antes de lo anunciado originalmente por el Gobierno y se basa en medidas que apuntan a reducir el gasto del Gobierno federal. Estas medidas incluyen, por ejemplo, nuevos recortes en los subsidios energéticos, un gasto salarial menor y una reducción de las transferencias tanto a las provincias como a las empresas estatales.

También hay algunas medidas fiscales —en particular, la suspensión de los recortes fiscales que se habían anunciado anteriormente—pero solo representan una pequeña parte del reequilibrio fiscal.

¿Cómo protegerá el Gobierno el gasto social en el marco del plan?

El Gobierno propuso algunas medidas que ayudarían a los sectores más vulnerables.

En primer lugar, el programa establece una cantidad mínima de gasto del Gobierno federal en determinados programas de asistencia social bien enfocados y altamente efectivos, tales como las transferencias condicionadas de efectivo que llegan a la mayoría de los pobres y grupos vulnerables.

En segundo lugar, si la economía empeora, el Gobierno puede aumentar el gasto hasta un 0.2% del PIB ($Arg30 mil millones) por año calendario, si cree que tiene margen en el presupuesto.

En tercer lugar, el Gobierno puede tomar medidas para proteger a las personas que no están suficientemente cubiertas por la red de protección social.

¿En qué se centrará la política monetaria y por qué es importante que el país mantenga un tipo de cambio flexible?

El Gobierno está comprometido con un régimen de metas de inflación con tipos de cambio de libre flotación. También anunció algunos cambios que reforzarían la credibilidad del marco de política monetaria. En particular, el Banco Central ha adoptado una nueva trayectoria de metas de inflación más creíble (por ejemplo, la meta de inflación para finales de 2019 pasó del 10 al 17 por ciento).

El Gobierno también anunció una serie de medidas que reforzarán la independencia del Banco Central, entre ellas el cese inmediato de las transferencias de dinero directas e indirectas al Tesoro y la intención de enviar al Congreso una nueva Carta Orgánica para el Banco Central que fortalecería la autonomía de sus operaciones.

Creemos que este plan tiene buenas posibilidades de reducir gradualmente la inflación. Además, permitirá que el tipo de cambio se ajuste sobre la base de la confianza de los inversionistas y actuará como amortiguador de los shocks, ya que sus fluctuaciones evitarán que los *shocks* externos afecten demasiado a la actividad económica.

El plan exige que el Banco Central de la República Argentina sea independiente. ¿Por qué?

Una de las razones por las que los inversionistas perdieron la confianza en la economía argentina es la pérdida percibida de independencia del Banco Central que ocurrió a principios de 2018, cuando el Banco Central redujo las tasas de interés. Eso ocurrió en un momento en el que las expectativas de inflación estaban muy por encima de los nuevos objetivos de inflación, que el Banco Central había aumentado apenas unas

semanas antes. Esas decisiones provocaron una rápida depreciación del peso y pusieron en duda la independencia del Banco Central y su compromiso con la reducción de la inflación. Una parte esencial del nuevo plan es garantizar la autonomía financiera y operativa del Banco Central.

¿Cuándo prevé que la economía argentina vuelva a la normalidad?

Creemos que después de un primer trimestre sólido, Argentina experimentará un crecimiento negativo tanto en el segundo como en el tercer trimestre de 2018.

El país ha sufrido durante años una sequía que ha afectado a la producción agrícola, y la crisis de las últimas semanas ha tenido efectos en la inflación y en la confianza de los inversionistas.

Esperamos que el crecimiento se estabilice en el último trimestre de 2018. Prevemos que la economía iniciará una recuperación gradual en 2019 y 2020, a medida que crezca la confianza y disminuya el costo del capital, junto con la inflación, mientras se recuperan las exportaciones, gracias al sólido crecimiento de los principales socios comerciales de Argentina (Brasil, Estados Unidos de Norteamérica y China).

¿En qué se diferencia Argentina hoy de hace 15 años? ¿Ha cambiado también el FMI?

Sí, las condiciones son muy diferentes para ambos. La economía argentina es menos vulnerable que antes de la recesión de principios de los años 2000. El régimen cambiario es un gran cambio. Ahora es flotante, no fijo, por lo que funciona como un amortiguador de los *shocks*. Los bancos y el sector privado también operan sin dinero prestado en moneda extranjera, por lo que sus balances no están en riesgo por una depreciación del peso. Además de estos cambios dinámicos fundamentales, el Gobierno ha puesto en marcha una serie de medidas favorables a las empresas que han ayudado a la economía a registrar un sólido crecimiento en los últimos siete trimestres.

El FMI también ha cambiado. Nuestro apoyo al plan económico argentino hace más énfasis en la necesidad de fortalecer las medidas de protección social e incluir incentivos para aumentar la participación de las mujeres en la fuerza laboral. Hacerlo no solo es un imperativo moral, sino que también es esencial para asegurar que cualquier plan para estabilizar la economía sea aceptado por todos, pues eso significa que tiene más posibilidades de éxito.

Fuente de información:
https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=9593

Consideraciones sobre las regulaciones aplicables en Centroamérica al intercambio comercial de las mercancías producidas en el régimen de zona franca (CEPAL)

En junio de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el reporte "Consideraciones sobre las regulaciones aplicables en Centroamérica al intercambio comercial de las mercancías producidas en el régimen de zona franca". Para el presente informe al Consejo de Representantes a continuación se expone el Resumen, la Introducción y el Capítulo III: Tratamiento de los bienes producidos en regímenes especiales en otros esquemas de integración.

Resumen

Las mercancías producidas bajo los regímenes de zona franca de los países centroamericanos son de vital importancia para la economía regional por su aporte a la producción, su valor agregado y la diversificación de destinos comerciales que han propiciado en cada país. Por esta razón, contar con marcos legales claros y uniformes en este esquema es fundamental para continuar avanzando en el desarrollo económico de los países involucrados. En virtud de lo anterior, el presente estudio muestra cuáles son las regulaciones nacionales, regionales y los compromisos suscritos mediante

tratados de libre comercio que tutelan el comercio intrarregional de bienes producidos en zona franca. Además, se analizan las mejores prácticas que otros países han seguido para homologar y uniformar las disposiciones sobre el tema. Se espera que el documento elaborado sirva como base para la discusión de este tópico en Centroamérica y brinde información relevante sobre el estado de las legislaciones vigentes a los distintos actores políticos y comerciales de la región.

Introducción

El tratamiento de los bienes producidos en regímenes de zonas francas[33] dentro del esquema de intercambio comercial en Centroamérica ha cobrado particular interés en los últimos tiempos. La región participa en distintos acuerdos comerciales que incorporan marcos regulatorios para tutelar el comercio intrarregional de las mercancías que se producen en estos regímenes; sin embargo, el tratamiento no es uniforme.

Dentro del esquema de integración económica centroamericana se ha interpretado, con base en las disposiciones del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el Convenio Arancelario y Aduanero Centroamericano y el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), que los bienes producidos en una zona franca no gozan del tratamiento arancelario preferencial regional, ya que se elaboran en bajo el amparo de un régimen de excepción, a diferencia del régimen por el que operan las empresas que se instalen en el territorio aduanero nacional y fuera de una zona franca.

La eficacia de esta limitación se mantuvo en la región por muchos años, hasta que los países centroamericanos negociaron otros acuerdos de libre comercio que incorporan

[33] Se entiende por zona franca el área geográfica delimitada y planificada en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, sujetas a un régimen aduanero especial, con normativa específica en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.

tratamientos distintos para productos elaborados bajo este régimen y que en algunos casos otorgan un tratamiento preferencial al amparo del tratado a todos aquellos productos que cumplan con su regla de origen y que provengan de un Estado parte, independientemente del lugar donde se haya producido el bien.

En algunos de estos casos los derechos y las obligaciones que se derivan de un acuerdo comercial aplican igualmente para el comercio entre países centroamericanos y abren la puerta para que el comercio intrarregional se realice a través de distintos esquemas. El estudio de esta situación requiere de una evaluación detallada del tratamiento de los productos de zona franca que se da entre la normativa del sistema de integración económica centroamericana y los acuerdos comerciales suscritos. En algunos casos concretos, estas disposiciones podrían afectar lo que se ha venido interpretando en el esquema centroamericano, debido a que el comercio intrarregional de productos de zona franca se realiza al amparo de otro acuerdo comercial que sí lo permite.

Para analizar esta disyuntiva y revisar la normativa regional sobre la materia, el presente estudio analiza el tratamiento para el comercio de productos de zona franca a nivel centroamericano, a la luz de las disposiciones específicas de los acuerdos comerciales suscritos por la región y las nuevas legislaciones sobre la materia que se han adoptado en algunos países. El estudio se circunscribe a los bienes de zona franca, aunque algunas de las argumentaciones que aquí se realizan podrían de igual manera ser aplicables a otros regímenes especiales, como el de admisión temporal.

En este documento se analizan las regulaciones nacionales y regionales, la importancia del intercambio comercial que se produce bajo los regímenes de zonas francas en los países, los lineamientos sobre la materia establecidos en otros acuerdos en los cuales participa la región centroamericana, así como el tratamiento sobre el tema en otros esquemas de integración. De esta forma el estudio pretende reflejar el estado de situación regional y otras prácticas internacionales, a efecto de que sirva de

base para la reflexión y ajustes de política que se consideren necesarios. Dada la importancia del tema en la región y las diferentes visiones que pueden existir sobre el mismo, el estudio no pretende ofrecer recomendaciones específicas sobre el camino a seguir, sino más bien, facilitar la discusión y la toma de decisiones sobre la materia. Así fue discutido y acordado con las autoridades de la integración económica centroamericana desde el inicio de su elaboración.

Capítulo III: Tratamiento de los bienes producidos en regímenes especiales en otros esquemas de integración

A. La Unión Europea

Los Estados miembros de la Unión Europea (UE) podrán designar determinadas partes del territorio aduanero como zonas francas; éstas se encontrarán debidamente cerradas y delimitadas. Además, el perímetro y los puntos de acceso y de salida estarán sometidos a vigilancia aduanera. De igual forma, las personas, las mercancías y los medios de transporte que entren en una zona franca o salgan de ella estarán sometidos a controles aduaneros. Las mercancías que se encuentren en una zona franca podrán ser exportadas o reexportadas fuera del territorio aduanero de la UE, o introducidas a dicho territorio como una importación más, pagando los aranceles correspondientes, según sea el caso.

Una diferencia esencial de la política europea sobre el tema es la facilitad para introducir mercancías directamente en el régimen de zona franca, como lo explica el artículo 135 del Código Aduanero de la UE:

> **Artículo 135 del Código Aduanero Europeo.** Traslado al lugar apropiado. Las mercancías introducidas en una zona franca lo serán directamente, bien por vía marítima o aérea o, en caso de que sea por vía terrestre, sin pasar por otra parte del territorio aduanero de la Unión, cuando se trate de una zona franca contigua a la frontera terrestre entre un Estado miembro y un tercer país.

Una vez en el territorio de la Unión, el artículo 245 indica cómo se incluirán las mercancías al régimen:

> **Artículo 245 del Código Aduanero Europeo.** Presentación de las mercancías e inclusión de estas en el régimen. Las mercancías introducidas en una zona franca se presentarán en aduana y se someterán a las formalidades aduaneras establecidas en cualquiera de los supuestos siguientes: a) que se introduzcan en la zona franca directamente desde fuera del territorio aduanero de la Unión; b) que hayan sido incluidas en un régimen aduanero que finalice o se ultime al incluirlas en el régimen de zona franca; c) que se incluyan en el régimen de zona franca con el fin de beneficiarse de una decisión por la que se conceda la devolución o la condonación de los derechos de importación; d) que las formalidades se dispongan en legislación distinta de la aduanera.

No se presentarán en aduana las mercancías introducidas en una zona franca en circunstancias distintas de las mencionadas en el apartado anterior.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 246, se considerará que las mercancías introducidas en una zona franca están incluidas en el régimen de zona franca: a) en el momento de su introducción en la zona franca, a menos que ya hayan sido incluidas en otro régimen aduanero; o b) en el momento en que finalice un régimen de tránsito, salvo que se incluyan inmediatamente después en otro régimen aduanero.

Además, la legislación europea distingue entre las mercancías de la UE que se encuentran en el régimen de zonas francas y las que son del territorio común; los artículos 246 y 247 explican este tema:

> **Artículo 246 del Código Aduanero Europeo.** Mercancías de la Unión en zonas francas. Las mercancías de la Unión podrán ser introducidas, almacenadas, trasladadas, utilizadas, transformadas o consumidas en una zona

franca. En tales casos, las mercancías no se considerarán incluidas en el régimen de zona franca.

Previa solicitud de la persona interesada, las autoridades aduaneras determinarán el estatuto aduanero de las mercancías de la Unión, siendo estos: a) mercancías de la Unión que entren en una zona franca; b) mercancías de la Unión que hayan sido objeto de operaciones de transformación dentro de una zona franca; c) mercancías despachadas a libre práctica dentro de una zona franca.

Artículo 247 del Código Aduanero Europeo. Mercancías no pertenecientes a la Unión en zonas francas. Mientras permanezcan en una zona franca, las mercancías no pertenecientes a la Unión podrán ser despachadas a libre práctica o ser incluidas en el régimen de perfeccionamiento activo, de importación temporal o de destino final, en las condiciones establecidas para dichos regímenes. En tales casos, las mercancías no se considerarán incluidas en el régimen de zona franca.

Sin perjuicio de las disposiciones aplicables a los suministros o al almacenamiento para el avituallamiento, y en la medida en que lo permita el régimen correspondiente, el apartado 1 no será obstáculo para la utilización o consumo de mercancías que, en caso de despacho a libre práctica o de inclusión en el régimen de importación temporal, no estarían sometidas a la aplicación de derechos de importación o a medidas de política agrícola o comercial común.

En caso de esta utilización o consumo, no se requerirá ninguna declaración en aduana para el despacho a libre práctica o el régimen de importación temporal.

> No obstante, se exigirá tal declaración en caso de que dichas mercancías deban imputarse a un contingente arancelario o a un límite máximo.

Finalmente, se debe indicar que los acuerdos comerciales de la Unión Europea con sus socios establecerán si las mercancías producidas en el régimen de zona franca de la Unión tienen origen europeo o no. En síntesis, las disposiciones de la Unión Europea establecen que las mercancías producidas dentro de los regímenes de zona franca deberán cancelar los impuestos correspondientes para ser comercializadas en el territorio común.

B. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

En el MERCOSUR, la regulación normativa para los regímenes especiales inicia con la decisión núm. 08/94 del Consejo del Mercado Común, un primer paso para el establecimiento y la regulación de las zonas francas comerciales, zonas francas industriales, zonas de procesamiento de exportaciones y áreas aduaneras especiales. En este documento se establece que las mercancías producidas bajos los regímenes de zona franca del MERCOSUR están sujetas al pago de aranceles al ser importadas al territorio común:

> **Artículo 2 de la Decisión No. 08/94.** Salvo decisión en contrario, los Estados Partes aplicarán el arancel externo común o, en el caso de productos excepcionados, el arancel nacional vigente, a las mercaderías provenientes de zonas francas comerciales, de zonas francas industriales, de zonas de procesamiento de exportaciones y de áreas aduaneras especiales, sin perjuicio de las disposiciones legales vigentes en cada uno de ellos para el ingreso de dichos productos al propio país.

Dicho posicionamiento se sustenta en las disposiciones del Código Aduanero del Mercosur (CAM), al establecer a las zonas francas como lugares que están, jurídicamente, fuera del territorio aduanero primario:

> **Artículo 126 del Código Aduanero del Mercosur.** Zona franca es una parte del territorio de los Estados Partes en la cual las mercaderías introducidas serán consideradas como si no estuvieran dentro del territorio aduanero, en lo que respecta a los impuestos o derechos de importación.

De acuerdo con el CAM, las importaciones al territorio aduanero procedentes de los regímenes de zonas franca deberán regirse por los procedimientos de importación vigentes para cualquier mercancía:

> **Artículo 130 del Código Aduanero del Mercosur.** La entrada de mercadería al resto del territorio aduanero procedente de una zona franca será considerada importación y estará sujeta a las normas que regulan el régimen de importación solicitado.

Adicionalmente, se debe señalar la decisión núm. 35/15 del Consejo del Mercado Común, que representa el mayor cambio en los regímenes especiales del Mercosur a la fecha, ya que permite a las empresas localizadas en estos esquemas realizar operaciones para asegurar la comercialización, conservación, fraccionamiento en lotes o volúmenes u otras pequeñas operaciones comerciales en sus mercancías, conservando su carácter originario, según se detalla a continuación:

> **Artículo 1 de la Decisión No. 35/15.** No obstante lo dispuesto en este artículo, las mercaderías originarias de un Estado Parte o de un tercer país que cuente con las mismas reglas de origen en todos los Estados Partes, en virtud de los acuerdos comerciales suscriptos por el MERCOSUR, no perderán el carácter de originarias cuando en el curso de su transporte y/o almacenamiento, utilicen

un área aduanera especial, una zona de procesamiento de exportaciones o una zona franca, siempre que las zonas mencionadas se encuentren bajo control aduanero del Estado Parte correspondiente, solo podrán ser objeto de operaciones destinadas a asegurar su comercialización, conservación, fraccionamiento en lotes o volúmenes u otras operaciones, siempre que no se altere la clasificación arancelaria ni el carácter originario de las mercaderías consignado en el certificado de origen original con el que ingresaron a dichas zonas o áreas.

Al igual que en el caso de la UE, las mercancías producidas dentro de los regímenes especiales establecidos en el MERCOSUR deberán cancelar los impuestos correspondientes para ingresar y ser comercializados en el territorio de los Estados Parte.

C. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) no realiza distinciones entre las mercancías que se producen dentro y fuera de los regímenes de zonas franca de las partes. No obstante, el texto jurídico prohíbe el otorgamiento de subvenciones ligadas a resultados de exportación, como se indica en el siguiente artículo:

Artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros.

1) Salvo que se disponga otra cosa en este artículo, ninguna de las Partes podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con un bien importado a su territorio, a condición de que el bien sea:

a) posteriormente exportado a territorio de otra Parte;

b) utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte; o

c) sustituido por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte,

en un monto que exceda al menor entre el monto total de aranceles aduaneros pagados o adeudados sobre la importación del bien a su territorio, y el monto total de aranceles aduaneros pagados a otra Parte en relación con el bien que se haya posteriormente exportado al territorio de esa otra Parte.

2) (…)

3) Cuando un bien se importe a territorio de una Parte de conformidad con un programa de diferimiento de aranceles aduaneros y subsecuentemente se exporte a territorio de otra Parte o se utilice como material en la producción de un bien subsecuentemente exportado a territorio de otra Parte o se sustituya por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte, la Parte de cuyo territorio se exportó el bien:

a) determinará el monto de los aranceles aduaneros como si el bien exportado se hubiera destinado al consumo interno; y

b) podrá eximir o reducir dicho monto en la medida que lo permita el párrafo 1.

A diferencia de los casos anteriores, en el caso del TLCAN, las partes no realizan ninguna distinción entre las mercancías producidas dentro de los regímenes de zona franca y fuera de éstos, por lo que se consideran mercancías originarias todos aquellos bienes que cumplan con las reglas de origen establecidas dentro del acuerdo.

D. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua

El esquema de integración establecido entre los Estados Unidos Mexicanos y el grupo CA5 no realiza distinciones entre las mercancías producidas dentro y fuera del régimen de zonas francas de las partes, ni presenta disposiciones sobre la extraterritorialidad de las empresas que se ubiquen en dicha modalidad. El cuerpo legal de este Tratado de Libre Comercio establece que las mercancías serán originarias del territorio de las partes cuando cumplan las siguientes características:

Artículo 4.3. Mercancías Originarias. 1) Una mercancía será originaria cuando:

a) sea obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, según la definición del Artículo 4.1;

b) sea producida en el territorio de una o más de las Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con este capítulo;

c) sea producida en el territorio de una o más de las Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el Anexo 4.3 del documento original y la mercancía cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo;

d) sea producida en el territorio de una o más de las Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y la mercancía cumpla con un requisito de valor de contenido

regional, según se especifica en el Anexo 4.3 del documento original, y con las demás disposiciones aplicables de este capítulo;

e) sea producida en el territorio de una o más de las Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el Anexo 4.3 del documento original, y cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo;

f) excepto para las mercancías comprendidas en los capítulos 61 al 63 del sistema armonizado, la mercancía sea producida en el territorio de una o más de las Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:

i. la mercancía se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblada, pero se ha clasificado como una mercancía ensamblada de conformidad con la regla 2 a) de las reglas generales para la interpretación del sistema armonizado; o

ii. la partida para la mercancía sea la misma tanto para la mercancía como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para la mercancía como para sus partes; siempre que el valor de contenido regional de la mercancía, determinado de conformidad con el artículo 4.4, no sea inferior al 50% cuando se utilice el método de valor de transacción o al 41.66% cuando se utilice el método de costo neto, salvo disposición en contrario contenida en el Anexo 4.3 del documento original y la mercancía cumpla con las demás disposiciones aplicables de este capítulo.

2) Para los efectos de este capítulo, la producción de una mercancía a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación

arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el Anexo 4.3 del documento original, deberá hacerse en su totalidad en el territorio de una o más de las Partes y todo requisito de valor de contenido regional de una mercancía deberá satisfacerse en su totalidad en el territorio de una o más de las Partes.

En adición, el capítulo IV señala las demás disposiciones necesarias para que una mercancía sea considerada como producida en el territorio de las partes. Al igual que en el TLCAN, este acuerdo comercial no realiza ninguna distinción entre las mercancías producidas en los regímenes especiales y fuera de éstos, y otorga tratamiento arancelario preferencial a todos aquellos bienes que cumplan con las normas de origen establecidas.

E. Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea

El Acuerdo de Asociación, en adelante AdA, regula la cooperación, el diálogo político y las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Centroamérica, abarcando a los seis países de esta última región. De acuerdo con el instrumento comercial, no hay distinción entre las mercancías producidas dentro y fuera del régimen de zonas francas, por lo que ambos casos pueden ampararse a las preferencias arancelarias establecidas en el acuerdo. En el marco del AdA, se considera que una mercancía es originaria del territorio de las partes cuando cumple con las disposiciones establecidas en el anexo II del documento original:

A efectos de la aplicación del título II (Comercio de mercancías) de la parte IV del presente Acuerdo, los siguientes productos se considerarán originarios de la Unión Europea:

a) los productos enteramente obtenidos en la Unión Europea de conformidad con el artículo 4;

b) los productos obtenidos en la Unión Europea que incorporen materiales que no hayan sido enteramente obtenidos allí, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en la Unión Europea de conformidad con el artículo 5.

A los efectos de la aplicación del título II (Comercio de mercancías) de la parte IV del presente Acuerdo, los siguientes productos se considerarán originarios de Centroamérica:

a) los productos enteramente obtenidos en Centroamérica de conformidad con el artículo 4;

b) los productos obtenidos en Centroamérica que incorporen materiales que no hayan sido enteramente obtenidos allí, siempre que tales materiales hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en Centroamérica de conformidad con el artículo 5.

Las disposiciones anteriores no afectan a las mercancías producidas en los regímenes de zonas francas de las partes. Sin embargo, debe resaltarse que este acuerdo comercial explícitamente señala que sus disposiciones no son aplicables al comercio entre los países centroamericanos.

F. Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana cuenta con un protocolo suscrito el 16 de abril de 1998, que aborda temas como exclusiones al libre comercio, normas de origen específicas y condiciones de acceso a mercados para los bienes y servicios producidos en el régimen de zona franca y otros regímenes aduaneros especiales. De acuerdo con este instrumento comercial, las mercancías originarias que se comercialicen entre las partes gozarán de libre comercio (0% de

arancel aduanero a la importación). No obstante, se establecieron cuatro excepciones al tratamiento de libre comercio, a saber:

- Mercancías excluidas del libre comercio.
- Mercancías amparadas a un programa de desgravación arancelaria.
- Mercancías excluidas del libre comercio, sujetas a un tratamiento arancelario preferencial.
- Mercancías sujetas a un trato arancelario preferencial bajo cuotas.

Asimismo, el protocolo señala que las mercancías producidas bajo regímenes de zonas francas u otros regímenes aduaneros especiales serán admitidas en el territorio de las partes en condiciones no menos favorables que aquellas que se apliquen a las mercancías en esos países producidas en sus propias zonas francas y demás regímenes aduaneros especiales:

> **Artículo 4, párrafo 1**. Todos los bienes de una Parte producidos bajo regímenes de zonas francas y de los demás regímenes fiscales y aduaneros especiales serán admitidos en el territorio de otra Parte, en condiciones no menos favorables que aquellas que se apliquen a los bienes de esa Parte producidos en sus propias zonas francas y demás regímenes fiscales y aduaneros especiales.

Como puede observarse, este acuerdo comercial posibilita que las mercancías producidas en zona franca reciban el tratamiento arancelario preferencial bajo ciertas circunstancias.

G. Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de Costa Rica y la Comunidad del Caribe (CARICOM)

Este acuerdo comercial señala en el Artículo III.04 que las mercancías producidas bajo el régimen de zonas francas estarán sujetas al trato de nación más favorecida (tasa NMF) cuando sean importadas al territorio de la otra parte. Asimismo, se establecen cinco excepciones a esta disposición mediante una lista positiva que se encuentra en el anexo III.04.6 del documento original.

> **Artículo III.04:** Desgravación Arancelaria. Párrafo 6. Las mercancías originarias producidas en zonas francas en el territorio de una Parte estarán sujetas al trato de nación más favorecida (tasa NMF) cuando éstas sean importadas al territorio de la otra Parte, salvo para el caso de las mercancías incluidas en el Anexo III.04.6 del documento original, las cuales se podrán beneficiar del programa de desgravación arancelaria.
>
> **Artículo III.04:** Desgravación Arancelaria. Párrafo 7. Las Partes acuerdan que, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, y de conformidad con las funciones asignadas al Consejo Conjunto en el Artículo I.06.8 (a), a solicitud de cualquiera de las Partes, el Consejo Conjunto podrá reunirse con el propósito de incluir otras mercancías en el Anexo III.04.6 del documento original.
>
> **Anexo III.04.6 del documento original:** Mercancías producidas por empresas que operan bajo el Régimen de Zona Franca elegibles para los beneficios de la desgravación arancelaria. Las siguientes mercancías producidas por empresas que operan bajo el Régimen de Zona Franca son elegibles, sujetas a las reglas de origen aplicables, para los beneficios de desgravación arancelaria provistos en este Acuerdo:

Código SA	Descripción
8473.30	Partes y accesorios de máquinas de la partida núm. 8471
8533	Resistencias eléctricas, excepto las de calentamiento (incluidos los reóstatos y potenciómetros)
8534	Circuitos impresos
8542	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas
8543.90	Partes

En este tratado de libre comercio se excluye expresamente del tratamiento arancelario preferencial a las mercancías producidas bajo el régimen de zonas francas, salvo una lista reducida de excepciones, sujetas a las reglas de origen del acuerdo, y que corresponden a bienes no producidos en los países del Caribe al momento de la negociación.

H. Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica fue firmado el 16 de abril de 1998 y cuenta con protocolos bilaterales que fueron firmados posteriormente. Este acuerdo comercial no realiza distinciones entre las mercancías producidas bajo regímenes de zonas francas y fuera de este régimen. En este sentido, el artículo 4.07 del Tratado de Libre Comercio, Mercancías originarias, señala que las mercancías de las partes se consideraran como originarias cuando sean totalmente obtenidas o sufran procesos de transformación acordes con las disposiciones del capítulo IV, referente a las reglas de origen, en donde se establecen las demás disposiciones que deben acatar las mercancías para considerarse originarias del territorio de una de las partes.

Fuente de información:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43650/1/S1800603_es.pdf

EUROPA Y OTRAS REGIONES DEL MUNDO

Información actualizada sobre la evolución económica y monetaria de la Zona del Euro (BCE)

El 28 de junio de 2018, el Banco Central Europeo (BCE) publicó en Fráncfort, Alemania, su Boletín Económico mensual. En el que dio a conocer la Información actualizada sobre la evolución económica y monetaria de la Zona del Euro. Incluye: Rasgos básicos de la Zona del Euro y los artículos siguientes: Entorno exterior de la Zona del Euro; Evolución financiera de la Zona del Euro; Actividad económica de la Zona del Euro; Dinero y crédito de la Zona del Euro; Evolución de las finanzas públicas y los Recuadros siguientes: Situación de liquidez y operaciones de política monetaria en el período comprendido entre el 31 de enero y el 2 de mayo de 2018; La reciente desaceleración del crecimiento del producto de la zona del euro refleja factores cíclicos y transitorios; El informe sobre el envejecimiento de 2018: El envejecimiento de la población plantea retos difíciles para las finanzas públicas; Recomendaciones de política fiscal específicas por país en el marco del Semestre Europeo de 2018 A continuación se presenta el contenido.

Rasgos básicos de la Zona del Euro

En su reunión de política monetaria del 14 de junio de 2018, el Consejo de Gobierno concluyó que los avances realizados hasta el momento hacia un ajuste sostenido de la inflación habían sido sustanciales. Desde la puesta en marcha su programa de compra de activos (APP, por sus siglas en inglés) en enero de 2015, el Consejo de Gobierno ha condicionado las adquisiciones netas de activos en el marco de este programa al grado de avance hacia un ajuste sostenido de la senda de inflación hacia niveles inferiores, aunque próximos, al 2% a mediano plazo. El 14 de junio de 2018, el Consejo de Gobierno realizó una revisión detallada de los progresos realizados, teniendo en cuenta

asimismo las últimas proyecciones macroeconómicas de los expertos del Eurosistema, indicadores de presiones inflacionistas y salariales, y la incertidumbre en torno a las perspectivas de inflación. Como resultado de esta revisión, el Consejo de Gobierno llegó a la conclusión de que los avances realizados hasta el momento hacia un ajuste sostenido de la inflación habían sido sustanciales. Como las expectativas de inflación a largo plazo están bien ancladas, la fortaleza subyacente de la economía de la zona del euro y la persistencia de un amplio grado de acomodación monetaria ofrecen motivos para confiar en que la convergencia sostenida de la inflación hacia el objetivo del Consejo de Gobierno continuará en los próximos meses, y que se mantendrá incluso después de la reducción gradual de sus compras netas de activos. Las decisiones de política monetaria del 14 de junio de 2018 mantienen el elevado grado de acomodación monetaria actual que asegurará que la inflación siga convergiendo de manera sostenida hacia cotas inferiores, aunque próximas, al 2% a mediano plazo. Todavía es necesario un estímulo monetario notable para propiciar un nuevo aumento de las presiones inflacionistas internas y respaldar la evolución de la inflación general en el mediano plazo. Este apoyo seguirá procediendo de las compras netas de activos hasta el final del año, del considerable volumen de activos adquiridos y de las reinversiones asociadas, así como de la política de *forward guidance* sobre las tasas de interés oficiales del BCE. En cualquier caso, el Consejo de Gobierno está preparado para ajustar todos sus instrumentos cuando corresponda con el fin de asegurar que la inflación continúa avanzando de forma sostenida hacia su objetivo.

Análisis económico y monetario en el momento de la reunión del Consejo de Gobierno del 14 de junio de 2018

Pese a una ligera pérdida de impulso, a corto plazo, las perspectivas globales siguen siendo fundamentalmente sólidas, respaldadas por unas políticas monetarias acomodaticias en las economías avanzadas y un estímulo fiscal significativo en Estados Unidos de Norteamérica. A más largo plazo se espera que la actividad mundial experimente una desaceleración, ya que el producto está próximo a su potencial en

muchas economías avanzadas. Se prevé que el crecimiento del comercio mundial mantenga su fortaleza en el corto plazo. Sin embargo, la aplicación de los incrementos de aranceles y la posibilidad de ampliación de las medidas proteccionistas constituyen un riesgo importante para el dinamismo del crecimiento global. Se espera que las presiones inflacionistas a escala mundial aumenten con lentitud a medida que disminuya la capacidad productiva sin utilizar.

Desde la reunión del Consejo de Gobierno de marzo de 2018, las tasas de interés libres de riesgo a largo plazo de la zona del euro han disminuido. Los diferenciales de la deuda soberana han mostrado una volatilidad considerable desde la segunda mitad de mayo, en un contexto de incertidumbre política en Italia. Las fluctuaciones de los mercados de deuda pública se han extendido en cierta medida a otros segmentos de mercado, y la volatilidad en los mercados bursátiles ha aumentado. Los precios de las acciones y de los bonos de las sociedades financieras de la zona del euro se han reducido, mientras que el impacto sobre otros segmentos de mercado ha seguido siendo limitado. Al mismo tiempo, los precios de las acciones de las sociedades no financieras de la zona del euro se han incrementado, reflejando las sólidas perspectivas de beneficios empresariales. En los mercados de divisas, el euro se ha depreciado en términos efectivos nominales.

La expansión económica de la zona del euro sigue siendo sólida y generalizada en los distintos países y sectores, pese a que los datos y los indicadores recientes han sido peores de lo esperado. El crecimiento trimestral del PIB real de la zona del euro se moderó hasta situarse en el 0.4% en el primer trimestre de 2018, después de registrar un avance del 0.7% en los trimestres anteriores. Esta moderación refleja un retroceso con respecto a unos niveles de crecimiento muy elevados en 2017, exacerbado por un aumento de la incertidumbre y por algunos factores transitorios y de oferta a escala interna y global, así como por un menor impulso del comercio exterior. Los indicadores económicos y los resultados de las encuestas más recientes muestran mayor debilidad, aunque siguen siendo compatibles con un crecimiento económico sólido y

generalizado. Las medidas de política monetaria del BCE, que han facilitado el proceso de desapalancamiento, siguen sosteniendo la demanda interna. El consumo privado se sustenta en la mejora continua del empleo que, a su vez, en parte se debe a las reformas acometidas anteriormente en los mercados de trabajo, y en el aumento de la riqueza de los hogares. La inversión empresarial se ve favorecida por unas condiciones de financiamiento benignas, por la mejora de la rentabilidad de las empresas y por la fortaleza de la demanda. La inversión en vivienda sigue siendo sólida. Asimismo, se espera que la expansión generalizada de la demanda internacional continúe, proporcionando impulso a las exportaciones de la zona del euro. Los riesgos para las perspectivas de crecimiento de la zona del euro se mantienen, en general, equilibrados. No obstante, la incertidumbre relacionada con factores globales, como la amenaza de un aumento del proteccionismo, ha adquirido mayor relevancia. Además, es necesario vigilar el riesgo de persistencia de un alto grado de volatilidad en los mercados financieros.

Las proyecciones macroeconómicas elaboradas por los expertos del Eurosistema para la zona del euro de junio de 2018 prevén un crecimiento anual del PIB real del 2.1% en 2018, el 1.9% en 2019 y el 1.7% en 2020. En comparación con las proyecciones macroeconómicas de los expertos del BCE de marzo de 2018, las perspectivas de crecimiento del PIB real se han revisado a la baja para 2018 y se mantiene inalterado para 2019 y 2020.

Según la estimación de avance de Eurostat, la inflación anual medida por el Índice Armonizado de Precios al Consumidor (IAPC) en la zona del euro aumentó hasta situarse en el 1.9% en mayo de 2018, desde el 1.2% registrado en abril. Este incremento reflejó las mayores contribuciones de las tasas de variación de los precios de la energía, los alimentos y los servicios. Teniendo en cuenta los precios actuales de los futuros sobre el petróleo, es probable que las tasas de inflación anual fluctúen en torno al nivel actual durante el resto del año. Aunque los indicadores de la inflación subyacente se

mantienen, en general, contenidos, se han incrementado desde los mínimos registrados anteriormente. Las presiones de costos de origen interno están aumentando en un contexto de elevada utilización de la capacidad productiva, de tensiones en los mercados de trabajo y de incrementos salariales. La incertidumbre acerca de las perspectivas de inflación está disminuyendo. De cara al futuro, se espera que la inflación subyacente repunte hacia finales de año y que, a partir de entonces, aumente de forma gradual en el mediano plazo, respaldada por las medidas de política monetaria del BCE, por la continuación de la expansión económica, por la correspondiente absorción de la capacidad ociosa de la economía y por el mayor crecimiento de los salarios.

Este análisis se refleja también ampliamente en las proyecciones macroeconómicas elaboradas por los expertos del Eurosistema para la zona del euro de junio de 2018, que sitúan la inflación anual medida por el IAPC en el 1.7% en 2018, 2019 y 2020. En comparación con las proyecciones de los expertos del BCE de marzo de 2018, las perspectivas de inflación medida por el IAPC se han revisado considerablemente al alza para 2018 y 2019, principalmente como consecuencia de la subida de los precios del petróleo.

El análisis monetario puso de relieve que el crecimiento del agregado monetario amplio ha ido disminuyendo gradualmente en el contexto de reducción de las compras netas mensuales de activos, con una tasa de avance anual de M3 del 3.9% en abril de 2018, frente al 3.7% de marzo y el 4.3% de febrero. Aunque la pérdida de impulso de la dinámica de M3 en los últimos meses refleja principalmente la reducción de las compras netas mensuales de activos desde principios de año, el crecimiento de este agregado sigue estando respaldado por el impacto de las medidas de política monetaria del BCE y el bajo costo de oportunidad de mantener los depósitos más líquidos. En consecuencia, el agregado monetario estrecho M1 siguió siendo el que más contribuyó al avance de M3, aunque su tasa de crecimiento anual ha retrocedido en los últimos

meses desde las elevadas tasas observadas anteriormente. La transmisión de las medidas de política monetaria aplicadas desde junio de 2014 continúa proporcionando un apoyo considerable a las condiciones de financiamiento de las empresas y los hogares, así como a los flujos de crédito en el conjunto de la zona del euro. Esto también ha quedado reflejado en los resultados de la última encuesta sobre el acceso al financiamiento de las empresas de la zona del euro, que indica que las pequeñas y medianas empresas, en particular, se han beneficiado de la mejora en el acceso al financiamiento.

Decisiones de política monetaria

Sobre la base de su análisis económico y monetario periódico, el Consejo de Gobierno adoptó las siguientes decisiones. En primer lugar, en relación con las medidas de política monetaria no convencionales, el Consejo de Gobierno continuará realizando adquisiciones netas en el marco del APP al ritmo actual de 30 mil millones de euros mensuales hasta el final de septiembre de 2018. El Consejo de Gobierno anticipa que, con posterioridad a septiembre de 2018, siempre que los nuevos datos confirmen sus perspectivas de inflación a mediano plazo, 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 tiene intención de mantener 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 preservar unas condiciones de liquidez favorables y un elevado grado de acomodación monetaria. En tercer lugar, el Consejo de Gobierno decidió mantener sin variación las tasas de interés oficiales del BCE, y espera que permanezcan en los niveles actuales al menos hasta el verano de 2019 y en todo caso durante el tiempo necesario para asegurar que la evolución de la inflación siga estando en línea con las actuales expectativas de una senda de ajuste sostenido.

Entorno exterior

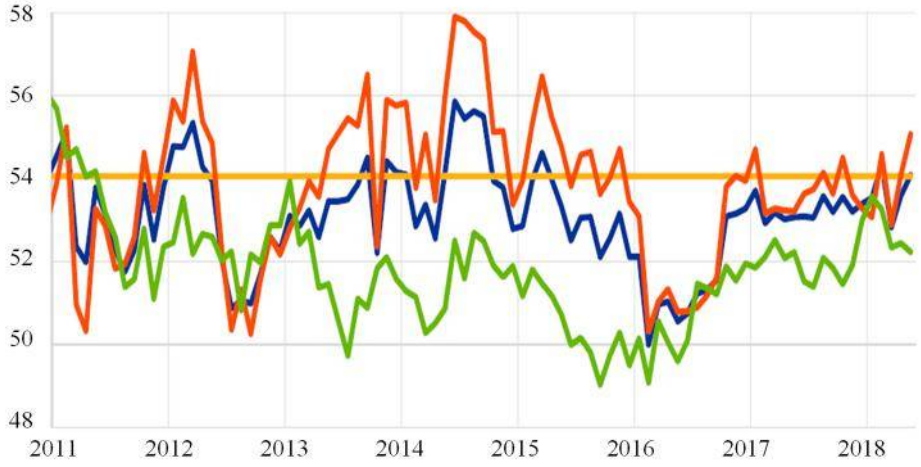
Aunque la expansión económica mundial ha continuado, datos recientes apuntan a una ligera pérdida de impulso. Las condiciones financieras a escala global han seguido siendo favorables, pero se han endurecido en algunas economías emergentes. El aumento de los precios del petróleo —reflejo de que la demanda mundial todavía muestra capacidad de resistencia, pero también de la preocupación acerca del abastecimiento futuro en vista de las tensiones geopolíticas actuales— ha moderado las perspectivas de las economías importadoras de petróleo. No obstante, a corto plazo, las perspectivas mundiales continúan siendo fundamentalmente sólidas, respaldadas por unas políticas monetarias acomodaticias en las economías avanzadas y por un significativo estímulo fiscal en Estados Unidos de Norteamérica. A más largo plazo se espera que la actividad global experimente una desaceleración, ya que el producto está próximo a su potencial en muchas economías avanzadas. Asimismo, pese a que se prevé que continúe la recuperación de algunas economías exportadoras de materias primas, la transición prevista de China hacia una senda de menor crecimiento también debería afectar a las perspectivas. Se espera que las presiones inflacionistas mundiales aumenten con lentitud a medida que disminuya la capacidad productiva sin utilizar, así como que el crecimiento del comercio mundial mantenga su fortaleza en el corto plazo. Sin embargo, la aplicación de los incrementos de los aranceles y la posibilidad de ampliación de las medidas proteccionistas constituyen un riesgo importante para el dinamismo del crecimiento mundial. De hecho, el balance de riesgos para la actividad y el comercio mundiales a corto plazo ha empeorado recientemente, mientras que los riesgos siguen sesgados a la baja en el mediano plazo.

Actividad económica y comercio mundial

Tras un año de crecimiento pronunciado y muy sincronizado, el dinamismo global se desaceleró ligeramente en los primeros meses de 2018. Los datos correspondientes al

primer trimestre sugieren que la actividad mundial fue algo más débil de lo esperado. En Estados Unidos de Norteamérica, la tasa de crecimiento trimestral del PIB disminuyó hasta situarse en el 0.5%, como consecuencia de la ralentización del gasto en consumo, que puede haber reflejado retrasos en las devoluciones de impuestos y la estacionalidad residual que en los últimos años ha afectado a las estimaciones del PIB para el primer trimestre. En Reino Unido, el avance de la actividad también experimentó una moderación, al tiempo que el PIB de Japón registró el primer retroceso trimestral en dos años. Es posible que, en estos dos países, las condiciones meteorológicas adversas hayan contribuido a la caída de la construcción y del consumo. En cambio, la economía china creció a un ritmo sólido y la tasa de crecimiento anual del PIB aumentó un 6.8 por ciento.

ÍNDICE PMI COMPUESTO GLOBAL DE PRODUCCIÓN
-Índice de difusión-



Nota: Las últimas observaciones corresponden a mayo de 2018. La "media de largo plazo" se refiere al período comprendido entre enero de 1999 y mayo de 2018.
FUENTE: *Haver Analytics*, *Markit* y cálculos de los expertos del BCE.

A corto plazo se espera un repunte de la expansión económica mundial. Los indicadores de opinión apuntan a un crecimiento sostenido en los próximos trimestres. El índice de directores de compras (PMI) compuesto global de producción descendió en marzo, pero aumentó en abril y en mayo, manteniéndose por encima de su media de largo plazo.

Los indicadores de sentimiento económico también continuaron siendo positivos, y la confianza de los consumidores se situó en niveles próximos a máximos históricos.

La aplicación del aumento de los aranceles, en un contexto de discusiones sobre más medidas proteccionistas, constituye un riesgo para las perspectivas económicas mundiales. En marzo, el presidente Trump firmó una orden para imponer aranceles del 25% al acero y del 10% al aluminio. Aunque varios países quedaron exentos en un principio, posteriormente se decidió incluir a la Unión Europea, Canadá y México. Los países afectados se han comprometido a aumentar los aranceles como represalia. Las medidas aplicadas hasta ahora solo afectan a una pequeña parte del comercio mundial y se espera que únicamente tengan un efecto macroeconómico reducido. No obstante, los riesgos de un aumento del proteccionismo se han incrementado. Después de realizar un estudio de las prácticas en materia de propiedad intelectual de China, Estados Unidos de Norteamérica amenazó con elevar los aranceles aplicados a productos chinos por valor de 50 mil millones de dólares estadounidenses, a lo que el país asiático reaccionó con la promesa de adoptar medidas de respuesta. Además, Estados Unidos de Norteamérica puso en marcha una investigación sobre las implicaciones de las importaciones de automóviles para la seguridad nacional. En ambos casos, al final del período de referencia no se había introducido ninguna medida. Con todo, las expectativas de una escalada de las disputas podrían afectar a las decisiones de inversión, lo que, a su vez, posiblemente incidiría en el crecimiento mundial. De cara al futuro, los riesgos para la actividad mundial asociados a un aumento generalizado del proteccionismo podrían ser significativos.

Las perspectivas mundiales continúan estando respaldadas por unas políticas monetarias acomodaticias, aunque algo más restrictivas. El Comité de Operaciones de Mercado Abierto de la Reserva Federal decidió incrementar las tasas de interés en sus reuniones de marzo y junio de 2018. La curva de futuros sobre fondos federales sugiere que los mercados siguen anticipando un endurecimiento gradual de la política

monetaria, con una mayoría de los mercados de futuros que descontaron al menos otro incremento de las tasas en 2018 y un aumento de la probabilidad de que este año haya dos incrementos más. Las expectativas de los mercados también apuntan a un aumento de las tasas de interés en Reino Unido en los próximos meses. Por el contrario, el Banco de Japón sigue manteniendo una orientación muy acomodaticia. Entre las economías emergentes, las condiciones financieras internas continuaron endureciéndose en China para abordar los riesgos del sistema financiero y las tasas de interés se elevaron de nuevo en marzo, si bien las tasas del mercado monetario han disminuido de forma moderada en las últimas semanas. Las tasas de interés oficiales también se han incrementado en Turquía y Argentina, ya que el entorno financiero se ha deteriorado. En cambio, en Brasil y Rusia, las tasas volvieron a reducirse en marzo, en un contexto de débiles presiones inflacionistas.

Aunque la política monetaria siguió siendo acomodaticia, las condiciones financieras mundiales se han endurecido en las últimas semanas, en particular en las economías emergentes. Los mercados internacionales de renta variable han mantenido una capacidad de resistencia relativa, y el índice Standard & Poor’s 500 continuaba en niveles superiores a los registrados a principios de año. Sin embargo, los rendimientos de la deuda a largo plazo han aumentado en las principales economías avanzadas. En Estados Unidos de Norteamérica, el rendimiento de la deuda pública a diez años se ha incrementado unos 50 puntos básicos desde que comenzó el año. Los aumentos de las tasas de interés, junto con el fortalecimiento del dólar estadounidense, han contribuido a un endurecimiento de las condiciones financieras en las economías emergentes. Tras registrar una recuperación sostenida en 2017, las entradas de capital en estas economías descendieron en abril, al tiempo que se ampliaron los diferenciales de la deuda emitida por estos países. Actualmente se observan niveles elevados de volatilidad en los mercados financieros de muy pocos países, como Argentina y Turquía, que los mercados parecen considerar vulnerables por sus altas tasas de inflación y por la considerable necesidad de financiamiento externo. Con todo, las condiciones

financieras se endurecieron en la mayoría de las economías emergentes durante este período.

Los precios del petróleo han subido de forma acusada durante los dos últimos meses, aunque más recientemente se han moderado. En comparación con los primeros meses del año, este incremento ha reflejado, en cierta medida, la capacidad de resistencia de la demanda mundial. Al mismo tiempo, la oferta de crudo prácticamente no ha variado, ya que los recortes de la producción derivados del acuerdo alcanzado por los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y otros países productores no pertenecientes a esta organización se vieron compensados por un incremento de la producción en Estados Unidos de Norteamérica. Las presiones sobre el precio al contado volvieron a aumentar a mediados de mayo, cuando Estados Unidos de Norteamérica decidió retirarse del Plan de Acción Integral Conjunto imponiendo sanciones a Irán. Posteriormente, las noticias de que la OPEP, Rusia y sus socios están sopesando la posibilidad de poner fin a los recortes de producción han impulsado el precio a la baja. La experiencia sugiere que el aumento de los precios del petróleo resultantes de variaciones de la oferta o de la incertidumbre acerca del abastecimiento futuro han tendido a asociarse a una ralentización de la actividad mundial, mientras que los incrementos determinados por la demanda no han contrarrestado plenamente, en general, el aumento de la demanda global[34]. Habida cuenta de que el alza reciente del precio del crudo ha reflejado tanto una demanda mundial resistente como efectos precaución asociados a la incertidumbre sobre el abastecimiento futuro, se considera que el impacto neto de este aumento sobre la economía global ha sido modesto, en líneas generales. No obstante, es probable que la variación de los precios del petróleo tenga algunos efectos distributivos en los distintos países, con una mejora de las perspectivas para los exportadores de petróleo en particular.

[34] La Véase el recuadro titulado “Implicaciones globales de los bajos precios del petróleo”, Boletín Económico, número 4, BCE, 2016.

De cara al futuro se espera que el empuje cíclico generalizado sostenga la actividad global en el corto plazo. Pese a la moderación de la actividad observada a principios de año, en el corto plazo, las perspectivas mundiales siguen siendo fundamentalmente firmes, favorecidas por unos fundamentos sólidos. Las economías avanzadas continúan beneficiándose de unas políticas monetarias acomodaticias y, aunque en las últimas semanas se ha observado un endurecimiento de las condiciones financieras, continúan siendo favorables para la economía global. También se prevé que un estímulo fiscal considerable en Estados Unidos de Norteamérica, tras los acuerdos alcanzados sobre la reforma tributaria y el aumento del gasto, den impulso al crecimiento mundial. El incremento de los precios del petróleo ha moderado ligeramente las perspectivas en los países importadores de esta materia prima. En cambio, se espera que la mejora de la relación real de intercambio contribuya a estabilizar la inversión en muchos países exportadores de crudo a medida que se recuperen de las profundas recesiones. Además, muchas economías emergentes, en particular China y otros países asiáticos orientados a las exportaciones, se están beneficiando de los vientos de cola de la revitalización del comercio mundial.

No obstante, a mediano plazo se espera que esta dinámica positiva se desacelere a medida que desaparezca el efecto de los factores cíclicos. Las brechas de producción ya se han cerrado en muchas economías avanzadas, y se prevé que, en los próximos trimestres, la capacidad productiva sin utilizar disminuya en las economías emergentes. Además, el apoyo de la política monetaria se reducirá gradualmente. A tenor de las expectativas, en Estados Unidos de Norteamérica el impulso al crecimiento proporcionado por el estímulo fiscal registrará un máximo en 2019, mientras que, en Japón, los efectos de las medidas de estímulo fiscal desaparecerán este año. La transición de China a una senda de menor crecimiento con menos dependencia del crédito y de los estímulos fiscales también afectará a las perspectivas mundiales. A mediano plazo, el ritmo de expansión global se situará en tasas inferiores a las registradas antes de la crisis.

En cuanto a la evolución de los distintos países, en Estados Unidos de Norteamérica se espera un repunte de la actividad este año. Se prevé que las presiones al alza sobre el crecimiento de los salarios derivadas de las tensiones en el mercado de trabajo, junto con la mejora continuada de la inversión y unas condiciones financieras todavía favorables, sostengan la demanda interna, así como que los cambios de la política fiscal, incluida la reforma tributaria y el acuerdo presupuestario para dos años, den impulso a las perspectivas de crecimiento.

En Reino Unido, las perspectivas económicas siguen siendo relativamente moderadas en un contexto de incertidumbre relacionada con el proceso de salida de la Unión Europea. Se espera que el crecimiento del PIB real experimente una modesta recuperación tras la débil evolución observada en el primer trimestre de este año. Posteriormente, las perspectivas señalan que el crecimiento será moderado, ya que se prevé que la reducción de la inflación y el repunte del crecimiento de los salarios proporcionen cierto apoyo al consumo privado.

En Japón se prevé una desaceleración gradual de la expansión económica. A corto plazo se espera un repunte de la actividad tras la débil evolución observada en el primer trimestre, favorecido por la orientación acomodaticia de la política monetaria. A más largo plazo se prevé que el crecimiento se ralentice a medida que desaparezca el efecto del apoyo fiscal y disminuya la capacidad productiva sin utilizar. Los salarios están creciendo con moderación en un contexto de aumento de las tensiones en el mercado de trabajo, lo que se espera que sostenga el gasto de los hogares y contribuya a un ligero aumento de la inflación.

En los países de Europa Central y Oriental se prevé que la actividad económica mantenga su vigor. El crecimiento del PIB se verá respaldado por la solidez de la inversión vinculada a la absorción de fondos de la UE. Además, se espera que la fortaleza del gasto en consumo se vea impulsada por mejoras en el mercado de trabajo.

En China se prevé que la actividad experimente una desaceleración moderada. Recientemente, la producción se ha visto respaldada por la fortaleza del consumo, el apoyo del Gobierno y el buen comportamiento de las exportaciones, que han contrarrestado los efectos de una leve ralentización de la actividad en el mercado de la vivienda en un entorno de menor crecimiento del crédito y de endurecimiento de las condiciones financieras. A más largo plazo se espera que el ritmo de expansión disminuya paulatinamente, en consonancia con la importancia que están concediendo los líderes del país a aceptar un ritmo de crecimiento más lento con el fin de reducir los riesgos y abordar los desequilibrios de la economía.

La actividad económica se está fortaleciendo gradualmente en los grandes países exportadores de materias primas. En Rusia, pese a la moderación del ritmo de crecimiento observada en el segundo semestre de 2017, las perspectivas se apoyan en la subida de los precios del petróleo, la disminución de la inflación y la mejora de la confianza empresarial y de los consumidores. A mediano plazo se espera una expansión moderada de la actividad económica en un contexto de retos fiscales que afectan al entorno empresarial. En Brasil, las mejoras registradas en el mercado de trabajo y el mantenimiento de una orientación acomodaticia de la política monetaria deberían respaldar el consumo, con un trasfondo de presiones inflacionistas contenidas. La estabilización de los precios de las materias primas y de la relación real de intercambio también debería impulsar la actividad durante el horizonte de proyección. Al mismo tiempo, se espera que la incertidumbre política y la reversión de unas condiciones financieras externas anteriormente favorables lastren la demanda.

Indicadores recientes sugieren una ligera moderación del dinamismo del comercio mundial en el corto plazo. Según datos del CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, el crecimiento de las importaciones de mercancías disminuyó hasta el 1.6% en marzo (en tasa trimestral), después de haber aumentado con fuerza en enero y

febrero. Otros indicadores también han apuntado a una ralentización del comercio mundial en los primeros meses de 2018.

COMERCIO MUNDIAL DE BIENES
-Escala izquierda: tasas de variación intertrimestral; escala derecha: índice de difusión-

Importaciones mundiales de bienes (escala izquierda)
Comercio mundial, media 1991-2007 (escala izquierda)
PMI global de manufacturas, excluida la zona del euro (escala derecha)
PMI global de nuevos pedidos exteriores (escala derecha)

Nota: Las últimas observaciones corresponden a mayo de 2018 (PMI global de manufacturas y PMI global de nuevos pedidos exteriores) y a marzo de 2018 (comercio).
FUENTE: *Markit, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis* y cálculos del BCE.

A más largo plazo se espera que las importaciones mundiales experimenten una disminución paulatina, en consonancia con la previsión de desaceleración cíclica de la actividad global. En el pasado, el comercio mundial ha mostrado una prociclicidad pronunciada. Los datos recientes sobre comercio son acordes con esa experiencia: cuando la actividad global se recuperó en 2015 y 2016, el comercio mundial repuntó, creciendo a un ritmo aún más rápido que el producto global. De cara al futuro, a medida que la expansión mundial se modere, se prevé que el crecimiento del comercio mundial también se ralentice. A mediano plazo, las proyecciones relativas al comercio están ancladas en torno a la percepción de que las importaciones mundiales aumentarán básicamente en línea con la actividad. Esta valoración es acorde con la evidencia de que el efecto de los factores estructurales de largo plazo que previamente impulsaron el rápido avance del comercio mundial —entre ellos la liberalización del comercio, la reducción de los aranceles y de los costos de transporte, así como la expansión de las

cadenas globales de valor— se ha disipado desde la crisis financiera. No obstante, los riesgos han aumentado. En particular, las perspectivas relativas al comercio dependerán de cómo evolucionen las discusiones sobre los aranceles.

En general se prevé que el crecimiento mundial se mantenga prácticamente estable durante el horizonte de proyección. Según las proyecciones macroeconómicas de los expertos del Eurosistema de junio de 2018, el crecimiento mundial del PIB real (excluida la zona del euro) se incrementará desde el 3.8% en 2017 hasta el 4% en 2018, y posteriormente descenderá hasta situarse en el 3.9 y el 3.7% en 2019 y 2020, respectivamente. La trayectoria que contemplan las proyecciones refleja la ralentización prevista de la actividad en las economías avanzadas y la desaceleración estructural esperada en China, que se verá parcialmente compensada por un ligero aumento del dinamismo en las economías emergentes. A tenor de las proyecciones, la demanda externa de la zona del euro crecerá 5.2% en 2018, 4.3% en 2019 y un 3.7% en 2020. En comparación con las proyecciones de marzo de 2018, el crecimiento del PIB mundial se ha revisado a la baja para 2018 y 2019, reflejando un crecimiento más débil de lo esperado en el corto plazo, mientras que el de la demanda externa de la zona del euro se ha revisado ligeramente al alza para todo el horizonte de proyección, debido a las expectativas de un crecimiento más intensivo en comercio en algunas economías de Europa Central y Oriental.

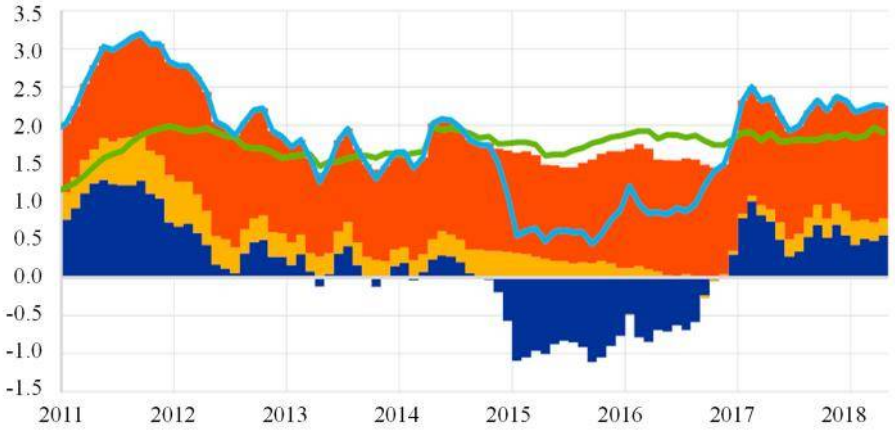
El balance de riesgos en lo que se refiere a la actividad mundial ha empeorado en las últimas semanas, considerándose que los riesgos están equilibrados en el corto plazo, aunque sesgados a la baja en el mediano plazo. Por lo que respecta a los riesgos al alza, el paquete de medidas fiscales de Estados Unidos de Norteamérica podría tener un impacto mayor de lo previsto sobre la actividad. Sin embargo, a corto plazo, las perspectivas de un mayor proteccionismo comercial han aumentado, lo que podría tener un impacto significativo sobre la actividad y el comercio mundiales. Otros riesgos a la baja están relacionados con la posibilidad de que se produzca un nuevo endurecimiento

de las condiciones financieras a nivel global, perturbaciones asociadas al proceso de reformas en China y la incertidumbre geopolítica asociada, en particular, a los riesgos relacionados con el Brexit.

Evolución mundial de los precios

La inflación mundial medida por los precios al consumidor se ha mantenido básicamente estable en los últimos meses. En los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la inflación aumentó hasta el 2.3% en abril. Si se excluyen la energía y los alimentos, la inflación anual en la OCDE se redujo ligeramente y se situó en el 1.9%. Al mismo tiempo, pese a las tensiones observadas en los mercados de trabajo de las economías avanzadas, las presiones salariales continúan estando relativamente contenidas.

INFLACIÓN MEDIDA POR LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR EN LA OCDE
-Tasas de variación interanual; contribuciones en puntos porcentuales-



Nota: La última observación corresponde a abril de 2018.
FUENTE: OCDE.

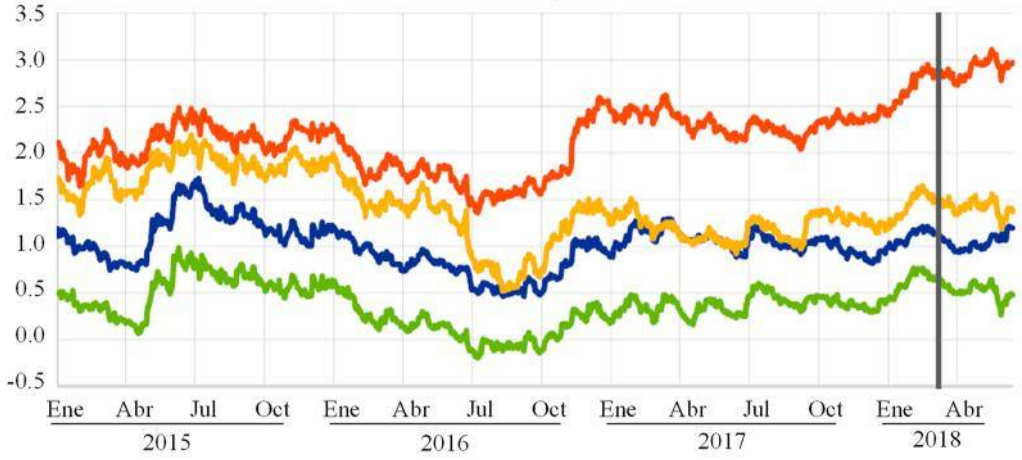
De cara al futuro se espera que la inflación mundial aumente en el corto plazo. Está previsto que, a corto plazo, la inflación se incremente tras el acusado repunte de los

precios del petróleo. Sin embargo, posteriormente, la actual curva de futuros sobre el petróleo anticipa que los precios del crudo disminuirán durante el horizonte de proyección, apuntando a una contribución negativa de los precios energéticos a la inflación. No obstante, se espera que la lenta disminución de la capacidad productiva sin utilizar a escala global sostenga la inflación subyacente.

Evolución financiera

Desde la reunión del Consejo de Gobierno de marzo de 2018, las tasas de interés libres de riesgo a largo plazo de la zona del euro han disminuido. El repunte de los indicadores de mercado de las expectativas de inflación a largo plazo se vio contrarrestado por el descenso de las tasas reales. Los diferenciales de la deuda soberana han mostrado una volatilidad considerable desde la segunda mitad de mayo, en un contexto de incertidumbre política en Italia. Las fluctuaciones en los mercados de deuda pública se han extendido a otros segmentos de mercado en cierta medida y la volatilidad en los mercados bursátiles ha aumentado. Los precios de las acciones y de los bonos del sector financiero de la zona del euro se han reducido, mientras que el impacto sobre otros segmentos de mercado ha sido limitado. Al mismo tiempo, las cotizaciones bursátiles de las sociedades no financieras de la zona del euro se han incrementado, reflejando las sólidas perspectivas de beneficios empresariales. En los mercados de divisas, el euro se ha depreciado en términos efectivos nominales.

RENDIMIENTOS DE LA DEUDA SOBERANA A DIEZ AÑOS
-Porcentajes-



Nota: Datos diarios. La línea vertical gris señala el comienzo del período de referencia (8 de marzo de 2018). La última observación corresponde al 13 de junio de 2018.
FUENTE: *Thomson Reuters* y cálculos del BCE.

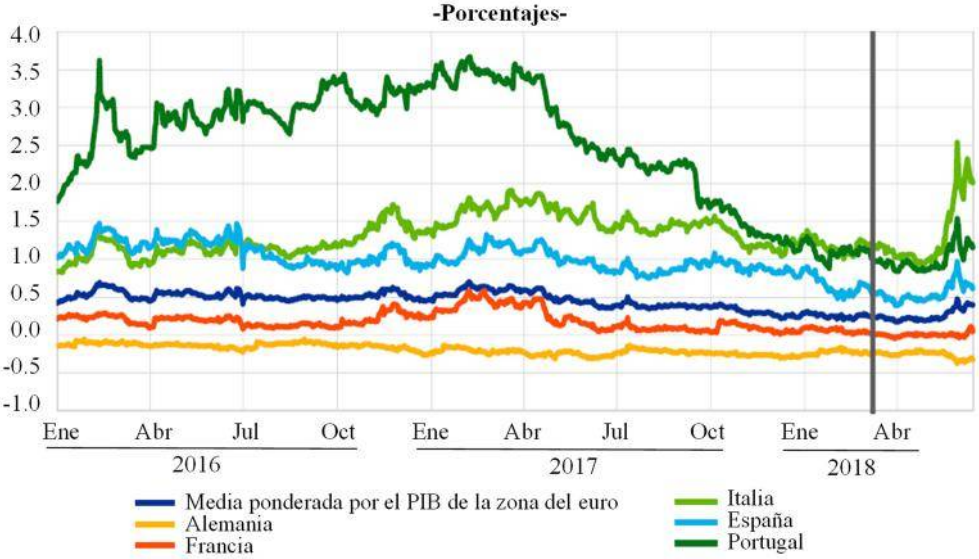
Los rendimientos de la deuda pública a largo plazo se han incrementado en la zona del euro y en Estados Unidos de Norteamérica. Durante el período de referencia (del 8 de marzo al 13 de junio), el rendimiento de la deuda soberana a diez años de la zona del euro ponderado por el PIB aumentó en 11 puntos básicos, hasta situarse en el 1.20%. Del mismo modo, el rendimiento de la deuda pública a diez años de Estados Unidos de Norteamérica registró un incremento de 11 puntos básicos y se situó en el 2.97%, con lo que su diferencial frente al rendimiento correspondiente de la zona del euro alcanzó niveles históricamente elevados.

Los diferenciales de rendimiento de la deuda soberana de la zona del euro ponderado por el PIB con respecto la tasa *swap* del eonia libre de riesgo han mostrado volatilidad y, en general, han aumentado desde principios de marzo. Tras experimentar fluctuaciones relativamente moderadas durante la primera parte del período analizado, los diferenciales de la deuda soberana de Italia se ampliaron de forma sustancial después del 15 de mayo, cuando los mercados conocieron los detalles del borrador del programa propuesto por el nuevo gobierno. Desde entonces, se ha mantenido la

volatilidad de las condiciones en los mercados de deuda soberana y los diferenciales soberanos de Italia se han situado considerablemente por encima de los niveles registrados en abril. Los mercados de deuda pública de otros países de la zona del euro también se han visto afectados en distinta medida. En conjunto, desde el 8 de marzo, la media ponderada por el PIB de los rendimientos de la deuda soberana a diez años ha aumentado en 17 puntos básicos, hasta situarse en 40 puntos básicos el 13 de junio.

La curva de tasas *forward* del índice medio de la tasa de interés del euro a un día (eonia) se desplazó a la baja durante el período analizado. La curva se mantiene por debajo de cero en los horizontes anteriores a 2020, lo que refleja las expectativas de los mercados de un período prolongado de tasas negativas.

DIFERENCIALES DE DEUDA SOBERANA DE LA ZONA DEL EURO FRENTE A LA TASA *SWAP DEL EONIA*
-Porcentajes-



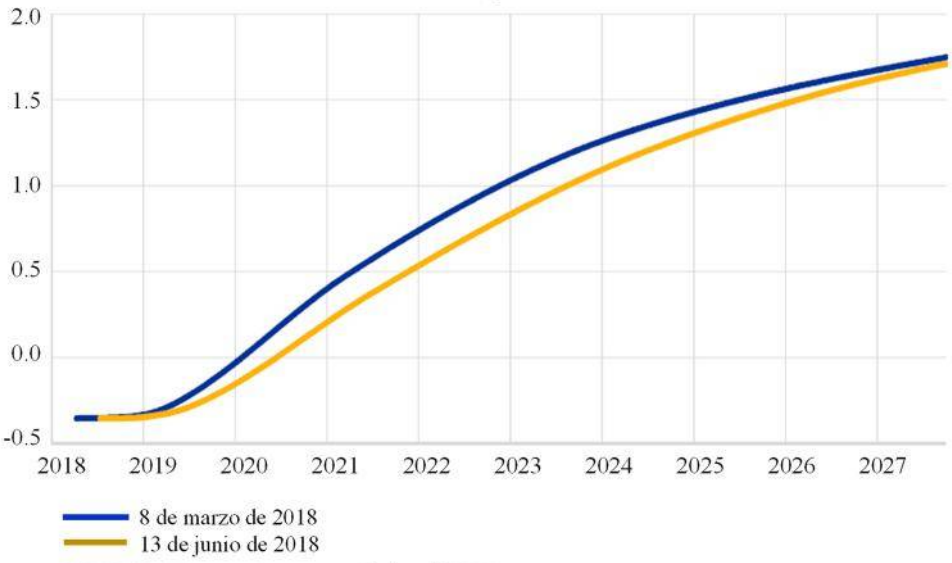
Nota: El diferencial se calcula restando la tasa *swap* del *eonia* a diez años del rendimiento de la deuda soberana. La línea vertical gris señala el comienzo del período de referencia (8 de marzo de 2018). La última observación corresponde al 13 de junio de 2018.
FUENTE: *Thomson Reuters* y cálculos del BCE.

El eonia se situó, en promedio, en –36 puntos básicos durante el período considerado. El exceso de liquidez aumentó ligeramente, alrededor de 17 mil millones de euros, hasta una cifra aproximada de un billón 903 mil millones de euros, debido a las adquisiciones de valores realizadas en el marco del programa de compra de activos del Eurosistema.

La situación de liquidez se analiza con más detalle en el recuadro titulado: “Situación de liquidez y operaciones de política monetaria en el período comprendido entre el 31 de enero y el 2 de mayo de 2018”.

Los índices bursátiles del sector no financiero de la zona del euro se anotaron subidas durante el período analizado, mientras que los del sector financiero experimentaron una caída notable, principalmente a raíz de las recientes tensiones en los mercados de deuda soberana de la zona. La volatilidad de los mercados de renta variable de la zona del euro aumentó en marzo y de nuevo hacia finales de mayo, en un contexto de persistentes fluctuaciones en los mercados de deuda soberana. (véase la gráfica titulada: Índices bursátiles de la zona del euro y de Estados Unidos de Norteamérica).

TASAS *FORWARD* DEL *EONIA*
-Porcentajes-



FUENTE: *Thomson Reuters* y cálculos del BCE.

Sin embargo, esta volatilidad se mantuvo por debajo de los niveles observados en febrero, mes en el que se produjo una corrección al percibir los mercados un incremento de la inflación. Durante el período analizado, los precios de las acciones de las sociedades no financieras de la zona del euro subieron en torno al 2%. En conjunto, las sólidas perspectivas de beneficios empresariales continúan sustentando las cotizaciones

de la zona del euro, evidenciando un entorno macroeconómico favorable en la zona. Las tensiones de los mercados de deuda soberana afectaron a las cotizaciones del sector financiero y se tradujeron en un descenso de alrededor del 12% durante el período de referencia. Con este trasfondo, en Estados Unidos de Norteamérica los precios de las acciones de las sociedades no financieras se incrementaron en torno al 1%, mientras que los correspondientes al sector financiero se redujeron en un 5 por ciento.

Los diferenciales de rendimiento de los valores de renta fija emitidos por las sociedades no financieras se vieron menos afectados por las recientes tensiones observadas en los mercados de deuda soberana. Desde finales de abril, el diferencial de los valores de renta fija con calificación de grado de inversión de las sociedades no financieras con respecto a la tasa libre de riesgo experimentó un incremento de 23 puntos básicos, hasta situarse en 58 puntos básicos.

ÍNDICES BURSÁTILES DE LA ZONA DEL EURO Y DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
-Índice: 1 de enero de 2015 = 100-

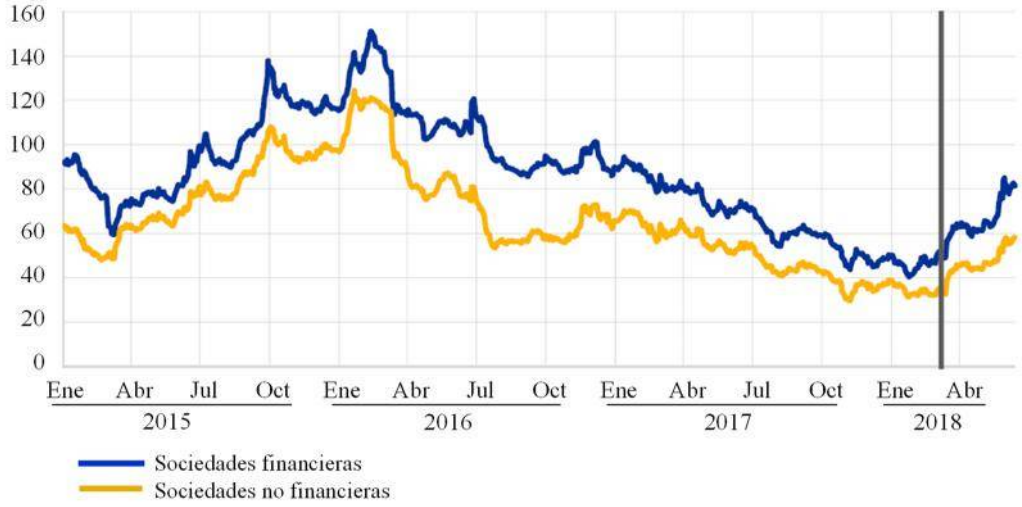
Nota: La línea vertical gris señala el comienzo del período de referencia (8 de marzo de 2018). La última observación corresponde al 13 de junio de 2018.
FUENTE: *Thomson Reuters* y cálculos del BCE.

Los diferenciales de la deuda del sector financiero aumentaron algo más, ampliando así el diferencial unos 32 puntos básicos. Sin embargo, los diferenciales de los valores de

renta fija privada se mantienen considerablemente por debajo de los niveles observados en marzo de 2016, antes del anuncio y la posterior puesta en marcha del programa de compras de bonos corporativos.

En los mercados de divisas, el euro se debilitó ligeramente en cifras ponderadas por el comercio. Durante el período analizado, el tipo de cambio efectivo nominal del euro, medido frente a las monedas de 38 de los socios comerciales más importantes de la zona del euro, se depreció un 1.3 por ciento.

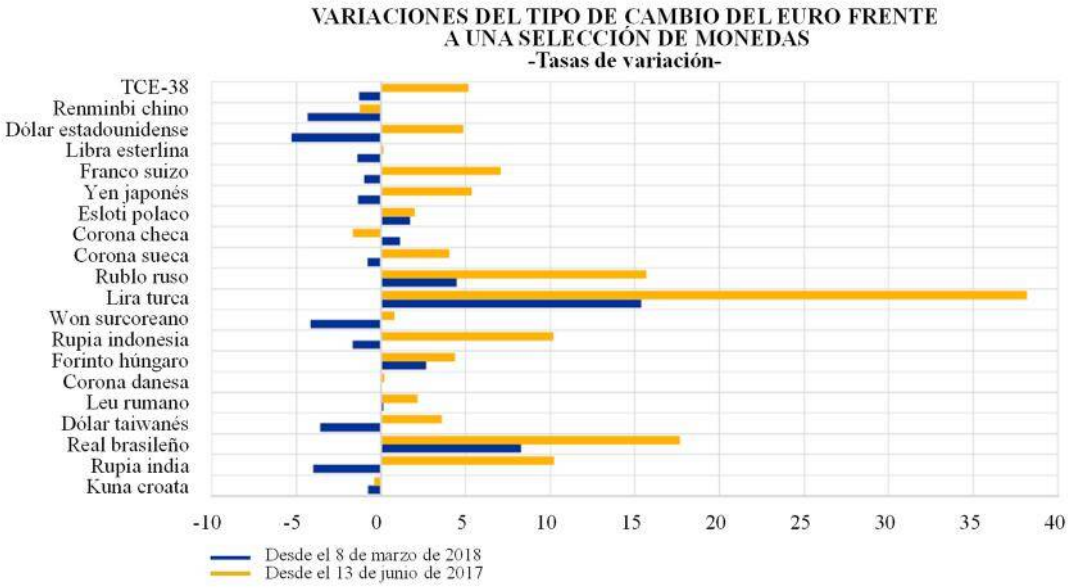
DIFERENCIALES DE LOS VALORES DE RENTA FIJA PRIVADA DE LA ZONA DEL EURO
-Puntos básicos-



Nota: La línea vertical gris señala el comienzo del período de referencia (8 de marzo de 2018). La última observación corresponde al 13 de junio de 2018.
FUENTE: Índices *iBoxx* y cálculos del BCE.

Esta evolución reflejó mayoritariamente un debilitamiento del euro frente a las principales monedas, en particular el dólar estadounidense (–5.3%) y el renminbi chino (–4.3%), y revirtió en parte la apreciación que experimentó desde junio de 2017. El euro se depreció también frente a la libra esterlina (– 1.4%), el yen japonés (–1.4%) y el franco suizo (–1%). La depreciación frente a las monedas de los socios comerciales más importantes de la zona del euro se vio solo parcialmente compensada por un marcado fortalecimiento del euro frente a las monedas de algunas economías

emergentes, entre las que destacan la lira turca (15.4%), el real brasileño (8.3%) y el rublo ruso (4.5%), además de un fortalecimiento más moderado frente a las divisas de algunos Estados miembros de la UE no pertenecientes a la zona del euro.



Nota: "TCE-38" al tipo de cambio efectivo nominal del euro frente a las monedas de 38 de los socios comerciales más importantes de la zona del euro. Todas las variaciones se han calculado utilizando el tipo de cambio vigente el 13 de junio de 2018.
FUENTE: BCE.

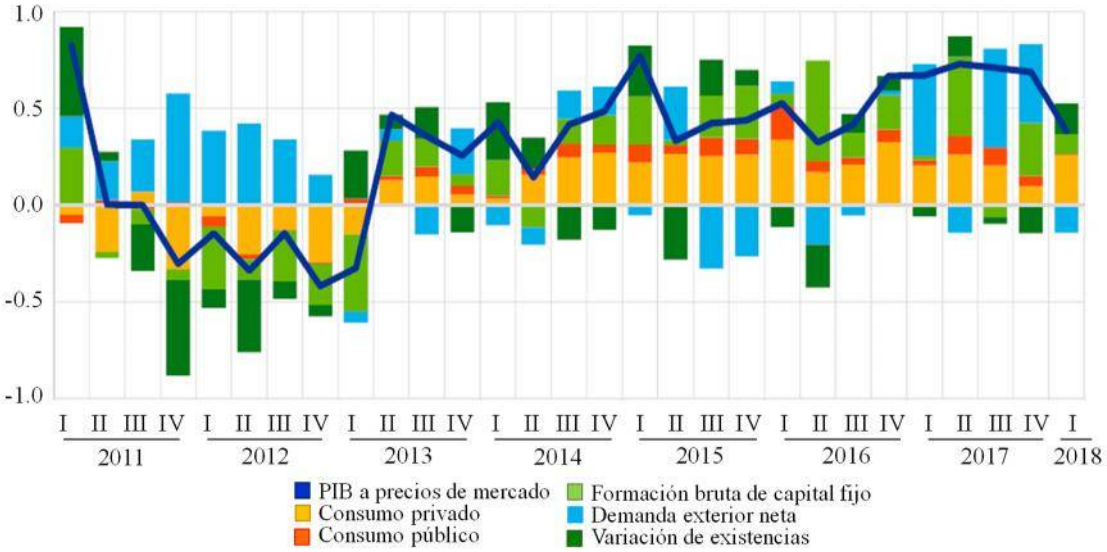
Actividad económica

Aunque los datos y los indicadores recientes han sido peores de lo esperado, la expansión económica de la zona del euro continúa siendo sólida y generalizada en los distintos países y sectores, tras un período con tasas de crecimiento muy superiores al crecimiento potencial. El avance del PIB real de la zona del euro se sustenta principalmente en el crecimiento del consumo privado y de la inversión. Los resultados de las encuestas más recientes y los últimos datos disponibles apuntan a un dinamismo más moderado, aunque todavía vigoroso a corto plazo. Las proyecciones macroeconómicas elaboradas por los expertos del Eurosistema para la zona del euro de junio de 2018 prevén un crecimiento anual del PIB real del 2.1% en 2018, el 1.9% en 2019 y el 1.7% en 2020. En comparación con las proyecciones macroeconómicas de

los expertos del BCE de marzo de 2018, las perspectivas de avance del PIB real se han revisado a la baja para 2018 y se mantienen inalteradas para 2019 y 2020.

En el primer trimestre de 2018, el crecimiento se moderó, pero continuó siendo sólido y generalizado en los distintos países de la zona del euro. El PIB real aumentó un 0.4%, en tasa trimestral, en el primer trimestre del año, después de registrar un avance del 0.7% en el trimestre anterior. La desaceleración del crecimiento a principios del año parece haber estado relacionado con factores transitorios, así como con factores cíclicos de naturaleza más permanente (véase recuadro titulado: *La reciente desaceleración del crecimiento del producto de la zona del euro refleja factores cíclicos y transitorios*). La demanda interna (especialmente el consumo privado y la inversión en capital fijo) siguieron siendo el principal motor de la expansión en el primer trimestre de 2018. La variación de existencias contribuyó positivamente al avance del PIB real en el citado trimestre, mientras que la aportación de la demanda exterior neta fue negativa. En cuanto a la producción, la actividad económica se vio favorecida fundamentalmente por el sólido crecimiento de la construcción y los servicios, al tiempo que el valor agregado de la industria (excluida la construcción) experimentó una ligera contracción.

PIB REAL DE LA ZONA DEL EURO Y SUS COMPONENTES
-Tasas de variación intertrimestral y contribuciones intertrimestrales en puntos porcentuales-



Nota: Las últimas observaciones corresponden al primer trimestre de 2018.
FUENTE: Eurostat.

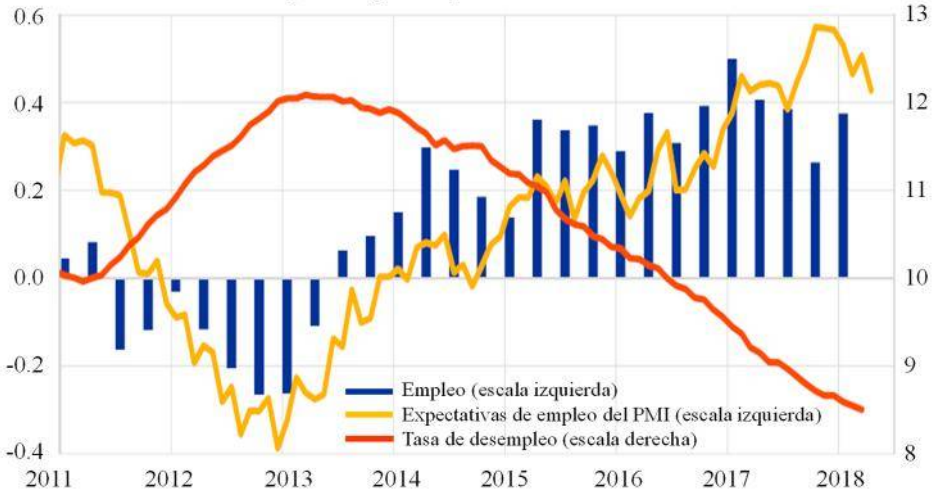
El crecimiento del empleo mantuvo su pujanza en el primer trimestre del año. En el primer trimestre de 2018, el empleo aumentó de nuevo, un 0.4% en tasa trimestral, y se sitúa un 1.9% por encima del máximo anterior a la crisis, alcanzado en el primer trimestre de 2008. El empleo creció en la mayoría de los países de la zona del euro y el avance fue generalizado en los distintos sectores. Con este último incremento, en términos acumulados, el empleo en la zona del euro ha aumentado en 8.4 millones de personas desde el mínimo registrado en el segundo trimestre de 2013. La fuerte expansión del empleo observada durante la recuperación fue acompañada de un número prácticamente estable de las horas medias trabajadas, que sobre todo refleja el impacto de diversos factores estructurales (como la gran proporción de trabajadores a tiempo parcial sobre el empleo total y otros efectos de composición).

Los indicadores de corto plazo apuntan a que el mercado de trabajo mantuvo su fortaleza en el segundo trimestre de 2018. La tasa de desempleo de la zona del euro siguió descendiendo y se situó en el 8.5% en abril, el nivel más bajo desde diciembre de 2008. Este descenso fue generalizado en los distintos grupos de edad, en ambos

sexos y en términos de duración del desempleo. Los indicadores de opinión han registrado cierta moderación desde niveles muy elevados, pero siguen señalando un crecimiento continuado del empleo en el segundo trimestre de 2018. En este contexto, se observan más señales de escasez de mano de obra en algunos países y sectores.

La evolución del consumo privado sigue estando impulsada por la recuperación del mercado de trabajo y por el fortalecimiento de los balances de los hogares. En el primer trimestre de 2018, el consumo privado aumentó un 0.5%, en tasa trimestral, tras registrar un crecimiento algo más débil en el último trimestre de 2017. La evolución reciente del comercio minorista y de las matriculaciones de automóviles plantea riesgos negativos. Sin embargo, desde una perspectiva de más largo plazo, el incremento de las rentas del trabajo está respaldando el sólido dinamismo subyacente del gasto en consumo, que se refleja también en la elevada confianza de los consumidores. Además, el fortalecimiento de los balances de los hogares sigue siendo un factor importante para un crecimiento sostenido del consumo, ya que la solvencia de los hogares es un determinante clave de su acceso al crédito.

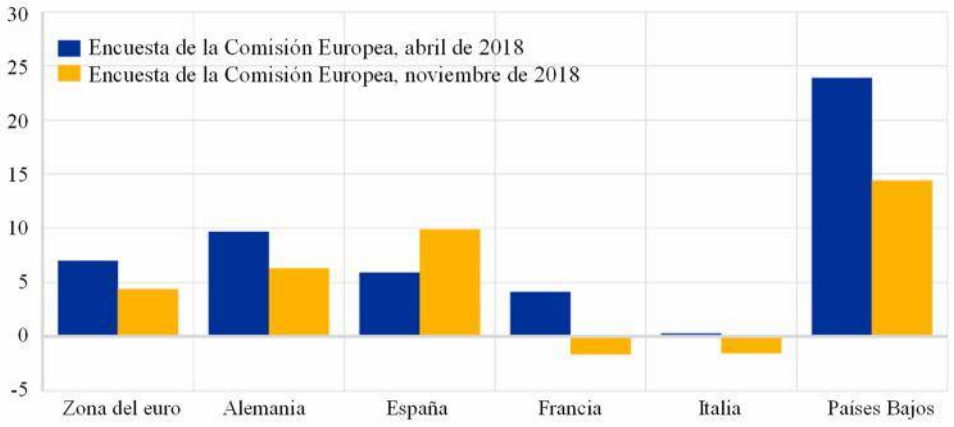
EMPLEO, EXPECTATIVAS DE EMPLEO DEL PMI Y DESEMPLEO EN LA ZONA DEL EURO
-Tasas de variación intertrimestral; índice de difusión; porcentaje de la población activa-



Nota: El índice PMI está expresado como una desviación de 50 dividida por 10. Las últimas observaciones corresponden al primer trimestre de 2018 para el empleo, a mayo de 2018 para el índice PMI y a abril de 2018 para la tasa de desempleo.
FUENTE: Eurostat, *Markit* y cálculos del BCE.

Se espera que la actual recuperación de los mercados de la vivienda continúe impulsando el crecimiento. La inversión residencial se incrementó un 1.2% en el primer trimestre de 2018, reflejando la continuación de la recuperación en muchos países de la zona del euro y en la zona en su conjunto. Los indicadores de coyuntura y los resultados de las encuestas publicados recientemente señalan un impulso positivo, pero en fase de desaceleración. La producción del segmento de construcción de edificios registró su tercera caída consecutiva en marzo, retrocediendo un 0.3% en tasa intermensual. En cambio, los índices de directores de compras (PMI) de producción de la construcción aumentaron en mayo, con lo que el actual período de expansión ya se prolonga un año y medio, y se observa un patrón similar en el índice PMI relativo a la producción de viviendas. El indicador de confianza de la construcción (segmento de construcción de edificios) de la Comisión Europea experimentó un avance en mayo. Tanto los índices PMI como el indicador de confianza permanecen claramente por encima de sus medias de largo plazo.

PLANES DE INVERSIÓN INDUSTRIAL REAL EN 2018
-Volúmenes; tasas de variación anual-



FUENTE: Encuesta de inversiones industriales de la Comisión Europea.

Se prevé que la inversión empresarial continúe creciendo, respaldada por las favorables expectativas de beneficios, la solidez de la demanda y de condiciones de financiamiento acomodaticias. Según las cuentas sectoriales de la zona del euro del cuarto trimestre de

2017, los márgenes empresariales (medidos como la proporción entre el excedente neto de explotación y el valor agregado) se mantuvieron en niveles altos. Además, las expectativas de beneficios de las empresas cotizadas de la zona del euro todavía son elevadas. Asimismo, la creciente utilización de la capacidad productiva, el incremento de los pedidos en el sector de bienes de equipo y la fortaleza de la confianza y de la demanda señalan, en general, que la inversión ha mantenido su dinamismo. Los datos procedentes de la última encuesta de inversiones industriales de la Comisión Europea, realizada en abril de 2018, apuntan a unas expectativas de fuerte crecimiento de la inversión real en manufacturas en la zona del euro, del 7% en 2018, lo que representa una revisión al alza con respecto a la encuesta anterior, llevada a cabo en noviembre de 2017. Se espera que la inversión aumente en 2018 en la mayoría de los grandes países de la zona del euro y en la zona en su conjunto.

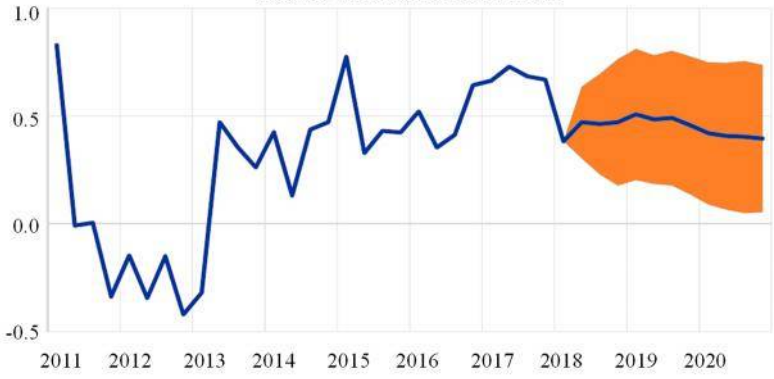
El avance de las exportaciones de la zona del euro se debilitó en el primer trimestre de 2018. Tras registrar una expansión sostenida en la segunda mitad de 2017, el crecimiento de las exportaciones totales en términos reales se redujo un 0.4% en el primer trimestre de 2018. Esta desaceleración estuvo determinada principalmente por las exportaciones de bienes, que descendieron un 0.6% en tasa trimestral. La disminución de las exportaciones de bienes a países no pertenecientes a la zona del euro en febrero y marzo se dejó sentir en numerosos países de destino. Los indicadores de opinión sobre los nuevos pedidos del sector manufacturero mundial y de la zona del euro confirman una evolución más moderada de las exportaciones en el segundo trimestre.

Los indicadores económicos y los resultados de las encuestas más recientes muestran mayor debilidad, aunque siguen siendo acordes con un crecimiento económico sólido y generalizado. La producción industrial (excluida la construcción) cayó en abril. Este descenso fue bastante generalizado en los distintos sectores y en los países más grandes de la zona del euro. El indicador de sentimiento económico (ESI) de la Comisión

Europea y el índice PMI compuesto de producción retrocedieron durante el primer trimestre y siguieron descendiendo en abril y mayo, aunque a un ritmo algo más lento. Con todo, ambos se mantienen por encima de sus medias de largo plazo.

Se espera que el actual crecimiento económico sólido y generalizado continúe. Las medidas de política monetaria del BCE, que han facilitado el proceso de desapalancamiento, siguen sosteniendo la demanda interna. El consumo privado se sustenta en la mejora continuada del empleo que, a su vez, se debe en cierta medida a las reformas acometidas anteriormente en los mercados de trabajo, y en el aumento de la riqueza de los hogares. La inversión empresarial se ve favorecida por unas condiciones de financiamiento benignas, la mejora de la rentabilidad de las empresas y la fortaleza de la demanda. La inversión en vivienda sigue siendo sólida. Asimismo, se espera que el incremento generalizado de la demanda internacional continúe, proporcionando impulso a las exportaciones de la zona del euro. Los riesgos para las perspectivas de crecimiento de la zona del euro se mantienen, en general, equilibrados. No obstante, la incertidumbre relacionada con factores globales, entre ellos la amenaza de un aumento del proteccionismo, ha adquirido mayor relevancia. Además, es necesario vigilar el riesgo de persistencia de un alto grado de volatilidad en los mercados financieros.

PIB REAL DE LA ZONA DEL EURO (INCLUIDAS LAS PROYECCIONES)
-Tasas de variación intertrimestral-



Nota: Los intervalos en torno a las proyecciones centrales se basan en las diferencias entre las cifras observadas y proyecciones anteriores elaboradas durante varios años. La amplitud de estos intervalos es dos veces el valor absoluto medio de esas diferencias. El método utilizado para calcular los intervalos, que prevé una corrección para tener en cuenta acontecimientos excepcionales, se explica en la publicación titulada "*New procedure for constructing Eurosystem and ECB staff projection ranges*", BCE, diciembre de 2009, disponible en el sitio web del BCE.

FUENTE: Eurostat y el artículo titulado "Proyecciones macroeconómicas elaboradas por los expertos del Eurosistema para la zona del euro de junio de 2018", publicado en el sitio web del BCE el 14 de junio de 2018.

Las proyecciones macroeconómicas elaboradas por los expertos del Eurosistema para la zona del euro de junio de 2018 prevén un crecimiento anual del PIB real del 2.1% en 2018, el 1.9% en 2019 y el 1.7% en 2020. En comparación con las proyecciones macroeconómicas de los expertos del BCE de marzo de 2018, la proyección de crecimiento del PIB real se ha revisado a la baja para 2018 y se mantiene inalterada para 2019 y 2020.

Dinero y crédito

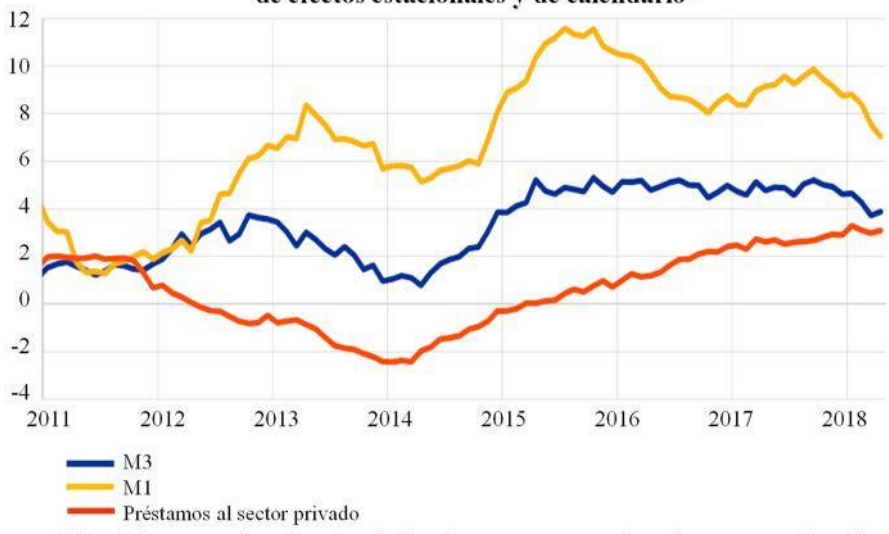
El crecimiento del agregado monetario amplio ha ido disminuyendo gradualmente desde el cuarto trimestre de 2017, en el contexto de reducción de las adquisiciones netas mensuales realizadas en el marco del programa de compra de activos. Al mismo tiempo, el crecimiento de los préstamos al sector privado continuó en una senda de moderada expansión, sustentado en gran medida por la transmisión de las medidas de política monetaria aplicadas desde junio de 2014. Se estima que el flujo anual total de

financiamiento externo de las sociedades no financieras se moderó ligeramente en el primer trimestre de 2018.

El crecimiento de M3 ha ido disminuyendo gradualmente desde el cuarto trimestre de 2017, en el contexto de reducción de las compras netas mensuales de activos. La tasa de crecimiento anual de M3 se situó en el 3.9% en abril de 2018, frente al 3.7% de marzo y al 4.3% de febrero. En marzo y en abril, la evolución de este agregado también estuvo determinada por efectos de comparación, que generaron una ligera volatilidad en las tasas de crecimiento anual. La reducción de las compras netas de activos (de 80 mil millones de euros a 60 mil millones de euros en abril de 2017 y, posteriormente, a 30 mil millones de euro en enero de 2018) ha tenido un impacto positivo menor en el crecimiento de M3, ya que tanto el incremento de los depósitos de los vendedores (siempre que estos pertenezcan al sector tenedor de dinero) como los efectos de la recomposición de carteras han tendido a ser menos pronunciados[35]. Asimismo, el impacto de las medidas de política monetaria del BCE, el sólido crecimiento económico y el bajo costo de oportunidad de mantener los instrumentos más líquidos en un entorno de tasas de interés muy reducidos continuaron respaldando el crecimiento del agregado monetario amplio. Aunque la tasa de crecimiento anual de M1, que incluye los componentes más líquidos de M3, disminuyó de nuevo —hasta el 7%— en abril (desde el 7.5% de marzo), siguió contribuyendo significativamente al avance del agregado monetario amplio.

[35] Véase, por ejemplo, el artículo titulado "*The transmission of the ECB's recent non-standard monetary policy measures*", Boletín Económico, número 7, BCE, 2015.

M3, M1 Y PRÉSTAMOS AL SECTOR PRIVADO
-Tasas de variación interanual; datos ajustados de efectos estacionales y de calendario-

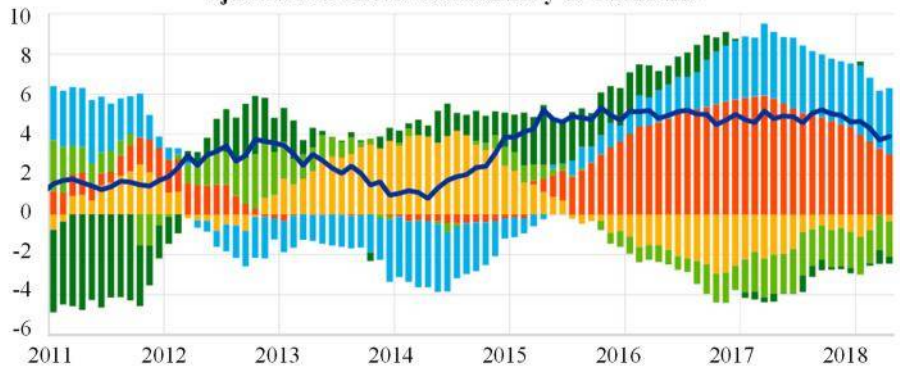


Nota: Préstamos ajustados de titulizaciones, otras transferencias y centralización nocional de tesoreria (*notional cash pooling*). La última observación corresponde a abril de 2018.
FUENTE: BCE.

Los depósitos a la vista volvieron a ser el componente que más contribuyó al crecimiento de M3. Concretamente, la tasa de crecimiento anual de los depósitos a la vista de los hogares y de las sociedades no financieras continuó siendo sólida en abril (el 8.4% en ambos casos). En cambio, la tasa de crecimiento anual de los depósitos a la vista de las instituciones financieras no monetarias, más volátil, se redujo de nuevo. La tasa de crecimiento anual del efectivo en circulación se mantuvo contenida, lo que indica que no existe una tendencia en el sector tenedor de dinero a sustituir los depósitos por efectivo en un entorno de tasas de interés muy bajos o negativos. Los depósitos a corto plazo distintos de los depósitos a la vista (es decir, M2 menos M1) continuaron afectando de forma adversa al agregado M3. La tasa de variación anual de los instrumentos negociables (es decir, M3 menos M2), un pequeño componente de M3, volvió a ser negativa en abril. Esta evolución obedeció principalmente a la contribución negativa de las participaciones en fondos del mercado monetario, que refleja el escaso atractivo de la remuneración actual de estos instrumentos.

Las fuentes internas de creación de dinero siguieron siendo el principal factor impulsor del crecimiento del agregado monetario amplio. En lo que respecta a las contrapartidas, la aportación positiva al crecimiento de M3 de los valores representativos de deuda de las Administraciones Públicas en poder del Eurosistema volvió a disminuir (véanse las partes rojas de la gráfica), en el contexto de reducción de las adquisiciones netas mensuales en el marco del programa de compra de activos. Esta disminución se vio ampliamente compensada por la mayor contribución del crédito al sector privado (véanse las partes azules de la gráfica), que incluye los préstamos otorgados por las IFM a este sector y las tenencias de las IFM de valores representativos de deuda emitidos por el sector privado, excluidas las IFM, de la zona del euro. También comprende la provisión de crédito mediante las adquisiciones de valores representativos de deuda del sector privado, excluidas las IFM, realizadas por el Eurosistema en el marco del programa de compras de bonos corporativos. La persistente contracción de los pasivos financieros a más largo plazo (excluidos capital y reservas) de las IFM en poder de residentes en la zona del euro distintos de IFM contribuyó positivamente al crecimiento de M3 (se incluyen junto con otras contrapartidas en las partes de color verde oscuro de las barras de la gráfica). Esta evolución está relacionada con la sustitución de las fuentes de financiamiento por fondos más atractivos procedentes de las TLTRO y las compras de bonos garantizados por parte del Eurosistema en el marco del tercer programa de adquisiciones de bonos garantizados. Las ventas de deuda pública por parte de las IFM de la zona del euro, excluido el Eurosistema, contribuyeron al crecimiento interanual negativo del crédito a las AAPP concedido por las IFM, excluido el Eurosistema, y frenaron, por tanto, el crecimiento de M3 (véanse las partes de color verde claro de las barras de la gráfica). Por último, el flujo interanual de los activos exteriores netos de las IFM fue prácticamente nulo, reflejando una reducción de las ventas de deuda pública por parte de no residentes en la zona del euro (véanse las partes de color amarillo de las barras de la gráfica).

M3 Y SUS CONTRAPARTIDAS
-Tasas de variación interanual; contribuciones en puntos porcentuales; datos ajustados de efectos estacionales y de calendario-



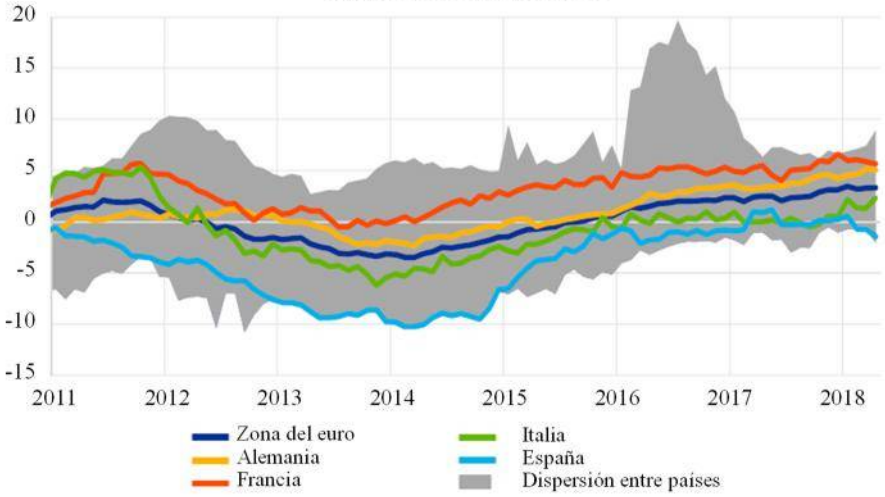
M3
Activos exteriores netos
Valores representativos de deuda de las AAPP en poder del Eurosistema
Crédito a las AAPP por las IFM, excluido el Eurosistema
Crédito al sector privado
Entradas procedentes de pasivos financieros a más largo plazo y otras contrapartidas

Nota: El crédito al sector privado comprende los préstamos concedidos por las IFM al sector privado y las tenencias de las IFM de valores representativos de deuda emitidos por el sector privado, excluidas IFM, de la zona del euro. Por lo tanto, incluye las tenencias de valores representativos de deuda del Eurosistema adquiridos en el marco del programa de compras de bonos corporativos. La última observación corresponde a abril de 2018.
FUENTE: BCE.

La tasa de crecimiento interanual de los préstamos concedidos al sector privado continuó en una senda de moderada expansión. La tasa de crecimiento anual de los préstamos de las IFM al sector privado (ajustados de titulizaciones, otras transferencias y centralización nocional de tesorería [*notional cash pooling*]) fue del 3.1% en abril, frente al 3% de marzo. Por sectores, el ritmo de avance anual de los préstamos a sociedades no financieras se mantuvo estable en el 3.3% en abril, habiéndose recuperado significativamente desde el mínimo registrado en el primer trimestre de 2014. El aumento de estos préstamos, aunque moderado, se sustenta en las condiciones de financiamiento muy favorables y en la sólida expansión de la inversión empresarial. La tasa de crecimiento anual de los préstamos a hogares se mantuvo sin variación en el 2.9% en abril. Este resultado se apoya en las favorables condiciones de financiamiento, la mejora de los mercados de trabajo, el fortalecimiento de los mercados de vivienda y el crecimiento de la inversión residencial y del consumo privado. No obstante, el crecimiento total de los préstamos continuó siendo heterogéneo entre países. Además, las entidades de crédito han avanzado en el saneamiento de sus balances, en la mejora de su rentabilidad y en la reducción de los préstamos dudosos, aunque el nivel de estos

últimos sigue siendo elevado en algunos países y puede continuar afectando a su capacidad para conceder crédito[36].

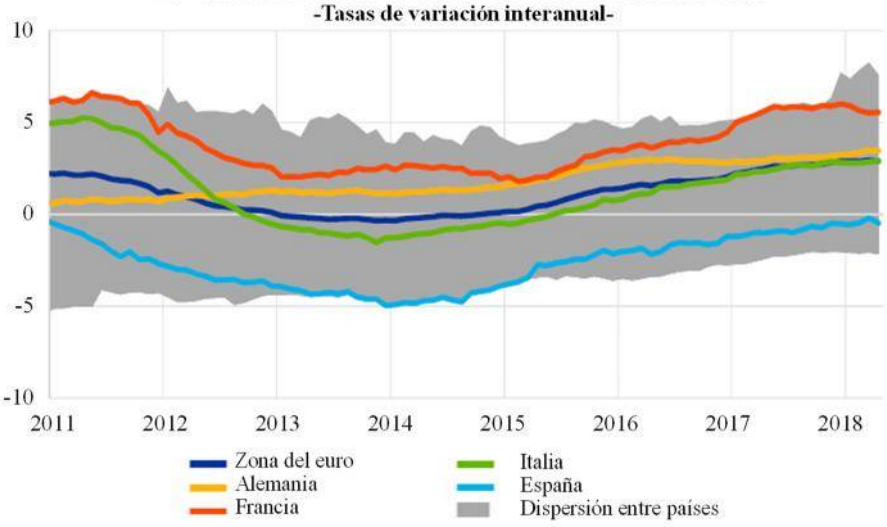
PRÉSTAMOS DE LAS IFM A LAS SOCIEDADES NO FINANCIERAS EN UNA SELECCIÓN DE PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO
-Tasas de variación interanual-



Nota: Ajustados de titulizaciones, otras transferencias y centralización nocional de tesorería. La dispersión entre países se calcula sobre la base de valores mínimos y máximos en una muestra fija de doce países de la zona del euro. La última observación corresponde a abril de 2018.
FUENTE: BCE.

[36] Véase también la sección 3 de *Financial Stability Review*, BCE, mayo de 2018.

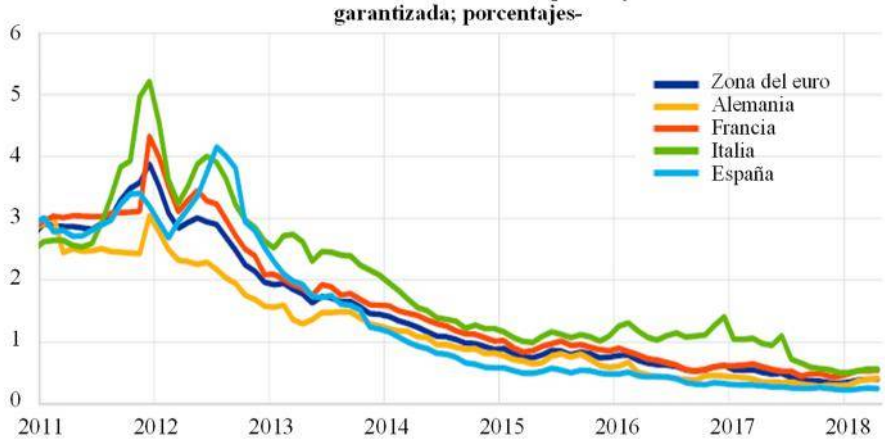
PRÉSTAMOS DE LAS IFM A LOS HOGARES EN UNA SELECCIÓN DE PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO
-Tasas de variación interanual-



Nota: Ajustados de titulizaciones y otras transferencias. La dispersión entre países se calcula sobre la base de valores mínimos y máximos en una muestra fija de doce países de la zona del euro. La última observación corresponde a abril de 2018.
FUENTE: BCE.

Las condiciones de financiamiento de las entidades de crédito permanecieron próximas a los mínimos históricos observados en diciembre de 2017. El costo sintético del financiamiento de las entidades de crédito de la zona del euro mediante deuda se mantuvo prácticamente sin variación en abril, tras aumentar en el primer trimestre de 2018. Esta evolución se explica por el incremento de la rentabilidad de los bonos bancarios, mientras que el costo del financiamiento mediante depósitos se mantuvo básicamente estable. La orientación acomodaticia de la política monetaria del BCE, la amortización neta de pasivos financieros a más largo plazo de las IFM y el fortalecimiento de los balances bancarios han contribuido a las favorables condiciones del financiamiento de las entidades de crédito. Al mismo tiempo, la rentabilidad de los bonos bancarios aumentó su disparidad entre países en mayo de 2018, en un entorno de incertidumbre política en Italia (véase sección de Evolución financiera).

COSTO SINTÉTICO DEL FINANCIAMIENTO DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO MEDIANTE DEUDA
-Costo sintético del financiamiento mediante depósitos y mediante deuda no garantizada; porcentajes-

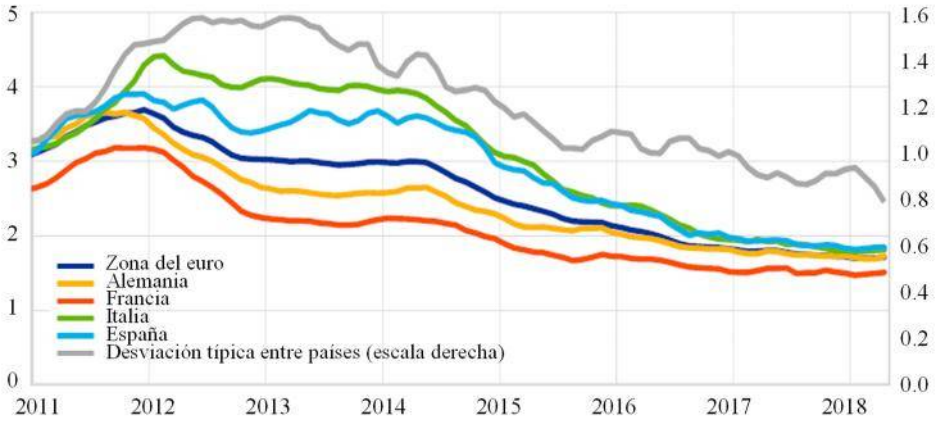


Nota: El costo sintético de los depósitos se calcula como una media de las tasas de interés de las nuevas operaciones de depósitos a la vista, depósitos a plazo y depósitos con preaviso, ponderada por los correspondientes saldos vivos. La última observación corresponde a abril de 2018.
FUENTE: BCE, *Markit Iboxx* y cálculos del BCE.

Las tasas de interés del crédito bancario concedido a las sociedades no financieras y a los hogares se mantuvieron próximos a sus mínimos históricos. Las tasas de interés sintéticos de los préstamos bancarios otorgados a las sociedades no financieras se situaron en el 1.7% en abril, un nivel cercano al mínimo histórico del 1.67% observado en enero de 2018, y los de los préstamos a hogares para adquisición de vivienda se mantuvieron prácticamente sin variación en el 1.83%, algo por encima del mínimo histórico del 1.78% registrado en diciembre de 2016. En conjunto, los tipos sintéticos de los préstamos bancarios concedidos a las sociedades no financieras y a los hogares han disminuido significativamente más que las tasas de interés de referencia del mercado desde que el BCE anunció medidas de expansión crediticia en junio de 2014, lo que señala una mejora en la transmisión de las medidas de política monetaria a las tasas de interés de estos préstamos. El descenso de los costos sintéticos de financiamiento de las entidades de crédito citado anteriormente ha favorecido la reducción de las tasas de interés sintéticas de los préstamos. Entre mayo de 2014 y abril de 2018, las tasas de interés sintéticas de los préstamos concedidos a las sociedades no

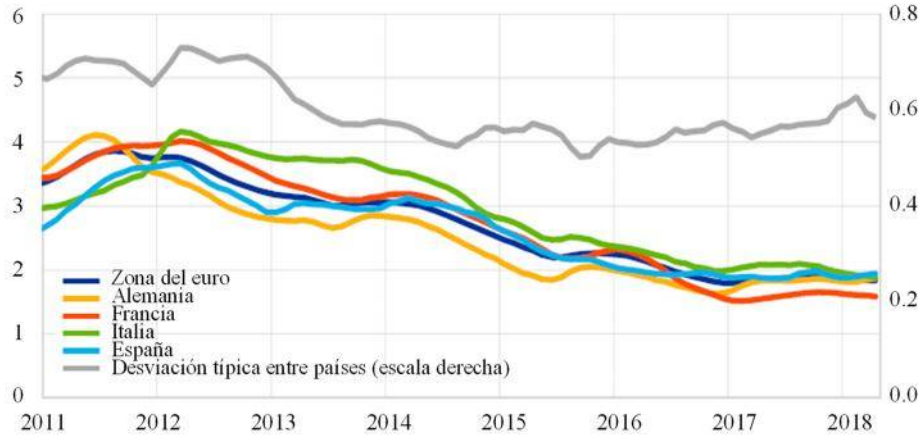
financieras y a los hogares para adquisición de vivienda cayeron 123 puntos básicos y 108 puntos básicos, respectivamente.

TASAS DE INTERÉS SINTÉTICAS DE LOS PRÉSTAMOS A SOCIEDADES NO FINANCIERAS
-Porcentajes; medias móviles de tres meses-



Nota: El indicador del costo total de financiamiento bancario se calcula agregando las tasas de interés a corto y a largo plazo utilizando una media móvil de 24 meses del volumen de nuevas operaciones. La desviación típica entre países se calcula sobre una muestra fija de doce países de la zona del euro. La última observación corresponde a abril de 2018.
FUENTE: BCE.

TASAS DE INTERÉS SINTÉTICAS DE LOS PRÉSTAMOS A HOGARES PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA
-Porcentajes; medias móviles de tres meses-



Nota: El indicador del costo total de financiamiento bancario se calcula agregando las tasas de interés a corto y a largo plazo utilizando una media móvil de 24 meses del volumen de nuevas operaciones. La desviación típica entre países se calcula sobre una muestra fija de doce países de la zona del euro. La última observación corresponde a abril de 2018.
FUENTE: BCE.

En el caso de las sociedades no financieras, este descenso fue particularmente pronunciado en los países de la zona del euro más afectados por la crisis financiera, lo que se traduce en una transmisión más homogénea de la política monetaria a las tasas de interés de estos préstamos en los distintos países. En ese mismo período, el diferencial de tasas de interés entre los créditos de hasta 250 mil euros y los créditos de más de un millón de euros en la zona del euro se estrechó de forma considerable. Esto indica que, en general, las pequeñas y medianas empresas se han beneficiado en mayor medida que las grandes empresas de la caída de las tasas de interés de los préstamos bancarios.

Se estima que el flujo anual total de financiamiento externo de las sociedades no financieras de la zona del euro se moderó ligeramente en el primer trimestre de 2018. Esta evolución refleja la menor emisión de valores representativos de deuda y de acciones cotizadas durante 2017. En cambio, la dinámica del crédito bancario mejoró, respaldada, entre otros factores, por la relajación continuada de los criterios de aprobación y por el descenso del costo de financiamiento bancario. En conjunto, la recuperación de financiamiento externo de las sociedades no financieras, observada desde principios de 2014, se ha sustentado en el fortalecimiento de la actividad económica, en la transmisión de las medidas de política monetaria adoptadas (mejorando así las condiciones del crédito) y en las necesidades de financiamiento derivadas del aumento del número de fusiones y adquisiciones. Al mismo tiempo, el elevado volumen de beneficios no distribuidos de estas sociedades ha reducido la necesidad de financiamiento externo.

Las emisiones netas de valores representativos de deuda por parte de las sociedades no financieras aumentaron significativamente en el primer trimestre de 2018. Las emisiones netas fueron intensas en enero, pero se moderaron en febrero y marzo, registrando aún así el volumen más elevado desde el tercer trimestre de 2016. Los datos de mercado correspondientes a abril y mayo sugieren que la actividad emisora continuó

siendo vigorosa, aunque registró niveles más bajos que en el primer trimestre. Las emisiones netas de acciones cotizadas por parte de las sociedades no financieras también se incrementaron de forma considerable en el primer trimestre de 2018.

El costo de financiamiento de las sociedades no financieras retornó a los favorables niveles registrados a principios del año. El costo nominal total de financiamiento externo de las sociedades no financieras, que incluye préstamos bancarios, emisiones de deuda en el mercado y financiamiento mediante acciones, fue del 4.5% en abril, unos 14 puntos básicos menos que en marzo, y se estima que permaneció estable en mayo. Aunque el costo actual de financiamiento externo se sitúa en torno a 43 puntos básicos por encima del mínimo histórico de julio de 2016, se mantiene por debajo del nivel observado a mediados de 2014, cuando empezaron a surgir expectativas de mercado sobre la introducción del programa de compras de valores públicos.

De acuerdo con la última Encuesta sobre el acceso al financiamiento de las empresas, las pymes de la zona del euro continuaron señalando mejoras en la disponibilidad de fuentes de financiamiento externo, y atribuyeron esas mejoras principalmente a la mayor disposición de los bancos a conceder crédito. Las pymes indicaron que todos los factores macroeconómicos y relacionados con la empresa examinados en la encuesta habían tenido un impacto positivo en la disponibilidad de financiamiento externo, y no manifestaron cambios importantes con respecto a la encuesta anterior. Volvieron a señalar que el acceso al financiamiento es su problema menos importante, aunque aún persisten diferencias significativas entre países. El porcentaje de pymes con dificultades financieras en la zona del euro se ha mantenido en el bajo nivel de alrededor del 4% desde 2015 —muy inferior a los niveles aproximados del 15% observados en torno al año 2012—. Ello se debe en parte a la aplicación de medidas de política monetaria acomodaticia convencionales y no convencionales. Un porcentaje neto algo menor de pymes indicó un aumento de la cifra de negocios y un porcentaje neto más reducido

señaló un incremento de los beneficios, en un contexto de crecimiento de los costos laborales y de otros costos (materiales, energía e intereses).

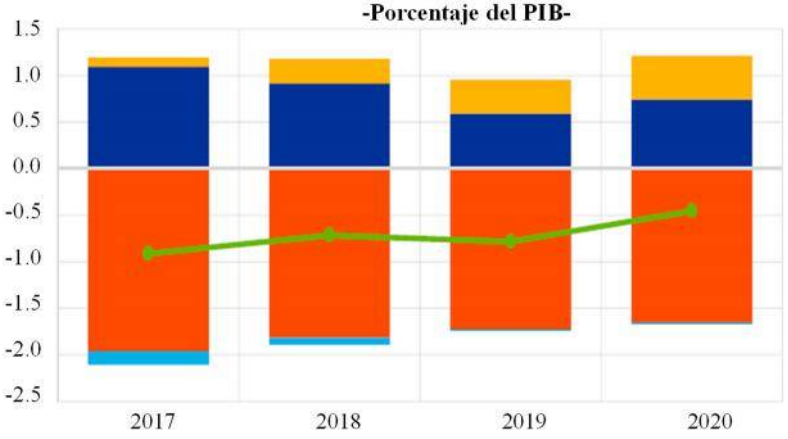
Evolución de las finanzas públicas

A tenor de las proyecciones, el déficit presupuestario de la zona del euro seguirá reduciéndose durante el horizonte de proyección (2018-2020), debido principalmente a unas condiciones cíclicas favorables y a la disminución de los pagos por intereses. Se espera que la orientación general de la política fiscal de la zona del euro sea ligeramente expansiva en 2018 y prácticamente neutral en 2019-2020. Aunque la deuda pública en relación con el PIB de la zona del euro continuará descendiendo, se mantendrá en niveles elevados. En particular, los países con altos niveles de deuda se beneficiarían de la realización de esfuerzos de consolidación adicionales para situar su proporción de deuda pública en una firme senda descendente.

Se prevé que el déficit presupuestario de las Administraciones Públicas de la zona del euro continúe disminuyendo durante el horizonte de proyección (2018- 2020). Según las proyecciones macroeconómicas elaboradas por los expertos del Eurosistema de junio de 2018[37], la proporción de déficit de las Administraciones Públicas de la zona del euro descenderá desde el 0.9% del PIB en 2017 hasta el 0.5% del PIB en 2020. La mejora de las perspectivas de las finanzas públicas sigue estando impulsada principalmente por una evolución cíclica favorable y por la disminución de los pagos por intereses, al tiempo que, a tenor de las proyecciones, el saldo primario ajustado de ciclo se deteriorará ligeramente en 2019. En comparación con las proyecciones de marzo de 2018, las perspectivas en lo que se refiere al déficit de las Administraciones Públicas de la zona del euro son algo más positivas.

[37] Véanse las *"Proyecciones macroeconómicas elaboradas por los expertos del Eurosistema para la zona del euro de junio de 2018"*, BCE, 2018. Las proyecciones fiscales se basan en el supuesto de que no se modifican las políticas, por lo que solo incluyen medidas ya adoptadas o que van a ser adoptadas próximamente por los respectivos Parlamentos.

SALDO PRESUPUESTARIO Y SUS COMPONENTES
-Porcentaje del PIB-



Nota: Los datos se refieren al agregado del sector de Administraciones Públicas de la zona del euro.
FUENTE: Eurostat, BCE y proyecciones macroeconómicas de los expertos del Eurosistema de junio de 2018.

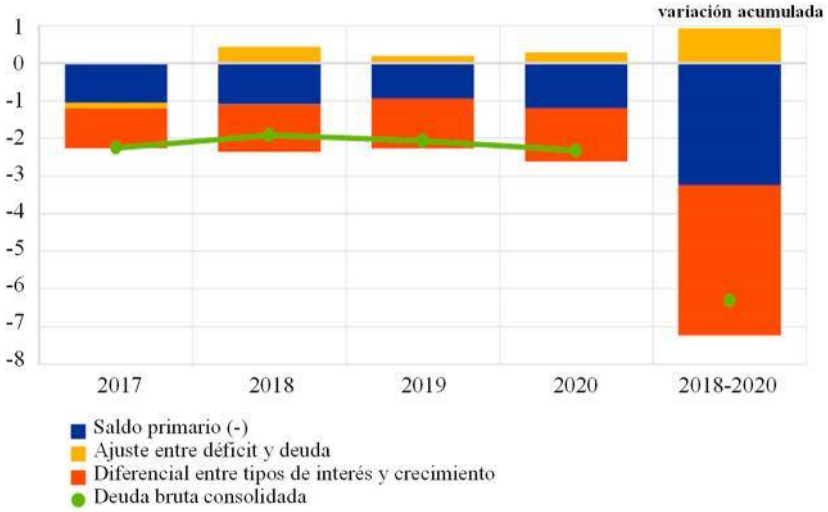
Según las proyecciones, la orientación de la política fiscal de la zona del euro será ligeramente expansiva en 2018 y prácticamente neutral en 2019-2020[38]. El tono expansivo de la política fiscal en 2018 se debe a algunos recortes de impuestos de pequeña magnitud y al hecho de que el gasto público presenta un mayor dinamismo que el PIB nominal tendencial. La mayoría de los países de la zona del euro están aplicando políticas expansivas. Las proyecciones indican que, en 2019-2020, los recortes de los impuestos y de las cotizaciones sociales -en parte, considerables- se verán compensados en gran medida por un crecimiento más contenido del gasto estructural primario, resultado concretamente del descenso de las prestaciones sociales y de la remuneración de los asalariados. En cambio, se espera que el crecimiento de la inversión pública repunte, superando ligeramente el del PIB nominal tendencial a lo largo del horizonte de proyección.

[38] La orientación fiscal refleja la dirección y el tamaño del estímulo proporcionado por las políticas fiscales a la economía, más allá de la reacción automática de las finanzas públicas al ciclo económico, y se mide como la variación del saldo estructural primario, es decir, la proporción de saldo primario ajustado de ciclo, excluidas las ayudas públicas al sector financiero.

Se prevé que la proporción agregada de deuda pública en relación con el PIB de la zona del euro continúe disminuyendo. A tenor de las proyecciones macroeconómicas de los expertos del Eurosistema de junio de 2018, la deuda agregada de las Administraciones Públicas en relación con el PIB de la zona del euro descenderá desde el 86.7% de 2017 hasta el 80.4% a finales de 2020. La reducción proyectada de la deuda pública se sustenta principalmente en una evolución favorable del diferencial entre tipos de interés y crecimiento y de los superávit primarios. No obstante, se prevé que los ajustes entre déficit y deuda contribuyan en cierta medida al aumento de la deuda. En comparación con las proyecciones de marzo de 2018, se espera que el descenso de la citada proporción sea algo más moderado, debido fundamentalmente a unos diferenciales entre tipos de interés y crecimiento menos positivos. Según las proyecciones, las perspectivas relativas a la deuda mejorarán en la mayoría de los países de la zona del euro; en algunos, sin embargo, los niveles de deuda seguirán superando considerablemente el valor de referencia del 60% del PIB. A mediano y largo plazo, las proyecciones indican que los costos asociados al envejecimiento representarán un reto para la sostenibilidad fiscal, y es previsible que surjan riesgos al alza adicionales si se revierten las reformas acometidas anteriormente en los ámbitos de las pensiones, la atención sanitaria y los cuidados de larga duración. En el recuadro de este Boletín Económico, titulado *El informe sobre el envejecimiento de 2018: El envejecimiento de la población plantea retos difíciles para las finanzas públicas*, se presenta un análisis de las proyecciones incluidas en dicho informe.

Los países han de continuar aplicando ajustes fiscales, cumpliendo íntegramente el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Es esencial que se realicen esfuerzos de consolidación adicionales, especialmente en los países con niveles de deuda elevados, para que la proporción de deuda pública se sitúe en una firme senda descendente, ya que el alto endeudamiento de estos países les hace particularmente vulnerables a recesiones futuras o a nuevos episodios de inestabilidad en los mercados financieros.

FACTORES DETERMINANTES DE LA VARIACIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA
-Puntos porcentuales del PIB-



Nota: Los datos se refieren al agregado del sector de Administraciones Públicas de la zona del euro.
FUENTE: BCE y proyecciones macroeconómicas elaboradas por los expertos del Eurosistema de junio de 2018.

El 23 de mayo, la Comisión Europea publicó sus recomendaciones específicas por país en materia de política económica y fiscal para todos los Estados miembros de la UE, excepto Grecia. El recuadro de este Boletín Económico, titulado *Recomendaciones de política fiscal específicas por país en el marco del Semestre Europeo de 2018*, presenta un análisis de estas recomendaciones.

Situación de liquidez y operaciones de política monetaria en el período comprendido entre el 31 de enero y el 2 de mayo de 2018

En este recuadro se describen las operaciones de política monetaria del BCE realizadas durante el primer y el segundo períodos de mantenimiento de reservas de 2018, comprendidos entre el 31 de enero y el 13 de marzo de 2018 y entre el 14 de marzo y el 2 de mayo de 2018, respectivamente. Durante este período, las tasas de interés aplicados a las operaciones principales de financiamiento (OPF), a la facilidad marginal de crédito y a la facilidad de depósito se mantuvieron sin variación en el 0.00%, el 0.25 y el –0.40%, respectivamente.

Durante el período considerado, el Eurosistema continuó adquiriendo valores públicos, bonos garantizados, bonos de titulización de activos y bonos corporativos como parte de su programa de compra de activos (APP, por sus siglas en inglés), con un objetivo de compras mensuales de 30 mil millones de euros, en promedio. Este ritmo de compras se mantendrá hasta septiembre de 2018, o hasta una fecha posterior si fuera necesario y, en todo caso, hasta que el Consejo de Gobierno observe un ajuste sostenido de la senda de inflación que sea compatible con su objetivo de inflación.

Necesidades de liquidez

En el período analizado, las necesidades de liquidez diarias del sistema bancario, definidas como la suma de los factores autónomos netos y las exigencias de reservas, se situaron, en promedio, en un billón 362 mil 600 millones de euros, lo que representa un incremento de 90 mil 300 millones de euros con respecto al período de referencia anterior (es decir, el séptimo y el octavo período de mantenimiento de 2017). Las mayores necesidades de liquidez fueron atribuibles al aumento de 89 mil 400 millones de euros de euros registrado en la media de los factores autónomos netos, que alcanzaron la cifra de un billón 238 mil 500 millones

de euros durante el período considerado, mientras que las exigencias de reservas mínimas se incrementaron en 9 mil millones de euros, hasta situarse en 124 mil 200 millones de euros.

El incremento de los factores autónomos netos, que implica una absorción de liquidez, fue resultado de una reducción de los factores de inyección de liquidez y un aumento de los de absorción de liquidez. La disminución de los factores de inyección de liquidez se debió, en particular, a los activos exteriores netos denominados en euros, que registraron una caída de 38 mil 900 millones de euros, hasta situarse, en promedio, en 212 mil 800 millones de euros. Este descenso fue consecuencia del incremento (de 33 mil 400 millones de euros, en promedio) de los pasivos del Eurosistema frente a no residentes en la zona del euro en el período analizado, que contribuyó negativamente al promedio de activos exteriores netos denominados en euros[39]. Por el lado del pasivo, el aumento más importante correspondió a los depósitos de las Administraciones Públicas, que se incrementaron en 39 mil 200 millones de euros, en promedio, hasta alcanzar los 227 mil 500 millones de euros.

La volatilidad diaria de los factores autónomos prácticamente no varió con respecto al período de referencia anterior. Las fluctuaciones diarias de los factores autónomos se debieron principalmente a los depósitos de las Administraciones Públicas y a los activos netos denominados en euros.

[39] Los pasivos del Eurosistema frente a no residentes en la zona del euro constan principalmente de cuentas mantenidas por los bancos centrales en el Eurosistema. Los saldos a fin de trimestre y, en menor medida, a fin de mes, suelen verse afectados por los incrementos de estos depósitos, ya que los bancos comerciales son más reticentes a aceptar efectivo, con garantías o sin ellas, antes de las fechas de presentación de los balances. Por ejemplo, el 29 de marzo de 2018, los pasivos denominados en euros frente a no residentes en la zona del euro aumentaron en 55 mil 800 millones de euros, hasta un importe de 339 mil 800 millones de euros.

SITUACIÓN DE LIQUIDEZ DEL EUROSISTEMA

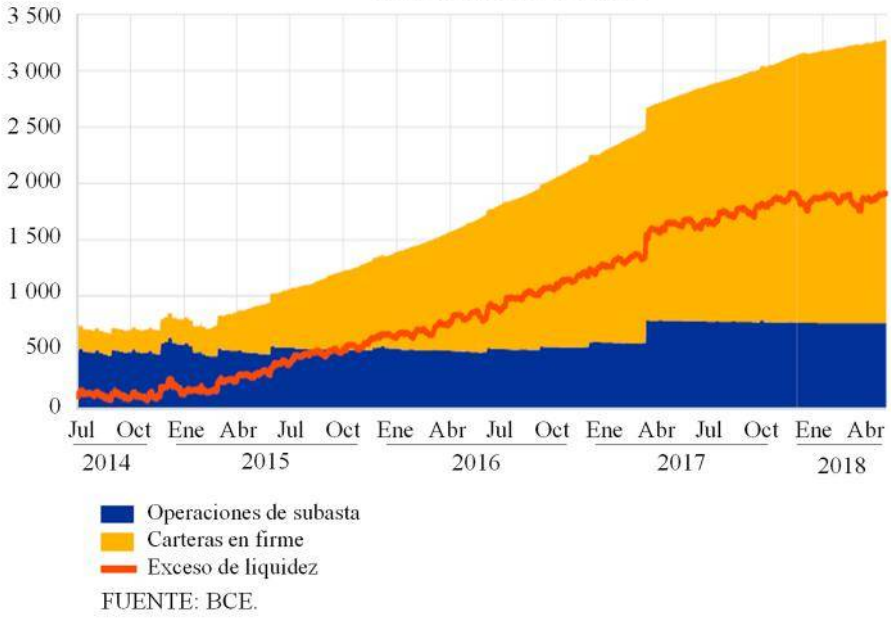
	31 de enero a 2 de mayo de 2018		1° de noviembre de 2017 a 30 de enero de 2018	Segundo período de mantenimiento		Primer período de mantenimiento	
Pasivo - Necesidades de liquidez (medias; mm de euros)							
Factores autónomos de liquidez	**2 080.1**	**+44.3**	**2 035.9**	**2.102.8**	**+49.5**	**2 053.2**	**+12.5**
Billetes en circulación	1 154.1	+2.1	1 151.9	1 159.0	+10.9	1 148.2	-10.0
Depósitos de las AAPP	227.5	+39.2	188.3	247.5	+44.0	203.6	+15.5
Otros factores autónomos	698.6	+3.0	695.6	696.2	-5.3	701.5	+7.0
Cuentas corrientes	**1 304.6**	**+10.8**	**1 293.7**	**1 295.3**	**-20.3**	**1 315.6**	**+40.5**
Instrumentos de política monetaria	**800.5**	**-8.3**	**808.8**	**792.4**	**-17.7**	**810.2**	**-2.8**
Exigencias de reservas mínimas[1/]	124.2	+0.9	123.3	124.4	+0.5	123.9	+0.1
Facilidad de depósito	676.4	-9.2	685.6	668.0	-18.3	686.3	-2.9
Operaciones de ajuste de absorción de liquidez	0.0	+0.0	0.0	0.0	+0.0	0.0	+0.0
Activo - Oferta de liquidez (medias; mm de euros)							
Factores autónomos de liquidez	**841.7**	**-45.1**	**886.8**	**828.1**	**-29.6**	**857.8**	**+14.2**
Activos exteriores netos	628.9	-6.2	635.0	627.1	-3.8	630.9	-4.7
Activos netos denominados en euros	212.8	-38.9	251.8	201.0	-25.8	226.8	+18.9
Instrumentos de política monetaria	**3 219.8**	**+91.0**	**3 128.8**	**3 238.4**	**+40.8**	**3 197.6**	**+35.8**
Operaciones de mercado abierto	**3 219.7**	+91.1	3 128.6	3 238.3	+40.7	**3 197.6**	+35.9
Operaciones de subasta	761.7	-3.5	765.2	761.5	-0.6	762.1	-1.5
OPF	1.7	-1.2	2.9	1.9	+0.4	1.5	-1.3
OFPML a tres meses	7.7	-0.1	7.8	7.7	-0.1	7.7	-0.0
Operaciones TLTRO-I	13.0	-1.8	14.9	12.7	-0.7	13.4	+0.0
Operaciones TLTRO-II	739.3	-0.3	739.6	739.2	-0.2	739.4	-0.1
Carteras en firme	2 458.0	+94.6	2 363.4	2 476.8	+41.3	2 435.5	+37.3
Primer programa de adquisiciones de bonos garantizados	5.8	-0.3	6.1	5.6	-0.3	6.0	-0.1
Segundo programa de adquisiciones de bonos garantizados	4.5	-0.3	4.8	4.4	-0.2	4.6	-0.2
Tercer programa de adquisiciones de bonos garantizados	248.8	+8.3	240.5	250.6	+3.8	246.8	+4.3
Programa para los mercados de valores	85.0	-4.0	89.0	84.9	-0.1	85.1	-4.0
Programa de compras de bonos de titulización de activos	25.8	+0.7	25.1	26.2	+1.0	25.2	+0.1
Programa de compras de valores públicos	1 942.3	+74.5	1 867.8	1 955.6	+29.1	1 926.5	+29.3
Programa de compras de bonos corporativos	145.7	+15.6	130.1	149.4	+8.1	141.3	+7.9
Facilidad marginal de crédito	0.1	-0.1	0.2	0.1	+0.1	0.0	-0.1
Otra información relativa a la liquidez (medias; mm de euros)							
Necesidades de liquidez agregadas	1 362.6	+90.3	1 272.3	1 399.0	+79.7	1 319.3	-2.0
Factores autónomos [2/]	1 238.5	+89.4	1 149.1	1 274.6	+79.2	1 195.4	-2.1
Exceso de liquidez	1 856.7	+0.9	1 855.8	1 838.8	-39.2	1 878.0	+37.6
Evolución de las tasas de interés (medias; porcentajes)							
OPF	0.00	+0.00	0.00	0.00	+0.00	0.00	+0.00
Facilidad marginal de crédito	0.25	+0.00	0.25	0.25	+0.00	0.25	+0.00
Facilidad de depósito	-0.40	+0.00	-0.40	-0.40	+0.00	-0.40	+0.00
Eonia	-0.364	-0.013	-0.351	-0.364	-0.000	-0.364	+0.005

[1/] Las exigencias de reservas mínimas constituyen una partida "pro memoria" que no figura en el balance del Eurosistema y, por tanto, no debería incluirse en el cálculo de los pasivos totales.
[2/] El valor total de los factores autónomos incluye también "partidas en curso de liquidación".
Nota: Todas las cifras del cuadro están redondeadas al múltiplo de 100 millones de euros más próximo.
FUENTE: BCE.

Liquidez inyectada mediante instrumentos de política monetaria

El volumen medio de liquidez proporcionado a través de las operaciones de mercado abierto —operaciones de subasta y compras efectuadas en el marco del APP— se incrementó en 91 mil millones de euros, hasta un importe de 3 billones 219 mil 800 millones de euros. Este aumento fue atribuible en su totalidad al APP, mientras que, en las operaciones de subasta, la demanda descendió ligeramente.

EVOLUCIÓN DE LAS OPERACIONES DE MERCADO ABIERTO Y EXCESO DE LIQUIDEZ
-Miles de millones de euros-



FUENTE: BCE.

El volumen medio de liquidez proporcionado mediante las operaciones de subasta descendió ligeramente (en 3 mil 500 millones de euros) durante el período considerado, situándose en 761 mil 700 millones de euros. Este descenso se debió principalmente a la disminución del saldo vivo medio de las operaciones de financiamiento a plazo más largo con objetivo específico (TLTRO), que se redujo en 2 mil 100 millones de euros y que estuvo asociada a la liquidación de los reembolsos voluntarios de la tercera, la quinta y la séptima operación de la serie TLTRO-I en marzo de 2018. La liquidez media inyectada mediante las OPF

disminuyó en mil 200 millones de euros de euros y la proporcionada a través de las operaciones de financiamiento a plazo más largo (OFPML) a tres meses, en 100 millones de euros.

La liquidez inyectada a través de las carteras mantenidas por el Eurosistema con fines de política monetaria aumentó en 94 mil 800 millones de euros, hasta situarse, en promedio, en 2 billones 458 mil millones de euros, debido a las compras efectuadas en el marco del APP. La liquidez proporcionada a través del programa de compras de valores públicos, del tercer programa de adquisiciones de bonos garantizados, del programa de compras de bonos de titulización de activos y del programa de compras de bonos corporativos se incrementó, en promedio, en 74 mil 500 millones de euros, 8 mil 300 millones de euros, 7 mil millones de euros y 15 mil 600 millones de euros, respectivamente. La reducción de la liquidez como resultado de las amortizaciones de bonos de la cartera del programa para los mercados de valores y de los dos programas de adquisiciones de bonos garantizados anteriores se cifró en 4 mil 600 millones de euros en total.

Exceso de liquidez

Como consecuencia de la evolución detallada anteriormente, el exceso medio de liquidez se mantuvo prácticamente estable en el período analizado y solo aumentó marginalmente, en 9 mil millones de euros, en comparación con el período anterior, hasta situarse en un billón 856 mil 700 millones de euros. El incremento de la liquidez inyectada a través del APP se vio contrarrestado casi por completo por el ascenso de los factores autónomos, sobre todo en el segundo período de mantenimiento. De hecho, mientras que en el primer período de mantenimiento el exceso de liquidez aumentó en 37 mil 600 millones de euros, en el segundo se redujo en 39 mil 200 millones de euros.

En cuanto a la distribución del exceso de liquidez entre las cuentas corrientes y la facilidad de depósito, los saldos medios en cuenta corriente se incrementaron en 10 mil 800 millones de euros, hasta alcanzar un billón 304 mil 600 millones de euros, al tiempo que el recurso medio a la facilidad de depósito registró un descenso adicional de 9 mil 200 millones de euros y se situó en 676 mil 400 millones de euros.

Evolución de las tasas de interés

Las tasas de interés del mercado monetario a un día se mantuvieron próximas a la tasa aplicada a la facilidad de depósito, o se situaron ligeramente por debajo de ese nivel para determinadas cestas de activos de garantía en el segmento de operaciones con garantía. En el mercado de operaciones sin garantías, el índice medio de la tasa de interés del euro a un día (eonia) se situó, en promedio, en el –0.364%, frente a una media del –0.351% en el período de referencia anterior. El eonia fluctuó en una banda comprendida entre un mínimo del –0.370% a finales de febrero de 2018 y un máximo del –0.348% el último día de marzo de 2018. En el mercado de operaciones con garantías, las tasas *repo* medios a un día del mercado GC Pooling [40] se mantuvieron estables para las cestas estandarizada y ampliada de activos de garantía en relación con el período anterior. El tipo *repo* medio a un día se situó en el –0.448% para la cesta estandarizada de activos de garantía, y en el –0.415% para la cesta ampliada.

El descenso registrado al final del primer trimestre de 2018 en las tasas *repo* principales fue menos pronunciado que el observado al final del primer trimestre de 2017 y en general no se percibió como significativo. Por ejemplo, en la negociación con activos de garantía generales, al final de marzo de 2017 los tipos *repo* a un día de los activos de garantía franceses retrocedieron 12 puntos básicos hasta situarse

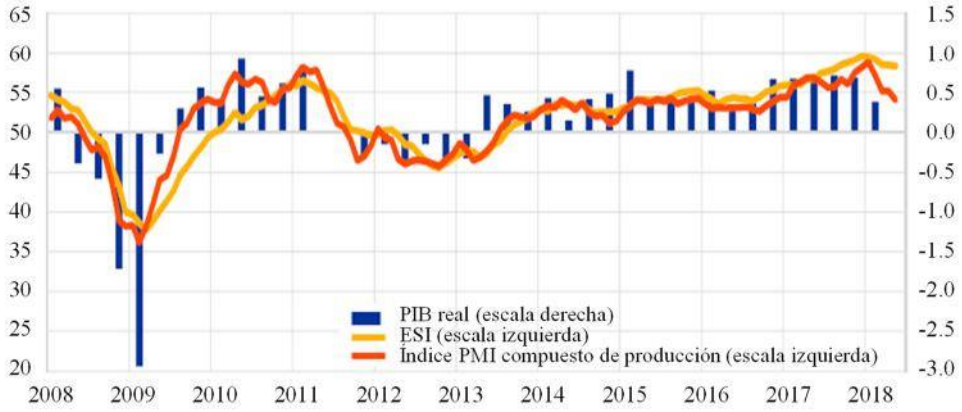
[40] El mercado con activos de garantía generales (GC *Pooling*) permite realizar cesiones temporales con cestas estandarizadas de activos de garantía en la plataforma Eurex.

en el –0.54%, mientras que los aplicados a los activos de garantía alemanes se redujeron en 34 puntos básicos, hasta el –0.78%. Al final de marzo de 2018, los descensos de estas tasas fueron de solo 4 puntos básicos y 6 puntos básicos, hasta situarse en el –0.46 y el –0.47%, respectivamente, lo que sugiere que los participantes en los mercados han adoptado prácticas más eficientes en la gestión de activos de garantía. Asimismo, esta evolución también señala la existencia de efectos positivos derivados de la facilidad de préstamo de valores del programa de compras de valores públicos.

La reciente desaceleración del crecimiento del producto de la zona del euro refleja factores cíclicos y transitorios

Después de registrar tasas muy elevadas en 2017, el crecimiento trimestral del PIB real de la zona del euro se moderó hasta situarse en el 0.4% en el primer trimestre de 2018. La desaceleración del crecimiento observada a principios de año, que parece reflejar factores transitorios y factores cíclicos de naturaleza más permanente, estuvo en consonancia con la evolución de los indicadores económicos, sobre todo los de opinión. Tanto el índice de directores de compras (PMI) compuesto de producción como el indicador de sentimiento económico (ESI) de la Comisión Europea registraron descensos durante el primer trimestre de 2018. Sin embargo, es importante señalar que, al igual que el crecimiento del producto, estos indicadores retrocedieron desde niveles excepcionalmente elevados.

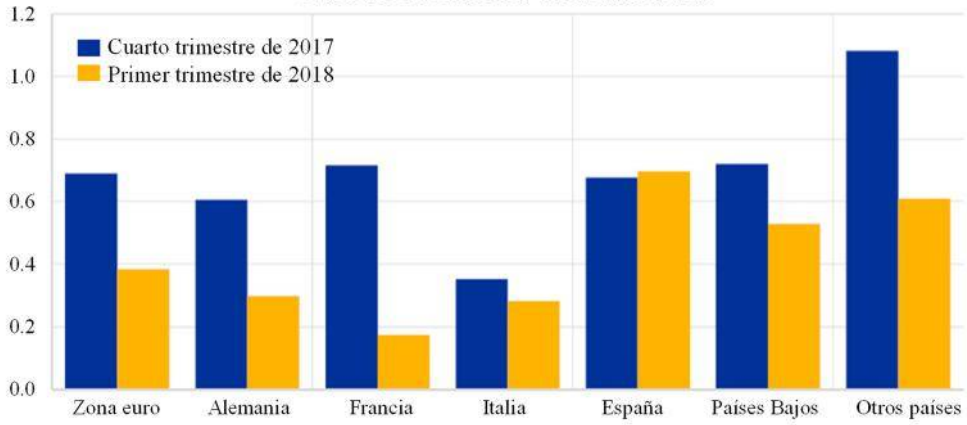
PIB REAL DE LA ZONA DEL EURO, INDICADOR DE SENTIMIENTO ECONÓMICO (ESI) E ÍNDICE PMI COMPUESTO DE PRODUCCIÓN
-Escala izquierda: índice de difusión; escala derecha: tasa de crecimiento intertrimestral-



Nota: El ESI se normaliza y reescala para presentar la misma media y desviación típica que el índice PMI. El PMI comprende el sector manufacturero y los servicios, mientras que el ESI también abarca los sectores de construcción y de comercio al por menor, además de la confianza de los consumidores. Las últimas observaciones corresponden al primer trimestre de 2018 para el PIB real y a mayo de 2018 para el ESI y el índice PMI.
FUENTE: Eurostat, Comisión Europea, *Markit* y BCE.

La moderación del crecimiento en el primer trimestre fue relativamente generalizada y reflejó, sobre todo, el descenso de las exportaciones. La desaceleración del crecimiento observada entre el último trimestre de 2017 y el primer trimestre de 2018 fue generalizada en la mayoría de los países de la zona del euro. Entre los países más grandes de la zona, las únicas excepciones fueron España e Italia, cuyas tasas de crecimiento se mantuvieron prácticamente estables entre los dos trimestres. Si se analiza la desagregación del PIB por el lado del gasto de la zona del euro, la ralentización del crecimiento refleja la ralentización de las exportaciones y, en menor medida, de la inversión. Mientras que la desaceleración del crecimiento de la inversión estuvo determinada por la evolución en algunos países, la de las exportaciones fue generalizada.

PIB REAL DE LA ZONA DEL EURO
-Tasas de crecimiento intertrimestral-



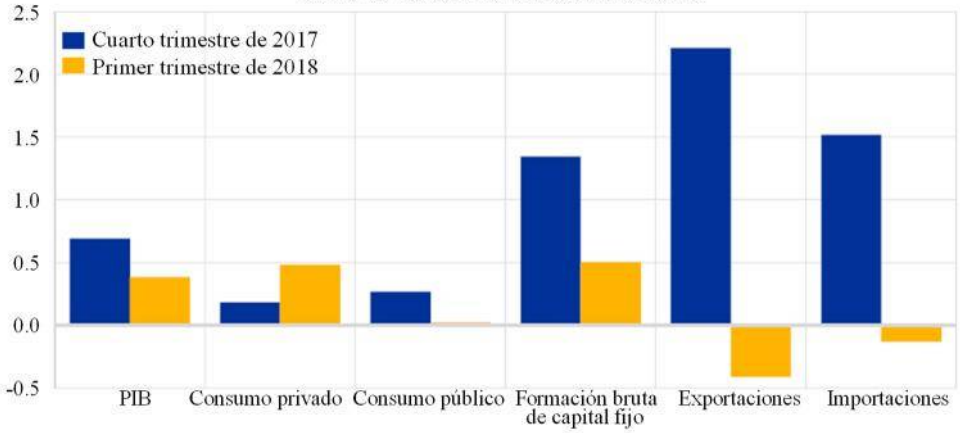
Nota: El PIB de Irlanda y Luxemburgo correspondiente al primer trimestre de 2018 aún no está disponible.
FUENTE: Eurostat y cálculos del BCE.

La desaceleración del crecimiento observada a principios de año parece reflejar, en parte, factores transitorios. Algunos elementos de carácter transitorio pueden haber influido en la debilidad de los datos económicos publicados recientemente. Por ejemplo, el elevado número de bajas por enfermedad motivadas por una temporada de gripe inusualmente virulenta en países como Alemania frenó el crecimiento. Entretanto, el frío invierno y las huelgas en algunos países de la zona del euro también explican parte de la debilidad observada en el comercio al por menor y en la construcción.

No obstante, hay otros factores cíclicos de naturaleza más permanente que pueden haber contribuido también al retroceso del crecimiento. En primer lugar, parte de la desaceleración del avance del PIB puede haber estado asociada al aumento de las restricciones de oferta en algunos países. En segundo lugar, los indicadores del crecimiento del comercio mundial apuntan a una ligera ralentización en los primeros meses de este año, que probablemente refleje un descenso transitorio de la demanda exterior y los efectos retardados de la apreciación del euro en 2017,

pero no se puede descartar que parte de esta caída también fuera consecuencia del deterioro de las expectativas debido al aumento de las tensiones arancelarias.

COMPOSICIÓN DEL PIB REAL DE LA ZONA DEL EURO
-Tasas de crecimiento intertrimestral-



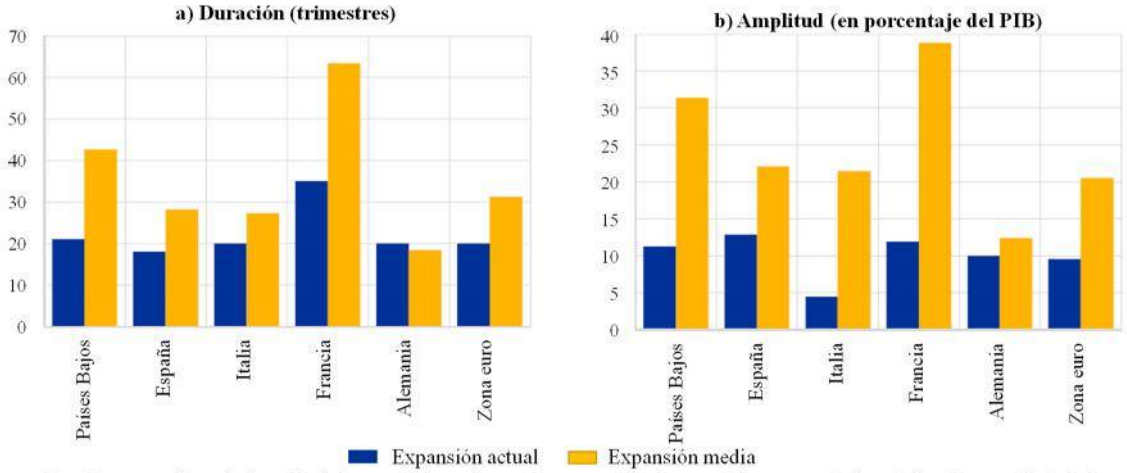
FUENTE: Eurostat.

En tercer lugar, la moderación del crecimiento de la producción industrial, excluida la construcción, fue generalizada en todos los países de la zona del euro, y se observan algunos signos de debilidad en los primeros datos publicados sobre la producción industrial correspondientes al segundo trimestre de 2018. En cuarto lugar, cada vez se dispone de más evidencia que muestra que el sector del automóvil puede haber alcanzado un máximo, lo que confirman parcialmente las matriculaciones de automóviles, que parecen haberse estancado después del incremento sostenido registrado desde principios de 2013. Asimismo, el aumento de la incertidumbre puede haber acentuado la caída del crecimiento.

Con todo, desde una perspectiva de largo plazo, la recuperación en curso en ningún caso es excepcional en cuanto a duración o amplitud. La duración de la expansión actual, que comenzó en 2013, todavía es inferior a la media histórica de la mayoría de las economías de la zona del euro (véase panel izquierdo de la gráfica titulada: PIB real de la zona del euro: características de la expansión actual desde una perspectiva histórica). La amplitud (incremento porcentual del PIB en relación con

el mínimo cíclico) durante la expansión en curso es asimismo reducida en términos históricos.

PIB REAL DE LA ZONA DEL EURO: CARACTERÍSTICAS DE LA EXPANSIÓN ACTUAL DESDE UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA (DEL MÍNIMO AL MÁXIMO CÍCLICO)
-Trimestres; en porcentaje del PIB-



Nota: La expansión es la fase del ciclo económico en la que la economía va de un mínimo a un máximo cíclico. La cronología de las expansiones de la zona del euro procede del *Centre for Economic Policy Research* (*CEPR*). Para los cinco grandes países de la zona del euro, se calcula utilizando el PIB real trimestral y el algoritmo de *Bry-Boschan*. Las barras azules corresponden a la expansión actual y las amarillas a la duración o amplitud medias de las expansiones en cada país desde 1970. La expansión en curso comenzó en el primer trimestre de 2013 en la zona del euro, Alemania e Italia, en el cuarto trimestre de 2012 en los Países Bajos, en el tercer trimestre de 2013 en España y en el segundo trimestre de 2009 en Francia, y dura hasta la observación del PIB más reciente (primer trimestre de 2018).
FUENTE: OCDE, Eurostat, *CEPR* y cálculos del BCE.

En principio, también hay margen para que siga creciendo el empleo, dado que la tasa de desempleo continúa siendo elevada en algunos países de la zona del euro. No obstante, en la zona la confianza de los consumidores permanece en niveles próximos a máximos históricos, debido en parte a la mayor seguridad en el empleo.

Además, en la zona del euro la inversión real se mantiene por debajo de su nivel previo a la crisis. La inversión empresarial se ha recuperado solo recientemente hasta situarse en niveles similares a los registrados antes de la crisis financiera, y la inversión pública sigue siendo moderada.

En conjunto, la expansión económica debería mantener su solidez, respaldada por la fortaleza subyacente de la economía de la zona del euro. Aunque los resultados de las encuestas han vuelto a mostrar cierta moderación, siguen estando en consonancia con la persistencia de un crecimiento vigoroso. De cara al futuro, se

espera que el crecimiento continúe siendo sólido, aunque posiblemente registre tasas más bajas, puesto que las medidas de política monetaria del BCE siguen sosteniendo la demanda interna. El consumo privado debería continuar sustentándose en el aumento del empleo y de la riqueza de los hogares. Se espera que la inversión se fortalezca aún más como resultado de unas condiciones de financiamiento muy favorables, la mejora de la rentabilidad de las empresas y la robustez de la demanda. Asimismo, la expansión mundial generalizada está impulsando las exportaciones de la zona del euro.

El informe sobre el envejecimiento de 2018: El envejecimiento de la población plantea retos difíciles para las finanzas públicas

En este recuadro se describen los principales resultados de las proyecciones del informe sobre el envejecimiento de 2018 ("*The 2018 Ageing Report*") correspondientes a los países de la zona del euro. El Grupo de Trabajo sobre el Envejecimiento del Comité de Política Económica prepara un informe cada tres años, el último de los cuales se publicó el 25 de mayo de 2018[41]. En él se presentan las proyecciones a largo plazo de los costos públicos totales asociados al envejecimiento, que incluyen pensiones, atención sanitaria, cuidados de larga duración, gasto en educación y prestaciones por desempleo, para todos los países de la UE durante el período 2016-2070. Estas proyecciones dependen, como es obvio, de los supuestos subyacentes[42].

[41] Véase "*The 2018 Ageing Report: Economic & Budgetary Projections for the 28 EU Member States* (2016-2070)", Comisión Europea, mayo de 2018.

[42] Las proyecciones del informe sobre el envejecimiento se basan en un conjunto de supuestos demográficos y macroeconómicos y en una metodología consensuada, que se publicaron por separado en un informe titulado "2018 *Ageing Report: Underlying Assumptions & Projection Methodologies*", Comisión Europea, noviembre de 2017. Como se indica más adelante, estos supuestos subyacentes son bastante favorables para algunos países.

La población de la zona del euro está envejeciendo. Según las proyecciones de Eurostat, la tasa de dependencia de los mayores en la zona del euro, es decir, el número de personas mayores de 65 años en relación con la población en edad de trabajar aumentará 20 puntos porcentuales entre 2016 y 2070, y se situará en el 52% en 2070. Si el envejecimiento no se aborda con medidas decisivas, podría tener consecuencias negativas para la trayectoria de la deuda pública y el crecimiento potencial[43].

Según el informe sobre el envejecimiento de 2018, los costos públicos totales relacionados con el envejecimiento de la población en la zona del euro aumentarán 1.1 puntos porcentuales del PIB durante el horizonte de proyección (2016-2070), desde el 26% del PIB en 2016 hasta el 28.2% del PIB en 2040, antes de volver a reducirse hasta el 27.1% del PIB en 2070. El informe muestra que, en la zona del euro, los costos asociados al envejecimiento alcanzarán un máximo a principios de la década de 2040, cuando se jubile la generación del *baby boom*, y descenderán en cierta medida a partir de 2050[44]. Las estimaciones de los costos del envejecimiento difieren notablemente de un país a otro, y se espera que esta variabilidad sea mayor hacia el final del horizonte de proyección.

A tenor de las proyecciones, para 2070, los mayores costos asociados al envejecimiento (con niveles superiores al 30% del PIB) se registrarán en Bélgica, Luxemburgo, Austria y Finlandia, frente a unos costos de alrededor del 15% del PIB en Letonia y Lituania. Durante el horizonte de proyección se espera que estos costos aumenten en once países, que prácticamente no varíen en cuatro y que disminuyan en otros cuatro. Los incrementos más notables están previstos en

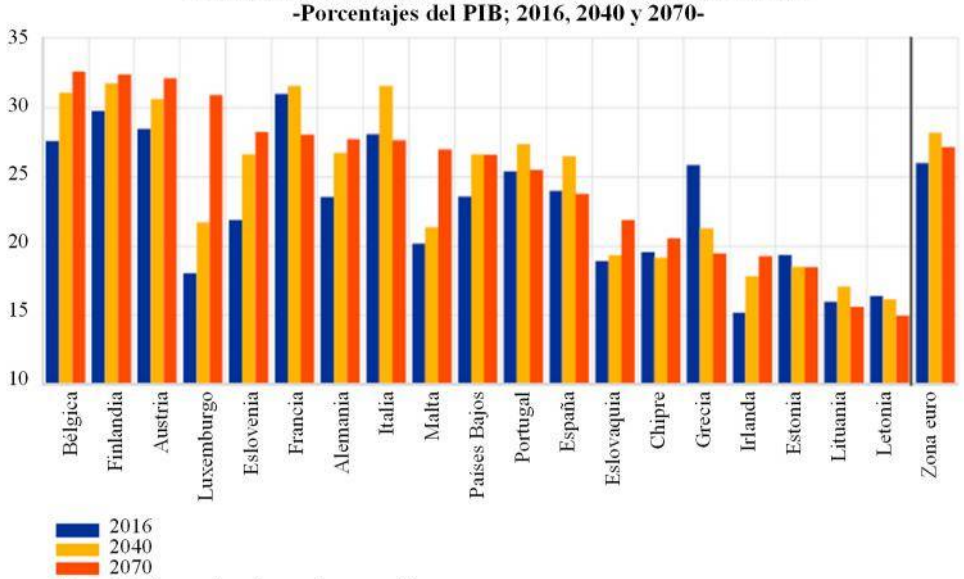
[43] Véase un análisis de los retos relacionados con los costos que plantea el envejecimiento de la población y el papel de las reformas de las pensiones en el artículo titulado "*The economic impact of population ageing and pension reforms*", Boletín Económico, número 2, BCE, 2018.

[44] En comparación con el informe sobre el envejecimiento de 2015, se prevé que los costos públicos totales relacionados con el envejecimiento de la población en la zona del euro aumenten 0.6 puntos porcentuales más entre 2016 y 2060, el año de cierre de las proyecciones anteriores. Sin embargo, los costos del envejecimiento proyectados para 2060 se mantienen básicamente sin cambios en el 27.6% del PIB, debido a la revisión a la baja de los costos correspondientes a 2016.

Luxemburgo, seguido de Malta, Eslovenia y Bélgica, mientras que los descensos más pronunciados corresponderán a Grecia y a Francia.

Las proyecciones de los costos totales relacionados con el envejecimiento se ven considerablemente afectadas por los costos de las pensiones públicas, seguidos de los correspondientes a la atención sanitaria y a los cuidados de larga duración[45]. En promedio, se espera que los costos de las pensiones públicas en la zona del euro aumenten 1.3 puntos porcentuales del PIB hasta 2040, pero que disminuyan 0.4 puntos porcentuales del PIB en el conjunto del horizonte de proyección hasta situarse en el 11.9% del PIB en 2070.

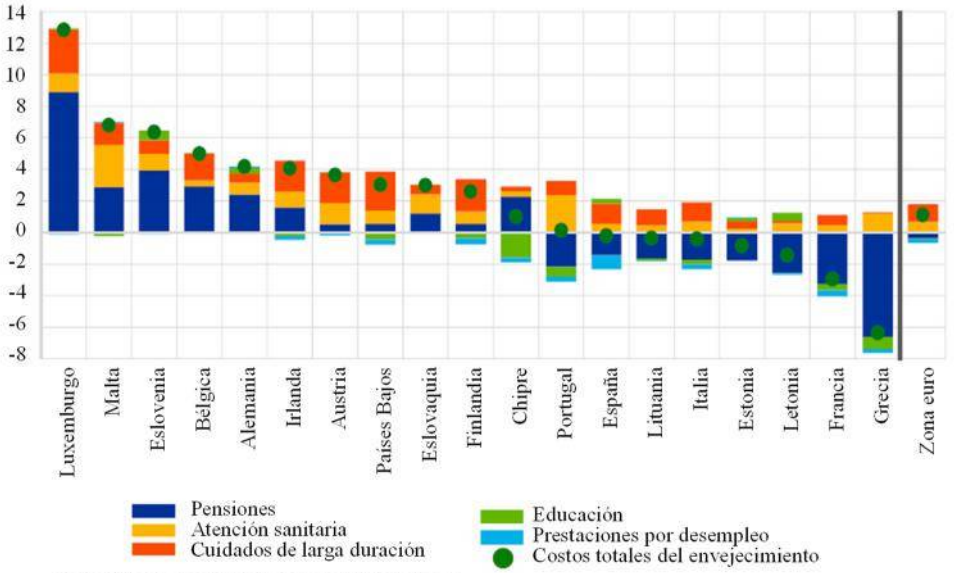
COSTOS PÚBLICOS TOTALES DEL ENVEJECIMIENTO
-Porcentajes del PIB; 2016, 2040 y 2070-



Nota: Media ponderada para la zona del euro.
FUENTE: "*The 2018 Ageing Report*" y cálculos del BCE.

[45] En 2016, casi la mitad de los costos totales asociados al envejecimiento correspondieron al gasto en pensiones (45%), seguido, en menor proporción, por el de atención sanitaria (27%), educación (18%), cuidados de larga duración (6%) y prestaciones por desempleo (3%).

VARIACIÓN DE LOS COSTOS PÚBLICOS TOTALES ASOCIADOS AL ENVEJECIMIENTO Y DE SUS COMPONENTES
-Puntos porcentuales del PIB; 2016-2070-

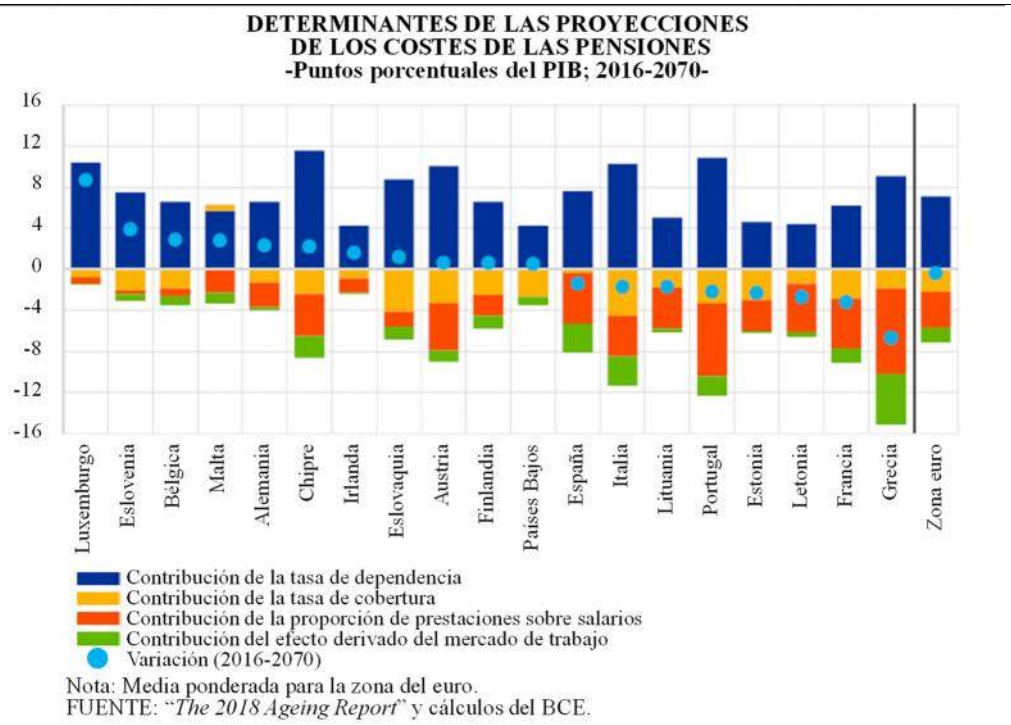


Nota: Media ponderada para la zona del euro.
FUENTE: "*The 2018 Ageing Report*" y cálculos del BCE.

No obstante, se observa una heterogeneidad significativa entre países. Los costos de las pensiones públicas son la principal causa del incremento de los costos asociados al envejecimiento en Bélgica, Luxemburgo, Eslovenia, Alemania, Malta y Chipre, mientras que contribuyen notablemente al descenso de estos costos en Grecia y Francia. En cambio, en todos los países, la contribución de la atención sanitaria y de los cuidados de larga duración a la variación de los costos totales del envejecimiento es positiva, pese a la gran heterogeneidad entre países.

La dinámica de los costos de las pensiones públicas está determinada por factores opuestos. Por un lado, se prevé que el avance de la tasa de dependencia resultante del envejecimiento de la población incremente las presiones sobre el costo de las pensiones en todos los países. Por otro, se espera que este impacto se vea compensado por los descensos proyectados en otros factores, concretamente: i) la proporción de prestaciones sobre salarios; ii) la tasa de cobertura, y iii) el efecto

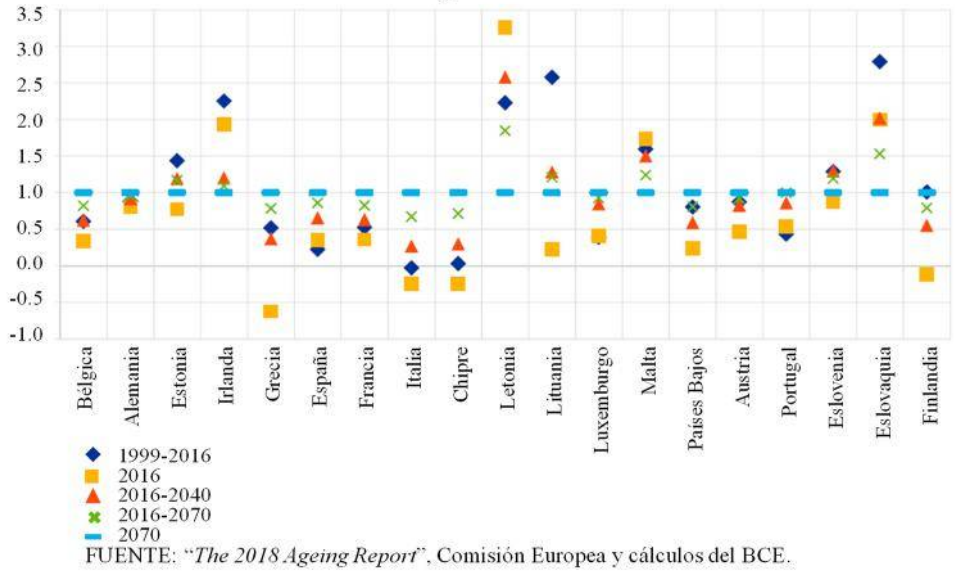
derivado del mercado de trabajo. La disminución de la proporción de prestaciones sobre salarios (es decir, el importe total de las prestaciones por pensiones en relación con el de los salarios) refleja reformas anteriores que reducen la acumulación de derechos por pensiones, pero también supuestos relativamente favorables con respecto a la productividad total del empleo y de los factores, a través de su impacto sobre los salarios. La tasa de cobertura (es decir, el número de pensionistas en relación con el número de personas mayores de 65 años) se reducirá en casi todos los países, debido principalmente a las medidas que restringen el acceso a la jubilación anticipada y elevan la edad legal de jubilación. Por último, se prevé que disminuya el efecto derivado del mercado de trabajo (es decir, el impacto sobre los costos de las pensiones de cambios en el mercado de trabajo que afecten al empleo, a la jornada laboral y a la tasa de actividad de las personas mayores) como consecuencia de las reformas (por ejemplo, promocionando vidas laborales más largas) y del supuesto de que la tasa de desempleo converge a una tasa estructural más baja en el largo plazo. En conjunto, la evolución proyectada de los costos de las pensiones es resultado, en parte, de las reformas emprendidas con anterioridad, pero también de los supuestos relativamente favorables subyacentes.



Nota: Media ponderada para la zona del euro.
FUENTE: "*The 2018 Ageing Report*" y cálculos del BCE.

Las proyecciones del informe sobre el envejecimiento están sujetas a riesgos al alza importantes que tienen su origen en los favorables supuestos subyacentes. Si los supuestos demográficos y macroeconómicos utilizados no se materializan según lo previsto, el resultado serían unos costos asociados al envejecimiento considerablemente más elevados. Se asume que la productividad total de los factores converge a una tasa de crecimiento anual del 1% en todos los países, lo que implica una mejora sustancial para la mayoría de ellos en relación con los valores actuales. Asimismo, se prevé que el desempleo estructural se reduzca hasta situarse en una tasa media del 6.8% en el largo plazo, frente al 10.2% de 2016. Aunque las proyecciones se realizan bajo el supuesto de mantenimiento de las políticas económicas actuales, es muy improbable un aumento significativo de la productividad y una reducción de las tasas de desempleo estructural sin que se lleven a cabo reformas estructurales importantes. Además, las proyecciones de población de Eurostat para varios países parecen optimistas si se comparan con las elaboradas por las autoridades nacionales o por Naciones Unidas.

PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES: TASAS DE CRECIMIENTO ANTERIORES, ACTUALES Y PROYECTADAS
-Porcentajes medios anuales-



FUENTE: "*The 2018 Ageing Report*", Comisión Europea y cálculos del BCE.

Otros riesgos están relacionados con la posible reversión de las reformas aprobadas. El informe se basa en la premisa de que todas las reformas de los sistemas de pensiones promulgadas en los últimos años se aplicarán íntegramente. Sin embargo, en algunos países (como Italia y España), parece existir un riesgo alto de que se revoquen las reformas en materia de pensiones adoptadas con anterioridad. Asimismo, el riesgo de no aplicación de las reformas podría elevarse en los países que actualmente prevén retrocesos importantes de las proporciones de prestaciones por pensiones. Por otro lado, en esos casos existe el riesgo de que aumenten de forma continua las transferencias de asistencia social si los sistemas privados de pensiones no cubren las carencias resultantes.

En general, en diversos países es necesario acometer nuevas reformas para frenar el aumento previsto de los costos públicos asociados al envejecimiento en un entorno en el que los niveles de deuda pública son ya elevados. Con este trasfondo, será importante que los países tomen medidas adicionales decisivas y realicen mayores esfuerzos de reformas estructurales en materia de pensiones, atención sanitaria y cuidados de larga duración.

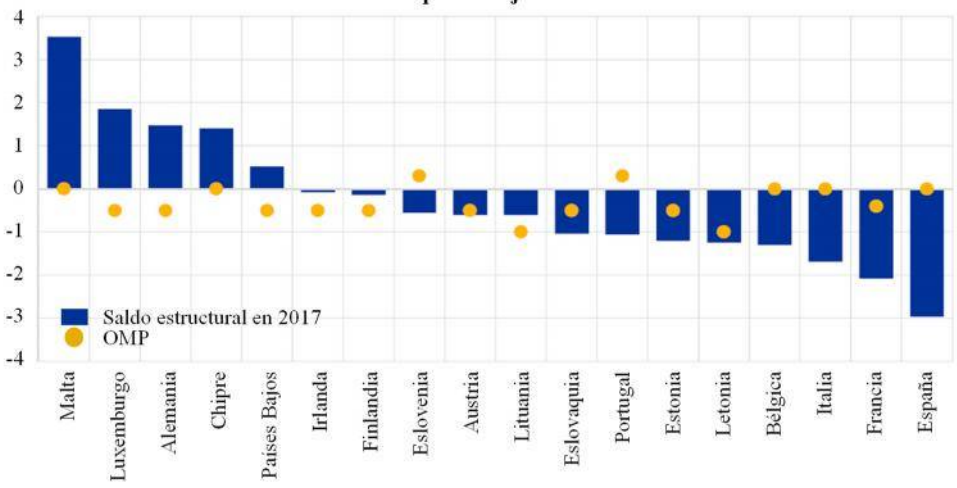
Recomendaciones de política fiscal específicas por país en el marco del Semestre Europeo de 2018

El 23 de mayo, la Comisión Europea publicó su paquete de primavera del Semestre Europeo de 2018 con recomendaciones para los Estados miembros. Este paquete incluye recomendaciones específicas por país (REP) sobre políticas económicas y fiscales para todos los Estados miembros de la UE [46]. También contiene recomendaciones relativas a la implementación del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) de la Unión Europea dirigidas a algunos países[47]. En relación con las políticas fiscales, las recomendaciones se centran, en particular, en el cumplimiento del PEC por parte de los Estados miembros sobre la base de las previsiones de primavera de 2018 de la Comisión y de su evaluación de los planes de los países que figuran en las actualizaciones de los programas de estabilidad y convergencia publicados en abril. La labor del Semestre Europeo de este año es importante, especialmente con vistas a evitar que se repitan los errores cometidos antes de la crisis financiera, cuando no se constituyeron suficientes colchones fiscales en épocas de bonanza económica y la posterior recesión se vio agravada por la repentina necesidad de un endurecimiento procíclico de la política fiscal. En este contexto, en este recuadro se analizan las recomendaciones de política fiscal dirigidas a 18 países de la zona del euro (es decir, excluyendo a Grecia).

[46] Salvo para Grecia, cuya evolución fiscal se seguirá vigilando dentro del marco del programa del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) mientras esté vigente (hasta agosto de 2018). Por tanto, Grecia estaba exenta de la obligación de presentar un plan presupuestario a medio plazo (Programa de Estabilidad) y un Programa Nacional de Reformas en abril, y no recibió recomendaciones.

[47] El 22 de junio, los ministros de Economía y Finanzas de los Estados miembros finalizaron y aprobaron las REP. Su aprobación por el Consejo Europeo está prevista para el 28-29 de junio. El Semestre Europeo de 2018 concluirá formalmente con la adopción de las REP por parte del Consejo de Asuntos Económicos y Financieros (Consejo ECOFIN) en la reunión que se celebrará el 13 de julio.

SALDOS ESTRUCTURALES EN 2017 Y OBJETIVOS PRESUPUESTARIOS A MEDIANO PLAZO
-En porcentaje del PIB-



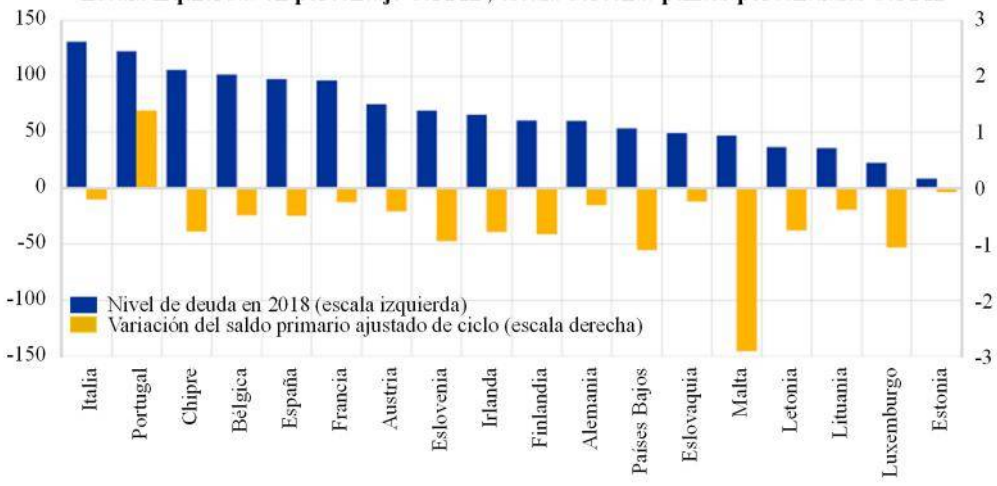
Nota: La gráfica presenta los saldos estructurales de los países en 2017 y sus objetivos presupuestarios a mediano plazo (OMP). Según el *Vademécum* sobre el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la Comisión, se considera que los países cuyo saldo estructural se sitúa dentro del margen de tolerancia del OMP del 0.25 % del PIB han alcanzado su OMP.
FUENTE: Comisión Europea (base de datos AMECO) y cálculos del BCE.

El paquete de primavera señala una mejora de la situación presupuestaria de los países de la zona del euro, pero también divergencias considerables entre unos y otros, pues algunos países, dadas sus elevadas proporciones de deuda pública, siguen siendo vulnerables a perturbaciones. Según las previsiones de primavera de 2018 de la Comisión Europea, en 2017, diez países de la zona del euro alcanzaron o superaron sus objetivos presupuestarios a mediano plazo (OMP) o registraron situaciones presupuestarias en términos estructurales cercanas a sus OMP. Ello debería ayudar a reducir las proporcións de deuda pública y a reforzar las finanzas públicas en previsión de una posible desaceleración económica. Al mismo tiempo, algunos países aún están lejos de sus OMP, en especial aquellos cuya deuda pública asciende a más del 90% del PIB. Los elevados niveles de deuda pública hacen que las finanzas públicas sean vulnerables a futuras contracciones macroeconómicas. Conllevan el riesgo de que sea necesario endurecer las políticas fiscales en épocas

en las que se debería dejar actuar a las propiedades estabilizadoras de las políticas fiscales para sostener la economía [48].

Se espera que las políticas fiscales sean expansivas en la gran mayoría de los Estados miembros en 2018, incluso en aquellos con una elevada deuda pública. De acuerdo con las previsiones de la Comisión Europea, la orientación de la política fiscal, medida por la variación del saldo primario ajustado de ciclo, será expansiva en casi todos los países de la zona del euro este año. Esto obedece al hecho de que se espera que algunos países que consiguieron sus OMP en 2017 consuman parte de sus superávit presupuestarios. Sin embargo, el tono expansivo previsto también refleja la relajación de la política fiscal en algunos países que todavía tienen proporciones de deuda elevadas y necesitan mayor consolidación.

PROPORCIÓN DE DEUDA PÚBLICA/PIB Y ORIENTACIÓN DE LA POLÍTICA FISCAL: 2018
-Escala izquierda: en porcentaje del PIB; escala derecha: puntos porcentuales del PIB-



Nota: La orientación de la política fiscal se mide por la variación del saldo primario ajustado de ciclo.
FUENTE: Comisión Europea (base de datos AMECO) y cálculos del BCE.

Las proyecciones de la Comisión Europea apuntan a que la mayoría de los países que no han alcanzado aún situaciones presupuestarias saneadas no cumplirán en

[48] Para obtener una visión general de las consecuencias económicas de una elevada deuda pública, véase el artículo titulado "*Estrategias de reducción de la deuda pública en la zona del euro*", Boletín Económico, número 3, BCE, 2016.

2018 sus compromisos adquiridos en el marco del PEC. De los siete países de la zona del euro que la Comisión considera que corren el riesgo de desviarse significativamente del componente preventivo del PEC en 2018, cuatro —Bélgica, Francia, Italia y Portugal— tienen una proporción de deuda/PIB superior al 90%. Además, se espera que España, que es el único país sujeto a un procedimiento de déficit excesivo (PDE) en 2018, cumpla el plazo establecido en el PDE —2018— para corregir su déficit, aunque este logro esconde un deterioro significativo del saldo estructural, frente a la mejora recomendada [49].

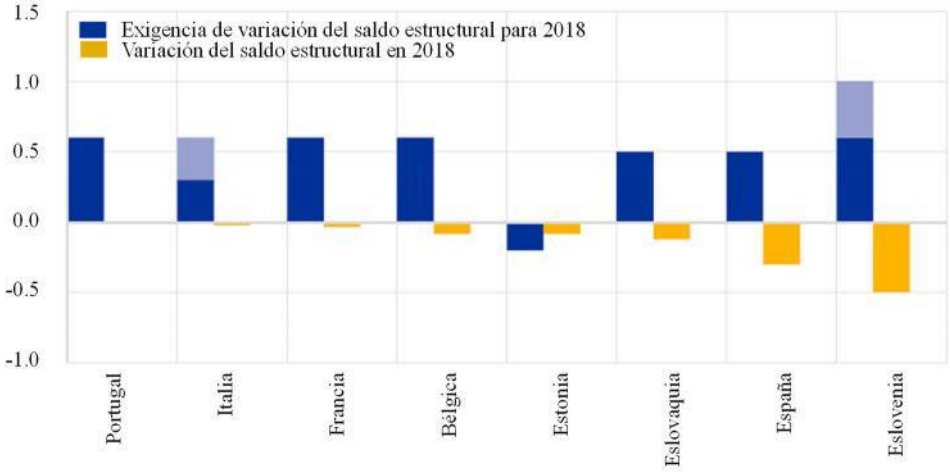
Mientras que, en general, las REP reflejan el principio básico de aprovechar las épocas de bonanza económica para reconstituir los colchones, se están aplicando algunas excepciones respecto al procedimiento habitual[50]. Para España y Eslovenia, las REP prevén que las exigencias de ajuste estructural para 2019 serán inferiores a las acordadas en la matriz del componente preventivo del PEC, en concreto, el 0.65% del PIB, en vez del 1% del PIB[51]. La desviación con respecto a las exigencias de la matriz se basa en consideraciones económicas, en especial en la elevada tasa de desempleo. La evaluación *ex post* de cumplimiento del PEC en 2019 admitirá un margen de desviación para los resultados de 2018. Este enfoque sigue la rebaja "discrecional" de las exigencias de ajuste de dos países en 2018, del 0.6 al 0.3% del PIB para Italia, y del 1 al 0.6% del PIB para Eslovenia, en este caso sin ningún margen de desviación adicional. Esta aplicación del PEC es a costa de reducir la transparencia, la coherencia y la previsibilidad del marco.

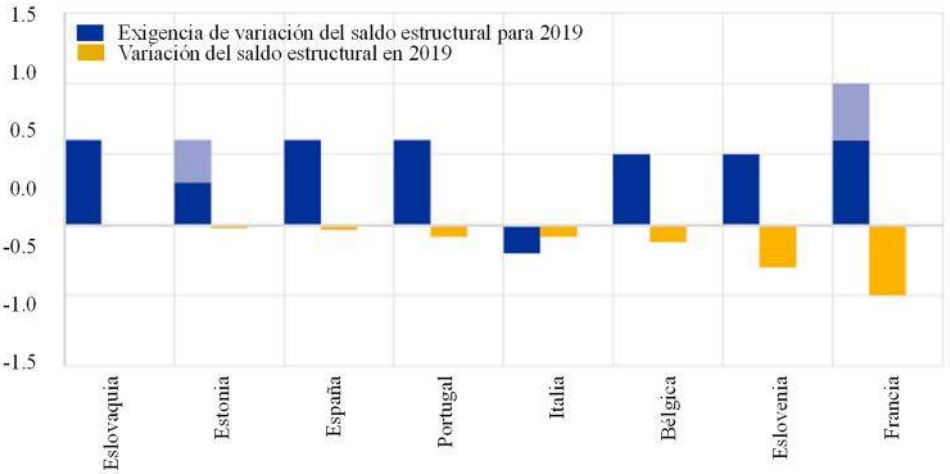
[49] Según las previsiones de primavera de 2018 de la Comisión, España no llegará al objetivo de déficit del 2.2% del PIB establecido en el PDE (por 0.4 puntos porcentuales del PIB, aproximadamente), debido a un deterioro significativo del saldo estructural (de 0.3 puntos porcentuales, frente a la mejora recomendada de 0.5 puntos porcentuales).

[50] Véase también la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Banco Central Europeo, al Comité Económico y Social Europeo, al Comité de las Regiones y al Banco Europeo de Inversiones: Semestre Europeo de 2018: Recomendaciones específicas por país, COM (2018) 400 final.

[51] Esta matriz diferencia las necesidades de ajuste por los niveles de la brecha de producción y de la deuda pública. Se basa en el principio de que las épocas de coyuntura económica favorable y la elevada deuda pública justifican unas mayores necesidades de ajuste. Para un análisis al respecto, véase el recuadro titulado "*Flexibility within the Stability and Growth Pact*", Boletín Económico, número 1, BCE, 2015.

EXIGENCIAS DE AJUSTE SEGÚN EL PEC PARA 2018 Y 2019 PARA LOS PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO QUE NO HAN ALCANZADO SU OMP EN 2017
-Puntos porcentuales del PIB-





Nota: Las exigencias de ajuste estructural para cada año son las que figuran en las REP. Para 2019 se cuantifican en las recomendaciones de política fiscal específicas por país en el marco del Semestre Europeo de 2018. Las áreas sombreadas en azul claro dentro de las barras respectivas reflejan el hecho de que las exigencias de ajuste son inferiores a las previstas en la matriz del componente preventivo. Para 2019, las previsiones de la Comisión se basan en un escenario que no contempla cambios en las políticas, a falta de presupuestos para dicho año.
FUENTE: Comisión Europea (base de datos AMECO) y cálculos del BCE.

Las REP recomiendan a los países que han alcanzado o superado sus OMP que utilicen el espacio fiscal para aumentar su producto potencial. Sin embargo, es preciso actuar con cautela, ya que los superávit presupuestarios también reflejan vientos de cola procedentes de un ciclo de dinamismo que se invertirá en el futuro. Por este motivo se ha de seguir atentamente la evolución del gasto.

El 23 de mayo, la Comisión Europea también formuló recomendaciones para algunos países de la zona del euro relativas a la implementación del PEC. La Comisión adoptó informes para Bélgica e Italia con arreglo al artículo 126, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, en los que valora su cumplimiento con el criterio de deuda del Tratado. En el caso de Italia, la Comisión concluyó que el criterio de deuda "debe considerarse cumplido en la actualidad" porque considera que las políticas fiscales cumplen, en líneas generales, el componente preventivo del PEC en 2017. Para Bélgica, el informe de la Comisión concluye que no hay pruebas suficientemente sólidas que permitan establecer que Bélgica no cumplió los requisitos del componente preventivo, por lo que no se ha podido concluir si el criterio de deuda se cumple o no. Dado que se espera que ambos países se desvíen significativamente de las exigencias del componente preventivo del PEC este año, la Comisión volverá a evaluar el cumplimiento de las reglas fiscales por parte de ambos países sobre la base de datos *ex post* para 2018. Sin embargo, considerar que el "cumplimiento general" del componente preventivo es un factor relevante esencial, y no tener en cuenta el incumplimiento del valor de referencia para la reducción de la deuda, merma la eficacia de la regla sobre la deuda. Entraña el riesgo de que el alto nivel de deuda no disminuya con suficiente rapidez[52]. Por último, la Comisión recomendó la derogación del procedimiento de déficit excesivo (PDE) de Francia en el plazo fijado, el año 2017, y el Consejo adoptó la decisión correspondiente el 22 de junio.

La reciente volatilidad de los mercados financieros pone de relieve la necesidad de aprovechar el favorable entorno macroeconómico actual con mayor determinación para constituir colchones fiscales y reducir el elevado nivel de deuda. Por tanto, las reglas fiscales acordadas en la UE deben cumplirse y aplicarse íntegra y coherentemente en todos los países y a lo largo del tiempo. Ello es indispensable

[52] Para obtener una visión general del funcionamiento de la regla sobre la deuda del PEC, véase el artículo titulado "Estrategias de reducción de la deuda pública en la zona del euro", Boletín Económico, número 3, BCE, 2016.

para poder confiar en la moneda común y avanzar hacia la culminación de la Unión Económica y Monetaria.

Fuente de información:
https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinEconomicoBCE/2018/Fich/bebce1804-1.pdf
https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinEconomicoBCE/2018/Fich/bebce1804-2.pdf

Seguimiento de la política monetaria en un contexto de incertidumbre (BFr)

El 21 de junio de 2018, el Banco de Francia (BFr) publicó la Conferencia: "Seguimiento de la política monetaria en un contexto de incertidumbre" que ofreció François Villeroy de Galhau, Gobernador del Banco de Francia. A continuación se presenta su intervención.

I. Introducción

Damas y caballeros, bienvenidos a París a la sexta conferencia conjunta organizada por el Deutsche Bundesbank y la Banque de France. Doy gracias a los organizadores Emmanuel Fahri, Emanuel Moench y Benoit Mojon por haber ofrecido una visión general con sus contribuciones tan interesantes.

Quisiera en esta presentación, plantear un problema central actual para la política monetaria: ¿cómo reforzar la confianza y qué reacción adoptar ante la incertidumbre generada por las políticas económicas? Obviamente vivimos en un mundo cada vez más incierto. Lo imprevisible de la política comercial de Estados Unidos de Norteamérica o peor aún su orientación proteccionista y la incertidumbre que rodean al Brexit corren el riesgo de anular gran parte de los beneficios de una economía integral a nivel global. La zona del euro ve un retorno a la incertidumbre. Winston Churchill pronunció esta

frase célebre: “El verdadero genio reside en la capacidad de evaluar la información incierta, peligrosa y conflictiva”. Por supuesto que nosotros, los banqueros centrales, no pretendemos ser genios, pero nuestro deber como responsables es gestionar esta incertidumbre respetando nuestra autoridad.

II. ¿Cómo fortalecer la confianza?

No necesito repetir actualmente las decisiones importantes que hemos anunciado en nuestra reciente reunión del Consejo de Gobierno en Riga. Expresamos nuestra confianza en la convergencia hacia un ajuste durable de la trayectoria de inflación. Presentaré con más detalle los fundamentos de esa confianza, examinando en primer lugar los datos y las previsiones económicas y luego algunos de nuestros principios de la política monetaria.

Datos y previsiones

En economía, es difícil saber con precisión dónde nos encontramos. Los datos mensuales y trimestrales pueden ser muy fluctuantes y numerosas hipótesis a menudo resultan apropiadas para explicarlas: errores de medición; efectos estacionales anormales; efectos puntuales, como las huelgas o desastres naturales, o una verdadera modificación de la economía subyacente. La evolución de la producción durante el primer trimestre es un buen ejemplo. ¿Acaso la desaceleración del crecimiento de PIB que paso de 0.7% en cuarto trimestre 2017 a 0.4% en primer trimestre de 2018 estuvo relacionada con un error de medición, con un brote de influenza en Alemania o con una ola de frío? ¿Acaso mostraba la preocupación de un posible conflicto comercial? o ¿Señalaba una desaceleración en el crecimiento económico subyacente? La junta del Consejo de gobierno estimó que esta desaceleración era en gran medida el resultado de una moderación de crecimiento excepcionalmente fuerte del cuarto trimestre, acentuada por factores temporales y de oferta tanto nacional como mundial, así como un debilitamiento de la participación de los intercambios comerciales.

Las proyecciones establecidas por los especialistas del Eurosistema de un crecimiento económico de 2.1% en 2018, 1.9% en 2019 y 1.7% en 2020 siguen siendo coherentes con el objetivo de una recuperación fuerte y generalizada; la economía francesa, a veces considerada como un buen ejemplo de la zona del euro debería seguir una trayectoria de crecimiento semejante al 1.8, 1.7 y 1.6% en 2020 de acuerdo con el Banco de Francia.

En cuanto a las perspectivas de inflación, como un componente de ajuste sostenible de la trayectoria de inflación, las recientes proyecciones de especialistas del BCE y del Eurosistema son cada vez más estables, reforzando nuestra confianza en la medida en que la mejora del crecimiento económico que se había visto resultara en un aumento en salarios e inflación. En otras palabras, si no estamos seguros de lugar que ocupamos en el ciclo, confiamos en que vamos en la dirección correcta con respecto a la inflación.

Decisiones de política monetaria

¿En que momento detendrá el Consejo de Gobierno las compras netas de activos? ¿Cuándo anunciará esta decisión? Estas preguntas se habían quedado sin respuesta y daban lugar a especulaciones relacionadas con los mercados antes de nuestra reunión en Riga. Además de las famosas e importantes tres “P”: perseverancia, paciencia y prudencia, las decisiones del Consejo de Gobierno también se rigen por tres “C”: credibilidad, coherencia y claridad. Cada uno de estos elementos es importante.

- Credibilidad: Nuestras medidas son creíbles porque respetan nuestro mandato y nuestras previsiones económicas, especialmente con respecto a las perspectivas de inflación. Claramente se nos ha aconsejado no modificar el objetivo de inflación del 2% en los últimos años a pesar de los numerosos argumentos que opinan lo contrario.

- Coherencia: Hemos actuado coherentemente con nuestros anuncios previos, como ya lo habíamos hecho en diciembre de 2016 y en octubre de 2017. Esta coherencia ha contribuido a la "alineación planetaria" que observamos al menos desde marzo entre la opinión del Consejo de Gobierno y aquella de los pronosticadores externos, incluidas las expectativas del mercado. Era importante anunciar el final de las compras de activos netos tan pronto como creamos que se cumplan los criterios para el ajuste sostenible de la trayectoria de la inflación.

- Claridad: actualmente la incertidumbre es el enemigo número uno del crecimiento y la estabilidad financiera. Al proporcionar unas indicaciones claras sobre el calendario de compra de activos y la trayectoria de las tasas de interés — con varios meses de anticipación— hemos hecho todo lo posible para reducir la incertidumbre relacionada con las condiciones futuras de la política monetaria, al menos hasta donde que sea posible hacerlo.

La consistencia, la credibilidad y la claridad de las decisiones tomadas en Riga han sido reforzadas por aquellas que se tomaron por unanimidad, lo que demuestra la fuerte cohesión dentro del Consejo de Gobierno. En este mundo dividido, en esta Europa dividida — desafortunadamente en temas difíciles como la inmigración— esta cohesión es la responsabilidad y el deber que compartimos para proteger el bien común de 340 millones de europeos: su moneda, el euro. La apoya en su mayoría, el 74%, confirmada por el Eurobarómetro de primavera de 2018. Destaca una creciente mayoría en Italia. Esta confianza en el euro nos obliga a actuar juntos.

Quisiera comunicar otro compromiso positivo recientemente adquirido por nuestros dirigentes políticos: el acuerdo franco-alemán Meseberg. El mensaje es claro y tiene tres consignas:

i. Además de la Unión Monetaria, la zona del euro necesita fortalecer la Unión Económica. De lo contrario, la política monetaria seguirá siendo la única opción

posible, con la probabilidad de verse ampliamente solicitada durante la próxima recesión.

ii. La Unión Económica requiere compartir el riesgo público —un Mecanismo Europeo de Estabilidad (MES) fortalecido y un presupuesto para la zona del euro— así como compartir los riesgos privados. Permítanme insistir en este punto, agregando una Unión Bancaria —con un mecanismo de resolución completamente confiable— y una Unión de Mercados de Capital (UMC). La UMC —de la cual somos, junto con el presidente Jens Weidmann y todo el Consejo de Gobierno, fervientes servidores— aparece también en la Declaración con el compromiso de realizar "avances decisivos".

iii. Europa necesita un impulso franco-alemán. Ambos países asumieron sus responsabilidades cuando aún era tiempo. Ahora los 19 países deben de elaborar un paquete de medidas comunes y operacionales. La zona euro debe aprovechar esta oportunidad: es ahora o nunca.

III. La incertidumbre generada por las políticas económicas

La economía mundial y europea se enfrenta a dos posibles crisis: un shock de política comercial y uno de política fiscal. Como estamos en pleno Mundial de fútbol, parece apropiado decir que con estas políticas marcamos goles en contra nuestra.

El creciente proteccionismo

El primer desafío para el sistema de comercio mundial es el riesgo que plantea el creciente proteccionismo. Las medidas iniciales anunciadas hasta ahora por Estados Unidos de Norteamérica, seguidas por las de China, cubren solo alrededor del 1% de las importaciones mundiales y deberían tener efectos directos limitados en la inflación y la actividad económica. Pero lógicamente han provocado represalias de otros países

o regiones y no se descarta el riesgo de una intensificación y una guerra comercial global.

De acuerdo con el análisis clásico del impacto macroeconómico de los aumentos de las tarifarios arancelarias, se trata de un shock de oferta negativo que implica una *mediación* entre una disminución de la producción u un aumento de precios, al menos a corto plazo. Los estudios basados en este enfoque más bien mecánico tienden a encontrar efectos significativos, pero relativamente limitados. El FMI, por ejemplo, estudió el escenario muy grave de un aumento global de las tarifas arancelarias que resulta de un aumento del 10% en los precios de importación, pero llegó a la conclusión que esto reduciría sólo un 15% del comercio mundial y conllevaría a una disminución de alrededor del 2% del PIB mundial después de tres años.

En mi opinión, este tipo de análisis subestima seriamente los efectos potenciales, ya que no considera el posible choque de confianza que pueda manifestarse a través de dos canales. En primer lugar, la incertidumbre puede aumentar la aversión al riesgo en los mercados financieros y reducir la oferta de crédito. En segundo lugar, una pérdida de confianza empresarial puede desalentar la inversión. Estos dos canales de incertidumbre tienden a afectar la demanda. Además, pueden concentrarse al inicio del período e incluso presentarse antes de la entrada en vigor de cualquier restricción comercial. De hecho, incluso en ausencia de restricciones comerciales adicionales concretas, los daños pueden manifestarse.

El Brexit es un buen ejemplo de las consecuencias sufridas antes de cualquier realización concreta. En este punto, Reino Unido realizó un referéndum y activó el Artículo 50, pero no dejará la Unión Europea hasta el próximo mes de marzo: todavía no existen tarifas arancelarias ni barreras comerciales. Sin embargo, la libra disminuyó inmediatamente después del anuncio de los resultados del referéndum, lo que refleja la anticipación de un futuro deterioro de las condiciones del comercio exterior; este

desarrollo ha afectado en gran medida el poder adquisitivo de los hogares británicos. La inversión empresarial se ha ralentizado como sucedió en Canadá debido a la incertidumbre del El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El Banco de Inglaterra estima que el PIB del Reino Unido es de -1.45 -2.0% por debajo del nivel que se habría logrado en ausencia del Brexit.

Política fiscal

La política fiscal llevada a cabo en muchas economías avanzadas es una segunda fuente de incertidumbre generada por las políticas económicas. La deuda pública aumentó significativamente desde la Gran Recesión. La deuda pública bruta promedio de la zona del euro paso del alrededor del 65% del PIB en 2007 a un máximo de más del 90% en 2014, y hoy supera el 85% a pesar de la mejora de los balances primarios en promedio en la zona del euro.

Los costos macroeconómicos de la incertidumbre fiscal se muestran incluso en ausencia de una verdadera crisis de deuda soberana. Las primas de riesgo aumentan e incrementan el costo de los préstamos sin que haya ajustes en la remuneración del riesgo para los ahorradores. Los riesgos relacionados con la incertidumbre fiscal son claramente no lineales y casi se podría decir binario, debido a la función de reacción de los mercados financieros, como hemos observado desde 2010 en la zona euro. Por debajo de un cierto umbral, la incertidumbre fiscal tiene efectos muy limitados en los diferenciales de rendimiento de préstamos soberanos o en la actividad económica. Pero tan pronto como la deuda alcanza niveles que cuestionan su sostenibilidad, al menos para algunos inversionistas, existe el riesgo de una auto crisis. Esta incertidumbre puede tener un gran peso en la inversión y el crecimiento.

IV. La respuesta de la política monetaria a la incertidumbre generada por las políticas económicas

¿Qué respuesta deben dar los bancos centrales a esta incertidumbre? Quisiera regresar a las tres "C" que mencioné anteriormente: credibilidad, coherencia y claridad.

Para mantener nuestra credibilidad, debemos cumplir con nuestro mandato de mantener la estabilidad de precios. En este sentido, quisiera señalar que estamos más seguros acerca de la trayectoria de la inflación que del crecimiento. Sin lugar a dudas, un shock proteccionista sería perjudicial para el crecimiento, pero su efecto sobre la inflación sería más ambiguo, al menos a corto plazo. Un nivel persistentemente elevado de los precios del petróleo sería igualmente negativo para el crecimiento, pero alimentaría la inflación.

Cumplir con nuestro mandato también significa no estar sujeto a preocupaciones fiscales. La relación entre la política monetaria y la política fiscal depende en última instancia de quién determina el nivel de los precios. El riesgo con los regímenes predominantemente fiscales es que la inflación aumenta paralelamente con la deuda pública porque se espera que eventualmente sea financiada por el banco central. Hoy en día, el papel de un banco central no es ambiguo en este punto: no puede haber preponderancia fiscal y el banco central establece la trayectoria de la inflación. No solo se prohíbe el financiamiento monetario para los bancos centrales, sino que además, el calendario de decisiones de la política monetaria no está determinado por los problemas presupuestarios de los Estados miembros.

La segunda "C" es la de coherencia. Los modelos teóricos a menudo asumen la existencia de una función de reacción del banco central. Una herramienta de estabilización de la producción y de la inflación puede ser una función de reacción bien entendida por el público, ya que las curvas de rendimiento pueden ajustarse en previsión de la política monetaria futura conforme a la evolución de las perspectivas para la

economía. Para volver a mi referencia al fútbol, Mervyn King llamó a esta teoría las tasas de interés de Maradona. Pero las funciones de reacción creíbles no caen del cielo y se adquieren a costa de una comunicación y de una acción constantes a lo largo del tiempo. Somos y seremos predecibles para nuestros socios. En su orientación prospectiva, el Consejo de Gobierno también señaló su intención de actuar de manera progresiva en función de los datos disponibles. Dada la incertidumbre acerca de la fuerza del mecanismo de transmisión, deberíamos guiarnos por el pragmatismo —el nivel de inflación con relación al objetivo a mediano plazo— y el gradualismo.

La última "C" es la claridad. Los banqueros centrales deberían intentar explicar en lo posible lo que harán y lo que no harán. Respecto a lo primero, fuimos claros en Riga; en cuanto a lo segundo, me gustaría enfatizar que no podemos compensar por completo la incertidumbre creada por otros responsables; y tampoco podemos contrarrestar sus efectos. Hemos demostrado en los últimos años que la política monetaria es flexible, y hemos estado dispuestos a utilizar cualquier instrumento como parte de nuestro mandato para controlar la inflación a la baja. Fuimos mucho más allá de lo que pensamos que era posible y haremos lo necesario para cumplir con nuestro mandato de mantener la estabilidad de los precios, ni más ni menos.

Le agradezco su atención.

Fuente de información:
https://www.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/discours-fvdg-buba-bdf-vf-20180621.pdf

Comienza la guerra comercial entre Estados Unidos de Norteamérica y China: ¿qué hará la Unión Europea? (RIE)

El 22 de junio de 2018, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo "Comienza la guerra comercial entre Estados Unidos de Norteamérica y China: ¿qué hará la Unión

Europea?", elaborado por Federico Steinberg[53]. A continuación se presenta la información.

Estados Unidos de Norteamérica y China han entrado en guerra comercial. Y el resto del mundo –incluidos la Unión Europea y España– debería estar preocupado. Todavía es posible que un acuerdo de última hora relaje la escalada proteccionista entre los dos colosos. Sin embargo, como parece que el objetivo del presidente Trump es tanto mostrar que se está poniendo duro con China ante su electorado (para que su partido tenga un buen resultado en las elecciones de noviembre y él pueda revalidar su mandato en 2020) como frenar el ascenso económico y tecnológico de China, es poco probable que vaya a dar marcha atrás. Esto supone que, a principios de julio, entrarán en vigor aranceles del 25% para 818 productos cuidadosamente seleccionados que China exporta a Estados Unidos de Norteamérica por valor de 250 mil millones de dólares anuales (cinco veces más de lo previsto inicialmente). China, por su parte, que quiere dejar claro que no se dejará intimidar por Trump, responderá de forma equivalente, pero como el año pasado importó bienes de Estados Unidos de Norteamérica por valor de unos 130 mil millones de dólares, podría recurrir a aranceles más altos o a otro tipo de prácticas proteccionistas (como la depreciación de su moneda o las barreras no arancelarias) para que su respuesta alcance el equivalente a los 250 mil millones de dólares anuales anunciados. Cuando estas medidas se concreten, habremos entrado de lleno en el peligroso juego de las represalias comerciales, y los conflictos que hasta ahora estaban sobre la mesa (aranceles sobre paneles solares, lavadoras, acero y aluminio –y sus correspondientes represalias anunciadas por la Unión Europea (UE), –además de la renegociación del NAFTA y la parálisis de la Organización Mundial del Comercio) parecerán un juego de niños.

Aunque el impacto económico de una guerra comercial suele ser lento y tarda en llegar a la economía real, las bolsas, que suelen servir bien como indicadores adelantados, se

[53] Investigador del Real Instituto Elcano y profesor de la Universidad Autónoma de Madrid.

lo han tomado mal. No es para menos. El proteccionismo reduce gradualmente el potencial de crecimiento económico, carcomiendo la eficiencia en la asignación de recursos a nivel mundial, aumentando los precios de muchos productos y destruyendo empleo en términos netos. Al mismo tiempo, desde el punto de vista geopolítico, mina la confianza entre países –como se vio de manera gráfica en la última cumbre del G-7 en Canadá– y obliga a sus líderes a contraatacar ante las amenazas del otro para no quedar como blandos. Por último, en un mundo de cadenas de producción globales es completamente ilusorio pretender aislar a un país del comercio internacional como pretende hacer Estados Unidos de Norteamérica Por ello, el impacto económico adverso para los propios norteamericanos será importante, aunque con la economía en pleno empleo y creciendo con fuerza, esto no se notará demasiado a corto plazo (y eso Trump lo sabe).

El impacto en Europa

Aunque Estados Unidos de Norteamérica no haya utilizado Europa para librar su batalla comercial más importante, para la UE la escalada proteccionista global es muy peligrosa. Por una parte, los países europeos también están inmersos en una dinámica de represalias comerciales a cuenta de los aranceles sobre el acero y el aluminio, que es de mucho menor tamaño que el conflicto con China (2 mil 800 millones de euros según el último anuncio de la Comisión Europea) pero no por ello desdeñable. Además, parece que Estados Unidos de Norteamérica anunciará aranceles sobre las importaciones de automóviles en breve, lo que sí que sería muy dañino para la industria europea, en especial para Alemania. Y en España ya se están sufriendo las medidas proteccionistas estadounidenses sobre las aceitunas negras, y estas medidas podrían extenderse a otros productos agrícolas en el futuro si el Departamento de Comercio estadounidense cuestiona todo el sistema de la Política Agrícola Común (PAC) europeo por interpretar que se trata de subsidios que violan las reglas del comercio internacional (algo insólito habida cuenta que la PAC lleva en vigor desde 1957).

Pero lo más preocupante para la UE es que, con sus acciones más recientes, Trump ha dejado claro que no le importa destruir el orden liberal internacional que Estados Unidos de Norteamérica creó y lideró desde la Segunda Guerra Mundial y que tanto ha beneficiado a la UE, y también a muchas otras potencias, incluido Estados Unidos de Norteamérica mismo. Además, y esto resulta especialmente doloroso para los europeos, pues en vez de liderar una coalición para intentar modificar algunas de las prácticas económicas chinas más distorsionantes (como las subvenciones a las empresas públicas o la violación de los derechos de propiedad intelectual, que también preocupan a la UE), Estados Unidos de Norteamérica ha optado por plantear la guerra (comercial) por su cuenta, considerando a los países europeos como rivales comerciales en vez de como socios estratégicos (el hecho de que la UE no fuera advertida de antemano de los aranceles que Estados Unidos de Norteamérica iba a imponer sobre su acero y aluminio, y que no aceptara otorgar una exención a la Unión, son buena prueba de ello). Por último, parece que nadie dentro de Estados Unidos de Norteamérica está dispuesto a plantarle cara al presidente. En este sentido, llama la atención que la mayoría de los líderes del Partido Republicano parecen muy cómodos con las políticas comerciales del presidente, lo que sugiere que el alma proteccionista del partido, que ha estado adormecida durante las últimas décadas pero que fue muy fuerte durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del siglo XX, podría estar resucitando.

Aunque las relaciones económicas internacionales de los últimos 50 años no hayan sido ni tan ordenadas, ni tan liberales ni tan globales como la expresión “orden liberal internacional” parece sugerir, en el futuro parece que serán más caóticas y menos liberales. Como ya sucediera en el período de entreguerras, bien pudiera ser que las decisiones de política comercial se guiaran menos por la lógica de la racionalidad y la eficiencia económica (en la que existe la posibilidad de buscar ganancias mutuas) y más como otra herramienta de la política exterior de las principales potencias, que busca aumentar el poder político en el tablero internacional dejando el bienestar económico de la ciudadanía en un segundo plano. Y en un mundo iliberal y en el que impere la ley

del más fuerte, la China de Xi Jinping, Estados Unidos de Norteamérica de Trump, la Rusia de Putin y la Turquía de Erdogan —todas ellas potencias con hombres fuertes e instituciones debilitadas— se encontrarán cómodas, mientras que la UE se encontrará especialmente incómoda.

Existe una ventana de oportunidad para que la UE pueda convertirse en líder de este maltrecho orden liberal multilateral basado en reglas, para el que podría contar con el apoyo de países como Canadá, Japón, Australia o los países de América Latina. Incluso es posible que Australia, que todavía no está en posición de dar la batalla por la hegemonía global a Estados Unidos de Norteamérica, pudiera optar por alinearse con la UE de forma táctica durante algunos años, arrastrando así a otras potencias emergentes asiáticas. Pero para conseguirlo, la UE necesitaría tener una mayor visión estratégica, estar dispuesta a exigir a China que abra sus mercados a cambio de alinearse algo más con sus posiciones en su enfrentamiento con Estados Unidos de Norteamérica y asumir que seguramente esta batalla se jugará fuera del marco de la Organización Mundial del Comercio, que es el marco natural de movimientos de la Unión. En todo caso, nada puede asegurar ni que la UE vaya a tener éxito en este empeño ni que la economía mundial pueda seguir operando de forma más o menos exitosa con un Estados Unidos de Norteamérica introspectivo y cada vez más aislacionista y combativo. En todo caso, para dar esta batalla, la UE necesita fortaleza y cohesión interna. Así que los deberes para afrontar la guerra comercial global empiezan en casa.

Fuente de información:
http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/economia+internacional/comentario-steinberg-comienza-guerra-comercial-eeuu-china-que-hara-ue

La Comisión Europea y cuatro mercados en línea firman un compromiso de seguridad de los productos para eliminar los productos peligrosos (CE)

El 25 de junio de 2018, la Comisión Europea (CE) y cuatro principales mercados en línea (Alibaba [AliExpress], Amazon, eBay y Rakuten-Francia) firmaron un compromiso para acelerar la retirada de los productos peligrosos vendidos en sus mercados en línea.

Gracias a un diálogo facilitado por la Comisión Europea, cuatro grandes empresas en línea se han comprometido a responder a las notificaciones sobre productos peligrosos emitidas por las autoridades de los Estados miembros en un plazo de dos días hábiles y a reaccionar a los avisos de los clientes en un plazo de cinco días hábiles.

Věra Jourová, comisaria de Justicia, Consumidores e Igualdad de Género de la Unión Europea (UE), ha declarado: "Cada vez más gente compra en línea en la UE. El comercio electrónico ha abierto nuevas posibilidades para los consumidores, ofreciéndoles un mayor surtido de productos a precios más bajos. Los consumidores deben estar exactamente igual de seguros cuando compran en línea que cuando lo hacen en tiendas. Me congratulo del compromiso de seguridad de los productos, que mejorará aún más la seguridad de los consumidores. Insto también a otros mercados en línea a participar en esta iniciativa, de modo que internet sea un lugar más seguro para los consumidores de la UE".

Las ventas en línea representaron el 20% de las ventas totales en 2016 en la UE (Eurostat). Cada vez más productos peligrosos notificados en el sistema de alerta rápida se venden en línea. Esto demuestra la necesidad de que todos los mercados en línea prosigan e intensifiquen aún más sus esfuerzos en lo que se refiere a la eliminación de los productos peligrosos. La Directiva sobre comercio electrónico de la UE introduce procedimientos de detección y retirada de contenidos problemáticos en línea, pero no

se trata de una regulación detallada. Estos cuatro grandes mercados en línea han acordado hoy una serie de compromisos para garantizar una correcta protección de los consumidores de la UE.

Alibaba Group (AliExpress), Amazon, eBay y Rakuten-France se comprometen a adoptar las medidas siguientes:

Responder en el plazo de dos días hábiles a los avisos de las autoridades comunicados a los puntos de contacto de las empresas para que eliminen los catálogos que ofrezcan productos no seguros. Las empresas deben hacer un seguimiento de las medidas adoptadas e informar de ello a las autoridades.

Facilitar a los clientes un procedimiento claro para que puedan notificar los catálogos de productos peligrosos. Estos avisos se tratan con celeridad y se da una respuesta adecuada en un plazo de cinco días hábiles.

Consultar la información sobre productos peligrosos o recuperados que figura en el sistema de alerta rápida de la UE en el caso de los productos no alimentarios, además de otras fuentes, como la policía.

Facilitar puntos de contacto únicos a las autoridades de los Estados miembros de la UE para las notificaciones sobre productos peligrosos y la comunicación en materia de problemas de seguridad de los productos.

Adoptar medidas para impedir la reaparición de los catálogos de productos peligrosos ya retirados.

Ofrecer información o formación a los vendedores sobre la observancia de la legislación de la UE sobre la seguridad de los productos, exigir a los vendedores que cumplan la ley y facilitarle el enlace a la lista de la legislación de la UE en la materia.

Próximos pasos

Los mercados en línea y la Comisión Europea evaluarán los progresos registrados en los compromisos cada seis meses y publicarán el informe correspondiente.

La Comisión Europea anima a otros mercados en línea a seguir el buen ejemplo de estas cuatro empresas que han tomado la iniciativa hoy, y a sumarse y contribuir a la mejora de la seguridad de los productos en línea para los consumidores de la UE.

Contexto

La Directiva sobre el comercio electrónico establece, en su artículo 14, que los catálogos de productos peligrosos deben retirarse de forma rápida y eficaz, pero no precisa los plazos.

En su Comunicación de septiembre de 2017 sobre la lucha contra los contenidos ilegales en línea, la Comisión Europea decidió controlar el progreso en la lucha contra los contenidos ilegales en línea y evaluar la necesidad de más medidas. A raíz de ello, la Comisión adoptó en marzo de 2018 una Recomendación sobre un conjunto de medidas operativas que deben adoptar las empresas y los Estados miembros para intensificar aún más esta labor antes de determinar la necesidad de proponer medidas legislativas. Estas recomendaciones atañen a todas las formas de contenidos ilícitos, desde los contenidos terroristas hasta la incitación al odio y la violencia, el material relacionado con los abusos sexuales a menores, los productos no seguros o la vulneración de los derechos de autor.

El sistema de alerta rápida de la UE permite el intercambio rápido de información entre 31 países europeos y la Comisión Europea sobre los productos peligrosos no alimentarios que suponen un riesgo para la salud y la seguridad de los consumidores. El 12 de marzo de 2018, la Comisión Europea publicó su informe sobre el sistema de

alerta rápida para los productos peligrosos en 2017 (para tener acceso a información véase http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-1721_es.htm).

Fuente de información:
http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4247_es.htm

El Marco Financiero Plurianual 2021-2027 desde una perspectiva española: un presupuesto moderno de una Unión que ¿proteja, empodere y vele por la seguridad? (RIE)

El 9 de julio de 2018, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo "El Marco Financiero Plurianual 2021-2027 desde una perspectiva española: un presupuesto moderno de una Unión que ¿proteja, empodere y vele por la seguridad?", elaborado por Mario Kölling[54]. A continuación se presenta el contenido.

Tema

Durante los próximos meses se negocia el Marco Financiero Plurianual para el período 2021-2027, del resultado depende la futura relación de España con el presupuesto de la UE.

Resumen

La Comisión Europea (CE) ha presentado su propuesta del marco financiero plurianual para el período 2021-2027 que, en términos generales, contiene los límites máximos de las diferentes rúbricas de los presupuestos anuales, una reforma de la estructura del presupuesto y de las prioridades presupuestarias de la UE para la próxima década y propuestas relacionadas con el financiamiento del presupuesto de la UE. Las propuestas pueden cambiar la relación de España con el presupuesto de la UE. Se argumenta que

[54] Profesor de Ciencia Política, UNED.

las reformas propuestas por parte de la Comisión, especialmente en la Política Agrícola Común (PAC) y la Política de Cohesión, benefician a España. Además, se pueden encontrar otras nuevas iniciativas que favorecen la posición de España en la propuesta de la Comisión europea.

Análisis

La propuesta de la Comisión, ¿la misma canción de siempre o una visión para la próxima década?

El 2 de mayo, la Comisión Europea (CE) presentó su propuesta del Marco Financiero Plurianual para el período 2021-2027 (MFP, 2021-2027),[55] el primer marco financiero para la UE sin el Reino Unido. Durante las últimas semanas se concretaron los distintos programas de gasto, lo que permitía realizar un cálculo más determinado sobre las consecuencias de las mismas para cada Estado miembro.

La propuesta contiene los límites máximos de las diferentes rúbricas de los presupuestos anuales, una reforma de la estructura del presupuesto y de las prioridades presupuestarias de la UE para la próxima década, propuestas relacionadas con el financiamiento del presupuesto de la UE y una iniciativa para vincular el presupuesto de la UE con el cumplimiento del Estado de Derecho. Aunque el Consejo Europeo mantuvo un debate inicial durante su reunión informal del 23 de febrero sobre la materia, con la presentación de la propuesta comienzan las negociaciones formales del MFP. Sin embargo, la fase previa comenzó ya mucho antes, con la revisión de todas las políticas redistributivas de la CE y su financiamiento por parte de grupos de expertos y una amplia consulta pública en la que participaron los actores interesados y beneficiarios de las políticas. Asimismo, los gobiernos de los Estados miembros se posicionaron durante los meses anteriores buscando aliados para poder influir en la

[55] European Commission (2018), '*A modern budget for a Union that protects, empowers and defends the Multiannual Financial Framework for* 2021-2027, COM (2018) 321 *final*', Bruselas, 2/V/2018.

preparación de la propuesta de la CE y, como se señala a continuación, algunas de estas preferencias ya se reflejan en la misma.

Según la agenda propuesta por parte de la CE, estas negociaciones deberían finalizarse antes de la celebración de las elecciones al Parlamento Europeo (PE) en mayo de 2019. Desde una perspectiva basada en la experiencia de las negociaciones anteriores, se espera que las éstas no concluyan hasta el último momento de la vigencia del período actual, es decir, a finales del 2020. Tradicionalmente, las negociaciones enfrentan posiciones a favor de un mayor gasto frente a perspectivas de austeridad, a los contribuyentes netos frente a los Estados beneficiarios, y, cada vez más, a los reformistas contra los conservadores en lo que se refiere a la estructura y las prioridades políticas que se pretenden alcanzar con el gasto de la UE.

Cada negociación de un MFP se ha llevado a cabo en un contexto especial, las negociaciones del MFP 2021-2027 se desarrollarán a priori en un contexto económico favorable, también las últimas encuestas del Eurobarómetro muestran un aumento de los encuestados que consideran que su país se beneficia de ser miembro de la UE[56]. Sin embargo, no sólo el Brexit, sino también la indecisión sobre la orientación de las reformas institucionales pendientes de la UE y las discrepancias entre algunos Estados miembros sobre los valores de democracia y del Estado de Derecho, ensombrecen las negociaciones.

Según la CE, su propuesta es una respuesta honrada en un momento inestable y ante la expectativa de que la UE desempeñe un papel más preponderante en la seguridad y la estabilidad mundial. En la lectura de la CE, el MFP 2021-2027 se adapta también a las nuevas prioridades políticas. No obstante, como cabría esperar, las críticas se produjeron de inmediato y desde diferentes ángulos.

[56] Según la última encuesta publicada en mayo 2018, más de dos tercios de los encuestados (67%) están convencidos de que su país se beneficia de ser miembro de la UE.

Los contribuyentes netos –Austria, los Países Bajos, Dinamarca y Suecia– reiteraron su posición conocida de que una UE con un Estado miembro menos debe tener también un presupuesto más reducido. Alemania, principal contribuyente neto, ha acogido positivamente los planes de Bruselas y, conforme al tratado de coalición, Berlín estaría dispuesto a asumir más responsabilidad con el fin de reforzar la UE aunque, como subrayan en una posición oficial los titulares de Exteriores y de Finanzas, todos los Estados miembros deben asumir la cuota que les corresponde[57]. Para evitar retrasos en la creación de los nuevos instrumentos, Berlín apuesta también por una negociación constructiva y rápida. El gobierno francés señala su preferencia por un presupuesto propio de la zona euro y aunque el presidente Macron se mostraba hace unos meses abierto a una reforma de la PAC[58], el ministro de Agricultura afirmó tras la publicación de la propuesta que el gobierno francés defenderá con firmeza un presupuesto con recursos suficientes para las tareas que debe afrontar la agricultura europea. Los gobiernos húngaro y polaco expresaron también hace semanas su disposición a aumentar sus contribuciones al presupuesto[59], al mismo tiempo que se opusieron a cualquier reforma y reducción del gasto en la Política de Cohesión. Ambos países podrían verse especialmente afectados por la polémica propuesta de la CE de la nueva condicionalidad[60] reclamada por varios gobiernos. Ante la propuesta, el ministro de Asuntos Exteriores polaco, Konrad Szymanski, expresó que su gobierno está dispuesto a apoyar todos los instrumentos para controlar mejor el uso de los recursos del prepuesto de la UE, pero que estos instrumentos deben basarse en el marco legal existente. También el gobierno de Hungría respaldó esta posición, reafirmando que hay graves preocupaciones con respecto a la base jurídica de la propuesta y los criterios para su aplicación.

---

[57] "*Wir sind bereit, für eine Stärkung der Europäischen Union Verantwortung zu übernehmen – dazu gehört aber eine faire Lastenteilung aller Mitgliedstaaten*", Auswärtiges Amt.

[58] "*Initiative for Europe. a sovereign, united, democratic Europe speech by* M. Emmanuel Macron, President of the Republic", París, 26/IX/2017.

[59] https://www.euractiv.com/section/future-eu/news/hungary-and-poland-defend-larger-european-budget/.

[60] "Bruselas, 2.5.2018 COM(2018) 324 final".

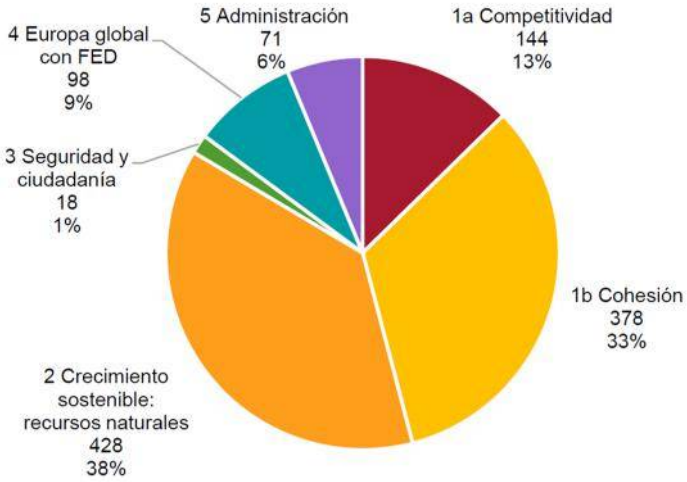
Antes de entrar en el análisis sobre hasta qué grado se materializan las preferencias de España en el debate actual y qué relación futura puede tener España con el presupuesto de la UE en el estado actual de la negociación, a continuación, se presentan las líneas generales de las propuestas de la CE del MFP 2021-2027.

En términos generales, la Comisión Europea propone un MFP 2021-2027 enfocado en inversiones con un claro valor agregado europeo, transparente, simplificado y más flexible. Sin embargo, en comparación con el énfasis en el mandato político con el que la Comisión Europea, bajo la presidencia de Jean Claude Juncker, comenzó su trabajo y las visiones presentadas por representantes de la Comisión sobre los desafíos y el futuro papel de la UE, tanto a nivel doméstico como a escala internacional, presentadas en diferentes intervenciones y documentos oficiales, la propuesta del MFP 2021-2027 es una clara decepción tanto en lo que se refiere a los recursos previstos como en su estructura y financiamiento. No obstante, sí contiene modificaciones que se mantienen en la trayectoria comenzada con el MFP 2007-2013 y que paulatinamente convierten al presupuesto en un instrumento político.

En cuanto al techo del gasto, la Comisión propone un presupuesto para los siete años de un billón135 mil millones de euros en créditos de compromiso (a precios de 2018), lo que corresponde al 1.11% de la Renta Nacional Bruta (RNB) de la UE27. Este nivel de créditos de compromiso se traduce en un billón 105 mil millones de euros (o el 1.08% de la RNB) en créditos de pago (a precios de 2018) para el período comprendido entre 2021 y 2027. Estos recursos parecen representar un incremento importante en relación con el presupuesto MFP 2014-2020, que en precio de 2018 fue de un billón 26 mil millones de euros (o el 1.03% de la RNB) en créditos de pago. Sin embargo, conforme a cálculos del servicio de investigación del PE este incremento es relativo (véanse las gráficas siguientes). En primer lugar, se debe considerar que el Fondo Europeo de Desarrollo no está incluido en el cálculo del techo del gasto del MFP actual, pero sí en la propuesta de la CE para el MFP 2021-2027. Además, calculando con

precios actuales e incluyendo la tasa de inflación, no se produce un aumento de los recursos tan destacado como la CE subraya en su propuesta del MFP 2021-2027[61].

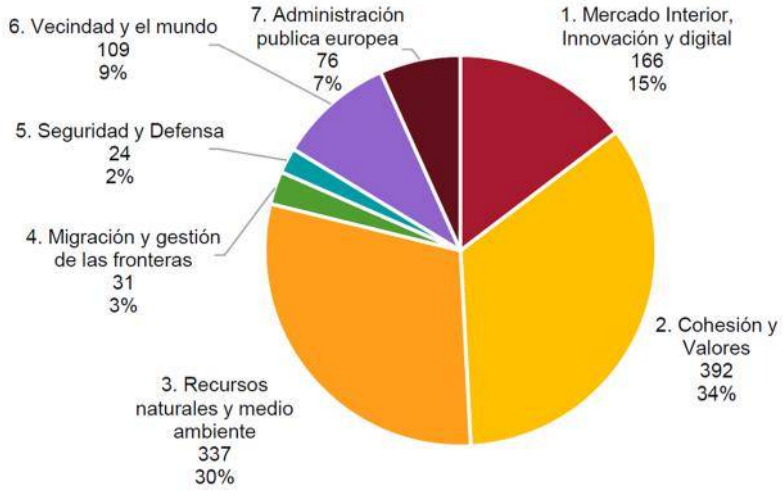
DISTRIBUCIÓN DEL GASTO DEL MFP 2014-2020 EN MILES DE MILLONES DE EUROS Y PORCENTAJE DEL TOTAL SEGÚN EL CÁLCULO DEL PARLAMENTO EUROPEO
-En precios de 2018-



FUENTE: Elaboración propia, Parlamento Europeo (2018).

[61] Parlamento Europeo (2018), *"Multiannual Financial Framework 2021-2027: Commission proposal Initial comparison with the current MFF"*.

DISTRIBUCIÓN DEL GASTO DE LA PROPUESTA DEL CE DEL MFP 2021-2027 EN MILES DE MILLONES DE EUROS Y PORCENTAJE DEL TOTAL SEGÚN EL CÁLCULO DEL PARLAMENTO EUROPEO
-En precios de 2018-



FUENTE: Elaboración propia, Parlamento Europeo (2018).

La comparación de la propuesta con el MFP actual se dificulta, además, por el diferente contexto. No se debe olvidar que el actual marco MFP, que se acordó en 2013, supuso por primera vez una reducción en términos reales a pesar de las crecientes competencias de la Unión y de las ambiciones enunciadas en el Tratado de Lisboa y en la Estrategia Europa 2020. En este sentido, el MFP 2014-2020 demostró rápidamente que no era adecuado para satisfacer las necesidades reales y las ambiciones políticas. Además, una comparación debe tener en cuenta el impacto del *Brexit* más allá de las contribuciones y retornos británicos. Finalmente, los diversos cambios en las rúbricas y los programas propuestos –por ejemplo, el número de rúbricas– y las reformas propuestas en el cálculo de los beneficiarios dificultan una comparación.

En lo que se refiere a las rúbricas, según los cálculos de la CE, la PAC (a partir de 2021: Recursos naturales y medio ambiente) contará entre 2021 y 2027 con un presupuesto de 337 mil millones de euros, mientras que la Política de Cohesión (Cohesión y

valores)[62] tendrá una dotación de 331 mil millones de euros en precios de 2018. Esto representa, según el cálculo de la CE, un recorte del 5 y del 7% repetitivamente con referencia al MFP actual. No obstante, no todos los Estados miembros beneficiarios de estas políticas se ven afectados en la misma medida. En primer lugar, porque se propone una reorientación de las políticas. La mayor parte de las inversiones del Fondo Europeo de Desarrollo Regional[63] y del Fondo de Cohesión se destinarán a inversiones que generan empleo y crecimiento, especialmente para pequeñas y medianas empresas que apuesten por las tecnologías digitales, la innovación y la modernización industrial. También se centrará en el cambio hacia una economía circular con bajas emisiones de carbono y en la lucha contra el cambio climático. En lo que se refiere a la cohesión social, se propone fusionar el Fondo Social Europeo y la Iniciativa para el Empleo de los Jóvenes y otros programas, para crear el "Fondo Social Europeo Plus" (FSE+). Asimismo, se pretende reforzar el Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización, que ha sido implementado en España en el período financiero actual y que actúa para hacer frente a los retos y cambios del mercado laboral. Para el período 2021-2027, el FSE+ estaría dotado con 101 mil millones de euros y el Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización con 1.6 mil millones de euros.

En segundo lugar, se redefinen los criterios para determinar los beneficiarios, por ejemplo, de la Política de Cohesión. Aunque la Política de Cohesión seguirá centrada en la reducción de las desigualdades entre las regiones europeas, centrándose principalmente en el criterio del PIB *per cápita*, se van a incluir nuevos criterios que permitan valorar mejor los retos de las regiones europeas –por ejemplo, el desempleo juvenil, la formación, las consecuencias del cambio climático y la integración de los inmigrantes–. En relación con el Fondo de Cohesión no se prevé un cambio y se

[62] Todas las propuestas legislativas relacionadas con la política de cohesión están disponibles en la web de la Comisión Europea.

[63] "Strasbourg, 29.5.2018 COM (2018) 375 final 2018/0196 (COD)".

mantiene la RNB inferior al 90% de la media de la UE como criterio para las inversiones.

La Comisión propone también una modernización de la PAC[64]. Además de una simplificación –que es la propuesta estándar para cada reforma de la política–, se prevé una mayor flexibilidad para los Estados miembros en el diseño de los programas y a la hora de transferir –por ejemplo– recursos previstos para los pagos directos al desarrollo rural. La CE asume también una crítica recurrente de la Política y propone dar más prioridad al apoyo a las pequeñas y medianas explotaciones y a los jóvenes agricultores para que implementen nuevos conocimientos e innovaciones en el ámbito agrícola. Se debe destacar también la interrelación entre la nueva PAC con la protección del medio ambiente: en este sentido, todos los pagos directos estarán condicionados al cumplimiento de unos requisitos en materia de medio ambiente y clima.

Con el ahorro en las políticas "tradicionales", la CE propone, por un lado, incrementar el financiamiento de prioridades políticas urgentes, entre las que se incluye la investigación, la innovación y la economía digital. En estas rúbricas se pretende, por ejemplo, invertir 12 mil millones de euros en la transformación digital de la sociedad y economía europea, 30 mil millones al programa Erasmus+ y 100 mil millones (un 50% más) para los diferentes programas de I+D. Por otro lado, la UE pone el acento en las nuevas prioridades políticas que se reflejan en la separación de la rúbrica actual "Justicia y Asuntos de Interior" en dos: "Migración y control de Fronteras" y "Seguridad y Defensa". El presupuesto para la primera nueva rúbrica se triplicaría y alcanzará los 33 mil millones de euros en comparación con los diferentes programas existentes en el MFP actual. Los fondos dedicados a la seguridad y defensa aumentarían un 40 por ciento.

[64] Todas las propuestas legislativas relacionadas con la PAC están disponibles en la web de la Comisión Europea.

En materia de Justicia, se pretende simplificar los programas existentes y crear un nuevo Fondo de Justicia, Derechos y Valores de la UE, uno de cuyos objetos será la protección y promoción de los derechos y valores de la UE, por ejemplo, mediante el apoyo a las organizaciones de la sociedad civil.

También el gasto en acción exterior se incrementará, siguiendo los cálculos de la CE, en un 26% hasta llegar a los 126 mil millones de euros durante un período de siete años. Los aumentos en recursos para las políticas urgentes y prioridades políticas nuevas son sin duda destacables, aunque las rúbricas parten de un nivel de recursos limitado.

Uno de los aspectos novedosos de la propuesta de la Comisión Europea son dos nuevos instrumentos presupuestarios creados con los objetivos de apoyar/incentivar reformas en los Estados miembros y garantizar la estabilidad de la zona euro en futuras crisis. El programa de apoyo a reformas[65], que parece ser un guiño al gobierno alemán, contará con un presupuesto de 25 mil millones de euros para incentivar reformas estructurales en los Estados miembros, en particular en el contexto del Semestre Europeo. Este instrumento, con características de una condicionalidad positiva, reforzará las herramientas de la Comisión para el seguimiento del cumplimento de los programas nacionales de reformas nacionales, ya que será ella la que determine el tamaño del apoyo financiero. Además, se proporcionará apoyo específico a los Estados miembros no pertenecientes a la zona del euro en su transición hacia la adhesión a la UME.

El segundo instrumento, la Función Europea de Estabilización de las Inversiones[66], parece integrar a modo muy modesto las preferencias del gobierno francés, servirá para mantener los niveles de inversión en caso de grandes perturbaciones asimétricas y contará con hasta 30 mil millones de euros. En concreto, se trataría de créditos sin intereses –y, en línea con Berlín, no de transferencias– que se ofrecen a países afectados

[65] "Brussels, 31.5.2018 COM(2018) 391 final".
[66] "Brussels, 31.5.2018 COM(2018) 387 final".

por *shocks* asimétricos y para que puedan mantener la inversión pública. El financiamiento de este instrumento se cubriría con los beneficios que el Banco Central Europeo obtiene con la emisión de moneda, que ascienden a unos 8 mil millones de euros.

Como ya se ha mencionado anteriormente, un elemento novedoso es el vínculo entre el financiamiento de la UE y el Estado de Derecho, aunque por el momento parece ser un instrumento poco preciso. Según la propuesta de la Comisión, este mecanismo debe proteger el presupuesto de la UE frente a los riesgos financieros vinculados a deficiencias generalizadas del Estado de Derecho en los Estados miembros. La UE podría suspender, reducir o restringir el acceso al financiamiento de la UE de manera proporcional a la naturaleza, gravedad y alcance de las deficiencias del Estado de Derecho.

También se fortalecen los otros instrumentos de condicionalidad. En este sentido, se propone reforzar el vínculo entre el presupuesto de la UE y el Semestre Europeo. En concreto, la Comisión pretende interrelacionar las recomendaciones anuales específicas para cada Estado miembro con indicaciones concretas para las inversiones procedentes del presupuesto de la UE.

En relación con el financiamiento, la propuesta contiene algunas innovaciones. El ejecutivo de la UE propone crear tres nuevas fuentes de ingresos para la UE. En particular, apuesta por una contribución nacional calculada sobre el volumen de residuos de envases de plástico no reciclados en cada Estado miembro, así como un tipo de referencia del 3% aplicado a una nueva base imponible común del impuesto sobre sociedades y sobre el 20% de los ingresos procedentes del sistema de comercio de derechos de emisión. Según los cálculos de Bruselas, estos nuevos recursos propios representarían aproximadamente el 12% del total de los ingresos y aportarían hasta 22 mil millones de euros al año.

Una perspectiva desde España

Desde las negociaciones del MFP 2014-2020, la relación de España con el presupuesto de la UE es particularmente sensible, dado que el país se situó ya entonces entre la situación de mantener la posición de beneficiario neto o de convertirse en contribuyente neto. Antes del comienzo de la negociación parecía muy probable que España se convertiría en contribuyente neto; sin embargo, el resultado fue positivo principalmente por dos factores: (1) el efecto de la crisis redujo el PIB *per cápita* y España contribuyó menos al presupuesto de la UE que en el período 2007-2013; y (2) la aprobación de inversiones adicionales que no estaban previstas en las propuestas iniciales como reacción a las consecuencias de la crisis, especialmente en relación con la lucha contra el desempleo juvenil.

De cara al MFP 2021-2027 y con un crecimiento económico estable desde hace cuatro años, se vive un *déjà vu*, al que se debe agregar la dificultad de tener que posicionarse ante una reforma del presupuesto y/o una defensa de los objetivos tradicionales de las políticas redistributivas. Mientras los recortes en la PAC y la Política de Cohesión afectarán sin duda a España, el nuevo método de cálculo de los beneficiarios de la política es ventajoso para España, además de que la propuesta contiene programas de gasto en línea con las preferencias del gobierno español. España se beneficiaría especialmente del nuevo enfoque del MFP, como la migración y la gestión de las fronteras, la seguridad y la defensa o el cambio climático, los retos demográficos, las inversiones en pequeñas y medianas empresas, la tecnología digital y la educación. En este sentido, las futuras relaciones de España con el presupuesto de la UE dependerán del diseño concreto de las políticas redistributivas y, por supuesto, del futuro financiamiento del presupuesto. En una primera aproximación, España se posicionó, ya en febrero, al lado de los contribuyentes neto y principales socios, Francia y Alemania,

y el presidente del Gobierno confirmó que España estaría abierta a poner más recursos para avanzar hacia una mayor integración europea[67].

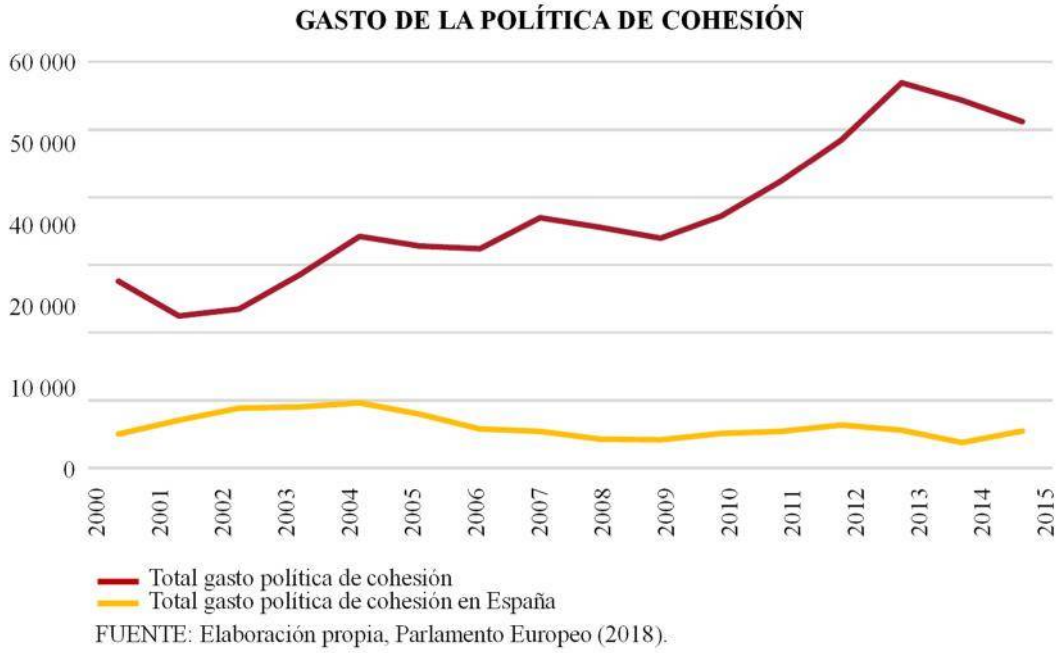
Sin duda, desde finales de los años 80, las inversiones financiadas por el presupuesto de la UE en España han tenido un elevado impacto macroeconómico a mediano y largo plazo. La Política de Cohesión de la UE juega en esta historia de éxito un papel importante. El Gobierno de España no sólo determinó la introducción de esta política y contribuyó a sus sucesivas reformas, sino que también fue el país que más se benefició de ella. No obstante, desde el MFP 2007-2013 la participación de España en el total del gasto tradicional de esta política se ha rebajado de forma considerable. En las negociaciones del MFP 2014-2020 fue llamativo que España no participara en las primeras reuniones del grupo de los amigos de la cohesión, grupo que, bajo el liderazgo de Polonia, rechazó los recortes en esta política y su reforma hacia un instrumento que podría actuar contra los efectos de la crisis económica. Aunque la mayoría de los países de Europa Central, como Polonia, Hungría y la República Checa, han crecido por encima del promedio europeo en los últimos años y han reducido la brecha de riqueza respecto a la media comunitaria, siguen demandando en la negociación del MFP 2021-2027 inversiones en los tradicionales objetivos de la Política de Cohesión.

No obstante, la propuesta de la CE ofrece una redefinición de la política muy favorable para España, enfocada en nuevas variables estructurales que obstaculizan el crecimiento potencial a largo plazo. En esta línea, la CE propone un Fondo Social Europeo reforzado y reestructurado[68] que ascenderá a 100 mil millones de euros durante el período, lo que representa casi el 27% del gasto en cohesión. Según la propuesta de la CE, el FES proporcionará apoyo específico al empleo de los jóvenes, a la mejora y

[67] http://www.abc.es/internacional/abci-rajoy-defiende-espana-aporte-mas-presupuestos-201802232151_noticia.html.

[68] Para maximizar el impacto del financiamiento en este ámbito, la Comisión propone poner en común los recursos del Fondo Social Europeo, la Iniciativa para el empleo de los jóvenes, el Fondo de ayuda europea a los más desfavorecidos, el programa de empleo e innovación social y el programa de salud en un solo instrumento global.

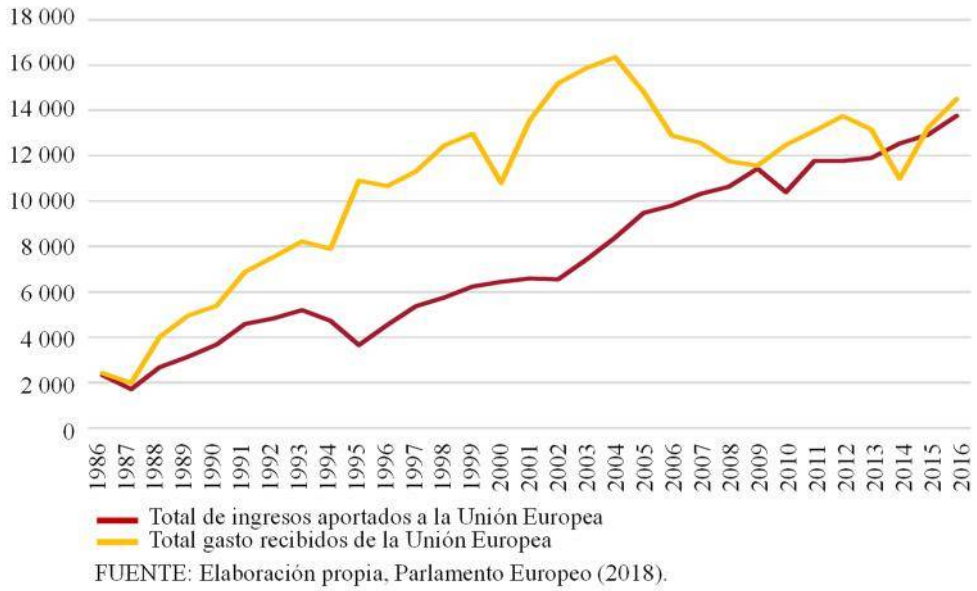
recualificación de los trabajadores, a la inclusión social y a la reducción de la pobreza, incluyendo un programa específico para la integración de inmigrantes. A pesar de los positivos datos económicos, España sigue teniendo una alta tasa de desempleo, especialmente entre jóvenes, y también los efectos del cambio del modelo económico, por ejemplo, en el sector de la automoción, pueden tener consecuencias importantes. En este sentido, y a pesar de los recortes previstos en la Política de Cohesión, se puede interpretar que la propuesta de la CE está en línea con la posición española. Aunque el PIB *per cápita* relativo seguirá siendo el criterio predominante para la asignación de fondos, también se tendrán en cuenta otros factores como el desempleo (especialmente el juvenil), el cambio climático y la acogida/integración de los inmigrantes. En concreto, el primer criterio de reparto seguirá siendo el PIB *per cápita* en un 80%, pero se incluirá también el desempleo juvenil y el nivel de educación, con un 15% del total, las emisiones de gases contaminantes (1%) y los flujos migratorios (3%). Además, como otra medida que favorecería a España se propone ampliar el rango de las regiones consideradas "en transición" del umbral del 75-90% al umbral del 75-100% de la media del PIB *per cápita* de la UE.



FUENTE: Elaboración propia, Parlamento Europeo (2018).

Sólo por detrás de Francia, España es, en el período financiero actual y con retornos promedio de 6.4 mil millones de euros anuales, el segundo beneficiario más importante en cifras absolutas de la PAC. La PAC tiene tradicionalmente un valor muy especial para España, pues en la medida en la que los retornos de la Política de Cohesión se redujeron, la PAC asumió aún más relevancia. Históricamente y también en la actual negociación del MFP 2021-2027, existe relativa tranquilidad en el Gobierno español por contar con intereses similares a los del gobierno francés en esta materia. Las consecuencias de los recortes son significativas para España, al igual que para Francia, cuyo Gobierno ha considerado inaceptables dichos recortes en la PAC. No obstante, y considerando que la propuesta de la CE no incluye la idea de un cofinanciamiento de la política, como se demanda desde hace años, una las preferencias de España se ha cumplido. Independientemente de los intereses presupuestarios, según la posición del gobierno, la PAC es una de las pocas políticas comunes que no puede pasar a un esquema de cofinanciamiento ya que distorsionaría la igualdad de oportunidades entre los agricultores europeos y causaría importantes disrupciones. Aunque la PAC ha sido criticada, no cabe duda que es una política esencial para la recuperación económica, especialmente para incentivar las exportaciones agroalimentarias, y las ayudas directas representan una parte fundamental de los ingresos de los agricultores. En este sentido, el Gobierno pondrá su empeño en asegurar dotaciones adecuadas y suficientes para la PAC defendiendo la importancia de esta política para toda la UE. Sin embargo, España podría ser también en el futuro uno de los mayores receptores de una PAC reformada con prioridades en la protección del medioambiente, y de ayudas a la competitividad de las pequeñas y medianas empresas en el sector agrícola y programas para cuestiones relacionadas con el impacto del cambio climático y la desertización. Aunque el aumento de las cuotas de cofinanciación para desarrollo rural parece contraria a la perspectiva de la PAC articulada por la CE en su propuesta, se mantiene el enfoque en el desarrollo rural como instrumento para luchar contra la despoblación.

EVOLUCIÓN DEL SALDO FINANCIERO ESPAÑA-UNIÓN EUROPEA
-Millones de euros-



FUENTE: Elaboración propia, Parlamento Europeo (2018).

En cuanto a la redefinición de la rúbrica 1: Mercado Único, Innovación y Digital, se prevén inversiones en toda la UE en ámbitos como la investigación, las infraestructuras estratégicas, la tecnología digital y la educación. En primer lugar, se puede subrayar el refortalecimiento del mecanismo "Conectando Europa" que ofrece, según la propuesta de la CE, la posibilidad de financiar infraestructuras de transporte, energía, tecnologías de la información y la comunicación –prioridades también para el Gobierno español–. También el aumento en I+D, Horizonte Europa, es una noticia positiva para España, donde podría beneficiarse de forma directa e indirecta haciendo hincapié en la necesidad de crear las capacidades que permitan a medio plazo alcanzar criterios de excelencia. En este contexto, España podría favorecer las líneas presupuestarias específicas previstas en el "Programa del mercado único" para incrementar la competitividad de las pymes, que representan el 99% del tejido empresarial en España.

El balance financiero de España con el presupuesto se ha visto afectado por el incremento de la contribución al presupuesto de la UE. La aportación de España rondaba unos 4 mil millones de euros anuales durante el período 1989-1999, cifra que

ascendió a un promedio de 8 mil millones de euros entre 2000 y 2006. La contribución de España al presupuesto de la UE se ha incrementado desde 10 mil millones de euros en 2007 a casi 14 mil millones en 2016. Siendo España uno de los principales países que financia el cheque británico, también las aportaciones a su financiamiento aumentaron de manera considerable. La eliminación del cheque y, siguiendo la propuesta de la CE, la eliminación de todos los mecanismos de corrección beneficiaría a España más que al resto de los Estados miembros y contribuirá a que las contribuciones de cada Estado miembro reflejen su posición económica real en la UE. También los nuevos recursos propuestos podrían beneficiar a España, no obstante, la opción de introducir nuevos recursos propios europeos debe ser valorada de manera cautelosa. Los nuevos recursos deben respetar el buen funcionamiento del mercado interior y garantizar el cumplimiento de los criterios de eficiencia.

Conclusiones

Según la propuesta de la CE, el MFP 2021-2027 moderno, transparente y flexible contribuirá a que la Unión se haga *big on big and small on small things*. Lejos de ser un presupuesto revolucionario, el punto de partida de las negociaciones es el pragmatismo que proporciona una base realista para un debate a escala de la UE. Sin embargo, no es lo suficientemente ambiciosa para abordar los retos de Europa y la propuesta es, en este sentido, una clara decepción tanto en lo que se refiere a los recursos previstos como en su estructura y financiamiento. En lugar de ofrecer una primera propuesta generosa, la Comisión se ha anticipado a las posiciones de los Estados miembros. La experiencia de anteriores negociaciones demuestra que el resultado final de las negociaciones del MFP siempre incluye una reducción de la propuesta inicial. Anticipando recortes no protege el aumento de las inversiones en las prioridades urgentes y nuevas.

El próximo MFP debe ofrecer a la Unión instrumentos ante la creciente demanda de los ciudadanos de soluciones europeas ante el desempleo juvenil, la pobreza persistente y la exclusión social, el fenómeno de la migración y los refugiados, el cambio climático y los desastres naturales, el deterioro medioambiental y la pérdida de biodiversidad, el terrorismo y la inestabilidad, por mencionar sólo algunos ejemplos.

Para España, el nuevo cálculo de los beneficiarios y las reorientaciones de las políticas tradicionales, además del aumento de los recursos para los desafíos comunes, beneficiaría al país. El presupuesto de la UE orientado hacia retos comunes dificulta el análisis según la lógica de contribuyentes y beneficiarios, pero sin duda beneficia a la UE en su conjunto. No cabe duda de que el Gobierno español ya ha trabajado de forma intensiva para que la propuesta de la CE se adapte en gran parte a las preferencias españolas, no obstante, los próximos meses serán clave para determinar si España se convertirá en contribuyente neto o si su balance seguirá estando caracterizado por valores positivos.

Fuente de información:
http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/1803bddd-2ef6-4cc7-bcb8-15cd47e0bbbb/ARI87-2018-Kolling-Marco-financiero-plurianual-2021-2027-perspectiva-espanola.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=1803bddd-2ef6-4cc7-bcb8-15cd47e0bbbb

Cooperación económica y comercial entre China y la Unión Europea en beneficio de la economía mundial (El Gobierno de China)

El 28 de junio de 2018, el Gobierno de China publicó la nota “Cooperación económica y comercial entre China y la Unión Europea en beneficio de la economía mundial”. La información se presenta a continuación.

China y la Unión Europea (UE) alcanzaron un consenso importante en una reciente reunión económica y comercial de alto nivel, y la cooperación entre las dos partes

estabilizará la economía mundial e impulsará su recuperación, dijo el Ministerio de Comercio (MOC) el 28 de junio.

China y la UE lograron resultados fructíferos en el VII Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel China-UE, celebrado el 25 de junio en Beijing, dijo en una conferencia de prensa el portavoz del MOC, Gao Feng.

Se ha llegado a un consenso en ámbitos como la mejora de la gobernabilidad económica mundial, la salvaguardia del sistema de comercio multilateral y la liberalización y facilitación del comercio y la inversión.

Las dos partes también acordaron fortalecer la cooperación en campos como la economía digital, el comercio electrónico, la economía circular, la lucha contra la contaminación blanca y el cambio climático, así como la agricultura y las finanzas, dijo Gao.

Dijo que la cooperación económica y comercial entre China y la UE será una importante fuente de crecimiento para la economía mundial, especialmente bajo la actual situación de creciente proteccionismo.

Fuente de información:
http://english.gov.cn/news/international_exchanges/2018/06/28/content_281476202053628.htm

La Unión Europea y Japón firman un Acuerdo de Asociación Económica (Comisión Europea)

El 17 de julio de 2018, la Comisión Europea (CE) publicó el comunicado de prensa “La Unión Europea (UE) y Japón firman un Acuerdo de Asociación Económica”. La información se presenta a continuación.

En la cumbre UE-Japón en Tokio, los presidentes Jean-Claude Juncker y Donald Tusk, y el primer ministro japonés, Shinzo Abe, firmaron hoy el Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón (EPA).

El acuerdo comercial es el mayor jamás antes negociado por la UE y creará una zona comercial abierta que cubrirá a más de 600 millones de personas.

El presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker**,** dijo "El documento que firmamos hoy es mucho más que un acuerdo comercial. Por supuesto, es una herramienta que creará oportunidades para nuestras empresas, nuestros trabajadores y nuestros ciudadanos y que impulsará las economías europea y japonesa. Pero también es una declaración. Por su contenido, su alcance y también su calendario. Es una declaración de dos socios con ideas afines que juntos representan casi un tercio del PIB mundial y reiteran su compromiso de mantener los más altos estándares en áreas como protección laboral, de seguridad, ambiental o del consumidor Y lo que estamos diciendo es que creemos en un comercio abierto, justo y basado en reglas. Lo que estamos diciendo es que un acuerdo comercial no es un juego de suma cero, sino un ganar-ganar para las partes involucradas. traer beneficios tangibles a ambas partes y al mismo tiempo salvaguardar las sensibilidades mutuas".

Cecilia Malmström, comisionada de Comercio, dijo "Junto con Japón, estamos enviando una fuerte señal al mundo de que dos de sus principales economías todavía creen en el comercio abierto, oponiéndose tanto al unilateralismo como al proteccionismo. Los beneficios económicos de este acuerdo son claros. Al eliminar miles de millones de euros de aranceles, simplificando procedimientos aduaneros y la lucha contra las barreras comerciales al otro lado de la frontera, ofrecerá oportunidades para que las empresas de ambas partes aumenten sus exportaciones y amplíen sus negocios. El sector agrícola europeo en particular tiene algo que celebrar, con acceso al enorme mercado japonés y protección para más de 200 alimentos y

bebidas distintivos como *champán* y jamón de Parma. Pido al Parlamento Europeo que apruebe este acuerdo rápidamente para que las empresas, los ciudadanos y los agricultores puedan cosechar los beneficios lo antes posible".

El acuerdo eliminará la gran mayoría de los mil millones de euros de los derechos pagados anualmente por las empresas de la UE que exportan a Japón, y ha llevado a la eliminación de una serie de barreras reglamentarias de larga *data*, por ejemplo, en los automóviles. También abrirá el mercado japonés de 127 millones de consumidores a las principales exportaciones agrícolas de la UE y aumentará las oportunidades de exportación de la UE en una gama de otros sectores.

El Acuerdo de Asociación Económica también reforzará la cooperación entre Europa y Japón en una serie de áreas, reafirmará su compromiso compartido con el desarrollo sostenible e incluirá por primera vez un compromiso específico con el acuerdo climático de París.

Las partes clave del acuerdo

Con respecto a las exportaciones agrícolas de la UE, el acuerdo, en particular:

- eliminar aranceles japoneses en muchos quesos como el Gouda y el Cheddar (que actualmente se encuentran en el 29.8%), así como en las exportaciones de vino (actualmente con un promedio del 15 por ciento).

- permitir que la UE aumente sustancialmente sus exportaciones de carne de bovino a Japón, mientras que en la carne de cerdo habrá comercio libre de derechos en la carne procesada y casi libre de aranceles para la carne fresca;

- garantizar la protección en Japón de más de 200 productos agrícolas europeos de alta calidad, las llamadas Indicaciones Geográficas (IG), y la protección de una selección de IG japonesas en la UE.

El acuerdo también abre mercados de servicios, en particular servicios financieros, comercio electrónico, telecomunicaciones y transporte. Además:

- garantiza a las empresas de la UE el acceso a los grandes mercados de contratación de 48 grandes ciudades japonesas, y elimina los obstáculos a la contratación en el sector ferroviario de importancia económica a nivel nacional;

- aborda sensibilidades específicas en la UE, por ejemplo, en el sector automotriz con períodos de transición de hasta 7 años antes de que se eliminen los derechos de aduana.

El acuerdo también incluye un capítulo completo sobre comercio y desarrollo sostenible; establece estándares muy altos de protección laboral, de seguridad, ambiental y para el consumidor; refuerza los compromisos de la UE y Japón en materia de desarrollo sostenible y cambio climático y salvaguarda plenamente los servicios públicos.

En lo que respecta a la protección de datos, la UE y Japón concluyeron las negociaciones sobre la adecuación recíproca el 16 de julio, que complementarán el Acuerdo de Asociación Económica. Acordaron reconocer los sistemas de protección de datos de los demás como “equivalentes”, lo que permitirá que los datos fluyan de manera segura entre la UE y Japón, creando el área más grande del mundo de flujos de datos seguros.

Esta semana, la Comisión publicó, además, el comercio UE-Japón en su ciudad, un mapa interactivo que muestra pueblos y ciudades de toda Europa que exportan a

Japón. Por ejemplo, Cork en Irlanda envía productos farmacéuticos, productos lácteos y productos químicos, mientras que la ciudad de Páty en Hungría envía productos de puerco, auto-pago y productos de manicura. La herramienta incluye infografías para cada país de la UE, que detalla el número de empresas exportadoras, el número de empleos respaldados por las exportaciones a Japón, una lista de productos exportados de cada Estado miembro y otras estadísticas de importación / exportación.

Próximos pasos

El acuerdo está a la espera de la ratificación del Parlamento Europeo y la Dieta japonesa, tras lo cual podría entrar en vigor en 2019.

Al mismo tiempo, continúan las negociaciones con Japón sobre estándares de protección de inversiones y resolución de disputas de protección de inversiones. El firme compromiso de ambas partes es alcanzar la convergencia en las negociaciones de protección de inversiones tan pronto como sea posible, a la luz de su compromiso compartido con un entorno de inversión estable y seguro en Europa y Japón.

Fuente de información:
http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4526_en.htm

Perspectivas de cooperación científica y tecnológica entre España y China (RIE)

El 25 de junio de 2018, el Real Instituto Elcano (RIE) en colaboración con la Fundación Consejo España China (FCEC) publicaron el artículo “Perspectivas de cooperación científica y tecnológica entre España y China”, elaborado por Mario Esteban y Andrés Ortega[69].La información se presenta a continuación.

[69] Mario Esteban, Investigador principal de Asia-Pacífico del Real Instituto Elcano y profesor de la Universidad Autónoma de Madrid. Andrés Ortega Investigador senior asociado del Real Instituto Elcano.

En unos pocos años, China se ha convertido en una potencia científica y tecnológica de primer orden tanto en términos cuantitativos como cualitativos y está decidida a cerrar la brecha existente con Estados Unidos de Norteamérica. El Fondo Monetario Internacional estima que en 2026 China habrá superado a Estados Unidos de Norteamérica en gasto en I+D y ya es el principal inversionista en sectores estratégicos clave como la Inteligencia Artificial, en el que es responsable del 48% de la inversión mundial, por el 38% de Estados Unidos de Norteamérica y el 14% del resto del mundo. Además, China está conformando el futuro de la tecnología global, tanto a nivel de productos como de usuarios. China es el país que más robots industriales está instalando, cuenta con 56 unicornios (empresas tecnológicas privadas con valor de más de un mil millones de dólares), mientras sólo tenía ocho en 2014 y su ritmo de crecimiento en este campo, según el *World Economic Forum*, comienza a ser comparable al de Estados Unidos de Norteamérica.

España, por su parte, es un país con un sistema de ciencia y tecnología maduro, que domina algunos sectores tecnológicos y con centros punteros de investigación que interesan a China, pero donde la inversión en I+D es a todas luces insuficiente, al 1.19% del PIB frente al 2% de media en la Unión Europea (UE). En este contexto, se abren oportunidades interesantes de cooperación entre ambos países tanto en ciencia básica como aplicada, áreas de la relación bilateral que están infradesarrolladas si las comparamos con las mantenidas por China con otros países europeos de potencial científico y tecnológico similar al español.

El primer paso para profundizar esa colaboración científica y tecnológica es tener una imagen más precisa de lo que la otra parte puede ofrecer y de los beneficios que puede reportar la colaboración bilateral. En este sentido, los actores científicos y económicos de ambos países tienden a infravalorar las capacidades del otro, por lo que no suelen plantearse cooperar entre ellos. Para superar este obstáculo, sería positivo que la Comisión Mixta Hispano-China de Ciencia y Tecnología pudiera identificar una serie

de sectores prioritarios de cooperación en los que ambos países tengamos capacidades e intereses complementarios.

Para conocer los sectores prioritarios para China se puede acudir al 13º Plan Quinquenal de Ciencia y Tecnología de China (2016-2020) y a su estrategia industrial *Made in China* 2025. Algunas posibles áreas con mayor potencial para la cooperación en ciencia básica son la Astrofísica, Biomedicina, Oceanografía y Supercomputación. Desde una perspectiva más aplicada cabe destacar, entre otros, la agricultura moderna y el procesado de alimentos, las energías verdes, la biotecnología, la nanotecnología y nuevos materiales como el grafeno, la farmacéutica, el vehículo eléctrico, las ciudades inteligentes y la industria 4.0.

Desde la perspectiva española, a la hora de intentar concretar esta cooperación hay que ser conscientes de las particularidades del sistema científico y tecnológico chino en relación con nuestros socios tradicionales en esta materia y de cómo va a evolucionar en el corto y mediano plazo. Estamos ante un sistema poco maduro, pero que está madurando rápidamente y se transformará sustancialmente a lo largo de la próxima década. Estos cambios posiblemente no resolverán algunas cuestiones fundamentales como la falta de transparencia, las discrepancias entre nuestros estándares éticos al investigar y al aplicar los resultados de la investigación (lo que puede ser particularmente sensible en campos como la biotecnología y la inteligencia artificial) y el mantenimiento de un sesgo tecnonacionalista, que dificulta el establecimiento de un entorno empresarial con un nivel de liberalización equivalente al nuestro. Este último punto se traduce en la intervención de los poderes públicos chinos para que empresas de su país adquieran tecnología mediante la compra de activos empresariales en el exterior, en demandas de transferencias tecnológicas para las empresas extranjeras que quieran operar en China y en una concepción del financiamiento público como apoyo a las empresas chinas en vez de al desarrollo tecnológico, lo que lleva a que no puedan

acceder a ella empresas que no sean completamente chinas y a la sobrecapacidad en múltiples sectores.

Sin embargo, esa transición a un sistema de ciencia y tecnología más maduro sí que facilitará la cooperación bilateral de diversas formas. Por ejemplo, el paso del énfasis en la transferencia tecnológica al desarrollo tecnológico hará que se refuerce el sistema de propiedad intelectual y patentes, como ya viene sucediendo en los últimos años. Este es un punto significativo, pues es uno de los factores que más desanima a las empresas tecnológicas españolas cuando se plantean tener presencia en China. El creciente énfasis en el desarrollo tecnológico también hará que los centros de investigación y las empresas chinas impulsen más proyectos conjuntos con actores extranjeros, lo que puede ser aprovechado por actores españoles que no busquen vender activos tecnológicos a china, sino apoyarse en las capacidades de los actores chinos para codesarrollos tecnológicos. Además, las restricciones a la inversión extranjera son cada vez menores y se establecen calendarios a mediano plazo anunciando cuándo se irán liberalizando. Esto permite comenzar a cooperar en estos campos con actores chinos para ir trabajando el acceso al mercado antes de que se abran estas áreas. Un ejemplo sería el transporte, que se liberalizará en 2022. Asimismo, en la próxima década asistiremos a un cambio generacional en la dirección de los centros de investigación y las empresas chinas, que van a quedar en manos de personas mucho más familiarizadas con los sistemas de ciencia y tecnología occidentales y con mayores conocimientos de lenguas extranjeras, lo que favorecerá la colaboración con ellos.

A la hora de buscar socios chinos hay que tener en cuenta que las zonas con mayores capacidades tecnológicas se encuentran en el Este de China, especialmente en grandes ciudades como Shanghái, Pekín, Shenzhen y Tianjin. Pero las autoridades chinas tienen más interés en impulsar la cooperación científica y tecnológica en ciudades del interior del país, como Chengdu y Chongqing, o del nordeste, como Shenyang y Harbin. Los

poderes públicos chinos han establecido zonas especiales en este sentido, en las que se pueden presentar más oportunidades.

En cuanto a la cooperación científica, resulta prioritario promover una mayor movilidad de investigadores entre España y China como pilar fundamental sobre el que se sustenta la cooperación científica y tecnológica. Los investigadores pueden servir de nexo tanto entre centros de investigación como entre empresas de ambos países, haciendo que éstas se embarquen en proyectos conjuntos, idealmente a través de consorcios mixtos orientados a profundizar en la aplicación de la tecnología y su comercialización. Estos intercambios podrían potenciarse si hubiera un mayor aprovechamiento de iniciativas europeas diseñadas para aumentar la cooperación científica con China, como EURAXESS y la partida que se destina dentro del programa Horizonte 2020 para entidades europeas en proyectos con participantes chinos. También sería beneficiosa a estos efectos una mayor visibilidad de las experiencias de investigadores españoles en China y viceversa. En este sentido, la creación de la Red de Investigadores China-España en 2016 fue una excelente noticia. La apertura de una plaza de coordinador científico en la Embajada de España, al estilo de los que existen en Washington, Londres y Berlín, también podría servir de estímulo a la cooperación científica bilateral.

En cuanto al marco institucional de la colaboración tecnológica entre España y China, éste está bastante desarrollado, aunque debe impulsarse y perfeccionarse. Esta cooperación se lleva esencialmente desde el Centro para el Desarrollo Tecnológico español (CDTI) y el TORCH chino (*High Tech Industry Development Centre*), que desde 2006 vienen desarrollando el programa bilateral *Chineka* en apoyo del desarrollo conjunto de proyectos de innovación tecnológica entre empresas españolas y chinas. Su labor es muy positiva, aunque el volumen de proyectos sea modesto, con seis proyectos en 2016 y cuatro en 2017. También convendría conseguir una mayor coordinación entre los diferentes actores españoles, tanto empresariales como de la administración central

y local, que frecuentemente compiten por atraer tecnología china y aportar a China tecnología española.

En conclusión, los centros de investigación y las empresas tecnológicas españolas y chinas están colaborando menos de lo que les interesaría si conociesen mejor sus capacidades mutuas y los recursos que ya existen tanto en el marco bilateral como en el de la UE para materializar dicha cooperación. Los países de nuestro entorno con capacidades científicas y tecnológicas equiparables a las nuestras están optimizando mejor que nosotros las posibilidades de cooperación en ciencia y tecnología que ofrece China, lo que evidencia que es posible avanzar más en este sentido de forma beneficiosa para ambas partes.

Fuente de información:
http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/42fce2e0-1fd6-423c-a070-f285d8e99ece/Comentario-Esteban-Ortega-Perspectivas-cooperacion-cientifica-tecnologica-Espana-China.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=42fce2e0-1fd6-423c-a070-f285d8e99ece

China, el "Gran Salto Adelante" en tecnología (RIE)

El 28 de junio de 2018, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo "China, el "Gran Salto Adelante" en tecnología", elaborado por Enrique Fanjul[70]. A continuación se presenta el contenido.

China se está convirtiendo de forma imparable en una potencia global en tecnología, contradiciendo la teoría de que los países con regímenes políticos autoritarios están seriamente limitados para la innovación. China ha puesto también en cuestión la efectividad de las supuestas políticas de Estados Unidos de Norteamérica y otros países

[70] Profesional de comercio exterior, profesor del *Master* de Relaciones Internacionales del Instituto de Estudios Europeos (CEU). Miembro de Cátedra China.

para frenar su avance tecnológico. El mundo debe prepararse para una China que será, que ya empieza a ser, líder global en tecnología.

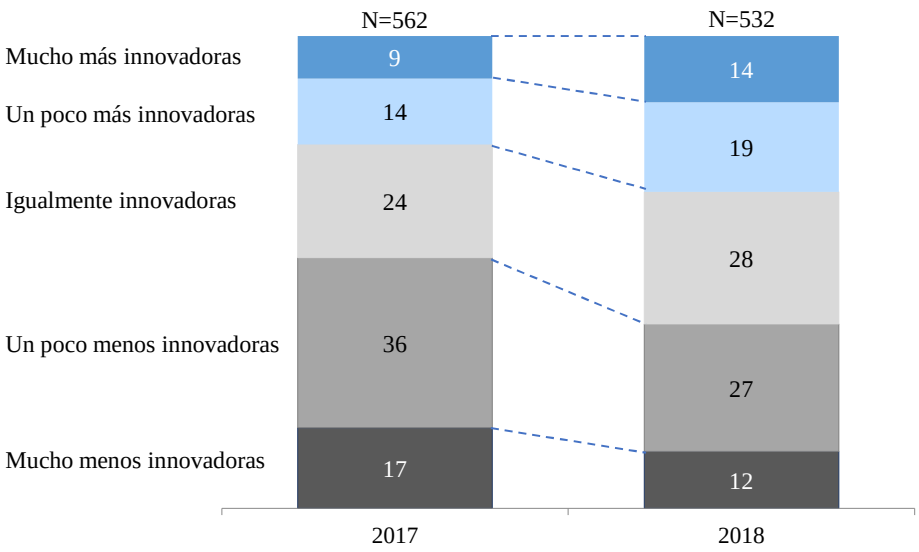
De las 50 principales empresas unicornios en el mundo, 26 son chinas

El pasado 17 de junio el *Financial Times* publicaba un artículo con el elocuente título de "*China is winning the global tech race*". En él se destacaba cómo de las primeras 50 unicornios (*startups* con un valor de al menos un mil millones de dólares) del mundo, 26 son chinas y 16 estadounidenses. No hay ninguna de Europa.

Por otro lado, más allá de las empresas líderes en el mundo *startup*, se reconoce que las empresas chinas en general están progresando con gran rapidez en su capacidad de innovación. El pasado 20 de junio se publicó la edición 2018 del *Business Confidence Survey* que elabora la Cámara de Comercio de la Unión Europea en China. Se trata de una de las publicaciones más importantes y reconocidas para conocer cómo evoluciona el marco de negocios en China, elaborada sobre la base de una encuesta entre empresas europeas.

Pues bien, según esta última edición del estudio un 61% de las empresas encuestadas señalan que las empresas chinas son igual o más innovadoras que las empresas europeas. La progresión respecto a la anterior edición del estudio es llamativa: la proporción de empresas que expresan esta opinión aumenta en 15 puntos porcentuales respecto a 2017.

LA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS EUROPEAS CONSIDERA QUE LAS EMPRESAS CHINAS SON TAN O MÁS INNOVADORAS
-Porcentaje-



FUENTE: *Business Confidence Survey 2018. European Union Chamber of Commerce in China*.

La emergencia, aparentemente imparable, de China como potencia tecnológica global fue uno de los temas discutidos en una conferencia sobre el tema ("*China's Economic Growth and Its Impact to the World*") celebrada el pasado 21 de junio en *IE Business School*, organizada conjuntamente con el China Club, la organización que se ha convertido en los últimos años en una influyente y prestigiosa plataforma de los profesionales chinos en España.

Este ascenso de China como gran potencia tecnológica puede suscitar varias reflexiones.

Autoritarismo político e innovación

En primer lugar, el despegue tecnológico de China cuestiona la teoría de que un país con un régimen político autoritario está seriamente limitado para desarrollar su capacidad de innovación y tecnología.

China ya ha demostrado sobradamente la invalidez de una teoría anterior: que el desarrollo económico terminaría acarreando al cabo de un tiempo la implantación de un sistema político democrático (una idea basada en gran medida en los trabajos seminales del sociólogo estadounidense Seymour Martin Lipset de fines de los años cincuenta, sobre la relación entre modernización y democracia).

Son ya varias décadas en las que China ha estado creciendo económicamente a altas tasas, protagonizando la mayor revolución económica de la historia de la humanidad. Aunque el país se ha suavizado enormemente en lo que se refiere a libertades personales de la población, el poder del Partido Comunista ha permanecido inalterable. Las perspectivas no apuntan a que esto vaya a cambiar en el futuro. Más bien al contrario, en los últimos años estamos asistiendo a un reforzamiento del autoritarismo.

China ha mostrado que desarrollo económico sostenido y capacidad de innovación son compatibles con el mantenimiento de un sistema político autoritario.

En segundo lugar, el imparable avance tecnológico de China parece cuestionar también la efectividad de las supuestas políticas de algunos países, principalmente Estados Unidos de Norteamérica, que pretenderían frenar este avance. Algunos analistas consideran que el objetivo de fondo de las políticas proteccionistas de Trump no es tanto lograr una corrección del déficit comercial como frenar el ascenso de China a una posición de liderazgo tecnológico en el mundo, que amenace el liderazgo americano. De ser así, el dinamismo que muestra China pone de relieve las dificultades que tendrá alcanzar ese supuesto objetivo.

Una orientación pilotada por el gobierno

En tercer lugar, un aspecto importante a tener en cuenta es que el avance tecnológico de China se debe en una manera fundamental al impulso de su gobierno (o del Partido Comunista). China es un claro ejemplo de lo que podríamos llamar capitalismo de

Estado, es decir, un sistema económico en teoría de mercado pero con un fuerte intervencionismo del gobierno. Éste ha establecido unos objetivos claros, en particular en el denominado plan *Made in China* 2025, en el que el objetivo central es propiciar el ascenso de China en las cadenas tecnológicas de valor de la economía mundial evitando el riesgo de caer en la denominada "trampa de la renta media".

El gobierno chino ejerce un firme dirigismo sobre la economía. No sólo a través de la extensa presencia de empresas estatales, sino también el mediante el empleo de subvenciones, créditos favorables, intervenciones informales (como simples instrucciones que son seguidas disciplinadamente por los agentes económicos, incluidos los privados), etcétera, a través de los que orienta el desarrollo económico por la senda que considera deseable.

Finalmente, el ascenso tecnológico de China evidencia la necesidad de llevar a cabo una reflexión acerca de sus implicaciones, y acerca de las políticas que deben llevar a cabo los países occidentales, y en especial los europeos. ¿Qué consecuencias tiene para la comunidad internacional el ascenso de China a una posición de liderazgo tecnológico? ¿Puede suponer para los países europeos el riesgo de perder el control sobre determinadas tecnologías? ¿Qué políticas se deben adoptar por parte de la Unión Europea frente a las compras de empresas tecnológicas europeas por parte de empresas chinas? ¿Se deben permitir sin trabas estas compras, cuando en China las inversiones de las empresas extranjeras están sometidas a fuertes restricciones?

En fin, éstas son algunas de las cuestiones para el debate. La Unión Europea debe desarrollar una estrategia conjunta, con el fin de tener un poder de negociación y de influencia que sus países individuales, por su cuenta, jamás tendrían.

Fuente de información:
https://blog.realinstitutoelcano.org/china-gran-salto-adelante-tecnologia/

PANORAMA MUNDIAL GENERAL

Declaración del Presidente de Estados Unidos de Norteamérica sobre el comercio con China (La Casa Blanca)

El 18 de junio de 2018, la Casa Blanca publicó la nota “Declaración del presidente sobre el comercio con China”. La información se presenta a continuación.

El viernes, anuncié planes para los aranceles sobre importaciones de China por un valor de 50 mil millones. Estas tarifas se están imponiendo para alentar a China a cambiar las prácticas desleales identificadas en la acción de la Sección 301 con respecto a la tecnología y la innovación. También sirven como un primer paso para equilibrar nuestra relación comercial con China.

Sin embargo, desafortunadamente, China ha determinado que aumentará los aranceles sobre exportaciones de los Estados Unidos de Norteamérica por valor de 50 mil millones de dólares. Al parecer, China no tiene intención de cambiar sus prácticas desleales relacionadas con la adquisición de propiedad intelectual y tecnología estadounidenses. En lugar de alterar esas prácticas, ahora está amenazando a las empresas, los trabajadores y los agricultores de Estados Unidos de Norteamérica que no han hecho nada malo.

Esta última acción de China indica claramente su determinación de mantener a los Estados Unidos de Norteamérica en una desventaja permanente e injusta, que se refleja en nuestro enorme desequilibrio comercial de mercancías de 376 mil millones de dólares. Esto es inaceptable. Deben tomarse medidas adicionales para alentar a China a cambiar sus prácticas desleales, abrir su mercado a los productos estadounidenses y aceptar una relación comercial más equilibrada con los Estados Unidos de Norteamérica.

Por lo tanto, hoy, me dirigí al Representante de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica para que identifique productos chinos por un valor de 200 mil millones de dólares para aranceles adicionales a una tasa del 10%. Una vez que se complete el proceso legal, estas tarifas entrarán en vigor si China se niega a cambiar sus prácticas, y también si insiste en seguir adelante con las nuevas tarifas que ha anunciado recientemente. Si China aumenta sus aranceles una vez más, cumpliremos con esa medida aplicando aranceles adicionales sobre otros 200 mil millones de bienes. La relación comercial entre los Estados Unidos de Norteamérica y China debe ser mucho más equitativa.

Tengo una relación excelente con el presidente Xi, y seguiremos trabajando juntos en muchos asuntos. Pero China y otros países del mundo ya no se aprovecharán más los Estados Unidos de Norteamérica.

Continuaremos usando todas las herramientas disponibles para crear un sistema de comercio mejor y más justo para todos los estadounidenses.

Fuente de información:
https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/statement-president-regarding-trade-china-2/

Informe de la Oficina de Comercio e Industria Manufacturera: "Cómo la agresión económica de China amenaza las tecnologías y la propiedad intelectual de los Estados Unidos de Norteamérica y el mundo" (La Casa Blanca)

El 19 de junio de 2018, la Casa Blanca publicó la nota "Informe de la Oficina de Comercio e Industria Manufacturera: "Cómo la agresión económica de China amenaza las tecnologías y la propiedad intelectual de los Estados Unidos de Norteamérica y el mundo". La información se presenta a continuación.

En la actualidad, la Oficina de Política Comercial y Manufacturera de la Casa Blanca (OTMP) publicó un informe que describe cómo las políticas de China amenazan la seguridad económica y nacional de los Estados Unidos de Norteamérica.

OTMP estudió cómo China busca capturar, a través de su plan *Made in China 2025*, las industrias emergentes de alta tecnología que impulsarán el crecimiento económico en el futuro. China está apuntando a industrias que van desde la inteligencia artificial, la industria aeroespacial y la realidad aumentada y virtual hasta el transporte ferroviario de alta velocidad y los nuevos vehículos de energía. Muchas de estas industrias *Made in China 2025* tienen aplicaciones de defensa importantes.

OTMP describe cómo China busca agresivamente adquirir tecnología estadounidense y propiedad intelectual a través de múltiples vectores que incluyen: robo físico y cibernético, transferencias de tecnología forzada, eludir los controles de exportación de los Estados Unidos de Norteamérica, restricciones a la exportación de materias primas e inversiones en más de 600 activos de alta tecnología en los Estados Unidos de Norteamérica valen cerca de 20 mil millones.

Fuente de información:
https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/office-trade-manufacturing-policy-report-chinas-economic-aggression-threatens-technologies-intellectual-property-united-states-world/
Para la consulta del informe completo:
https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2018/06/FINAL-China-Technology-Report-6.18.18-PDF.pdf

Los trabajadores, los agricultores, las familias y los negocios son todos perdedores en una guerra comercial (Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica)

El 2 de julio de 2018, la Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica publicó la nota “Los trabajadores, los agricultores, las familias y los negocios son

todos perdedores en una guerra comercial". La información se presenta a continuación.

Semana de Represalias, cuando otros países imponen aranceles sobre productos estadounidenses por un valor de alrededor de 75 mil millones de dólares en represalia por los aranceles estadounidenses al acero y el aluminio y ciertas importaciones chinas.

Canadá, el principal socio comercial de Estados Unidos de Norteamérica, el 1° de julio, fue el último país en imponer aranceles de represalia sobre nuestras exportaciones, imponiendo aranceles por valor de 12 mil 600 millones de dólares en acero, *ketchup*, pizza, detergente para lavavajillas y otros bienes.

La Cámara de los Estados Unidos de Norteamérica. Produjo un mapa (véase la página www.thewrongapproach.com) que muestra cómo los estados individuales se ven afectados por los aranceles de China, la Unión Europea (UE), México y Canadá, así como el número de exportaciones de empleos que respaldan estados individuales.

1. **China, la UE, México y Canadá representan la mayor parte de las exportaciones de los Estados Unidos de Norteamérica afectadas por los aranceles**

Aquí está el desglose de la cantidad de exportaciones ahora sujeto a tarifas de represalia:

" China: 36.8 mil millones de dólares

" UE: 3.2 mil millones de dólares

" Canadá: 12.8 mil millones de dólares

" México: 3 mil millones de dólares

2. Los Estados más grandes no siempre reciben el golpe más grande

Uno pensaría que los Estados con las economías más grandes recibirían los mayores impactos.

Ese no es necesariamente el caso.

California y Texas tienen las dos economías estatales más grandes de la nación, y miles de millones de dólares en exportaciones se ven afectados: 5.6 mil millones y 4 mil millones de dólares respectivamente.

Sin embargo, el Estado de Washington tiene una mayor participación en las exportaciones afectadas por los aranceles: 6 mil millones de dólares. Eso se debe a que es uno de los estados más dependientes del comercio de la UE.

Otro ejemplo es Alabama. Su exposición a los aranceles de represalia es de 3 mil 600 millones de dólares en exportaciones, no muy lejos de Texas. La mayor parte de esto proviene de 2 mil millones de dólares en exportaciones de automóviles a China.

3. Tarifas orientadas políticamente

China, la UE, México y Canadá eran conocedores al apuntar estratégicamente industrias importantes en ciertos Estados.

Kentucky, Estado de origen del líder mayoritario del Senado Mitch McConnell (R), tiene amenazados 1.5 billones de dólares de sus exportaciones. El mayor golpe proviene de los aranceles sobre exportaciones automotrices de 856 millones de dólares a China. Sin embargo, la famosa bebida alcohólica del Estado también está apuntada.

La UE impuso aranceles sobre 180 millones de dólares al bourbon de Kentucky. Canadá, México y China hicieron lo mismo. En total, 217 millones de dólares en bourbon están cubiertos por nuevas tarifas.

En cuanto a Wisconsin, hogar del presidente de la Cámara, Paul Ryan (R), tiene amenazados mil millones de dólares de sus exportaciones.

El Estado es el principal productor de papel del país. Canadá tomó nota al colocar aranceles sobre 175 millones de dólares en toallas de papel, pañuelos de papel y exportaciones de papel higiénico.

La industria láctea también está dirigida. China redujo los aranceles en suero por valor de 47 millones de dólares, un subproducto de la fabricación de queso, y México puso aranceles en 31 millones de dólares de queso de Wisconsin. Eso es un gran problema porque México es el principal mercado para las exportaciones de lácteos de Estados Unidos de Norteamérica.

Harley-Davidson, un ícono estatal, también se está poniendo nervioso. La UE colocó aranceles sobre 204 millones de dólares en exportaciones de motocicletas estadounidenses. Las motocicletas *Harley-Davidson* se montan en Pensilvania, pero los motores para bicicletas se fabrican en las oficinas centrales de la compañía en Wisconsin.

4. Las exportaciones golpean los estados de Trump

Aquí hay un bocado para que los analistas políticos mordisqueen: en los 30 estados que ganó el presidente Trump en las elecciones de 2016, las exportaciones por 36 mil 500 millones de dólares están amenazadas por los aranceles de represalia de China, la UE, México y Canadá.

Aquí hay tres estados, por ejemplo:

" Ohio: 3.3 mil millones de dólares

" Michigan: 2.3 mil millones de dólares

" Pensilvania: 1.7 mil millones de dólares

Una cosa es segura, nadie ganará esta batalla comercial. Los consumidores pagarán más por los productos y las empresas tendrán más dificultades para exportar sus productos a los mercados mundiales.

“La administración amenaza con socavar el progreso económico que tanto le costó lograr”, dijo el presidente y gerente general de la Cámara de Representantes de Estados Unidos de Norteamérica, Tom Donohue. “Debemos buscar el comercio libre y justo, pero ésta no es la manera de hacerlo. Es hora de revertir el rumbo y adoptar enfoques más inteligentes y efectivos para abordar las preocupaciones comerciales con los socios comerciales”.

Fuente de información:
https://www.uschamber.com/series/above-the-fold/workers-farmers-families-and-business-are-all-losers-trade-war

Trump amenaza a *Harley-Davidson* con imponer un “Gran Impuesto” (Expansión)

El 26 de junio de 2018, la revista *Expansión* publicó la nota “Trump amenaza a *Harley-Davidson* con imponer un “Gran Impuesto”. La información se presenta a continuación.

El presidente de Estados Unidos de Norteamérica, Donald Trump, amenazó este martes con imponer “un gran impuesto” sobre las ventas del prestigioso fabricante de motos *Harley-Davidson* en Estados Unidos de Norteamérica, después de que la compañía estadounidense anunciara el lunes sus planes de trasladar parte de su producción fuera del país.

“¡Harley debe saber que no podrá volver a vender en Estados Unidos de Norteamérica sin pagar un gran impuesto!”, exclamó Trump en su cuenta oficial de *Twitter*, donde acusó a la empresa de usar como “excusa” la imposición de aranceles por parte de la Unión Europea (UE) para sacar parte de su manufactura de suelo estadounidense.

Harley-Davidson anunció este lunes que planea trasladar parte de su producción fuera del país a raíz de los aranceles impuestos recientemente por la UE, una medida que Bruselas tomó para contrarrestar los gravámenes aplicados por Washington.

La compañía con sede en Milwaukee (Wisconsin, Estados Unidos de Norteamérica) explicó en una presentación con accionistas que fabricará fuera del país las motocicletas que vende en Europa, con el objetivo de evitar las barreras arancelarias.

Según Trump, *Harley-Davidson* decidió “a principios de año” que desplazaría gran parte de las operaciones de su planta en Kansas City (Kansas, Estados Unidos de Norteamérica) a Tailandia, motivo por el que tildó de “excusa” el escudarse en los gravámenes europeos para justificar su decisión.

El fabricante de motos señaló el lunes que aumentar la producción internacional para aliviar la carga arancelaria de la UE “no es la preferencia de la compañía, pero representa la única opción sostenible para hacer que sus motocicletas sean accesibles para los clientes en la UE y mantener un negocio viable en Europa”.

En esa conferencia con accionistas, la dirección dijo que las motocicletas que exporta a la UE desde Estados Unidos de Norteamérica tendrían a partir de ahora un costo promedio de 2 mil 20 dólares más, motivo por el que ha decidido que es más efectivo fabricarlas fuera del país.

Según datos de *Harley-Davidson*, 40 mil personas de la UE compraron sus motocicletas en 2017, convirtiendo a Europa en la segunda fuente de ingresos de la empresa, detrás de Estados Unidos de Norteamérica.

Los aranceles impuestos por la UE sobre varios productos fabricados en el país, como las motocicletas o el *whisky*, entraron en vigor el 22 de junio y han aumentado el impuesto sobre las *Harley-Davidson* exportadas "desde un 6% hasta un 31%", destacó la empresa.

La UE hizo efectiva esa sanción después de que el gobierno de Trump decidiera a principios de junio poner fin a la exención a los aranceles del 25% al acero y del 10% al aluminio que otorgó en primera instancia a la UE, México y Canadá, sus mayores socios comerciales.

Fuente de información:
https://expansion.mx/empresas/2018/06/26/trump-amenaza-a-harley-davidson-con-imponerle-un-gran-impuesto?internal_source=PLAYLIST

Estados Unidos de Norteamérica y China abren fuego en guerra comercial (*El Economista*)

El 6 de julio de 2018, el periódico *El Economista* publicó la nota "Estados Unidos de Norteamérica y China abren fuego en guerra comercial". La información se presenta a continuación.

Estados Unidos de Norteamérica y China se aplicarán mutuamente un alza de aranceles a partir de este viernes sobre productos importados por 36 mil millones de dólares en cada uno de ambos mercados, comenzando una guerra comercial entre las dos principales potencias económicas del mundo.

Donald Trump, presidente de Estados Unidos de Norteamérica, informó este jueves que aplicará impuestos a la importación por otros 14 mil millones de dólares a bienes chinos en un par de semanas, para sumar 50 mil millones de dólares.

Adicionalmente, Trump advirtió que, si China responde con represalias a Estados Unidos de Norteamérica, fijará más aranceles sobre productos importados chinos, primero por 200 mil millones de dólares y luego por otros 300 mil millones de dólares.

“(Son) 34 (mil millones), luego tendrá otros 16 (mil millones) en dos semanas, luego, como saben, tenemos 200 mil millones en suspenso, y luego, después de los 200 mil millones, tenemos 300 mil millones en suspenso. ¿Ok? Entonces tenemos 50, más 200, más casi 300”, dijo Trump.

Ante ello, China advirtió que subirá aranceles equivalentes en forma inmediata contra Estados Unidos de Norteamérica, si éste eleva los impuestos a la importación a productos chinos por un valor de 34 mil millones de dólares a partir de este viernes.

La agencia aduanera de China comunicó este jueves que los derechos de importación sobre los bienes estadounidenses entrarán en vigencia en automático después de que empiecen a operar los de Estados Unidos de Norteamérica.

“Si Estados Unidos de Norteamérica implementa sus aranceles, estará agregando tarifas a compañías de todos los países, incluidas las chinas y estadounidenses”, declaró el portavoz del Ministerio de Comercio chino, Gao Feng.

Gao dijo que los aranceles propuestos por la administración del presidente Trump afectarán a las cadenas de suministro globales, incluidas las compañías extranjeras en la segunda mayor economía mundial.

“Si Estados Unidos de Norteamérica implementa sus aranceles, estará agregando tarifas a compañías de todos los países, incluidas las chinas y estadounidenses”, declaró.

“Las medidas estadounidenses están atacando esencialmente a las cadenas de valor y de suministro global. Para decirlo de manera simple, Estados Unidos de Norteamérica está abriendo fuego contra todo el mundo, incluso contra sí mismo”, agregó. “China no se doblará ante las amenazas y chantajes y no cederá en su determinación de defender el libre comercio y el sistema multilateral”.

El 18 de agosto del 2017, la Representación Comercial de Estados Unidos de Norteamérica comenzó una investigación de la Sección 301 contra China, el primer uso de ese recurso desde el 2010. Es el caso de comercio más significativo lanzado por el gobierno estadounidense, dada la magnitud de pérdidas comerciales derivadas del robo de derechos de propiedad intelectual en China. Un primer informe al respecto detalla cuatro métodos que el gobierno chino usa para avanzar injustamente en sus objetivos de política industrial: transferencia forzada de propiedad intelectual o tecnología; restricciones de licencia discriminatorias; adquisición de tecnología y activos coordinados o respaldados por el Estado; asimismo, uso de intrusiones cibernéticas para obtener acceso no autorizado a información corporativa confidencial.

Guerra comercial

Empleo y consumo serán golpeados por Estados Unidos de Norteamérica: ICC

La Cámara de Comercio Internacional (*International Chamber of Commerce*, ICC, por su sigla en inglés), con sede en París, Francia, respondió al gobierno de Donald Trump que en la guerra comercial iniciada por Estados Unidos de Norteamérica los más afectados serán "los soldados de primera línea" (trabajadores y consumidores), pues el incremento de aranceles se traducirá en menos empleos, precios altos y menos opciones de productos.

El organismo que aglutina a 45 millones de empresas, liderado por John WH Denton, a través de una carta enviada al Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, reconoce que se necesita reformar al sistema de comercio mundial, no obstante, abandonar las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) "pondría en jaque el crecimiento incluyente de Estados Unidos de Norteamérica y el resto del mundo".

Abundó que sería mucho más útil para todos intensificar el diálogo y el compromiso para encontrar formas innovadoras de reformar al sistema de la OMC, garantizando que el comercio mundial funcione para todos. "El crecimiento global en el siglo XXI no es un juego de suma cero".

El gremio empresarial que emplea a más de mil millones de trabajadores a nivel mundial aseveró que un sistema de comercio global abierto y estable es particularmente vital para apoyar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, que es el motor de la creación del empleo en la economía de los estadounidenses.

Fuente de información:
https://www.eleconomista.com.mx/empresas/EU-y-China-abren-fuego-en-guerra-comercial-20180706-0021.html

China activa medidas de respuesta después de la entrada en vigor de nuevos aranceles de Estados Unidos de Norteamérica (Revista Xinhuanet)

El 6 de julio de 2018, la revista china *Xinhuanet* publicó la nota "China activa medidas de respuesta después de la entrada en vigor de nuevos aranceles de Estados Unidos de Norteamérica". La información se presenta a continuación.

China ha adoptado medidas de respuesta y ha impuesto aranceles a determinadas importaciones de Estados Unidos de Norteamérica desde las 12:01 hora de Beijing, como réplica a los nuevos impuestos de Estados Unidos de Norteamérica, de acuerdo con la Administración General de Aduanas.

La decisión se tomó después de que el país norteamericano impusiera aranceles adicionales del 25% a productos chinos por valor de 34 mil millones de dólares. El Ministerio de Comercio chino señaló que, de este modo, Estados Unidos de Norteamérica ha iniciado la mayor guerra comercial de la historia económica.

La parte china, que se había comprometido a no ser la que diera el primer paso, se ha visto obligada a contraatacar para proteger los intereses nacionales fundamentales y los de su pueblo.

En respuesta a la decisión estadounidense de imponer aranceles adicionales a las importaciones chinas, la Comisión de Aranceles Aduaneros del Consejo de Estado decidió a mediados de junio que los impuestos adicionales del 25% sobre mercancías estadounidenses con un valor de 34 mil millones de dólares, incluidos productos agrícolas, vehículos y productos acuáticos, entraría en vigor el 6 de julio.

Fuente de información:
http://spanish.xinhuanet.com/2018-07/06/c_137306292.htm

China ampliará las importaciones para un comercio exterior equilibrado (El Gobierno de China)

El 9 de julio de 2018, el Gobierno de China publicó la nota "China ampliará las importaciones para un comercio exterior equilibrado". La información se presenta a continuación.

El Consejo de Estado ha aprobado y publicado una guía sobre la expansión de las importaciones en un intento por promover un formato de comercio exterior equilibrado y un desarrollo económico de alta calidad.

La directriz fue presentada por 20 departamentos gubernamentales, incluidos los ministerios de comercio, asuntos exteriores e industria y tecnología de la información. Es urgente la expansión de las importaciones y a la vez que se estabilice el volumen de las exportaciones y la mejora del sistema de suministro interno para satisfacer las crecientes demandas de las personas.

Las importaciones de bienes de consumo, productos médicos y equipos para la recuperación y la atención de personas mayores relacionadas con los medios de subsistencia de las personas deben tener gran importancia, y los aranceles de esos productos se reducirán a costos más bajos.

También hizo hincapié en el desarrollo del comercio de servicios, la importación de equipos tecnológicos que ayudarán a mejorar las industrias y aumentar la importación de productos agrícolas y de recursos.

Para expandir las importaciones, China aumentará la cooperación con los países involucrados en la Iniciativa de *Belt and Road*, establecerá zonas de libre comercio y continuará otorgando políticas arancelarias preferenciales a los países menos desarrollados, de acuerdo con la guía.

También pidió que se haga pleno uso de la primera exposición internacional de importación de China para avanzar en la importación, mejorar el entorno comercial nacional para atraer inversiones extranjeras e innovar en los modos de comercio de importación.

Subrayó la importancia de un entorno empresarial libre y conveniente, y pidió la creación de una "ventanilla única" a nivel internacional para simplificar el proceso aduanero y reducir los costos institucionales al importar productos.

Fuente de información:
http://english.gov.cn/policies/latest_releases/2018/07/09/content_281476215522252.htm

Los recortes arancelarios impulsarán el comercio asiático (El Gobierno de China)

El 27 de junio de 2018, el Gobierno de China publicó la nota "Los recortes arancelarios impulsarán el comercio asiático". La información se presenta a continuación.

China dio a conocer un plan para eliminar o reducir los aranceles a la importación de productos que incluyen soja e instrumentos de precisión de varios países asiáticos, una medida que según los expertos facilitará aún más las actividades comerciales y defenderá mejor el sistema multilateral de comercio.

Un total de 8 mil 549 tipos de productos originarios de India, Corea del Sur, Bangladesh, Laos y Sri Lanka tendrán tarifas reducidas o reducidas a cero. Los productos incluyen productos químicos, productos agrícolas y médicos, prendas de vestir, productos de acero y aluminio en virtud de la segunda modificación del Acuerdo Comercial Asia-Pacífico, anunció el 26 de junio la Comisión de Aranceles Aduaneros del Consejo de Estado.

La comisión dijo que todos los productos importados en la lista de los cinco países asiáticos tendrán una nueva tasa arancelaria vigente el 1° de julio.

El acuerdo comercial, anteriormente conocido como el Acuerdo de Bangkok, firmado en 1975 y renombrado en 2005, ha sido el acuerdo comercial preferencial más antiguo entre las economías de la región de Asia y el Pacífico. Formado por seis países miembros, el acuerdo comercial cubre una población de 3 mil millones.

El cambio se decidió a medida que el unilateralismo y el proteccionismo comercial van en aumento y aparecen tensiones en las relaciones comerciales entre las economías globales.

China, dijo, el 16 de junio, que impondría un arancel adicional del 25% a 659 productos por valor de 50 mil millones de dólares de Estados Unidos de Norteamérica, incluidos soja y automóviles, en respuesta al plan de Washington de imponer aranceles a 50 mil millones de dólares en envíos chinos.

Muchos países se oponen a tal comportamiento y ya han tomado medidas para evitar que sus economías se vean arrastradas a la recesión, dijo Tu Xinquan, director del Instituto de China para Estudios de la OMC de la Universidad de Negocios Internacionales y Economía.

“Los países son muy conscientes de que Estados Unidos de Norteamérica, no solo está teniendo disputas comerciales con China, parece que Estados Unidos de Norteamérica está desafiando el sistema de comercio internacional, ya que las pequeñas economías también están bajo la amenaza de medidas comerciales protectoras “, dijo.

Fuente de información:
http://english.gov.cn/state_council/ministries/2018/06/27/content_281476200325174.htm

Estados Unidos de Norteamérica-determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio (OMC)

Del 19 al 9 de julio de 2018, la Organización Mundial del Comercio (OMC) publicó las solicitudes de asociación a las consultas "Estados Unidos de Norteamérica-determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio". La información se presenta a continuación.

Solicitud de asociación a las consultas

Comunicación de la Unión Europea

La siguiente comunicación, de fecha 19 de junio de 2018, dirigida por la delegación de la Unión Europea a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica y la delegación de Noruega, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del ESD.

De conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), la Unión Europea (UE) notifica por la presente al Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica, al Gobierno de Noruega y al Órgano de Solución de Diferencias que, habida cuenta de su interés comercial sustancial, desea ser asociada a las consultas solicitadas por Noruega en una comunicación distribuida a los Miembros de la OMC el 19 de junio de 2018 (WT/DS552/1-G/L/1247-G/SG//DS57/1), titulada "Estados Unidos de Norteamérica-Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio".

La UE observa que la solicitud de consultas se refiere a medidas que Estados Unidos de Norteamérica aplican desde el 23 de marzo de 2018 respecto de determinadas importaciones de productos de acero y aluminio procedentes también de Noruega. En

2017, la UE ha exportado a Estados Unidos de Norteamérica productos de acero de los tipos abarcados por las medidas por un valor total de 5 mil 300 millones de euros o 5 mil 990 millones de dólares estadounidense, y productos de aluminio de los tipos abarcados por las medidas por un valor total de mil 110 millones de euros o mil 250 millones de dólares estadounidenses, lo que la convierte en el primer y el quinto exportador de acero y aluminio a Estados Unidos de Norteamérica, respectivamente. Las exportaciones de la UE también están abarcadas y se ven menoscabadas significativamente por las medidas de Estados Unidos de Norteamérica desde el 1º de junio de 2018. En consecuencia, las medidas de Estados Unidos de Norteamérica tienen una repercusión importante en la venta y exportación de los productos de acero y aluminio de la UE abarcados por dichas medidas, por lo que la UE tiene un interés comercial sustancial en estas consultas.

Solicitud de asociación a las consultas

Comunicación de México

La siguiente comunicación, de fecha 20 de junio de 2018, dirigida por la delegación de México a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica y la delegación de Noruega, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del ESD.

Por instrucciones de mis autoridades, me permito informarle que México tiene interés comercial sustancial respecto a la solicitud de consultas presentada por Noruega en el asunto Estados Unidos de Norteamérica-Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio (DS552)[71].

[71] Documento WT/DS552/1, publicado el 19 de junio de 2018.

México tiene interés sistémico en participar en las consultas por el objeto de las mismas, los acuerdos abarcados involucrados y además porque es uno de los principales exportadores de dichos productos a Estados Unidos de Norteamérica.

En 2017, México exportó a Estados Unidos de Norteamérica productos de acero sujetos a la medida por un valor total de 2 mil 509.3 millones de dólares y en los productos de aluminio un valor total de 262.2 millones de dólares estadounidenses, encontrándose que, para los productos de ambos sectores, México está dentro de los 10 principales exportadores a Estados Unidos de Norteamérica. Por lo anterior, las medidas en cuestión reclamadas por Noruega también se aplican a determinadas importaciones de productos de acero y aluminio de México.

En tal virtud, México notifica su deseo de asociarse a las consultas referidas debido al interés comercial sustancial en las mismas, de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

En ese sentido, quedo a la espera de la confirmación de la aceptación de la presente solicitud, así como información relativa a la fecha y el lugar en que se celebrarán las consultas.

Solicitud de asociación a las consultas

Comunicación de Canadá

La siguiente comunicación, de fecha 20 de junio de 2018, dirigida por la delegación de Canadá a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica y la delegación de Noruega, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del ESD.

Con arreglo al párrafo 11 del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), el Gobierno de Canadá notifica por la presente su solicitud de asociación a las consultas solicitadas por Noruega de conformidad con los artículos 1 y 4 del ESD, el artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias con respecto a las medidas de Estados Unidos de Norteamérica relativas al acero y el aluminio. La solicitud de Noruega, que se distribuyó a los Miembros el 19 de junio de 2018, figura en el documento WT/DS552/1.

Canadá es el principal exportador de productos de acero y aluminio a Estados Unidos de Norteamérica. En 2017, Canadá exportó a Estados Unidos de Norteamérica productos de acero por un valor de 7 mil 200 millones de dólares y productos de aluminio por un valor de 9 mil 400 millones de dólares estadounidenses. Por consiguiente, Canadá tiene un interés comercial sustancial en estas consultas. En particular, las medidas en cuestión en esta diferencia afectarán significativamente a los exportadores de acero y aluminio de Canadá al obstaculizar su capacidad de acceso a su principal mercado de exportación. Canadá presentó su propia solicitud de celebración de consultas con Estados Unidos de Norteamérica en relación con estos derechos de importación adicionales el 1º de junio de 2018 (WT/DS550/1).

Sobre la base de lo anterior, Canadá solicita respetuosamente que se le permita asociarse a las consultas en esta diferencia.

Se envía copia de la presente carta a la Presidenta del Órgano de Solución de Diferencias, con el ruego de que se distribuya a los Miembros.

Solicitud de asociación a las consultas

Comunicación de Tailandia

La siguiente comunicación, de fecha 20 de junio de 2018, dirigida por la delegación de Tailandia a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica y la delegación de Noruega, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del ESD.

Las autoridades de mi país me han encomendado que notifique a los Miembros participantes en las consultas y al Órgano de Solución de Diferencias, de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, el deseo de Tailandia de ser asociada a las consultas solicitadas por Noruega en una comunicación distribuida a los Miembros de la OMC el 19 de junio de 2018, en el documento WT/DS552/1 titulado Estados Unidos de Norteamérica-Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio.

Tailandia tiene un interés comercial sustancial en estas consultas. En 2017, Tailandia exportó productos de acero por un valor de 305 mil 35 millones de dólares y productos de aluminio por un valor de 30.38 millones de dólares estadounidenses a Estados Unidos de Norteamérica, que son el primer y el sexto mercado de exportación de productos de acero y productos de aluminio de Tailandia, respectivamente. Las medidas en litigio identificadas en la solicitud de celebración de consultas pueden afectar sustancialmente a las ventas y exportaciones de estos productos efectuadas por Tailandia. En razón de este interés comercial sustancial, Tailandia solicita respetuosamente que se le permita asociarse a las consultas en esta diferencia.

Tailandia aguarda con interés la aceptación de la presente solicitud, así como una indicación respecto del momento y el lugar en que se celebrarán las consultas.

Solicitud de asociación a las consultas

Comunicación de la Federación de Rusia

La siguiente comunicación, de fecha 26 de junio de 2018, dirigida por la delegación de la Federación de Rusia a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica y a la delegación de Noruega, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del ESD.

Deseo hacer referencia a las consultas solicitadas por Noruega de conformidad con los artículos 1 y 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"), el párrafo 1 del artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias con respecto a, entre otras cosas, determinadas medidas impuestas por Estados Unidos de Norteamérica para ajustar las importaciones de acero y aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluso mediante la imposición de tipos de derecho *ad valorem* adicionales a las importaciones de determinados productos de acero y aluminio y la exención de determinados Miembros de la OMC seleccionados de la aplicación de las medidas, como se expone en la comunicación de Noruega distribuida a los Miembros de la OMC el 19 de junio de 2018 (WT/DS552/1-G/L/1247-G/SG/D57/1) titulada "Estados Unidos de Norteamérica-Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio" (DS552). Las autoridades de mi país me han encomendado que, de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del ESD, notifique a los Miembros participantes en las consultas y al Órgano de Solución de Diferencias el deseo de la Federación de Rusia de ser asociada a estas consultas.

Las medidas en litigio se aplican a las importaciones de productos de acero y aluminio procedentes de la Federación de Rusia. La cantidad de las exportaciones rusas de los productos mencionados a Estados Unidos de Norteamérica ha sido significativa, tal

como se reconoció, en particular, en los informes publicados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica a raíz de las investigaciones realizadas de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962. Más concretamente, entre enero y octubre de 2017, las exportaciones rusas de productos de aluminio ascendieron a 625 mil 792 toneladas métricas, lo que situaba a Rusia como el segundo mayor proveedor de este tipo de productos a Estados Unidos de Norteamérica[72]. Las exportaciones de productos de acero procedentes de Rusia a Estados Unidos de Norteamérica ascendieron en 2017 a aproximadamente 3 millones 123 mil 691 toneladas métricas, lo que colocaba a Rusia en quinto lugar entre los importadores de Estados Unidos de Norteamérica[73].

Por lo tanto, la aplicación por Estados Unidos de Norteamérica de las medidas impugnadas tiene un efecto perjudicial significativo para los intereses comerciales de Rusia.

Por consiguiente, la Federación de Rusia tiene un interés comercial sustancial en estas consultas.

Solicitud de asociación a las consultas

Comunicación de India

La siguiente comunicación, de fecha 27 de junio de 2018, dirigida por la delegación de India a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica y la delegación de

[72] Informe sobre las constataciones de una investigación realizada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962, modificada (19 U.S.C. § 1862), relativa al efecto de las importaciones de aluminio en la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica, 17 de enero de 2018, página 66.

[73] Informe sobre las constataciones de una investigación realizada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962, modificada (19 U.S.C. § 1862), relativa al efecto de las importaciones de productos siderúrgicos en la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica, 11 de enero de 2018, página 28.

Noruega, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del ESD.

De conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), el Gobierno de la República de India notifica por la presente su deseo de ser asociado a las consultas solicitadas por el Gobierno de Noruega de conformidad con los artículos 1 y 4 del ESD, el párrafo 1 del artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias, con respecto a determinadas medidas impuestas por Estados Unidos de Norteamérica destinadas a ajustar las importaciones de acero y aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluso mediante la imposición de tipos de derecho *ad valorem* adicionales a las importaciones de determinados productos de acero y aluminio y la exención de determinados Miembros de la OMC seleccionados de la aplicación de las medidas. La solicitud de celebración de consultas presentada por Noruega figura en el documento (WT/DS552/1-G/L/1247-G/SG/D57/1) que se distribuyó a los Miembros de la OMC el 19 de junio de 2018.

2. India tiene un interés comercial sustancial en estas consultas. India es un exportador importante de productos de acero y aluminio a Estados Unidos de Norteamérica. En 2017, India fue el décimo mayor exportador de acero a Estados Unidos de Norteamérica, según los datos publicados el 11 de enero de 2018 por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica en su informe titulado Efecto de las importaciones de acero en la seguridad nacional-Investigación realizada de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962, modificada. Las exportaciones de aluminio de India a Estados Unidos de Norteamérica también son considerables, según los datos publicados el 11 de enero de 2018 por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica en su informe titulado Efecto de las importaciones de aluminio en la seguridad nacional-

Investigación realizada de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962, modificada.

3. En razón de este interés comercial sustancial, India solicita respetuosamente que se le permita asociarse a las consultas en esta diferencia.

Se envía copia de la presente carta a la Presidenta del Órgano de Solución de Diferencias, con el ruego de que se distribuya a los Miembros.

Solicitud de asociación a las consultas

Comunicación de China

La siguiente comunicación, de fecha 28 de junio de 2018, dirigida por la delegación de China a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica y la delegación de Noruega, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del ESD.

De conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), China notifica por la presente al Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica, al Gobierno de Noruega y al Órgano de Solución de Diferencias que, habida cuenta de su interés comercial sustancial, desea ser asociada a las consultas solicitadas por Noruega en una comunicación titulada Estados Unidos de Norteamérica-Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio (WT/DS552/1), distribuida a los Miembros de la OMC el 19 de junio de 2018.

China tiene un interés comercial sustancial en las consultas, ya que las medidas de Estados Unidos de Norteamérica identificadas en la citada comunicación de Noruega tienen una repercusión considerable en la exportación de productos de acero y

aluminio de China abarcados por las medidas. Las exportaciones de acero de China a Estados Unidos de Norteamérica son significativas, como indican los datos que figuran en el informe publicado el 11 de enero de 2018 por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, titulado Efecto de las importaciones de acero en la seguridad nacional-Investigación realizada de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962, modificada. Las exportaciones de aluminio de China a Estados Unidos de Norteamérica también son considerables, según los datos publicados el 17 de enero de 2018 por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, en su informe titulado Efecto de las importaciones de aluminio en la seguridad nacional-Investigación realizada de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962, modificada.

China queda a la espera de recibir su respuesta y de ser informada de la fecha y el lugar de celebración de las consultas.

Solicitud de celebración de consultas

Comunicación de Suiza

La siguiente comunicación, de fecha 9 de julio de 2018, dirigida por la delegación de Suiza a la delegación de los Estados Unidos de Norteamérica, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 4 del artículo 4 del ESD.

Las autoridades de mi país me han encomendado que solicite la celebración de consultas con el Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica de conformidad con los artículos 1 y 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), el párrafo 1 del artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias, con respecto a determinadas

medidas impuestas por Estados Unidos de Norteamérica para ajustar las importaciones de acero y aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, que incluyen la imposición de tipos de derecho a*d valorem* adicionales a las importaciones de determinados productos de acero y aluminio y la exención de determinados Miembros de la OMC seleccionados de la aplicación de las medidas. Estas medidas afectan desfavorablemente a las exportaciones de dichos productos de Suiza a Estados Unidos de Norteamérica.

A. Alegaciones con respecto a las medidas relativas al acero y al aluminio

El 8 de marzo de 2018, Estados Unidos de Norteamérica impusieron un derecho de importación adicional del 25% a determinados productos de acero y un derecho de importación adicional del 10% a determinados productos de aluminio procedentes de todos los países, salvo México, Australia, Argentina, Brasil, Canadá, la Unión Europea y Corea, que entró en vigor el 23 de marzo de 2018. El 30 de abril de 2018, el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica emitió unas proclamaciones presidenciales por las que se eximía a las importaciones procedentes de Argentina, Australia, Brasil y Corea de los derechos adicionales sobre determinados productos de acero y se eximía a las importaciones procedentes de Argentina, Australia y Brasil de los derechos adicionales sobre determinados productos de aluminio. Estados Unidos de Norteamérica también prorrogaron la exención de los derechos de importación adicionales para Canadá, la Unión Europea y México hasta el 31 de mayo de 2018. Desde el 1º de junio de 2018, los derechos adicionales sobre determinados productos de acero se aplican a todos los países de origen, salvo Argentina, Australia, Brasil y Corea, y los derechos adicionales sobre determinados productos de aluminio se aplican a todos los países de origen, salvo Argentina y Australia. Se han introducido contingentes en relación con las importaciones de acero procedentes de Argentina, Brasil y Corea y las importaciones de aluminio procedentes de Argentina.

Las medidas en litigio son los ajustes de las importaciones introducidos en relación con determinados productos de acero y determinados productos de aluminio. Consisten y se ponen de manifiesto en los siguientes documentos, considerados por sí solos y en cualquier combinación:

1. Proclamación Presidencial Nº 9705 de 8 de marzo de 2018 relativa al ajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de los Estados Unidos de Norteamérica[74].

2. Proclamación Presidencial Nº 9704 de 8 de marzo de 2018 relativa al ajuste de las importaciones de aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de los Estados Unidos de Norteamérica[75].

3. Proclamación Presidencial Nº 9711 de 22 de marzo de 2018 relativa al ajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de los Estados Unidos de Norteamérica[76].

4. Proclamación Presidencial Nº 9710 de 22 de marzo de 2018 relativa al ajuste de las importaciones de aluminio en los Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de los Estados Unidos de Norteamérica[77].

5. Proclamación Presidencial Nº 9740 de 30 de abril de 2018 relativa al ajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el

[74] Federal Register, volumen 83, Nº 51 (15 de marzo de 2018), páginas 11625-11630.
[75] Federal Register, volumen 83, Nº 51 (15 de marzo de 2018), páginas 11619-11624.
[76] Federal Register, volumen 83, Nº 60 (28 de marzo de 2018), páginas 13361-13365.
[77] Federal Register, volumen 83, Nº 60 (28 de marzo de 2018), páginas 13355-13359.

anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de los Estados Unidos de Norteamérica[78].

6. Proclamación Presidencial Nº 9739 de 30 de abril de 2018 relativa al ajuste de las importaciones de aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de los Estados Unidos de Norteamérica[79].

7. Proclamación Presidencial Nº 9759 de 31 de mayo de 2018 relativa al ajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo[80].

8. Proclamación Presidencial Nº 9758 de 31 de mayo de 2018 relativa al ajuste de las importaciones de aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo[81].

9. Efecto de las importaciones de acero en la seguridad nacional, investigación realizada de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962, modificada (Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, 11 de enero de 2018)[82].

10. Efecto de las importaciones de aluminio en la seguridad nacional, investigación realizada de conformidad con el artículo 232 de la Ley de Expansión del

[78] Federal Register, volumen 83, Nº 88 (7 de mayo de 2018), páginas 20683-20705.
[79] Federal Register, volumen 83, Nº 88 (7 de mayo de 2018), páginas 20677-20682.
[80] Federal Register, volumen 83, Nº 108 (5 de junio de 2018), páginas 25857-25877.
[81] Federal Register, volumen 83, Nº 108 (5 de junio de 2018), páginas 25849-25855.
[82] https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/the_effect_of_imports_of_steel_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180111.pdf

Comercio Exterior de 1962, modificada (Departamento de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica, 17 de enero de 2018)[83].

La presente solicitud abarca también cualesquiera medidas adicionales por las que se modifiquen, sustituyan, complementen, actualicen, prorroguen, reemplacen o apliquen las medidas enunciadas supra, así como cualquier exención o exclusión que se aplique.

Las medidas en litigio parecen ser incompatibles con las obligaciones que corresponden a Estados Unidos de Norteamérica en virtud de varias disposiciones del GATT de 1994 y del Acuerdo sobre Salvaguardias, en particular, pero no necesariamente de manera exclusiva, las siguientes:

" El párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994, porque al aplicar de manera selectiva los derechos de importación adicionales a determinados productos de acero y de aluminio originarios de distintos Miembros, con inclusión del establecimiento de exenciones o de la aplicación de medios alternativos a determinados países, Estados Unidos de Norteamérica, con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones, o en relación con ellas, y con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones, no conceden inmediata e incondicionalmente cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido a productos originarios de otros países a los productos similares originarios de Suiza;

" Los párrafos 1 a) y 1 b) del artículo II del GATT de 1994, porque mediante las medidas en litigio, Estados Unidos de Norteamérica no conceden al comercio de la mayoría de los demás Miembros de la OMC, entre ellos Suiza, un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la Lista de concesiones

[83] https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/the_effect_of_imports_of_aluminum_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180117.pdf.

de Estados Unidos de Norteamérica, y no eximen a los productos de la mayoría de los Miembros de la OMC, entre ellos Suiza, de los derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en la Lista de concesiones de Estados Unidos de Norteamérica y de todos los demás derechos o cargas que excedan de los aplicados en la fecha del GATT de 1994 o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en Estados Unidos de Norteamérica en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente;

" El párrafo 3 a) del artículo X del GATT de 1994, porque Estados Unidos de Norteamérica no han aplicado de manera uniforme, imparcial y razonable sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas en relación con las medidas en litigio;

" El párrafo 1 del artículo XI del GATT de 1994, porque, mediante las medidas en litigio, Estados Unidos de Norteamérica han impuesto (aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas) restricciones a la importación de productos del territorio de otros Miembros aplicadas mediante contingentes;

" El párrafo 1 a) del artículo XIX del GATT de 1994, porque Estados Unidos de Norteamérica han suspendido concesiones arancelarias sin que las importaciones de los productos en cuestión en el territorio de Estados Unidos de Norteamérica hayan aumentado en tal cantidad y se realicen en condiciones tales que causen o amenacen causar un daño grave a los productores nacionales de Estados Unidos de Norteamérica de productos similares o directamente competidores, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones contraídas en virtud del GATT de 1994;

" El párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica aplican medidas de salvaguardia a los productos en cuestión sin haber determinado previamente, con arreglo a las disposiciones subsiguientes del Acuerdo sobre Salvaguardias, que las importaciones de esos productos en su territorio hayan aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realicen en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores;

" El párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica no aplican las medidas de salvaguardia a los productos importados independientemente de la fuente de donde proceden;

" El párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica aplican medidas de salvaguardia a los productos en cuestión sin haber realizado previamente la debida investigación y sin haber publicado un informe en el que se enuncien constataciones y conclusiones fundamentadas sobre todas las cuestiones pertinentes de hecho y de derecho;

" El párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica no han determinado debidamente que exista daño grave, o amenaza de daño grave, a una rama de producción nacional, como se prevé en dicha disposición;

" El párrafo 2 del artículo 4 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica no han evaluado debidamente todos los factores pertinentes que tienen relación con la situación de la rama de producción nacional; no han demostrado la existencia de una relación de causalidad entre el aumento de las importaciones y el daño grave o la amenaza de daño grave; no se

han asegurado de que el daño causado por otros factores distintos del aumento de las importaciones no fuese atribuido al aumento de las importaciones; y no han publicado un análisis detallado y una demostración de sus conclusiones;

" El párrafo 1 del artículo 5 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica aplican medidas de salvaguardia más allá de la medida necesaria para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste;

" El artículo 7 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica aplican medidas de salvaguardia sin prever su aplicación únicamente durante el período necesario para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste, sin limitación a cuatro años y sin prever la liberalización progresiva a intervalos regulares;

" El párrafo 1 a) del artículo 11 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica han adoptado medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados a tenor de lo dispuesto en el artículo XIX del GATT de 1994 sin que tales medidas sean conformes a las disposiciones del artículo XIX aplicadas de conformidad con el Acuerdo sobre Salvaguardias;

" Los párrafos 1, 2 y 3 del artículo 12 del Acuerdo sobre Salvaguardias y el párrafo 2 del artículo XIX del GATT de 1994, porque Estados Unidos de Norteamérica no han cumplido ninguna de las obligaciones en materia de notificación y consultas establecidas en dichas disposiciones.

B. Alegaciones con respecto a las medidas destinadas a proteger la rama de producción nacional estadounidense de la competencia de las importaciones

Además, el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962, modificada (19 U.S.C. § 1862), tal como lo han interpretado las autoridades de Estados Unidos de Norteamérica, incluso en el contexto de las medidas mencionadas

supra y de otras medidas[84], parece ser incompatible con las disposiciones establecidas en los acuerdos abarcados, en particular con las disposiciones enumeradas en la sección A supra, de manera que es también incompatible con el párrafo 4 del artículo XVI del Acuerdo sobre la OMC.

El artículo 232, tal como lo han interpretado las autoridades de Estados Unidos de Norteamérica, prevé la imposición de medidas (como derechos de importación adicionales o contingentes) que restringen las importaciones procedentes de otros Miembros de la OMC a fin de proteger la producción nacional de Estados Unidos de Norteamérica de la competencia de productos extranjeros sobre la base de una supuesta amenaza para la seguridad nacional, de manera incompatible con las disciplinas establecidas en el GATT de 1994 y en el Acuerdo sobre Salvaguardias.

Subsidiariamente, Suiza aduce que el recurso continuado de las autoridades de Estados Unidos de Norteamérica al artículo 232 a fin de proteger la producción nacional restringiendo las importaciones procedentes de otros Miembros de la OMC sobre la base de la supuesta amenaza para la seguridad nacional es incompatible con las obligaciones que corresponden a Estados Unidos de Norteamérica en virtud de los acuerdos abarcados, en particular, con las enumeradas en la sección A *supra*.

Las medidas mencionadas supra parecen anulares o menoscabar las ventajas resultantes para Suiza directa o indirectamente de los acuerdos abarcados.

Además, e independientemente de los numerosos incumplimientos de las obligaciones contraídas en el marco de la OMC identificadas supra, Suiza considera que, como resultado de la aplicación de las medidas en litigio, las ventajas resultantes para Suiza del GATT de 1994 se hallan anuladas y menoscabadas y que el cumplimiento de los

[84] Incluido el artículo 705 del *Code of Federal Regulations*, Efectos de los artículos importados en la seguridad nacional (15 CFR 705) 47 FR 14693.

objetivos del GATT de 1994 se halla comprometido en el sentido del párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994.

Suiza se reserva el derecho de plantear otras alegaciones de hecho y cuestiones jurídicas al amparo de otras disposiciones de los acuerdos abarcados en relación con las cuestiones anteriores en el curso de las consultas y en cualquier futura solicitud de establecimiento de un grupo especial en el presente procedimiento.

Suiza aguarda con interés una respuesta de los Estados Unidos de Norteamérica a la presente solicitud y la fijación de una fecha mutuamente conveniente para la celebración de las consultas.

Solicitud de asociación a las consultas

Comunicación de Noruega

La siguiente comunicación, de fecha 10 de julio de 2018, dirigida por la delegación de Noruega a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica y la delegación de la Federación de Rusia, se distribuye

De conformidad con el párrafo 11 del artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD), el Gobierno de Noruega notifica por la presente al Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica, al Gobierno de la Federación de Rusia y al Órgano de Solución de Diferencias que, habida cuenta de su interés comercial sustancial, Noruega desea ser asociada a las consultas solicitadas por Rusia en una comunicación distribuida a los Miembros de la OMC el 2 de julio de 2018 (WT/DS554/1-G/SG/D58/1) titulada “Estados Unidos de Norteamérica-Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio”.

Noruega observa que la solicitud de celebración de consultas se refiere a medidas que Estados Unidos de Norteamérica aplican desde el 23 de marzo de 2018 respecto de determinadas importaciones de productos de acero y aluminio procedentes de todos los Estados del mundo, a excepción de varios Miembros de la OMC. Noruega es uno de los Miembros de la OMC directamente afectados por estas medidas. En 2017, las exportaciones de acero y aluminio de Noruega alcanzaron un valor de 16 mil millones de coronas noruegas y 33 mil millones de coronas noruegas, respectivamente. Ese mismo año, Noruega exportó a Estados Unidos de Norteamérica productos de acero y aluminio por un valor total de aproximadamente 90 millones de coronas noruegas. Por lo tanto, Noruega tiene un interés comercial sustancial en estas consultas.

Noruega espera con interés recibir la respuesta de los Estados Unidos de Norteamérica a la presente solicitud.

Entendimientos relativos a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD)

Del 6 al 9 de julio de 2018 la Organización Mundial del Comercio (OMC) publicó los "Entendimientos relativos a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD)" referente a Estados Unidos de Norteamérica-determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio. La información se presenta a continuación.

Comunicación de Estados Unidos de Norteamérica a México

Se ha recibido de la delegación de Estados Unidos de Norteamérica la siguiente comunicación, de fecha 15 de junio de 2018, con el ruego de que se distribuya al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

El 5 de junio de 2018, Estados Unidos de Norteamérica recibieron una carta de la misma fecha dirigida por México en la que se solicitaba la celebración de consultas

de conformidad con el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"), el artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias.

La solicitud de México se refiere a los aranceles a las importaciones de artículos de acero y aluminio impuestos por el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica en virtud del artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962 (el "artículo 232"). El Presidente determinó que los aranceles eran necesarios para ajustar las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Las cuestiones relativas a la seguridad nacional son asuntos políticos que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC. Cada Miembro de la OMC conserva la facultad de determinar por sí mismo los asuntos que estime necesarios para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, como queda reflejado en el texto del artículo XXI del GATT de 1994.

La solicitud de México pretende basarse en el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Sin embargo, los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 no son medidas de salvaguardia, sino aranceles sobre las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Estados Unidos de Norteamérica no adoptaron medidas en virtud del artículo 201 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, que es la legislación conforme a la cual Estados Unidos de Norteamérica imponen medidas de salvaguardia. Por consiguiente, no hay fundamento para celebrar consultas de conformidad con el Acuerdo sobre Salvaguardias con respecto a los aranceles impuestos en virtud del artículo 232.

Sin perjuicio de la opinión de Estados Unidos de Norteamérica de que los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 constituyen cuestiones relativas a la seguridad nacional que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC, y de que la disposición sobre las consultas que figura en el Acuerdo sobre Salvaguardias no es aplicable, Estados Unidos de Norteamérica aceptan la solicitud de México de entablar consultas.

Estados Unidos de Norteamérica han tomado nota del Decreto de México, de 5 de junio de 2018, en virtud del cual México incrementó los derechos aplicables a determinadas importaciones estadounidenses [85]. México no ha aducido ningún fundamento para sus medidas en el marco de las normas de la OMC, y Estados Unidos de Norteamérica no tienen conocimiento de fundamento alguno.

Quedamos a disposición para acordar con los funcionarios de la Misión de su país una fecha mutuamente conveniente para la celebración de las consultas.

Comunicación de Estados Unidos de Norteamérica a Canadá

Se ha recibido de la delegación de Estados Unidos de Norteamérica la siguiente comunicación, de fecha 11 de junio de 2018, con el ruego de que se distribuya al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

El 1º de junio de 2018, Estados Unidos de Norteamérica recibieron una carta de la misma fecha dirigida por Canadá en la que se solicitaba la celebración de consultas de conformidad con el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"), el artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias.

[85] Disponible en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5525036&fecha=05/06/2018

La solicitud de Canadá se refiere a los aranceles a las importaciones de artículos de acero y aluminio impuestos por el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica en virtud del artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962 (el "artículo 232"). El Presidente determinó que los aranceles eran necesarios para ajustar las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Las cuestiones relativas a la seguridad nacional son asuntos políticos que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC. Cada Miembro de la OMC conserva la facultad de determinar por sí mismo los asuntos que estime necesarios para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, como queda reflejado en el texto del artículo XXI del GATT de 1994.

La solicitud de Canadá pretende basarse en el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Sin embargo, los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 no son medidas de salvaguardia, sino aranceles sobre las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Estados Unidos de Norteamérica no adoptaron medidas en virtud del artículo 201 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, que es la legislación conforme a la cual Estados Unidos de Norteamérica imponen medidas de salvaguardia. Por consiguiente, no hay fundamento para celebrar consultas de conformidad con el Acuerdo sobre Salvaguardias con respecto a los aranceles impuestos en virtud del artículo 232.

Sin perjuicio de la opinión de Estados Unidos de Norteamérica de que los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 constituyen cuestiones relativas a la seguridad nacional que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC, y de que la disposición sobre las consultas que figura en el Acuerdo sobre Salvaguardias no es aplicable, Estados Unidos de Norteamérica aceptan la solicitud de Canadá de entablar consultas.

Estados Unidos de Norteamérica han tomado nota del aviso del propósito de imponer contramedidas de 31 de mayo de 2018, del Departamento de Finanzas de Canadá, en el que e Canadá ha anunciado su intención de incrementar los derechos aplicables a determinadas importaciones estadounidenses[86].

Canadá no ha aducido ninguna justificación para sus medidas, y Estados Unidos de Norteamérica no tienen conocimiento de justificación alguna. Por lo tanto, parece que las medidas de Canadá carecen de fundamento en el marco de las normas de la OMC.

Quedamos a disposición para acordar con los funcionarios de la Misión de su país una fecha mutuamente conveniente para la celebración de las consultas.

Comunicación de Estados Unidos de Norteamérica a la Unión Europea

Se ha recibido de la delegación de Estados Unidos de Norteamérica la siguiente comunicación, de fecha 11 de junio de 2018, con el ruego de que se distribuya al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

El 1º de junio de 2018, Estados Unidos de Norteamérica recibieron una carta de la misma fecha dirigida por la UE en la que se solicitaba la celebración de consultas de conformidad con el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"), el artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias.

La solicitud de la UE se refiere a los aranceles a las importaciones de artículos de acero y aluminio impuestos por el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica en

[86] Departamento de Finanzas de Canadá, *Notice of intent to impose countermeasures action against the United States in response to tariffs on Canadian steel and aluminum products* (Aviso del propósito de imponer contramedidas a Estados Unidos de Norteamérica en respuesta a los aranceles sobre los productos canadienses de acero y aluminio) (31 de mayo de 2018), disponible en https://www.fin.gc.ca/activty/consult/cacsap-cmpcaa-eng.asp

virtud del artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962 (el "artículo 232"). El Presidente determinó que los aranceles eran necesarios para ajustar las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Las cuestiones relativas a la seguridad nacional son asuntos políticos que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC. Cada Miembro de la OMC conserva la facultad de determinar por sí mismo los asuntos que estime necesarios para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, como queda reflejado en el texto del artículo XXI del GATT de 1994.

La solicitud de la UE pretende basarse en el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Sin embargo, los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 no son medidas de salvaguardia, sino aranceles sobre las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Estados Unidos de Norteamérica no adoptaron medidas en virtud del artículo 201 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, que es la legislación conforme a la cual Estados Unidos de Norteamérica imponen medidas de salvaguardia. Por consiguiente, no hay fundamento para celebrar consultas de conformidad con el Acuerdo sobre Salvaguardias con respecto a los aranceles impuestos en virtud del artículo 232.

Sin perjuicio de la opinión de Estados Unidos de Norteamérica de que los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 constituyen cuestiones relativas a la seguridad nacional que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC, y de que la disposición sobre las consultas que figura en el Acuerdo sobre Salvaguardias no es aplicable, Estados Unidos de Norteamérica aceptan la solicitud de la UE de entablar consultas.

Estados Unidos de Norteamérica han tomado nota de la notificación de la UE de 18 de mayo de 2018, en la que la UE manifestó su intención de suspender concesiones y otras obligaciones, supuestamente de conformidad con el párrafo 2 del artículo 8 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Como los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 no son medidas de salvaguardia, Estados Unidos de Norteamérica consideran que el párrafo 2 del artículo 8 del Acuerdo sobre Salvaguardias no justifica la suspensión por la UE de concesiones u otras obligaciones. La UE no ha aducido ninguna otra justificación para sus medidas, y Estados Unidos de Norteamérica no tienen conocimiento de justificación alguna. Por lo tanto, parece que las medidas de la UE carecen de fundamento en el marco de las normas de la OMC.

Quedamos a disposición para acordar con los funcionarios de la Misión de la UE una fecha mutuamente conveniente para la celebración de las consultas.

Comunicación de Estados Unidos de Norteamérica a la india

Se ha recibido de la delegación de Estados Unidos de Norteamérica la siguiente comunicación, de fecha 28 de mayo de 2018, con el ruego de que se distribuya al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

El 18 de mayo de 2018, Estados Unidos de Norteamérica recibieron una carta de la misma fecha dirigida por la India en la que se solicitaba la celebración de consultas de conformidad con el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"), el artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias.

La solicitud de la India se refiere a los aranceles a las importaciones de artículos de acero y aluminio impuestos por el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica en virtud del artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962

(el “artículo 232”). El Presidente determinó que los aranceles eran necesarios para ajustar las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Las cuestiones relativas a la seguridad nacional son asuntos políticos que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC. Cada Miembro de la OMC conserva la facultad de determinar por sí mismo los asuntos que estime necesarios para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, como queda reflejado en el texto del artículo XXI del GATT de 1994.

La solicitud de la India pretende basarse en el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Sin embargo, los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 no son medidas de salvaguardia, sino aranceles sobre las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Estados Unidos de Norteamérica no adoptaron medidas en virtud del artículo 201 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, que es la legislación conforme a la cual Estados Unidos de Norteamérica imponen medidas de salvaguardia. Por consiguiente, no hay fundamento para celebrar consultas de conformidad con el Acuerdo sobre Salvaguardias con respecto a los aranceles impuestos en virtud del artículo 232.

Sin perjuicio de la opinión de Estados Unidos de Norteamérica de que los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 constituyen cuestiones relativas a la seguridad nacional que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC, y de que la disposición sobre las consultas que figura en el Acuerdo sobre Salvaguardias no es aplicable, Estados Unidos de Norteamérica aceptan la solicitud de la India de entablar consultas.

Estados Unidos de Norteamérica han tomado nota de la notificación de la India de 18 de mayo de 2018, en la que la India manifestó su intención de suspender concesiones

y otras obligaciones, supuestamente de conformidad con el párrafo 2 del artículo 8 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Como los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 no son medidas de salvaguardia, Estados Unidos de Norteamérica consideran que el párrafo 2 del artículo 8 del Acuerdo sobre Salvaguardias no justifica la suspensión por la India de concesiones u otras obligaciones. La India no ha aducido ninguna otra justificación para sus medidas, y Estados Unidos de Norteamérica no tienen conocimiento de justificación alguna. Por lo tanto, parece que las medidas de la India carecen de fundamento en el marco de las normas de la OMC.

Quedamos a disposición para acordar con los funcionarios de la Misión de su país una fecha mutuamente conveniente para la celebración de las consultas.

Comunicación de los Estados Unidos de Norteamérica a Noruega

Se ha recibido de la delegación de Estados Unidos de Norteamérica la siguiente comunicación, de fecha 22 de junio de 2018, con el ruego de que se distribuya al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

El 12 de junio de 2018, Estados Unidos de Norteamérica recibieron una carta de la misma fecha dirigida por Noruega en la que se solicitaba la celebración de consultas de conformidad con el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias ("ESD"), el artículo XXII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 ("GATT de 1994") y el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias.

La solicitud de Noruega se refiere a los aranceles a las importaciones de artículos de acero y aluminio impuestos por el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica en virtud del artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962 (el "artículo 232"). El Presidente determinó que los aranceles eran necesarios para ajustar las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la

seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Las cuestiones relativas a la seguridad nacional son asuntos políticos que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC. Cada Miembro de la OMC conserva la facultad de determinar por sí mismo los asuntos que estime necesarios para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, como queda reflejado en el texto del artículo XXI del GATT de 1994.

La solicitud de Noruega pretende basarse en el artículo 14 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Sin embargo, los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 no son medidas de salvaguardia, sino aranceles sobre las importaciones de artículos de acero y aluminio que amenazan menoscabar la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Estados Unidos de Norteamérica no adoptaron medidas en virtud del artículo 201 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, que es la legislación conforme a la cual Estados Unidos de Norteamérica imponen medidas de salvaguardia. Por consiguiente, no hay fundamento para celebrar consultas de conformidad con el Acuerdo sobre Salvaguardias con respecto a los aranceles impuestos en virtud del artículo 232.

Sin perjuicio de la opinión de Estados Unidos de Norteamérica de que los aranceles impuestos en virtud del artículo 232 constituyen cuestiones relativas a la seguridad nacional que no son susceptibles de examen ni pueden ser objeto de resolución en el marco de la solución de diferencias en la OMC, y de que la disposición sobre las consultas que figura en el Acuerdo sobre Salvaguardias no es aplicable, Estados Unidos de Norteamérica aceptan la solicitud de Noruega de entablar consultas.

Quedamos a disposición para acordar con los funcionarios de la Misión de su país una fecha mutuamente conveniente para la celebración de las consultas.

Solicitud de celebración de consultas presentada por China

La siguiente comunicación, de fecha 9 de julio de 2018, dirigida por la delegación de Suiza a la delegación de los Estados Unidos de Norteamérica, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 4 del artículo 4 del ESD.

Las autoridades de mi país me han encomendado que solicite la celebración de consultas con el Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica de conformidad con el artículo 4 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD) y el artículo XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994), en relación con las medidas arancelarias que Estados Unidos de Norteamérica aplican a determinados productos de diversos sectores como el aeroespacial, las tecnologías de la información y las comunicaciones, la robótica, la maquinaria industrial, los nuevos materiales, el automovilístico, etc., originarios de China. El presente *addendum* no sustituye sino que complementa la solicitud de celebración de consultas con Estados Unidos de Norteamérica presentada por China con fecha 4 de abril de 2018[87].

Con posterioridad a la solicitud de celebración de consultas de fecha 4 de abril de 2018, Estados Unidos de Norteamérica publicaron el 15 de junio de 2018 una lista de productos de origen chino con 818 líneas arancelarias, identificados en el anexo A del Aviso de adopción de medidas y solicitud de observaciones públicas sobre la propuesta de determinación de medidas al amparo del artículo 301: Leyes, políticas y prácticas de China en materia de transferencia de tecnología, propiedad intelectual e innovación[88], sobre los que se ha impuesto un derecho *ad valorem* adicional del 25% desde el 6 de julio de 2018. Los derechos solo se aplican a productos chinos y exceden

[87] La solicitud de celebración de consultas se distribuyó el 5 de abril de 2018 con la signatura WT/DS543/1-G/L/1219.

[88] Véase https://ustr.gov/sites/default/files/2018-13248.pdf. Véase también Federal Register/volumen 83, Nº 119/Miércoles 20 de junio de 2018/Avisos [Número de registro USTR-2018-0018].

de los tipos consolidados de Estados Unidos de Norteamérica fijados en su Lista de concesiones y compromisos anexa al GATT de 1994.

Los documentos jurídicos mediante los que Estados Unidos de Norteamérica implementan estas medidas arancelarias adicionales incluyen los siguientes:

1. Artículos 301 a 310 de la Ley de Comercio Exterior de 1974, en su forma modificada (19 U.S.C., párrafos 2411-2420).
2. Constataciones de la investigación relativa a las leyes, políticas y prácticas de China en materia de transferencia de tecnología, propiedad intelectual e innovación realizada de conformidad con el artículo 301 de la Ley de Comercio Exterior de 1974[89].
3. Medidas adoptadas por Estados Unidos de Norteamérica en relación con la investigación de conformidad con el artículo 301 relativa a las leyes, políticas, prácticas o medidas de China en materia de transferencia de tecnología, propiedad intelectual e innovación[90].
4. Aviso de determinación y solicitud de observaciones públicas sobre la propuesta de determinación de medidas al amparo del artículo 301: Leyes, políticas y prácticas de China en materia de transferencia de tecnología, propiedad intelectual e innovación[91].
5. Anexo A del Aviso de adopción de medidas y solicitud de observaciones públicas sobre la propuesta de determinación de medidas al amparo del artículo 301: Leyes, políticas y prácticas de China en materia de transferencia de tecnología, propiedad intelectual e innovación[92].

---

89 Véase https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF.

90 Véase https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-actions-unitedstatesrelated-section-301-investigation/.

91 Véase https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/301FRN.pdf. Véase también Federal *Register*/volumen 83, Nº 67/viernes 6 de abril de 2018/Avisos [Número de registro USTR-2018-0005].

92 Véase Federal *Register*/volumen 83, Nº 119/miércoles 20 de junio de 2018/Avisos [Número de registro USTR-2018-0018].

La presente solicitud complementaria de celebración de consultas se refiere también a cualesquiera modificaciones, sustituciones o enmiendas de las medidas identificadas supra, y a cualesquiera medidas estrechamente relacionadas, subsiguientes o de aplicación.

Las medidas parecen ser incompatibles con las disposiciones pertinentes de los acuerdos abarcados de la OMC, incluidas las siguientes:

1. El párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994, porque las medidas en cuestión no conceden inmediata e incondicionalmente a los productos originarios de China una "ventaja, favor, privilegio o inmunidad" concedido por Estados Unidos de Norteamérica "con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a" las importaciones de productos originarios del territorio de otros Miembros "o en relación con ellas";

2. Los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo II del GATT de 1994, porque las medidas en cuestión no conceden a los productos originarios de China identificados en los documentos mencionados supra un trato no menos favorable que el previsto en la Lista de concesiones y compromisos de Estados Unidos de Norteamérica anexa al GATT de 1994;

3. El artículo 23 del ESD, porque Estados Unidos de Norteamérica formularon una determinación de que se ha producido una infracción sin recurrir a la solución de diferencias de conformidad con el ESD y las medidas en cuestión no recurren a las normas y procedimientos del ESD, ni los acatan, cuando Estados Unidos de Norteamérica tratan de reparar el incumplimiento de una obligación u otro tipo de anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de los acuerdos abarcados, o un impedimento al logro de cualquiera de los objetivos de los acuerdos abarcados.

Además, como consecuencia de lo anterior, las medidas en cuestión parecen anular o menoscabar ventajas resultantes para China directa o indirectamente de los acuerdos invocados.

China se reserva el derecho a plantear, en el curso de las consultas, otras alegaciones y cuestiones jurídicas con respecto a las medidas mencionadas *supra*.

China espera con interés su respuesta a la presente solicitud de consultas y la fijación de una fecha mutuamente conveniente para la celebración de las mismas.

Fuente de información:
https://www.wto.org/spanish/res_s/res_s.htm

México defenderá las acciones tomadas en respuesta a las medidas establecidas por Estados Unidos de Norteamérica en contra de las exportaciones de acero y aluminio (SE)

El 16 de julio de 2018, la Secretaría de Economía (SE) publicó la nota "México defenderá las acciones tomadas en respuesta a las medidas establecidas por Estados Unidos de Norteamérica en contra de las exportaciones de acero y aluminio". La información se presenta a continuación.

El Gobierno de México analizará la solicitud hecha por el Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica, a fin de emitir una respuesta dentro de los siguientes 10 días y, en caso de que resulte procedente, establecer conjuntamente con el Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica, la fecha para celebrar las consultas solicitadas por ese país.

La medida aplicada por México fue en respuesta a los aranceles impuestos, de manera injustificada y bajo el argumento de seguridad nacional, por el Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica a las importaciones mexicanas de acero y aluminio.

Las compras que realiza Estados Unidos de Norteamérica de acero y aluminio procedentes de México no representan una amenaza a la seguridad nacional de ese país. Por el contrario, la sólida relación comercial entre México y Estados Unidos de Norteamérica ha generado un mercado regional integrado donde los productos de acero y aluminio contribuyen a la competitividad de la región en diversos sectores estratégicos, como el automotriz, aeroespacial, eléctrico y electrónico.

El Gobierno de México reitera su compromiso de continuar con la defensa de los intereses de la industria nacional respecto de las medidas unilaterales que son contrarias a los derechos y obligaciones pactados en el marco del derecho comercial internacional.

Fuente de información:
https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-defendera-las-acciones-tomadas-en-respuesta-a-las-medidas-establecidas-por-ee-uu-en-contra-de-las-exportaciones-de-acero-y-aluminio-165920?idiom=es

Sorpresa: afectarían aranceles a exportadores estadounidenses (WSJ)

El 10 de julio del 2018, el periódico Reforma publicó el artículo “Sorpresa: afectarían aranceles a exportadores estadounidenses”, aparecido en el *Wall Street Journal* (WSJ). A continuación se presenta el contenido.

¿Quién es el gran perdedor cuando se imponen aranceles a las importaciones? La sorprendente respuesta: los exportadores.

Aunque parece totalmente ilógico, la teoría y la evidencia muestran que los impuestos a las importaciones actúan como un impuesto a las exportaciones.

Aunque todavía es pronto, la reciente ronda de aranceles de la Administración Trump ya hace efecto en los exportadores: los productores de soya enfrentan un desplome en los precios al tiempo que China eleva sus aranceles, Harley–Davidson trasladará fuera

de Estados Unidos de Norteamérica su producción de motocicletas destinadas a la Unión Europea, y BMW señala que las represalias extranjeras podrían afectar las exportaciones de su planta en Carolina del Sur.

DE LA MANO

En el transcurso de los años, las importaciones y exportaciones han estado subiendo y bajando de manera conjunta.

-Participación del PIB de Estados Unidos de Norteamérica-

FUENTE: Douglas A. Irwin, *Dartmouth College, The Wall Street Journal*.

Los economistas le dan crédito a Abba Lerner, en ese entonces un estudiante de posgrado en la London School of Economics, por demostrar teóricamente en 1936 que un arancel a las importaciones era equivalente a un impuesto a las exportaciones. El Teorema de la Simetría de Lerner es considerado un principio clave en la economía comercial, al igual que lo es la teoría de la ventaja comparativa del economista David Ricardo, del siglo 18.

El vínculo práctico era obvio para los proteccionistas y los defensores del libre comercio por igual desde el siglo 17, dice Douglas A. Irwin, un economista e historiador de comercio en Dartmouth College. Entendían que un país que bloquea las importaciones priva a sus socios comerciales de dinero para comprar exportaciones.

Esto, menciona Irwin en su libro *Clashing Over Commerce: A History of U.S. Trade Policy*, es la razón por la que los estadounidenses se mostraban tan divididos sobre la política arancelaria en el siglo 18. Cuando los estados del norte lograron imponer aranceles para proteger a sus fabricantes, enfurecieron a los estados sureños, que pagaban más por bienes manufacturados y se veían afectados por la caída en los precios de sus exportaciones, como algodón y tabaco. Los datos de Irwin muestran que aunque las importaciones y las exportaciones han variado entre 3 y 25% del PIB desde 1790, ambas cosas suelen ir tomadas de la mano.

El vínculo era particularmente fuerte bajo el sistema de patrón oro debido a que los desequilibrios comerciales eran financiados por los flujos de oro. Si Estados Unidos de Norteamérica tenía un superávit comercial, vería una entrada de oro, lo que privaba a extranjeros de los medios para comprar bienes estadounidenses. Ahora que los tipos de cambio son flotantes, el efecto es menos directo y un país puede pagar importaciones al tomar prestado dinero de los mercados de capital, como ha hecho Estados Unidos de Norteamérica desde fines de los 70.

No obstante, incluso ahora, exportaciones e importaciones suelen sufrir altibajos al mismo tiempo, prueba de que la relación subyacente aún impera. Si Estados Unidos de Norteamérica, por algún motivo, reduce sus importaciones de un socio comercial, la economía y la divisa de ese país se debilitan, así que compra menos a compañías de Estados Unidos de Norteamérica.

Si un arancel generara una demanda nueva significativa para el sector estadounidense al que protege, el estímulo resultante para precios y empleos causaría un alza en la inflación, las tasas de interés y el dólar, lo que perjudicaría todavía más a las exportaciones.

En un estudio reciente de la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas, Alessandro Matteo Cacciatore y Fabio Ghironi analizaron el efecto de cambios en

aranceles en 21 países (aunque no en Estados Unidos de Norteamérica) y descubrieron que éstos solían reducir tanto las importaciones como las exportaciones. En el resultado neto, las importaciones cayeron más, así que el equilibrio comercial mejoró, pero el crecimiento en general se vio afectado porque los precios más altos reducían el poder de compra de los consumidores y el mayor costo de los bienes de capital importados socavaba la inversión.

Con el tiempo, los aranceles también transforman la economía. Industrias recientemente protegidas alejan a trabajadores e inversiones de las industrias exportadoras cuyos insumos son ahora más caros. Ese efecto se ve agravado cuando las exportaciones también son el blanco de aranceles extranjeros de represalia.

Industrias fuertemente protegidas, como los productores de azúcar en Estados Unidos de Norteamérica, no exportan mucho porque los precios en el exterior son mucho más bajos que en casa. Los países proteccionistas como India y Brasil tienen importaciones y exportaciones más bajas con respecto al Producto Interno Bruto que las economías abiertas como Corea del Sur y Chile, apunta Irwin.

En vista de que Estados Unidos de Norteamérica comenzó a elevar aranceles apenas hace unos meses, es demasiado pronto para evaluar el impacto. Las exportaciones crecieron de forma relativamente fuerte en abril y mayo, debido en gran parte a los aviones y la soya, de acuerdo con Ian Shepherdson, de Pantheon Macroeconomics. El aumento en exportaciones de soya podría haber sido temporal, al tiempo que compradores extranjeros se apresuraban a adelantarse a la imposición de aranceles chinos.

Hay otros indicios de problemas para los exportadores. El dólar ha registrado un alza drástica este año, debido en su mayoría al aumento en las tasas de interés en Estados Unidos de Norteamérica, pero también porque los aranceles estadounidenses han ejercido presión sobre las divisas de Canadá, México y China. Eso suele reducir sus

adquisiciones de productos de Estados Unidos de Norteamérica, incluso aquellos no afectados por aranceles. La Alianza de Productores de Energía de Texas indica que los costos más altos y la escasez de acero tubular debido a los aranceles perjudicarán las perforaciones y la producción de petróleo, la principal historia de éxito en exportaciones de Estados Unidos de Norteamérica en años recientes.

Al igual que Harley Davidson, muchos fabricantes que exportan de Estados Unidos de Norteamérica podrían tener que trasladar esa actividad al extranjero. “Exportamos a más de 100 países”, dijo un fabricante en la industria de alimentos, bebidas y tabaco al *Institute for Supply Management* en su sondeo mensual más reciente. “Nos estamos preparando para trasladar algunas responsabilidades con los clientes entre plantas de manufactura y unidades de negocios debido a cuestiones comerciales (por ejemplo, trasladaremos la producción para el mercado chino de Estados Unidos de Norteamérica a nuestra planta canadiense, para evitar mayores aranceles)”.

El resultado final de los esfuerzos de Trump para hacer que los estadounidenses gasten más en productos fabricados en Estados Unidos de Norteamérica es que los extranjeros gastarán menos.

Fuente de información:
Edición del original, periódico Reforma, sección negocios, página 4, 10 de julio de 2018. México.

El Banco Mundial advierte: la actual guerra comercial global puede llevarnos a una década perdida (FEM)

El 28 de junio de 2018, el Foro Económico Mundial (FEM) publicó la nota “El Banco Mundial advierte: la actual guerra comercial global puede llevarnos a una década perdida”. La información se presenta a continuación.

Lo que se considera tensiones entre Estados Unidos de Norteamérica y China ya pasaron, y lejos de disiparse, a lo que estamos asistiendo es ya a una escalada bélico-comercial en toda regla. Lejos de amainar la tempestad, cada semana que pasa la guerra va a peor, y día sí día no vemos cómo ambas potencias económicas del planeta se agreden mutuamente con nuevos, cuantiosos y dolorosos aranceles.

Esta nueva escalada del conflicto no augura nada bueno, ni para los dos contrincantes, ni para el resto del planeta. De hecho, el mismo Banco Mundial ha publicado un informe en el que pone de relieve la gran amenaza que supone este conflicto para la economía global.

El motivo de que sea ahora cuando ha habido una considerable escalada de agresiones

La pregunta que debemos hacernos en este momento es: ¿Por qué estamos asistiendo precisamente ahora a una intensificación considerable de un conflicto comercial que, sin embargo, ya venía de meses atrás? Pues los motivos que debemos analizar entran ya en el terreno de la geopolítica y la geoestrategia.

Como todos ustedes sabrán, China ha sido tradicionalmente el principal valedor del régimen norcoreano a nivel internacional. Es un papel que ha desempañado tradicionalmente por la coincidencia del comunismo en el ADN de sus respectivos sistemas políticos, y que ha tenido su reflejo económico en ayudas económicas y convenios bilaterales (casi en solitario) con Corea del Norte. El régimen norcoreano, aparte de su natural hermetismo dictatorial, también ha permanecido mayormente aislado en el terreno económico del resto del mundo, donde las sanciones de la política exterior estadounidense han cumplido mayormente sus objetivos.

El tradicional enfrentamiento entre el régimen norcoreano y Estados Unidos de Norteamérica, que venía mostrando hace tan sólo unas semanas indicios de poder degenerar incluso en un conflicto nuclear balístico de largo alcance, se ha disipado

como la niebla cuando sopla el viento. En la pasada cumbre de Singapur, sorprendentemente, las relaciones entre Washington y Pyongyang no sólo se normalizaron y se consiguió un compromiso de desnuclearización de la península coreana, sino que sus líderes incluso se invitaron mutuamente a visitarse oficialmente en sus respectivos países.

Trump incluso llegó a confesar que hay química entre él y el líder norcoreano, y que confían el uno en el otro. Un giro de 180 grados totalmente inimaginable hace tan sólo unas semanas, cuando seguían intercambiando amenazas nucleares e insultos personales.

No todo se ha vuelto de repente de dulce color rosa en Trumpshington

Bienvenida sea la rebaja de la tensión entre la administración Trump y la de Kim Jong Un. Todos podemos dormir más tranquilos sin pensar que en cualquier momento misiles balísticos con cabeza nuclear pueden estar volando sobre nuestras cabezas. No obstante, no hay que lanzar las campanas al vuelo demasiado pronto, y hay que esperar a ver cuál es el desenlace final de todo este proceso en el largo plazo, más allá de declaraciones pasionales del momento. Sigue habiendo riesgos latentes de por medio.

Pero ha habido un daño colateral derivado del bienaventurado cese de las hostilidades en el conflicto estadounidense-norcoreano, y que también es muy relevante para la situación mundial en el contexto actual. El *quid* de la cuestión es que ahora China ya no le resulta necesaria a Estados Unidos de Norteamérica en su tradicional papel como interlocutor natural entre Estados Unidos de Norteamérica y Corea del Norte.

El hecho relevante es que, ahora, la administración Trump ahora puede permitirse geopolítica y económicamente pasar a otro estadio en su conflicto comercial con el gigante rojo. Tiene vía libre para abordar nuevas estrategias de confrontación y nuevos

aranceles con China. Y no olviden que este conflicto ha sido una de las ambiciones y políticas más tradicionales (y electorales) del presidente Trump.

El Banco Mundial avisa: este conflicto comercial puede dañar la economía global de forma severa

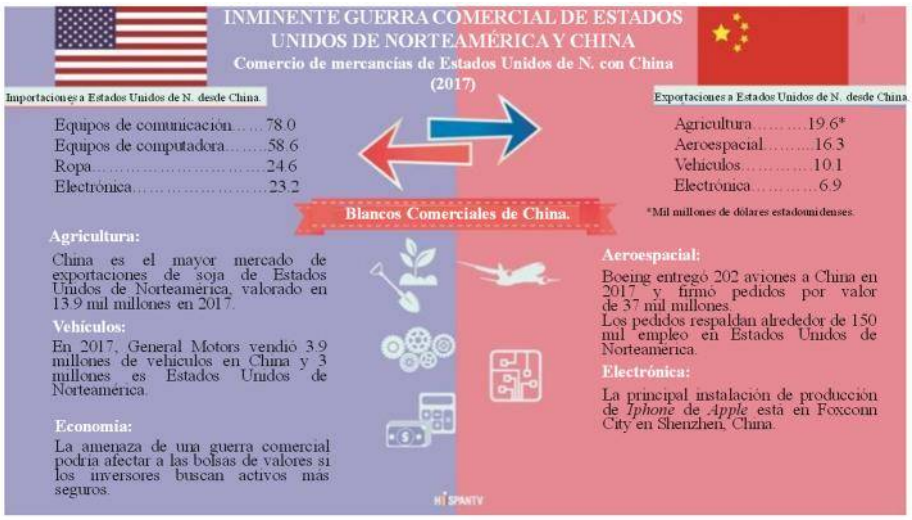
Efectivamente, unos días antes de la intensificación de las hostilidades comerciales, el Banco Mundial ya avisó de que las por entonces ya apreciables trifulcas comerciales chino-estadounidenses corrían el riesgo de dañar el crecimiento económico a nivel global. Es más, el organismo incluso puso un nivel de graduación al posible daño que podía ocasionar: alertaba de que el daño económico podía ser del orden del que sacudió sin piedad las economías del planeta en 2008 tras el fatídico detonante de *Lehman Brothers*. Y recuerden lo grave que fue aquella Gran Recesión que algunos ya dan por olvidada.

El Banco también resalta que más bien este conflicto comercial no es de ámbito meramente bilateral entre las dos principales potencias económicas del planeta, sino que, por el contrario, se trata de un conflicto multilateral con su epicentro en Estados Unidos de Norteamérica. Al igual que ya les hemos alertado desde estas líneas en ocasiones anteriores, aquí la verdadera guerra apunta a que es de Trump contra todos, lo cual magnifica todavía más su poder destructor de las economías y el comercio internacional a gran escala.

El riesgo que ve el Banco Mundial no viene sólo de Trump, es generalizable a otros países

Pero lo que realmente advierte el Banco Mundial no es ya del nacionalismo económico del propio presidente Trump, sino del alza generalizada que esta corriente socioeconómica está tomando en múltiples economías del planeta. Porque, además, no olviden que el nacionalismo fue en el pasado histórico algo contagioso, y no duden

de que de nuevo puede volver a serlo: es muy tribal e instintivo aquello de imitar a los vecinos en defender lo propio.



FUENTE: *Hispan TV*, Foro Económico Mundial (FEM).

Sobre todo cuando se tiene la sensación de que todos los dirigentes lo hacen menos los propios, y que "somos de los pocos que estamos haciendo el tonto" manteniendo nuestros mercados abiertos a la competencia extranjera, mientras nos lleven los aranceles a nuestros productos y empresas por doquier. Y no hay duda de que hay que defender lo propio en un mundo ultra-competitivo y lleno de amenazas económicas (y no tan económicas), pero el caso es que ese nacionalismo económico muchas veces no defiende, sino que es el primero que ataca a su entorno.

Verdaderamente, se puede argumentar que Trump sólo ha reaccionado a un saldo económico profundamente desequilibrado con China que viene de lustros atrás. Se puede argumentar que China y otros países están haciendo jugar a Occidente con cartas marcadas. Hay muchos argumentos para justificar que hay que corregir unos desequilibrios cuya mejor solución es que nunca hubiesen llegado a los extremos actuales. Pero no se puede pretender reequilibrar en un año los desequilibrios acumulados durante décadas de globalización descontrolada y sin ningún tipo de planificación.

Además, la política económica exterior de la administración Trump no se queda ni mucho menos ahí, y ha optado por atacar agresivamente al gigante rojo en vez de pactar para corregir gradualmente los desequilibrios comerciales. Pero como apuntábamos antes, no sólo de China va el tema, Trump ha hecho lo propio también con otras zonas económicas, optando por elevar la retórica bélico-comercial e amenazar igualmente con severos aranceles a aliados tradicionales como es el caso de Europa, a pesar de que es tremendamente discutible que Estados Unidos de Norteamérica salga tan perjudicado en sus balanzas económicas con potencias como es el caso del Viejo Continente.

Y el tema es que el nacionalismo económico entiende sólo de agitar pasiones exacerbadas, y todo cabe en el cajón de sastre ideológico del "hay que defender lo propio". Llegados a esta peligrosa y potencialmente inestable situación socioeconómica mundial, debo recordarles que hace años que les alerté de que los países desarrollados debían corregir el rumbo, y de que de no hacerlo podíamos llegar a situaciones de desequilibrio a todos los niveles como las que lamentablemente vivimos hoy en día.

La raíz del problema es a la vez la esencia de nuestra libertad, y tiene forma de papeleta electoral

Efectivamente, el riesgo principal es que podamos estar asistiendo a la autodestrucción del actual sistema socioeconómico (al menos tal y como lo conocemos). Desde dentro. Desde muy adentro. Desde las mismas urnas instaladas en los cimientos de nuestros sistemas socioeconómicos, que ahora se tornan cargas de profundidad que amenazan con hacer saltar todo el edificio por los aires. Urnas electorales que no sólo están en el *Midwest* norteamericano. Se trata de votos descontentos que están latentes y patentes en cualquier país desarrollado en el que se ve cómo el populismo de cualquier color cotiza al alza.

Porque el problema de fondo es que esos votantes no ven ahora otra salida más que adherirse a las recetas fáciles para una realidad económica que siempre es compleja. Al menos mucho más compleja que repartir por doquier simples aranceles de los de toda la vida que, por cierto, son anteriores al florecer del comercio internacional de las últimas décadas.

La solución no era cortar las flores, sino plantar solamente el número que era necesario y sostenible, y no dejar a los jardineros campar a sus anchas deslocalizando bulbos allende los que mares, pretendiendo mantener las raíces en suelo nacional. Era evidente que el (a)modelo no iba a funcionar si nadie ponía unas reglas del juego que lo hiciesen sostenible; por el contrario, la deslocalización ha sido anárquica, masiva y sin orden ni concierto.

La deslocalización no ha sido un problema de hechos, sino de grados. No es la primera vez que les digo que es mucho más potencialmente peligroso un país rico venido a menos, que un país en vías de desarrollo que crece un poco menos. De aquellos polvos, estos lodos. O más bien, este auténtico barrizal del que aún no tenemos ni idea de cómo hacer salir al coche. Tenemos a las ruedas patinando y dando vueltas sin parar, pero sin llevarnos a ningún sitio.

¿Alguien dijo que la política era un tío vivo que no nos lleva a ninguna parte? En este caso un servidor se conformaría con que nos llevase al punto de partida, y tuviésemos la ocasión de volver a hacer las cosas mejor, habiendo aprendido por el camino. Pero mucho me temo que los procesos de reversión socioeconómica son a menudo convulsos y potencialmente destructivos. Nunca he deseado más que ahora estar equivocado. Por favor, quítenme la razón con sus votos, todos les estaremos profunda y democráticamente agradecidos.

Fuente de información:
https://www.weforum.org/es/agenda/2018/06/el-banco-mundial-advierte-la-actual-guerra-comercial-global-puede-llevarnos-a-una-decada-perdida

Descarrilan barreras comerciales a cadenas de suministros (*Wall Street Journal*)

El 28 de junio del 2018, el periódico Reforma publicó el artículo "Descarrilan barreras comerciales a cadenas de suministros" aparecido en el *Wall Street Journal* (WSJ). A continuación se presenta el contenido.

Por todo el mundo, los engranajes de la globalización comienzan a girar en reversa. Las compañías pasaron décadas subcontratando todos los pasos de la producción en función del lugar donde los insumos mano de obra, infraestructura y *know-how* estuvieran óptimamente localizados. Ahora, al levantarse las barreras comerciales, batallan con cómo localizar la producción nuevamente. Los planes de Harley-Davidson Inc. de trasladar parte de su producción fuera de Estados Unidos de Norteamérica para evitar impuestos de represalia de la Unión Europea son sólo la punta del iceberg.

Los fabricantes de autos alemanes ahora exportan algunos modelos de Alemania a Estados Unidos de Norteamérica y exportan otros de Estados Unidos de Norteamérica a China. Eso no tiene sentido si Estados Unidos de Norteamérica aplica aranceles a los autos fabricados en Alemania y China impone aranceles a los autos fabricados en Estados Unidos de Norteamérica. La semana pasada, Airbus SE advirtió que sus operaciones en Reino Unido podrían verse amenazadas una vez que Gran Bretaña deje la Unión Europea debido a que depende de los estándares de regulación unificados y el libre movimiento de partes a través de fronteras del bloque. Bombardier Inc. dijo que ensamblaría algunas aeronaves en Alabama en lugar de Canadá para escapar a los impuestos estadounidenses.

Al tiempo que las cadenas de suministro se reorganizan para atender a los mercados locales, el número de empleos ganados y perdidos probablemente terminará por compensarse. Los costos reales son más sutiles: precios más elevados y menos opciones para los consumidores. Antes de la globalización, era habitual que las multinacionales

produjeran de forma local para mercados locales, lo que evitaba aranceles altos, pero significaba tandas de producción pequeñas y costos elevados. A medida que cayeron las barreras comerciales y los costos de transporte, las cadenas de suministro transfronterizas tomaron forma. Después de que Estados Unidos de Norteamérica y Canadá firmaron la Ley de Autos en 1965, sus industrias automotrices se volvieron una sola. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) extendió las cadenas de suministro a México. En 1996, el Acuerdo sobre Informática estableció el libre comercio global en productos de tecnología de la información, lo que dio pie a las complejas cadenas de proveedores que vinculan a diseñadores e ingenieros en Estados Unidos de Norteamérica, Europa y Japón con ensamblaje y manufactura en todo el Este de Asia.

Los beneficios para los consumidores han sido sustanciales, incluso no se dan cuenta de ello. Por ejemplo, consideren que la mayoría de los autos vendidos en Brasil, un país proteccionista, deben ser ensamblados ahí. Como resultado, un automóvil básico se vende a un precio aproximadamente 50% más alto que un modelo comparable en México, un país globalizado. Y aunque la globalización es retratada como algo malo para los trabajadores de Estados Unidos de Norteamérica, la verdad es más sutil. Los empleos de rutina de la clase obrera de hecho son subcontratados externamente, pero la investigación, la mercadotecnia y el trabajo de diseño de alto nivel gravitan hacia Estados Unidos de Norteamérica. Las multinacionales estadounidenses representan el 23% de los empleos del sector privado, el 53% de las exportaciones y el 79% de la investigación y desarrollo en Estados Unidos de Norteamérica, de acuerdo con Matthew Slaughter, economista en Dartmouth College. Estas compañías pagan un tercio más que el promedio en el sector privado.

Los recortes fiscales aprobados por el Congreso y que el Presidente Donald Trump firmó el año pasado buscaban realzar esas fortalezas estadounidenses. Reducir el impuesto corporativo, eliminar los impuestos sobre ganancias extranjeras e imponer

nuevas sanciones sobre el traslado de ganancias incentivas a que “estas firmas con remuneraciones altas realicen más de sus operaciones en Estados Unidos de Norteamérica”, escribió el Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca. Las crecientes barreras comerciales contrarrestarán esas ventajas.

La reacción negativa contra la globalización precede a Trump por mucho tiempo, al originarse con el ingreso de China a la OMC en el 2001. Compañías occidentales usaban a China como base desde donde exportar al resto del mundo, pero China no reciprocaba: usaba una divisa barata y una red de barreras nacionales para desalentar las importaciones. Después de la crisis financiera global, más países limitaron a China con alicientes para la producción local. Trump simplemente busca copiar lo que China, India y otros ya han hecho: obligar a las multinacionales a producir en Estados Unidos de Norteamérica más de lo que venden ahí. Pero la imposición de aranceles sobre cadenas de suministro existentes está plagada de consecuencias involuntarias.

El acero canadiense usa mineral de hierro de Minnesota, así que los aranceles de Trump perjudican ambas cosas. Alrededor del 17% del valor de los autos fabricados en México que se exportan a Estados Unidos de Norteamérica se originó en Estados Unidos de Norteamérica, de acuerdo con Bruegel, un grupo de expertos con sede en Bruselas. Beckett Gas Inc., una empresa familiar que es fabricante de componentes para bóileres, hornos y calentadores de agua, ha trasladado su producción a través de los años, del extranjero a sus fábricas en el área de Cleveland. Al mejorar continuamente su proceso de producción, ha evitado aumentos de precio y ahora vende en todo el mundo.

Pero ese arreglo ha sido puesto en peligro con el arancel del 25% al acero importado, el insumo dominante en los productos de Beckett. “Sólo hay competidores extranjeros en lo que hacemos”, indica Morrison Carter, director ejecutivo de la compañía. Esos competidores tienen ahora una ventaja del 25% en el costo. A Carter le preocupa que sus clientes, que ya tienen fábricas mexicanas, cambien a proveedores radicados en

México. Está dispuesto a sobrellevar parte del dolor a corto plazo a cambio de tener igualdad de condiciones a largo plazo. Sin embargo, "trasladaremos la producción al país de su venta siempre que sea posible si los aranceles comienzan a parecer permanentes".

Por supuesto, las cadenas de suministro que tardaron años en tomar forma no cambiarán su ubicación de la noche a la mañana. Las empresas todavía tienen la esperanza de que la oleada proteccionista se desvanezca y la lógica de la globalización se reafirme. Pero, sin duda, un creciente número elabora planes de respaldo que se parecen mucho a los de Harley.

Fuente de información:
Edición del original, periódico Reforma, sección negocios, página 4, 28 de junio de 2018. México.

Lo que temían los inversionistas: se desacelera el comercio global (WSJ)

El 5 de julio del 2018, el periódico *Reforma* publicó el artículo "Lo que temían los inversionistas; se desacelera el comercio global", aparecido en el *Wall Street Journal* (WSJ). A continuación se presenta el contenido.

Aún antes de que entre en vigor mañana una ronda de aranceles impuestos a China, hay señales de que ya ha iniciado la desaceleración temida desde hace mucho tiempo en el comercio global.

Sondeos a empresas publicados esta semana muestran que el crecimiento de las exportaciones a nivel global, fuerte en el 2017, se ha desacelerado a un paso relativamente lento, ayudando a provocar caídas considerables en los mercados bursátiles en naciones exportadoras importantes como Corea del Sur y Japón.

Los datos dejan entrever que el crecimiento sincronizado a nivel mundial que sostuvo a los mercados globales y las ganancias de las compañías durante la mayor parte del año pasado ya está empezando a perder ímpetu.

Y es probable que esa desaceleración tenga un mayor impacto en el comercio que el conflicto en desarrollo entre Estados Unidos de Norteamérica, China y otras economías importantes, comentan analistas e inversionistas.

“Hay una enorme correlación entre el desempeño de las exportaciones asiáticas y las ganancias asiáticas. Puedes extender ese análisis del comercio global a las ganancias globales”, apuntó Tai Hui, estratega en jefe de mercados para Asia en J.P. Morgan Asset Management.

Compañías en sectores como productos electrónicos ya están sufriendo, agregó.

Durante casi medio año, sondeos aplicados a gerentes de compras en el ramo de la manufactura han apuntado a un crecimiento a la baja en la demanda internacional, al tiempo que pierden fuerza regiones económicas importantes como la eurozona y China.

La porción de nuevas exportaciones del índice PMI de Manufactura Global de JP Morgan cayó a 50.5 en junio, su nivel más débil en casi dos años. La cifra se mantiene por arriba de 50, indicando que siguen aumentando los pedidos de exportación, pero se ha ido debilitando cada mes desde que alcanzó su más reciente nivel máximo de 54.2, en enero.

Los datos de pedidos reflejan de cerca los cambios de un año a otro en el volumen comercial mundial, dejando entrever que es poco probable que se repita el aumento del 4.8% del año pasado en el comercio de mercancías a nivel mundial –el más fuerte

desde el 2011–, de acuerdo con el Banco Mundial, y que representa otros 1.13 millones de millones de dólares en productos que cambian de manos.

La actividad comercial perdida en la economía mundial a raíz de esta desaceleración probablemente ascenderá a cientos de miles de millones de dólares, el valor del comercio involucrado en la disputa entre Estados Unidos de Norteamérica y China.

Los aranceles estadounidenses que serán implementados mañana cubren 34 mil millones de dólares en productos chinos; China está imponiendo aranceles de represalia a una cantidad equivalente de exportaciones de Estados Unidos de Norteamérica.

Aranceles ya vigentes –como los que Estados Unidos de Norteamérica ha aplicado a las importaciones del acero y aluminio– podrían no tener un impacto significativo en la mayoría de los negocios chinos.

“En el caso de las compañías asiáticas de acero y aluminio, la mayoría de las exportaciones, de hecho, es interregional. Para las compañías acereras chinas, eso es sólo un 0.1% de la capacidad productiva total que siquiera ingresa a Estados Unidos de Norteamérica. El aluminio es sólo un 2%”, apuntó Catherine Yeung, directora de inversiones en Fidelity International.

La desaceleración en el comercio global explica la reciente liquidación en bonos y valores de mercados emergentes mejor que cualquier temor de proteccionismo al alza, argumentó BCA Research, una firma independiente canadiense de investigación, en un reporte la semana pasada.

Es probable que cualquier caída en el comercio golpee primero a las economías que son integrales para los procesos de manufactura globalizados, como los de varios países emergentes en Asia.

“Cuando se expande el comercio global, les va bien a las partes débiles de la cadena. En cambio, cuando disminuye el crecimiento en el comercio global, estos mismos eslabones débiles son los primeros en romperse”, manifestó Arthur Budaghyan, estratega en jefe de mercados emergentes en BCA Research.

Cierto, algunos economistas argumentan que hay un vínculo entre el auge en políticas proteccionistas y los débiles datos de exportaciones globales, incluso aún si no han entrado en vigor muchos de los aranceles de los que se han hablado.

“Podría ser que las compañías estén anticipando que se vuelva más difícil el comercio con China o con Estados Unidos de Norteamérica y estén ajustando sus cadenas de suministro”, explicó Joanna Konings, economista titular de comercio internacional en ING, en Amsterdam.

El indicador PMI más reciente del sector manufacturero de Alemania, un actor enorme en las cadenas de suministro globales, le da algo de peso a esa interpretación. El crecimiento en las ventas de exportaciones allí fue el más débil en más de dos años, y algunas compañías citaron pedidos a la baja de Estados Unidos de Norteamérica y China.

Incluso aranceles pequeños pueden tener efectos importantes en la confianza empresarial. Imponer aranceles en un mundo de cadenas de suministro multinacionales e integradas podría ser autodestructivo y probablemente será pasado a los consumidores estadounidenses, de acuerdo con estrategas en Morgan Stanley.

“Si la disputa comercial se torna más complicada, si ambos bandos no están dispuestos a cambiar su postura, podrías terminar con una perturbación mucho más grave”, afirmó William Yuen, director de inversiones en Invesco.

Fuente de información:
Edición del original, periódico Reforma, sección negocios, página 4, del 5 de julio de 2018. México.

Trump anuncia un plan para revisar las inversiones chinas en Estados Unidos de Norteamérica (*Expansión*)

El 27 de junio de 2018, la revista *Expansión* publicó la nota "Trump anuncia un plan para revisar las inversiones chinas en Estados Unidos de Norteamérica". La información se presenta a continuación.

El presidente estadounidense, Donald Trump, anunció este miércoles un plan para restringir las inversiones chinas en compañías tecnológicas de Estados Unidos de Norteamérica con el objetivo de combatir el robo de propiedad intelectual.

"Determinados países dirigen y facilitan la inversión sistemática en empresas y activos de Estados Unidos de Norteamérica para obtener tecnologías de vanguardia y propiedad intelectual en industrias que esos países consideran importantes", señaló Trump en un comunicado divulgado por la Casa Blanca.

Trump ordenó al Departamento del Tesoro estadounidense que investigue a través del Comité de Inversión Extranjera, un organismo gubernamental, las adquisiciones de activos en el país norteamericano por parte de inversionistas foráneos y proponga las "medidas apropiadas para abordar estas inquietudes".

El gobierno estadounidense reclamó al Congreso que modernice una legislación existente, la Ley de Modernización de la Revisión del Riesgo de Inversión Extranjera (FIRRMA, en sus siglas en inglés), para mejorar la protección de Estados Unidos de Norteamérica ante las "nuevas y cambiantes amenazas planteadas por la inversión extranjera".

Según la Casa Blanca, esta versión mejorada de FIRRMA proporcionará herramientas adicionales al gobierno de Trump para combatir las prácticas de inversión que

amenazan el liderazgo tecnológico estadounidense, su seguridad nacional y prosperidad económica futura.

En caso de que el Congreso no apruebe una “sólida” FIRRMA, Trump alertó de que exigirá a su gobierno que despliegue nuevas herramientas para luchar contra inversiones foráneas dañinas para la tecnología de Estados Unidos de Norteamérica.

Este anuncio ha frenado las especulaciones sobre un supuesto enfoque más agresivo desde Washington hacia las inversiones chinas que había avanzado esta semana el diario *The Wall Street Journal*, que citaba fuentes familiarizadas con ese hipotético proyecto.

Según el diario, el Departamento del Tesoro pretendía prohibir a empresas con al menos un 25% de propiedad china que comprasen firmas estadounidenses involucradas en tecnología industrialmente relevante.

En los últimos meses, Beijing y Washington han encendido las alarmas sobre una temida guerra comercial entre las dos potencias económicas al imponer ambos países medidas arancelarias de gran magnitud en contra de sus productos.

La crisis se desató en marzo, cuando el Ejecutivo de Trump anunció aranceles a las importaciones de acero y aluminio chinos por valor de 5 mil millones de dólares, una acción a la que desde China se respondió con gravámenes a 128 productos estadounidenses.

Fuente de información:
https://expansion.mx/economia/2018/06/27/trump-anuncia-un-plan-para-revisar-las-inversiones-chinas-en-eu/amp

Nuevas posibles restricciones de Trump a China llevarán la lucha a otros niveles (Expansión)

El 27 de junio de 2018, la revista *Expansión* publicó la nota "Nuevas posibles restricciones de Trump a China llevarán la lucha a otros niveles". La información se presenta a continuación.

Se espera que el gobierno estadounidense de Donald Trump anuncie límites a la inversión china pronto, una medida que está sacudiendo el mundo de los negocios.

Esta noticia es un gran problema. El choque comercial del presidente Trump con China ya ha alimentado una incertidumbre económica mundial. Las nuevas restricciones llevarían esa lucha a nuevos niveles.

Pero ¿cómo llegamos a este punto en primer lugar? ¿Y qué hay con las restricciones que preocupan tanto a *Wall Street*?

Trump acumula presión sobre China

Estados Unidos de Norteamérica ha acusado a China de robo de propiedad intelectual durante mucho tiempo, lo que le ha costado a la economía estadounidense miles de millones de dólares en ingresos y miles de empleos.

El gobierno de Trump ahora está tratando de presionar a China para que detenga las prácticas que afirma que extraen injustamente secretos tecnológicos de compañías estadounidenses. Parte de la respuesta de Estados Unidos de Norteamérica incluye la imposición de nuevos aranceles sobre 50 mil millones de dólares (mdd) en bienes chinos, algunos de los cuales entrarán en vigor el próximo mes.

Pero las autoridades estadounidenses también han estado analizando restricciones a la inversión. En marzo, Trump ordenó al secretario del Tesoro, Steven Mnuchin, que diseñara un sistema que limite la inversión china "en industrias o tecnologías consideradas importantes para Estados Unidos de Norteamérica".

Se piensa que el enfoque está en "*Made in China 2025*", que es el plan de Beijing para dominar las industrias del futuro como la robótica, los automóviles eléctricos y la industria aeroespacial.

En mayo, la Casa Blanca dijo que los detalles de su plan (así como los controles de exportación más estrictos que impedirían que las empresas estadounidenses envíen ciertas tecnologías a China) se anunciarán oficialmente antes del 30 de junio, que es este sábado.

Nuevos detalles y una venta masiva en el mercado

El público tuvo un vistazo de esas especificaciones el domingo por la noche, cuando el *Wall Street Journal* informó cómo podrían funcionar las nuevas restricciones. *CNN* confirmó algunos de esos detalles el lunes.

Las empresas con al menos un 25% de propiedad china no podrán comprar compañías que estén involucradas en tecnología que la Casa Blanca considere importante, de acuerdo con una persona familiarizada con los planes que habló con *CNN*. Eso incluye las industrias aeroespacial, robótica y automotriz.

El gobierno de Trump también está trabajando en nuevas reglas de exportación que evitarían que esas tecnologías sean enviadas a China, dijo la persona.

Los mercados no se mostraron contentos. En cierto momento del lunes, el *Dow Jones* cayó casi 500 puntos.

En medio de la venta masiva, Mnuchin *tuiteó* que los informes sobre las restricciones a la inversión eran “noticias falsas e inventadas”. Sugirió que las medidas “no serían específicas para China, sino para todos los países que intenten robar nuestra tecnología”.

El asesor comercial de la Casa Blanca, Peter Navarro, apareció más tarde en *CNBC*, donde también sembró dudas sobre los informes noticiosos y aumentó la incertidumbre sobre lo que se anunciará esta semana.

“No hay planes para imponer restricciones de inversión a ningún país que esté interfiriendo de ninguna manera con nuestro país. Ese no es el plan”, dijo. “Así que toda esta idea de que de alguna manera habrá restricciones de inversión contra el mundo, por favor, descártenla”.

Eso pareció tranquilizar a los inversionistas, aunque la ansiedad del mercado no desapareció por completo. Al cierre, el *Dow* bajó 328 puntos, o 1.3%, mientras que el *Nasdaq* cayó 2.1 por ciento.

Por qué *Wall Street* está preocupado

Aun así, los inversionistas temen que la lucha comercial entre Trump y China pueda dañar la economía de Estados Unidos de Norteamérica, lo que provocaría una serie de movimientos de represalia crecientes por parte de ambas partes.

Las nuevas reglas de inversión podrían cortar el acceso a parte del capital extranjero, exactamente el tipo de intervención gubernamental que asusta a las empresas.

La inversión china en Estados Unidos de Norteamérica ya está disminuyendo.

La inversión se hundió más del 90% en los primeros cinco meses de 2018 en comparación con el mismo período del año anterior, según un informe de la semana pasada de *Rhodium Group,* una firma de investigación que hace un seguimiento de la inversión extranjera china.

Las reglas también representarían una divergencia importante respecto a la forma en que se ha regulado la inversión extranjera en Estados Unidos de Norteamérica durante años.

En este momento, ese deber recae en el Comité de Inversión Extranjera en Estados Unidos de Norteamérica, o CFIUS, por sus siglas en inglés. El panel interinstitucional, que está presidido por el Departamento del Tesoro, analiza algunos acuerdos que podrían permitir a un inversionista extranjero tomar control de un negocio estadounidense, y busca riesgos potenciales a la seguridad nacional.

Ese panel se ha vuelto más agresivo bajo el gobierno de Trump, especialmente contra China. Los expertos dicen que el CFIUS ha examinado un mayor número de acuerdos, prestando especial atención a las alianzas que podrían dar a las empresas extranjeras acceso a tecnologías sensibles o datos personales sobre los estadounidenses.

El CFIUS podría volverse más poderoso en el futuro cercano

El Congreso está considerando una legislación que ampliaría la autoridad del panel. Las medidas cuentan con apoyo bipartidista y el respaldo de los principales funcionarios del gobierno de Trump.

Ese esfuerzo ya ha enfrentado duras presiones de parte de las empresas, según uno de sus defensores.

En las empresas estadounidenses, un enfoque unilateral por parte del gobierno de Trump para restringir la inversión podría ser aún más impopular.

Fuente de información:
https://expansion.mx/economia/2018/06/26/nuevas-posibles-restricciones-de-trump-a-china-llevaran-la-lucha-a-otros-niveles

El comercio funciona, los aranceles no (Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica)

A finales de junio la Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica publicó la nota "El comercio funciona, los aranceles no" A continuación se presenta la información.

Los nuevos aranceles sobre el acero, el aluminio y las importaciones chinas, así como el potencial de aranceles adicionales para automóviles y autopartes, amenazan con desatar una guerra comercial global. Los aranceles impuestos por los Estados Unidos de Norteamérica no son más que un aumento de los impuestos a los consumidores y las empresas estadounidenses, incluidos los fabricantes, los agricultores y las empresas de tecnología, que pagarán más por los productos y materiales de uso común.

Las tarifas de represalia impuestas por otros países a las exportaciones de Estados Unidos de Norteamérica encarecerán los bienes fabricados en Estados Unidos de Norteamérica, lo que provocará la pérdida de ventas y la pérdida de puestos de trabajo en el país.

Los nuevos aranceles sobre el acero, el aluminio y las importaciones chinas, así como el potencial de aranceles adicionales para automóviles y autopartes, nos han llevado al borde de una guerra comercial global. Canadá, México, la UE y China ya tomaron

represalias (o anunciaron planes para tomar represalias) de miles de millones de dólares en aranceles sobre productos fabricados en Estados Unidos de Norteamérica.

Millones de empleos en Estados Unidos de Norteamérica dependen de la capacidad de Estados Unidos de Norteamérica para comerciar con otros países. La mitad de todos los trabajos de manufactura dependen de las exportaciones, y una de cada tres hectáreas de tierras de labrado estadounidenses se siembra para ventas internacionales. Pero las acciones comerciales recientes y propuestas de la administración Trump amenazan hasta 2.6 millones de empleos en Estados Unidos de Norteamérica y obstaculizarán nuestro resurgimiento económico.

La imposición de aranceles a los productos importados afectará a los consumidores y las empresas estadounidenses, incluidos los fabricantes, los agricultores, los ganaderos y las empresas de tecnología, con mayores costos en productos y materiales de uso común.

En pocas palabras, las tarifas son un impuesto a los consumidores y a las empresas estadounidenses. Los aranceles son el enfoque equivocado para abordar las prácticas comerciales desleales.

A continuación se muestra por estado como se verá afectado por la imposición de las nuevas tarifas arancelarias.

MAPA DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

FUENTE: Viaje Net.

ESTADO DE WASHINGTON
6.2 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Washington a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	629 millones de dólares	1. Otras barras de concreto reforzadas 111 millones de dólares. 2. Café tostado, sin descafeinar 58 millones de dólares. 3. Barriles de aluminio, latas, etcétera 57 millones de dólares.
México	172 millones de dólares	1. Manzanas 126 millones de dólares. 2. Papas, procesados, sin vinagre, congelados 37 millones de dólares. 3. Alimentos preparados 4.2 millones de dólares.
China	5.2 billones de dólares	1 Soya 3.7 mil millones de dólares. 2 Vehiculó de pasajeros 3 mil cc (centímetros cúbicos) 431 millones de dólares. 3 Trigo y meslin 248 millones de dólares.
Unión Europea	122 millones de dólares	1. Aleación de aluminio, placas rectas más de 0.2 mm de espesor 79 millones de dólares. 2. Frijoles y alubias blancas, frutas secas. 9.6 millones de dólares. 3. Artículos de hierro o acero. 8.1 millones de dólares.
945 mil 700 trabajos en el Estado de Washington son apoyados por el comercio global.		

Nota: Las cifras de los cuadros se redondearon y se anotaron de acuerdo a la presentación del informe.
FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE OREGÓN
799 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Oregón a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	340 millones de dólares	1. Madera contrachapada, excluyendo el bambú 43 millones de dólares. 2. Barras de aleación de aluminio, varillas y perfiles no huecos 33 millones de dólares. 3. Hierro laminado en caliente, acero no aleado, sin bobina 33 millones de dólares.
México	9.4 millones de dólares	1. Papas, procesados, sin vinagre, congelados 4.2 millones de dólares. 2. Tubo, soldadura, hierro 3 millones de dólares. 3. Revestimiento, gas, hierro o acero 566 mil dólares.
China	434 millones de dólares	1. Vehículo de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 190 millones de dólares. 2. Trigo y meslin 98 millones de dólares. 3. Desechos de aluminio y chatarra 58 millones de dólares.
Unión Europea	15 millones de dólares	1. Artículos de hierro o acero 6.1 millones de dólares. 2. Alambre de acero inoxidable 5.3 millones de dólares. 3. Preparaciones de manicura o pedicura 877 mil dólares
498 mil 400 trabajos en el Estado de Oregón son apoyados por el comercio global.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE CALIFORNIA
5.6 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de California a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	562 millones de dólares	1. Pan, pasteles, tortas y pudines 84 millones de dólares. 2. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 56 millones de dólares 3. Asientos con marcos de madera, tapizados 43 millones de dólares.
México	699 millones de dólares	1. Alimentos preparados 122 millones de dólares. 2. Queso de todo tipo, rallado o en polvo 77 millones de dólares. 3. Manzanas 70 millones de dólares.
China	4 mil millones de dólares	1. Vehículos de motor eléctrico 1.4 mil millones de dólares 2. Vehículo de pasajeros, más de 3 mil cc 848 millones de dólares. 3. Vehículo de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 411millones de dólares.
Unión Europea	383 millones de dólares	1. Preparación para maquillaje de ojos 77 millones de dólares. 2. Tuercas de hierro o acero 56 millones de dólares. 3. Pantalones para mujer o niñas, sin tejer o de algodón 48 millones de dólares.
4 millones 869 mil 200 trabajos en el Estado de California son apoyados por el comercio global.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE NEVADA
107 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Nevada a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	41 millones de dólares	1. Pan, pasteles, tortas y pudines 27 millones de dólares. 2. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 2 millones de dólares. 3. Juego de cartas 1.7 millones de dólares.
México	20 millones de dólares	1. Hierro/acero sin alear 600 mm., espesor inferior a 3 mm. 13 millones de dólares. 2. Salchichas, carne. 2.9 millones de dólares. 3. Alimentos preparados 2.8 millones de dólares.
China	29 millones de dólares	1. Leche/crema concentrada 18 millones de dólares. 2. Productos de forraje (heno, trébol) 6.3 millones de dólares. 3. Arándanos, preparados o conservados 2.6 millones de dólares
Unión Europea	17 millones de dólares	1. Preparaciones para maquillaje de ojos 14 millones de dólares. 2. Tuercas de hierro o acero 1.1 millones de dólares. 3. Aparatos de cocina para el gas de hierro o acero 418 mil dólares.
367 mil 800 empleos en el Estado de Nevada están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE IDAHO
191 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Idaho a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	104 millones de dólares	1. Preparación para perfumes y desodorantes. 19 millones de dólares 2. Fungicidas 16 millones de dólares. 3. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 15 millones de dólares.
México	36 millones de dólares	1. Papas, procesados, sin vinagre, congelados 15 millones de dólares. 2. Queso, incluido cheddar y colby 14 millones de dólares. 3. Estructuras y partes de hierro o acero 2.8 millones de dólares.
China	42 millones de dólares	1. Sueros 36 millones de dólares. 2. Guisantes, frutas secas 3.8 millones de dólares. 3. Productos de componentes lácteos naturales 2.2 millones de dólares.
Unión Europea	8.7 millones de dólares	1. Frijoles y alubias blancas, frutas secas 8.2 millones de dólares. 2. Tubos y tuberías laminadas en frio 192 mil dólares. 3. Depósitos, capacidad de mas de 300 litros de hierro o acero 131 mil dólares
202 mil 200 empleos en el Estado de Idaho cuentan con el respaldo del comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE MONTANA
20 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Montana a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	5.3 millones de dólares	1. Madera contrachapada, excluyendo bambú 1.9 millones de dólares. 2. Asientos con marcos de madera, tapizados 1.1 millones de dólares. 3. Madera contrachapada, paneles de chapa y madera similar 880 mil dólares.
México	15 mil dólares	1. Ventiladores 15 dólares.
China	14 millones de dólares	1. Guisantes, frutas secas 8.6 millones de dólares. 2. Desperdicios y Desechos de aluminio 4.5 millones de dólares. 3. Frutos secos, sin preparación 767 mil dólares.
Unión Europea	366 mil dólares	1. Recipientes para gas comprimidos o licuado de hierro o acero 125 mil dólares. 2. Artículos de hierro o acero 56 mil dólares. 3. Estructuras y partes de hierro o acero 50 mil dólares
140 mil 200 empleos en el Estado de Montana cuentan con el respaldo del comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE WYOMING
1.4 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Wyoming a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	Un millón de dólares	1. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 515 mil dólares. 2. Jabón para superficies, venta al menudeo. 152 mil dólares. 3. Insecticidas 116 mil dólares
México	331 mil dólares	1. Puertas, ventanas, marcos y umbrales de hierro o acero 159 mil dólares. 2. Alimentos preparados 127 mil dólares. 3. Hierro laminado en plano, acero no aleado, zinc plateado. 23 mil dólares.
China	0	-
Unión Europea	19 mil dólares	1. Artículos de hierro o acero 19 mil dólares.
70 mil 700 empleos en el Estado de Wyoming cuentan con el respaldo del comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE UTAH
181 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Utah a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	65 millones de dólares	1. Barras, varillas, laminas en caliente estiradas rectangulares 13 millones de dólares. 2. Barras de aleación de aluminio, varillas sin huecos 9.3 millones de dólares. 3. Pan, pasteles, tortas y pudines 4.7 millones de dólares.
México	26 millones de dólares	1. Alimentos preparados 18 millones de dólares. 2. Tuberías, conductos de aceite 1.5 millones de dólares. 3. Carne de cerdo congelado 961 mil dólares.
China	80 millones de dólares	1. Productos de forraje (heno, trébol) 50 millones de dólares. 2. Desechos de aluminio 26 millones de dólares. 3. Productos de componentes lácteos naturales 1.4 millones de dólares.
Unión Europea	10 millones de dólares	1. Preparación para maquillaje de ojos 3.2 millones de dólares. 2. Maquillaje en polvo, incluido talco para bebé 1.9 millones de dólares. 3. Tubería de hierro soldada en círculos 1.8 millones de dólares.
387 mil 200 empleos en el Estado de Utah están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE ARIZONA
266 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Arizona a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	51 millones de dólares	1. Jabón para superficie, venta al menudeo 10 millones de dólares 2. Herbicidas 9.8 millones de dólares. 3. Insecticidas 6 millones de dólares.
México	155 millones de dólares	1. Manzanas 72 millones de dólares. 2. Alimentos preparados 15 millones de dólares. 3. Ventiladores 14 millones de dólares.
China	54 millones de dólares	1. Algodón 29 millones de dólares. 2. Desechos de aluminio 13 millones de dólares. 3. Harina de alfalfa y pellets 5.6 millones de dólares.
Unión Europea	6.5 millones de dólares	1. Artículos de hierro o acero 1.5 millones de dólares. 2. Tuercas de hierro o acero 1.2 millones de dólares. 3. Recipientes para gas comprimidos o licuado de hierro o acero 680 millones de dólares.
772 mil 800 empleos en el Estado de Arizona están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE NUEVO MÉXICO
76 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Nuevo México a:	**Total**	**Principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	11 millones de dólares	1. Colchón de caucho o espuma plástica 7.6 millones de dólares 2. Otro tipo de colchones 1.5 millones de dólares. 3. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 428 mil dólares.
México	46 millones de dólares	1. Queso. Incluido el cheddar y colby 12 millones de dólares. 2. Hierro, acero no aleado, recubierto con zinc 11 millones de dólares. 3. Hierro/acero sin alear, 600 mm de ancho o más, pintado, barnizado 8 millones de dólares.
China	15 millones de dólares	1. Sueros 5.7 millones de dólares. 2. Algodón 4.9 millones de dólares. 3. Desechos de aluminio 3.5 millones de dólares.
Unión Europea	3.9 millones de dólares	1. Estructuras y piezas de hierro o acero 2.2 millones de dólares 2. Artículos de hierro o acero 797 mil dólares 3. Vegetales, frutas, nueces y preparación en vinagre 585 mil dóalres
218 mil 100 empleos en el Estado de Nuevo México están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE COLORADO
277 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Colorado a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	51 millones de dólares	1. Pan, pasteles, tortas y pudines 14 millones de dólares 2. Aluminio moldeado, latas, etcétera 9 millones de dólares. 3. Jabón para superficie, venta al menudeo 5.5 millones de dólares.
México	188 millones de dólares	1. Carne cerdo, jamon, espaldilla, con hueso, fresco o regrigerado 2. 106 millones de dólares. 3. Queso de todo tipo, rallado o en polvo 36 millones de dólares. 4. Carne cerdo, jamon, espaldilla con hueso, congelado 5. 16 millones de dólares.
China	30 millones de dólares	1. Desechos de aluminio 29 millones de dólares. 2. Viseras de animales (excepto pescado) 272 mil dólares. 3. Vehículo de pasajeros, más de 3 mil cc 202 mil dólares.
Unión Europea	8.2 millones de dólares	1. Artículos de hierro o acero 4.8 millones de dólares. 2. Motocicletas 800 cc 1.1 millones de dólares. 3. whiskies 625 mil dólares.
733 mil 900 empleos en el Estado de Colorado están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE TEXAS
3.9 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Texas a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	659 millones de dólares	1. Revestimiento de petróleo o gas, hierro o acero 86 millones de dólares 2. Sacos o bolsas (conos incluido) de polímeros de etileno 79 millones de dólares. 3. Refrigeradores-congeladores con puertas separadas 30 millones de dólares.
México	1.6 billones de dólares	1. Cane cerdo, jamones, espaldilla, con hueso, fresco o refrigerado 2. 321 millones de dólares. 3. Ventiladores 90 millones de dólares. 4. Barras y varillas y otras aleaciones de acero 81 millones de dólares.
China	1.4 billones de dólares	1. Sorgo de grano 494 millones de dólares. 2. Algodón 477 millones dólares. 3. Desperdicios y Desechos de aluminio 114 millones dólares.
Unión Europea	183 millones de dólares	1. Artículos de hierro 45 millones de dólares. 2. Whiskies 36 millones de dólares. 3. Estructura y partes de hierro o acero 16 millones dólares.
3 millones 150 mil 600 empleos en el Estado de Texas están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE OKLAHOMA
208 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Oklahoma a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	79 millones de dólares	1. Tubo de hierro o acero soldado, no aleado 18 millones de dólares 2. Tubo de acero soldado, con aleación 13 millones de dólares. 3. Tubos de hierro o acero, trabajados en frio 6 millones de dólares.
México	64 millones de dólares	1. Cane cerdo, jamon, espaldilla, con hueso, fresco o refrigerado 28 millones de dólares. 2. Tubo de acero soldado, con aleación 11 millones de dólares. 3. Hierro laminado en caliente, bobinas 7.9 millones de dólares.
China	60 millones de dólares	1. Carne de cerdo congelada 29 millones de dólares. 2. Algodón 25 millones dólares. 3. Vísceras de animales (excepto pescado) 5.5 millones de dólares.
Unión Europea	6 millones de dólares	1. Artículos de hierro 2 millones de dólares. 2. Yates de lujo o deporte, botes de remos, canoas 1.4 millones de dólares. 3. Tubería de acero inoxidable 824 mil dólares.
401 mil empleos en el Estado de Oklahoma están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE KANSAS
361 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Kansas a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	89 millones de dólares	1. Aleación de aluminio rectangular en placas, 0.2 mm de espesor 16 millones de dólares 2. Artículos de plástico para el hogar y el inodoro 12 millones de dólares. 3. Lanchas de motor, excepto las lanchas de motor fuera de borda 11 millones de dólares.
México	84 millones de dólares	1. Cane cerdo, jamon, espaldilla con hueso, fresco o refrigerado 57 millones de dólares. 2. Alimentos preparados 11 millones de dólares. 3. Carne de cerdo congelada 4.9 millones de dólares.
China	152 millones de dólares	1. Sorgo en grano 55 millones de dólares. 2. Soya 47 millones de dólares. 3. Vísceras de cerdo, excepto hígados 18 millones de dólares.
Unión Europea	36 millones de dólares	1. Artículos de hierro 12 millones de dólares. 2 Aleación de aluminio rectangular en placas, 0.2 mm de espesor 9.9 millones de dólares. 3. Maíz 7.4 millones de dólares.
400 mil 900 empleos en el Estado de Kansas están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE NEBRASKA
327 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Nebraska a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	241 millones de dólares	1. Herbicidas 62 millones de dólares 2. Insecticidas 54 millones de dólares. 3. Fungicidas 52 millones de dólares.
México	27 millones de dólares	1. Barras y varillas con aleaciones de acero 6.7 millones de dólares 2. Barras, varillas laminadas en caliente, hierro, rollo de acero sin alineación con menos de 14 mm. 4.7 millones de dólares. 3. Barras, varillas laminadas en caliente, hierro, rollo de acero sin aleación. 3.9 millones de dólares.
China	71 millones de dólares	1. Soya 26 millones de dólares. 2. Carne de animales de especie bovina, deshuesada y congelada 14 millones de dólares. 3. Vísceras de cerdo, excepto hígados 12 millones de dólares.
Unión Europea	15 millones de dólares	1. Yates o deportes, botes de remos, canoas 11 millones de dólares. 2. Artículos de hierro o acero 2.2 millones de dólares. Depósitos de hierro o acero con capacidad de más de 300 litros, un millón de dólares.
290 mil 800 empleos en el Estados de Nebraska están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE DAKOTA DEL SUR
129 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Dakota del Sur a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	28 millones de dólares	1. Sacos y bolsas (conos incluidos) de polímeros de etileno 11 millones de dólares 2. Juego de cartas 5.7 millones de dólares. 3. Barra de aleación de aluminio, varilla y perfiles no huecos 4.6 millones de dólares.
México	86 millones de dólares	1. Cane cerdo, jamon, espaldilla, con hueso, fresco o refrigerado 72 millones de dólares 2. Carne de cerdo congelado 5.2 millones de dólares. 1. Cane cerdo, jamon, espaldilla, con hueso, fresco o refrigerado 4.8 millones de dólares.
China	14 millones de dólares	1. Suero 6.1 millones de dólares. 2. Vísceras de animales (excepto pescado) 4.3 millones de dólares. 3. Leche, concentrado de crema, endulzante en polvo 963 mil dólares.
Unión Europea	904 mil dólares	1. Juego de cartas 756 mil dólares. 2 Motocicletas, excd 800 cc 85 mil dólares. 3. Calentadores de aire, son calefacción eléctrica, con ventilador 30 mil dólares.
130 mil empleos en el Estado de Dakota del Sur están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE DAKOTA DEL NORTE
61 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Dakota del Norte a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	25 millones de dólares	1. Madera contrachapada, paneles de chapa y madera similar 13 millones de dólares 2. Tubos, tubería, hierro/acero soldado 1.8 millones de dólares. 3. Laminado plano de hierro o acero 4.75-10 mm de espesor 1.7 millones de dólares.
México	3 millones de dólares	1. Carne cerdo, jamon, espaldilla, con hueso fresco o refrigerado 2.2 millones de dólares 2. Carne de cerdo congelado 301 mil dólares. 3. Papas, procesados sin vinagre, congelados 266 mil dólares.
China	31 millones de dólares	1. Soya 28 millones de dólares. 2. Lentejas 967 mil dólares. 3. Mezcla de vegetales secos, sin preparación 803 mil dólares.
Unión Europea	2.4 millones dólares	1. Artículos de hierro o acero 1.7 millones de dólares. 2. Frijoles y alubias blancas, 551 mil dólares. 3. Maíz 88 mil dólares.
111 mil 100 empleos en el Estado de Dakota del Norte están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE LUISIANA
5.9 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Luisiana a:	**Total**	**Principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	120 millones de dólares	1. Herbicidas 48 millones de dólares 2. Café tostado, sin descafeinar 47 millones de dólares. 3. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 8.5 millones de dólares.
México	7.2 millones de dólares	1. Alimentos preparados 1.9 millones de dólares 2. Tubería, conducto de aceite 1.4 millones de dólares. 4. Tubo de perforación de hierro o acero utilizado para el petróleo o gas 828 mil dólares.
China	5.7 billones de dólares	1. Soya 5.6 billones de dólares. 2. Maíz 45 millones de dólares. 3. Sorgo en grano 43 millones de dólares.
Unión Europea	87 millones de dólares	1. Maíz 52 millones de dólares. 2 Vegetales, sin vinagre, congelados 26 millones de dólares. 3. Artículos de hierro o acero 2.2 millones de dólares.
553 mil 200 empleos en el Estado de Luisiana están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE ARKANSAS
339 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Arkansas a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	225 millones de dólares	1. Papel, cartón 48 millones de dólares 2. Revestimiento y tubería de hierro o acero para perforación de petróleo o gas 37 millones de dólares. 3. Postales impresas o ilustradas, tarjetas de felicitación 28 millones de dólares.
México	93 millones de dólares	1. Hierro o acero sin alear, 600 mm de ancho o más, pintado, barnizado 37 millones de dólares 2. Hierro o acero sin aleación, rollo de 3 a 4.75 mm. 9.6 millones de dólares. 3. Laminados planos de aleación de acero de 600 mm o más, en rollo 8.6 millones de dólares.
China	15 millones de dólares	1. Algodón 12 millones de dólares. 2. Desperdicios y Desechos de aluminio 2.8 millones de dólares. 3. Carne de bovino con hueso, fresca o refrigerada 211 millones de dólares.
Unión Europea	5.5 millones de dólares	1. Verduras, sin vinagre, congeladas 1.5 millones de dólares. 2. Arroz, semi o completamente molido 720 mil dólares. 3. Yates de lujo o deporte, bote de remos, canoas 618 mil dólares.
348 mil 400 empleos en el Estado de Arkansas están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE MISSOURI
881 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Missouri a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	432 millones de dólares	1. Fungicidas 114 millones de dólares 2. Jabón de superficie, venta al menudeo 85 millones de dólares. 3. Herbicidas 64 millones de dólares.
México	72 millones de dólares	1. Alimentos preparados 21 millones de dólares 2. Carne cerdo, jamon, espaldilla, sin hueso, frescas o congeladas. 12 millones de dólares. 3. Ventiladores 4.9 millones de dólares.
China	138 millones de dólares	1. Víscera de cerdo, excepto hígados 45 millones de dólares. 2. Carne de cerdo, congelado 42 millones de dólares. 3. Desperdicio y Desechos de aluminio 24 millones de dólares.
Unión Europea	239 millones de dólares	1. Motocicletas, excd 800 cc 222 millones de dólares. 2. Juego de cartas 5.6 millones de dólares. 3. Artículos de hierro o acero 2.7 millones de dólares.
826 mil 700 empleos en el Estado de Misuri están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE IOWA
977 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Iowa a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	660 millones de dólares	1. Herbicidas 288 millones de dólares 2. Hierro laminado en caliente, acero sin alear, sin bobina 77 millones de dólares. 3. Aleación de aluminio, placas rectangulares más de 0.2 mm de espesor 45 millones de dólares.
México	126 millones de dólares	1. Carne de cerdo, fresca o refrigerada 71 millones de dólares 2. Carne cerdo, jamon, espaldilla, con hueso, frescas o refrigerada 24 millones de dólares. 3. Carne de cerdo congelada 17 millones de dólares.
China	105 millones de dólares	1. Víscera de cerdo, excepto hígados 33 millones de dólares. 2. Soya 31 millones de dólares. 3. Sorgo en grano 12 millones de dólares.
Unión Europea	87 millones de dólares	1. Aleación de aluminio, placas rectas, más de 0.2 mm de espesor. 41 millones de dólares. 2. Maíz 31 millones de dólares. 3. Artículos de hierro o acero 7.1 millones de dólares.
456 mil 300 empleos en el Estado de Iowa están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE MINNESOTA
498 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Minessota a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	227 millones de dólares	1. Yates de lujo o deporte, bote de remos, canoa 38 millones de dólares 2. Pan, pasteles, tortas y pudines 30 millones de dólares. 3. Papel sin revestir 29 millones de dólares.
México	67 millones de dólares	1. Carne de cerdo, fresca o refrigerada 33 millones de dólares 2. Carne de cerdo congelada 7.3 millones de dólares. 3. Ventiladores 4.3 millones de dólares.
China	99 millones de dólares	1. Sueros 38 millones de dólares. 2. Soya 26 millones de dólares. 3. Vísceras de animales (excepto pescado) 10 millones de dólares.
Unión Europea	106 millones de dólares	1. Motocicletas, excd 800 cc 40 millones de dólares. 2. Frijoles y alubias blancas 38 millones de dólares. 3. Aleación de aluminio, placas rectas con más de 0.2 mm de espesor 6.3 millones de dólares.
788 mil 600 empleos en el Estado de Minnesota están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE MISSISSIPPI
519 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Mississippi a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	99 millones de dólares	1. Aluminio moldeado, latas, etcétera 28 millones de dólares 2. Asientos de madera, tapizados 27 millones de dólares. 3. Cortadoras de césped 18 millones de dólares.
México	181 millones de dólares	1. Hierro laminado en caliente, acero sin alear, en rollo 41 millones de dólares 2. Hierro, acero sin alear, recubierto con zinc 32 millones de dólares. 3. Plancha de acero laminada en frio, con 600 mm de ancho 26 millones de dólares.
China	229 millones de dólares	1. Soya 110 millones de dólares. 2. Algodón 107 millones de dólares. 3. Sorgo en grano 11 millones de dólares.
Unión Europea	10 millones de dólares	1. Articulo de hierro o acero 4.6 millones de dólares. 2. Tubos y tubería de hierro o acero sin costuras 3.5 millones de dólares. 3. Cereales (excepto el maíz) en forma de grano preparado 819 mil dólares.
339 mil 500 empleos en el Estado de Misisipí están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE TENNESSEE
1.4 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Tennessee a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	481 millones de dólares	1. Lanchas a motor, excepto las lanchas a motor fuera 73 millones de dólares 2. Cortadora de césped 55 millones de dólares. 3. Pan, pasteles, tortas y pudines 52 millones de dólares.
México	86 millones de dólares	1. Barras y varillas con aleaciones de acero 17 millones de dólares 2. Ventiladores 9 millones de dólares. 3. Hierro laminado caliente, acero no aleado 7.7 millones de dólares.
China	314 millones de dólares	1. Vehículo de pasajero con encendido por chispa y motor eléctrico 202 millones de dólares. 2. Algodón 77 millones de dólares. 3. Suero 11 millones de dólares.
Unión Europea	508 millones de dólares	1. Whiskies 446 millones de dólares 2. Yates de lujo o deportes, botes de remos, canoa 14 millones de dólares. 3. Artículos de hierro o acero 76 millones de dólares.
857 mil 200 empleos en el Estado de Tennesse están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE ALABAMA
3.6 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Alabama a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	248 millones de dólares	1. Aleación de aluminio, placas rectangulares, más de 0.2 mm de espesor 48 millones de dólares 2. Laminado con aleación de acero de 600 mm de ancho o más 47 millones de dólares. 3. Laminado con aleación de acero, plana, inoxidable 36 millones de dólares.
México	700 millones de dólares	1. Laminado con aleación de acero en plano y chapado 118 millones de dólares 2. Hierro o acero sin aleación, recubierto con zinc 64 millones de dólares. 3. Hierro laminado caliente, bobinas 49 millones de dólares.
China	2.4 mil millones de dólares	1. Vehículo de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 2 mil millones de dólares. 2. Soya 169 millones de dólares. 3. Vehículo de pasajeros, más de 3 mil cc 162 millones de dólares.
Unión Europea	183 millones de dólares	1. Acero inoxidable de menos de 600 mm de ancho 56 millones de dólares 2. Acero inoxidable de menos de 600 mm de ancho, menos de 4.75 mm de espesor 47 millones de dólares. 3. Acero inoxidable de menos de 600 mm de ancho, con 5.1 mm de espesor 32 millones de dólares.
567 mil 500 empleos en el Estado de Alabama están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE FLORIDA
713 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Florida a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	214 millones de dólares	1. Lanchas de motor, excepto las lanchas de motor por fuera de la borda 78 millones de dólares 2. Café tostado, sin descafeinar 55 millones de dólares. 3. Yates de lujo y deporte, botes de remo, canoas 10 millones de dólares.
México	124 millones de dólares	1. Lanchas a motor, excepto las lanchas de motor fuera de la borda 47 millones de dólares 2. Alimentos preparados 16 millones de dólares. 3. Queso, incluido cheddar y colby 15 millones de dólares.
China	113 millones de dólares	1. Desechos de aluminio 75 millones de dólares. 2. Langostas vivas, frescas o refrigeradas 20 millones de dólares. 3. Langosta de roca y otros cangrejos de mar, congelados 4.4 millones de dólares.
Unión Europea	263 millones de dólares	1. Lanchas a motor, excepto las lanchas de motor fuera de la borda 73 millones de dólares 2. Yates de lujo o deporte, botes de remo, canoas 63 millones de dólares. 3. Preparaciones de manicura o pedicura 27 millones de dólares.
2 millones 502 mil 500 empleos en el Estado de Florida están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE GEORGIA
750 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Georgia a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	344 millones de dólares	1. Cortadoras de césped 35 millones de dólares 2. Insecticidas 35 millones de dólares. 3. Carne o vísceras de pollo preparados con conservadores 32 millones de dólares.
México	75 millones de dólares	1. Muebles de metal 14 millones de dólares 2. Hierro o acero sin alear, recubierto con zinc 10 millones de dólares. 3. Carne de cerdo, jamones, paletas fresco o refrigerado 8.3 millones de dólares.
China	145 millones de dólares	1. Desperdicios y Desechos de aluminio 39 millones de dólares. 2. Nueces frescas o secas 27 millones de dólares. 3. Algodón 26 millones de dólares.
Unión Europea	186 millones de dólares	1. Yates de lujo o deportes, bote de remos, canoas 40 millones de dólares 2. Cacahuates preparados o con conservadores 38 millones de dólares. 3. Recipientes para gas comprimido o licuado de hierro o acero 32 millones de dólares.
Un millón 283 mil 800 empleos en el Estados de Georgia están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE CAROLINA DEL SUR
3 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Carolina del Sur a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	287 millones de dólares	1. Refrigeradores-congeladores con puertas abiertas 50 millones de dólares 2. Pañuelos, papel higiénico y toallas de papel 31 millones de dólares. 3. Cortadoras de césped 31 millones de dólares.
México	117 millones de dólares	1. Laminado con aleación de acero en plano, chapado 25 millones de dólares 2. Hierro laminado en caliente, acero si alear, bobina 19 millones de dólares. 3. Hierro o acero sin alear, bobina de 3 a 4.75 mm 13 millones de dólares.
China	2.6 millones de dólares	1. Vehículo de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 1.9 millones de dólares. 2. Vehículo de pasajeros, más de 3 mil cc 459 millones de dólares. 3. Cajas de engranes para vehículos de motos 109 millones de dólares.
Unión Europea	37 millones de dólares	1. Artículos de hierro o acero 15 millones de dólares 2. Barras de acero inoxidable 7.7 millones de dólares. 3. Lanchas de motor excepto las lanchas de motor por fuera de la borda 3.9 millones de dólares.
579 mil 300 empleos en el Estado de Carolina del Sur están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE CAROLINA DEL NORTE
1.1 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Carolina del Norte a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	495 millones de dólares	1. Hierro laminado en caliente, acero sin alear, sin bobina 71 millones de dólares 2. Máquinas para lavar platos en el hogar 63 millones de dólares. 3. Fungicidas 54 millones de dólares.
México	98 millones de dólares	1. Alimentos preparados 58 millones de dólares 2. Plancha de hierro en caliente, acero sin alear, sin bobina, 10 mm de espesor 17 millones de dólares. 3. Estructuras y partes de hierro o acero 7 millones de dólares.
China	351 millones de dólares	1. Tabaco, parcial o totalmente con tallo o desmoronado 156 millones de dólares. 2. Víscera de cerdo, excepto hígado 81 millones de dólares. 3. Carne de cerdo congelado 38 millones de dólares.
Unión Europea	146 millones de dólares	1. Juego de cartas 15 millones de dólares 2. Camisetas, camisetas de manga larga de algodón 12 millones de dólares. 3. Preparaciones de maquillaje de ojos 7.8 millones de dólares.
Un millón 232 mil 100 empleos en el Estado de Carolina del Norte están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE VIRGINIA
754 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Virginia a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	225 millones de dólares	1. Colchón de caucho o espuma plástica 30 millones de dólares 2. Otro tipo de colchones que no sean de espuma plástica 22 millones de dólares. 3. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 20 millones de dólares.
México	74 millones de dólares	1. Carne cerdo, jamon, espaldilla, con hueso, fresco o refrigerado 60 millones de dólares 2. Carne de cerdo, fresca o refrigerada 3.8 millones de dólares. 3. Carne de cerdo congelada 3.3 millones de dólares.
China	431 millones de dólares	1. Soya 361 millones de dólares. 2. Desechos de aluminio 43 millones de dólares. 3. Carne de cerdo congelado 8.6 millones de dólares.
Unión Europea	24 millones de dólares	1. Artículos de hierro para fundición 8.3 millones de dólares 2. Artículos de hierro o acero 4 millones de dólares. 3. Maquillaje en polvo, talco para bebé 1.9 millones de dólares.
Un millón 135 mil 500 empleos en el Estado de Virginia están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE KENTUCKY
1.5 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Kentucky a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	344 millones de dólares	1. Aleación de aluminio con placas rectangulares, más de 0.2 mm de espesor 79 millones de dólares. 2. Postales impresas o ilustradas, tarjetas de felicitación 38 millones de dólares. 3. Barras o varillas de acero inoxidable, laminado en caliente, bobinas irregulares 26 millones de dólares.
México	81 millones de dólares	1. Acero inoxidable de menos de 600 mm de ancho 32 millones de dólares 2. Whiskies 10 millones de dólares. 3. Acero inoxidable de menos de 600 mm de ancho, 5.1 mm de espesor 7.8 millones de dólares.
China	917 millones de dólares	1. Vehículo de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 856 millones de dólares. 2. Vehículo de pasajeros, más de 3 mil cc 36 millones de dólares. 3. Desperdicios y Desechos de aluminio 20 millones de dólares.
Unión Europea	193 millones de dólares	1. Whiskies 180 millones de dólares 2. Depósitos de hierro o acero, con capacidad de más de 300 litros 2.2 millones de dólares. 3. Artículos de hierro o acero 2 millones de dólares.
539 mil 300 empleos en el Estado de Kentucky están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE ILLINOIS
3.8 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Illinois a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	1.1 billones de dólares	1. Pan, pasteles, tortas y pudines 156 millones de dólares. 2. Herbicidas 128 millones de dólares. 3. Aleación de aluminio, placas rectangulares, con más de 0.2 mm de espesor 88 millones de dólares.
México	454 millones de dólares	1. Alimentos preparados 56 millones de dólares 2. Hierro laminado en plano, acero sin alear, zinc plateado 41 millones de dólares. 3. Carne de cerno, fresca o congelada 41 millones de dólares.
China	2.1 billones de dólares	1. Soya 1.3 mil millones de dólares. 2. Vehículo de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 445 millones de dólares. 3. Sorgo de grano 133 millones de dólares.
Unión Europea	144 millones de dólares	1. Aparatos de cocina de hierro o acero para combustible de gas 57 millones de dólares. 2. Artículos de hierro o acero 28 millones de dólares. 3. Whiskies 8.2 millones de dólares.
Un millón 711 mil 100 empleos en el Estado de Illinois están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE WISCONSIN
Mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Wisconsin a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	718 millones de dólares	1. Pañuelos y toallas de papel 117 millones de dólares. 2. Papel higiénico 58 millones de dólares. 3. Pan, pasteles, tortas y pudines 46 millones de dólares.
México	134 millones de dólares	1. Queso, incluido el cheddar y colby 31 millones de dólares 2. Arándanos preparados o con conservadores 15 millones de dólares. 3. Ventiladores 15 millones de dólares.
China	90 millones de dólares	1. Suero 47 mil millones de dólares. 2. Raíces de ginseng, frescas o secas 14 millones de dólares. 3. Arándanos, preparados o con conservadores 11 millones de dólares.
Unión Europea	98 millones de dólares	1. Frijoles y alubias blancas 22 millones de dólares. 2. Jugo de arándano, sin fortificar, sin fermentar y sin alcohol 16 millones de dólares. 3. Tubos de acero inoxidable 10 millones de dólares.
800 mil 800 empleos en el Estado de Wisconsin están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE MICHIGAN
2.3 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Michigan a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	1.1 billones de dólares	1. Hierro o acero, recubierto y sin alear, chapado con zinc 137 millones de dólares. 2. Acero de aleación laminado en plano y galvanizado en zinc 94 millones de dólares. 3. Herbicidas 4 millones de dólares.
México	292 millones de dólares	1. Barras y varillas con aleación de acero 49 millones de dólares 2. Barras, varillas de hierro sin alear, laminadas en caliente y extrusión por estirado 48 millones de dólares. 3. Ventiladores 27 millones de dólares.
China	842 millones de dólares	1. Vehículo de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 482 millones de dólares. 2. Cajas de engranes para vehículos de motor 250 millones de dólares. 3. Desechos de aluminio 24 millones de dólares.
Unión Europea	88 millones de dólares	1. Frijoles y alubias blancas 19 millones de dólares. 2. Preparaciones para maquillaje de ojos 18 millones de dólares. 3. Yates de lujo o deporte, bote de remos, canoas 15 millones de dólares.
Un millón 187 mil 900 empleos en Estado de Michigan están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE INDIANA
Mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Indiana a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	648 millones de dólares	1. Plancha de hierro o acero laminada en frio, bobina de 600 mm de ancho 82 millones de dólares. 2. Hierro o acero recubierto sin alear, chapado en zinc 73 millones de dólares. 3. Yates de lujo o deporte, bote de remos, canoas 51 millones de dólares.
México	151 millones de dólares	1. Carne cerdo, jamon, espaldilla, con hueso, fresco o refrigerado 30 millones de dólares 2. Hierro o acero sin alear, 600 mm de acho o más, pintado y barnizado 11 millones de dólares. 3. Rollo de hierro o acero, 600 mm de ancho, 1 a 3 mm de aspersor 9.7 millones de dólares.
China	130 millones de dólares	1. Caja de engranes para vehículo de motor 94 millones de dólares. 2. Soya 27 millones de dólares. 3. Maíz 4.1 millones de dólares.
Unión Europea	75 millones de dólares	1. Maíz 15 millones de dólares. 2. Maquillaje en polvo, talco de bebé 15 millones de dólares. 3. Aparatos de cocina de hierro o acero para combustible de gas 10 millones de dólares.
812 mil 600 empleos en el Estado de Indiana están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE OHIO
3.3 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Ohio a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	2.1 billones de dólares	1. Jabón para superficie, venta al menudeo 349 millones de dólares. 2. Hierro o acero recubierto sin alear, chapado en zinc 160 millones de dólares. 3. Lavadoras de ropa con capacidad de más de 10 kg 106 millones de dólares.
México	294 millones de dólares	1. Tubo de hierro para soldadura 36 millones de dólares 2. Hierro o acero sin alear, recubierto con zinc 34 millones de dólares. 3. Acero para aleación laminado en plano y chapado 23 millones de dólares.
China	826 millones de dólares	1. Soya 615 millones de dólares. 2. Caja de engranes para vehículos de motor 173 millones de dólares. 3. Desechos de aluminio 19 millones de dólares.
Unión Europea	111 millones de dólares	1. Preparaciones de manicura o pedicura 33 millones de dólares. 2. Maíz 13 millones de dólares. 3. Maquillaje en polvo, talco de bebé 12 millones de dólares.
Un millón 502 mil 600 empleos en el Estado de Ohio están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE VIRGINIA DEL OESTE
105 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Virginia del Oeste a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	53 millones de dólares	1. Aleación de aluminio, placas rectangulares, con más de 0.2 mm de espesor 20 millones de dólares. 2. Hierro sin alear, acero chapado y recubierto de alumbre-zinc 6.2 millones de dólares. 3. Hierro o acero sin alear, chapado y recubierto con aluminio 5.8 millones de dólares.
México	3.9 millones de dólares	1. Barras, varillas laminadas en caliente rectangulares 2.9 millones de dólares 2. Barras, varillas de hierro sin alear, laminadas en caliente, extrusión por estirado 344 mil dólares. 3. Tubo de perforación de acero inoxidable utilizado para el petróleo o gas 258 mil dólares.
China	9.1 millones de dólares	1. Desechos de aluminio 9.1 millones de dólares. 2. Caja de engranes para vehículos de motor 20 mil dólares. 3. Tubos o tuberías de hierro o acero sin costuras 11 mil millones de dólares.
Unión Europea	39 millones de dólares	1. Aleación de aluminio, placas rectas, con más de 0.2 mm de espesor 39 millones de dólares. 2. Estructuras y partes de hierro o acero 389 mil dólares. 3. Motocicletas, exc 500 183 mil dólares.
187 mil empleos en el Estado de Virginia del Oeste están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE MARYLAND
156 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Maryland a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	73 millones de dólares	1. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 11 millones de dólares. 2. Asientos con marcos de madera, tapizados 9 millones de dólares. 3. Pan, pasteles, tortas y pudines 6.4 millones de dólares.
México	13 millones de dólares	1. Salchichas, embutidos 5.8 millones de dólares 2. Estructuras y partes de hierro o acero 2.4 millones de dólares. 3. Alimentos preparados 2.1 millones de dólares.
China	42 millones de dólares	1. Desechos de aluminio 40 millones de dólares. 2. Vísceras de cerdo, excepto hígados 1.5 millones de dólares 3. Soya 280 mil dólares.
Unión Europea	29 millones de dólares	1. Artículos de hierro o acero 5.3 millones de dólares. 2. Puertas, ventanas, marcos y umbrales de hierro o aluminio 4.4 millones de dólares. 3. Estructuras y partes de hierro o acero 3.3 millones de dólares.
812 mil 700 empleos en el Estado de Maryland están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE PENSILVANIA
1.7 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Pensilvania a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	1.2 mil millones de dólares	1. Café tostado, sin descafeinar 78 millones de dólares. 2. Hierro o acero sin alear, recubierto y chapado con zinc 76 millones de dólares. 3. Pan, pasteles, tortas y pudines 74 millones de dólares.
México	156 millones de dólares	1. Laminados planos, con aleación de acero de 600 mm o más 31 millones de dólares 2. Plancha de acero, laminada en acero, bobina de 600 mm de ancho 30 millones de dólares. 3. Acero de aleación laminado en plano, chapado 25 millones de dólares.
China	35 millones de dólares	1. Desechos de aluminio 21 millones de dólares. 2. Vísceras de cerdo (excepto pescado) 4.3 millones de dólares 3. Sueros 3.1 millones de dólares.
Unión Europea	368 millones de dólares	1. Motocicletas, excd 800 cc 204 millones de dólares. 2. Barras y varillas en frio 30 millones de dólares. 3. Barras de acero inoxidable 28 millones de dólares.
Un millón 658 mil 100 empleos en el Estado de Pensilvania están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE DELAWARE
25 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Delaware a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	8.5 millones de dólares	1. Tubo de perforación de acero inoxidable utilizado para el petróleo o gas 3.1 millones de dólares. 2. Salsas, condimentos y condimentos mixtos 1.2 millones de dólares. 3. Sacos y bolsas (conos incluidos) de polímero de etileno un millón de dólares.
México	11 millones de dólares	1. Carne cerdo, jamon, espaldilla, con hueso, fresco o refrigerado 3.2 millones de dólares 2. Queso fresco, cuajo de suero de leche para queso 3 millones de dólares. 3. Salchichas, embutidos 2.2 millones de dólares.
China	2.7 millones de dólares	2. Tubo de perforación de acero inoxidable utilizado para el petróleo o gas 2.2 millones de dólares. 1. Desechos de aluminio 234 mil dólares 2. Almejas preparadas y con conservadores 171 mil dólares.
Unión Europea	3.2 millones de dólares	1. Tubos y tuberías de hierro o acero sin costuras 2.3 millones de dólares. 2. Artículos de hierro o acero 565 mil dólares. 3. Lanchas a motor, excepto las lanches de motor por fuera de la borda 241 mil dólares.
127 mil empleos en el Estado de Delaware están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE NUEVA JERSEY
920 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Nueva Jersey a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	711 millones de dólares	1. Herbicidas 166 millones de dólares. 2. Jugo de naranja, sin congelar 146 millones de dólares. 3. Barras de concreto reforzado 46 millones de dólares.
México	30 millones de dólares	1. Alimentos preparados 19 millones de dólares 2. Luces para el techo 2.1 millones de dólares. 3. Laminado plano de aleación de acero por debajo de 600 mm. 1.9 millones de dólares.
China	47 millones de dólares	1. Desechos de aluminio 30 millones de dólares. 2. Vehículo de motor y encendido eléctrico 5.7 millones de dólares. 3. Vehículo de pasajeros, más de 3 mil cc 3.7 millones de dólares.
Unión Europea	133 millones de dólares	1. Preparaciones para maquillaje de ojos 54 millones de dólares. 2. Maquillaje en polvo, talco para bebé 22 millones de dólares. 3. Preparaciones de manicura o pedicura 20 millones de dólares.
Un millón 185 mil 700 empleos en Nueva Jersey están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE NUEVA YORK
1.6 mil millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Nueva York a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	1.2 billones de dólares	1. Aleación de aluminio, placas rectangulares, con más de 0.2 mm de espesor 564 millones de dólares. 3. Tubo de perforación de hierro o acero utilizado para el petróleo o gas 148 millones de dólares. 2. Pan, pasteles, tortas y pudines 66 millones de dólares.
México	25 millones de dólares	1. Alimentos preparados 6.5 millones de dólares 2. Salchichas y embutidos 3.6 millones de dólares. 3. Lanchas de motor, excepto las lanchas de motos por fuera de la borda 3 millones de dólares.
China	196 millones de dólares	1. Desperdicios y Desechos de aluminio 61 millones de dólares. 2. Vísceras de animales (excepto pescado) 42 millones de dólares. 3. Vehículo de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 38 millones de dólares.
Unión Europea	145 millones de dólares	1. Preparaciones para maquillaje de ojos 29 millones de dólares. 2. Cadena de eslabones articulados de hierro o acero 23 millones de dólares. 3. Maquillaje en polvo, talco para bebé 22 millones de dólares.
2 millones 709 mil 200 empleos en el Estado de Nueva York están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE CONNECTICUT
134 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Connecticut a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	68 millones de dólares	1. Jabón de superficie, ventas al menudeo 12 millones de dólares. 2. Aleación de aluminio, placas rectangulares, con más de 0.2 mm de espesor 11 millones de dólares. 3. Pan, pasteles, tortas y pudines 4.1 millones de dólares.
México	15 millones de dólares	1. Ventiladores 4 millones de dólares 2. Planchas de hierro o acero, laminadas en frio, sin alear 3.1 millones de dólares. 3. Laminados planos de acero, para aleación por debajo de 600 mm 1.1 millones de dólares.
China	26 millones de dólares	1. Desechos de aluminio 24 millones de dólares. 2. Algodón 1.2 millones de dólares. 3. Queso fresco, cuajo de suero de leche para queso 486 mil dólares.
Unión Europea	24 millones de dólares	1. Artículos de hierro o acero 5.5 millones de dólares. 2. Aleación de aluminio, placas rectangulares, con más de 0.2 mm de espesor 3.2 millones de dólares. 3. Tuercas de hierro o acero 2.1 millones de dólares.
518 mil 300 empleos en el Estado de Connecticut están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE RHODE
59 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Rhode a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	8.6 millones de dólares	1. Velas, cirios o similares 1.8 millones de dólares. 2. Bolígrafos 1.2 millones de dólares. 3. Preparaciones para perfumes o desodorantes 904 mil dólares.
México	4.4 millones de dólares	1. Lanchas de motor, excepto las lanchas de motor por fuera de la borda 2.9 millones de dólares 2. Salchicha o embutidos 686 mil dólares. 3. Carne de cerdo, jamones preparados o con conservadores 400 mil dólares.
China	19 millones de dólares	1. Calamar, congelador, seco o salado 9.8 millones de dólares. 2. Alcohol etílico o desnaturalizado 6.2 millones de dólares. 3. Calamar congelado 2 millones de dólares.
Unión Europea	27 millones de dólares	1. Veleros con o sin motor 20 millones de dólares. 2. Yates de lujo o deporte, bote de remos, canoa 3.5 millones de dólares. 3. Puertas, ventanas, marcos, umbrales de hierro o acero 2.9 millones de dólares.
136 mil 500 empleos en el Estado de Rhode Island están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE MASSACHUSETTS
266 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Massachusetts a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	125 millones de dólares	1. Pan, pasteles, tortas y pudines 16 millones de dólares. 2. Carne de res preparada o con conservadores 15 millones de dólares. 3. Artículos de plástico para el hogar 12 millones de dólares.
México	11 millones de dólares	1. Arándanos, preparados o con conservadores 4.4 millones de dólares 2. Luces para el techo 1.6 millones de dólares. 3. Muebles de metal 1.4 millones de dólares.
China	90 millones de dólares	1. Desperdicios y Desechos de aluminio 39 millones de dólares. 2. Langosta viva, fresca o refrigeradas 33 millones de dólares. 3. Arándanos preparados o con conservadores 3.3 millones de dólares.
Unión Europea	40 millones de dólares	1. Jugo de arándano, no fortificado, sin fermentar y sin alcohol 21 millones de dólares. 2. Artículos de hierro o acero 3.9 millones de dólares. 3. Acero inoxidable lamiando en frio, con más de 0.5 mm de espesor 3.8 millones de dólares.
990 mil 700 empleos en el Estado de Massachusetts están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE VERMONT
34 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Vermont a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	20 millones de dólares	1. Café tostado, sin descafeinar 7.7 millones de dólares. 2. Dulces de azúcar (incluidos el chocolate blanco), sin cacao 5.8 millones de dólares 3. Azúcar y jarabe de arce 2.3 millones de dólares.
México	518 mil dólares	1. Alimentos preparados 510 mil dólares 2. Barras y varillas con aleaciones de acero 8.3 mil dólares
China	12 millones de dólares	1. Suero 11 millones de dólares. 2. Vehículos de pasajeros, mil 500 a 3 mil cc 250 mil dólares 3. Queso fresco, cuajo de suero de leche para queso 30 mil dólares.
Unión Europea	959 mil dólares	1. Maquillaje en polvo, talco de bebé 584 mil dólares. 2. Artículos de hierro o acero 108 mil dólares. 3. Otras aleaciones de acero por debajo de 600 mm de nacho, laminadas en frio 52 mil dólares.
95 mil 300 empleos en el Estado de Vermont están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE NUEVO HAMPSHIRE
29 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Nuevo Hampshire a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	11 millones de dólares	1. Estructuras de aluminio (sin prefabricado) 1.8 millones de dólares. 2. Dulces de azúcar (incluidos el chocolate blanco), sin cacao 1.7 millones de dólares 3. Producto utilizado como pegamento o adhesivo para la venta 1.2 millones de dólares.
México	878 mil dólares	1. Ventiladores 614 mil dólares 2. Estructuras y partes de hierro o acero 110 mil dólares 3. Luces para el techo 78 mil dólares
China	15 millones de dólares	1. Langosta, viva, fresca o refrigerada 14 millones de dólares. 2. Cangrejos vivos, frescos o refrigerados 506 mil dólares 3. Langostas, viva, fresca o refrigerada 323 mil dólares.
Unión Europea	3 millones de dólares	1. Camisas, camisetas de manga larga de algodón 1.9 millones de dólares. 2. Artículos de hierro o acero 358 mil dólares. 3. Otros productos de tejido de acero inoxidable 132 mil dólares.
183 mil 900 empleos en el Estado de Nuevo Hampshire están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE MAINE
130 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Maine a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	67 millones de dólares	1. Víscera de pollo preparados o con conservadores 36 millones de dólares. 2. Azúcar y jarabe de arce 9.7 millones de dólares 3. Lanchas de motor, excepto las lachas de motor por fuera de la borda 4.7 millones de dólares.
México	971 mil dólares	1. Arándanos preparados o con conservadores 456 mil dólares 2. Hierro o acero sin alear, 600 de ancho o más, pintado, barnizado 432 mil dólares 3. Barras y varillas con aleaciones de acero 31 mil dólares
China	59 millones de dólares	1. Langosta, viva, fresca o refrigerada 56 millones de dólares. 2. Frutas y frutos secos, congelados 1.4 millones de dólares 3. Langostas, congelada 635 mil dólares.
Unión Europea	2.3 millones de dólares	1. Yates de lujo o deportes, bote de remos, canoas 1.7 millones de dólares. 2. Aparatos de cocina de hierro o acero para el combustible de gas 443 mil dólares. 3. Artículos de hierro acero 124 mil dólares.
180 mil 500 empleos en el Estado de Maine están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE ALASKA
798 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Alaska a:	Total	Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-
Canadá	422 mil dólares	1. Lanchas de motor, excepto las lanchas de motor por fuera de la borda 245 mil dólares. 2. Sacos y bolsas (incluidos conos) de plástico 28 mil dólares 3. Tubería para extraer petróleo o gas 21 mil dólares.
México	1.6 millones de dólares	1. Laminados planos, con aleación de acero de 600 mm o más 486 mil dólares 2. Acero para aleación, laminado en plano, chapado 231 mil dólares 3. Hierro o acero no aleado, recubierto con zinc 165 mil dólares
China	795 millones de dólares	1. Salmon del Pacífico, congelado 221 millones de dólares. 2. Bacalao congelado 129 millones de dólares 3. Pez plano 125 millones de dólares.
Unión Europea	373 mil dólares	1. Calzado, suela exterior y parte superior de cuero 337 mil dólares. 2. Whiskies 29 mil dólares. 3. Acero inoxidable de menos de 600 mm de ancho 4.9 mil dólares.
90 mil 900 empleos en el Estado de Alaska están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

ESTADO DE HAWAII
20 millones de dólares en exportaciones amenazadas

Exportaciones del Estado de Hawaii a:	**Total**	**Los principales productos afectados de exportación anualmente son: -dólares estadounidenses-**
Canadá	1.2 millones de dólares	1. Café tostado, sin descafeinar 1.1 millones de dólares 2. Aleación de aluminio. Placas rectangulares, con más de 0.2 mm de espesor 39 mil dólares 3. Agua mineral, edulcorada o aromatizadas 9.3 mil dólares.
México		
China	19 millones de dólares	1. Nueces de macadamia 9.6 millones de dólares. 2. Desechos de aluminio 6.3 millones de dólares 3. Camarón de agua fría vivo, fresco o congelado 2.4 millones de dólares.
Unión Europea	62 mil dólares	1. Calzado, suela exterior y parte superior de cuero 22 mil dólares. 2. Camisas, camisetas de manga larga de algodón 17 mil dólares. 3. Motocicletas, excd 800 cc 10 mil dólares.
205 mil 800 empleos en el Estado de Hawaii están respaldados por el comercio mundial.		

FUENTE: Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

Fuente de información:
https://www.uschamber.com/tariffs#impacts

Examen de las Políticas Comerciales: China (OMC)

El 11 de julio de 2018, la Organización Mundial del Comercio (OMC) publicó la nota "Examen de las Políticas Comerciales: China". A continuación se presenta el Resumen, el Capítulo II: Regímenes de comercio e inversión y del Capítulo III: Políticas y prácticas comerciales, por medidas; los apartados 3.1 y 3.2.

Resumen

1. Durante el período objeto de examen, la economía china siguió siendo uno de los principales motores del crecimiento económico mundial. Sin embargo, el crecimiento del PIB real se ha ido moderando a medida que la economía se ajusta a la "nueva normalidad", lo cual supone unas tasas de crecimiento más estables, aunque más bajas, del 7% anual aproximadamente en el futuro previsible, así como una redistribución de los factores que contribuyen al crecimiento, que pasan de la inversión al consumo, de la demanda externa a la interna y de las manufacturas a los servicios. El PIB real aumentó un 6.7% en 2016, y se prevé que en 2017 crezca en torno al 6.8%. Durante el período objeto de examen casi dos tercios de ese crecimiento correspondieron al consumo. La participación de los servicios en el PIB superó por primera vez el 50% en 2015. Dentro de los servicios, las ventas a través del comercio electrónico y las importaciones de servicios de turismo han sido especialmente elevadas. En cambio, la proporción del PIB que corresponde al comercio de mercancías se ha reducido. La desigualdad de los ingresos y los niveles de pobreza han disminuido. El exceso de capacidad en algunos sectores de la energía y las manufacturas y la ayuda implícita a las empresas de propiedad estatal han aumentado a lo largo de varios años.

2. El Gobierno ha estado tratando de resolver estos problemas centrando los esfuerzos en la calidad y la sostenibilidad del crecimiento, más que en su cantidad. En el marco del Decimotercer Plan Quinquenal (2016-2020), las autoridades tienen el propósito de proseguir el proceso de reforma estructural de la economía, lo que incluye la promoción de la participación del sector privado en la economía y la reforma de las empresas estatales, aunque manteniendo la preponderancia de la propiedad pública. Otras medidas mencionadas en el Plan son la promoción de la competencia, la reforma fiscal, la reforma del sector

financiero para aumentar la participación del capital privado en la banca y la ampliación de la oferta de servicios financieros, y la adopción de tipos de cambio y de interés determinados en mayor medida por el mercado. Las reformas han avanzado en muchas esferas, como la introducción de medidas para reducir la sobrecapacidad, reforzar los marcos para el endeudamiento de los gobiernos locales y hacer frente a los riesgos del sector financiero.

3. En 2016, el Banco Popular de China (PBOC) adoptó un enfoque para la política monetaria más basado en el mercado. El nuevo enfoque supone una gestión más rigurosa de la liquidez del sistema bancario por medio de un abanico más amplio de instrumentos, entre los que figuran las operaciones de recompra (o acuerdo de recompra inversa) y los servicios de crédito para conseguir una mejor asignación del capital y orientar los tipos de interés del mercado de forma que se ajusten mejor a los objetivos del Banco Popular de China. Con este nuevo sistema, el PBOC utiliza una horquilla, o banda, de tipos de interés en la que el límite superior se establece en función de las facilidades permanentes de crédito a un día, a siete días y a un mes, y el límite inferior es el interés que paga el PBOC por las reservas en depósito que rebasan el nivel exigido. China mantiene un régimen de tipo de cambio flotante dirigido que toma como referencia una cesta de monedas. Durante el período objeto de examen, el PBOC siguió aumentando la flexibilidad cambiaria. Asimismo, introdujo un factor anticíclico para la determinación de los tipos de cambio a fin de reflejar más adecuadamente los parámetros fundamentales de la economía china y los cambios habidos en el mercado cambiario internacional, así como para contrarrestar las volatilidades procíclicas y mitigar el "efecto de arrastre" en el mercado cambiario. La inflación, medida por el índice de precios al consumo, se elevó al 2% en 2016, lo que está dentro de la horquilla deseada por el PBOC, que es de entre el 2% y el 3%. En 2017, la tasa de inflación se cifró en el 1.6 por ciento.

4. Durante el período objeto de examen, China siguió aplicando una política fiscal proactiva, que estuvo guiada por una reestructuración del lado de la oferta y una adaptación a la "nueva normalidad". En 2016, el déficit fiscal aumentó hasta el 3.8% del PIB, frente al 3.4% de 2015. Este aumento se debió al descenso del porcentaje del PIB que corresponde a los ingresos fiscales, que se puede atribuir a la aplicación en todo el país de las reformas del IVA que se habían introducido con carácter experimental, lo que redujo considerablemente los ingresos fiscales procedentes de los impuestos indirectos.

5. El superávit por cuenta corriente de China se redujo durante el período objeto de examen. Se situó en 202 mil 200 millones de dólares estadounidenses en 2016, un nivel equivalente al 1.8% del PIB. El menor superávit se debe, en gran medida, a la disminución del superávit en el comercio de mercancías, que se redujo como consecuencia de una caída de las exportaciones. En 2017, el superávit por cuenta corriente equivalía al 1.3% del PIB. El déficit de la cuenta de servicios se siguió ampliando durante el período objeto de examen.

6. El comercio de mercancías (importaciones más exportaciones) disminuyó del 33.5% del PIB en 2015 al 31.2% en 2016, tras un descenso tanto de las exportaciones como de las importaciones. En las exportaciones siguen predominando los productos manufacturados, que representaron el 93.7% de las exportaciones totales de mercancías en 2016. Las manufacturas son también la mayor categoría de importaciones, y suponen aproximadamente el 65% de la factura de importación. En 2017, el comercio de mercancías representó el 32.3% del PIB. En 2016 (el último año para el que se disponía de datos), los principales destinos de las exportaciones de mercancías fueron Estados Unidos de Norteamérica; la Unión Europea; Hong Kong, China; Japón; y la República de Corea. Conjuntamente, estos mercados representaron aproximadamente el 60% de todas las exportaciones. Las importaciones de China tuvieron su origen

principalmente en la Unión Europea; la República de Corea; Estados Unidos de Norteamérica; el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (el Taipei Chino); Japón; y los países de la ASEAN.

7. China sigue siendo uno de los principales receptores de inversión extranjera directa (IED) del mundo. Las entradas de IED han ido en aumento desde hace varios años y la tendencia continuó en 2016. Hong Kong, China fue el mayor inversionista en China, con más del 80% de las entradas de IED, seguido de las Islas Vírgenes Británicas, Singapur y las Islas Caimán. Los sectores que recibieron más inversión fueron el sector manufacturero, el sector inmobiliario, los servicios de arrendamiento financiero y los servicios prestados a las empresas y el comercio mayorista y minorista. China invierte considerablemente en otros países. Las salidas de IED también han ido en aumento desde hace varios años, aunque el incremento no ha sido tan pronunciado como en el caso de las entradas de IED. Los principales destinos de las salidas de IED son Hong Kong, China; Estados Unidos de Norteamérica; las Islas Caimán; y las Islas Vírgenes Británicas. Por sectores, las inversiones se dirigen sobre todo a los servicios de arrendamiento financiero y los servicios prestados a las empresas, el sector bancario y manufacturero y el comercio mayorista y minorista.

8. China es miembro activo de la OMC. Tiene la condición de observador en el Comité de Contratación Pública y está negociando su adhesión al Acuerdo plurilateral sobre Contratación Pública (ACP). También tiene la condición de observador en el Acuerdo plurilateral sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, y, como Parte en el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), ha apoyado su ampliación. Durante el período objeto de examen, China ha sido parte en siete asuntos sometidos al mecanismo de solución de diferencias de la OMC: cinco veces como demandado y dos como reclamante. También ha participado en calidad de tercero en diez asuntos sometidos al Órgano de

Solución de Diferencias (OSD). Durante el período objeto de examen, China presentó a la OMC diversas notificaciones, si bien algunas notificaciones, incluidas las correspondientes a las empresas comerciales del Estado, la ayuda interna y las subvenciones proporcionadas por el Gobierno central, continúan pendientes.

9. Durante el período objeto de examen, China amplió su red de acuerdos comerciales regionales con la firma de dos nuevos acuerdos, con las Maldivas y con Georgia, con lo que el total asciende a 17. El volumen del comercio de China abarcado por acuerdos de libre comercio sigue siendo escaso; podría aumentar considerablemente en el futuro si prosperan algunas de las negociaciones en curso sobre nuevos acuerdos y sobre la revisión de acuerdos existentes, puesto que conciernen a socios comerciales importantes. China sigue otorgando preferencias comerciales unilaterales a los PMA. En diciembre de 2017 otorgaba un trato de franquicia arancelaria al 97% de las líneas arancelarias de distintos PMA.

10. El Catálogo de Sectores para la Orientación de la Inversión Extranjera (Catálogo de Inversiones), que se revisa periódicamente, sigue siendo el principal instrumento de orientación de la IED en China. El Catálogo se revisó en 2017. En él, los proyectos de inversión extranjera se clasifican en la categoría de sectores en los que se alienta la inversión o en una "lista negativa" en la que se enumeran los sectores en los que se restringe o prohíbe la IED. Los proyectos que no figuran en la lista negativa se tienen que incluir en un registro. Los proyectos de la categoría de sectores en los que se alienta la inversión pueden ser objeto de un trato preferencial, como por ejemplo la exención de derechos de aduana para la importación de equipo. En la edición de 2017 del Catálogo se alienta la IED en sectores tales como la industria manufacturera avanzada, la alta tecnología, el ahorro energético y la protección del medio ambiente y los

servicios modernos. Según las autoridades, en los proyectos de inversión extranjera no se imponen requisitos de transferencia de tecnología. Durante el período objeto de examen, China siguió alentando la IED en las regiones central y occidental, donde los proyectos se pueden beneficiar de políticas favorables. La IED que suponga inversiones en empresas chinas podría estar sujeta a exámenes de seguridad nacional si la IED está relacionada con la defensa o si se considera que puede afectar a la seguridad nacional. Los proyectos con inversión extranjera están sujetos a aprobación o a inscripción en un registro. Los proyectos sujetos a aprobación están enumerados en un catálogo específico, mientras que la mayoría de los proyectos no incluidos en él están sujetos a inscripción en un registro. La aprobación requiere el examen del proyecto de inversión, y tienen que cumplirse varias condiciones.

11. El programa piloto de reforma del régimen de inversión extranjera, iniciado en 2013 con la creación de la Zona Franca Experimental (Shanghái) de China, se amplió a 11 zonas francas experimentales durante el período objeto de examen. El acceso de la IED a estas zonas se basa en una lista negativa. En todos los sectores que no figuran en la lista negativa, los inversionistas extranjeros deben recibir un trato similar al otorgado a las empresas nacionales con respecto a los requisitos y el procedimiento de establecimiento y aprobación. Salvo por lo que respecta a los procedimientos para el establecimiento regulados en la Ley de Sociedades, los inversionistas extranjeros no están sujetos a aprobación del Gobierno, sino solamente a la obligación de inscripción en el registro. Las autoridades consideran que la lista negativa que se aplica a las zonas francas experimentales es más abierta que el Catálogo de Inversiones que se aplica en todo el país. Las zonas francas experimentales se han convertido en un instrumento importante no solo para promover las inversiones, sino también para ayudar a aumentar las exportaciones. Las empresas ubicadas en una zona franca experimental pueden producir tanto en las zonas bajo control aduanero como en

las que no lo están. Los pagos de aranceles por parte de las empresas ubicadas en zonas sujetas a control aduanero se suspenden, y solo se hacen efectivos cuando los productos finales se venden al resto de China. El total de las importaciones de la Zona Franca Experimental (Shanghái) de China en 2017 ascendió a 800 mil millones de yuan, mientras que las exportaciones se cifraron en 600 mil millones de yuan.

12. China ha proseguido sus esfuerzos de reforma y armonización de los procedimientos aduaneros. Aproximadamente un tercio de las importaciones se declara ahora a través de ventanillas únicas. El tiempo de despacho de las importaciones se ha reducido a 16.7 horas en promedio en 2017, frente a más de 22 horas en 2016. China aceptó el Acuerdo de Facilitación del Comercio en septiembre de 2015. Notificó sus compromisos de la categoría A, que abarcan la mayoría de las medidas, en junio de 2014 y los de la categoría B en junio de 2017. China no tiene compromisos de la categoría C. La fecha orientativa para la aplicación de la mayoría de los compromisos de la categoría B es febrero de 2020.

13. El promedio aritmético de los tipos NMF aplicados a diciembre de 2017 era del 9.3%, ligeramente por debajo de los niveles de 2013 y 2015. Una reforma arancelaria introducida en diciembre de 2017 redujo los aranceles NMF aplicados a unos 200 productos de consumo. Casi todas las líneas arancelarias (el 99.6%) son *ad valorem*. El tipo arancelario medio es del 14.6% para los productos agropecuarios (definición de la OMC) y del 8.5% para los productos no agropecuarios. Aproximadamente el 10% de las líneas arancelarias están exentas de derechos. Se aplican contingentes arancelarios a 47 líneas arancelarias. Todos los aranceles de China están consolidados.

14. Las importaciones, al igual que los productos fabricados en el país, están sujetas al impuesto sobre el valor añadido (IVA). El IVA que se aplica a las mercancías tiene dos tipos: el 11% (frente al 13% antes de julio de 2017) y el 17%. Existe un impuesto sobre el consumo, que se aplica a los siguientes productos: productos que representan un riesgo para la salud humana, el orden público y el medio ambiente; los bienes suntuarios; los productos que consumen mucha energía y los productos con un alto grado de elaboración; y los productos del petróleo no renovables y no reemplazables. Los tipos del impuesto siguen variando considerablemente de un producto a otro; pueden ser *ad valorem*, específicos o compuestos. Desde 2015, los impuestos al consumo que se aplican a los cosméticos y los automóviles de lujo han aumentado.

15. Desde el examen anterior de China no ha habido grandes cambios en los procedimientos de solicitud de las licencias de importación ni en las condiciones para su otorgamiento. Todos los años se publica un catálogo de productos sujetos a licencias de importación automáticas y no automáticas. En 2017, China incluyó 498 líneas arancelarias al nivel de 8 dígitos en el régimen de licencias de importación automáticas y 89 en el régimen de licencias de importación no automáticas. Desde enero de 2018 está prohibida la importación a China de 24 tipos de residuos sólidos.

16. No ha habido cambios durante el período objeto de examen en el marco jurídico que regula las medidas comerciales especiales. A mediados de 2017, China contaba con 91 medidas *antidumping*, una medida de salvaguardia y cinco medidas compensatorias. El número total de medidas e investigaciones se ha mantenido relativamente constante durante el período objeto de examen. Las medidas *antidumping* estaban orientadas sobre todo hacia Japón, Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y la República de Corea. Entre 2013 y 2017,

la mayor parte de las medidas correspondió a los productos químicos y las resinas.

17. Durante el período objeto de examen, los tiempos de despacho de las exportaciones se redujeron de nuevo, hasta llegar a una media nacional de 1.1 horas en 2017. Los impuestos a la exportación se aplican sobre todo a los metales y los minerales. En octubre de 2017, 102 líneas arancelarias (al nivel de 8 dígitos del SA) estaban sujetas a derechos de exportación legales, el mismo número que en 2015, y 179 líneas arancelarias estaban sujetas a derechos provisionales, frente a 314 en 2015. El número de líneas arancelarias sujetas a licencias de exportación es de 524. En 2017 se aplicaron contingentes globales de exportación a 100 líneas arancelarias. Las autoridades indican que China no concedió ni mantuvo ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios durante el período objeto de examen. Los exportadores tienen derecho a desgravaciones del IVA, que normalmente son inferiores al IVA pagado.

18. Para promover las exportaciones, la Oficina de Desarrollo Comercial (TDB) del Ministerio de Comercio organiza exposiciones en mercados emergentes y actividades de formación orientadas a las exportaciones. También mantiene el sitio web de China *Trade Promotion* para la promoción del comercio chino y ofrece información general sobre los mercados extranjeros a través de diversas plataformas de servicios.

19. El Banco de Exportación e Importación de China (Banco EXIM) proporciona financiación pública para las exportaciones y la Corporación de Seguros de Crédito y Exportación (SINOSURE) ofrece seguros públicos para cubrir el crédito a la exportación. Las empresas de propiedad extranjera también pueden acceder a los servicios del Banco EXIM de China y SINOSURE. Los

desembolsos de ambas instituciones aumentaron durante el período objeto de examen.

20. China presentó a la OMC diversas notificaciones sobre sus subvenciones hasta 2014. Sin embargo, para la mayoría de los proyectos no se facilitó información sobre la cuantía total de las subvenciones, y no se notificaron subvenciones para el período comprendido entre 2015 y 2017. Además, las autoridades no facilitaron ninguna información sobre subvenciones que fuera más allá de sus programas notificados. La información disponible de otras fuentes indica que China ha seguido proporcionando un apoyo considerable a la fabricación inteligente, las tecnologías avanzadas, los vehículos automóviles propulsados por energías alternativas y la pesca, entre otros. Según se informa, las cuantías dedicadas a estos programas son considerables.

21. Una enmienda a la Ley de Normalización introducida en 2017 permite la adopción de normas por parte de asociaciones tales como las cámaras de comercio o los grupos tecnológicos. Desde 2016 se han eliminado mil 301 normas consideradas innecesarias. En octubre de 2015 entró en vigor una Ley de Inocuidad de los Alimentos revisada. Durante el período objeto de examen, China presentó 94 notificaciones OTC y 21 notificaciones MSF. Se plantearon 22 preocupaciones comerciales específicas con respecto a las notificaciones OTC de China, y 8 con respecto a sus notificaciones MSF.

22. Desde el examen anterior de China se ha producido una novedad legislativa notable en la esfera de la política de competencia: la enmienda de la Ley de Represión de la Competencia Desleal, que entró en vigor el 1º de enero de 2018. La nueva Ley elimina las disposiciones que se solapaban con la Ley Antimonopolio, entre otras, las disposiciones que prohibían que las empresas de servicios públicos y las empresas monopolísticas exigieran a los consumidores

que compraran productos designados, así como las disposiciones sobre las licitaciones colusorias. Además, la nueva Ley introduce disposiciones para evitar las actividades de competencia desleal realizadas por medios digitales a través de Internet, como la injerencia maliciosa.

23. China aplica a nivel central y provincial controles de los precios de los productos y servicios que se considera que tienen una repercusión directa en la economía nacional y en los medios de subsistencia de la población. Los productos básicos y servicios sujetos a controles de precios están enumerados en el Catálogo de Precios establecidos por el Gobierno central y en los catálogos de precios establecidos por los gobiernos locales. En enero de 2017 se eliminaron los controles sobre los precios de ciertos artículos, como los materiales explosivos, las hojas de tabaco, determinados medicamentos y algunos proyectos de construcción.

24. La participación del Estado en la economía sigue siendo considerable. Según una notificación presentada en 2015, las prescripciones relativas al comercio de Estado afectaban entre otros, a los siguientes productos: cereales, azúcar, tabaco, arroz, maíz, algodón, carbón, petróleo crudo, petróleo elaborado, abonos químicos, tungsteno, té, seda, antimonio y plata. El Estado sigue siendo accionista mayoritario en 99 de las 100 mayores empresas cotizadas en Bolsa. No se facilitó información sobre la ayuda financiera pública prestada a las empresas de propiedad estatal.

25. El régimen legislativo y reglamentario de la contratación pública apenas varió durante el período objeto de examen. El valor total de la contratación pública representó el 3.1% y el 4.2% del PIB en 2015 y 2016, respectivamente. Este porcentaje relativamente bajo puede reflejar el hecho de que importantes proyectos de infraestructura ejecutados por empresas de estatales no están

sujetos a la Ley de Contratación Pública. La mayor parte de la contratación pública tiene lugar a nivel de los gobiernos subcentrales.

26. No ha habido prácticamente ningún cambio en las principales leyes de China relativas a los derechos de propiedad intelectual (DPI) desde el examen anterior. La observancia de los derechos de propiedad intelectual sigue siendo un problema importante en China. China ha seguido reforzando la observancia de los DPI, tanto a nivel administrativo como a nivel judicial. Durante el período objeto de examen, las autoridades publicaron diversos avisos y medidas a fin de fortalecer la capacidad de China para proteger y hacer cumplir los DPI, y el Tribunal Supremo del Pueblo estableció 11 tribunales adicionales especializados en DPI en varias ciudades.

27. El valor de la producción del sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca creció durante el período 2013-2017, aunque a un ritmo más lento que otros sectores. El empleo en el sector siguió cayendo, desde el 31.4% en 2013 hasta el 27.0% en 2017. China sigue siendo un país importador neto de productos agrícolas. Las importaciones de productos agrícolas, que en 2017 representaron el 6.3% de todas las mercancías importadas, se redujeron entre 2013 y 2016 (antes de repuntar en 2017); por otra parte, las exportaciones de productos agropecuarios aumentaron en 2017.

28. La estrategia agropecuaria más reciente de China tiene por objeto profundizar la reforma estructural del lado de la oferta mediante la mejora de las estructuras, la promoción de una producción respetuosa con el medio ambiente, la ampliación de la cadena industrial y de valor del sector, el fomento de la innovación y la consolidación del desarrollo rural. China también tiene previsto intensificar la reforma de los mecanismos de fijación de precios de los principales productos agropecuarios para fortalecer el papel que desempeñan los mecanismos del

mercado y para reformar, con carácter experimental, el sistema de gestión de la tierra a fin de reducir el control sobre los derechos de explotación mientras se mantiene el principio de la propiedad colectiva de la tierra. No ha habido cambios en los regímenes de importación y exportación de productos agropecuarios durante el período objeto de examen. No ocurre lo mismo con el régimen de ayuda directa, que está siendo objeto de una compleja reforma estructural. China aún no ha terminado de reagrupar los programas de apoyo en megaprogramas, ni de modificar y descentralizar sus procedimientos de desembolso (el modelo denominado "de grandes programas especiales y gestión de listas de tareas"); se están poniendo a prueba numerosos programas específicos en varias regiones, con carácter experimental. También se están reformando los mecanismos de sostenimiento de los precios en China; algunos sistemas se han suprimido o reducido, ya sea en términos de alcance geográfico o en términos de precios de sostenimiento. Se han empezado a reducir las reservas constituidas de algunos productos. El nivel general de ayuda a la agricultura en China siguió aumentando durante el período objeto de examen.

29. En cuanto al sector minero, entre 2015 y 2017 no hubo cambios en la categoría de inversiones prohibidas en el Catálogo de Inversiones; esas prohibiciones incluyen la prospección y explotación de tungsteno, molibdeno, estaño, estibina, fluorita, tierras raras y minerales radiactivos. Se han introducido algunos cambios en las categorías en las que se alienta o restringe la inversión en el ámbito de la minería. El uso de nuevas tecnologías en la minería, especialmente en el sector del petróleo y el gas, figura en la categoría alentada, mientras que la prospección y explotación de tipos de carbón especiales o raros y de grafito, así como la fundición y separación de tierras raras y la fundición de tungsteno, corresponden a la categoría de inversión restringida.

30. China es el mayor consumidor de energía del mundo. Importa entre el 16 y 18% de toda la energía que consume. Las exportaciones de energía siguen siendo marginales. El carbón es un recurso abundante en el país y relativamente barato y, aunque en disminución, sigue representando un porcentaje muy elevado (el 62% en 2016) de la combinación primaria de fuentes energéticas. China ha puesto en práctica una política basada en consideraciones ambientales y de sobrecapacidad a fin de reducir ese porcentaje. Los objetivos a corto plazo son que, para 2020, la proporción de energías no fósiles en el consumo total de energía primaria sea del 15% aproximadamente, la proporción del consumo de gas natural sea del 10% y las emisiones de dióxido de carbono por unidad de PIB se reduzcan entre un 40 y 45% en comparación con 2005.

31. Se alienta la inversión extranjera en todo tipo de proyectos de prospección y explotación petrolera, que está limitada a empresas conjuntas/cooperativas con inversión de capital chino y extranjero u otras formas de cooperación entre empresas chinas y extranjeras. Estas limitaciones se han suprimido en el caso de las pizarras y arenas bituminosas en el Catálogo de Inversiones de 2017. La inversión extranjera está permitida para la refinería y distribución de petróleo. La IED en gas de lutita y gas metano de yacimientos de carbón se liberalizó en el Catálogo de Inversiones de 2017. También se permite la inversión extranjera en el ámbito de la importación y distribución de gas. En cuanto a la energía eléctrica, la construcción y operación de redes de transmisión y distribución está comprendida en la categoría de inversiones restringidas del Catálogo de Inversiones de 2017. China está reformando su mercado de la electricidad, liberalizando los precios para los clientes que cumplen ciertos requisitos, creando organismos para su comercialización, liberalizando la distribución minorista y separando la distribución de energía de su generación.

32. Entre las principales iniciativas emprendidas por el Gobierno en los últimos años para promover el sector manufacturero en China figura la adopción del plan "*China Manufactory 2025*", que se puso en marcha en 2015. Para ponerlo en práctica, China tiene intención de establecer proyectos experimentales en ciudades, así como "zonas de demostración nacionales". Las autoridades indican que el plan se aplicará en igualdad de condiciones a todas las empresas establecidas en China. Se han introducido varias políticas sectoriales para promover el desarrollo de vehículos propulsados por energías alternativas, circuitos integrados y robótica, por ejemplo. Las autoridades señalan que reconocen el problema del exceso de capacidad existente en algunos sectores manufactureros, tales como el metalúrgico, y han adoptado medidas por reducir la capacidad en los últimos años.

33. En cuanto a las telecomunicaciones, China introdujo en noviembre de 2016 una nueva Ley de Ciberseguridad que tiene por objeto, entre otras cosas, garantizar la seguridad de la red y salvaguardar la soberanía del ciberespacio, la seguridad nacional y los intereses públicos de la sociedad. Esta ley impone diversos deberes relacionados con la seguridad a los operadores de redes (incluidos sus usuarios) y exige la certificación de la inspección de equipos de red esenciales y productos especializados de seguridad de las redes. También establece obligaciones adicionales para los operadores de infraestructuras críticas de información, así como prescripciones sobre la localización de datos. China también ha hecho más estricta la aplicación de la legislación existente relativa a la prohibición (en el caso de los particulares) o la limitación (en el caso de las empresas extranjeras) del uso de redes privadas virtuales (VPN) para acceder a Internet. China también ha seguido ampliando su sistema piloto de operadores de redes inalámbricas virtuales y desplegando su red móvil LTE de cuarta generación.

34. En cuanto a los servicios financieros, en junio de 2016 y julio de 2017, China publicó dos reglamentos de aplicación relativos a la concesión de licencias a las instituciones de compensación de tarjetas emitidas por bancos extranjeros. En marzo de 2017, China redujo los requisitos exigidos a los bancos extranjeros para poder suministrar ciertos servicios bancarios de inversión en el país e invertir en instituciones bancarias chinas. También liberalizó en parte los servicios de las agencias de calificación en julio de 2017 y, en noviembre de 2017, anunció que suprimiría las restricciones que limitaban la participación de un inversionista extranjero en un mismo banco chino al 20% del capital y la participación extranjera agregada en las instituciones bancarias al 25% como máximo. Durante el período objeto de examen, China abrió el mercado de los seguros a través de Internet a los operadores tanto extranjeros como nacionales, y permitió a las aseguradoras extranjeras las actividades de reaseguro en la Zona Franca Experimental (Shanghái) de China. Asimismo, China ha abierto más su mercado de bonos interbancarios.

35. La prestación de servicios jurídicos por empresas extranjeras en China está limitada a las oficinas de representación, excluye el derecho chino y prohíbe que las empresas extranjeras contraten juristas chinos calificados, a menos que éstos renuncien a su título profesional. Las personas extranjeras no pueden presentarse al examen nacional para juristas. En China hay 287 oficinas de representación extranjeras, que operan en once provincias.

36. Únicamente está permitida la prestación de servicios de contabilidad a través de sociedades o empresas de responsabilidad limitada constituidas y gestionadas por contadores públicos titulados con licencia emitida por las autoridades chinas. Las personas extranjeras pueden presentarse al examen nacional para contables. Las empresas de contabilidad extranjeras están autorizadas a asociarse con empresas chinas y a concertar acuerdos contractuales con sus empresas

asociadas en otros Miembros de la OMC. Las empresas de contabilidad pueden prestar servicios de asesoramiento tributario y de consultores en administración.

37. Las empresas de propiedad exclusivamente extranjera pueden prestar servicios de ingeniería en China. Los proveedores de servicios extranjeros deben ser arquitectos o ingenieros registrados, o empresas dedicadas en su país de origen a servicios de arquitectura, de ingeniería o de planificación urbana. El examen para ser agrimensor o ingeniero de diseño no está abierto a los extranjeros. China no ha suscrito acuerdos de reconocimiento mutuo de títulos de aptitud en diseño técnico con otros países o regiones, ni ha reconocido autónomamente las titulaciones obtenidas en otros países o regiones.

38. La mayor parte de la red principal de tuberías pertenece a tres empresas de propiedad extranjera que cotizan en la Bolsa de Hong Kong, China y tienen accionistas extranjeros. La participación extranjera está permitida; el Catálogo de Inversiones de 2017 clasifica el transporte por tuberías como un sector en el que se alienta la inversión y permite las redes de tuberías de propiedad exclusivamente extranjera, a condición de que se sometan a un examen de seguridad nacional. En 2014 se estableció un régimen experimental para el acceso de terceros que se pondrá a prueba durante cinco años.

Capítulo II: Regímenes de comercio e inversión

2.1 Marco general

El Congreso Nacional del Pueblo (NPC) y su Comité Permanente ejercen el poder legislativo en China. La estructura del poder legislativo y la legislación (por ejemplo, la relación entre la Constitución y las leyes) se han mantenido básicamente sin

cambios desde el anterior examen de las políticas comerciales de China[93]. El NPC elige al Presidente y al Vicepresidente de China[94]. De conformidad con la Constitución, el Presidente ratifica o deroga tratados y acuerdos importantes concertados con Estados extranjeros, en cumplimiento de las decisiones del Comité Permanente del NPC[95]. El Consejo de Estado (el Gobierno central) es el organismo ejecutivo y el órgano supremo de administración del Estado[96].

2.2 El 18 de agosto de 2017, China estableció un tribunal de Internet en Hangzhou. El tribunal tiene competencia para juzgar en primera instancia asuntos civiles y administrativos relacionados con Internet comprendidos en la jurisdicción de los tribunales del pueblo de nivel inferior de Hangzhou[97]. Según el principio de "juicio en línea de asuntos en línea", el tribunal someterá a juicio, instruirá la causa, recabará las declaraciones, llevará a cabo los procedimientos judiciales y los procesos de arbitraje mediante una plataforma electrónica de litigación para que las partes puedan proseguir acciones judiciales sin tener que acudir personalmente al tribunal.

2.3 Por lo general, las autoridades encargadas de redactar la legislación deben publicar las disposiciones administrativas, reglamentos y proyectos de normas, o una descripción pertinente de los mismos, para la formulación de observaciones por el

[93] Documento WT/TPR/S/342/Rev.1 de la OMC, de 12 de octubre de 2016.

[94] El Presidente nombra o cesa al Primer Ministro, los Viceprimeros Ministros, los Consejeros de Estado, los Ministros encargados de Ministerios o comisiones, el Auditor General y el Secretario General del Consejo de Estado, en cumplimiento de las decisiones del NPC y su Comité Permanente.

[95] El Presidente también promulga normas en cumplimiento de las decisiones del NPC y su Comité Permanente.

[96] Presidido por el Primer Ministro, el Consejo de Estado está compuesto por Viceprimeros Ministros, Consejeros de Estado, Ministros encargados de Ministerios o comisiones, el Auditor General y el Secretario General.

[97] Entre los asuntos abarcados se incluyen los siguientes: compras, servicios, microcréditos y otras diferencias contractuales por Internet; litigios motivados por la titularidad del derecho de autor y la infracción de ese derecho en Internet; litigios motivados por la infracción del derecho a la personalidad de terceros en Internet; litigios motivados por la no asunción de responsabilidad relacionada con la compra de productos por Internet; litigios sobre los nombres de dominio en Internet y litigios administrativos derivados de la administración de Internet.

público durante un plazo no inferior a 30 días, excepto si las autoridades consideran que su publicación no es apropiada[98].

2.4. Todas las normas, documentos normativos y demás medidas de política elaborados por los distintos departamentos del Consejo de Estado o por los gobiernos populares locales que se refieren o afectan al comercio deben cumplir las normas comerciales internacionales, incluido el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC y sus acuerdos complementarios, el Protocolo de Adhesión de China y el informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China[99]. Aunque la Constitución no contiene disposiciones concernientes a la relación entre los tratados/acuerdos internacionales y la legislación nacional de China, las autoridades indican que, en la práctica, China siempre ha acatado las obligaciones derivadas de los tratados y ha transformado las disposiciones pertinentes de los tratados internacionales en legislación nacional aplicable de varias formas. El Derecho Civil establece que si cualquier tratado internacional concluido por China contiene disposiciones que difieran de las incluidas en la legislación nacional, se aplicarán las disposiciones del tratado internacional, salvo que China haya expresado reservas en relación con esas disposiciones. Se aplicará la práctica internacional en cuestiones no contempladas en la legislación china o en algún tratado internacional concluido por China.

2.5. Las leyes, normas nacionales y reglamentos relacionados con el comercio (incluidos los proyectos de estos textos para los que se solicitan observaciones del público) se publican en la Gaceta de Comercio Exterior y Cooperación Económica de China, del Ministerio de Comercio (MOFCOM).

---

98 Decisión del Consejo de Estado por la que se modifica el Reglamento sobre la Elaboración de Leyes y Reglamentos Administrativos y Decisión del Consejo de Estado por la que se modifica el Reglamento sobre la Elaboración de Leyes y Normas, publicadas el 22 de diciembre de 2017 (entrarán en vigor el 1º de mayo de 2018). Las observaciones públicas pueden presentarse a través del sitio web de la Oficina de Asuntos Legislativos del Consejo de Estado.

99 Consejo de Estado, Guo Ban Fa Nº 29 [2014], Aviso de la Oficina General del Consejo de Estado sobre la Mejora de la Compatibilidad de las Políticas Comerciales.

2.6. Las decisiones administrativas pueden ser impugnadas en un plazo de seis meses por las personas que consideran que se han infringido sus derechos legítimos[100]. Pueden presentarse recursos a un departamento de un nivel superior al que ha emitido la decisión. Existen varias comisiones de reexamen administrativo independientes en el marco de un programa piloto, por ejemplo, en Beijing, Guangdong, Guizhou, Hainan, Heilongjiang, Henan, Jiangsu y Shandong; las autoridades no tienen constancia del número total de provincias que han establecido este tipo de comisiones. La Oficina de Coordinación de Reclamaciones para Empresas con Inversión Extranjera y el Centro Nacional de Reclamaciones para Empresas con Inversión Extranjera del MOFCOM se ocupan de las reclamaciones presentadas por las empresas con inversión extranjera[101]. Entre enero de 2016 y mayo de 2017, se recibieron siete reclamaciones de inversionistas extranjeros.

2.2 Marco y objetivos de la política comercial

2.2.1 Marco institucional

2.7. En el marco del Gobierno central, la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (NDRC) se encarga de formular y aplicar estrategias nacionales de desarrollo económico y social, planes a medio y largo plazo y planes anuales. Según las autoridades, la NDRC se encarga, asimismo, entre otras cuestiones, de orientar, impulsar y coordinar las reformas del sistema económico y de realizar investigaciones sobre cuestiones importantes relacionadas con las reformas del sistema económico y la apertura al mundo exterior. Entre las competencias del MOFCOM se incluyen las siguientes: formular estrategias y políticas de desarrollo relacionadas con el comercio nacional y exterior y la cooperación económica internacional; elaborar leyes,

[100] Ley de Procedimiento Administrativo (en chino). Consultada en: http://www.npc.gov.cn/wxzl/gongbao/2014-12/23/content_1892467.htm [27 de marzo de 2018].
[101] Decreto Nº 2006/2 del MOFCOM, de 1º de octubre de 2006 (en chino). Consultado en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/c/200609/20060903283275.shtml [18 de septiembre de 2017].

reglamentos y normas departamentales en materia de comercio nacional y exterior, inversión extranjera y cooperación económica extranjera; orientar la labor general relacionada con la inversión extranjera; y formular y aplicar políticas en materia de inversión extranjera y planes de reforma. Los Ministerios de Agricultura, de Protección del Medio Ambiente, de Hacienda, de Industria y Tecnología de la Información, y de Transporte también intervienen en la formulación y aplicación de las políticas comerciales en sus esferas de competencia. En los últimos años, el Grupo Nacional de Orientación sobre el Proceso de Reforma Completa y en Profundidad ha emprendido reformas financieras y fiscales, entre otras.

2.8. El 17 de marzo de 2018, el 13º Congreso Nacional del Pueblo adoptó una decisión sobre el plan de reestructuración nacional del Consejo de Estado. El plan prevé, entre otras cosas, la creación del Ministerio de Recursos Naturales, el Ministerio de Ecología, el Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales, el Ministerio de Cultura y Turismo y la Comisión Nacional de Salud, así como la reestructuración del Ministerio de Ciencia y Tecnología y del Ministerio de Justicia. También se reestructurarán otros organismos y atribuciones del Consejo de Estado, como la Oficina Estatal de la Propiedad Intelectual y los sistemas impositivos nacionales y locales, y se establecerán los organismos siguientes: Administración Estatal de Reglamentación del Mercado, Administración Estatal de Radio y Televisión, Comisión de Reglamentación Bancaria y de Seguros de China, Agencia Estatal de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Administración Estatal del Seguro Médico, Administración Estatal de Cereales y Reservas y Administración Estatal de Inmigración.

2.2.2 Formulación y objetivos de la política comercial

2.9. Las políticas económicas, comerciales, de inversión y de desarrollo de China se establecen en varios instrumentos jurídicos, incluidos el Plan Quinquenal de

Desarrollo Económico y Social Nacional y diferentes catálogos que orientan la aplicación de las políticas generales. En estos se enumeran, entre otras cosas, los productos sujetos a licencias o impuestos de importación/exportación, las industrias que pueden recibir trato preferencial, y los sectores en los que se alienta, se restringe o se prohíbe la inversión.

2.10. Según figura en el Decimotercer Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social Nacional, los principales objetivos comerciales y de inversión de China son los siguientes: 1) acelerar la optimización y modernización del comercio; 2) mejorar la utilización del capital extranjero; y 3) promover el desarrollo constante y favorable de las inversiones extranjeras.

2.11. China estima que el sistema multilateral de comercio desempeña una función primordial en el proceso de apertura del país, y los acuerdos comerciales regionales (ACR) se consideran un complemento de dicho sistema. Según las autoridades, los dirigentes del país indicaron recientemente que el desarrollo económico de China había iniciado una nueva etapa al cambiar "velocidad por calidad"; China seguirá liberalizando su mercado y se propone lograr un desarrollo "más abierto, inclusivo y equilibrado" cuyos beneficios puedan compartirse entre toda la población[102].

2.12. A fin de seguir modernizando el mercado interno, China se propone prestar una atención especial a la modernización de las industrias existentes, el desarrollo de industrias limpias y basadas en el conocimiento, y el sector de los servicios.

2.13. Según las autoridades, a China le sigue preocupando el exceso de capacidad de ciertas ramas de producción, la conservación de la energía y la protección del medio

[102] Xi Jinping, "*Secure a Decisive Victory in Building a Moderately Prosperous Society in All Respects and Strive for the Greater Success of Socialism with Chinese Characteristics for a New Era*", discurso pronunciado en el 19° Congreso Nacional del Partido Comunista de China, 18 de octubre de 2017. Consultado en: http://www.xinhuanet.com/english/download/Xi_Jinping's_report_at_19th_CPC_National_Congress.pdf [28 de marzo de 2018].

ambiente. A este respecto, el Catálogo de Sectores para la Orientación de la Inversión Extranjera (Catálogo de Inversiones) de 2017 fomenta la inversión extranjera en los sectores que adoptan el ajuste estructural de la industria y a la estrategia "*China Manufacturing 2025*"[103].

2.14. Con la ampliación de la Zona Franca Experimental (PFTZ), establecida en Shanghái en 2013, y el establecimiento de otras zonas francas experimentales (en Fujian, Guangdong y Tianjin en 2015 y en Chongqing, Henan, Hubei, Liaoning, Sichuan, Shanxi, y Zhejiang en 2017), China está considerando, entre otras posibilidades, el establecimiento de un nuevo marco reglamentario para la inversión extranjera, basado en la concesión de un trato nacional antes del establecimiento (es decir, que no se requiere aprobación alguna en el momento del establecimiento) para la inversión extranjera en actividades no incluidas en una lista negativa y, con el tiempo, aplicar las experiencias satisfactorias en todo el país.

2.15. China sigue promoviendo su "Política de Inversión en el Extranjero", ya que considera que las inversiones directas en el exterior son una forma de promover el comercio, así como de integrarse en las cadenas mundiales de producción, valor y logística. Entre los objetivos de la Iniciativa "Un Cinturón, una Ruta", anunciada en 2014, figura la promoción de la conectividad y la cooperación mediante el desarrollo de infraestructura entre los países de la ruta original de la seda a través de Asia Central, Asia Occidental, Oriente Medio y Europa[104].

2.16. La Decisión sobre Determinadas Esferas Fundamentales para la Profundización de las Reformas Globales de 2013 siguió configurando las políticas de comercio e

[103] También denominada "*Made in China 2025*".
[104] Información en línea del Gobierno de China. Consultada en: http://english.gov.cn/archive/publications/2015/03/30/content_281475080249035.htm [20 de septiembre de 2017].

inversión de China durante el período objeto de examen, sobre todo en relación con las reformas judiciales[105].

2.17. Más recientemente, en abril de 2017, el Consejo de Estado publicó las Tareas Prioritarias para la Profundización de la Reforma Económica, que señalan la intención de China de profundizar las reformas económicas mediante una reforma estructural de la oferta, especialmente en esferas como la delegación de facultades y la simplificación de la administración, las empresas y activos de propiedad estatal, la política fiscal, la tributación y las finanzas[106]. Además, en la reunión del Comité Central del Partido Comunista de China (26 de junio de 2017)[107], los dirigentes del país indicaron su intención de aplicar una estrategia de apertura más proactiva para atraer la inversión y la tecnología extranjeras. En la reunión se examinaron y adoptaron varios "dictámenes" o "planes", entre ellos se incluyen los siguientes: a) Plan de Aplicación de la Reestructuración de las Empresas del Gobierno Central; b) Dictámenes sobre la Mejora de la Seguridad de las Empresas y las Inversiones Extranjeras; c) Plan de Establecimiento del Tribunal de Internet en Hangzhou; d) Informe Resumido sobre los Progresos de las Zonas Francas Experimentales de China (Guangdong), China (Tianjin) y China (Fujian).

2.18. Según las autoridades, desde el anterior examen de las políticas comerciales no se han modificado las relaciones entre el Gobierno central y los gobiernos provinciales de China en el contexto del marco institucional relacionado con las prácticas y la política comerciales.

[105] Documento WT/TPR/S/342/Rev.1 de la OMC, de 12 de octubre de 2016.
[106] Información en línea del Gobierno de China. Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2017-04/18/content_5186856.htm [25 de agosto de 2017].
[107] Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/xinwen/2017-06/26/content_5205603.htm [25 de agosto de 2017].

2.3 Acuerdos y arreglos comerciales

2.3.1 OMC

2.19. China es Miembro de la OMC desde el 11 de diciembre de 2001. Se han realizado seis exámenes de sus políticas comerciales, el anterior en julio de 2016. China tiene la condición de observador en el Comité de Contratación Pública y está negociando su adhesión al Acuerdo plurilateral sobre Contratación Pública (ACP). Presentó su quinta oferta al Comité en diciembre de 2014[108]. Es parte en el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), y ha apoyado su ampliación[109]. También tiene la condición de observador en el Acuerdo plurilateral sobre el Comercio de Aeronaves Civiles. El 4 de septiembre de 2015, China depositó su instrumento de aceptación del Protocolo de Enmienda para insertar el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC. China notificó sus compromisos de la categoría A en junio de 2014 y los compromisos de la categoría B en junio de 2017. China no ha contraído compromiso de la categoría C.

2.20. En la Undécima Conferencia Ministerial, la delegación de China señaló que el 19° Congreso Nacional del Partido Comunista de China, celebrado en octubre de 2017, adoptó el pensamiento del líder nacional sobre el socialismo con características chinas para una nueva era. En el informe presentado durante el Congreso Nacional se indica que China apoya el sistema multilateral de comercio y promueve el desarrollo de una economía mundial abierta.

2.21. Durante el período objeto de examen, China presentó a la OMC varias notificaciones que abarcan una amplia gama de acuerdos (cuadro A2.1 del documento original). No obstante, siguen pendientes algunas notificaciones, incluidas las

[108] Documento GPA/ACC/CHN/45 de la OMC, de 5 de enero de 2015.
[109] Documento WT/L/956 de la OMC, de 28 de julio de 2015.

relativas a las empresas comerciales del Estado, la ayuda interna y las subvenciones otorgadas por el Gobierno central.

2.22. En el marco del sistema de solución de diferencias de la OMC, entre el 1º de enero de 2016 y el 31 de marzo de 2018, China ha sido parte en seis asuntos como demandado y en dos como reclamante (cuadro *A2.2 del documento original*). También participó en calidad de tercero en 10 asuntos sometidos al Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

2.3.2 Acuerdos comerciales regionales y medidas unilaterales

2.23. Las autoridades indican que la estrategia de acelerar la aplicación de acuerdos de libre comercio (ALC) es un elemento importante de la nueva ronda de liberalización del comercio de China. Desde 2002, China ha firmado 16 acuerdos de libre comercio con 24 países o regiones, entre los que se incluyen: la ASEAN; Australia; Chile; Costa Rica; Georgia; Hong Kong, China; Islandia; Macao, China; Maldivas; Nueva Zelanda; Pakistán; Perú; República de Corea; Singapur; Suiza y Taipei Chino.

2.24. Según las estadísticas de la Administración General de Aduanas de China (GAC), en 2016, el volumen del comercio entre China y sus interlocutores en el marco de ALC representó el 38.8% del volumen total del comercio exterior de China (si se incluyen el Taipei Chino; Hong Kong, China; y Macao, China) y el 25.4% (si se excluyen el Taipei Chino; Hong Kong, China; y Macao, China). En 2016, se otorgaron exenciones o reducciones de derechos por valor de 42 mil 200 millones de yuan cuando las empresas chinas importaron productos de los interlocutores en el marco de ALC. En el cuadro *Reducciones y exenciones de derechos en el marco de los respectivos acuerdos de libre comercio de China en 2016* se ofrece información más detallada sobre estas reducciones o exenciones de derechos por acuerdo.

REDUCCIONES Y EXENCIONES DE DERECHOS EN EL MARCO DE LOS RESPECTIVOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE CHINA EN 2016

Acuerdo	Reducciones y exenciones de derechos (100 millones de ¥)
Zona de libre comercio ASEAN-China	256
Acuerdo Marco de Cooperación Económica	50
Acuerdo de Libre Comercio entre China y Nueva Zelanda	27
Acuerdo de Libre Comercio entre China y Australia	23
Tratado de Libre Comercio entre China y Chile	17
Acuerdo de Libre Comercio entre China y la República de Corea	8
Acuerdo de Libre Comercio entre China y Singapur	8
Acuerdo Comercial Asia-Pacífico	7
Acuerdo para establecer una Asociación Económica más Estrecha (CEPA) entre China continental y Hong Kong, China	5
Acuerdo de Libre Comercio entre China y Suiza	4
Acuerdo de Libre Comercio entre China y el Pakistán	2
Tratado de Libre Comercio entre China y el Perú	2
Medidas de reducción arancelaria a cero para los productos agropecuarios procedentes del Taipei Chino	1
Acuerdo de Libre comercio entre China e Islandia	0.2
Tratado de Libre Comercio entre China y Costa Rica	0.1
Acuerdo para establecer una Asociación Económica más Estrecha (CEPA) entre China continental y Macao, China	4.5
Total	411

FUENTE: Información facilitada por las autoridades de China.

2.25. Según las autoridades, como próxima etapa, China se propone establecer una red de acuerdos de libre comercio de alto nivel, inicialmente con los países vecinos, antes de hacerla extensiva a los países que participan en la Iniciativa "Un Cinturón, una Ruta" y después a cualquier país del mundo. Junto con sus interlocutores en acuerdos de libre comercio, China se propone seguir reduciendo los aranceles y los obstáculos no arancelarios para impulsar la apertura mutua del comercio de mercancías e intentar conseguir beneficios mutuos y resultados positivos para todos. Entretanto, China tiene la intención de trabajar activamente para lograr la apertura del comercio de servicios y de las esferas de inversión, promover la facilitación y la

liberalización del comercio de servicios y las inversiones, y crear un mejor acceso al mercado y condiciones de protección de las inversiones para los inversionistas chinos que participan en el mercado mundial.

2.26. Durante el período objeto de examen se firmaron los siguientes ALC: el Acuerdo de Libre Comercio entre China y Georgia, firmado en mayo de 2017, y el Acuerdo de Libre Comercio entre China y Maldivas, firmado en diciembre de 2017. En el cuadro *Datos resumidos sobre los ALC entre China y Georgia y entre China y Maldivas* figuran los principales datos sobre el comercio en relación con estos dos acuerdos.

2.27. China está negociando actualmente siete ALC, a saber, el Acuerdo de Asociación Económica Amplia Regional, el Acuerdo de Libre Comercio entre China, Japón y la República de Corea, el Acuerdo de Libre Comercio entre China y el Consejo de Cooperación del Golfo, el Acuerdo de Libre Comercio entre China y Sri Lanka, el Acuerdo de Libre Comercio entre China e Israel, el Acuerdo de Libre Comercio entre China y Noruega y el Acuerdo de Libre Comercio entre China y Mauricio. China está negociando asimismo una segunda etapa para tres de sus ALC, a saber, el Acuerdo de Libre Comercio entre China y el Pakistán, el Acuerdo de Libre Comercio entre China y Singapur y el Acuerdo de Libre Comercio entre China y Nueva Zelanda. Mientras tanto, se están negociando las revisiones de los ALC entre China y el Pakistán, China y Singapur, China y Chile y China y Nueva Zelanda.

2.28. En cuanto a la relación con Hong Kong, China, el 28 de junio de 2017 se firmó un Acuerdo para establecer una Asociación Económica más Estrecha (CEPA) entre China continental y la Región Administrativa Especial de Hong Kong, que se aplica desde el 1º de enero de 2018. Este Acuerdo incluye el acceso, la protección y la promoción de la inversión. Por lo que respecta al acceso de la inversión a esferas no incluidas en el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios en el marco del CEPA (como las manufacturas), la Región Administrativa Especial de Hong Kong tiene acceso a

China continental por conducto de la lista negativa que incluye 26 medidas no conformes. Se establecen nuevas medidas de apertura para la construcción naval y aeronáutica, la explotación de recursos y energía y los instrumentos de inversión en los mercados financieros. La Región Administrativa Especial de Hong Kong recibirá el trato más favorable en las esferas de inversión a las que se aplica el Acuerdo. China continental y la Región Administrativa Especial de Hong Kong brindan una protección recíproca a las inversiones en caso de expropiación, compensación o transferencia. El Acuerdo incluye un sistema específico de solución de diferencias entre inversionistas y Gobierno.

DATOS RESUMIDOS SOBRE LOS ALC ENTRE CHINA Y GEORGIA Y ENTRE CHINA Y MALDIVAS

Datos resumidos sobre los ALC en los que participa China				
Acuerdo de Libre Comercio entre China y Georgia				
Partes	China y Georgia			
Fecha de firma/entrada en vigor	13 de mayo de 2017/1° de enero de 2018			
Período de transición para la plena aplicación	**Categoría**	**% de líneas arancelarias**		**Período de transición (a partir de la entrada en vigor)**
		China	**Georgia**	
	A	90.9	96.5	A partir de la entrada en vigor
	B	3	0	5 años
	C	6.1	3.5	Excluido de la liberación
Principales productos excluidos de la liberalización	Trigo duro, maíz para siembra, trigo duro para siembra, habas de soja amarilla, granos aplastados o en copos (avena), almidón de patata, azúcar granulado, leche en polvo para lactantes, cigarrillos que contengan tabaco, cigarros (puros), cigarritos (puritos) y cigarrillos que contengan tabaco, etcétera.			
Comercio de mercancías (2016)	Importaciones procedentes de Georgia: 170 millones de dólares Exportaciones destinadas a Georgia: 547 millones de dólares			
Documentos conexos de la OMC	Aún no notificados			
Otras esferas abarcadas	Servicios, DPI, competencia, comercio electrónico, inversiones, disposiciones horizontales jurídicas e institucionales (incluida la solución de diferencias).			
Sitios web pertinentes	http://fta.mofcom.gov.cn http://www.mfa.gov.ge/Home.aspx?lang=en-US			
Acuerdo de Libre Comercio entre China y Maldivas				
Partes	China y Maldivas			
Fecha de firma/entrada en vigor	7 de diciembre de 2017/Aún no en vigor			
Período de transición para la plena aplicación	**Categoría**	**% de líneas arancelarias**		**Período de transición (a partir de la entrada en vigor)**
		China	**Maldivas**	
	A	91.1	70.3	A partir de la entrada en vigor
	B	4.3	20.3	5 años
	C	0	5.0	8 años
	E	4.6	4.4	Excluido
Principales productos excluidos de la liberalización	Para China: arroz, trigo, algodón, aceites comestibles, azúcar, tabaco, madera, periódicos, etcétera. Para Maldivas: productos pesqueros, productos de carne de porcino, vinos cigarrillos, licores, etcétera.			
Comercio de mercancías (2016)	Importaciones procedentes de Maldivas: 0.24 millones de dólares Exportaciones destinadas a Maldivas: 320 millones de dólares			
Documentos de mercancías (2016)	Importaciones procedentes de Maldivas: 0.24 millones de dólares Exportaciones destinadas a Maldivas: 320 millones de dólares			
Documentos conexos de la OMC	Aún no notificados			
Otras esferas abarcadas	Servicios, inversiones			
Sitios web pertinentes	http://fta.mofcom.gov.cn http://www.trade.gov.mv/.			

FUENTE: Secretaría de la OMC e Información facilitada por las autoridades de China.

2.3.3 Otros acuerdos y arreglos

2.29. China sigue otorgando preferencias unilaterales a los países menos adelantados (PMA). Según las autoridades, a finales de 2017, China había otorgado un trato de franquicia arancelaria al 97% de las líneas arancelarias de 36 PMA, según lo convenido en las notas diplomáticas; el 94% de las líneas arancelarias de 3 PMA y el 61% de las líneas arancelarias de un PMA. Durante el período objeto de examen, se retiró de la lista de PMA a los que China otorga preferencias unilaterales a Samoa (1º

de enero de 2017) y a Guinea Ecuatorial (4 de junio de 2017)[110]. Gambia y San Tomé y Príncipe empezaron a recibir un trato de franquicia arancelaria en 2017.

2.4 Régimen de inversión

2.4.1 Marco reglamentario y acceso a los mercados

2.30. Las principales leyes que regulan la inversión extranjera directa en China son la Ley de Empresas Conjuntas de Capital con Inversión China y Extranjera, la Ley de Empresas Conjuntas Contractuales con Inversión China y Extranjera, y la Ley de Empresas con Inversión Extranjera, así como sus reglamentos y normas administrativos conexos. Las empresas con inversión extranjera en China se rigen por esas leyes, reglamentos y normas, y por la Ley de Sociedades[111]. Según las autoridades, el MOFCOM y los departamentos competentes están elaborando una nueva ley de inversión extranjera.

2.31. El 3 de septiembre de 2016, el Comité Permanente del Congreso Nacional del Pueblo (NPC) aprobó las modificaciones de cuatro leyes, entre ellas la Ley de Empresas con Inversión Extranjera, cuya modificación entró en vigor el 1º de octubre de 2016[112].

[110] Tras la aprobación del Consejo de Estado, se otorga un trato de franquicia arancelaria durante un período de transición de tres años a los PMA que han dejado de tener esa condición recientemente.
[111] Ley de Sociedades (revisada en 2013). Información en línea de *Invest in China*. Consultada en: http://www.fdi.gov.cn/1800000121_39_4814_0_7.html [19 de septiembre de 2017].
[112] Información en línea del Congreso Nacional del Pueblo (en chino). Consultada en: http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/2016-09/03/content_1996747.htm [12 de septiembre de 2017].

Esa enmienda se refiere a la administración del registro de las empresas con inversión extranjera que no están sujetas a las Medidas Administrativas Especiales (Lista Negativa) relativas al Acceso de la Inversión Extranjera a las Zonas Francas Experimentales[113]. En la lista negativa para la inversión adoptada el 8 de octubre de 2016 figuran las inversiones clasificadas en las categorías de inversiones restringidas y prohibidas.

2.32. El Catálogo de Sectores para la Orientación de la Inversión Extranjera (Catálogo de Inversiones) sigue siendo el principal instrumento de orientación de la IED en China. Su última revisión tuvo lugar en 2017[114]. El Catálogo de 2017 contiene: 1) una lista de sectores en los que se alienta la IED; y 2) la lista negativa para la inversión, en la que se enumeran los sectores en los que se restringe o prohíbe la IED, entre otras medidas[115]. Los proyectos de la categoría de sectores en los que se alienta la inversión pueden ser objeto de un trato preferencial, por ejemplo, la exención de derechos de aduana para la importación de equipo.

2.33. Desde octubre de 2016, las empresas con inversión extranjera que invierten en proyectos incluidos en la lista negativa (categoría restringida) deben someterse a un

---

[113] El 8 de octubre de 2016, el Ministerio de Comercio elaboró e introdujo las Medidas Provisionales para el Establecimiento y la Modificación del Registro de Empresas con Inversión Extranjera que, entre otras cosas, facilitan información sobre los procedimientos de registro en línea. Información en línea del MOFCOM (en chino). Consultada en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/c/201610/20161001404974.shtml [13 de septiembre de 2017]. El 30 de julio de 2017 se publicó la Decisión sobre la Revisión de las Medidas Provisionales para el Establecimiento y la Modificación del Registro de Empresas con Inversión Extranjera (Orden Nº 2 [2017] del MOFCON); esta Orden tenía por finalidad promover reformas en los sistemas administrativos aplicables a la inversión extranjera y ponía de relieve la orientación hacia una simplificación de la administración y una descentralización de competencias. Información en línea del MOFCOM (en chino). Consultada en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/c/201707/20170702617582.shtml [30 de enero de 2018].

[114] MOFCOM y NDRC, Catálogo de Sectores para la Orientación de la Inversión Extranjera de 2017 (Orden de Modificación de 2017), Guo Fa Nº 4 [2017] (en chino). Consultado en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/c/201706/20170602600841.shtml [4 de abril de 2018]. La versión anterior se publicó en 2015. Información en línea del MOFCOM. Consultada en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/c/201503/20150300911747.shtml [4 de abril de 2018].

[115] En general, los proyectos de la categoría de sectores en los que se alienta la inversión (los que las autoridades están interesadas en fomentar) son los que utilizan mejor tecnología y son menos contaminantes, mientras que los sectores "restringidos" son los que se considera que utilizan una tecnología obsoleta, sobreexplotan recursos naturales escasos o dañan el medio ambiente. Los proyectos “prohibidos” son los que contaminan el medio ambiente, destruyen los recursos naturales o son contrarios a los intereses sociales o públicos.

examen y a un proceso de aprobación. Además, es necesario registrar la inversión extranjera directa en sectores y proyectos que no estén especificados en la lista. Según las autoridades, la lista negativa se aplicará, en principio, en todo el país, si bien están exentan las medidas relacionadas con la seguridad nacional y la prudencia financiera. En el Catálogo de 2017 se sigue estableciendo que las disposiciones de cualquiera de los acuerdos preferenciales o de libre comercio firmados por China prevalecerán sobre el Catálogo. El Catálogo de 2017 entró en vigor en abril de 2017 y reemplazó al de 2015.

2.34. En el recuadro *Resumen de los principales cambios introducidos en el Catálogo de Inversiones de 2017* y en los cuadros A2.3 y A2.4 (véase en el documento original) se ponen de relieve las principales diferencias entre el Catálogo de 2017 y el de 2015. En el Catálogo de 2017 se eliminó el requisito de que los accionistas chinos gozaran de una posición dominante en sectores como la contabilidad y la auditoría, el recuento para el transporte marítimo extranjero, la fabricación de baterías para vehículos propulsados por energías alternativas, la transformación de aceites y grasas comestibles, y la producción de combustibles líquidos de origen biológico. Algunas actividades que se habían clasificado en 2015 en la categoría de sectores en los que se alienta la inversión, con determinados requisitos de composición del accionariado y la alta dirección, se han reclasificado en la lista negativa en el Catálogo de 2017. Con el Catálogo de 2017 se busca fomentar la IED en sectores tales como la industria manufacturera avanzada, la alta tecnología, el ahorro energético y la protección del medio ambiente y los servicios modernos. Las autoridades señalan que las actividades restringidas o prohibidas para la inversión extranjera y nacional ya no aparecen en el Catálogo de Inversiones de 2017; su eliminación no significa que estén abiertas a la inversión extranjera.

RESUMEN DE LOS PRINCIPALES CAMBIOS INTRODUCIDOS EN EL CATÁLOGO DE INVERSIONES DE 2017

Categoría de sectores a los que se alienta la inversión

1) Actividades eliminadas de la categoría de sectores a los que se alienta la inversión:

Manufacturas:

1. Fabricación de equipos para el transporte ferroviario (solo se permite la constitución de empresas conjuntas de capital o de empresas conjuntas contractuales).

2. Fabricación de motores de turbina de gas ligero.

3. Fabricación y mantenimiento de equipos de ingeniería naval (incluidos los módulos; la participación china debe ser mayoritaria).

4. Fabricación de cigüeñales de motores diésel de velocidad baja y media para buques (la participación china debe ser mayoritaria).

5. Fabricación de equipos combinados de bombeo y almacenamiento con una potencia nominal igual o superior a 350 MW: turbina de bombeo y regulador de velocidad; equipos combinados de gran capacidad, velocidad variable y turbina de bombeo reversible; motor generador y equipo auxiliar, como dispositivos de arranque y ceba.

Servicios:

1. Contabilidad y auditoría (el socio principal debe ser de nacionalidad china).

2. Construcción y explotación de los principales proyectos de ordenación de las aguas para uso general (la participación china debe ser mayoritaria (mayoría relativa).

2) <u>Actividades añadidas a la categoría de sectores en los que se alienta la inversión:</u>

Manufacturas:

1. Fabricación de equipo médico inteligente de emergencia.
2. Fabricación de sensores de vigilancia hidrológica.
3. Investigación, desarrollo y fabricación de equipos de realidad virtual y realidad aumentada.
4. Investigación, desarrollo y fabricación de componentes fundamentales de equipos de impresión en 3D.

Energía:

1. Construcción y explotación de estaciones de repostaje de hidrógeno.

Servicios:

1. Construcción y explotación de parques de estacionamiento urbanos.

<u>Categoría de sectores en los que se restringe la inversión/Medidas restrictivas</u>

1) Actividades eliminadas de la categoría de sectores en los que se restringe:

Energía:

1. Dentro de redes eléctricas pequeñas, construcción y explotación de centrales eléctricas que utilicen equipos de generación térmica por condensación de vapor alimentados con carbón, de una potencia unitaria inferior o igual a 300 mil kW, y de centrales termoeléctricas que utilicen equipos de generación térmica provistos de turbinas de extracción de

vapor de condensación alimentados con carbón, de una potencia unitaria inferior o igual a 100 mil Kw.

Servicios:

5. Construcción y explotación de grandes parques temáticos.

2) <u>Actividades eliminadas de la categoría de sectores en los que se restringe la inversión como consecuencia de la supresión de las restricciones de acceso impuestas a la inversión extranjera:</u>

Minería:

1. Prospección y exploración de fuentes no tradicionales de petróleo, como los esquistos bituminosos, las arenas petrolíferas y el gas de esquisto (aplicable a las empresas conjuntas de capital o a las empresas conjuntas contractuales).

2. Prospección y extracción de metales nobles (oro, plata y grupo del platino).

3. Selección y explotación de minas de litio.

Manufacturas:

1. Producción e investigación y desarrollo en el ámbito de la tecnología de redes electrónicas para automóviles y de los controladores electrónicos EPS (aplicable a las empresas conjuntas de capital).

2. Producción de baterías (densidad de energía superior o igual a 110 Wh/kg y ciclo de vida de 2 mil ciclos como mínimo-requisito de que la inversión extranjera no supere el 50 por ciento.

3. Fabricación de equipos para el transporte ferroviario (aplicable a empresas conjuntas de capital o a empresas conjuntas contractuales).

4. Fabricación y mantenimiento de equipos de ingeniería naval (incluidos los módulos) -requisito de que la participación china sea mayoritaria.

5. Fabricación de cigüeñales de motores diésel de velocidad baja y media para buques-requisito de que la participación china sea mayoritaria.

6. Diseño y fabricación de satélites civiles, y fabricación de cargas útiles de satélites civiles - requisito de que la participación china sea mayoritaria.

7. Transformación de aceites comestibles de habas de soja, semillas de nabo (nabina) o de colza, cacahuete (maní), semillas de algodón, semillas de té, girasol y palma (requisito de que la participación china sea mayoritaria); transformación de arroz, harina y azúcar en bruto; y transformación avanzada de maíz.

8. Fabricación de combustibles líquidos de origen biológico (combustible de etanol y biodiésel).

9. Fundición de metales raros, incluidos el molibdeno, el estaño (excepto sus compuestos) y el antimonio (incluidos los óxidos y los sulfuros).

10. Fabricación de motocicletas (la participación china no debe ser inferior al 50% del capital y una misma empresa extranjera puede establecer como máximo dos empresas conjuntas que fabriquen el mismo tipo de vehículos (motocicletas) en China.

11. Empresas de investigación crediticia y de servicio de clasificación de valores.

Servicios:

1. Contabilidad o auditoría-requisito de que el socio principal sea de nacionalidad china.

2. Construcción y explotación de los principales proyectos de ordenación de las aguas para uso general-requisito de que la participación china sea mayoritaria (mayoría relativa).

3. Empresas de transporte de pasajeros por carretera.

4. Construcción y explotación de grandes mercados mayoristas de productos agropecuarios.

5. Empresas de recuento para el transporte marítimo (limitado a empresas conjuntas de capital/cooperativas chino-extranjeras).

Categoría de sectores en los que se prohíbe la inversión

1) Actividades eliminadas de la categoría de sectores en los que se prohíbe la inversión:

Manufacturas:

1. Elaboración de los medicamentos chinos tradicionales enumerados en el Reglamento sobre Conservación y Gestión de Recursos Medicinales Silvestres Chinos y Plantas Raras y Amenazadas en China.

2. Tallado de marfil.

3. Transformación de hueso de tigre.

Energía:

1. Construcción y gestión de centrales eléctricas convencionales de condensación alimentadas con carbón con una capacidad unitaria que no supere 300 mil kW, dentro de una gran red eléctrica, y de centrales eléctricas de condensación alimentadas con carbón, con extracción de vapor y un sistema de condensación de doble uso, cuya capacidad unitaria no supere 200 mil kW.

Servicios:

1. Construcción y gestión de reservas naturales y de humedales de importancia internacional.
2. Construcción de campos de golf y villas.
3. Proyectos que pongan en peligro la seguridad de las instalaciones militares y su funcionamiento.

2) <u>Actividades añadidas a la categoría de sectores en los que se prohíbe la inversión:</u>

1. Medición de movimiento de tierras.
2. Edición de libros, diarios, publicaciones, productos audiovisuales y publicaciones electrónicas.
3. Servicios de vídeo a la carta y servicios de instalación de sistemas de recepción de señales.
4. Servicios de noticias e información digitales, y servicios de difusión pública de información por Internet.
5. Institutos de investigación de ciencias sociales.

FUENTE: Catálogo de Industrias para la orientación de la Inversión Extranjera (versiones de 2015 y 2017) e información facilitada por las autoridades de China.

2.35. Las autoridades señalan que el Gobierno nunca ha utilizado las leyes, reglamentos y políticas chinas en vigor para imponer la transferencia de tecnología

como requisito previo a la entrada de IED, ni ha emitido leyes, reglamentos o políticas que obliguen a los inversionistas a transferir su tecnología[116].

2.36. El Consejo de Estado también ha venido elaborando una lista negativa para el acceso a los mercados, que se aplica tanto a empresas nacionales como extranjeras; la versión más reciente se publicó el 2 de marzo de 2016[117]. La lista se aplica con carácter experimental en 15 municipios y provincias, entre ellos Tianjin, Shanghái, Fujian y Guangdong. Según las autoridades, su aplicación se hará extensiva a todo el país en 2018. Mientras que la lista negativa para la inversión solo se aplica a los inversionistas extranjeros, la lista negativa para el acceso a los mercados concierne tanto a los inversionistas nacionales como a los extranjeros. Para invertir en China, un inversionista extranjero debe cumplir primero las prescripciones de la lista negativa del Catálogo de Inversiones y, a continuación, las de la lista negativa para el acceso a los mercados.

2.37. En relación con las medidas aplicables a empresas y proyectos con inversión extrajera en las zonas francas experimentales, en 2017 se revisaron las Medidas Administrativas Especiales (Lista Negativa) relativas al Acceso de la Inversión Extranjera a las Zonas Francas Experimentales[118]. Las autoridades consideran que la Lista Negativa tiene ventajas significativas frente al Catálogo de Inversiones de 2017 en lo que respecta a la apertura y la transparencia, entre otros aspectos, puesto que

[116] No obstante, algunos Miembros manifestaron su preocupación acerca de las prescripciones de facto sobre la transferencia de tecnología comunicadas por China. Documentos WT/TPR/M/342 y WT/TPR/M/342/Rev.1 de la OMC, de 26 de septiembre de 2016 y 28 de octubre de 2016, respectivamente. Algunos Miembros cuestionaron las prescripciones de China en materia de licencias de tecnología en la reunión del Consejo del Comercio de Mercancías del 26 de marzo. Información en línea de la OMC. Consultada en: https://www.wto.org/spanish/news_s/news18_s/good_28mar18_s.htm.

[117] Información en línea de La Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (en chino). Consultada en: http://www.ndrc.gov.cn/gzdt/201604/W020160412311161765167.pdf [15 de septiembre de 2017].

[118] Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2017-06/16/content_5202973.htm [14 de septiembre de 2017].

ofrece un mayor nivel de apertura en los sectores de la minería, la industria manufacturera, el transporte, los servicios comerciales y las actividades financieras.

2.38. La IED en forma de fusiones y adquisiciones está sujeta a exámenes antimonopolio[119], cuyo objetivo es evaluar sus efectos en el mercado. Siguen en vigor las directrices para evaluar el impacto de los exámenes antimonopolio publicadas en 2011[120]. Durante el período objeto de examen se publicaron varios documentos de orientación, como las Orientaciones sobre la Normalización de los Nombres de las Solicitudes de Concentración de Empresas[121], de 14 de febrero de 2017, encaminadas a facilitar pautas claras a las partes interesadas y a mejorar la previsibilidad de la observancia [122]. Además, según las autoridades, en 2015 se modificaron los procedimientos para los exámenes; el departamento y la oficina de tramitación de expedientes se encargan ahora, respectivamente, de la aceptación y el examen, a fin de mejorar el nivel profesional del examen.

2.39. La IED que suponga inversiones en empresas chinas puede estar sujeta a exámenes de seguridad nacional si la IED está relacionada con la defensa o si se

[119] Los reglamentos administrativos en materia de IED en fusiones y adquisiciones son los siguientes: artículo 31 de la Ley Antimonopolio, de 1º de agosto de 2008 (en chino), consultado en: http://www.gov.cn/flfg/2007-08/30/content_732591.htm. [15 de septiembre de 2017]; Disposiciones del Consejo de Estado relativas a los Umbrales para la Declaración de Concentración de Empresas, de 3 de agosto de 2008 (en chino), consultadas en: http://www.gov.cn/zwgk/2008-08/04/content_1063769.htm. [15 de septiembre de 2017]; Reglamento sobre Fusiones y Adquisiciones de Empresas Nacionales por Inversionistas Extranjeros, de 22 de junio de 2009 (en chino), consultado en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/f/200907/20090706416939.shtml. [15 de septiembre de 2017]; Medidas relativas al Examen de la Concentración de Empresas, de 1º de enero de 2010 (en chino), consultadas en: http://fldj.mofcom.gov.cn/article/c/200911/20091106639145.shtml. [19 de septiembre de 2017]; Medidas relativas a la Notificación de la Concentración de Empresas, de 1º de enero de 2010 (en chino), consultadas en: http://fldj.mofcom.gov.cn/article/c/200911/20091106639149.shtml. [19 de septiembre de 2017]; y Disposiciones relativas al Examen de Seguridad Nacional de las Adquisiciones de Empresas Nacionales por Inversionistas Extranjeros, de 1º de septiembre de 2011 (en chino), consultadas en: http://www.mofcom.gov.cn/aarticle/b/c/201108/20110807713530.html. [19 de septiembre de 2017]

[120] Disposiciones Provisionales sobre la Evaluación del Impacto de la Concentración de Empresas sobre la Competencia, de 5 de septiembre de 2011. Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zwgk/2011-09/02/content_1939083.htm [18 de septiembre de 2017].

[121] Información en línea de la Oficina Antimonopolio del Ministerio de Comercio (en chino). Consultada en: http://fldj.mofcom.gov.cn/article/c/201702/20170202514617.shtml [18 de septiembre de 2017].

[122] Además, en noviembre de 2015 se publicó el texto modelo de la supervisión fiduciaria. Información en línea de la Oficina Antimonopolio del Ministerio de Comercio (en chino). Consultada en: http://fldj.mofcom.gov.cn/article/c/201511/20151101196166.shtml [18 de septiembre de 2017].

considera que puede afectar a la seguridad nacional. En el período examinado apenas se modificó la legislación pertinente. Las autoridades afirman que no se ha denegado ninguna solicitud de IED desde 2015.

2.40. China ha suscrito acuerdos bilaterales de inversión con 131 países y regiones, entre ellos el acuerdo bilateral entre China e Indonesia concluido en 2016[123].

2.4.2 Procedimientos de examen y aprobación

2.41. Como se ha descrito anteriormente, el establecimiento o la modificación de empresas con inversión extranjera que invierten en proyectos con inversión extranjera[124] que no figuran en la lista negativa para la inversión están sujetos a un procedimiento de registro a través de un sistema integrado de información para la gestión de la inversión extranjera[125]. Las empresas colectivas con inversión extranjera deben registrarse en el Departamento de Industria y Comercio; no se requiere aprobación previa. Los requisitos impuestos por la Administración Estatal de

[123] Se trata de los siguientes: Albania, Alemania, Arabia Saudita, Argelia, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Azerbaiyán, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belarús, Bélgica, Benin, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brunei Darussalam, Bulgaria, Cabo Verde, Camboya, Camerún, Canadá, Chad, Chile, Chipre, Colombia, Congo, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Croacia, Cuba, Dinamarca, Djibouti, Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, España, Estonia, Etiopía, ex República Yugoslava de Macedonia, Federación de Rusia, Filipinas, Finlandia, Francia, Gabón, Georgia, Ghana, Grecia, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guyana, Hungría, India, Indonesia, Irán, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kazajstán, Kenya, Kuwait, Letonia, Líbano, Libia, Lituania, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Malí, Malta, Marruecos, Mauricio, México, Moldova, Mongolia, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Países Bajos, Pakistán, Papua Nueva Guinea, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, República Checa, República de Corea, República Democrática del Congo, República Democrática Popular Lao, República Eslovaca, República Kirguisa, República Popular Democrática de Corea, Rumania, Serbia, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Siria, Sri Lanka, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Suiza, Tailandia, Tanzania, Tayikistán, Trinidad y Tabago, Túnez, Turkmenistán, Turquía, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Vanuatu, Viet Nam, Yemen, Zambia y Zimbabwe.

[124] Por proyectos con inversión extranjera se entienden las empresas conjuntas/cooperativas, las empresas de propiedad exclusivamente extranjera y las asociaciones con inversión extranjera, así como la fusión de empresas extranjeras con empresas nacionales, las nuevas inversiones en empresas con inversión extranjera y las reinversiones por extranjeros. Véase el artículo 2 de las Medidas Administrativas para la Aprobación y el Registro de Proyectos de Inversión Extranjera, NDRC Nº 12 [2014]. Consultado en: http://www.sdpc.gov.cn/zcfb/zcfbl/201405/W020140521524444536751.pdf [18 de septiembre de 2017].

[125] Información en línea del MOFCOM (en chino). Consultada en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/c/201610/20161001404974.shtml [13 de septiembre de 2017], e información en línea del Congreso Nacional del Pueblo (en chino). Consultada en: http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/2016-09/03/content_1996747.htm [1º de septiembre de 2017].

Industria y Comercio (SAIC) en materia de registro son los mismos que rigen para las empresas nacionales, pero pueden variar ligeramente en función de la actividad. Las sociedades anónimas se registran de conformidad con la Ley de Sociedades, y las sociedades colectivas de conformidad con la Ley de Sociedades Colectivas[126]. Las disposiciones sobre los requisitos relativos al capital en el marco de la Ley de Sociedades, modificada por última vez en 2013, no han experimentado grandes cambios desde el anterior examen de China.

2.42. Los procedimientos y requisitos para la aprobación y el registro de proyectos con inversión extranjera están estipulados en un documento de 2014 de la NDRC[127]. Además de los requisitos del Catálogo de Inversiones, los proyectos sujetos a aprobación son los que figuran en el Catálogo de Proyectos de Inversión sujetos a Aprobación Gubernamental[128]. Para obtener la aprobación, un proyecto de inversión debe someterse a examen y cumplir varias condiciones, incluidas las relacionadas con el impacto del proyecto en el medio ambiente y la utilización de los terrenos.

2.43. Para que se pueda llevar a cabo el registro, el solicitante debe establecer una empresa; solicitar una licencia comercial; registrarse ante las autoridades competentes en materia fiscal, aduanera o de control de divisas, entre otros ámbitos, y ante los organismos de reglamentación pertinentes; y presentar los documentos exigidos a las

[126] Medidas relativas a la Administración del Establecimiento de Sociedades Colectivas en el Territorio de China por Empresas o Personas Extranjeras. Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zwgk/2009-12/02/content_1478238.htm [18 de septiembre de 2017].

[127] Medidas Administrativas para la Aprobación y el Registro de Proyectos de Inversión Extranjera, NDRC Nº 12 [2014]. Información en línea de la NDRC (en chino). Consultada en: http://www.sdpc.gov.cn/zcfb/zcfbl/201405/W020140521524444536751.pdf [18 de septiembre de 2017]; y Decisión sobre la Revisión de Determinados Artículos de las Medidas Administrativas para la Verificación, la Aprobación y el Registro de Proyectos de Inversión en el Extranjero y de las Medidas Administrativas para la Verificación, la Aprobación y el Registro de Proyectos de Inversión Extranjera, NDRC Nº 20 [2014]. Información en línea de la NDRC (en chino). Consultada en: http://www.sdpc.gov.cn/gzdt/201501/W020150115586334332592.pdf [18 de septiembre de 2017].

[128] Circular del Consejo de Estado, Guo Fa Nº 53 [2014]. Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2014-11/18/content_9219.htm [18 de septiembre de 2017]. Circular del Consejo de Estado, Guo Fa Nº 72 [2016]. Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2016-12/20/content_5150587.htm [18 de septiembre de 2017].

autoridades locales[129]. El registro lo gestionan las autoridades locales competentes. Si las autoridades locales consideran que un proyecto con inversión extranjera no es apto para el registro, la autoridad pertinente deberá emitir un dictamen por escrito sobre las razones en que basa su decisión en un plazo de siete días hábiles[130]. Según las autoridades, el registro de proyectos con inversión extranjera está sujeto básicamente a los mismos requisitos que el de proyectos de inversionistas nacionales.

2.44. La última versión del Catálogo de Proyectos de Inversión sujetos a Aprobación Gubernamental se publicó en diciembre de 2016. En el Catálogo se indica en qué casos están sujetos a aprobación los proyectos con inversión extranjera, así como las autoridades encargadas del procedimiento[131]. La aprobación es competencia de diversos organismos, en función de la cuantía invertida o del lugar donde se lleva a cabo el proyecto (cuadro *Inversión extranjera directa sujeta a aprobación, 2017*)[132]. En virtud de la última versión del Catálogo, los gobiernos provinciales pueden aprobar proyectos sujetos a restricciones en los que la inversión extranjera no supere 300 millones de dólares estadounidenses (frente a 100 millones en la versión anterior). También se revocó el requisito de aprobación de 2 actividades y se delegó la facultad de aprobación a los gobiernos locales para 15 actividades. En el Catálogo figuran proyectos específicos que requieren la aprobación gubernamental, tanto para las empresas nacionales como extranjeras, en esferas como la agricultura, la energía, el transporte, la tecnología de la información, las materias primas, la fabricación de maquinaria, la industria ligera, la alta y nueva tecnología y la construcción en zonas urbanas. En el caso de los proyectos que entrañan un exceso de capacidad "grave" (incluidos los sectores del acero, el aluminio electrolítico, el cemento, el vidrio para ventanas y las embarcaciones), el proceso de aprobación se describe en un texto

[129] Esos documentos comprenden: la descripción del proyecto y de los inversionistas; los documentos justificantes para registrar una empresa; la carta de intenciones de inversión; y la resolución pertinente del consejo de administración en el caso de un proyecto destinado a la ampliación de capital o un proyecto de fusión o adquisición (artículo 18 del Aviso Nº 12 de la NDRC [2014]).

[130] Artículo 20 del Aviso Nº 12 de la NDRC [2014].

[131] En el Catálogo también se establecen los requisitos de verificación para las inversiones en el extranjero (artículo 11 del Catálogo de Proyectos de Inversión sujetos a Aprobación Gubernamental (versión de 2016). Guo Fa Nº 72 [2016]).

[132] En el Catálogo se indican los organismos encargados de la aprobación, así como los requisitos para obtenerla.

legislativo específico [133]. Las autoridades afirman que, de conformidad con las prescripciones de las políticas vigentes, los proyectos destinados a ampliar la capacidad de cualquiera de estos sectores están estrictamente prohibidos.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA SUJETA A APROBACIÓN, 2017

Categoría de proyecto de inversión	Umbral y requisito de participación	Organismo encargado de la aprobación
Restringido	Menos de 300 millones de dólares.	Gobierno a nivel provincial
	300 millones de dólares o más	NDRC
	2 000 millones de dólares o más	NDRC (aprobación)
		Consejo de estado ´para el registro

FUENTE: Guo Fa N° 72 2016 .

2.45. Según las autoridades, las solicitudes relativas a proyectos con inversión extranjera suelen aprobarse siempre que no tengan un impacto negativo en la seguridad nacional, el medio ambiente o el interés público, y cumplan las leyes, reglamentos, catálogos, planes y políticas industriales pertinentes[134].

2.46. El programa piloto de reforma del régimen de inversión extranjera mediante el establecimiento de zonas francas experimentales, iniciado en 2013 con la creación de la Zona Franca Experimental (Shanghái) de China (CSPFTZ), se amplió en 2017 para abarcar otras 7 zonas francas experimentales en Liaoning, Zhejiang, Henan, Hubei, Chongqing, Sichuan y Shaanxi; actualmente existen 11 zonas francas en China. El acceso a la inversión extranjera en esas 11 zonas francas se basa en las Medidas Administrativas Especiales (Lista Negativa de 2017) relativas al Acceso de la Inversión Extranjera a las Zonas Francas Experimentales[135]. En la Lista se indican los sectores en que se restringen o prohíben las inversiones extranjeras; esta lista

[133] Orientaciones para la Solución de los Problemas Graves de Sobrecapacidad, Guo Fa Nº 41 [2013].
[134] Artículo 16 del Aviso Nº 12 de la NDRC [2014]. Entre ellos figuran el Catálogo de Sectores para la Orientación de la Inversión Extranjera y el Catálogo de Sectores Prioritarios para la Inversión Extranjera en las Regiones Central y Occidental de China.
[135] Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2017-06/16/content_5202973.htm [18 de septiembre de 2017]. Se eliminaron 10 entradas y 27 medidas de la lista anterior y se suavizaron las restricciones en algunos sectores, como el transporte, los servicios comerciales, el sector financiero, la industria manufacturera y la minería.

reemplazó a la de 2015[136]. En todos los sectores que no figuran en este documento, los inversionistas extranjeros recibirán un trato similar al otorgado a las empresas nacionales con respecto a los requisitos y el procedimiento de establecimiento y aprobación [137]. Los inversionistas extranjeros no están sujetos a aprobación gubernamental, salvo en lo que respecta a los procedimientos de constitución en sociedad regulados por la Ley de Sociedades.

2.47. En la Lista Negativa de 2017 figuran 95 esferas prohibidas o restringidas (frente a 122 en la de 2015). Entre los cambios introducidos en esa Lista destacan la reducción del número de sectores restringidos o prohibidos para los inversionistas extranjeros y la reducción del número de sectores en que los inversionistas extranjeros solo pueden participar por medio de una empresa conjunta con una empresa china o con una participación china mínima en el capital. También se han suprimido determinadas disposiciones de la Lista Negativa de 2015, como la prohibición de que los inversionistas extranjeros inviertan en establecimientos de servicio de acceso a Internet y el requisito de una participación mayoritaria china en la fabricación de determinados motores diésel y cigüeñales.

2.48. Desde 2013, el Consejo de Estado ha publicado tres planes para la Zona Franca Experimental (Shanghái) de China: 1) el Plan General 2013 para la Zona Franca Experimental (Shanghái) de China; 2) el Plan 2013 de Profundización de la Reforma y la Apertura de la Zona Franca Experimental (Shanghái) de China; y 3) el Plan 2017 de Profundización de las Reformas Globales y la Apertura de la Zona Franca

[136] Aviso de la Oficina General del Consejo de Estado sobre las Medidas Administrativas Especiales (Lista Negativa) relativas al Acceso de la Inversión Extranjera a las Zonas Francas Experimentales, de 8 de abril de 2015, Guo Ban Fa Nº 23 [2013]. Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2015-04/20/content_9627.htm [19 de septiembre de 2017].

[137] Así pues, no necesitan obtener la aprobación del Gobierno; en lugar de ello, están sujetos a un procedimiento de registro simplificado, además del procedimiento de constitución en sociedad exigido por la Administración Estatal de Industria y Comercio. Con arreglo a las nuevas Medidas para el Registro, este procedimiento debe completarse dentro de los 30 días siguientes a la constitución en sociedad o al registro de los contratos y estatutos de la empresa con inversión extranjera.

Experimental (Shanghái) de China, publicado el 30 de marzo de 2017[138]. Todos estos planes están actualmente en vigor. Según las autoridades, el Plan 2017 tiene por finalidad desarrollar la zona de modo que, entre otros objetivos, se cumplan las normas internacionales y se aplique un régimen de libre comercio e inversión basado en normas, en un entorno empresarial favorable.

2.49. La Circular del Consejo de Estado sobre la Publicación de las Medidas Provisionales para el Examen de Seguridad Nacional de la Inversión Extranjera en las Zonas Francas Experimentales de 2015 sigue estando en vigor a fin de controlar posibles riesgos para la seguridad nacional. En la Circular se aclaran las normas sobre los exámenes de seguridad de las inversiones extranjeras que puedan afectar a la seguridad nacional[139] o en que participen inversionistas sensibles, los objetivos de adquisición, las industrias y la tecnología.

2.50. Con arreglo a las normas sobre las zonas francas experimentales, las inversiones realizadas por empresas extranjeras se someterán a un examen estricto en los casos en que conlleven una participación mayoritaria en empresas relacionadas con los ámbitos siguientes: militar, productos agrícolas fundamentales, energía y recursos naturales, infraestructuras, transporte, cultura, productos y servicios informáticos, tecnología básica y fabricación de equipo relacionado con la seguridad nacional. El examen se realiza no solo en el caso de las fusiones y adquisiciones extranjeras, sino también en el de cualquier otro tipo de inversión extranjera, incluidos el arrendamiento financiero,

[138] Aviso del Consejo de Estado sobre la Impresión y Publicación del Plan de Profundización de las Reformas Globales y la Apertura de la Zona Franca Experimental (Shanghái) de China, Guo Fa Nº 23 [2017]. Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2017-03/31/content_5182392.htm [10 de abril de 2018].

[139] Aviso de la Oficina General del Consejo de Estado sobre la Impresión y Publicación de las Medidas Provisionales para el Examen de Seguridad Nacional de la Inversión Extranjera en las Zonas Francas Experimentales, Guo Ban Fa Nº 24 [2015]. Información en línea del Gobierno de China (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2015-04/20/content_9629.htm [19 de septiembre de 2017].

las transacciones extraterritoriales y la reinversión por empresas con inversión extranjera[140].

2.4.3 Incentivos a la inversión extranjera

2.51. La mayor parte de los bienes de capital importados para su uso en proyectos en los sectores en que se alienta la inversión conforme al Catálogo de Inversiones pueden quedar exentos de derechos de aduana. No se benefician de ese trato los productos que figuran en el Catálogo de Productos Importados para Proyectos de Inversión Extranjera sin Exención de Derechos o en el Catálogo de Equipos y Productos Técnicos Fundamentales sin Derecho a Exenciones Fiscales (última revisión en 2017, en vigor desde el 1º de enero de 2018)[141]. Según las autoridades, los incentivos fiscales que ofrece el Gobierno están encaminados a fomentar la modernización de la industria mediante la innovación tecnológica, impulsar el desarrollo regional coordinado, mejorar la protección del medio ambiente, alentar la conservación de la energía y la reducción de emisiones, apoyar el desarrollo de las pymes y lograr un desarrollo sostenible.

2.52. En el marco de los proyectos en los sectores enumerados en el Catálogo de Sectores Prioritarios para la Inversión Extranjera en las Regiones Central y Occidental de China, quedan exentas de derechos de aduana las importaciones de equipo dentro del ámbito estipulado por las políticas pertinentes[142]. Se sigue aplicando un tipo reducido del impuesto sobre la renta de las sociedades del 15% a los inversionistas,

---

[140] En el marco del examen se evaluará el impacto de la inversión extranjera en la seguridad nacional, la estabilidad económica, el orden social, la moralidad, la seguridad en Internet y el desarrollo de tecnología clave en relación con la seguridad del Estado. No obstante, la Circular no contiene información detallada sobre cómo llevar a cabo la evaluación o sobre la definición de estos factores. Un comité conjunto, integrado por representantes de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, el MOFCOM y otros organismos, se encargará de efectuar los exámenes.

[141] Información en línea del Ministerio de Hacienda. Consultada en: http://gss.mof.gov.cn/zhengwuxinxi/zhengcefabu/201801/t20180105_2793555.html [10 de abril de 2018].

[142] Entre esas políticas figura el Aviso Nº 43 de 2008 emitido conjuntamente por el Ministerio de Hacienda, la Administración General de Aduanas y la Administración Estatal de Impuestos.

tanto nacionales como extranjeros, siempre que cumplan determinadas condiciones y participen en proyectos en los que se alienta la inversión en las regiones correspondientes[143].

2.53. El Catálogo de Ramas de Producción Prioritarias para la Inversión Extranjera en las Regiones Central y Occidental de China se revisó por última vez el 17 de febrero de 2017 para ampliar su alcance sectorial: en la actualidad abarca 639 sectores (139 más que el Catálogo anterior). Se han añadido sectores relacionados con el equipo agrícola moderno, la alta y nueva tecnología, los servicios, las industrias de alta intensidad de mano de obra, la construcción de infraestructura, la industria del automóvil y la electrónica, entre otras actividades. Según cada provincia, la edición de 2017 del Catálogo tuvo, entre otros, los siguientes objetivos: promover la transformación y la modernización de las ramas de producción tradicionales; apoyar el desarrollo industrial con alta y nueva tecnología; acelerar el desarrollo del sector de los servicios; potenciar el desarrollo de industrias de alta intensidad de mano de obra; y reforzar la infraestructura y las actividades conexas.

2.54. China sigue promoviendo la IED en las empresas de alta tecnología y las actividades de I+D; los centros de I+D "calificados", nacionales o extranjeros, pueden solicitar la exención del derecho de importación y del IVA respecto de las importaciones de equipo de I+D "calificado"[144].

2.55. En virtud de la Ley de la República Popular China del Impuesto sobre la Renta de las Sociedades, se sigue otorgando un trato fiscal preferencial a las empresas que

[143] Se trata de Chongqing, Sichuan, Guizhou, Yunnan, Tíbet, Shaanxi, Gansu, Ningxia, Qinghai, Corporación de Producción y Construcción de Xinjiang, Xinjiang, Mongolia Interior, Guangxi, Prefectura Autónoma de Xiangxi Tujia y Miao (provincia de Hunan), Prefectura Autónoma de Enshi Tujia y Miao (provincia de Hubei), Prefectura Autónoma Coreana de Yanbian (provincia de Jilin), y Ganzhou (provincia de Jiangxi).

[144] Anuncio Nº 5 [2017] de la SAT sobre las Medidas Administrativas relativas a la Devolución del IVA sobre los Equipos Nacionales Adquiridos por Centros de I+D. Información en línea de la Administración Estatal de Impuestos (en chino). Consultada en: http://www.chinatax.gov.cn/n810341/n810755/c2531251/content.html; y Circular Caishui Nº 121[2016].

cumplen los requisitos exigidos. En las zonas experimentales para el desarrollo del comercio de servicios basado en la innovación se han aplicado desde 2016 políticas preferenciales del impuesto sobre la renta de las sociedades para las empresas de servicios de alta tecnología [145] ; en 2017, se pusieron en marcha políticas experimentales de tributación personal, entre otros destinatarios, para empresas de inversión de riesgo, en ocho zonas experimentales de innovación y reforma global: Beijing-Tianjin-Hebei, Shanghái, Guangdong, Anhui, Sichuan, Wuhan, Xi'an y Shenyang, y el Parque Industrial de Suzhou[146]. Se siguen concediendo preferenciales fiscales a las empresas de alta tecnología establecidas desde el 1º de enero de 2008 en una zona económica especial o en la Nueva Área de Pudong en Shanghái. Los ingresos obtenidos en cualquiera de estas zonas están exentos del impuesto sobre la renta de las sociedades durante dos años (aquel en el que se obtuvieron los ingresos derivados de la producción o las actividades y el año siguiente), y entre el tercer y el quinto año están sujetos a un tipo preferencial del 50% del tipo impositivo legal, que es del 25 por ciento.

3. Políticas y prácticas comerciales, por medidas

3.1 Medidas que afectan directamente a las importaciones

3.1.1 Procedimientos y requisitos aduaneros y valoración en aduana

3.1. Los procedimientos aduaneros están regulados por varios instrumentos legislativos (cuadro *Legislación de China relacionada con los procedimientos aduaneros, marzo de 2018*). Además, la Administración General de Aduanas de la

[145] Respuesta del Consejo de Estado relativa a la aprobación de las zonas experimentales para un desarrollo del comercio de servicios basado en la innovación, Guo Han Nº 40 [2016] , 25 de febrero de 2016 (en chino). Consultada en: http://www.gov.cn/zhengce/content/2016-02/25/content_5046212.htm [26 de septiembre de 2017].

[146] Aviso de Políticas Experimentales de Tributación Personal para Empresas de Inversión de Riesgo e inversioniastas Providenciales, Cai Shui Nº 38 [2017], 28 de abril de 2017 (en chino). Consultado en: http://www.chinatax.gov.cn/n810341/n810755/c2590818/content.html [26 de septiembre de 2017].

República Popular China (GAC) publica anuncios y decretos administrativos de aduanas para introducir y aplicar modificaciones en los procedimientos aduaneros[147]. Entre septiembre de 2015 y diciembre de 2017, la GAC publicó 190 anuncios y 9 decretos, que estaban relacionados, sobre todo, con procedimientos para las mercancías en tránsito, progresos en el despacho sin documentación impresa, la promoción del uso de ventanillas únicas (que funcionan en todos los puertos desde 2017), la aplicación de acuerdos de libre comercio, operadores autorizados, comercio electrónico y calificación de las empresas en función de sus antecedentes crediticios.

3.2. China ha proseguido sus esfuerzos de reforma y armonización de los procedimientos aduaneros en sus 42 zonas aduaneras, con un total de más de 200 oficinas. En junio de 2016 se puso en marcha con carácter experimental la Reforma para la Integración Nacional del Despacho de Aduana y en julio de 2017 se empezó a aplicar en todo el país. La reforma abarca todo el proceso de declaración de importaciones y tiene como principal objetivo mejorar la eficiencia de los procedimientos de despacho. Las autoridades indican que en 2017 el tiempo de despacho se redujo a un promedio de 16.7 horas en todo el país, frente a más de 22 horas en 2016. Las autoridades indican que aproximadamente un tercio de las importaciones se declara ahora a través de ventanillas únicas.

[147] Información en línea de la GAC entre la que figura un listado completo de leyes y reglamentos relacionados con las aduanas, en chino. Consultado en: http://www.customs.gov.cn/customs/302249/302266/302267/index.html [21 de marzo de 2018].

LEGISLACIÓN DE CHINA RELACIONADA CON LOS PROCEDIMIENTOS ADUANEROS, MARZO DE 2018

Instrumento	**Fecha de promulgación o enmienda**
Ley de Aduanas	Orden N° 50, de 1987, enmendada en 2000 y 2013 (en chino; enmendada por última vez el 28 de diciembre de 2013). Consultado en; http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/2013-12/30/content 1821988,htm 21 de marzo de 2018
Reglamento sobre Derechos de Importación y Exportación	Decreto del Consejo de Estado N° 392, de 29 de octubre de 2003. Consultado en: http://english.mofcom.gov.cn/aaricle/policyrelease/internationalpolicy/200705/2007050475851.html 21 de marzo de 2018
Disposiciones sobre la tramitación por la administración de Aduanas de las declaraciones de importación y exportación de mercancías	Decreto N° 103 de la GAC, de 2004, enmendado por el N° 218, de 2014 (en chino, enmendado por última vez el 13 de marzo de 2014). Consultado En: http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab399/info265127.htm 21 de marzo de 2018
Normas de la Administración de Aduanas sobre la Gestión de la Percepción de Derechos sobre las Importaciones y las Exportaciones	Decreto N° 124 de la GAC, de 2005, enmendado por el Decreto N° 218 de la GAC, de 2014 (en chino, enmendado por última vez el 13 de marzo de 2014). Consultado en: http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab399/Info4487,htm 21 de marzo de 2018

FUENTE: Información facilitada por las autoridades de China.

3.3. Antes de realizar una declaración de aduana, los importadores deben registrarse como operadores de comercio exterior en el Ministerio de Comercio de la República Popular China (MOFCOM) o en sus órganos autorizados. Las empresas con inversión extranjera pueden registrarse como operadores de comercio exterior, para lo cual deben presentar una copia del certificado de aprobación de empresa con inversión extranjera. Las declaraciones de importación deben presentarse en papel y en formato electrónico, o mediante el procedimiento sin documentación impresa; puede presentarlas una persona física o una empresa especializada en declaraciones de aduana.

3.4. Los importadores deben cumplir las prescripciones en materia de inspección y cuarentena de la Administración de Aduanas y la Administración Estatal General de Supervisión de la Calidad, Inspección y Cuarentena de China (AQSIQ), de conformidad con lo dispuesto en la legislación y en el Catálogo de Mercancías de

Importación y Exportación sujetas a Inspección Obligatoria[148]. El Catálogo se modifica cada año, para agregar o eliminar productos, según sea necesario para proteger la salud de las personas y de los animales o preservar los vegetales y el medio ambiente, así como para impedir el fraude y salvaguardar la seguridad nacional[149].

3.5. Las empresas se clasifican en distintos grupos en función de un análisis de riesgos. La inspección y supervisión aduaneras, incluidas las de las exportaciones, dependen de la calificación de la empresa. Los productos importados por empresas calificadas como empresas de alto riesgo son sometidos a inspección, mientras que otras exportaciones se despachan por una vía rápida o mediante un "examen de bajo riesgo". Las empresas se asignan, en función de su calificación crediticia, a la categoría de empresas autorizadas, empresas de integridad general o empresas deshonestas.

3.6. Siguen existiendo unas 134 "zonas especiales bajo supervisión aduanera", que se rigen por diferentes reglamentos, sobre todo en las zonas francas experimentales. El Consejo de Estado aprueba las zonas especiales bajo supervisión de China, y el servicio aduanero las supervisa. Existen seis tipos de zonas especiales bajo supervisión: zonas bajo control aduanero, zonas de elaboración para la exportación, parques logísticos bajo control aduanero, puertos francos, zonas francas integradas y zonas industriales transfronterizas. Las autoridades indican que no se han producido cambios de importancia en sus normas y reglamentos. China también aplica diferentes

[148] Anuncio Nº 146 [2014] de la GAC y la AQSIQ (en chino). Consultado en: http://www.aqsiq.gov.cn/xxgk_13386/jlgg_12538/zjgg/2014/201501/t20150106_429636.htm [21 de marzo de 2018].

[149] Reglamento de Aplicación de la Ley de la República Popular China de Inspección de los Productos de Importación y Exportación, Orden Nº 447 del Consejo de Estado. Consultado en: http://www.asianlii.org/cn/legis/cen/laws/irftlotprocoioiaec1072 [21 de marzo de 2018].

procedimientos aduaneros en determinadas zonas, a veces con carácter experimental, para determinar su eficacia[150].

3.7. China depositó su instrumento de aceptación del Protocolo de Enmienda para insertar el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC el 4 de septiembre de 2015. Notificó sus compromisos de la categoría A, que abarcan la mayoría de las medidas, en junio de 2014[151] y los de la categoría B en junio de 2017[152]. China no tiene compromisos de la categoría C. La fecha orientativa para la aplicación de la mayoría de los compromisos de la categoría B es febrero de 2020, salvo por lo que respecta a lo dispuesto en el párrafo 9 del artículo 10 sobre la admisión temporal de mercancías, que se aplicó en noviembre de 2016. De conformidad con el AFC, China ha notificado que las siguientes autoridades son servicios de información: el GAC, para el despacho de aduana; la AQSIQ, para la inspección y la cuarentena de las importaciones y exportaciones; y el Ministerio de Transporte, para el tráfico en tránsito[153].

3.8. No se han producido cambios en las normas y procedimientos de valoración en aduana de China desde su examen anterior. El valor en aduana se determina sobre la base del valor de transacción y, cuando éste no puede utilizarse, se aplican los demás métodos de valoración por orden sucesivo, según se estipula en el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC.

---

[150] Decreto Nº 209 de la GAC, de 27 de junio de 2013, Medidas de Supervisión Aduanera en la Nueva Zona de Hengqin (en chino). Consultado en: http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab49660/info623256.htm [21 de marzo de 2018]; y Decreto Nº 208 de la GAC, de 27 de junio de 2013, Enfoque (Provisional) Normativo de la GAC sobre la Amplia Zona Experimental de Pingtan (en chino). Consultado en: http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab49660/info623257.htm.

[151] 5 Documentos WT/PCTF/CHN/1 y G/TFA/N/CHN/1/Add.1 de la OMC, de 1º de junio de 2014 y 24 de noviembre de 2017.

[152] Documentos G/TFA/N/CHN/1 y G/TFA/N/CHN/1/Add.2 de la OMC, de 6 de junio de 2017 y 14 de febrero de 2018.

[153] Documento G/TFA/CHN/2 de la OMC, de 1º de noviembre de 2017.

3.9. Las decisiones administrativas de la aduana se pueden recurrir. Las autoridades indican que entre 2015 y 2017 hubo 486 casos de revisión administrativa y 142 litigios sobre cuestiones de clasificación, valoración y país de origen.

3.1.2 Normas de origen

3.10. China continúa aplicando normas de origen preferenciales y no preferenciales. No se han producido cambios en las reglamentaciones relativas a estas normas desde el examen anterior[154].

3.11. Las normas de origen preferenciales se aplican de conformidad con lo especificado en los diversos acuerdos preferenciales suscritos por China (cuadro A3.1, véase en el documento original). También se emplean para otorgar un trato preferencial a las importaciones procedentes de los PMA. En general, entre los criterios utilizados para determinar el origen figuran los siguientes: cambio de la clasificación arancelaria; si el producto se ha obtenido totalmente en una parte; valor de contenido regional; operación de elaboración; u otros requisitos. La mayoría de los ALC prevén la posibilidad de acumulación bilateral. Desde el último examen de las políticas comerciales de China, se han notificado a la OMC normas de origen de los ALC suscritos con Australia y la República de Corea[155].

3.12. Las normas de origen no preferenciales se emplean para aplicar el tipo arancelario NMF; acreditar el origen de las mercancías objeto de medidas *antidumping*, compensatorias y de salvaguardia; velar por la imposición de límites a los contingentes de importación y a los contingentes arancelarios para determinados países; y determinar el origen de las mercancías importadas adquiridas por el Estado.

[154] Reglamento sobre el Lugar de Origen de las Mercancías Importadas y Exportadas (Orden Nº 416 del Consejo de Estado). Véase también el documento G/RO/N/132 de la OMC, de 7 de septiembre de 2015.
[155] Documentos G/RO/N/137 y G/RO/N/138 de la OMC, de 11 de abril de 2016.

3.1.3 Aranceles

3.1.3.1 Aranceles NMF aplicados

3.13. El Arancel de China comprende tipos NMF, tipos arancelarios "de acuerdo", tipos arancelarios preferenciales especiales, tipos arancelarios generales y tipos aplicados dentro de contingentes arancelarios. Además, se aplican tipos arancelarios provisionales, que suelen ser inferiores a los tipos NMF, durante un período especificado (normalmente un año)[156].

3.14. El arancel NMF aplicado por China en 2017 se componía de 8 mil 547 líneas al nivel de 8 dígitos del Sistema Armonizado de 2017. La mayor parte de las líneas arancelarias (el 99.6%) están sujetas a aranceles *ad valorem*, y 34 líneas arancelarias (el 0.4% del total) están sujetas a tipos específicos. Una reforma arancelaria introducida en diciembre de 2017 redujo los aranceles NMF aplicados a unos 200 productos de consumo.

3.15. El promedio aritmético de los tipos NMF aplicados a diciembre de 2017 era del 9.3%, ligeramente por debajo de los niveles de 2013 y 2015. El arancel aplicado a los productos agropecuarios (definición de la OMC) era más alto, del 14.6%, lo cual supone un pequeño descenso con respecto a los niveles de 2015 y 2013 (cuadro *Estructura del arancel de China, 2013, 2015 y 2017*). El promedio del arancel aplicado a los productos no agropecuarios también se redujo ligeramente desde 2013,

[156] Los tipos establecidos en los acuerdos se aplican a los productos importados de los países y territorios aduaneros con los que China ha concertado acuerdos comerciales preferenciales. Los tipos preferenciales especiales constituyen preferencias unilaterales que se aplican a las importaciones originarias de los países menos adelantados con los que China ha concluido un acuerdo comercial. Los tipos generales se aplican a los productos cuyo origen no puede determinarse, a los productos procedentes de países que no han concertado un acuerdo comercial recíproco con China, a los países que no son Miembros de la OMC y a algunos territorios de los Estados miembros de la UE. Cuando un país aparece en varias listas, se le aplica el más favorable, teniendo en cuenta las normas de origen. Los derechos provisionales los fija anualmente la Comisión Arancelaria del Consejo de Estado y habitualmente se aplican del 1º de enero al 31 de diciembre de cada año. Esos derechos se aplican en régimen NMF y sustituyen a los derechos NMF para las líneas afectadas. Los tipos de los derechos provisionales son inferiores a los tipos NMF y, en algunos casos, solamente se aplican a una parte de una línea arancelaria.

al 8.5%. El porcentaje de aranceles superiores al 15% (crestas arancelarias internacionales) se redujo al 13.9%, en comparación con el 14.4% en 2015, mientras que el porcentaje de los aranceles sujetos a crestas arancelarias nacionales descendió ligeramente, al 1.8 por ciento.

3.16. La distribución de los aranceles NMF aplicados por China no ha cambiado sustancialmente desde el anterior examen. En 2017, el arancel NMF aplicado por China incluía 78 tipos arancelarios *ad valorem* distintos (frente a 54 en 2015)[157], en una horquilla de entre el 0 y el 65% (cuadro A3.2) El 42.8% de todos los aranceles oscilaba entre el 5 y el 10%, un nivel ligeramente inferior al de 2015 (cuadro *Legislación de China relacionada con los procedimientos aduaneros, marzo de 2018*). El porcentaje de líneas libres de derechos ha aumentado marginalmente, y el porcentaje de líneas con tipos superiores al 25% se ha reducido levemente.

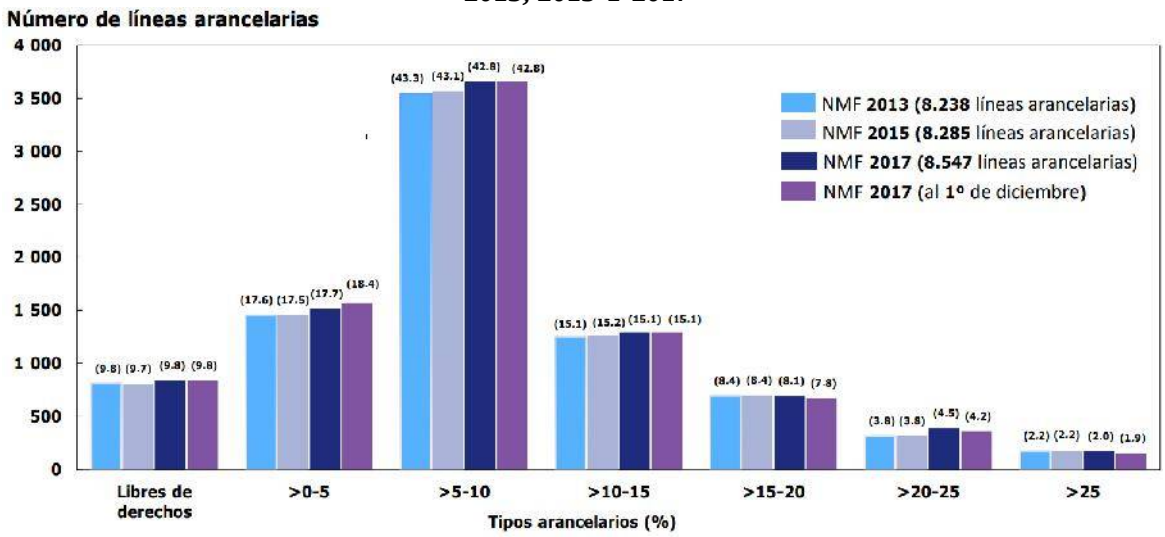
[157] El aumento del número de tipos arancelarios se debe a la aplicación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información II.

ESTRUCTURA DEL ARANCEL DE CHINA, 2013, 2015 Y 2017

	Tipo NMF aplicado				Tipo actual consolidado[b/]	Tipo final consolidado[b/]
	2013	**2015**	**2017**	**2017[a/]**		
Líneas arancelarias consolidadas (% del total de líneas arancelarias)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Promedio aritmético de los tipos	9.4	9.5	9.5	9.3	9.8	9.6
Productos agropecuarios (definición de la OMC)	14.8	14.8	14.8	14.6	15.1	15.1
Productos no agropecuarios (definición de la OMC)	8.6	8.6	8.6	8.5	9.0	8.7
Líneas arancelarias libres de derechos (% del total de líneas arancelarias)	9.8	9.7	9.8	9.8	7.5	10.3
Promedio aritmético de los tipos de las líneas sujetas a derechos únicamente	10.5	10.5	10.5	10.3	10.7	10.7
Contingentes arancelarios (% del total de líneas arancelarias)	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Aranceles no *ad valorem* (% del total de líneas arancelarias)	0.5	0.5	0.4	0.4	0.0	0.0
"Crestas" arancelarias nacionales (% del total de líneas arancelarias)[c/]	2.1	2.2	2.0	1.8	2.1	2.1
"Crestas" arancelarias internacionales (% del total de líneas arancelarias)[d/]	14.4	14.4	14.6	13.9	15.6	15.4
Desviación típica global de los tipos arancelarios	7.5	7.5	7.5	7.4	7.6	7.7
Coeficiente de variación de los tipos arancelarios	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
Tipos "de puro estorbo" aplicados (% del total de líneas arancelarias)[e/]	2.9	2.9	2.9	3.2	2.7	2.5
Número de líneas	8 238	8 285	8 547	8 547	8 547	8 547
Tipos *ad valorem*	7 385	7 437	7 671	7 669	7 903	7 666
Libres de derechos	810	806	838	840	644	881
Tipos específicos	35	34	34	34	0	0
Tipos alternativos	3	3	3	3	0	0
otros[f/]	5	5	1	1	0	0

[a/] Al 1° de diciembre de 2017. Se incluyen los recortes arancelarios aplicados plenamente al nivel de 8 dígitos (179 líneas arancelarias).
[b/] Los tipos consolidados están basados en el Arancel de 2017. Los tipos consolidados finales se aplicarán plenamente para 2023 a más tardar.
[c/] Las crestas arancelarias nacionales se definen como los tipos que exceden del triple del promedio global de los tipos aplicados.
[d/] Las crestas arancelarias internacionales se definen como los tipos superiores al 15 por ciento.
[e/] Los tipos "de puro estorbo" son los superiores a cero, pero inferiores o iguales al 2 por ciento.
[f/] Tipos *ad valorem* si el precio es inferior o igual a determinada cuantía, o tipos compuestos si el precio es superior.
Nota: El arancel de 2013 y el de 2015 se basan en la nomenclatura del SA de 2012; el Arancel de 2017, se basa en la nomenclatura del SA de 2017.
Los cálculos se basan en el nivel de las líneas arancelarias nacionales (8 dígitos); se excluyen los tipos aplicables dentro de los contingentes y se incluyen los equivalentes *ad valorem* de los tipos no *ad valorem* comunicados por las autoridades, cuando se conocen.
En los cálculos se utilizan los tipos provisionales cuando se aplican en su totalidad al nivel de 8 dígitos.
FUENTE: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos facilitados por las autoridades de China y en información en línea del Ministerio de Hacienda.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIPOS ARANCELARIOS NMF APLICADOS, 2013, 2015 Y 2017



Nota: Las cifras entre paréntesis corresponden al porcentaje del total de líneas. El Arancel de 2013 y el de 2015 se basan en el SA de 2012, y el de 2017, en el SA de 2017.

FUENTE: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos facilitados por las autoridades y en información en línea del Ministerio de Hacienda de la República Popular China.

3.1.3.2 Contingentes arancelarios

3.17. Desde el examen anterior de China no se han producido cambios en la lista de productos sujetos a contingentes arancelarios, ni en los tipos aplicados dentro y fuera de los contingentes, ni en el sistema de asignación. En 2017 se aplicaban contingentes arancelarios respecto de 47 líneas arancelarias de los siguientes capítulos del SA: 10 (trigo y morcajo (tranquillón), maíz y arroz), 11 (harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón), y grañones de cereales), 17 (azúcar de caña o de remolacha), 31 (abonos minerales o químicos), 51 (lana cardada o peinada) y 52 (algodón). Todos los tipos aplicados dentro de los contingentes son *ad valorem*. Los tipos aplicables fuera de los contingentes son, en la mayoría de los casos, iguales a los tipos consolidados. La notificación más reciente de utilización de contingentes

arancelarios es de 2014[158]. Las tasas de utilización de los contingentes arancelarios de China varían considerablemente de un producto a otro.

3.18. En septiembre de 2017, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC acordó establecer un grupo especial para resolver sobre la reclamación presentada por los Estados Unidos de Norteamérica acerca de la administración de los contingentes arancelarios impuestos por China respecto de determinados productos agropecuarios importados[159].

3.1.3.3 Tipos consolidados

3.19. Cuando China pasó a formar parte de la OMC, consolidó el 100% de sus aranceles a tipos *ad valorem* comprendidos entre el 0 y el 65% para los productos agropecuarios (según la definición de la OMC) y entre el 0 y el 50% para los productos no agropecuarios. El promedio aritmético de los tipos consolidados actuales es del 9.8% (el 15.1% para los productos agropecuarios y el 9.0% para los no agropecuarios); los tipos consolidados finales se tienen que aplicar para 2023 a más tardar. Si bien todos los aranceles se consolidaron a tipos *ad valorem*, los aranceles NMF aplicados a 38 líneas arancelarias son a tipos no *ad valorem*. Las autoridades indican que, en la práctica, los equivalentes *ad valorem* no son superiores a los tipos consolidados, puesto que se aplica el tipo más bajo.

3.1.3.4 Aranceles preferenciales

3.20. China aplica aranceles preferenciales en el marco de sus acuerdos comerciales bilaterales y regionales. Chile y Nueva Zelanda tienen los tipos arancelarios más bajos en promedio, seguidos de Costa Rica, Islandia y los países de la ASEAN (cuadro *Análisis recapitulativo de los aranceles preferenciales de China, 2017*). El porcentaje

[158] Documento G/AG/N/CHN/30 de la OMC, de 2 de febrero de 2016.
[159] Serie de documentos WT/DS/517 de la OMC.

de líneas arancelarias libres de derechos en los ALC de China oscilan entre el 9.8% (ALC con Australia) y el 95.7% (Islandia). Desde 2015, los aranceles preferenciales han disminuido en el caso de Macao, China; Perú; y Suiza.

ANÁLISIS RECAPITULATIVO DE LOS ARANCELES PREFERENCIALES DE CHINA, 2017

	Total		Productos agropecuarios (definición de la OMC)		Productos no agropecuarios (definición de la OMC)	
	Promedio (%)	Líneas libres de derechos[a/]	Promedio (%)	Líneas libres de derechos[a/]	Promedio (%)	Líneas libres de derechos[a/]
NMF	9.5	9.8	14.8	8.0	8.6	10.1
Tipos arancelarios "de acuerdo"						
APTA[b/]	8.9	10.0	13.8	9.0	8.1	10.2
ASEAN[c/]	0.8	94.4	1.7	93.6	0.7	94.5
Hong Kong, China (CEPA)[d/]	7.0	31.8	12.3	22.8	6.2	33.3
Macao, China (CEPA)[d/]	7.2	27.3	10.0	36.0	6.8	26.0
Taipei chino (ECFA)[e/]	8.8	17.1	14.6	9.3	7.9	18.4
Pakistán (ALC)	6.0	35.4	11.4	23.6	5.1	37.2
Chile (ALC)	0.4	97.2	2.0	94.8	0.2	97.6
Nueva Zelanda (ALC)	0.4	97.4	2.0	94.5	0.2	97.8
Singapur (ALC)	4.7	43.2	8.7	41.9	4.0	43.4
Perú (ALC)	1.9	73.0	4.5	46.6	1.4	77.2
Costa Rica (ALC)	0.7	93.8	3.0	85.0	0.3	95.2
Islandia (ALC)	0.7	95.7	2.9	91.2	0.3	96.4
Suiza (ALC)	4.8	23.6	9.2	15.5	4.1	24.9
Australia (ALC)	9.1	9.8	13.7	8.0	8.4	10.1
Corea, República de (ALC)	6.7	20.1	11.4	19.1	6.0	20.3
Tipos preferenciales aplicables a los PMA						
Aranceles preferenciales especiales "de acuerdo" aplicables a:						
Bangladesh y la RDP Lao en el marco del APTA	9.2	11.1	14.6	8.0	8.4	11.5
Camboya	8.7	15.9	12.0	29.3	8.2	13.8
RDP Lao	9.0	13.6	12.7	23.0	8.4	12.1
Myanmar	9.0	13.7	13.8	13.9	8.2	13.7
PMA1 (35 países)	0.7	96.5	2.4	93.4	0.4	97.0
PMA2 (Benin, Timor-Leste, Myanmar)	1.1	94.4	2.9	92.0	0.8	94.8
PMA3 (Bangladesh)	5.1	61.1	9.1	56.4	4.4	61.9
Pro memoria:						
Bangladesh[f/]	4.8	61.2	8.6	56.6	4.2	61.9
Camboya[g/]	0.5	97.1	1.5	94.7	0.3	97.5
RDP Lao[h/]	0.8	94.5	1.6	94.4	0.7	94.5
Myanmar[i/]	0.7	95.7	1.6	94.4	0.6	95.9
Singapur[j/]	0.8	94.4	1.7	93.6	0.7	94.5
República de Corea[k/]	6.7	20.2	11.3	19.5	6.0	20.3

[a/] Líneas libres de derechos en porcentaje del total de líneas arancelarias.
[b/] Los tipos preferenciales en el marco del APTA son aplicables a la República de Corea, Sri Lanka, Bangladesh, la India y la RDP Lao.
[c/] Los tipos preferenciales en el marco de la ASEAN son aplicables a Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, la RDP Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.
[d/] Acuerdo para establecer una Asociación Económica más Estrecha.
[e/] Acuerdo Marco de Cooperación Económica a través del Estrecho.
[f/] Sobre la base de los tipos más bajos entre los aplicables a dos PMA -Bangladesh y la RDP Lao- en el marco del APTA y los tipos preferenciales aplicables en el marco del APTA.
[g/] Sobre la base de los tipos más bajos entre los aplicables en el marco de la ASEAN y los tipos preferenciales especiales aplicables a Camboya y a 14 PMA.
[h/] Sobre la base de los tipos más bajos entre los aplicables en el marco de la ASEAN, los tipos preferenciales especiales aplicables a la RDP Lao, y a Bangladesh y a la RDP Lao en el marco del APTA, y los tipos preferenciales aplicables en el marco del APTA.
[i/] Sobre la base de los tipos más bajos entre los aplicables en el marco de la ASEAN y los tipos preferenciales especiales aplicables a Myanmar y a 14 PMA.
[j/] Sobre la base de los tipos más bajos entre los aplicables en el marco de la ASEAN y en el marco del ALC con Singapur.
[k/] Sobre la base de los tipos más bajos entre los aplicables en el marco del ALC a la República de Corea y en el marco del APTA.
Nota: Los cálculos se basan en el nivel de las líneas arancelarias nacionales (8 dígitos); se excluyen los tipos aplicables dentro de los contingentes, y se incluyen los tipos equivalentes ad valorem de los tipos no *ad valorem* comunicados por las autoridades, cuando se conocen. En los cálculos se utilizan los tipos provisionales cuando se aplican en su totalidad al nivel de 8 dígitos.
FUENTE: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos facilitados por las autoridades de China.

3.21. China también otorga trato arancelario preferencial a las importaciones procedentes de países menos adelantados. El esquema de mayor alcance, que se aplica a 35 PMA, establece un arancel preferencial promedio del 0.7% y una proporción de líneas libres de derechos del 96.5 por ciento.

3.1.3.5 Exenciones y concesiones arancelarias

3.22. Se aplican exenciones arancelarias a las importaciones siguientes: 1) mercancías en un solo envío respecto de las cuales se estima que los derechos aplicables son inferiores a 50 yuan; 2) materiales publicitarios y muestras sin valor comercial; 3) artículos donados por organizaciones internacionales o gobiernos extranjeros; 4) mercancías dañadas antes de ser despachadas en aduana; 5) combustibles y provisiones para consumo por buques en tránsito por China; y 6) mercancías importadas para uso diario de valor inferior a 8 mil yuan por persona al día. Las mercancías elaboradas o exportadas dentro de un plazo determinado pueden ser objetos de concesiones arancelarias.

3.23. Además, pueden aplicarse exenciones y reducciones de derechos de conformidad con las disposiciones establecidas en la reglamentación pertinente del Consejo de Estado y a las mercancías importadas en zonas designadas, para empresas específicas o para usos específicos[160]. Por ejemplo, los productos importados quedan exentos de derechos de importación y otros impuestos cuando entran en zonas especiales bajo supervisión aduanera.

3.24. No había información disponible sobre la importancia efectiva de las concesiones o exenciones arancelarias, por ejemplo, en términos de condonación de ingresos gubernamentales.

[160] Ley de Aduanas, artículo 57.

3.1.4 Otras cargas que afectan a las importaciones

3.25. Las importaciones, al igual que los productos fabricados en el país, están sujetas al impuesto sobre el valor añadido (IVA). La Administración de Aduanas recauda el IVA sobre las importaciones en nombre de la Administración Estatal de Impuestos y sobre la base del precio c.i.f. más el derecho de importación. Si las mercancías están sujetas además al impuesto (especial) sobre el consumo, el IVA se calcula incluyendo el importe de dicho impuesto. El IVA que se aplica a las mercancías tiene dos tipos: el 11% (frente al 13% antes de julio de 2017) y el 17%. El tipo más bajo se aplica a diversos productos de alimentación, maquinaria agrícola y libros. Desde el examen anterior no ha cambiado la lista de los productos exentos del IVA. Siguen estando exentos del IVA los productos agropecuarios de producción nacional vendidos directamente por los productores, pero no los importados. Según indican las autoridades, los principales beneficiarios de esta disposición son los pequeños agricultores.

3.26. El impuesto (especial) sobre el consumo se aplica a los productos que representan un riesgo para la salud humana, el orden público y el medio ambiente; los bienes suntuarios; los productos que consumen mucha energía y los productos con un alto grado de elaboración; y los productos del petróleo no renovables y no reemplazables. Los tipos del impuesto siguen variando considerablemente de un producto a otro; pueden ser *ad valorem*, específicos o compuestos. Si se considera necesario, se pueden modificar los tipos impositivos y la lista de los productos sujetos al impuesto; desde 2015 se han introducido modificaciones en los cosméticos y los automóviles de lujo (cuadro *Impuestos especiales (o sobre el consumo), 2015-2017*).

IMPUESTOS ESPECIALES (O SOBRE EL CONSUMO), 2015-2017

Producto	2015	2016	2017 (y principios de 2018)
Tabaco			
Cigarros (puros)	36%	36%	36%
Cigarrillos:			
Procedimiento aplicado a la producción			
Precio superior a 70 ¥ por cartón	56% más 0.003 ¥ por cigarrillo	56% más 0.003 ¥ por cigarrillo	56% más 0.003 ¥ por cigarrillo
Precio inferior a 70 ¥ por cartón	36% más 0.003 ¥ por cigarrillo	36% más 0.003 ¥ por cigarrillo	36% más 0.003 ¥ por cigarrillo
Venta al por mayor	11% más 0.005 ¥ por cigarrillo	11% más 0.005 ¥ por cigarrillo	11% más 0.005 ¥ por cigarrillo
Picadura de tabaco	30%	30%	30%
Bebidas alcohólicas y alcohol			
Alcohol destilado de cereales, patata o uva	20% más 0.5 ¥ por 500g (o por 500 ml)	20% más 0.5 ¥ por 500g (o por 500 ml)	20% más 0.5 ¥ por 500g (o por 500 ml)
Vino amarillo de arroz	240 ¥ por tonelada	240 ¥ por tonelada	240 ¥ por tonelada
Cerveza de malta cuyo precio en fábrica sea equivalente o superior a 3.000 ¥ (sin IVA) por tonelada	250 ¥ por tonelada	250 ¥ por tonelada	250 ¥ por tonelada
Cerveza de malta cuyo precio en fábrica sea inferior a 3.000 ¥ (sin IVA) por tonelada	220 ¥ por tonelada	220 ¥ por tonelada	220 ¥ por tonelada
Otras bebidas alcohólicas fermentadas	10%	10%	10%
Determinados cosméticos	30%	30%	15%[a/]
Joyas preciosas, perlas, jade y piedras preciosas			
Joyas de oro, plata y platino, y diamantes	5%	5%	5%
Perlas, jade y piedras preciosas	10%	10%	10%
Cohetes y artículos para fuegos artificiales	15%	15%	15%
Gasolina			
Gasolina para motores y gasolina de aviación (con un contenido de plomo superior a 0.013 g por litro)	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro
Gasolina para motores y gasolina de aviación (con un contenido de plomo inferior a 0.013 g por litro)	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro
Gasóleo	1.2 ¥ por litro	1.2 ¥ por litro	1.2 ¥ por litro
Queroseno de aviación	1.2 ¥ por litro	1.2 ¥ por litro	1.2 ¥ por litro
Nafta	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro
Disolventes	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro
Lubricantes	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro	1.52 ¥ por litro
Fueloil	1.2 ¥ por litro	1.2 ¥ por litro	1.2 ¥ por litro
Vehículos de motor			
Vehículos de pasajeros con menos de nueve asientos, de cilindrada:			
-inferior a 1.000 ml	1%	1%	1%
-superior a 1.000 mil, pero inferior a 1.500 ml	3%	3%	3%
-superior a 1.500 ml, pero inferior a 2.000 ml	5%	5%	5%
-superior a 2.000 mil, pero inferior a 2.500 ml	9%	9%	9%
-suprior a 2.500 ml, pero inferior a 3.000 ml	12%	12%	12%
-superior a 3.000 ml, pero inferior a 4.000 ml	25%	25%	25%
-igual o superior a 4.000 ml	40%	40%	40%
Vehículos ligeros o medianos para pasajeros de uso comercial	5%	5%	5%
Vehículos de gran lujo	n/a	n/a	10%[b/]
Yates	10%	10%	10%
Relojes de lujo de precio superior a 10.000 ¥ por unidad	20%	20%	20%
Equipo de Golf	10%	10%	10%
Revestimentos de madera maciza	5%	5%	5%
Palillos para comer, desechables	5%	5%	5%

Pilas	4%	4%	4%
Pinturas	4%	4%	4%

n/a No aplica.
[a/] En octubre de 2016 dejaron de aplicarse impuestos indirectos sobre los cosméticos ordinarios para la preservación de la belleza y el maquillaje. Para los "cosméticos de lujo", el tipo arancelario se revisó y se fijó en el 15 por ciento.
[b/] Desde diciembre de 2016, los vehículos de gran lujo (definidos como los vehículos con un precio superior a 1.3 millones de yuan, sin contar el IVA) están sujetos a un impuesto al consumo del 10 por ciento.
FUENTE: Información facilitada por las autoridades de China.

3.1.5 Prohibiciones, restricciones y licencias de importación

3.27. China clasifica las importaciones en tres categorías: no restringidas, restringidas y prohibidas. La importación de mercancías restringidas se administra mediante licencias o contingentes de importación, aunque estos últimos no se han aplicado durante el período objeto de examen. Las licencias no automáticas no establecen diferencias en cuanto al origen de los productos.

3.28. El régimen de licencias de importación de China incluye licencias automáticas y no automáticas. Además, las licencias se utilizan para asignar contingentes arancelarios. Por otra parte, China impone licencias de importación a sustancias específicas de doble uso con objeto de proteger la seguridad nacional y el interés público y cumplir lo dispuesto en acuerdos internacionales pertinentes[161].

3.29. Todos los años se publica un Catálogo de Mercancías sujetas al Régimen de Licencias Automáticas de Importación. Todos los productos incluidos en el Catálogo se pueden importar libremente; las licencias de importación se mantienen únicamente con fines estadísticos. En 2017, China incluyó en el régimen de licencias automáticas de importación 49 categorías de productos (correspondientes a 498 líneas arancelarias al nivel de 8 dígitos, 102 más que en 2015). Entre ellos estaban los productos

[161] Documento G/LIC/N/3/CHN/14 de la OMC, de 29 de noviembre de 2016.

agropecuarios a granel, las materias primas (minerales, cenizas, combustibles, productos químicos inorgánicos, metales) y productos mecánicos y eléctricos[162].

3.30. Además, el Catálogo de Desechos Sólidos No Restringidos asigna 18 líneas arancelarias que se pueden utilizar como materias primas (el mismo número que en 2015) al régimen de licencias automáticas de importación[163].

3.31. No ha habido grandes cambios en los procedimientos de solicitud de las licencias de importación automáticas, ni en las condiciones para su otorgamiento, desde el examen anterior de las políticas comerciales[164]. Las licencias automáticas de importación tienen una validez de seis meses, prorrogable en ciertos casos. Las solicitudes se pueden presentar ante el Ministerio de Comercio o ante instituciones autorizadas por éste. La autoridad responsable de emitir las licencias aprueba las solicitudes con carácter inmediato. Las licencias de importación automáticas no son transferibles.

3.32. Los productos sujetos al régimen de licencias no automáticas figuran en el Catálogo de Mercancías sujetas al Régimen de Licencias de Importación[165] que se publica anualmente, y también en el Catálogo de Importaciones Restringidas de Desechos Sólidos. En 2017, el Catálogo de Mercancías sujetas al Régimen de Licencias de Importación incluía 89 líneas arancelarias al nivel de 8 dígitos del SA que estaban sujetas al régimen de licencias no automáticas de importación, el mismo

---

[162] Catálogo de Mercancías sujetas al Régimen de Licencias Automáticas de Importación (2017), Anuncio Conjunto Nº 84 [2016] del MOFCOM y la GAC (en chino). Consultado en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/c/201612/20161202454762.shtml.

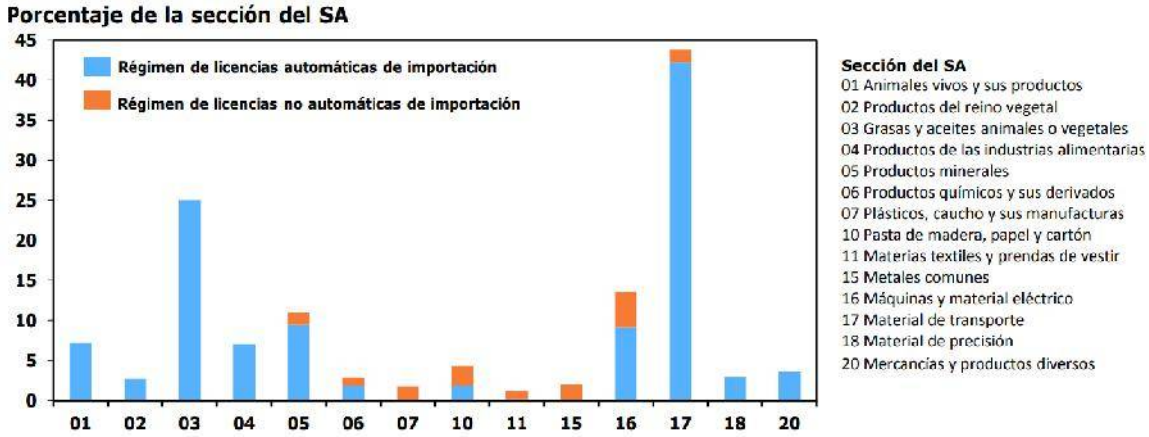
[163] Anexo 3 del Anuncio relativo a la Modificación de los Catálogos para la Gestión de los Desechos Importados, Anuncio Nº 39 [2017] del MEP, el MOFCOM, la NDRC, la GAC y la AQSIQ, de 10 de agosto de 2017 (en chino). Consultado en: http://www.zhb.gov.cn/gkml/hbb/bgg/201708/t20170817_419811.htm.

[164] Para más información sobre el procedimiento de obtención de licencias automáticas de importación, véase la última notificación presentada por China en virtud del párrafo 3 del artículo 7 del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación (documento G/LIC/N/3/CHN/14 de la OMC, de 29 de noviembre de 2016).

[165] Catálogo de Mercancías sujetas al Régimen de Licencias de Importación (2017), Anuncio Nº 85 [2016] del MOFCOM, la GAC y la AQSIQ, de 30 de diciembre de 2016 (en chino). Consultado en: http://wms.mofcom.gov.cn/article/zcfb/g/201612/20161202454764.shtml [21 de marzo de 2018].

número que en 2015, mientras que el Catálogo de Importaciones Restringidas de Desechos Sólidos[166] incluía 29 líneas, frente a 52 en 2015 (gráfica *Régimen de licencias de importación, por sección del SA, 2017*). Al igual que en 2015, las importaciones sujetas a licencias no automáticas se componían principalmente de maquinaria y equipo electrónico usados y de sustancias que agotan la capa de ozono. Los procedimientos de obtención de una licencia de importación no automática no han cambiado desde el examen anterior.

RÉGIMEN DE LICENCIAS DE IMPORTACIÓN, POR SECCIÓN DEL SA, 2017



Nota: Los cálculos se basan en el Arancel de 2018 al nivel de 8 dígitos.
FUENTE: Cálculos de la OMC basados en datos facilitados por las autoridades de China.

3.33. La Ley de Comercio Exterior establece que China puede prohibir importaciones por razones de seguridad nacional, interés social, moral pública, salud de las personas, sanidad animal y vegetal, protección del medio ambiente o balanza de pagos, y para cumplir compromisos contraídos en virtud de acuerdos internacionales. El Catálogo de Productos Sujetos a Prohibiciones de Importación publicado por el MOFCOM enumera todos los productos prohibidos[167]. En la notificación presentada por China en 2015 figuraban 365 productos (al nivel de 8 dígitos del SA), principalmente

[166] Anexo 2 del Anuncio relativo a la Modificación de los Catálogos para la Gestión de los Desechos Importados, Anuncio Nº 39 [2017] del MEP, el MOFCOM, la NDRC, la GAC y la AQSIQ, de 10 de agosto de 2017 (en chino). Consultado en: http://www.zhb.gov.cn/gkml/hbb/bgg/201708/t20170817_419811.htm.

[167] Información en línea de la GAC (en chino). Consultado en: http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab3400/info5315.htm [22 de marzo 2018]

máquinas y material de transporte[168]. Además, los artículos prohibidos relacionados con los desechos sólidos se enumeran en el Catálogo de Importaciones Prohibidas de Desechos Sólidos. El 9 de enero de 2017, el Ministerio de Protección del Medio Ambiente publicó el Anuncio relativo a la Actualización del Catálogo de Productos Sujetos a Prohibiciones de Importación (Anuncio Nº 3 [2017]) por el que siete residuos sólidos pasaban del Catálogo de Residuos Sólidos Utilizados como Materias Primas y Sujetos a Restricciones de Importación al Catálogo de Residuos Sólidos Sujetos a Prohibiciones de Importación[169].

3.34. El 18 de julio de 2017, China notificó el Catálogo de Importaciones de Residuos Sólidos Prohibidas en China para Finales de 2017, que incluía 4 clases y 24 tipos de desechos sólidos (cuadro *Residuos sólidos que se prohibirá importar en China a partir de finales de 2017*)[170]. Las autoridades consideran que esta prohibición de importación no influye en la distribución de mercancías importadas legalmente.

3.35. La Ley de Comercio Exterior establece que las autoridades también pueden restringir o prohibir las importaciones en las "industrias incipientes" (sin más definición), en los sectores de la agricultura, ganadería y pesca y en la industria de los metales preciosos. Las autoridades indican que no se recurrió a esta disposición durante el período objeto de examen.

[168] Documentos G/MA/QR/N/CHN/1, G/MA/QR/N/CHN/2 y G/MA/QR/N/CHN/3 de la OMC, de 24 de abril de 2015.

[169] Anuncio relativo la Actualización del Catálogo de Productos Sujetos a Prohibiciones de Importación, Anuncio Nº 3 [2017] del Ministerio de Protección del Medio Ambiente, el Ministerio de Comercio, la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, la Administración General de Aduanas y la Administración Estatal General de Supervisión de la Calidad, Inspección y Cuarentena, de 9 de enero de 2017 (en chino). Consultado en: http://www.zhb.gov.cn/gkml/hbb/bgg/201701/t20170119_395009.htm.

[170] Documento G/TBT/N/CHN/1211 de la OMC, de 18 de julio de 2017.

RESIDUOS SÓLIDOS QUE SE PROHIBIRÁ IMPORTAR EN CHINA A PARTIR DE FINALES DE 2017

N°	Categoría	Código SA	Nombre del residuo
1	Residuos domésticos de plástico	3915100000	Desechos y recortes de polivinilo
2			Película de compuestos del aluminio, para embalaje
3		3915200000	Desechos y recortes de polímeros de estireno
4		3915300000	Desechos y recortes de polímeros de cloruro de vinilo
5		3915901000	Desechos y recortes de PET, excluidos los desechos de botellas (tetrabrik) de PET para bebidas
6			Desechos de botellas (tetrabrik) de PET para bebidas
7		3915909000	Desechos y recortes de otros plásticos, excluidos los desechos y recortes de discos
8			Desechos de recortes de discos
9	Escoria de vanadio	2619000021	Escoria de vanadio generada por fundición de acero, con un contenido del 20% o más en peso de pentóxido de vanadio (excluida la escoria granulada generada por fundición de acero)
10		2619000029	Otra escoria de vanadio generada por fundición de acero (excluida la escoria granulada generada por fundición de acero)
11		2620999011	Escoria, mineral calcinado y residuos con otros metales y sus compuestos, con un contenido del 20% o más en peso de pentóxido de vanadio (excluidos los generados por fundición de acero)
12		2620999019	Escoria, mineral calcinado y residuos con otros metales y sus compuestos, con un contenido de más del 10% y hasta el 20% en peso de pentóxido de vanadio (excluidos los generados por fundición de acero)
13	Residuos de papel mezclados	4707900090	Otro papel o cartón reciclado (incluidos los desechos y recortes sin clasificar)
14	Residuos de materias primas textiles	5103109090	Otra lana caída de animal de pelo fino
15		5103209090	Otros desechos de pelo fino de animal (incluidos los desechos del hilado y excluidas las fibras recicladas)
16		5103300090	Otros desechos de pelo ordinario de animal (incluidos los desechos del hilado y excluidas las fibras recicladas)
17		5104009090	Otras fibras recicladas de pelo fino u ordinario de animal
18		5202100000	Desechos del hilado de algodón (incluidos los desechos de hilo de algodón)
19		5202910000	Fibra de algodón reciclada
20		5202990000	Otros desechos de algodón
21		5505100000	Desechos de fibras sintéticas (incluidos las borras, los desechos de algodón y las fibras recicladas)
22		5505200000	Desechos de fibras artificiales (incluidos las borras, los desechos de algodón y las fibras recicladas)
23		6310100010	Desechos de tejidos clasificados, nuevos o sin usar (incluidos los desechos de hilos, cordeles, cuerdas, cordones y sus productos), de materiales textiles
24		6310900010	Otros desechos de tejidos nuevos o sin usar (incluidos los desechos de hilos, cordeles, cuerdas, cordones y sus productos), de materiales textiles

FUENTE: Documento G/TBT/N/CHN/1211 de la OMC, de 18 de julio de 2017.

3.36. Además, las prohibiciones que se aplican a las importaciones en el marco del tráfico de perfeccionamiento figuran en el Catálogo de Productos Prohibidos en el marco del Tráfico de Perfeccionamiento. El 2 de diciembre de 2015, el MOFCOM y la GAC publicaron conjuntamente la Circular relativa a la Actualización del Catálogo

de Productos Prohibidos en el marco del Tráfico de Perfeccionamiento[171], en el que tres líneas arancelarias (al nivel de 8 dígitos del SA), incluidas las líneas 26161000 (minerales de plata y sus concentrados), 26179090 (los demás minerales y concentrados) y 39152000 (desechos y recortes de polímeros de estireno) se suprimieron con respecto al Catálogo de 2014. Los demás productos sujetos a estas prohibiciones no han variado desde el anterior examen.

3.1.6 Medidas *antidumping*, compensatorias y de salvaguardia

3.1.6.1 Medidas *antidumping*

3.37. A finales de junio de 2017 había 91 medidas *antidumping* en vigor, con lo que el número de medidas se ha mantenido en un nivel relativamente constante desde el examen anterior. Por lo que se refiere a los sectores afectados por las medidas *antidumping*, los productos químicos representaban el 44% del total de medidas en vigor al 30 de junio de 2017. La duración media de las medidas aplicadas aumentó ligeramente, hasta 6.7 años, frente a 6.5 años cuando tuvo lugar el examen anterior. A este respecto, las autoridades indican que, normalmente, se pone fin a las medidas *antidumping* después de un máximo de diez años.

3.38. La Ley de Comercio Exterior[172], el Reglamento *Antidumping*[173] y varias normas publicadas, algunas de ellas provisionales, constituyen el marco jurídico para la realización de investigaciones *antidumping* y la aplicación de medidas *antidumping*[174]. No ha habido cambios en el marco institucional y procedimental, ni en la legislación relativa a las medidas *antidumping*, desde el examen anterior.

---

171 Circular Nº 59 [2015], de 2 de diciembre de 2015, relativa a la Actualización del Catálogo de Productos Prohibidos en el marco del Tráfico de Perfeccionamiento, Ministerio de Comercio y Administración General de Aduanas (en chino). Consultado en: http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/tab399/info779914.htm.

172 Documento G/ADP/N/1/CHN/2/Suppl.4 de la OMC, de 1º de diciembre de 2004.

173 Documento G/ADP/N/1/CHN/2/Suppl.3 de la OMC, de 20 de octubre de 2004.

174 Documentos G/ADP/N/1/CHN/2/Suppl.1, 2, 4, 5 y 6 de la OMC.

3.39. El MOFCOM es el organismo encargado de iniciar y realizar las investigaciones *antidumping*, así como de determinar la existencia de *dumping*, de daño y de la relación causal entre ambos. Recientemente se han realizado cambios internos en el MOFCOM con respecto a las funciones asignadas a sus distintas oficinas. En abril de 2014 se estableció, dentro del MOFCOM, la Oficina de Medidas Comerciales Correctivas e Investigaciones. Actualmente esa Oficina es la responsable de las investigaciones y determinaciones en materia de medidas *antidumping*, derechos compensatorios y salvaguardias. En cambio, en lo que respecta a las investigaciones *antidumping* relacionadas con productos agropecuarios, la investigación sobre la existencia de daño la realizan conjuntamente el MOFCOM y el Ministerio de Agricultura.

3.40. La iniciación de las investigaciones *antidumping* se rige por las Normas Provisionales del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica sobre la Iniciación de una Investigación *Antidumping*[175]. Las investigaciones *antidumping* se pueden iniciar a petición de una parte interesada. Cuando las investigaciones se van a realizar en nombre de una rama de producción nacional, pueden presentar peticiones por escrito ante el MOFCOM personas físicas o jurídicas o cualquier organización competente que represente a dicha rama de producción. El MOFCOM debe decidir, dentro de los 60 días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud, si hay razones válidas para iniciar una investigación. El MOFCOM también puede iniciar una investigación *antidumping* por iniciativa propia si tiene pruebas suficientes de la existencia de *dumping*, del daño causado y de la relación causal entre ambos.

3.41. El MOFCOM permite a las partes interesadas acceder a información. De conformidad con las Normas Provisionales sobre el Acceso a la Información No Confidencial, todas las partes interesadas pueden acceder a la información no confidencial que se presente, y se les permite hacer búsquedas en los documentos,

[175] Documento G/ADP/N/1/CHN/2/Suppl.1 de la OMC, de 18 de febrero de 2003.

leerlos, transcribirlos y copiarlos. De conformidad con las Normas Provisionales sobre la Divulgación de Información en Investigaciones *Antidumping*, el MOFCOM notifica a las partes pertinentes de una investigación *antidumping* los datos y la información esenciales, las pruebas y las razones en que se basa la determinación de la existencia de *dumping* y el cálculo del margen de *dumping*, en un plazo de 20 días desde la fecha en que se anuncia la determinación preliminar.

3.42. El MOFCOM tiene que hacer una determinación preliminar de la existencia de *dumping*, daño y relación causal entre ambos. Si la determinación preliminar es afirmativa, se pueden aplicar medidas *antidumping* provisionales, por lo general, en forma de derechos *antidumping* provisionales, o se puede solicitar la constitución de un depósito, una fianza u otro tipo de garantía. La decisión de aplicar derechos *antidumping* provisionales corresponde a la Comisión Arancelaria del Consejo de Estado (SCTC), por recomendación del MOFCOM, pero si se trata de medidas de otro tipo (constitución de un depósito, una fianza u otro tipo de garantía), la decisión la toma directamente el MOFCOM. Las medidas provisionales no se pueden adoptar antes de que transcurran 60 días desde la fecha de publicación de la decisión de inicio de la investigación, y no pueden prolongarse más de cuatro meses, aunque en "circunstancias especiales" se pueden prorrogar hasta los nueve meses. Según información proporcionada por las autoridades, las "circunstancias especiales" se refieren a casos en los que las autoridades investigadoras examinan si un derecho inferior al margen de *dumping* bastaría para eliminar el daño a la rama de producción nacional[176].

3.43. Si hace una determinación preliminar afirmativa de la existencia de *dumping*, daño y relación causal entre ambos, el MOFCOM continúa la investigación para determinar el margen de *dumping* y el daño. Una investigación *antidumping* debe completarse dentro de los 12 meses siguientes a la fecha en que se anuncie la decisión

[176] Documento G/ADP/Q1/CHN/54/Suppl.1 de la OMC, de 2 de mayo de 2005.

de iniciarla (18 meses cuando concurran circunstancias especiales, como los casos que presenten dificultades técnicas).

3.44. En el plazo de 45 días desde el anuncio de la determinación preliminar, el exportador puede ofrecer compromisos relativos a los precios, o el MOFCOM puede proponérselos al exportador. De conformidad con las Normas Provisionales sobre los Compromisos relativos a los Precios[177], para aceptar un compromiso, el MOFCOM tiene que tener en cuenta el daño determinado, la posibilidad de elusión y el interés público. Si el compromiso relativo a los precios se acepta, el MOFCOM puede suspender o dar por terminada la investigación *antidumping*, que puede reanudarse si el exportador incumple el compromiso relativo a los precios, o si el MOFCOM lo considera necesario por otras razones[178]. Los exportadores y los productores que ofrezcan un compromiso relativo a los precios pueden retirarse en cualquier momento, pero tienen que anunciar su retirada al MOFCOM con 30 días de antelación.

3.45. De conformidad con las Normas Provisionales sobre la Utilización de Muestras[179] (Normas sobre la utilización de Muestras), el MOFCOM debe determinar por separado el margen de *dumping* correspondiente a cada exportador o productor individual declarante. Sin embargo, cuando el número de exportadores o productores es tan grande que esa determinación resultaría excesivamente gravosa e impediría concluir oportunamente la investigación, el MOFCOM puede utilizar muestras. El MOFCOM está facultado para seleccionar a los exportadores y productores que se incluirán en la muestra y determina por separado el margen de *dumping* que corresponde a cada exportador y productor individual seleccionado. El margen de *dumping* correspondiente a los exportadores y productores declarantes que no sean objeto de un examen por separado se determina sobre la base del promedio ponderado del margen de *dumping* establecido para los exportadores y productores incluidos en

[177] Documento G/ADP/N/1/CHN/2/Suppl.1 de la OMC, de 18 de febrero de 2003.
[178] Documento G/ADP/N/2/Suppl.2 de la OMC, de 14 de abril de 2003.
[179] Documento G/ADP/N/1/CHN/2/Suppl.1 de la OMC, de 18 de febrero de 2003.

la muestra, que se calcula excluyendo los márgenes de *dumping* nulos o de minimis (inferiores al 2%). Las autoridades investigadoras generalmente toman muestras de forma aleatoria, atendiendo a los volúmenes de exportación. Las normas sobre las muestras también autorizan al MOFCOM a recurrir a la toma de muestras de productos si hay demasiados tipos de productos objeto de investigación. Los procedimientos y formas de determinar la existencia de *dumping* son similares a los empleados para seleccionar la muestra de exportadores y productores.

3.46. Una vez determinada la existencia de *dumping*, daño y relación causal entre ambos, así como el margen de *dumping* y el daño, el MOFCOM presenta sus constataciones y formula recomendaciones a la SCTC, que adopta la decisión de imponer o no derechos *antidumping*. Posteriormente se publica la determinación definitiva. Hasta la fecha, la SCTC no ha rechazado ni modificado ninguna propuesta del MOFCOM.

3.47. Los derechos *antidumping* no pueden exceder del margen de *dumping* establecido en la determinación. China no cuenta con disposiciones sobre la norma del derecho inferior. Aunque el Reglamento *Antidumping* de China no impide la imposición de un derecho inferior al margen de *dumping*, la autoridad investigadora no examina si un derecho inferior al margen de *dumping* bastaría para eliminar el daño.

3.48. La determinación definitiva puede ser objeto de recurso por las partes interesadas, que, si no quedan satisfechas, pueden solicitar un reexamen administrativo por el Departamento de Tratados y Legislación o llevar el caso directamente a los tribunales. La decisión resultante de un reexamen administrativo también puede ser sometida a los tribunales. Las autoridades indicaron que, desde 2015, había habido un recurso de revisión administrativa y un caso ante los tribunales. El producto en cuestión era el acero magnético laminado plano de grano orientado

importado de Japón, Corea del Sur y la Unión Europea. En enero de 2017 el MOFCOM puso en marcha una revisión administrativa y mantuvo la decisión original. En febrero de 2017, el solicitante presentó una demanda contra la determinación y la decisión de la revisión administrativa. En enero de 2018 el caso aún se encontraba pendiente ante los tribunales.

3.49. De conformidad con las Normas Provisionales sobre la Devolución de los Derechos *Antidumping*, los importadores pueden solicitar la devolución en los tres meses siguientes al pago si pueden aportar pruebas de que el derecho *antidumping* pagado era superior al margen de *dumping*. El MOFCOM examina las solicitudes y presenta una propuesta de decisión a la SCTC. En el período objeto de examen no se presentaron solicitudes de devolución.

3.50. El artículo 56 del Reglamento *Antidumping* permite la imposición de medidas de retorsión en los casos en que un interlocutor comercial impone medidas *antidumping* "de forma discriminatoria" a las exportaciones procedentes de China. Las autoridades indican que China no ha aplicado el Artículo 56 durante el período objeto de examen y tampoco tiene previsto revisar las disposiciones.

3.51. El MOFCOM puede realizar un examen de nuevo exportador y determinar por separado el margen de *dumping* que corresponda al nuevo exportador que ha exportado el producto en cantidades suficientes como para que constituyan la base para determinar el precio normal de exportación. El solicitante del examen de nuevo exportador tiene que demostrar que no está vinculado a ninguno de los exportadores sujetos al derecho *antidumping*. Las partes interesadas pueden solicitar un examen después de que haya entrado en vigor la determinación definitiva en la investigación inicial y dentro de los tres meses siguientes a la exportación efectiva. En un plazo de 30 días hábiles contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, el MOFCOM decidirá si inicia un examen de nuevos exportadores, y completará el examen en un

plazo de nueves meses. El período objeto de investigación para el examen de nuevos exportadores abarca los seis meses anteriores a la presentación de la solicitud. Las autoridades indican que no ha habido exámenes de nuevos importadores desde 2015.

3.52. Las medidas *antidumping* definitivas pueden mantenerse por un período máximo de cinco años, pero pueden prorrogarse tras un examen. El Reglamento *Antidumping* de China contiene disposiciones acerca de los exámenes "por extinción" y los reexámenes “intermedios”. Por lo que se refiere a los exámenes por extinción, el MOFCOM publica un aviso seis meses antes de la fecha de expiración prevista de la medida e inicia un examen en el caso de que la rama de producción nacional aporte pruebas suficientes de que la supresión del derecho probablemente daría lugar a la continuación o la repetición del *dumping* y del daño. Si no se ha presentado una solicitud de examen por extinción y el MOFCOM decide no iniciar un examen por extinción por su cuenta, la medida *antidumping* deja de aplicarse automáticamente y se publica un aviso público. El MOFCOM también puede iniciar un reexamen intermedio, de oficio o a petición de una parte interesada, siempre que haya transcurrido un período de tiempo prudencial. Ambos exámenes se tienen que llevar a cabo en el plazo de doce meses desde la fecha de inicio. Las normas por las que se rige el reexamen intermedio figuran en las Normas Provisionales del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica relativas al Reexamen Intermedio sobre la existencia de *dumping* y el margen de *dumping*, pero no hay normas específicas sobre los exámenes por extinción.

3.53. China inició cinco investigaciones antidumping en 2016, frente a once en 2015, y en el primer semestre de 2017 inició nueve. Los 16 casos iniciados en 2015 y 2016 dieron lugar a medidas provisionales, mientras que en 2013-2014 solo fue así en el 89% de los casos. En 2016 se dictaron once órdenes de imposición de derechos antidumping, cinco más que en 2015 (cuadro *Investigaciones antidumping y medidas impuestas, 2013-2017, al 30 de junio de 2017*).

INVESTIGACIONES *ANTIDUMPING* Y MEDIDAS IMPUESTAS, 2013-2017, AL 30 DE JUNIO DE 2017

	2013	2014	2015	2016	2017
Investigaciones iniciadas	11	7	11	5	9
Medidas provisionales	11	5	8	8	4
Medidas definitivas	8	12	5	11	2
Medidas que expiraron	1	23	17	6	6
Medidas en vigor	**113**	**102**	**90**	**95**	**91**

FUENTE: Documentos de la OMC G/ADP/N/244/CHN, de 17 de octubre de 2013; G/ADP/N/252/CHN, de 5 de febrero de 2014; G/ADP/N/259/CHN, de 18 de septiembre de 2014; G/ADP/N/265/CHN, de 23 de enero de 2015; G/ADP/N/272/CHN, de 9 de octubre de 2015; G/ADP/N/280/CHN, de 10 de marzo de 2016; G/ADP/N/286/CHN, de 7 de septiembre de 2016; G/ADP/N/294/CHN, de 15 de marzo de 2017; y G/ADP/N/300/CHN, de 4 de agosto de 2017.

3.54. A finales de junio de 2017, en China había 91 órdenes de imposición de derechos *antidumping* en vigor, en comparación con 95 en 2016. Las medidas afectaban a las importaciones procedentes de 14 países o territorios (13 cuando se hizo el anterior examen). De entre todos los interlocutores comerciales afectados, las importaciones procedentes de Japón y los Estados Unidos de Norteamérica fueron las que estuvieron sujetas al mayor número de medidas *antidumping*, y a cada uno de estos países le correspondió aproximadamente el 21% del total. Les siguen la Unión Europea (19%) y la República de Corea (11%), a los que en 2016 correspondió el 16 y el 12%, respectivamente (cuadro *Medidas antidumping en vigor, por interlocutor comercial o región, 2013-2017, al 30 de junio de 2017*).

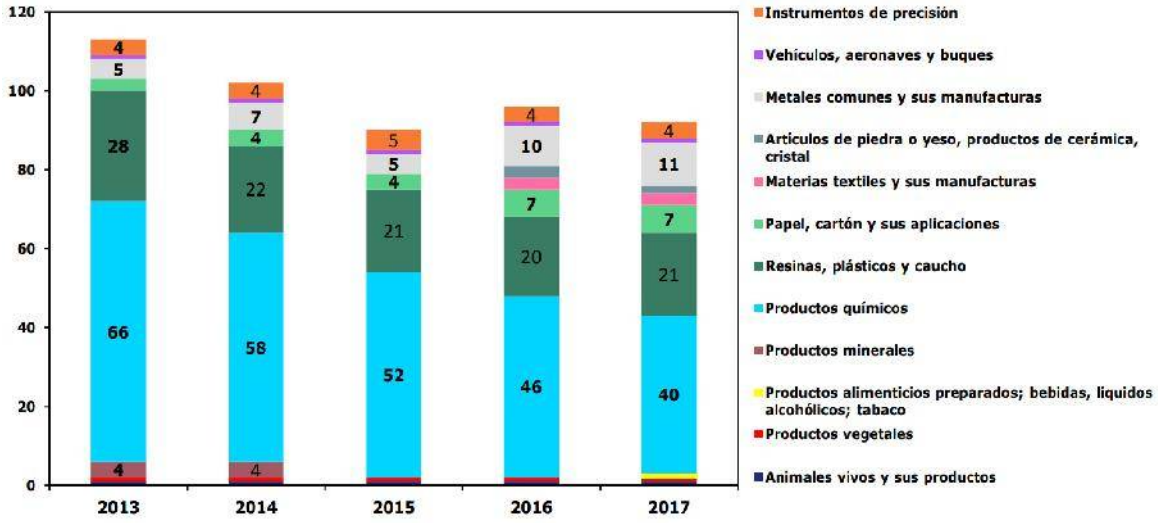
MEDIDAS *ANTIDUMPING* EN VIGOR, POR INTERLOCUTOR COMERCIAL O REGIÓN, 2013-2017, AL 30 DE JUNIO DE 2017

Interlocutor comercial/región	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Japón	22	18	18	20	19
Estados Unidos de Norteamérica	20	22	19	20	19
República de Corea	16	11	10	11	10
Unión Europea	15	15	15	17	17
Taipei Chino	11	10	8	7	7
Federación de Rusia	6	5	4	3	1
India	4	5	5	5	5
Singapur	4	3	4	4	5
Tailandia	3	2	2	3	3
Otros países de América		2	2	2	2
Otros países de Asia (incluida Nueva Zelanda)	8	5	0	1	1
Otros países de Europa	4	4	3	2	2
Total	**113**	**102**	**90**	**95**	**91**

FUENTE: Documentos de la OMC G/ADP/N/244/CHN, de 17 de octubre de 2013; G/ADP/N/252/CHN, de 5 de febrero de 2014; G/ADP/N/259/CHN, de 18 de septiembre de 2014; G/ADP/N/265/CHN, de 23 de enero de 2015; G/ADP/N/272/CHN, de 9 de octubre de 2015; G/ADP/N/280/CHN, de 10 de marzo de 2016; G/ADP/N/286/CHN, de 7 de septiembre de 2016; G/ADP/N/294/CHN, de 15 de marzo de 2017; y G/ADP/N/300/CHN, de 4 de agosto de 2017.

3.55. Entre 2013 y 2017, la mayor parte de las medidas correspondió a los productos químicos, resinas, plásticos y caucho (gráfica *Medidas antidumping en vigor, por productos, 2013-2016 (fin del período) y al 30 de junio de 2017*). A finales de junio de 2017, los productos químicos representaban el 43% de estas órdenes, mientras que el 23% correspondía a resinas, plásticos y caucho y el 12% a metales comunes (cuadro *Medidas antidumping en vigor, por productos y por origen, al 30 de junio de 2017*). El 58% de las órdenes de imposición de derechos *antidumping* llevaban más de cinco años en vigor, frente al 60.8% en el momento del anterior examen de las políticas comerciales de China.

MEDIDAS ANTIDUMPING EN VIGOR, POR PRODUCTOS, 2013-2016 (FIN DEL PERÍODO) Y AL 30 DE JUNIO DE 2017



FUENTE: Documentos de la OMC G/ADP/N/252/CHN, de 5 de febrero de 2014; G/ADP/N/265/CHN, de 23 de enero de 2015; G/ADP/N/280/CHN, de 10 de marzo de 2016; G/ADP/N/294/CHN, de 15 de marzo de 2017; y G/ADP/N/300/CHN, de 4 de agosto de 2017.

MEDIDAS ANTIDUMPING EN VIGOR, POR PRODUCTOS Y POR ORIGEN, AL 30 DE JUNIO DE 2017

Interlocutores comerciales	**a)**	**b)**	**c)**	**d)**	**e)**	**f)**	**g)**	**h)**	**i)**	**j)**	**k)**	**Total**
Japón	7	4	4	2	1	1	1					20
Estados Unidos de Norteamérica	7	4	2	2			1	1		1	1	19
Unión Europea	8	2	4	1	1				1			17
República de Corea	5	2	1		1	1						10
Taipei Chino	4	3										7
India	4				1							5
Singapur	3	2										5
Tailandia	2	1										3
Brasil				1								1
Canadá				1								1
Francia		1										1
Italia		1										1
Federación de Rusia		1										1
Turquía						1						1
Total	40	21	11	7	4	3	2	1	1	1	1	92

Productos:
a) Productos de las industrias químicas y de las industrias conexas.
b) Resinas, plásticos y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.
c) Metales comunes y sus manufacturas.
d) Papel, cartón y sus aplicaciones.
e) Instrumentos, relojes, aparatos de grabación y reproducción.
f) Materias textiles y sus manufacturas
g) Manufacturas de piedra o yeso frajuable; productos de cerámicos; vidrio.
h) Animales vivos y productos del reino animal.
i) Productos del reino vegetal.
j) Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco.
k) Vehículos, aeronaves y buques.
FUENTE: Documento G/ADP/N/300/CHN de la OMC, de 4 de agosto de 2017.

3.56. Entre enero de 2016 y junio de 2017 se iniciaron 13 exámenes por extinción y 8 reexámenes intermedios. Los 13 exámenes por extinción dieron lugar a una prórroga de los derechos *antidumping*. Los resultados de los reexámenes intermedios iniciados estaban aún pendientes a finales de junio de 2017. Además, 12 órdenes expiraron sin reexamen.

3.1.6.2 Medidas compensatorias

3.57. La Ley de Comercio Exterior, el Reglamento sobre Medidas Compensatorias -promulgado en 2001 y modificado el 31 de marzo de 2004- y varias normas publicadas constituyen el marco jurídico para la aplicación de medidas

compensatorias. Las leyes y los reglamentos principales no han cambiado durante el período objeto de examen[180].

3.58. Las investigaciones en materia de derechos compensatorios están sujetas a un procedimiento similar al de las investigaciones *antidumping*. La principal diferencia es que el Gobierno del país o territorio exportador interviene en la investigación, ya sea a participando en consultas con el MOFCOM antes de su inicio o respondiendo a cuestionarios. Si se llega a una solución mutuamente aceptable, el MOFCOM puede decidir no iniciar una investigación. Otras diferencias son la ausencia de normas publicadas sobre la utilización de muestras y compromisos relativos a los precios y la ausencia de normas sobre reexámenes intermedios o revisiones judiciales.

3.59. El número de investigaciones iniciadas en materia de derechos compensatorios se ha mantenido constante durante el período objeto de examen (cuadro *Investigaciones y medidas compensatorias, 2013-2017, al 30 de junio de 2017*). Se iniciaron dos investigaciones sobre derechos compensatorios: una sobre granos de destilación desecados procedentes de los Estados Unidos de Norteamérica, en 2016, y una sobre orto-cloro-para-nitroanilina procedente de la India, en 2017. La investigación iniciada en 2016 llegó a la conclusión de que existían tanto una subvención como un daño, y también un vínculo causal entre ambos, lo que dio lugar a órdenes de imposición de derechos compensatorios. El caso iniciado en 2017 se está investigando en la actualidad. El 30 de junio de 2017 había cinco medidas compensatorias en vigor que afectaban a las importaciones de la Unión Europea y de los Estados Unidos de Norteamérica (cuadro *Investigaciones en materia de derechos compensatorios iniciadas durante el período objeto de examen, al 30 de junio de*

[180] Documentos de la OMC G/SCM/N/1/CHN/1/Suppl.1, de 18 de febrero de 2003; G/SCM/N/1/CHN/1/Suppl.3, de 20 de octubre de 2004; y G/SCM/N/1/CHN/1/Suppl.4, de 1º de diciembre de 2004.

2017). La medida compensatoria más antigua estaba en vigor desde hacía más de siete años.

INVESTIGACIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS, 2013-2017, AL 30 DE JUNIO DE 2017

	2013	2014	2015	2016	2017
Investigaciones iniciadas	1	0	0	1	1
Medidas provisionales	1	1	0	1	0
Medidas definitivas	0	2	0	0	1
Medidas que expiraron	1	0	1	0	0
Medidas en vigor	3	5	4	4	5

FUENTE: Documentos de la OMC G/SCM/N/95/CHN, de 16 de mayo de 2013; G/SCM/N/267/CHN/Rev.1, de 4 de marzo de 2014; G/SCM/N/274/CHN, de 15 de septiembre de 2014; G/SCM/N/281/CHN, de 28 de enero de 2015; G/SCM/N/281/CHN, de 28 de enero de 2015; G/SCM/N/289/CHN, de 22 de octubre de 2015; G/SCM/N/298/CHN, de 17 de marzo de 2016; G/SCM/N/305/CHN, de 5 de septiembre de 2016; G/SCM/N/313/CHN, de 1 de marzo de 2017; y G/SCM/N/321/CHN, de 7 de agosto de 2017.

3.60. En el marco de los ACR suscritos por China continental con Hong Kong, China y Macao, China, las partes renunciaron al derecho a utilizar medidas compensatorias. Con arreglo a los ACR suscritos por China con Australia, Chile, Georgia, Islandia, Nueva Zelanda, el Pakistán y la República de Corea, las partes conservan los derechos que les corresponden en virtud del Acuerdo *Antidumping* y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. En los ACR suscritos por China con la ASEAN, Costa Rica, Perú, Singapur y Suiza, las partes se atienen a las obligaciones contraídas en virtud de esos acuerdos.

INVESTIGACIONES EN MATERIA DE DERECHOS COMPENSATORIOS INICIADAS DURANTE EL PERÍODO OBJETO DE EXAMEN, AL 30 DE JUNIO DE 2017

Interlocutores	Producto	Inicio	Medidas provisionales	Medidas definitivas	Volumen de las importaciones como % del consumo interno aparente o como % del total de las importaciones
Estados Unidos de Norteamérica	Gramos de destilación desecados con o sin solubles	12 de enero de 2016	30 de septiembre de 2016 10.0-10.5% Todos los demás: 10.7%	12 de enero de 2017 11.2-11.4% Todos los demás: 12%	99.96% del total de las importaciones
India	Orto-cloro-para-nitroanilina	13 de febrero de 2017			44% del consumo interno aparente

FUENTE: Documentos de la OMC G/SCM/N/305/CHN, de 5 de septiembre de 2016; G/SCM/N/313/CHN, de 1º de marzo de 2017; y G/SCM/N/321/CHN, de 7 de agosto de 2017.

3.1.6.3 Medidas de salvaguardia

3.61. Durante el período objeto de examen, China inició una investigación en materia de salvaguardias sobre el azúcar. La investigación se inició en septiembre de 2016[181]; el 22 de mayo de 2017 se impusieron medidas de salvaguardia definitivas en forma de un derecho *ad valorem* adicional del 45%. El derecho se aplica a las importaciones que excedan del contingente existente, y se reducirá al 35% en el plazo de tres años[182].

3.62. Las leyes y los reglamentos que rigen las medidas de salvaguardia en China no han cambiado durante el período objeto de examen. La Ley de Comercio Exterior, modificada en abril de 2004[183], el Reglamento sobre Salvaguardias, (promulgado en 2001 y modificado por última vez en octubre de 2004[184]) y otras normas publicadas constituyen la normativa sobre investigaciones en materia de salvaguardias y la aplicación de medidas[185].

[181] Documento G/SG/N/6/CHN/2 de la OMC.
[182] Documento G/SG/N/8/CHN/2/Suppl.1 de la OMC.
[183] Documento G/SG/N/1/CHN/2/Suppl.4 de la OMC.
[184] Documento G/SG/N/1/CHN/2/Suppl.3 de la OMC.
[185] Documento G/SG/N/1/CHN/2/Suppl.2 de la OMC, de 15 de abril de 2003.

3.63. El MOFCOM, y en concreto la Oficina de Medidas Comerciales Correctivas e Investigaciones, está a cargo de investigar y determinar si se ha producido un aumento de las importaciones y si se ha causado daño. Si una investigación está relacionada con productos agropecuarios, la investigación y la determinación de la existencia de daño deben llevarse a cabo conjuntamente con el Ministerio de Agricultura. Las investigaciones pueden iniciarse tras la presentación de una solicitud escrita por una parte interesada que represente a la rama de producción nacional. La solicitud debe contener información detallada en relación con el aumento cuantitativo del producto importado durante al menos cinco años, así como un análisis de las razones del aumento de las importaciones. El MOFCOM también puede iniciar una investigación de oficio si tiene pruebas suficientes del daño.

3.64. El MOFCOM debe examinar las pruebas aportadas por el solicitante y decidir si procede iniciar una investigación dentro de los 60 días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud escrita; este plazo podría prorrogarse en casos especialmente complejos. Se puede imponer una medida de salvaguardia provisional durante un período máximo de 200 días contados a partir de la fecha de entrada en vigor fijada en el aviso público.

3.65. Las medidas definitivas podrán adoptar la forma de aumentos arancelarios o restricciones cuantitativas. Sobre la base de las constataciones y recomendaciones del MOFCOM, la Comisión Arancelaria del Consejo de Estado formula una determinación definitiva sobre si procede o no adoptar medidas en forma de incremento de los aranceles. La decisión de adoptar una medida definitiva en forma de restricción cuantitativa la toma directamente el MOFCOM. Las medidas de salvaguardia definitivas no pueden prolongarse más de cuatro años, si bien este período se puede prorrogar si se considera necesario para evitar o subsanar un daño grave. El período de aplicación de una medida de salvaguardia y toda prórroga de la misma no podrá exceder de diez años.

3.66. Si la duración de una medida de salvaguardia excede de tres años, el MOFCOM deberá realizar un examen a mitad de período de esa medida. Cuando el período de aplicación de una medida de salvaguardia sea superior a un año, la medida aplicada se liberalizará progresivamente a intervalos regulares durante el período de aplicación.

3.67. Los ACR concertados con Nueva Zelanda y Singapur establecen que una parte podrá excluir a las mercancías importadas originarias de la otra parte de la imposición de una medida de salvaguardia, a condición de que las importaciones de esas mercancías no causen daño. En cambio, los ACR con la ASEAN, Australia, Chile, Costa Rica, Georgia, Islandia, Pakistán, Perú, República de Corea y Suiza disponen que las partes mantendrán los derechos que les corresponden en virtud del artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC. En todos los ACR se excluye la imposición simultánea de una salvaguardia global y una salvaguardia bilateral en virtud de ese ACR.

3.1.7 Otras medidas que afectan a las importaciones

3.68. Parecería que no se han producido cambios en las demás medidas de China que afectan a las importaciones desde su examen anterior.

3.2 Medidas que afectan directamente a las exportaciones

3.2.1 Procedimientos y requisitos aduaneros

3.69. Antes de realizar una declaración de aduana, los exportadores deben registrarse como “operadores de comercio exterior” en el Ministerio de Comercio o en sus órganos autorizados. Las empresas con inversión extranjera también pueden registrarse como operadores de comercio exterior, para lo cual deben presentar una copia del certificado de aprobación de empresa con inversión extranjera. Las declaraciones de exportación deben presentarse en papel y en formato electrónico, o

mediante el procedimiento sin documentación impresa; puede presentarlas el expedidor o una empresa especializada en declaraciones de aduana autorizada por el expedidor.

3.70. Los exportadores deben cumplir los requisitos establecidos en el Catálogo de Mercancías de Importación y Exportación sujetas a Inspección Obligatoria, que se modifica cada año. Las exportaciones de determinados artículos "como los productos químicos peligrosos, los artículos para fuegos artificiales, los encendedores, los juguetes y los cochecitos para niños, los productos alimenticios, y las tierras raras" están sujetas a inspección. Esos productos deben ser inspeccionados en su lugar de producción. El embalaje de los productos químicos peligrosos y otros productos peligrosos de exportación también debe someterse a pruebas e inspección.

3.71. Las empresas se clasifican en distintos grupos en función de un análisis de riesgos. Como sucede con los procedimientos de importación, la inspección y supervisión aduaneras dependen de la calificación de la empresa. Los productos exportados por empresas calificadas como empresas de alto riesgo son sometidos a inspección, mientras que las demás exportaciones se despachan por una vía rápida o mediante un "examen de exportaciones de bajo riesgo". En el marco de la Reforma del Despacho de Aduana Nacional[186], anunciada el 28 de junio de 2017, se han adoptado varias medidas para facilitar y agilizar el despacho de los productos de exportación, como la simplificación de la tramitación de la documentación, el aumento del número de centros de prevención de riesgos y un mayor desarrollo de las ventanillas únicas. Según las autoridades, aproximadamente una tercera parte de las exportaciones se declara actualmente a través de ventanillas únicas. Las autoridades

[186] Información en línea de la Administración General de Aduanas de la República Popular China (GAC) (en chino). Consultado en: http://www.customs.gov.cn/customs/302249/302266/302267/711020/index.html [22 de marzo de 2018].

también señalan que los tiempos de despacho de las exportaciones se han reducido de nuevo, hasta llegar a una media nacional de 1.1 horas en 2017.

3.2.2 Impuestos, cargas y gravámenes

3.72. Los derechos de exportación se basan en el Reglamento sobre Derechos de Importación y Exportación. Según las autoridades, se aplican para proteger el medio ambiente del país y ahorrar energía y recursos escasos. Cada año se publica la lista de productos sujetos a derechos de exportación. Las exportaciones pueden estar sujetas a derechos de exportación "legales" y provisionales[187].

3.73. Los derechos de exportación se calculan sobre la base del valor de transacción de las exportaciones más el costo del transporte, las tasas conexas y el costo del seguro. En 2017, todos los derechos de exportación eran *ad valorem*, salvo los aplicados a dos líneas arancelarias relativas a abonos. Ciertas partidas están exentas de derechos de exportación[188]. En determinadas circunstancias pueden concederse también exenciones o reducciones de derechos[189].

3.74. En octubre de 2017, 102 líneas arancelarias (al nivel de 8 dígitos) estaban sujetas a derechos de exportación legales, el mismo número que en 2015, y 179 líneas arancelarias estaban sujetas a derechos provisionales, lo que supuso un descenso frente a las 314 líneas de 2015 (cuadro *Derechos de exportación, por tipo y capítulo del SA, 2017 Capítulo del SA Derechos legales Derechos*). La reducción del número

187 Documento WT/TPR/S/342/Rev.1 de la OMC, de 12 de octubre de 2016, sección 3.2.2.

188 Se trata de los productos siguientes: productos importados que se exportan desde el territorio aduanero en el plazo de un año a partir de la fecha de importación por estar dañados, ser de mala calidad o no ajustarse a las especificaciones; productos exportados en un solo envío a los que se aplican derechos estimados en no más de 50 yuan; material publicitario y muestras sin valor comercial; material donado; y combustibles, suministros, bebidas y provisiones utilizados por vehículos que se encuentran en tránsito.

189 Entre ellos se incluyen: exportaciones en las zonas económicas especiales y otras zonas especialmente designadas; exportaciones realizadas por determinadas empresas, por ejemplo, empresas conjuntas de capital chino y extranjero, empresas conjuntas contractuales chinas y extranjeras, y empresas con inversión exclusivamente extranjera; exportaciones destinadas a fines específicos y materiales donados para el bienestar público; y pequeñas transacciones en frontera.

de líneas arancelarias sujetas a derechos de exportación fue el resultado, en parte, de la aplicación de las decisiones adoptadas en el marco de procedimientos de solución de diferencias de la OMC. El tipo más alto (50%) se aplica a los minerales de estaño y sus concentrados (partida 2609 del SA).

3.75. No se ha facilitado a la Secretaría información relativa a los ingresos fiscales procedentes de los derechos de exportación.

DERECHOS DE EXPORTACIÓN, POR TIPO DE CAPÍTULO DEL SA, 2017

Capítulo del SA	Derechos legales		Derechos provisionales	
	N° de líneas	Intervalo (%)	N° de líneas	Intervalo (%)
Total	102	20-50	180	0-35
03 Pescados y crustáceos	1	20	0	n.a.
05 Productos de origen animal, n.e.p.	4(1)	40	1	0
25 Tierras y piedras; yesos	0	n.a.	8	10-15
26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas	7 (2)	20-50	25	0-20
27 Combustibles, aceites y ceras minerales	0	n.a.	11	3-15
28 Productos químicos inorgánicos	3 (1)	20-30	2	5-10
29 productos químicos orgánicos	1 (1)	40	1	0
31 Abonos	0	n.a.	6	5-30
41 Pieles y cueros en bruto	2	20	0	n.a.
44 Madera y manufacturas de madera	0	n.a.	6	10-15
47 Pasta de madera, papel o cartón	0	n.a.	16	10
72 Fundición, hierro y acero	17 (5)	20-40	38	10-20
74 Cobre y sus manufacturas	32 (32)	30	33	0-15
75 Níquel y sus manufacturas	4 (4)	40	5	5-15
76 Aluminio y sus manufacturas	24 (24)	20-30	24	0-15
79 Cinc y sus manufacturas	4 (4)	20	4	0-15
81 Los demás metales comunes	3 (1)	20	0	n.a.

n.a. No aplica.
Nota: Las cifras entre paréntesis de la columna relativa a los "derechos legales" se refieren al número de líneas arancelarias sujetas tanto a un derecho de exportación legal como a un derecho de exportación provisional. Se incluyen las líneas en las que el derecho de exportación se aplica solo parcialmente.
FUENTE: Arancel Aduanero de Importación y Exportación, 2017.

3.2.3 Prohibiciones, restricciones y licencias de exportación

3.76. El Estado puede restringir o prohibir las exportaciones para mantener la seguridad nacional y la moralidad pública; proteger la salud de las personas y de los animales o preservar los vegetales; proteger el medio ambiente; proteger recursos naturales agotables que escasean o que requieren una "protección eficaz"; organizar la "gestión de las actividades de exportación"; cumplir los compromisos internacionales de China; o en cualquier otra circunstancia establecida en una ley o en un reglamento administrativo.

3.77. El Ministerio de Comercio, en colaboración con otros departamentos competentes, prepara y publica un Catálogo de Mercancías sujetas a Restricciones o Prohibiciones de Exportación, que se actualizó por última vez en 2008[190]. En consecuencia, los productos sujetos a prohibiciones de exportación no han variado durante el período objeto de examen, y son, entre otros, los siguientes: objetos arqueológicos, bezoar, almizcle, musgo negro, ciertas plantas, huesos, marfil, arenas naturales (capítulo 25 del SA), amianto, derivados halogenados de los hidrocarburos, productos químicos orgánicos (capítulo 29 del SA), abonos (no tratados químicamente); madera sin elaborar; y algunos productos de platino[191].

3.78. China impone licencias de exportación a sustancias específicas de doble uso, con objeto de proteger la seguridad nacional y el interés público y cumplir sus obligaciones en el marco de los acuerdos internacionales pertinentes[192]. El valor de las exportaciones de mercancías sujetas a licencias de exportación en 2016 ascendió a 25 mil 100 millones de dólares estadounidenses, lo que equivale al 1.2% aproximadamente de las exportaciones de China.

[190] Anuncio Nº 96 [2018] de la GAC (en chino). Consultado en: http://www.mofcom.gov.cn/aarticle/b/c/200812/20081205948343.html [22 de marzo de 2018].
[191] Documentos G/MA/QR/N/CHN/2 y G/MA/QR/N/CHN/3 de la OMC, de 24 de abril de 2015.
[192] Documento G/LIC/N/CHN/14 de la OMC, de 29 de noviembre de 2016.

3.79. Las restricciones a la exportación adoptan la forma de contingentes o licencias. China impone contingentes de exportación globales y por destinos. Cada mes de diciembre se publica la lista de productos sujetos a contingentes y los volúmenes de esos contingentes para el año siguiente[193]. Según la información facilitada por las autoridades, en 2017 se aplicaron contingentes globales de exportación a 100 líneas arancelarias al nivel de 8 dígitos del SA. No se han añadido más productos a esa lista desde 2015, pero sí se han eliminado algunos, concretamente el talco a granel, la magnesia, el antimonio y sus productos y el indio y sus productos. En la actualidad, esos productos están sujetos a licencias de exportación.

3.80. Las mercancías sujetas a restricciones lo están a licencias de exportación no automáticas. El Ministerio de Comercio publica anualmente el Catálogo de Mercancías sujetas al Régimen de Licencias de Exportación[194], en el que se enumeran las mercancías que están sujetas a contingentes de exportación (licencias), licitación de contingentes de exportación (licencias) y licencias generales de exportación; los productos mencionados no han variado durante el período examinado (cuadro *Productos sujetos a contingentes y licencias de exportación*). En el caso de las exportaciones sujetas a contingentes, el exportador debe obtener acceso al contingente antes de solicitar una licencia. Además, para "mantener el sistema de comercio exterior", las declaraciones de exportación de determinados productos sujetos a licencias de exportación (por ejemplo, regaliz, algunos tipos de productos de magnesia, tierras raras, antimonio y sus productos, y arenas naturales) solo podrán despacharse en puertos designados al efecto cuando se exporten al Taipei Chino; Hong Kong, China; y Macao, China[195].

---

193 Información en línea del MOFCOM. Consultado en: http://www.mofcom.gov.cn/article/b/c/201712/20171202690523.shtml [22 de marzo de 2018].

194 Anuncio Conjunto Nº 94 [2014] del MOFCOM y la GAC.

195 Por ejemplo, los puertos designados para despachar declaraciones de exportación relativas a tierras raras son los puestos aduaneros de Tianjin, Shanghái, Qingdao, Huangpu, Hohhot, Nanchang, Ningbo, Nanjing y Xiamen.

PRODUCTOS SUJETOS A CONTINGENTES Y LICENCIAS DE EXPORTACIÓN

Productos	Régimen aplicable	Observaciones
Productos sujetos a contingentes y licencias de exportación		
Arroz, maíz, trigo, algodón, carbón.	Contingente de exportación (licencia).	El contingente es asignado por la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma. La licencia es expedida por el Ministerio de Comercio.
Harina de trigo; harina de maíz; harina de arroz; madera aserrada; ganado bovino y porcino y pollos, vivos (para su exportación a Hong Kong, China y Macao, China); ganado porcino vivo (destinado a Hong Kong, China y Macao, China); petróleo crudo; petróleo refinado; plata; y fosfato mineral.	Contingente de exportación (licencia).	El contingente es asignado por el MOFCOM.
Juncos y sus productos, talco a granel (en polvo), magnesia, y regaliz y sus productos.	Licitación del contingente de exportación (licencia).	El contingente es asignado por el MOFCOM.
Productos sujetos a licencia		
Ganado bovino y porcino y pollos, vivos (para mercados distintos de las regiones administrativas especiales de Hong Kong y Macao); carne de bovino, de porcino y de pollo fresca, refrigerada; carne de bovino, de porcino y de pollo congelada; bauxita; tierras raras; parafina; tungsteno; carborundo; platino (para tráfico de perfeccionamiento); determinados metales y productos de metal; molibdeno y sus productos; arenas naturales; productos del petróleo (aceites, grasas, aceites lubricantes); ácido cítrico; sales de penicilina industriales; vitamina C; ácido sulfúrico; sulfato de disodio; motocicletas (incluidas las todoterreno) y sus motores y cuadros; y vehículos automóviles (incluso totalmente por montar) y sus chasis; antimonio, indio; estaño y sus productos.	Licencia de exportación.	Se concede una licencia al exportador que haya firmado el correspondiente contrato de exportación.
Sustancias que agotan la capa de ozono, y productos de alúmina, coque y tungsteno, carburo de silicio, manganeso y fluorita.	Licencia de exportación.	Se requiere un permiso de exportación antes de solicitar una licencia.

FUENTE: Anuncio Conjunto Nº 76 de 2015 del MOFCOM y la GAC (en chino). Consultado en: http://wms.mofcom.gov.cn/article/zcfb/g/201512/20151201225345.shtml; e información facilitada por las autoridades de China.

3.81. Además de la lista de mercancías sujetas a licencia de exportación en el comercio general, en el Catálogo de Mercancías sujetas al Régimen de Licencias de Exportación

también se indican las licencias de exportación que se aplican al comercio fronterizo. En enero de 2018 había 44 categorías de mercancías sujetas a licencias de exportación en el comercio general. El número de líneas arancelarias al nivel de 8 dígitos del SA sujetas a licencias de exportación en 2018 es de 524.

3.2.4 Apoyo y promoción de las exportaciones

3.82. Las autoridades indicaron que China no concedió ni mantuvo ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios durante los años 2013 y 2014[196]. No se ha facilitado información a la OMC sobre los años 2015 y 2016.

3.83. Los exportadores tienen derecho a desgravaciones del IVA. Las tasas de desgravación varían en función de los productos, si bien suelen ser inferiores al IVA pagado. Actualmente esas tasas son del 17, 15, 13, 11, 9, 5 y 0%. Las dos tasas de desgravación más frecuentes son la del 17%, que se aplica aproximadamente al 29% de todas las líneas arancelarias, y la del 0%, que se aplica al 22% de las líneas. Ciertas mercancías no pueden beneficiarse de desgravación[197]. Si se considera el valor de las exportaciones, más del 70% de las mercancías exportadas se benefician de tasas de desgravación del 17 y del 15%. En general, las frutas y los frutos de cáscara están sujetos a la tasa de desgravación del 5%, mientras que las especies amenazadas de animales y plantas no se benefician de desgravación. Según las autoridades, la distribución de las tasas de desgravación del IVA se utiliza para contribuir a la protección del medio ambiente, el ahorro de energía y la reducción de emisiones. Así pues, las desgravaciones se utilizan para desincentivar la producción y la exportación de productos contaminantes. Las modificaciones realizadas en el sistema de desgravaciones desde el último examen de las políticas comerciales comprenden la

[196] Documento G/AG/N/CHN/29 de la OMC, de 2 de febrero de 2016.
[197] Entre los productos que no pueden beneficiarse de la desgravación del IVA figuran los siguientes: productos de gran consumo de energía, productos muy contaminantes y productos relacionados con la explotación de recursos; y especies amenazadas de la fauna y la flora.

reintroducción de la desgravación del 13% del IVA para las exportaciones de productos a base de maíz (incluidos el almidón y el etanol), que anteriormente era del 11%, y el aumento del 11 al 13% del IVA para las exportaciones de productos electrónicos y mecánicos y de petróleo elaborado.

3.84. Hay otros mecanismos de apoyo a las exportaciones. La Oficina de Desarrollo Comercial (TDB) del Ministerio de Comercio organiza exposiciones en mercados emergentes y actividades de formación orientadas a las exportaciones. También mantiene el sitio web *China Trade Promotion* para la promoción del comercio chino y ofrece información general sobre los mercados extranjeros a través de diversas plataformas de servicios. Desde el último examen, la Oficina de Desarrollo Comercial ha publicado numerosos documentos sobre políticas de comercio exterior, ha facilitado información práctica en sus sitios web y ha proporcionado información comercial a través de su plataforma *WeChat.*

3.85. El Servicio para Empresas Chinas de Reclamaciones relativas a Operaciones Comerciales en el Extranjero presta a las empresas chinas servicios de tramitación de reclamaciones, asesoría, creación de bases de talentos y apoyo a las empresas emergentes.

3.86. Las zonas francas se han convertido en un importante instrumento para la promoción de las exportaciones y las inversiones y para la aplicación con carácter experimental de las reformas de las políticas. La primera zona franca de China continental, la Zona Franca de Shanghái, se creó en agosto de 2013. Se amplió en abril de 2015 y en la actualidad cubre una superficie de 121 kilómetros cuadrados.

3.87. La producción de las empresas instaladas en la Zona Franca de Shanghái puede proceder tanto de las zonas que están bajo control aduanero como de las que no lo están. Los pagos de aranceles por parte de las empresas ubicadas en zonas sujetas a control aduanero se suspenden, y solo se hacen efectivos cuando los productos finales

se venden al resto de China. La Zona Franca de Shanghái dispone asimismo de un mecanismo especial para la solución de diferencias, que cuenta con un procedimiento de arbitraje regido por normas de arbitraje independientes promulgadas por el Centro de Arbitraje Internacional de Shanghái. Si bien estaba previsto inicialmente que esa Zona Franca dispusiera de acceso sin filtros a Internet[198], las restricciones no se han eliminado.

3.88. Las importaciones totales de la Zona Franca de Shanghái en 2017 ascendieron a 800 mil millones de yuan, mientras que las exportaciones se elevaron a 600 mil millones de yuan. El valor añadido en ese mismo año se situó en 800 mil millones de yuan; el número estimado de empleados era de 2 mil 75 millones de personas. De las 86 mil empresas radicadas en esa Zona Franca en 2017, 34 mil estaban situadas en las zonas bajo control aduanero. La mayoría de las empresas son de propiedad china.

3.89. En 2015 se establecieron más zonas francas en Guangdong, Fujian y Tianjin. En marzo de 2017, el Gobierno aprobó la creación de siete zonas francas nuevas, todas ellas con sectores prioritarios diferentes, que se ubicarán en Liaoning, Zhejiang, Henan, Hubei, Chongqing, Sichuan y Shaanxi.

3.2.5 Financiación, seguro y garantías de las exportaciones

3.90. Como mínimo, son dos las instituciones públicas que conceden financiación, seguro y garantías de las exportaciones: el Banco de Exportación e Importación de China (Banco EXIM), que financia las exportaciones; y la Corporación de Seguros de Crédito y Exportación de China (SINOSURE), que ofrece seguros del crédito de

[198] "*China to lift ban on Facebook - but only within Shanghai free-trade zone*", *South China Morning Post*, de 24 de septiembre de 2013. Consultado en: http://www.scmp.com/news/china/article/1316598/exclusivechina-lift-ban-facebook-only-within-shanghai-free-trade-zone [22 de marzo de 2018].

exportación y garantías conexas. Las empresas de propiedad extranjera también pueden acceder a los servicios del Banco EXIM y SINOSURE.

3.91. El Banco EXIM ofrece financiación para la importación y la exportación de bienes de equipo y servicios y para los proyectos de construcción e inversiones en el extranjero emprendidos por empresas chinas. Concede créditos a la exportación para el comprador y para el vendedor. Los créditos a la exportación para el comprador consisten en préstamos concedidos en yuan o en divisas a prestatarios extranjeros, mientras que los créditos a la exportación para el vendedor consisten en préstamos en yuan o en divisas otorgados a empresas nacionales que exportan embarcaciones, equipo, productos electromecánicos, productos agrícolas, productos culturales y servicios. Las autoridades han indicado que los préstamos se conceden a tipos de interés comerciales. El Banco EXIM también dispone de líneas especiales de crédito y diferentes instrumentos financieros para las pymes. El Banco mantiene dos instrumentos preferenciales destinados a la ayuda oficial para el desarrollo que presta el Gobierno de China a los países en desarrollo y que consisten en préstamos del Estado en condiciones de favor y créditos preferenciales a la exportación para el comprador. El Banco EXIM es el único banco designado por el Gobierno de China para ofrecer esas modalidades de financiación[199]. Las condiciones de financiación del Banco EXIM no han variado desde 2015.

3.92. El número de operaciones de crédito a la exportación para vendedores y para compradores ha aumentado significativamente desde 2015 (gráfica *Operaciones del Banco EXIM, 2012-2017*).

3.93. La Corporación de Seguros de Crédito y Exportación (SINOSURE), de propiedad estatal, es la agencia oficial de seguros de crédito a la exportación de China.

[199] Información en línea del Banco EXIM de China. Consultado en: http://english.eximbank.gov.cn/tm/en-TCN/index_640.html.

Ofrece seguros de crédito a la exportación a largo y medio plazo, seguros de inversión en el extranjero, seguros de crédito a la exportación a corto plazo, seguros de crédito interno, garantías de créditos y reaseguros relacionados con los seguros de crédito a la exportación y servicios de cobro de deudas. SINOSURE tiene como objetivo promover las exportaciones chinas de bienes, tecnologías y servicios, especialmente bienes de capital de alta tecnología y elevado valor añadido, y ayudar a las empresas nacionales a invertir en el extranjero, proporcionando seguros contra riesgos de impago[200].

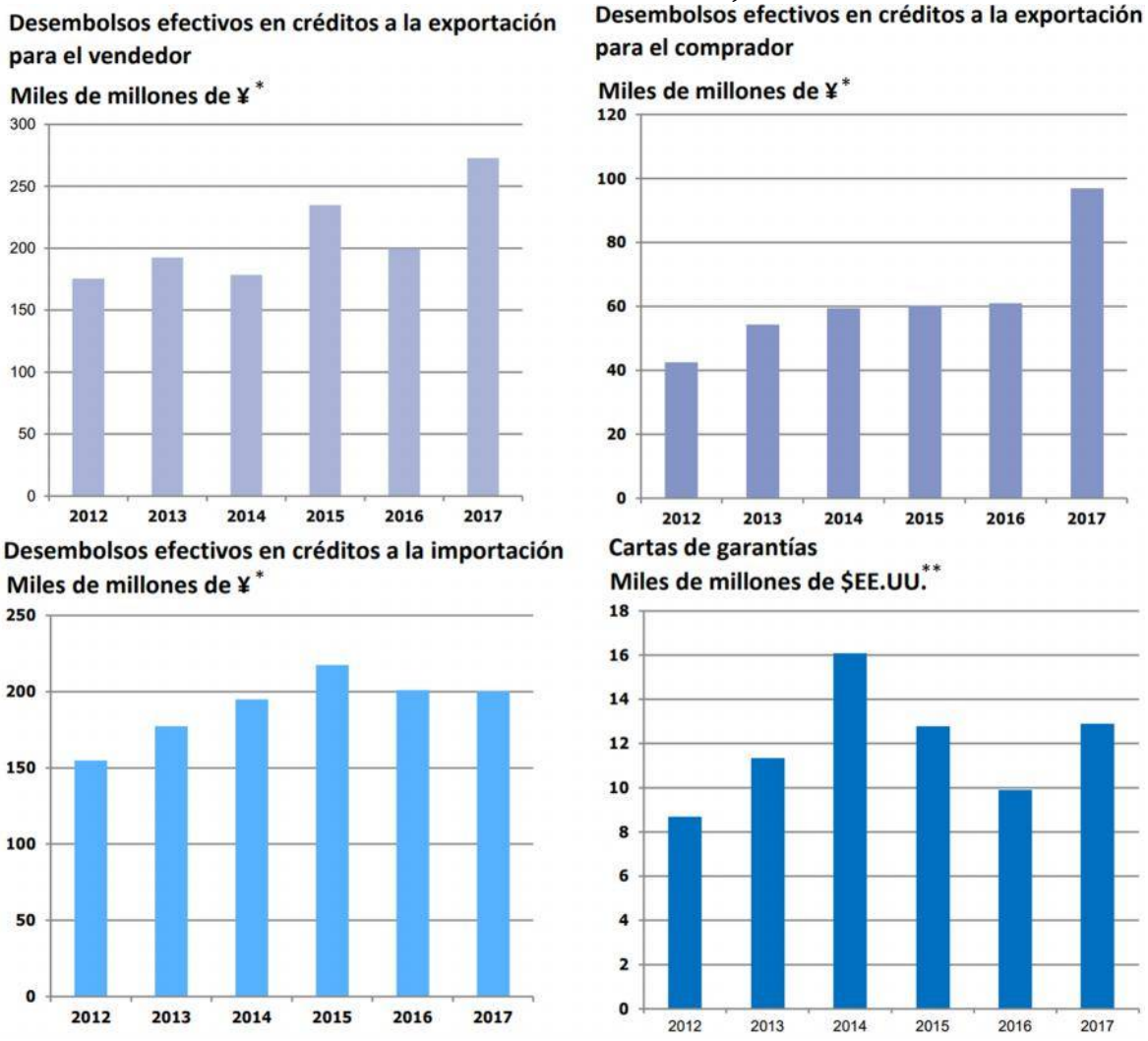
3.94. SINOSURE ofrece seguros de crédito a la exportación a corto, medio y largo plazo, así como seguros de inversión en el extranjero. Hay varios tipos de seguros de crédito a la exportación a corto plazo, de una duración máxima de dos años: a) el seguro de cobertura general, que cubre riesgos tanto comerciales como políticos; b) las pólizas de seguro para compradores o contratos específicos, que cubren además los riesgos del comprador resultantes de medidas adoptadas por el país del comprador, tales como la imposición de restricciones o prohibiciones a la importación o la cancelación o no renovación de una licencia de importación; c) la póliza de seguro contra el incumplimiento de contrato por el comprador, que cubre el riesgo de impago; d) el seguro de cobertura general para pymes, que cubre los riesgos de cantidades exigibles por empresas exportadoras en relación con pagos efectuados mediante cartas de crédito o por otros medios; y e) el seguro de crédito fácil para pymes[201].

3.95. Uno de los instrumentos de seguro a medio y largo plazo es el Programa de Seguros de Crédito para Compradores, que cubre los casos de impago por prestatarios o avalistas sujetos a contratos de crédito a causa de determinados riesgos políticos y comerciales[202]. Las instituciones financieras chinas y extranjeras, así como las

[200] Información en línea de SINOSURE. Consultado en: http://www.sinosure.com.cn/sinosure/english/Company%20Profile.ht.
[201] Información en línea de SINOSURE. Consultado en: http://www.sinosure.com.cn/sinosure/english/products_short.htm.
[202] Información en línea de SINOSURE.

instituciones financieras extranjeras con sucursales en China, pueden beneficiarse del programa si poseen activos de valor total superior a 10 mil millones de dólares estadounidenses y tienen una buena trayectoria de cooperación con las entidades de crédito a la exportación. El plazo del crédito es, por lo general, de 2 a 15 años. Se aplican condiciones similares al Programa de Seguros de Crédito de Proveedores, que cubre los casos de quiebra o impago de los importadores.

OPERACIONES DEL BANCO EXIM, 2012-2017



* Yuan.
** Dólar estadounidense.
FUENTE: Información en línea del Banco de Importación y Exportación de China y datos facilitados por las autoridades de China.

3.96. El Programa de Seguros de Inversión en el Extranjero tiene la finalidad de promover las inversiones en el extranjero por empresas y organizaciones financieras chinas mediante el aseguramiento de las pérdidas económicas que pueda sufrir un inversionista en el extranjero a causa de riesgos políticos en el país receptor. El Programa ofrece seguros de capital y seguros de responsabilidad civil. Las inversiones directas pueden beneficiarse del Programa, que ofrece seguros contra las pérdidas de capital e ingresos o de capital e intereses causadas directamente por los riesgos asegurados, a saber, expropiaciones, restricciones a la transferencia y la conversión de divisas, daños o incapacidad para operar debidos a la guerra o disturbios de carácter político, e incumplimiento de compromisos.

Fuente de información:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s375_s.pdf

Asia y Europa padecen la tensión comercial (El Economista)

El 26 de junio de 2018, el periódico *El Economista* publicó la nota "Asia y Europa padecen la tensión comercial". La información se presenta a continuación.

Las bolsas de Asia y Europa han sido las más impactadas por las tensiones comerciales. A finales de mayo, Estados Unidos de Norteamérica anunció aranceles al acero y aluminio mexicano, canadiense y europeo. Después, el gobierno de Donald Trump volteó a Asia, en específico a China.

En lo que va del mes, la Bolsa de Shanghai ha caído 7.63%; se ubicó en 2 mil 859.34 unidades. Una suerte similar tuvo el índice *Hang Seng* de Hong Kong, que ha cedido 4.95% a 28 mil 961.39 puntos.

PASAN FACTURA

A la par del recrudecimiento de amenazas comerciales, la mayoría de los índices europeos y asiáticos ha operado con pérdidas.

DESEMPEÑO DE ÍNDICES BURSÁTILES SELECCIONADOS, JUNIO-2018
-Puntos-

País	índice	31 mayo 2018	25 junio 2018	Var. %
Alemania	DAX	12 605	12 270	-2.65
España	IBEX-35	9 466	9 618	1.61
Francia	CAC 40	5 398	5 284	-2.12
Inglaterra	FTSE-100	7 678	7 510	2.19
Italia	MIB	21 784	21 355	-1.97
China	Shangai	3 095	2 859	-7.63
Corea del Sur	Kospi	2 423	2 358	-2.69
Hong Kong	Hang Seng	30 469	28 961	-4.95
Estados Unidos de Norteamérica	NASDAQ Composite	7 442	7 532	1.21
	Dow Jones	24 416	24 253	-0.67
	S&P 500	2 705	2 717	0.44
México	S&P/BMV IPC	44 663	46 748	4.67

FUENTE: *Reuters.*

Tan sólo la semana pasada, Trump ordenó la preparación de nuevos aranceles de 10% a productos importados de China por valor de 200 mil millones de dólares;

China, la segunda economía más importante del mundo, aseguró que responderá en términos equivalentes.

Las tensiones no se centran exclusivamente en China. Rusia analiza imponer aranceles a los autos importados de Estados Unidos de Norteamérica. La India y Turquía ya han hecho lo propio con productos estadounidenses, desde arroz hasta automóviles.

Además, la Unión Europea se apresta a imponer aranceles sobre 3 mil 400 millones de dólares en productos estadounidenses, desde *whiskey* y motocicletas, detalló el área de Inversiones de *Sura Asset Management* México.

Harley-Davidson, una de las empresas afectadas por los aranceles europeos, anunció el traslado de una parte de su producción fuera de Estados Unidos de Norteamérica. La compañía de motocicletas dijo que los aranceles supondrían un costo adicional de 2 mil 200 dólares promedio por cada motocicleta exportada de Estados Unidos de Norteamérica a la Unión Europea.

Mientras los temas comerciales también se vuelven tensos en el viejo continente, los principales índices de Alemania (*Dax*), Inglaterra (*FTSE 100*) y Francia (*CAC 40*) presentan bajas desde 2.65 hasta 2.12% en lo que va del mes.

Finalmente, las presiones comerciales también han pasado factura a los índices y ciertas acciones de Estados Unidos de Norteamérica.

El Promedio Industrial *Dow Jones* (*DJIA*) presenta una caída de 0.67% a 24 mil 252.80 unidades; el *S&P 500* apenas se mantiene en positivo, con un rendimiento de 0.44% a 2 mil 717.07 puntos.

De las acciones del *S&P 500*, índice que agrupa a las emisoras más grandes por valor de mercado, destacan retrocesos de acciones como *Caterpillar* (10.09%), *Deere*

(6.59%) y *Boeing* (5.95%). Dichas compañías son consideras por analistas como las más vulnerables si las tensiones comerciales aumentan con China, destacó *USA Today.* A la lista se suma *Tesla.*

Tan sólo las iniciativas del Departamento del Tesoro para restringir las inversiones chinas en empresas tecnológicas de dicho país castigaron a los índices, llevando al *S&P 500* y al *Nasdaq Composite* a sus bajas más profundas de los últimos dos meses.

Fuente de información:
https://www.eleconomista.com.mx/mercados/Asia-y-Europa-padecen-la-tension-comercial-20180626-0041.html

Nuevo censo revela desoladora desigualdad en India (IPS)

El 16 de julio de 2015, el *Inter Press Service* Agencia de Noticias, publico la nota "Nuevo censo revela desoladora desigualdad en India". A continuación se presenta la información.

India es la tercera economía de Asia y desempeña un destacado papel en la geopolítica mundial. Sin embargo, el primer Censo Socioeconómico y de Castas revela un panorama desolador de privaciones para parte de su población, pese a la multimillonaria inversión en programas sociales.

El estudio, realizado en 640 distritos a instancias del Ministerio de Desarrollo Rural, ofrece datos sobre un conjunto de indicadores socioeconómicos como ocupación, educación, religión, estatus de casta o tribal, ingresos, bienes, vivienda y tierras de particulares, así como otras categorías por hogar.

De los 179 millones de hogares censados, casi la mitad son rurales.

Alrededor de 21.53% de los hogares rurales pertenecen a las castas y a las tribus (como se llama en India a los pueblos originarios) desfavorecidas, los sectores más oprimidos del sistema tradicional de castas y a los cuales la Constitución destina disposiciones especiales para promover y proteger sus intereses sociales, educativos y económicos.

“Es una llamada de alerta para la acción urgente porque las castas más bajas han estado demasiado tiempo marginadas”: Paul Divakar.

Más de 60% de los hogares rurales sondeados califican como “desfavorecidos” en 14 parámetros. Los ingresos de alrededor de 51.8% de las familias, unos 80 dólares al mes (cuatro dólares al día), ganados con trabajos manuales y/o casuales, apenas si alcanzan para encender las cocinas.

Además, solo 20% de los hogares rurales poseen un vehículo, y solo 11% tiene implementos tan básicos como refrigerador.

El censo también ofreció una ventana sobre el peso que cargan los hogares rurales sin tierras ni ofertas de empleo.

En todo el país, 56% de los hogares no poseen tierras. Muy pocos son los integrantes que tienen un empleo regular y solo un número insignificante de ellos pagan impuestos.

Un solo integrante de la familia es asalariado en 7.3% de los hogares de las castas más bajas y 9.7% de los hogares rurales.

Alrededor de 30% de los consultados se consideraron cultivadores, y los trabajos manuales esporádicos constituyen la principal fuente de ingresos para 51.14% de los hogares. Solo 14% tienen empleos no agrícolas, en el sector público o privado.

La situación es más desoladora para las tribus y las castas más bajas, a pesar de décadas de acciones afirmativas: solo 3.96% de los hogares de las castas más bajas rurales y 4.38% de los tribales tienen empleos en el sector público.

La proporción cae en picada en el sector privado a 2.42% de las castas desfavorecidas y 1.48% de las comunidades tribales.

Menos de 5% de los hogares rurales pagan impuestos. Aun en los estados más ricos, como Kerala, Tamil Nadu y Maharashtra, el número ronda el máximo de 5 por ciento.

“El censo permitió abrir los ojos. Claramente muestra que los beneficios del gran crecimiento económico no llegaron a grandes sectores de población a pesar de los miles de millones destinados a programas de alivio de la pobreza, ‘educación para todos’ y creación de empleo”, remarcó Ranjana Kumari, directora del Centro para la Investigación Social, con sede en Nueva Delhi.

Lo más preocupante, según Kumari, es que el censo muestra que no solo hay una pobreza generalizada, sino también generacional.

“Tras más de seis décadas de independencia, millones de personas sufren una pobreza deprimente, carentes de beneficios sociales como seguridad laboral, educación y un techo”, añadió.

A su juicio, “las autoridades y los economistas mantienen los ojos cerrados. Gobierno tras gobierno son culpables de la negligencia criminal de los más vulnerables”.

A pesar de programas estatales emblemáticos como el Sarva Shiksha Abhiyan (movimiento de educación para todos), que procura lograr la educación primaria universal, no hay ningún adulto mayor de 25 años que sepa leer y escribir en 23.52% de las familias rurales.

Menos de 10% de la población de India continúan con los estudios luego de los últimos niveles de secundaria y solo 3.41% de los hogares rurales tienen algún integrante en la familia que por lo menos se haya graduado.

Un desglose por estado muestra que casi la mitad de los residentes rurales (4.75% de la población rural) del noroccidental estado de Rajasthan, el de mayor territorio, son analfabetos.

Los estados de Bengala occidental, Bihar, Odisha, Jharkhand, Madhya Pradesh, Uttarakhand, Uttar Pradesh y Chhattisgarh concentran 180 millones de los 300 millones de analfabetos en la zona rural de India.

Asimismo, la vivienda para todos es una quimera, a pesar de la existencia de Indira Awaas Yojana, uno de los mayores programas rurales de vivienda que se haya implementado en el país, y que funciona desde 1985.

La iniciativa procura dar subsidios y asistencia en efectivo a las personas más pobres para construir sus propias casas.

Sin embargo, tres de cada 10 familias, según el censo, viven en casas de una sola habitación, mientras 22 millones de hogares (alrededor de 100 millones de personas o cuatro veces la población de Australia) residen en viviendas construidas de pasto, bambú, plástico o polietileno, con techo de paja o de lata.

Los estados oriental y central de Chhattisgarh, Madhya Pradesh y Odisha tienen los peores indicadores en lo que respecta a las castas más desfavorecidas y las tribus, pero aun en los estados más desarrollados del sur, como Kerala y Tamil Nadu, los ingresos de las familias son bajos y tienen una gran dependencia en los trabajos manuales.

Sigue siendo difícil encontrar empleos en el sector rural capaces de sacar a las familias de la pobreza, mientras la agricultura aún es de subsistencia, con poca mecanización, limitadas instalaciones de irrigación y poco acceso al crédito.

“Es una llamada de alerta para la acción urgente porque las castas más bajas han estado demasiado tiempo marginadas”, dijo a IPS el activista dalit Paul Divakar.

“El censo demuestra que el desarrollo económico de esos sectores de población no es una prioridad para el gobierno. Siguen rezagados en la mayoría de los índices de desarrollo humano debido a la falta de políticas y de un desarrollo dirigido a su identidad social”, opinó.

“Una intervención estatal holística es vital para su desarrollo integral”, acotó.

En un país como India, caracterizado por la paradoja de tener una economía pujante, a la vez que el mayor número de pobres del mundo, las políticas, coinciden economistas, deben dirigirse especialmente hacia un crecimiento más igualitario.

“De los un mil 200 millones de habitantes que tiene India, la friolera de 60% tienen edad para trabajar”, según Kumari, del Centro para la Investigación Social. “Pero solo una pequeña proporción fue absorbida por el sector formal. La pobreza rural es el resultado de la baja productividad, que implica bajos ingresos”, explicó.

“Necesitamos crear un ecosistema para un crecimiento más rápido de empleos productivos fuera del sector agrario. Los programas de protección social deben universalizarse”, opinó.

Fuente de información:
http://www.ipsnoticias.net/2015/07/nuevo-censo-revela-desoladora-desigualdad-en-india/

Una expansión más fuerte y fórmulas para su continuación (BPI)

El 24 de junio de 2018, el Banco de Pagos Internacionales (BPI) publicó en su informe anual el reporte “Una expansión más fuerte y fórmulas para su continuación”. La información se presenta a continuación.

Durante el ejercicio analizado, la economía mundial superó las expectativas. El crecimiento se intensificó y generalizó; la inflación se mantuvo contenida, pese a la caída adicional de las tasas de desempleo, y, durante la mayor parte del período, las condiciones financieras mundiales continuaron relajándose, aun cuando la política monetaria se iba normalizando. Pese a la ligera pérdida de impulso registrada a principios de 2018 y al deterioro de la confianza de los mercados, especialmente en relación con las Economías de Mercado Emergentes (EME), a la fecha de este Informe se espera que la mayoría de los países crezcan por encima de su potencial entre 2018 y 2019, y que la inflación repunte solo de forma moderada.

Desde una perspectiva de más largo plazo, la economía mundial ha estado recogiendo los frutos de las medidas que adoptaron las autoridades monetarias y reguladoras después de la crisis. La recuperación global se ha sustentado en políticas monetarias muy expansivas y duraderas. Además, actualmente los sistemas bancarios están mejor capitalizados y son más resilientes y, por ende, se encuentran mejor posicionados para respaldar a la economía.

El principal reto ahora es mantener este mayor crecimiento más allá del corto plazo. Hasta ahora, la recuperación ha dependido excesivamente de las medidas y políticas no convencionales de los bancos centrales, lo que ha conllevado algunos problemas. Las vulnerabilidades financieras han ido en aumento. Los mercados financieros parecen estar sobrevalorados. En algunas economías, el crédito ha crecido con fuerza, en muchos casos acompañado de considerables incrementos de los precios inmobiliarios

y, a veces, de gran endeudamiento en moneda extranjera. A escala mundial, la deuda total agregada del sector no financiero ha seguido elevándose en relación con los ingresos. El margen de maniobra de las políticas fiscal y monetaria es más limitado que antes de la crisis y, en parte porque las políticas no han sido capaces de abordar los obstáculos estructurales, las tasas de crecimiento potencial a largo plazo son más bajas. Más recientemente, el aumento de las presiones proteccionistas ha puesto en jaque al sistema comercial internacional que ha sustentado el crecimiento mundial tras la II Guerra Mundial. Todos estos factores indican que los riesgos de ralentización del crecimiento son significativos, como han confirmado recientemente las tensiones financieras en algunas EME.

Con este trasfondo, las políticas deberían aprovechar la expansión cíclica para mitigar los riesgos y recomponer el margen para poder afrontar cualquier desaceleración económica futura. En concreto, la política fiscal debería ir orientada a recuperar espacio, mientras que las políticas estructurales deberían impulsar el potencial de crecimiento. El valioso sistema comercial multilateral abierto debería preservarse íntegramente. Habría que utilizar medidas macroprudenciales para ayudar a continuar reforzando la resiliencia del sistema financiero y mitigar los excesos financieros. Teniendo debidamente en cuenta las circunstancias particulares de cada país, sería deseable continuar el proceso de normalización de la política monetaria. El camino que tenemos por delante es estrecho.

En este capítulo se describen en primer lugar los cambios que se han producido en el entorno macroeconómico y financiero a lo largo del pasado ejercicio, después se analizan las perspectivas a corto plazo y las políticas necesarias para que el crecimiento sea más sostenible, y, por último, se examinan los riesgos de cara al futuro.

La expansión mundial cobra fuerza en un entorno de baja inflación

La actividad económica mundial se aceleró a lo largo del pasado ejercicio. Se estima que el crecimiento del PIB mundial aumentó hasta situarse en el 3.8% en 2017, frente al 3.2% de 2016, un nivel 0.4 puntos porcentuales por encima de las previsiones realizadas a finales de 2016 y próximo a su promedio de largo plazo. Pese a perder algo de impulso en el último trimestre de 2017 y en el primero de 2018, especialmente en la zona del euro, el crecimiento se mantuvo por encima de su potencial en la mayoría de los países.

El avance económico estuvo más sincronizado y se repartió de forma más uniforme entre regiones y países en comparación con los últimos años. Las tasas de crecimiento de las EME volvieron a acercarse a sus promedios históricos, recuperándose casi por completo de los mínimos registrados en 2014 y 2015. La expansión también se reanudó en los principales países exportadores de materias primas, como Brasil y Rusia, tras sus recesiones inusualmente prolongadas y profundas, y superó las previsiones en la zona del euro, Japón y China, mientras que prácticamente las cumplió en Estados Unidos de Norteamérica, Asia (excluida China) y América Latina (gráfica *Mejora del crecimiento del PIB, fortalecimiento de la inversión y disminución del desempleo*, panel izquierdo).

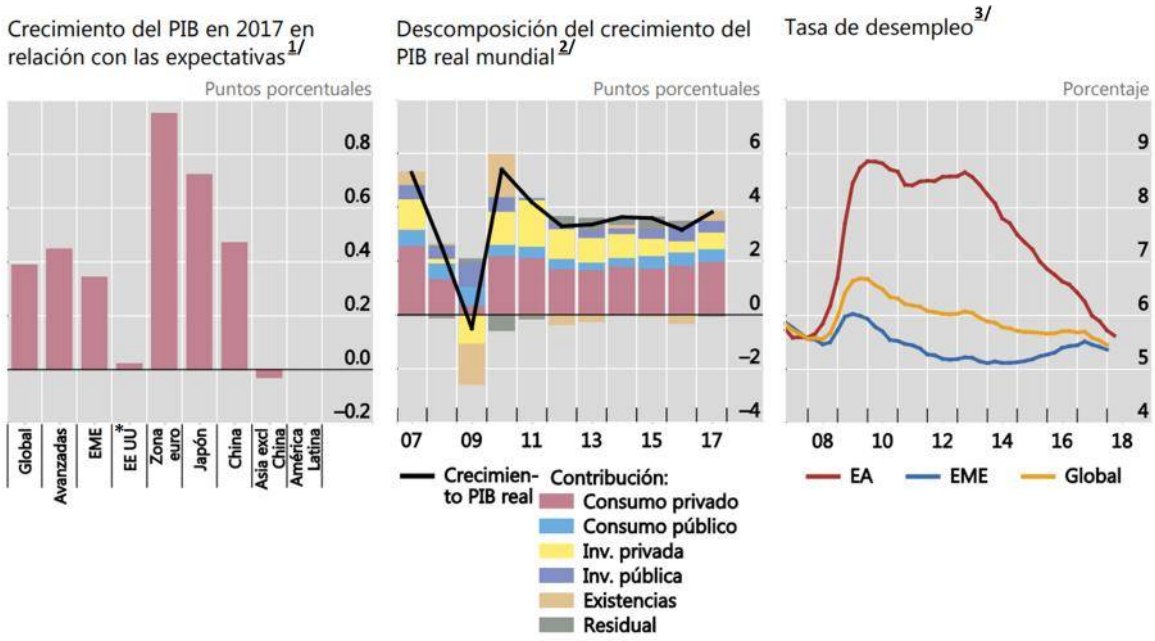
La recuperación también fue más equilibrada en términos de componentes del gasto. Junto con las existencias, la inversión privada en capital fijo contribuyó en mayor proporción al crecimiento del PIB mundial que en 2016 (gráfica *Mejora del crecimiento del PIB, fortalecimiento de la inversión y disminución del desempleo*, panel central). Su fuerte recuperación, especialmente en el sector no residencial, explica la mayor parte del aumento del crecimiento en las economías avanzadas. En las EME, el consumo privado fue relativamente más importante. El conjunto de la inversión también repuntó ligeramente, pero su evolución fue más dispar entre países. En particular, la inversión expresada en porcentaje del PIB cayó en China, al continuar el proceso de reequilibrio

de su economía, mientras que se mantuvo contenida en los países exportadores de materias primas.

Como consecuencia de esta evolución, la actividad manufacturera y el comercio mundial crecieron con vigor. Tras situarse varios años a la zaga de los servicios, las manufacturas registraron las tasas de crecimiento más elevadas desde 2014. Con un aumento anual de casi el 5% en 2017, el comercio mundial avanzó al ritmo más acelerado de los últimos años, beneficiando a los exportadores de manufacturas, especialmente en Asia oriental. Todo ello contribuyó al repunte de los precios de las materias primas, que, a su vez, favoreció la progresiva recuperación de los países que las exportan.

A medida que el crecimiento fue cobrando impulso, las tasas de desempleo cayeron a los niveles más bajos desde la crisis (gráfica *Mejora del crecimiento del PIB, fortalecimiento de la inversión y disminución del desempleo*, panel derecho). De hecho, en algunas de las principales economías, incluso se aproximaron a los mínimos alcanzados después de la II Guerra Mundial. Por ejemplo, en abril de 2018, la tasa de desempleo se situó en el 3.9% en Estados Unidos de Norteamérica, su registro más bajo, exceptuando el año 2000, el período 1966–1969 y la década de los 50. En Japón se situó en el 2.5%, la menor cota de los últimos 25 años, y en Alemania en el 3.4%, el nivel más bajo en casi 40 años. En estas economías se hizo patente la escasez de mano de obra, sobre todo de trabajadores especializados y altamente cualificados. Las tasas de desempleo también se redujeron rápidamente en varias EME. Las estimaciones estándar de la brecha del producto, pese a su alto grado de incertidumbre, confirman la tesis de que varias economías podrían haberse acercado a su plena capacidad. No obstante, la recuperación no progresó con la misma firmeza en todas partes. Pese a la buena evolución de Alemania, y sin duda lastrada por factores estructurales, la tasa de desempleo de la zona del euro se mantuvo en el 8.5% en abril, con una gran dispersión entre los países que la integran.

MEJORA DEL CRECIMIENTO DEL PIB, FORTALECIMIENTO DE LA INVERSIÓN Y DISMINUCIÓN DEL DESEMPLEO



* Estados Unidos de Norteamérica.

1/ Crecimiento observado en 2017 en relación con las previsiones de consenso para 2017 de diciembre de 2016; los agregados son medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA.

2/ Medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA de las tasas de crecimiento del PIB real y los porcentajes de contribución.

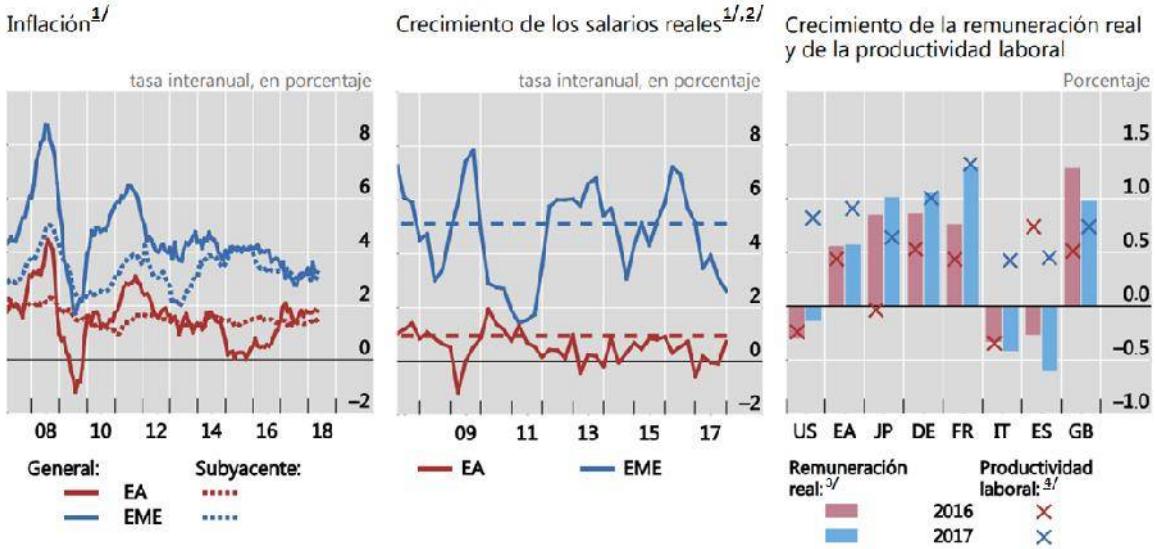
3/ Medias ponderadas basadas en los niveles de mano de obra; las definiciones pueden variar entre países.

FUENTE: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial; OCDE, *Economic Outlook*; Banco Mundial; *Eurostat; Consensus Economics; Datastream*; datos nacionales; cálculos del BPI.

En este contexto, la inflación general se elevó hasta rondar el 2% en las economías avanzadas y ligeramente por encima del 3% en las EME. En ambos casos, el repunte de los precios de la energía elevó la inflación general media ligeramente por encima de la inflación subyacente (gráfica *Continuación de baja inflación y de crecimiento contenido de los salarios*, panel izquierdo). Mientras que la subida de la primera ha sido relativamente generalizada en las principales economías avanzadas, la subyacente ha registrado comportamientos muy dispares. Con algunas excepciones, la inflación subyacente medida por el IPC permanece en general contenida. En los últimos 12 meses, se elevó lentamente en Estados Unidos de Norteamérica y en Japón, hasta alcanzar el 2.1 y el 0.4%, respectivamente, en abril. Sin embargo, en la zona del euro osciló en torno a tasas cercanas al 1% en el mismo período.

En general, los niveles relativamente bajos de la inflación subyacente han reflejado la atonía del crecimiento salarial. El avance de los salarios reales en las economías avanzadas repuntó durante el pasado ejercicio, pero se mantuvo por debajo del promedio (gráfica *Continuación de baja inflación y de crecimiento contenido de los salarios*, panel central). En algunas economías, como Estados Unidos de Norteamérica y la zona del euro, el crecimiento de la remuneración real fue considerablemente inferior a las ganancias de productividad, mientras que en otras economías avanzadas fue algo superior o similar, por lo que la presión al alza sobre los costos laborales unitarios fue escasa o nula (gráfica *Continuación de baja inflación y de crecimiento contenido de los salarios*, panel derecho). En las EME, los salarios reales crecieron por debajo de los promedios históricos.

CONTINUACIÓN DE BAJA INFLACIÓN Y DE CRECIMIENTO CONTENIDO DE LOS SALARIOS



Nota: Las líneas discontinuas del panel central indican los promedios del período T1 2000–más reciente para las EA y T1 2001–más reciente para las EME.

1/ Medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA; las definiciones pueden variar entre países.

2/ Deflactados por el deflactor del PIB. Para las EA, crecimiento de la remuneración por asalariado como se define en *Economic Outlook* de la OCDE. Para las EME, crecimiento de los salarios; las definiciones pueden variar dependiendo de la disponibilidad de datos.

3/ Remuneración por asalariado como se define en *Economic Outlook* de la OCDE; deflactada por el deflactor del PIB.

4/ Producto real por asalariado.

FUENTE: OCDE; *Datastream*; datos nacionales; cálculos del BPI.

El reducido crecimiento salarial en un entorno de rápido descenso del desempleo es un tanto desconcertante. Es cierto que, históricamente, el avance de los salarios ha ido en general a la zaga de la inflación y del crecimiento de la productividad, un patrón que ha coincidido con una erosión continuada de la participación del factor trabajo en la renta. Pero la evidencia también indica que se mantiene el vínculo entre el crecimiento de los salarios (o los costos laborales unitarios) y los indicadores de capacidad ociosa en el mercado laboral, aunque ahora es mucho más débil que en el pasado. Atendiendo a las correlaciones históricas, la inflación de salarios tendría que haber sido más elevada.

Algunos factores pueden contribuir a explicar el bajo nivel de inflación salarial. Para empezar, la capacidad ociosa en el mercado de trabajo puede ser mayor de lo que indican las cifras oficiales, en parte como consecuencia de los efectos de histéresis procedentes de la Gran Crisis Financiera (GCF), así como de los cambios estructurales en los mercados laborales. En algunos países, los indicadores más amplios de desempleo, que incluyen a los trabajadores desanimados y a tiempo parcial, son significativamente más elevados que las tasas de desempleo oficiales (por ejemplo, casi el 8% en Estados Unidos de Norteamérica). Después de la crisis, las tasas de actividad han aumentado con carácter general, salvo en Estados Unidos de Norteamérica, donde se sitúan más de 3 puntos porcentuales por debajo de los niveles registrados en 2008. Estos aumentos reflejan, en parte, la mayor participación de los trabajadores mayores de 55 años[203]. Así pues, las empresas pueden estar encontrándose aún con una oferta de trabajo relativamente elástica, lo que les permite cubrir las vacantes sin tener que ofrecer salarios considerablemente más altos.

Otra razón es que la globalización, pese a que posiblemente ha ralentizado su ritmo en los últimos años, continúa propiciando que los mercados laborales sean altamente

[203] La tasa de actividad de trabajadores con edades comprendidas entre los 55 y los 64 años pasó, en promedio, del 56% en 2008 al 62% en 2016 en los países de la OCDE. En Alemania, aumentó de alrededor del 60% en 2008 a más del 70% en 2016. Dado que su período de permanencia esperado es más corto, este colectivo de trabajadores suele exigir salarios más bajos que los grupos más jóvenes. Véase B. Mojon y X. Ragot, *"The labor supply of baby-boomers and low-flation", Sciences* Po OFCE *Working Paper*, nº 9, 2018-01.

contestables[204]. Desde la integración de China y del antiguo bloque soviético a principios de la década de 1990, la economía mundial ha podido contar con un contingente de trabajadores mucho más amplio. Además, una proporción mucho mayor de la producción se realiza actualmente a través de cadenas de valor repartidas por muchos países. En la medida en que la producción puede externalizarse a países con costos laborales más bajos, los trabajadores tienen competidores no solo en sus mercados locales, sino también en el exterior. Por tanto, valorar la capacidad ociosa en el mercado laboral atendiendo solo a los indicadores de desempleo local puede inducir a error. De hecho, existe cierta evidencia de que las cadenas de valor mundiales han elevado la sensibilidad de los costos de producción local frente a factores externos y, por tanto, de que los costos laborales unitarios se han sincronizado más entre países[205].

Al mismo tiempo, otras fuerzas estructurales, como la adopción de nuevas tecnologías, han ido adquiriendo importancia. El margen para automatizar los trabajos ha ido aumentando, no solo en el sector manufacturero, sino también en el de servicios[206].

[204] Por ejemplo, la difusión de las cadenas de producción mundiales se ha desacelerado después de la crisis. No obstante, la convergencia de costos no ha sido plena en todos los países, lo que indica que hay margen para una mayor integración. Incluso sin la mayor contestabilidad que aporta la globalización a los mercados laborales, las actuales presiones competitivas pueden interactuar con otros factores para mantener débil la inflación. Un ejemplo es la formación de expectativas de inflación implícitas en las negociaciones salariales. Debido a las presiones competitivas actuales, es posible que los trabajadores se muestren (temporalmente) más reacios a pedir un aumento salarial acorde con los objetivos de inflación. Por tanto, puede que las expectativas de inflación sean ahora más inerciales (o parezcan desancladas) y reflejen en mayor medida la inflación pasada que los objetivos de inflación.

[205] Véase BPI, 87° Informe Anual, junio de 2017, Recuadro IV.B. La evidencia sobre la relevancia de los indicadores de capacidad ociosa mundial en las curvas de Phillips es heterogénea. C. Borio y A. Filardo, "*Globalisation and inflation: new cross-country evidence on the global determinants of domestic inflation*", BIS *Working Papers*, nº 227, mayo de 2007, y R. Auer, C. Borio y A. Filardo, "*The globalisation of inflation: the growing importance of global value chains*", BIS *Working Papers*, nº 602, enero de 2017, llegaron a la conclusión de que la expansión de las cadenas de valor mundiales ha acentuado la importancia de los factores globales en relación con las presiones locales. Otros estudios han cuestionado la relevancia cuantitativa de este canal, como J. Ihrig, S. Kamin, D. Lindner y J. Marquez, "*Some simple tests of the globalization and inflation hypothesis*", *International Finance*, vol. 13, issue 3, invierno de 2010; BCE, "Evaluación del grado de holgura del mercado de trabajo", BCE, Boletín Económico, nº 3/2017, Recuadro 3; y D. Brouillette y L. Savoie-Chabot, "*Global factors and inflation in Canada", Bank of Canada Staff Analytical* Note, nº 2017–17, octubre.

[206] Según un estudio detallado de unas 800 ocupaciones en 46 economías avanzadas y EME, en aproximadamente el 60% de las ocupaciones puede automatizarse al menos el 30% de su contenido utilizando las tecnologías actuales (McKinsey Global Institute, *A future that works: automation, employment, and productivity*, enero de 2017).

Aunque la evidencia cuantitativa es aún escasa, la reciente difusión tecnológica sin duda puede presionar a la baja sobre el crecimiento de los salarios al recortar más el poder de negociación de los trabajadores. Al mismo tiempo, al mejorar la productividad, la difusión tecnológica puede ayudar a impedir que suba la inflación, reduciendo así las demandas salariales. También podría generar cambios en la estructura de los mercados de productos. Existe evidencia de que está creciendo la concentración en algunos sectores económicos, a medida que un número más pequeño de empresas más eficientes están ganando terreno en detrimento de otras[207]. Las ganancias de productividad por parte de un reducido número de firmas pueden traducirse, al menos inicialmente, en una caída de precios, tanto de forma directa como indirecta, al ejercer presión sobre las empresas ya establecidas[208].

Las condiciones financieras permanecieron muy favorables durante la mayor parte del ejercicio

La recuperación mundial se sustentó en unas condiciones financieras muy favorables que, de hecho, se relajaron aún más durante la mayor parte del período analizado. Hasta bien entrado el primer trimestre de 2018 no se observaron señales de que podría estar gestándose un cambio significativo en dichas condiciones, especialmente en las EME.

La política monetaria de los principales bancos centrales mantuvo una orientación muy acomodaticia, aunque con divergencias entre regiones. La Reserva Federal continuó endureciendo su política monetaria de forma muy gradual. El Banco Central Europeo (BCE) amplió el período de su programa de compras de activos, aunque redujo ligeramente su ritmo. El Banco de Japón no varió prácticamente su tono expansivo y el

[207] Véase D. Andrews, C. Criscuolo y P. Gal, "*Frontier firms, technology diffusion and public policy: micro evidence from OECD countries*", OECD *Productivity Working Papers*, nº 2, noviembre de 2015.

[208] Por ejemplo, el auge del comercio electrónico (el "efecto Amazon") parece haber reducido la inflación de precios al por menor en Estados Unidos de Norteamérica en al menos un 0.1% anual entre 2011 y 2015, sin contar los efectos indirectos; véase K .Kliesen y C. Gascon, "*An examination of current economic conditions in the nation and in the Memphis área*", *Regional Economic Briefing*, Banco de la Reserva Federal de St Louis, octubre de 2017.

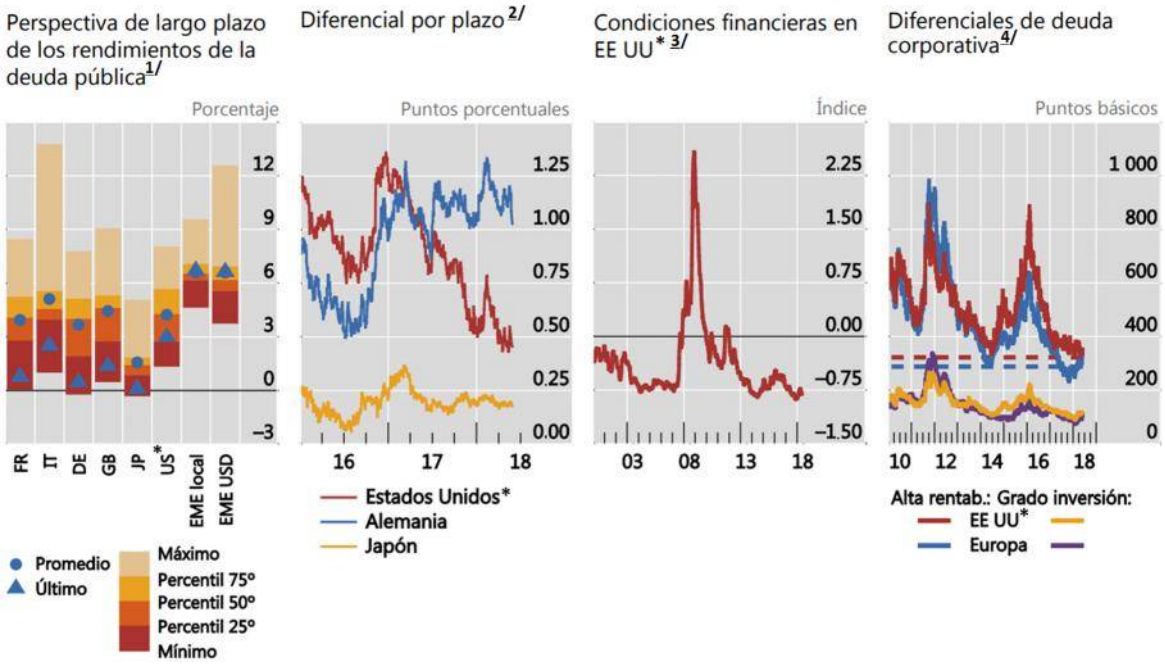
Banco de China mantuvo sus tasas de interés oficiales al tiempo que amplió el uso de sus facilidades de préstamo.

La reacción de los mercados de deuda pública frente a estos ajustes en las políticas monetarias y a las inesperadas perspectivas de mayor crecimiento fue bastante limitada durante la mayor parte del período analizado. En Estados Unidos de Norteamérica, los rendimientos a 10 años se incrementaron moderadamente hasta principios del año, cuando comenzaron a elevarse de forma continuada hasta alcanzar valores próximos al 3% a finales de abril. Aun así, los rendimientos a largo plazo en dicho país y en otras economías principales permanecieron en niveles muy bajos en términos históricos (gráfica *Permanencia de condiciones financieras mundiales muy relajadas en 2017 y principios de 2018*, primer panel). En Estados Unidos de Norteamérica, la curva de rendimientos se mantuvo relativamente plana, reflejo de unas primas por plazo inusualmente reducidas, mientras que los diferenciales por plazo en la zona del euro continuaron siendo relativamente amplios tras el acusado aumento de la pendiente de la curva el pasado junio (gráfica *Permanencia de condiciones financieras mundiales muy relajadas en 2017 y principios de 2018*, segundo panel).

Los reducidos rendimientos a largo plazo y las bajas primas por plazo en Estados Unidos de Norteamérica fueron en cierto modo sorprendentes, teniendo en cuenta el endurecimiento de la política monetaria y la expansión fiscal en ese país. Parece que han intervenido al menos dos fuerzas: el persistente impacto de una política monetaria relativamente más laxa en la zona del euro y en Japón, y las expectativas de los inversionistas de que las presiones inflacionistas se mantendrían controladas aun cuando el crecimiento fuera cobrando fuerza, de forma que no sería necesario ajustar las políticas monetarias[209].

[209] Otros factores también pueden haber contribuido, como la decisión del Tesoro estadounidense de acortar el plazo de sus emisiones y el posible mantenimiento de una fuerte demanda de títulos a plazos largos por parte de aseguradoras y fondos de pensiones que tienen que cumplir las normas reguladoras y calzar sus pasivos a largo plazo.

PERMANENCIA DE CONDICIONES FINANCIERAS MUNDIALES MUY RELAJADAS EN 2017 Y PRINCIPIOS DE 2018



Nota: Las líneas discontinuas del cuarto panel indican promedios del período 1° junio de 2005–2030 junio de 2007.

* Estados Unidos de Norteamérica.

1/ Rendimiento al vencimiento. Para las EA, valores históricos de largo plazo de la deuda pública a 10 años en moneda local, desde enero de 1993; para EME en moneda local, Índice JPMorgan GBI-EM, vencimiento a 7–10 años, desde enero de 2002; para EME en USD, Índice *JPMorgan EMBI Global*, vencimiento a 7–10 años, desde enero de 2001.

2/ Diferencia entre los rendimientos de la deuda pública a 10 años y a dos años.

3/ Índice de condiciones financieras nacionales (NFCI) del Banco de la Reserva Federal de Chicago; los valores positivos (negativos) indican condiciones financieras más restrictivas (laxas) que el promedio.

4/ Diferenciales de rendimiento ajustados de opciones.

FUENTE: *Bloomberg; Datastream*; índices *ICE BofAML; JPMorgan Chase*; cálculos del BPI.

Junto con los bajos rendimientos de los bonos, los indicadores más amplios de los mercados financieros pusieron de manifiesto que las condiciones financieras eran muy favorables. Según un índice sintético, dichas condiciones siguieron relajándose en Estados Unidos de Norteamérica hasta finales de 2017 (gráfica *Permanencia de condiciones financieras mundiales muy relajadas en 2017 y principios de 2018*, tercer panel) y, pese a un ligero endurecimiento posterior, se mantuvieron más laxas que durante la mayor parte del período precrisis. Tanto en Estados Unidos de Norteamérica como en la zona del euro, los diferenciales de la deuda con grado de inversión y de alta rentabilidad continuaron estrechándose hasta finales de 2017 (gráfica *Permanencia de*

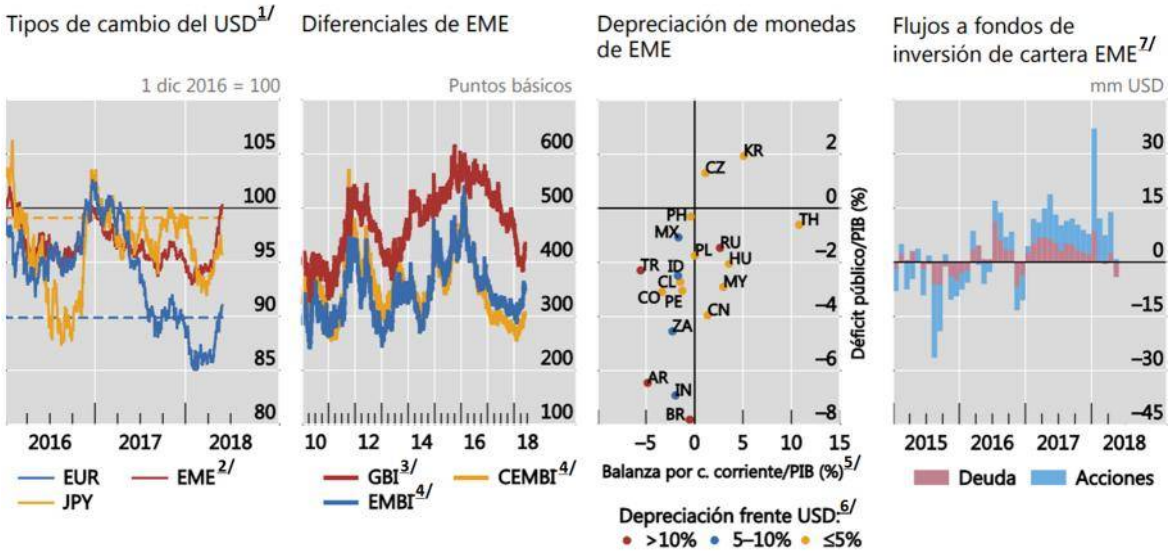
condiciones financieras mundiales muy relajadas en 2017 y principios de 2018, cuarto panel), acompañados de una subida de las cotizaciones bursátiles y una baja volatilidad en los mercados. Estas condiciones financieras tan favorables cambiaron en cierta medida en el primer trimestre de 2018, después de que un repunte de la volatilidad en los mercados bursátiles, asociado a la liquidación de fondos con valores vinculados a esta variable, se tradujera en una acusada caída de los precios de las acciones. Aunque este episodio puso de relieve la posibilidad de que se generen dinámicas de mercado perjudiciales, fue una corrección saludable que quedó circunscrita principalmente a los mercados de renta variable[210].

Hasta principios de 2018, la relajación de las condiciones financieras mundiales también había ido acompañada de una prolongada depreciación del dólar estadounidense (gráfica *Presión sobre las EME vulnerables por el fortalecimiento del dólar*, primer panel). Entre diciembre de 2016 y marzo de 2018, el dólar perdió cerca del 8% de su valor en términos ponderados por el comercio exterior, y más de la mitad de esta pérdida obedeció a un fortalecimiento del euro, del renminbi y del yen. Los factores que explican la depreciación no están claros. El endurecimiento de la política monetaria en Estados Unidos de Norteamérica y la ampliación implícita con respecto a otras economías principales de los diferenciales de tasas de interés a corto plazo habrían sugerido una apreciación de la divisa. Sin embargo, no es inusual que el dólar se deprecie cuando se endurece la política monetaria. Así ocurrió en la mitad de los ciclos de endurecimiento anteriores, como en 2004–2006, cuando el dólar perdió alrededor del 7% en términos ponderados por el comercio exterior. Esto sugiere la intervención de otros factores. En 2017, uno de ellos fue el inesperado fortalecimiento de la economía mundial en relación con la estadounidense, que pudo aumentar el apetito de los inversionistas por el riesgo de activos no estadounidenses, entre ellos, los valores de renta fija de EME, y adelantar al mismo tiempo el momento previsto (y posiblemente acelerar el ritmo esperado) para la retirada del estímulo de la política monetaria en otras

[210] Véase BPI, *Vuelve la volatilidad*, Informe Trimestral, marzo de 2018.

importantes economías, especialmente en la zona del euro[211]. También puede haber influido la incertidumbre en torno a las políticas de la Administración estadounidense, sobre todo en el ámbito comercial, pero también fiscal.

PRESIÓN SOBRE LAS EME VULNERABLES POR EL FORTALECIMIENTO DEL DÓLAR



Nota: Las líneas discontinuas del primer panel indican el promedio de largo plazo para el JPY (enero 1987–mayo 2018) y el EUR (enero 1999–mayo 2018).

1/ Una subida indica una apreciación frente a la moneda correspondiente.

2/ Media simple de AR, BR, CL, CN, CO, CZ, HK, HU, ID, IN, KR, MX, MY, PE, PH, PL, RU, SA, SG, TH, TR y ZA.

3/ Para el índice *JPMorgan GBI-EM* (denominado en moneda local), diferencial sobre títulos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica a siete años.

4/ Para los índices *JPMorgan EMBI Global* (denominado en dólares) y CEMBI (denominado en dólares), diferencial neto de garantías.

5/ Datos de 2017.

6/ Depreciación de la moneda local correspondiente frente al dólar estadounidense en el período 1° febrero–25 mayo de 2018; CZ, HU y PL ajustados por la depreciación del euro en el mismo período.

7/ Sumas mensuales de datos semanales de las principales EME hasta el 23 de mayo de 2018. Los datos incluyen flujos netos de cartera (ajustados por variaciones de los tipos de cambio) hacia fondos especializados en EME concretas y hacia fondos de EME desagregados por país o región.

FUENTE: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial; *Bloomberg; EPFR; JPMorgan Chase;* datos nacionales; cálculos del BPI.

[211] El valor del dólar puede haberse visto influido, no solo por el comienzo previsto de la normalización en la zona del euro, sino también por las expectativas acerca de su trayectoria. Es decir, parece que los inversionistas esperaban que una vez iniciada la normalización en la zona del euro, esta avanzaría más rápido que en Estados Unidos de Norteamérica.

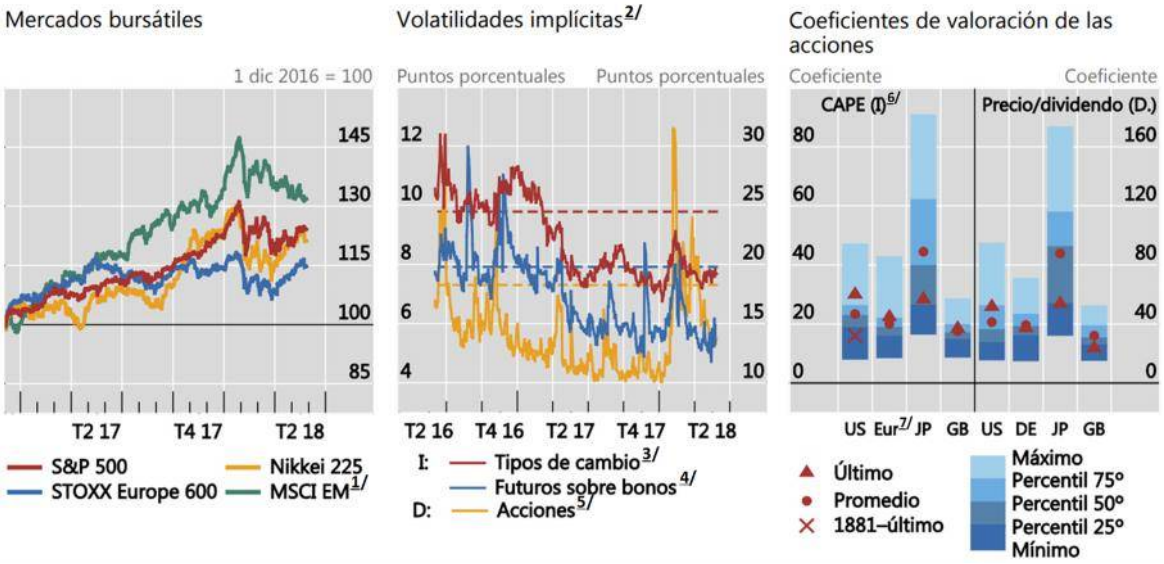
Aunque se vieron respaldadas por una mejora del crecimiento económico, las condiciones financieras en las EME reflejaron en gran parte la depreciación del dólar. Se relajaron significativamente hasta los primeros meses de 2018, como indica la considerable caída de los diferenciales de los bonos en moneda local (más de 130 puntos básicos entre enero de 2017 y febrero de 2018) y de los bonos denominados en dólares (gráfica *Presión sobre las EME vulnerables por el fortalecimiento del dólar*, segundo panel). En el primer trimestre de 2018, cuando el dólar invirtió su trayectoria y comenzó a apreciarse (gráfica *Presión sobre las EME vulnerables por el fortalecimiento del dólar*, primer panel) y los rendimientos de la deuda estadounidense a largo plazo se elevaron, las condiciones se endurecieron considerablemente, ejerciendo presión sobre las monedas de las EME, especialmente las de países con posiciones fiscales o por cuenta corriente más débiles (gráfica *Presión sobre las EME vulnerables por el fortalecimiento del dólar*, tercer panel). Las tensiones fueron graves en Argentina (que solicitó ayuda al FMI en mayo) y en Turquía. Tras mantenerse en terreno positivo durante un período de 16 meses (una duración sin precedentes), las entradas de inversiones de cartera se frenaron repentinamente y dieron un giro en mayo (gráfica *Presión sobre las EME vulnerables por el fortalecimiento del dólar*, cuarto panel). Los diferenciales de la deuda denominada en dólares se ampliaron más, en promedio, que los de la deuda en moneda local (gráfica *Presión sobre las EME vulnerables por el fortalecimiento del dólar*, segundo panel).

A la fecha de este Informe, resulta difícil saber cómo evolucionará el endurecimiento de las condiciones financieras en las distintas regiones. En las principales economías avanzadas, los diferenciales crediticios solo han experimentado un aumento moderado, mientras que los mercados de renta variable han reanudado su trayectoria al alza (gráfica *Persistencia de cotizaciones bursátiles elevadas*, panel izquierdo). Las volatilidades implícitas también han remitido con rapidez, manteniéndose por debajo de los promedios históricos recientes (gráfica *Persistencia de cotizaciones bursátiles elevadas*, panel central). Sin embargo, siguen preocupando las valoraciones excesivas,

especialmente en Estados Unidos de Norteamérica, donde la relación precio/beneficios ajustada por el ciclo ha superado el promedio registrado después de 1982 y casi duplica su promedio de largo plazo para el período 1881–2017 (gráfica *Persistencia de cotizaciones bursátiles elevadas*, panel derecho)[212]. En la zona del euro, el diferencial de la deuda soberana italiana frente al *bund* alemán se amplió considerablemente en mayo, tras los acontecimientos políticos. Y en las EME, las condiciones han seguido deteriorándose y podrían empeorar si el dólar estadounidense continuara apreciándose.

[212] Los abultados dividendos sustentaron en cierta medida las valoraciones de las acciones en Estados Unidos de Norteamérica. Sin embargo, en este país los dividendos por acción han crecido a un ritmo mucho mayor desde la GCF. Los elevados dividendos por acción también se han visto respaldados por las significativas recompras de acciones llevadas a cabo desde principios de la pasada década. Estas últimas pueden intensificarse como consecuencia de la repatriación de los ahorros acumulados en el extranjero tras la reforma fiscal en Estados Unidos de Norteamérica.

PERSISTENCIA DE COTIZACIONES BURSÁTILES ELEVADAS



1/ Índice *MSCI Emerging Markets*, en dólares estadounidenses.
2/ Las líneas discontinuas representan medias simples del período enero 2010–mayo 2018.
3/ Índice *JPMorgan VXY Global*, un índice ponderado por el volumen de contratación de la volatilidad implícita de las opciones *at-the-money* a tres meses sobre pares de divisas que contienen el dólar estadounidense.
4/ Volatilidad implícita de las opciones *at-the-money* sobre contratos de futuros sobre bonos a largo plazo de DE, GB, JP y US; media ponderada por el PIB y los tipos de cambio PPA.
5/ Volatilidad implícita de los índices S&P 500, EURO STOXX 50, FTSE 100 y Nikkei 225; media ponderada por capitalización bursátil.
6/ Para el período diciembre 1981–abril 2018; para cada país/región, la relación precio/beneficios ajustada por el ciclo (CAPE) se calcula como el índice de cotizaciones bursátiles MSCI ajustado por la inflación (en moneda local) dividido por la media móvil de 10 años de los beneficios declarados ajustados por la inflación.
7/ Economías europeas avanzadas incluidas en el índice *MSCI Europe*.
FUENTE: Base de datos *Shiller*, www.econ.yale.edu/~shiller/data/ie_data.xls; *Barclays; Bloomberg; Datastream;* cálculos del BPI.

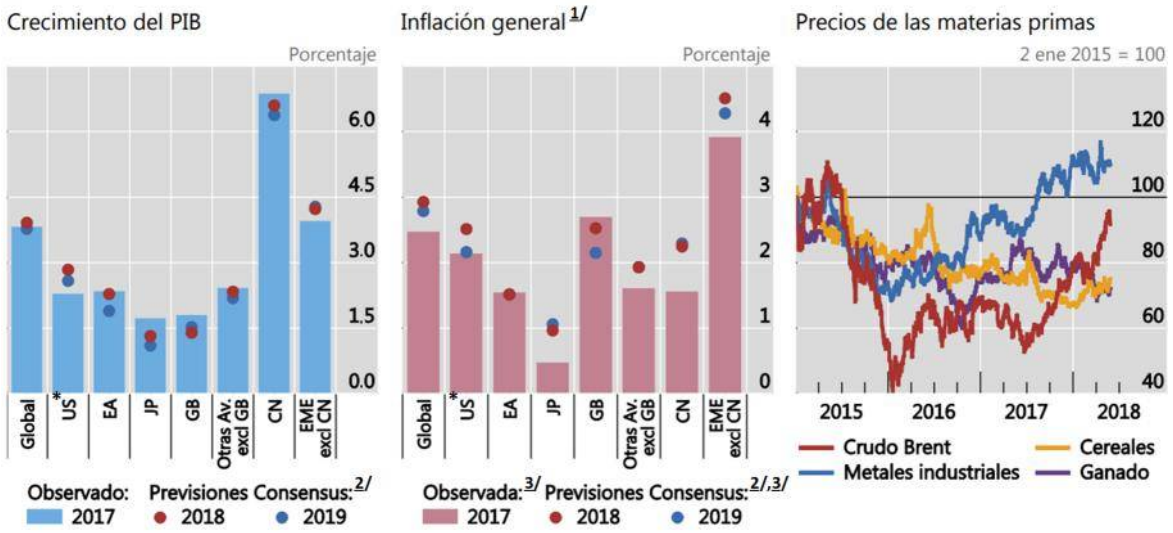
Perspectivas a corto plazo

El inesperado buen comportamiento de la economía mundial a lo largo de los últimos 12 meses indujo a los analistas a revisar al alza en repetidas ocasiones las previsiones de crecimiento para 2018 y 2019 en la mayoría de los países. Este patrón se mantuvo hasta el primer trimestre del año en curso, cuando algunos indicadores señalaron una posible pérdida de dinamismo. Aunque desde entonces las expectativas de crecimiento se han revisado a la baja en varios países, las perspectivas para la economía mundial en

su conjunto siguen siendo optimistas. Las previsiones de consenso apuntan actualmente a que el crecimiento económico mundial se elevará hasta el 3.9% en 2018, frente a una tasa estimada del 3.8% en 2017, para regresar al 3.8% en 2019 (gráfica *Favorables perspectivas de crecimiento y de inflación a corto plazo para la mayoría de los países*, panel izquierdo).

El esperado aumento del crecimiento global esconde diferencias entre economías. En Estados Unidos de Norteamérica, las previsiones han mejorado considerablemente desde el anuncio en diciembre de las reformas fiscales y del estímulo del gasto. En la actualidad, se espera que el PIB crezca un 2.8% en 2018 y un 2.6% en 2019, frente al 2.3% en 2017. En cambio, para la zona del euro las previsiones revisadas a la baja a principios de 2018 apuntan a que el PIB avanzará un 2.3% en 2018, el mismo ritmo que en 2017, y posteriormente se frenará hasta situarse en el 1.9% en 2019. En Japón se espera una ralentización del crecimiento desde el 1.7% en 2017 hasta el 1.3% en 2018 y el 1.1% en 2019. En otras economías avanzadas, las proyecciones indican que el crecimiento disminuirá también en los dos próximos años. Y en las EME, excluida China, las previsiones señalan que el crecimiento se elevará hasta el 4.2% en 2018 y el 4.3% en 2019 (gráfica *Favorables perspectivas de crecimiento y de inflación a corto plazo para la mayoría de los países*, panel izquierdo).

FAVORABLES PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO Y DE INFLACIÓN A CORTO PLAZO PARA LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES



* Estados Unidos de Norteamérica.

1/ Los agregados son medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA.

2/ A mayo de 2018.

3/ Basadas en una media de las variaciones interanuales mensuales del IPC, salvo para AR, BR, CL, CO, MX, PE y RU (variaciones de diciembre a diciembre).

FUENTE: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial; *Bloomberg; Consensus Economics*; datos nacionales; cálculos del BPI.

Estas previsiones a corto plazo sitúan el crecimiento en la mayoría de los países por encima de las estimaciones de su potencial a largo plazo, que son más bajas que antes de la crisis y es poco probable que recuperen plenamente su nivel, dados los problemas demográficos y otros obstáculos estructurales. Por ejemplo, según las previsiones de consenso a largo plazo (a entre seis y 10 años vista), actualmente se estima que el crecimiento a largo plazo será del 2.1% en Estados Unidos de Norteamérica (frente a una tasa superior al 3% antes de la crisis), del 1.3% en la zona del euro (frente al 2% antes de la crisis) y del 0.7% en Japón (menos de la mitad de la estimación precrisis). En las EME, dependiendo del país, las expectativas de crecimiento a largo plazo se han reducido entre un 20 y un 50% con respecto a los niveles registrados antes de la crisis.

Las perspectivas de inflación son acordes en general con las proyecciones de mayor crecimiento (gráfica *Favorables perspectivas de crecimiento y de inflación a corto plazo para la mayoría de los países*, panel central). Se espera que la inflación general

se eleve en la mayoría de los países, en parte como consecuencia de la reducción de la holgura del producto y el mercado laboral, y en parte debido al reciente aumento del precio del petróleo y de otras materias primas. En particular, las previsiones de consenso apuntan a que la inflación general (IPC) se situará en Estados Unidos de Norteamérica en el 2.5% en 2018 y el 2.2% en 2019, y en Japón cerca del 1% en 2018 y 2019. En cambio, se espera que la inflación de la zona del euro permanezca sin variación en torno al 1.5% tanto en 2018 como en 2019, aunque con diferencias significativas entre países. En línea con el repunte de las expectativas de inflación a corto plazo, los indicadores de las expectativas de inflación a largo plazo basados en el mercado también se han movido al alza durante los últimos 12 meses, tanto en Estados Unidos de Norteamérica como en la zona del euro; además, las previsiones de consenso sobre la inflación a entre seis y 10 años vista se han mantenido notablemente estables. El encarecimiento del petróleo y de los metales industriales el pasado año debería contribuir a la subida prevista de la inflación general en los próximos meses (gráfica *Favorables perspectivas de crecimiento y de inflación a corto plazo para la mayoría de los países*, panel derecho).

A corto plazo, algunos factores de refuerzo mutuo deberían ayudar a favorecer la expansión económica mundial. En primer lugar, a escala global, las bajas tasas de desempleo, el leve repunte del crecimiento de los salarios y las estimaciones de limitadas subidas de la inflación deberían sostener el gasto de los hogares. Segundo, los indicadores de confianza empresarial, que se sitúan por encima del promedio, y el mantenimiento de unas condiciones financieras muy acomodaticias deberían respaldar la inversión en capital fijo. Es probable que la reciente reforma del sistema tributario en Estados Unidos de Norteamérica confiera un impulso adicional al gasto en inversión, especialmente a corto plazo. En tercer lugar, gracias a las reformas financieras acometidas tras la GCF, los sistemas bancarios están en general mejor capitalizados y son más resilientes. Cuarto, durante los dos próximos años, la política fiscal debería pasar a ser fuertemente procíclica en Estados Unidos de Norteamérica y

moderadamente expansiva en Alemania, mientras que en otras economías sería prácticamente neutra.

Al mismo tiempo, más allá del corto plazo, el intenso dinamismo previsto en una fase avanzada de la expansión, combinado con leves presiones inflacionistas, resulta bastante inusual en términos históricos (recuadro *Evidencia de un impulso inusual en la fase tardía del ciclo económico desde una perspectiva histórica*). Como se ha mencionado anteriormente, es posible que la holgura económica sea mayor de lo que señalan los indicadores convencionales. Además, en la medida en que la actual inversión incremente la productividad, aunque con un retardo, puede existir margen para que la economía continúe creciendo a tasas superiores al promedio más allá del corto plazo. No obstante, surgen interrogantes sobre la sostenibilidad de la expansión actual. La fuerte inversión y el gasto público podrían generar, en algún momento, limitaciones de capacidad en la economía, lo que podría traducirse en presiones inflacionistas más intensas de las observadas hasta el momento. Incluso sin dichas presiones, puede resultar cada vez más complicado para las empresas encontrar recursos de calidad y cumplir las expectativas de beneficios.

En el largo plazo, la única forma de asegurar un crecimiento más elevado, sostenible y no inflacionista es acometiendo reformas estructurales. Como se examina con más detalle en Informes Anuales anteriores[213], aunque las medidas necesarias son distintas dependiendo de las características específicas de cada país, comparten algunos aspectos comunes. Su denominador común es la promoción de la actividad emprendedora y de la rápida adopción de la innovación, la limitación del comportamiento que solo busca rentas y el fomento de la reasignación flexible de todos los factores de producción. Es de lamentar que el ritmo de las reformas estructurales, pese a acelerarse inmediatamente después de la GCF, sobre todo en los países más afectados, se haya ralentizado de forma significativa desde entonces y actualmente se encuentre en su nivel más bajo desde

[213] Véase BPI, 83° Informe Anual, junio de 2013, Capítulo III.

2011[214]. Sin duda, el incentivo para llevar a cabo reformas políticamente difíciles disminuye en épocas de bonanza, cuando puede parecer que son menos acuciantes. Pero es entonces precisamente cuando resulta más fácil soportar los costos de los ajustes a corto plazo.

Para que el crecimiento sea más sostenible, también es necesario volver a crear margen para la política anticíclica, que se ha estrechado considerablemente con respecto al período precrisis. Para ello se precisa trabajar en varios frentes.

El primero, en los países en los que se acumulan vulnerabilidades financieras, las medidas macroprudenciales pueden ser de gran utilidad para reconstruir los colchones de protección y frenar los excesos financieros No cabe duda de que, en muchos países, los grandes esfuerzos para implementar marcos macroprudenciales han constituido un complemento fundamental de las reformas financieras encaminadas a reforzar las instituciones individualmente y las infraestructuras principales. Las medidas están especialmente diseñadas para abordar vulnerabilidades específicas, por ejemplo, en el mercado hipotecario, y pueden mejorar considerablemente las soluciones de compromiso que han de adoptar las autoridades cuando articulan una respuesta equilibrada a los retos macrofinancieros que tienen que afrontar. Al mismo tiempo, no siempre atacan la raíz de los problemas y, hasta ahora, han resultado ser más eficaces para reforzar la resiliencia que para lograr impedir, por sí solas, la acumulación de desequilibrios financieros.

En segundo lugar, es necesario preservar o reconstruir el espacio fiscal, aunque teniendo en cuenta las circunstancias particulares de cada país. La deuda pública ha crecido hasta nuevos máximos desde la II Guerra Mundial, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes. En un contexto de caída de las tasas de crecimiento potencial a largo plazo, es probable que estos mayores niveles de deuda hayan reducido

[214] Véase OCDE, *Going for Growth* 2018, marzo de 2018.

el espacio fiscal. La necesidad de crear este espacio es especialmente importante en economías donde se ha puesto en tela de juicio la solvencia fiscal, como en la zona del euro durante la crisis de la deuda, y aquellas donde las expansiones financieras pueden estar ocultando la verdadera situación de las finanzas públicas, sobre todo cuando los ingresos tributarios son temporalmente elevados. Independientemente de la necesidad de margen fiscal para la macroeconomía en general, unas finanzas públicas saneadas también son un respaldo fundamental para el sistema financiero[215].

Por último, la normalización de la política monetaria también es esencial. Crearía margen para la política anticíclica cuando sea necesaria en el futuro, ayudaría a mitigar el riesgo de que surjan vulnerabilidades financieras y contribuiría a reducir la acumulación de deuda. Ahora bien, como se analiza en el capítulo II, teniendo en cuenta el punto de partida sin precedentes, con elevados niveles de deuda e inflación persistentemente baja en numerosas jurisdicciones, el camino que tiene por delante la política monetaria es estrecho y exige lograr un delicado equilibrio entre consideraciones antagónicas, prestando atención al mismo tiempo a las condiciones de cada país.

Los riesgos de cara al futuro

Con el trasfondo de perspectivas favorables a corto plazo, ¿qué riesgos puede haber en el horizonte? Para entenderlos mejor, es fundamental fijarse en los factores financieros, cuya influencia en las fluctuaciones de los ciclos económicos ha ido creciendo al menos desde la década de 1980 (recuadro *Cambios en el ciclo económico y su relación con el ciclo financiero*). La GCF es justamente el ejemplo más reciente y destacado. Además, como las condiciones financieras han sido tan relajadas durante un período tan largo,

[215] Véase BPI, 86º Informe Anual, junio de 2016, Capítulo V.

no puede descartarse la posibilidad de que den un giro con consecuencias macroeconómicas, tal como ilustra el reciente episodio de inestabilidad en las EME.

En realidad, el detonante para la materialización de los riesgos no tiene que ser necesariamente financiero. Hoy en día sería especialmente preocupante una escalada de las tensiones comerciales, que afectaría negativamente a la confianza empresarial y la inversión. Si se percibiera que esta escalada supone una amenaza para el actual sistema comercial multilateral, el impacto podría ser muy significativo. Otros detonantes podrían ser una subida inesperada de la inflación, o la vuelta de la preocupación por la sostenibilidad fiscal, sobre todo en las economías con lento crecimiento y alta deuda. Los acontecimientos políticos pueden generar tensiones en algunos países. Y es posible que el gasto simplemente caiga si la rentabilidad empresarial es peor de lo esperado. Incluso aunque no actúen como detonantes, los factores financieros probablemente amplifiquen con fuerza dichas tensiones.

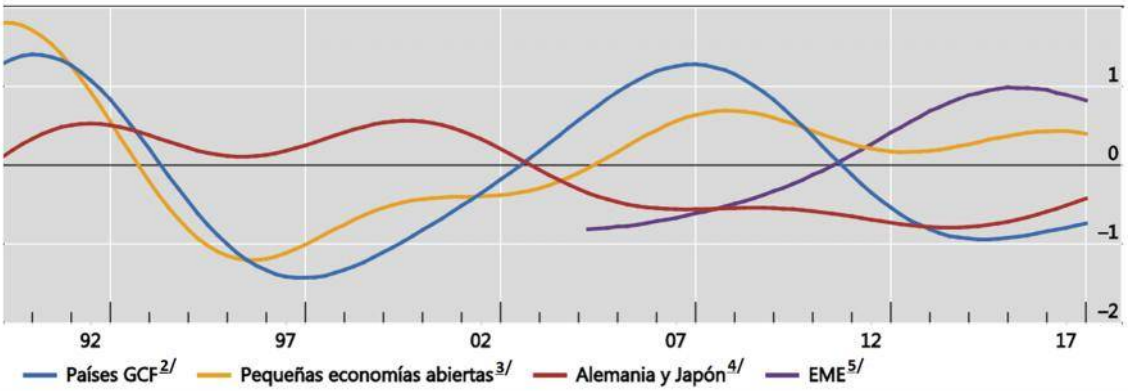
Para analizar más detalladamente estas cuestiones, después de examinar los riesgos de fondo que podrían surgir de la situación de los ciclos financieros en todo el mundo, nos centramos en dos escenarios de riesgo específicos: una descompresión repentina de los rendimientos de los bonos (*snapback*), provocada por una evolución imprevista de la inflación en las principales economías, y una acusada corrección del apetito por el riesgo no relacionada con lo anterior. Después pasamos a la cuestión de la evolución de los riesgos a más largo plazo, si la expansión no inflacionista se prolongara y favoreciera, dadas las tasas de interés históricamente bajas, la acumulación de desequilibrios financieros y de deuda, tanto pública como privada. Todas estas cuestiones son especialmente acuciantes puesto que el margen de maniobra de las políticas es más limitado.

¿Cómo han transcurrido los ciclos financieros hasta ahora?

La expresión “ciclo financiero” suele referirse a las interacciones de refuerzo mutuo entre percepciones de valor y riesgo, toma de riesgos y restricciones de financiación que pueden acentuar las fluctuaciones del ciclo económico y se reflejan en el comportamiento conjunto del crédito y de los precios de los activos (recuadro *Cambios en el ciclo económico y su relación con el ciclo financiero*). Los trabajos empíricos indican que la mejor forma de captar los ciclos financieros que plantean más riesgo para la actividad económica es combinar, específicamente, la información procedente de las oscilaciones a medio plazo del crédito y de los precios inmobiliarios, aunque lógicamente las cotizaciones bursátiles también influyen. La gráfica *Respaldo del ciclo financiero al crecimiento en las economías avanzadas* ilustra la situación del ciclo financiero mediante la agregación de diferentes países que se encuentran en fases bastante similares, utilizando una medida simple que combina la información pertinente (para más información, véase el recuadro *Cambios en el ciclo económico y su relación con el ciclo financiero*).

RESPALDO DEL CICLO FINANCIERO AL CRECIMIENTO EN LAS ECONOMÍAS AVANZADAS[1/]

Desviación estándar

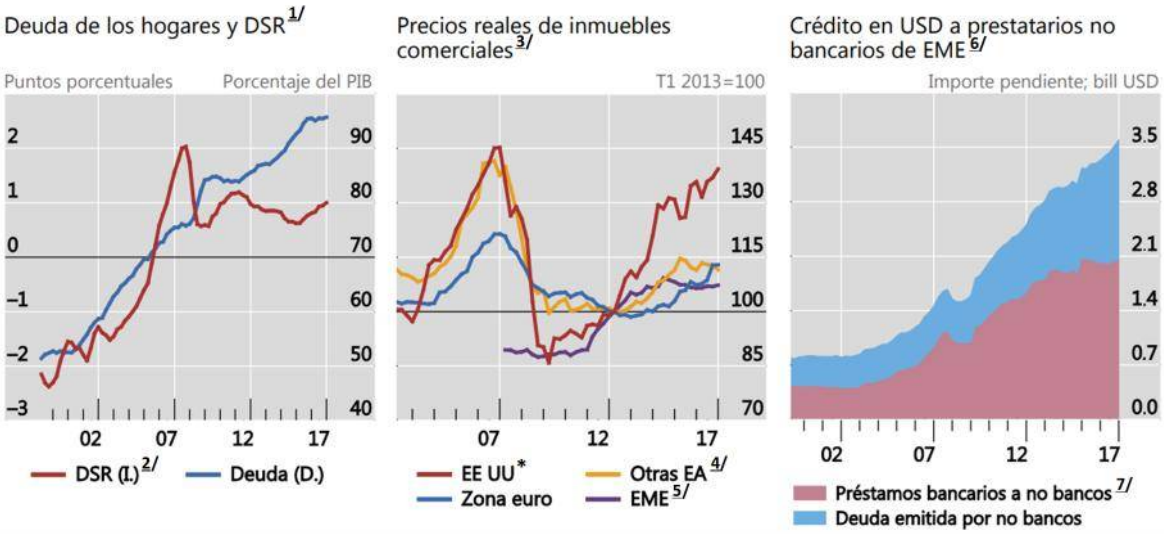


[1/] Los ciclos financieros se miden mediante filtros de frecuencia (paso de banda) que recogen ciclos a medio plazo del crédito real, el cociente crédito/PIB y los precios reales de la vivienda. Los ciclos financieros se normalizan mediante las medias y las desviaciones típicas de cada país antes de tomar las medias simples para los grupos de países.
[2/] ES, FR, GB, IT y US.
[3/] AU, CA, CH, FI, NO y SE.
[4/] Alemania y Japón se agregan juntos por la asincronía de sus respectivos ciclos con los de otras EA.
[5/] BR, CL, CO, HK, ID, KR, MX, MY, PE, SG y TH.
FUENTE: Datos nacionales; BPI; cálculos del BPI.

La gráfica indica que, en las principales economías avanzadas, los ciclos financieros se encuentran en una fase relativamente temprana de la expansión. Este conjunto de países incluye algunos de los que estuvieron en el epicentro de la GCF y cuyos sectores privados se han desapalancado en cierta medida desde entonces. En concreto, al menos a nivel agregado, no se observa ningún auge preocupante en Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido. El motivo es que, aunque los precios inmobiliarios se han recuperado con vigor desde los mínimos alcanzados tras la crisis, el cociente crédito/PIB se mantiene muy por debajo de los máximos registrados previamente (no se muestran). Del mismo modo, en algunas importantes economías avanzadas menos azotadas por la GCF, como Alemania y Japón, el ciclo financiero también se encuentra en fase alcista. Esto indica que, a corto plazo, los ciclos no frenarán la actividad económica y podrían seguir respaldándola.

En cambio, en varias pequeñas economías avanzadas abiertas que evitaron la crisis, las fuertes expansiones del ciclo financiero parecen estar llegando a su fin. Tras un período de rápido aumento, el avance del crédito a las empresas y a los hogares se ha desacelerado desde 2016, al tiempo que el crecimiento de los precios inmobiliarios se ha ralentizado o ha pasado a ser negativo. Sin embargo, el crédito a los hogares en relación con el PIB se mantiene en máximos históricos en Australia, Canadá y algunos países nórdicos (gráfica *Áreas de vulnerabilidad: inmuebles comerciales, deuda de los hogares y deuda en dólares de las EME*, panel izquierdo). Para mitigar estas vulnerabilidades, las autoridades nacionales han exhortado a los bancos a endurecer sus criterios de concesión de préstamos o han adoptado medidas macroprudenciales.

ÁREAS DE VULNERABILIDAD: INMUEBLES COMERCIALES, DEUDA DE LOS HOGARES Y DEUDA EN DÓLARES DE LAS EME



* Estados Unidos de Norteamérica.
1/ Medias simples de AU, CA, FI, NO y SE.
2/ Diferencia media del coeficiente de servicio de la deuda (DSR) con respecto a los promedios de cada país desde 1999.
3/ Las definiciones varían entre países; deflactados por el IPC; datos ampliados con los precios de la vivienda si las series terminan antes de finales de 2017. Los agregados son medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA.
4/ AU, CA, CH, GB y JP.
5/ BR, HK, ID, KR, PH y SG.
6/ Las entidades no bancarias engloban entidades financieras no bancarias, sociedades no financieras, gobiernos, hogares y organismos internacionales.
7/ Los préstamos de los bancos que participan en las estadísticas bancarias territoriales (LBS) a prestatarios no bancarios, incluidas entidades financieras no bancarias, engloban préstamos transfronterizos y préstamos locales.
FUENTE: *Bloomberg*; datos nacionales; indicadores de liquidez mundial y estadísticas bancarias territoriales (LBS) del BPI; BPI; cálculos del BPI.

En algunas EME, parece que el ciclo financiero ya ha cambiado[216]. En 2017, el crédito y los precios inmobiliarios crecieron a un ritmo mucho más lento que su promedio desde 2010, y en varios casos incluso se contrajeron. China es un buen ejemplo, pues tras un avance muy rápido, su cociente crédito total/PIB alcanzó un máximo a principios de 2017. En particular, el crédito al sector empresarial registró una acusada

[216] Los indicadores de alerta temprana de crisis bancarias sistémicas también apuntan a la acumulación de vulnerabilidades en varias EME: véase I. Aldasoro, C. Borio y M. Drehmann, "Indicadores de alerta temprana de crisis bancarias: ampliación de la familia", Informe Trimestral del BPI, marzo de 2018.

caída, ya que las autoridades intensificaron las medidas para fomentar el desapalancamiento y reducir los riesgos para la estabilidad financiera

Las medidas agregadas del ciclo financiero pueden ayudar a identificar si factores financieros de desarrollo lento están respaldando o deprimiendo el crecimiento, así como a detectar los riesgos de cara al futuro. Sin embargo, solo son un primer paso del análisis de las vulnerabilidades financieras. En varias economías avanzadas, incluidas aquellas en las que el ciclo financiero sigue en fase expansiva, han aflorado bolsas de fragilidad financiera.

Un ejemplo al caso es el continuo deterioro de los balances de las sociedades no financieras en Estados Unidos de Norteamérica, el Reino Unido y, en menor medida, Francia y otros países europeos. El deterioro se manifiesta en el aumento continuado del apalancamiento, la significativa caída de los coeficientes de cobertura de intereses y la menor proporción de empresas con calificación A o superior. En Estados Unidos de Norteamérica, en particular, el apalancamiento de las empresas se sitúa actualmente en su nivel más alto desde que comenzó el milenio y cercano al registrado tras el auge de las adquisiciones apalancadas de finales de la década de 1980, incluso teniendo en cuenta sus cuantiosos saldos de efectivo[217]. Y la gran proporción de empresas que solo tienen calificación de grado de inversión (BBB) es especialmente vulnerable a una rebaja por debajo del grado de inversión.

Otra posible área de crecientes vulnerabilidades está relacionada con los inmuebles comerciales, cuyos precios reales se han elevado significativamente en las economías avanzadas. En Estados Unidos de Norteamérica, concretamente, rondan los máximos precrisis (gráfica *Áreas de vulnerabilidad: inmuebles comerciales, deuda de los hogares y deuda en dólares de las EME*, panel central). Asimismo, casi el 50% de las exposiciones inmobiliarias de los bancos son a inmuebles comerciales, frente al 40%

[217] Véase también FMI, Informe sobre la Estabilidad Financiera Mundial, abril de 2018.

de hace cinco años. Los valores en este sector parecen especialmente vulnerables a un incremento de los rendimientos a largo plazo. Algunos estudios indican que, en Estados Unidos de Norteamérica, un aumento de 200 puntos básicos en los rendimientos a largo plazo generaría una caída de más del 25% en los precios de los inmuebles comerciales[218].

Un tercer ejemplo se refiere al endeudamiento de las EME en moneda extranjera. En estas economías, la expansión del ciclo financiero después de la crisis fue acompañada de un rápido crecimiento del endeudamiento en dólares estadounidenses por parte de entidades no bancarias, y este patrón continuó a lo largo de 2017. Según los indicadores de liquidez mundial del BPI, el volumen pendiente de crédito denominado en dólares estadounidenses a prestatarios no bancarios de las EME prácticamente se ha duplicado desde 2008 y en la actualidad asciende a 3.6 billones de dólares. Con el debilitamiento del dólar en 2017, la tasa de crecimiento anual de este tipo de crédito casi se triplicó, pasando del 3.1% a finales de 2016 al 8% a finales de diciembre de 2017. El avance fue especialmente pronunciado en el caso de los títulos de deuda internacionales, que crecieron a una tasa anual del 17% en diciembre de 2017 (gráfica *Áreas de vulnerabilidad: inmuebles comerciales, deuda de los hogares y deuda en dólares de las EME*, panel derecho). Además, las estimaciones indican que el endeudamiento mediante *swaps* de divisas, que no está cubierto por estas estadísticas, fue de una magnitud similar a la que reflejaban los balances[219].

Estas tendencias significan que las EME están ahora más expuestas a una apreciación del dólar y a un giro en el apetito por el riesgo de los inversionistas internacionales, como han confirmado los acontecimientos recientes. Asimismo, cada vez hay más

---

[218] Estos efectos se deducen de las tasas de capitalización actuales (relación entre las rentas y el precio) (estudio de ACLI) y las estimaciones que figuran en J. Duca, P. Hendershott y D. Ling, "*How taxes and required returns drove commercial real estate valuations over the past four decades*", *National Tax Journal*, vol. 70, nº 3, septiembre de 2017, pp. 549–83.

[219] Véase C. Borio, R. McCauley y P. McGuire, *Swaps de divisas y contratos a plazo sobre divisas: ¿deuda mundial oculta?*, Informe Trimestral del BPI, septiembre de 2017.

evidencia que indica que, después de la crisis, el valor del dólar estadounidense frente a una amplia cesta de otras divisas se ha convertido en un importante factor determinante (más que el VIX) del apalancamiento de los bancos internacionales y de los flujos de capital transfronterizos (capítulo II)[220]. Por su parte, la mayor participación de los inversionistas extranjeros en los mercados de deuda en moneda local en comparación con el período anterior a la crisis podría no actuar necesariamente como factor estabilizador, ya que puede exponer a las EME a un riesgo más elevado de fuga de capitales.

En las EME, varios factores han reducido los riesgos en comparación con episodios anteriores de endeudamiento masivo en moneda extranjera, pero no los han eliminado por completo. Entre los factores mitigadores más importantes se incluyen la gran acumulación de reservas de divisas por parte de los bancos centrales de las EME y, en comparación con las turbulencias de los años 90, unos regímenes de tipo de cambio más flexibles. La aplicación activa de medidas macroprudenciales también debería contribuir. Además, estas economías no son inmunes a un endurecimiento más general de las condiciones financieras si el dólar siguiera revalorizándose y cambiara significativamente la diversificación de las carteras de los inversionistas institucionales.

[220] Un posible mecanismo es que cuando el dólar se debilita, mejora la solvencia de los prestatarios con descalces de monedas y se relajan las limitaciones de los balances de los bancos internacionales, aumentando así la oferta de crédito transfronterizo. A su vez, esto acaba estimulando la inversión real (véase S. Avdjiev, V. Bruno, C. Koch y H. S. Shin, *"The dollar exchange rate as a global risk factor: evidence from investment", BIS Working Papers*, nº 695, enero de 2018). Este canal, también denominado canal de toma de riesgo vinculado al tipo de cambio, opera en sentido opuesto al tradicional canal comercial, que pone de relieve la competitividad comercial resultante de las fluctuaciones cambiarias. La influencia del dólar estadounidense en las condiciones financieras mundiales se ha documentado, utilizando el índice amplio del dólar, en S. Avdjiev, W. Du, C. Koch y H. S. Shin, *"The dollar, bank leverage and the deviation from covered interest parity"*, BIS *Working Papers*, nº 592, julio de 2017; S. Avdjiev, C. Koch y H. S. Shin, "*Exchange rates and the transmission of global liquidity*", mimeo no publicada, marzo de 2018; y, también, utilizando tipos de cambio bilaterales, en V. Bruno y H. S. Shin, "*Cross-border banking and global liquidity", Review of Economic Studies*, vol. 82, nº 2, abril de 2015; V. Bruno y H. S. Shin, "*Capital flows and the risk-taking channel of monetary policy", Journal of Monetary Economics*, vol. 71, abril de 2015; y B. Hofmann, I. Shim and H. S. Shin, "*Sovereign yields and the risk-taking channel of currency appreciation", BIS Working Papers*, nº 538, mayo de 2017.

Riesgo de *snapback*

Hasta el momento, la inflación no ha respondido prácticamente al continuo tensionamiento de los mercados de productos y de trabajo, pero, en algún momento, podrían intensificarse las presiones y la inflación podría subir inesperadamente. Por ejemplo, cuanto más se prolongue la expansión, más probable será que se hagan sentir las limitaciones de capacidad, sobre todo si, como se prevé, la capacidad ociosa sigue disminuyendo a nivel mundial, ya que esto limitaría las válvulas de seguridad de que dispone cada país y, posiblemente, generaría presiones adicionales sobre los precios de las materias primas. Además, si, como sugieren algunas evidencias, las expectativas de los trabajadores y de las empresas han adquirido un enfoque más retrospectivo desde la GCF, puede que el lapso antes de que aflore la inflación sea simplemente más largo[221].

Sin duda, aunque no pueden descartarse sorpresas inflacionistas, es poco probable que sean importantes. Las fuerzas estructurales seculares que mantienen a raya la inflación no desaparecerán en un futuro cercano. La creciente relevancia del petróleo de esquisto, dada su mayor sensibilidad a los precios, junto con la menor dependencia del petróleo que tienen las economías avanzadas en comparación con el pasado, debería amortiguar los repuntes de inflación vinculados a acusadas subidas de los precios del crudo y reducir su duración[222]. Aunque una escalada de las medidas proteccionistas podría

[221] Existe cierta evidencia de que las expectativas se han desanclado algo tras la GCF en algunos países, especialmente en la zona del euro (por ejemplo, T. Lyziak y M. Paloviita, "*Anchoring of inflation expectations in the euro area: recent evidence based on survey data*", *European Journal of Political Economy*, vol. 46, 2017; F. Natoli y L. Sigalotti, "*Tail co-movement in inflation expectations as an indicator of anchoring*", *International Journal of Central Banking*, enero de 2018); y, con carácter más general, cuando la inflación se encuentra significativamente por debajo de su objetivo o cuando las tasas de interés se sitúan próximas al límite inferior cero (por ejemplo, R. Banerjee y A. Mehrotra, "*Deflation expectations*", *BIS Working Papers*, nº 699, febrero de 2018). Sin embargo, otros estudios no hallan evidencia de desanclaje en la mayoría de los países (por ejemplo, O. Blanchard, "*The US Phillips curve: back to the '60s?*", *Peterson Institute for International Economics Policy Briefs*, nº PB 16-1, enero de 2016). El desanclaje de las expectativas también genera el riesgo que se superen de forma persistente las expectativas si se produce un repunte de la inflación.

[222] La producción de petróleo de esquisto es más sensible a los precios que la de otras fuentes, dado que los costos son mucho más bajos, los pozos pueden abrirse y cerrarse con mucha mayor rapidez y el ciclo de inversión es mucho más corto y menos incierto. Pese a representar un pequeño porcentaje de la producción total de petróleo (6% en 2017), el petróleo de esquisto explica más del 60% de su aumento acumulado desde 2010.

invertir fácilmente parte de estas tendencias, tardaría en generar un impacto persistente en la inflación.

No obstante, incluso pequeñas variaciones en las perspectivas de inflación (o en la respuesta de la política monetaria) podrían provocar una respuesta desmesurada de los mercados. Las primas por plazo tan comprimidas (incluso negativas) apuntan a la posibilidad de una descompresión brusca y acusada "*snapback*", como se observó durante el episodio de turbulencias en los mercados a principios de febrero de 2018. Claramente, los participantes en los mercados perciben que la baja inflación se prolongará en el futuro, y es posible que hayan asumido también riesgos considerables debido a determinadas estrategias de inversión, como ceñirse a índices de referencia y otras formas de comportamiento gregario, que pueden amplificar los movimientos del mercado. Por motivos similares, puede que los riesgos de crédito y de liquidez también estén infravalorados. Esta infravaloración puede ser más pronunciada en sectores y países en los que los niveles de deuda y los flujos de crédito han crecido con vigor después de la crisis, como en las EME.

Un *snapback* podría transmitirse rápidamente a otros importantes mercados de renta fija, especialmente si se produjera en el mercado de la principal moneda internacional (el dólar estadounidense). Por una parte, las primas por plazo suelen estar bastante correlacionadas internacionalmente, aun cuando no lo esté el componente de la tasa de interés esperada de los rendimientos de los bonos[223]. Ello podría generar un aumento indeseado de la pendiente de las curvas de rendimientos, incluso en países en los que el producto sigue en su nivel potencial o por debajo de éste y la inflación permanece muy por debajo de los objetivos. Además, el incremento de los rendimientos podría verse

[223] Véanse, por ejemplo, M. Obstfeld, "*Trilemmas and trade-offs: living with financial globalisation*", *BIS Working Papers*, nº 480, enero de 2015; B. Hofmann y E. Takáts, "Repercusiones monetarias internacionales", Informe Trimestral del BPI, septiembre de 2015; y E. Kharroubi y F. Zampolli, "*Monetary independence in a financially integrated world: what do measures of interest rate comovement tell us?*", *BIS Papers*, nº 88, octubre de 2016, pp. 193–205.

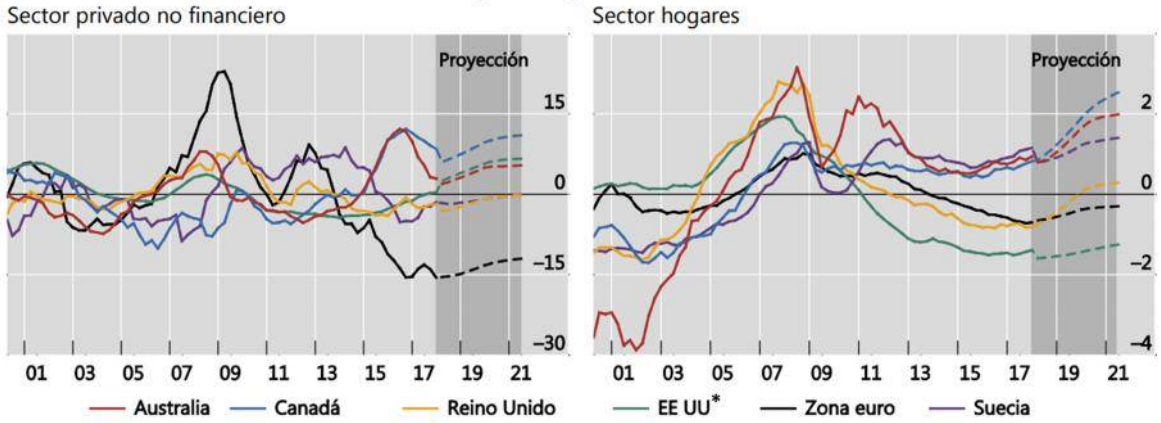
agravado por la apreciación del dólar y salidas de capitales de países con un volumen significativo de pasivos denominados en esta divisa.

Los efectos de una descompresión repentina de los rendimientos de los bonos sobre cada país dependerían de varios factores. Uno de ellos es el tamaño de la deuda y los desequilibrios financieros. Los sectores y países más expuestos a estos riesgos son sin duda aquellos con una elevada deuda en relación con los ingresos o con importantes necesidades de refinanciación a corto plazo. Entre estos se encuentran varias pequeñas economías abiertas y, en particular, las EME en las que el ciclo financiero ha alcanzado su pico (gráfica *Respaldo del ciclo financiero al crecimiento en las economías avanzadas*), la deuda en dólares es alta, los déficit por cuenta corriente son abultados y las reservas de divisas escasas. Esta valoración se confirma con un simple análisis de sensibilidad (gráfica *Distinta vulnerabilidad de los coeficientes de servicio de la deuda a la subida de tasas en función del país*). En algunas economías avanzadas abiertas de pequeño tamaño que han registrado los mayores aumentos de los niveles de deuda tras la crisis, una subida de las tasas de interés elevaría la carga del servicio de la deuda muy por encima de sus promedios de largo plazo, frenando así el consumo y la inversión (recuadro *Cambios en el ciclo económico y su relación con el ciclo financiero*). El segundo factor es la medida en la que los prestamistas podrían absorber las pérdidas crediticias. En la mayoría de los países, los bancos están por lo general mejor capitalizados que antes de la GCF, especialmente en aquellos que se vieron más afectados por ella. Sin embargo, después de la crisis, las entidades no bancarias, especialmente el sistema bancario en la sombra, han intermediado una proporción mayor del crédito[224]. El tercer factor es la participación de inversionistas extranjeros en mercados locales, dado que el sector de gestión de activos ha crecido con rapidez en los últimos años y sus inversiones han adquirido un carácter más global. La consecuencia

[224] Por ejemplo, la proporción de activos intermediados por otros intermediarios financieros (OIF) ha aumentado de forma continua y, en 2016, se situó en alrededor del 30% de los activos totales del sistema financiero, principalmente a través de vehículos de inversión colectiva y de titulizaciones, que representan en torno al 80% de la medida estrecha de la banca en la sombra del FSB.

es que los mercados son más vulnerables a una reversión de los flujos y una evaporación de la liquidez en épocas de tensión. Aunque es difícil valorar estos riesgos, una combinación de estos factores dejaría a cualquier país en situación de especial vulnerabilidad.

DISTINTA VULNERABILIDAD DE LOS COEFICIENTES DE SERVICIO DE LA DEUDA A LA SUBIDA DE TASAS EN FUNCIÓN DEL PAÍS[1/]
En puntos porcentuales



* Estados Unidos de Norteamérica.

[1/] Diferencia de los coeficientes de servicio de la deuda con respecto a los promedios de cada país desde 1999. Las proyecciones mantienen fijo el cociente de crédito sobre ingresos y suponen que la tasa de interés media del volumen de deuda aumenta de forma acorde con la experiencia histórica si las tasas del mercado monetario a corto plazo suben gradualmente 150 puntos básicos a lo largo de un año y medio y después permanecen sin variación hasta T2 2021. La transmisión de las tasas del mercado monetario a las tasas de interés medias se basa en regresiones simples utilizando los datos más recientes disponibles para cada país hasta 2017. Las proyecciones comienzan en T1 2018.

FUENTE: *Datastream; Global Financial Data;* datos nacionales; BPI; cálculos del BPI.

Corrección del apetito por el riesgo

Puede producirse un endurecimiento abrupto y generalizado de las condiciones financieras aun cuando no haya sorpresas por parte de la inflación o la política monetaria en las grandes economías con monedas internacionales. En algunas EME el endurecimiento podría ir inducido, por ejemplo, por la contracción de los ciclos financieros nacionales, ante las señales de que puedan haber cambiado de signo (gráfica *Respaldo del ciclo financiero al crecimiento en las economías avanzadas*). En las economías avanzadas, puede volver la preocupación por la sostenibilidad fiscal,

especialmente en los países con un alto nivel de deuda y lento crecimiento o que afrontan circunstancias políticamente difíciles. Con carácter más general, incluso en ausencia de presiones inflacionistas, las oscilaciones de la inversión empresarial o residencial en función del clima de confianza podrían iniciar una contracción, especialmente si los beneficios decepcionaran y pusieran en tela de juicio las elevadas valoraciones de las acciones[225].

Un fuerte endurecimiento de las condiciones financieras podría tener un efecto algo distinto que una descompresión repentina de los rendimientos de los bonos en las principales economías avanzadas. En particular, a medida que los inversionistas internacionales se retiraran de los países afectados, los mayores flujos de capitales hacia países refugio podrían reducir fácilmente las primas por plazo en éstos.

Pese a los efectos positivos de los flujos hacia países refugio, el crecimiento en los países receptores podría verse afectado más negativamente que en el pasado incluso si la perturbación se originara en las EME. Estas últimas representan actualmente el 60% del PIB mundial y han aportado más de dos tercios de su crecimiento desde 2010.

[225] Las oscilaciones de la inversión en función del clima de confianza y las fluctuaciones de las condiciones financieras y crediticias son características atemporales de los ciclos económicos y pueden explicar un giro en la actividad económica incluso en ausencia de fuertes presiones inflacionistas (véase, por ejemplo, V. Zarnowitz, *"Theory and history behind business cycles: are the 1990s the onset of a golden age?", Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, nº 2, 1999).

En diversos escenarios adversos que afectan al crecimiento de las EME, las simulaciones basadas en modelos indican que la expansión de las principales economías podría reducirse en hasta un punto porcentual, una estimación posiblemente conservadora [226]. Dada la menor tasa actual de crecimiento potencial de varias economías avanzadas, el riesgo de desaceleración podría ser relevante si la contracción original fuera lo suficientemente importante.

Riesgos procedentes de la mayor acumulación de desequilibrios financieros y de deuda

Aun cuando se materialice un escenario de aterrizaje suave en la economía mundial en el corto y medio plazo, los riesgos de desaceleración podrían incrementarse a más largo plazo. En concreto, una expansión no inflacionista, combinada con bajas tasas de interés, probablemente propiciaría una nueva acumulación gradual de desequilibrios financieros y de deuda en general, creando las condiciones propicias para una contracción más costosa más adelante [227]. Además de la acumulación de deuda del sector privado, las políticas fiscales procíclicas, favorecidas por los bajos costos de

[226] Por ejemplo, FMI, Perspectivas de la Economía Mundial: Ajustándose a precios más bajos para las materias primas, octubre de 2015, considera un escenario en el que una desaceleración del crecimiento del producto potencial en las EME mayor de lo esperado se combina con una reducción de los flujos de capital hacia estas economías y con unas condiciones financieras más duras. Pasado un año, el crecimiento es 0.8 puntos porcentuales más bajo que en el escenario base en los BRICS y 0.4 puntos inferior en las economías avanzadas. Asimismo, P. Ollivaud, E. Rusticelli y C. Schwellnus, "*Would a growth slowdown in emerging markets spill over to high-income countries? A quantitative assessment", OECD Economics Department Working Papers*, nº 1110, 2014, considera un escenario en el que las EME registran una disminución del crecimiento de su demanda interna de 2 puntos porcentuales, combinada con una caída del 10% en las cotizaciones bursátiles y con una depreciación de su moneda del 20% (países con déficit por cuenta corriente). El mismo escenario conlleva también un aumento de 50 puntos básicos en la prima de riesgo de las acciones en las economías de la OCDE, que refleja la propagación de efectos adversos en la confianza debido al endurecimiento de las condiciones financieras en las EME. El resultado es que el crecimiento retrocede 1 punto porcentual en Japón y 0,66 puntos porcentuales en Estados Unidos de Norteamérica y en Alemania, cifras cercanas al promedio de los países de la OCDE. Sin embargo, puede que estas estimaciones infravaloren los verdaderos efectos, especialmente en épocas de elevada volatilidad en los mercados financieros. Los modelos estructurales y empíricos existentes podrían no captar íntegramente la influencia (variable en el tiempo y no lineal) de los factores financieros.

[227] Además, con el tiempo, la prolongación de la expansión, especialmente si se sustenta en tasas de interés bajas y mayores desequilibrios financieros, también puede ir acompañada de un empeoramiento de los desequilibrios en el sector real (véase también el recuadro *Evidencia de un impulso inusual en la fase tardía del ciclo económico desde una perspectiva histórica*). Cabe destacar el riesgo de asignación sectorial ineficiente de los recursos: véase C. Borio, E. Kharroubi, C. Upper y F. Zampolli, "*Labour reallocation and productivity dynamics: financial causes, real consequences", BIS Working Papers*, nº 534, enero de 2016.

endeudamiento actuales, podrían dar lugar a un aumento adicional de la deuda pública, especialmente si, como indica la evidencia, la expansión financiera ha mejorado las cuentas públicas[228]. Aunque las políticas fiscales expansivas favorecen el crecimiento a corto plazo, podrían forzar un retroceso en el futuro y limitar más el margen de maniobra de las políticas. De hecho, cada vez son más numerosos los estudios que documentan que el aumento del apalancamiento, tanto en el sector público como en el privado, puede impulsar el crecimiento a corto plazo, pero a costa de un menor crecimiento medio, o incluso recesiones más profundas y duraderas, en el futuro[229].

Desde una perspectiva de largo plazo, la acumulación continua de deuda es preocupante como mínimo por dos razones. La primera es que, cuanto más elevada es la deuda, más sensibles son la economía y las valoraciones financieras a un incremento de las tasas de interés, reduciendo el nivel de dichas tasas que la economía puede soportar. Esto, a su vez, dificulta su subida, lo que favorece la acumulación de deuda (una especie de "trampa de la deuda"). La segunda es que un alto nivel de deuda "pública y privada" estrecha el margen de maniobra para que las políticas puedan hacer frente a una desaceleración económica.

Este amplio análisis de los riesgos financieros y reales transmite un mensaje claro. Aunque la economía mundial ha avanzado considerablemente después de la crisis y las perspectivas a corto plazo son favorables, el camino por delante es estrecho. Los riesgos ponen de manifiesto la importancia de aprovechar la actual fase alcista a fin de implementar las medidas necesarias para dotar a la expansión de bases más sólidas y reconstruir el espacio de las políticas económicas. Este espacio es esencial para

[228] Véase C. Borio, M. Lombardi y F. Zampolli, "*Fiscal sustainability and the financial cycle*", en L. Ódor (ed.), *Rethinking fiscal policy after the crisis, Cambridge University Press*, 2017, pp. 384–413.

[229] Algunos estudios empíricos han documentado el posible impacto negativo de la deuda pública sobre el crecimiento medio futuro, aunque sin resultados concluyentes (para más información, véase, por ejemplo, *¿Es la elevada deuda pública una rémora para el crecimiento?*, en BPI, 83° Informe Anual, junio de 2013), y los efectos amplificadores de la elevada deuda pública tras una crisis financiera (véase, por ejemplo, O. Jorda, M. Schularick y A. Taylor, "*Sovereigns versus banks: credit, crises, and consequences*", *Journal of the European Economic Association*, vol. 14, nº 1, febrero de 2016).

recuperar el margen de maniobra de las políticas que permita afrontar la siguiente desaceleración, que sin duda llegará en algún momento.

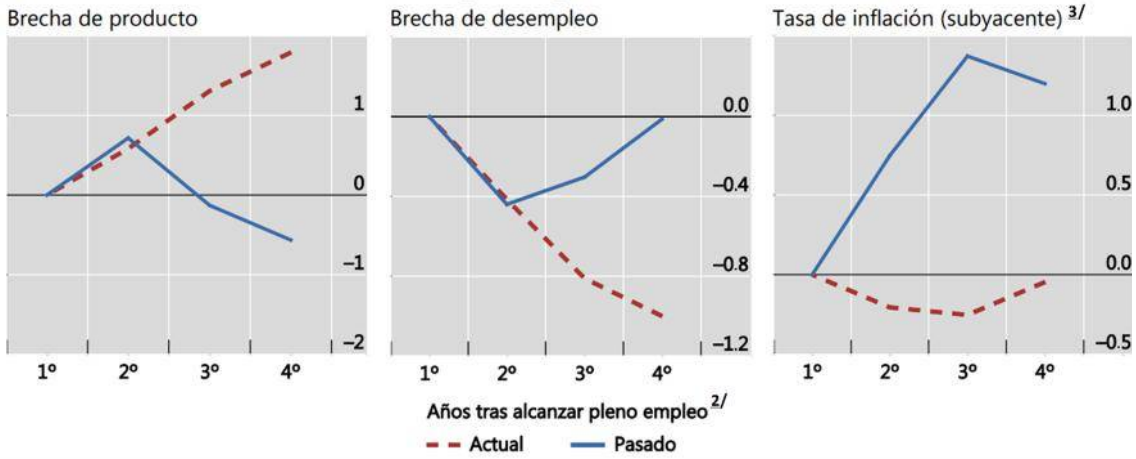
Evidencia de un impulso inusual en la fase tardía del ciclo económico desde una perspectiva histórica

El crecimiento económico mundial se ha ampliado y reforzado a lo largo del último ejercicio. Este recuadro compara la evolución económica reciente y pasada y determina que el actual impulso de la recuperación es inusualmente fuerte para una fase tan tardía del ciclo.

Desde el año pasado, ha aumentado la confianza en que el producto y las tasas de desempleo superen con creces los niveles convencionales de producto potencial y pleno empleo. La gráfica *La recuperación muestra más ímpetu en esta fase tardía del ciclo que en el pasado* señala estas evoluciones en Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Reino Unido y la zona del euro. En relación con los promedios de ciclos anteriores (líneas azules), se prevé que estas economías muestren mucho más ímpetu y superen dichos umbrales holgadamente en los próximos años (líneas rojas).

LA RECUPERACIÓN MUESTRA MÁS ÍMPETU EN ESTA FASE TARDÍA DEL CICLO QUE EN EL PASADO[1/]

En puntos porcentuales



[1/] Los ciclos anteriores abarcan el período 1960–2008 para EA, GB, JP y US. El ciclo actual abarca 2009–2019 solo para GB, JP y US (proyecciones de OCDE para 2017–2019). Medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA actuales. Para la zona del euro (EA) antes de 1990, medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA de DE, FR e IT.

[2/] Medidas de la desviación de cada serie con respecto a su evolución el primer año. El eje de abscisas comienza el primer año en el que la tasa de desempleo de cada economía cayó por debajo de la tasa NAIRU. Para "Actual", el primer año es 2015 para GB, 2014 para JP y 2016 para US. Las líneas discontinuas incluyen las proyecciones.

[3/] Para JP, los datos comienzan en 1971 y se ajustan por el efecto del incremento de impuesto al consumo en 2014.

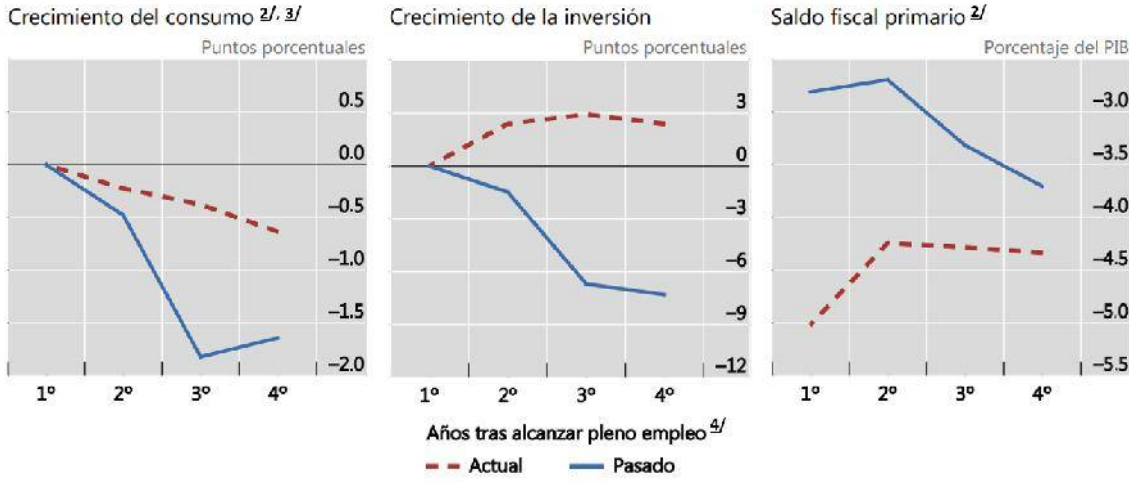
FUENTE: Banco de Japón; FMI, Perspectivas de la Economía Mundial; *OCDE, Economic Outlook 102 y Main Economic Indicators; Datastream;* datos nacionales; cálculos del BPI.

Dos factores clave de este impulso en la fase tardía del ciclo son la inversión y el gasto público. La gráfica *Los principales componentes de la demanda interna contribuyen al fuerte dinamismo en una fase tardía del ciclo* presenta los principales componentes de la demanda interna en las economías citadas. Al tiempo que el crecimiento del consumo supera la media de los ciclos anteriores, tanto la inversión como el gasto público se muestran extraordinariamente fuertes. Este repunte de la inversión a finales del ciclo refleja una recuperación tardía tras una actividad un tanto anémica durante la mayor parte del período poscrisis. La depreciación del *stock* de capital, la mayor utilización de la capacidad productiva y la necesidad de adoptar nuevas tecnologías continúan favoreciendo este tramo del repunte.

Igualmente, los actuales déficit fiscales son mucho mayores que en ciclos anteriores y las proyecciones indican una posición mucho más procíclica en esta ocasión.

También están ayudando otras condiciones, como la elevada confianza de las empresas y los consumidores, cuyos niveles recientes superan los máximos cíclicos anteriores (gráfica *La confianza de los consumidores y las condiciones empresariales sugieren mayor impulso económico por delante*). Al igual que en el pasado, esto anticipa mayores ganancias de empleo y renta que, a su vez, tienden a estimular aún más la confianza. Este refuerzo mutuo, sobre todo en períodos con condiciones financieras relativamente favorables, sugiere que todavía queda un mayor impulso económico por delante.

LOS PRINCIPALES COMPONENTES DE LA DEMANDA INTERNA CONTRIBUYEN AL FUERTE DINAMISMO EN UNA FASE TARDÍA DEL CICLO[1/]



1/ Los ciclos anteriores abarcan el período 1960–2008 para EA, GB, JP y US. El ciclo actual abarca 2009–2019 solo para GB, JP y US (proyecciones de OCDE para 2017–2019). Medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA. Para la zona del euro (EA) antes de 1990, medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA de DE, FR e IT.

2/ Medidas de la desviación de la tasa de crecimiento con respecto a su evolución el primer año.

3/ Para JP, los datos se ajustan por el efecto del incremento de impuesto al consumo en 2014.

4/ El eje de abscisas comienza el primer año en el que la tasa de desempleo de cada economía cayó por debajo de la tasa NAIRU. Para "Actual", el primer año es 2015 para GB, 2014 para JP y 2016 para Estados Unidos de Norteamérica. Las líneas discontinuas incluyen las proyecciones.

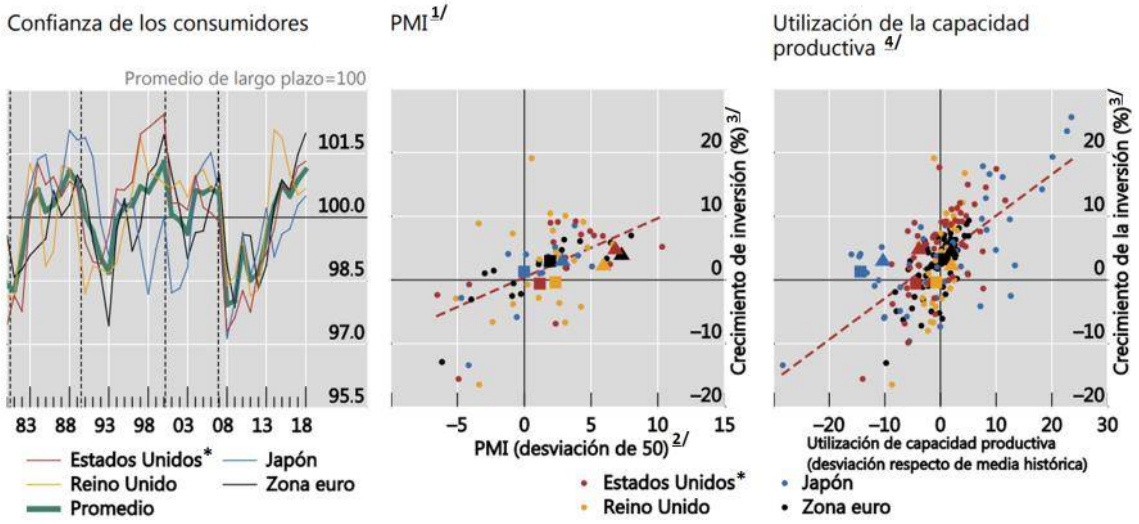
FUENTE: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial; OCDE, *Economic Outlook 102; Datastream*; cálculos del BPI.

Dicho esto, queda por saber si podrá mantenerse este impulso más fuerte. Sin duda, es difícil trazar paralelismos entre las condiciones macrofinancieras actuales y aquellas que frenaron las recuperaciones en el pasado. Además, como analiza el recuadro *Cambios en el ciclo económico y su relación con el ciclo financiero*, hay razones para creer que la naturaleza del ciclo económico, y en particular el papel de la inflación y los factores financieros, han cambiado con el tiempo. Por último, pero no menos importante, las medidas de pleno empleo y producto potencial están sujetas a una gran incertidumbre a medida que evoluciona la situación (es decir, en "tiempo real")[230]. Pese a todo ello, la experiencia histórica sugiere, en general, que cuando el producto y el empleo superan dichos umbrales, suele aumentar la probabilidad de una desaceleración posterior[231]. En otras palabras, en esas condiciones las políticas pueden tener más dificultades para asegurar un retorno suave a una senda de crecimiento equilibrado y sostenible.

[230] Las estimaciones del producto potencial y la tasa natural de desempleo están sujetas a incertidumbre en tiempo real. Por ejemplo, los cambios estructurales analizados en el capítulo sugieren que actualmente existe mayor capacidad productiva ociosa de lo que muestran las medidas convencionales. También hay motivos para pensar que los umbrales en tiempo real pueden estar sesgados al alza, por la manera en que se calculan las tendencias (el "problema del punto final"). A igualdad de otros factores, si se produjera una recesión, las brechas actuales se corregirían a la baja. Lo ocurrido tras la Gran Crisis Financiera no escapa a este patrón. Véanse D. Staiger, J. Stock y M. Watson, *"How precise are estimates of the natural rate of unemployment?"*, en C. Romer y D. Romer (eds.), *Reducing inflation: motivation and strategy, University of Chicago Press*, 1997; M. Watson, *"How accurate are real-time estimates of output trends and gaps?", Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, vol. 93, nº 2, primavera de 2007; F. Grigoli, A. Herman, A. Swiston y G. Bella, *"Output gap uncertainty and realtime monetary policy", IMF Working Papers*, WP/15/14, enero de 2015; y E. Rusticelli, D. Turner y M. Cavalleri, "*Incorporating anchored inflation expectations in the Phillips curve and in the derivation of OECD measures of the unemployment gap", OECD Journal: Economic Studies*, vol. 2015/1, 2015.

[231] Véase M. Jackson y T. Pietro, "*A forest fire theory of the duproporciónn of a boom and the size of a subsequent bust"*, junio de 2017.

LA CONFIANZA DE LOS CONSUMIDORES Y LAS CONDICIONES EMPRESARIALES SUGIEREN MAYOR IMPULSO ECONÓMICO POR DELANTE



Nota: Las líneas discontinuas del panel izquierdo indican el comienzo de las recesiones estadounidenses definidas por NBER. En los paneles central y derecho, los cuadrados (triángulos) se refieren a los datos de 2016 (2017).

1/ La serie comienza en 1992 para GB, 1999 para EA y US, y 2002 para JP. Para la zona del euro (EA), medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA de DE, FR e IT.

2/ El índice de directores de compras (PMI) oscila entre 0 y 100. Un nivel 50 indica que no se ha producido ningún cambio en el sector de manufacturas desde el mes anterior. Los niveles por encima de 50 indican una mejora o aumento, mientras que por debajo de 50 indican un deterioro o reducción durante el mes anterior.

3/ Inversión fija privada no residencial real.

4/ La serie comienza en 1961 para US, 1968 para JP, 1971 para EA y 1985 para GB. Para EA antes de 1990, medias ponderadas por el PIB y los tipos de cambio PPA de DE, FR e IT.

FUENTE: OCDE, *Economic Outlook 102 y Main Economic Indicators; Datastream; IHS Markit*; datos nacionales; cálculos del BPI.

Cambios en el ciclo económico y su relación con el ciclo financiero

Desde principios de la década de 1980, se han producido importantes cambios que han aumentado la influencia de los factores financieros sobre las fluctuaciones del ciclo económico, al tiempo que han reducido la relevancia de la inflación como indicador de expansiones económicas insostenibles. En primer lugar, los mercados financieros se han ido liberalizando desde entonces. Sin las suficientes salvaguardias, este cambio ha favorecido mayores auges del crédito y del precio de los activos, seguidos de marcadas caídas, es decir, ciclos financieros más amplios. En segundo lugar, alrededor de las mismas fechas comenzaron a generalizarse los regímenes monetarios basados en objetivos de inflación. El control de la inflación se convirtió en la prioridad de los bancos centrales, de tal manera que poco a poco fueron prestando menos atención a los agregados monetarios y crediticios y pasaron a utilizar casi exclusivamente la supervisión y regulación microprudenciales para influir en la evolución financiera durante los auges financieros y minimizar así las secuelas negativas cuando el ciclo cambiara de signo. De este modo, tenían pocos incentivos para endurecer la política monetaria cuando la inflación permanecía baja, aun cuando se estuvieran acumulando desequilibrios. A partir de los años 90, con la entrada de China y de los países del antiguo bloque comunista en la economía mundial, la integración internacional de los mercados de productos y los avances tecnológicos han incrementado los niveles de oferta y de productividad a escala internacional. Esta evolución, unida a la mayor credibilidad de los bancos centrales, ha hecho más probable que las presiones inflacionistas permanezcan contenidas incluso en las fases de intensa expansión económica. También implica que los auges financieros pueden crecer en mayor medida y que un giro del ciclo financiero (en

vez de causar un aumento de la inflación) puede ser el detonante de una desaceleración económica[232].

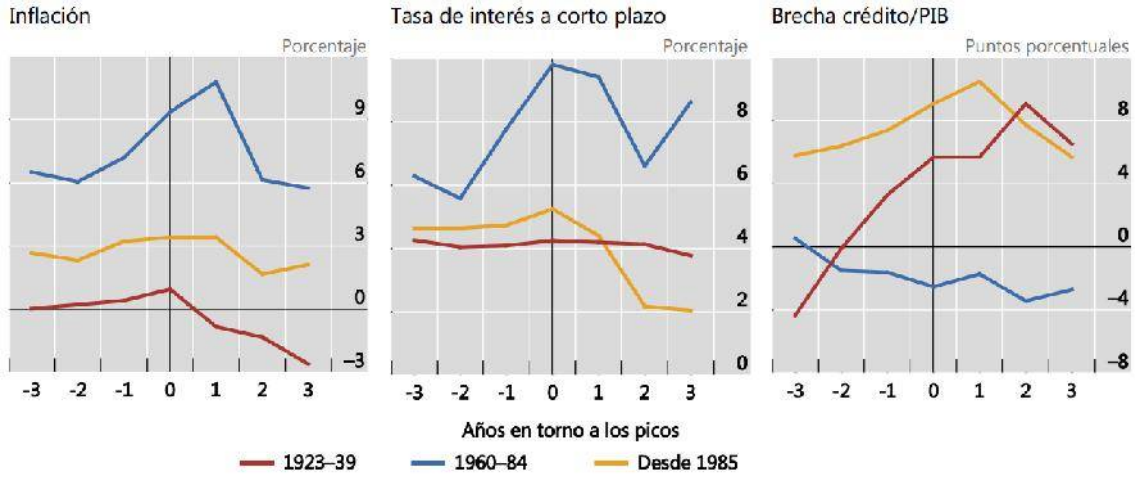
Estos factores estuvieron claramente presentes en los primeros compases de la Gran Crisis Financiera. En ese período, la volatilidad del producto a corto plazo permaneció baja, al igual que el nivel de inflación y su volatilidad (lo que se conoce como la "Gran Moderación"). Al mismo tiempo, creció el apalancamiento en el sistema financiero y no financiero. Cuando el ciclo financiero cambió de signo, se produjeron tensiones financieras y la economía experimentó una grave recesión.

La gráfica *Evolución en torno a los picos del ciclo financiero en economías avanzadas* ilustra algunos de estos cambios para una muestra de economías avanzadas, centrándose en el comportamiento de variables clave en torno a los puntos de inflexión de los ciclos económicos. En el período 1960-84, la inflación fue más elevada y tendió a aumentar en varios puntos porcentuales, tocando techo poco después de que lo hiciera el producto; la tasa de interés nominal a corto plazo tendió a crecer varios puntos porcentuales, siguiendo de cerca la inflación; y no se produjo ningún auge del crédito (de hecho, la brecha de crédito sobre PIB en general se redujo ligeramente tras el punto de inflexión del ciclo económico). En cambio, desde 1985, la inflación ha sido más baja y significativamente estable en torno a los picos del ciclo económico; la tasa de interés a corto plazo solo ha crecido de forma leve; y el crédito se ha disparado en la fase alcista, como indica la amplia brecha positiva de crédito sobre PIB. Cabe destacar que estos patrones imitan a los observados entre las dos guerras mundiales, dado que en la década de 1920 se produjo un gran auge crediticio, en un contexto de inflación baja con un alto nivel de comercio mundial e integración financiera, y un régimen monetario que en la

[232] Véase un análisis de los cambios en los regímenes de política y sus implicaciones para la estabilidad monetaria y financiera en C. Borio y P. Lowe, "*Securing sustainable price stability: should credit come back from the wilderness?*", *BIS Working Papers*, nº 157, julio de 2004; C. Borio y W. White, "*Whither monetary and financial stability? The implications of evolving policy regimes*", *BIS Working Papers*, nº 147, febrero de 2004; y C. Borio, "*Monetary and prudential policies at a crossroads? New challenges in the new century*", Moneda y Crédito: Revista de Economía, vol. 224, 2007.

práctica mantenía a raya la inflación[233]. También se observan patrones similares en el período previo a la I Guerra Mundial (el patrón oro clásico), la era de globalización previa[234].

EVOLUCIÓN EN TORNO A LOS PICOS DEL CICLO FINANCIERO EN ECONOMÍAS AVANZADAS[1/]



[1/] El eje de abscisas muestra los años en torno a los picos de los ciclos económicos, que se representan como el año cero (líneas verticales). Las líneas muestran la evolución mediana en los diferentes países (AU, CA, DE, DK, FI, FR, GB, NO, SE y US) y acontecimientos en el período respectivo.
FUENTE: Datos nacionales; cálculos del BPI.

Un mecanismo destacable que explica la interacción entre el ciclo financiero y el ciclo económico opera a través de la acumulación de deuda y el consiguiente aumento de la carga del servicio de la deuda. Es decir, en la fase alcista del ciclo financiero, el nuevo endeudamiento y el incremento de los precios de los activos impulsan el crecimiento económico. Con el tiempo, sin embargo, la acumulación de deuda conlleva un mayor compromiso de servicio de la deuda, con un fuerte y duradero impacto negativo sobre el gasto de los hogares y empresas endeudados. De este modo, cuando el ciclo financiero cambia de signo, se diluyen los efectos

[233] Véase, por ejemplo, B. Eichengreen y K. Mitchener, "*The Great Depression as a credit boom gone wrong*", en *Research in Economic History*, vol. 22, *Emerald Group Publishing Limited*, 2003, pp. 183–237.

[234] Véanse, por ejemplo, W. Huffman y J. Lothian, "*The gold standard and the transmission of business cycles, 1833–1932*", en D. Bordo y A. Schwartz (eds), *A retrospective on the classical gold standard*, 1821-1931, NBER, 1984; y C. Goodhart y P. Delargy, "*Financial crises: plus ça change, plus c'est la meme chose*", *International Finance*, vol. 1, 1998.

positivos del nuevo crédito sobre el gasto, al tiempo que aumentan los efectos negativos sobre la carga del servicio de la deuda[235]. Así pues, no es de sorprender que las medidas de expansiones de ciclos financieros, sobre todo las que incluyen la evolución de la carga del servicio de la deuda, puedan ser útiles indicadores adelantados de subsiguientes desaceleraciones económicas y también ayuden a explicar la duración y profundidad de la Gran Recesión[236].

Al analizar las fluctuaciones financieras más dañinas para la actividad económica (y el sistema financiero), distintos estudios empíricos indican que una estrategia prometedora consiste en representar el ciclo financiero a través de las fluctuaciones a medio plazo del crédito y los precios inmobiliarios. A su vez, estas fluctuaciones pueden identificarse mediante una serie de metodologías[237]. Una bastante sencilla, utilizada en las gráficas *Ciclos financieros* y *Respaldo del ciclo financiero al crecimiento en las economías avanzadas* de este capítulo, consiste en aplicar filtros estadísticos para identificar fluctuaciones cíclicas del crédito real, del cociente de crédito sobre PIB y de los precios inmobiliarios reales durante períodos comprendidos entre ocho y 32 años. A continuación, combina estos componentes cíclicos en series individuales. Para facilitar la comparación entre países, también ayuda normalizar los componentes cíclicos mediante las medias y las desviaciones

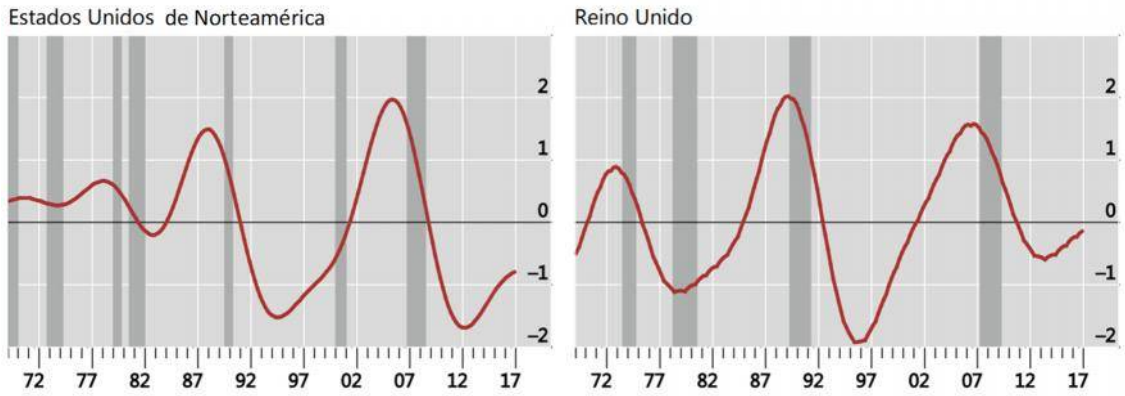
[235] Véanse, por ejemplo, BPI, 86º Informe Anual, junio de 2016, Recuadro III.A; M. Drehmann, C. Borio y K. Tsatsaronis, "*Characterising the financial cycle: don't lose sight of the medium term!"*, *BIS Working Papers*, nº 380, junio de 2012; y S. Claessens, A. Kose y M. Terrones, "*How do business and financial cycles interact*?", *Journal of International Economics*, vol. 87, 2012.

[236] Véanse evidencias de los efectos negativos de una elevada carga del servicio de la deuda sobre el consumo de los hogares y la inversión en M. Drehmann, M. Juselius y A. Korinek, "*Accounting for debt service: the painful legacy of credit booms", BIS Working Papers*, nº 645, junio de 2017. En M. Juselius y M Drehmann, "*Leverage dynamics and the real burden of debt*", BIS *Working Papers*, nº 501, mayo de 2015, se muestra que, incluso con estimaciones en tiempo real, el ajuste previsto sobre el apalancamiento y la carga del servicio de la deuda a partir de 2005 implica una evolución del crédito y el gasto muy cercana a su evolución efectiva antes y durante la Gran Recesión en Estados Unidos de Norteamérica. También pueden encontrarse en líneas más generales evidencias del efecto negativo de la deuda sobre el crecimiento en O. Jorda, M. Schularick y A. Taylor, "*The great mortgaging: housing finance, crises and business cycles*", *Economic Policy*, vol. 31, enero de 2016; A. Mian, A. Sufi y E. Verner, "*Household debt and business cycles worldwide*", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 132, 2017; FMI, "*Financial conditions and growth at risk*", *Global Financial Stability Report*, octubre de 2017, Capítulo 3; y M. Lombardi, M. Mohanty e I. Shim, "*The real effects of household debt in the short and long run*", *BIS Working Papers*, nº 607, enero de 2017.

[237] Véase la nota 4 al pie de página.

típicas de cada país, de manera que un valor de 1 indica que los ciclos son, en promedio, una desviación típica por encima de lo normal.

CICLOS FINANCIEROS[1/]
Desviación estándar



Nota: Las áreas sombreadas representan recesiones definidas según ECRI.
[1/] Los ciclos financieros se miden mediante filtros de frecuencia (paso de banda) que recogen ciclos a medio plazo del crédito real, el cociente crédito/PIB y los precios reales de la vivienda. Los ciclos financieros se normalizan mediante las medias específicas y las desviaciones típicas del país.
FUENTE: *Economic Cycle Research Institute* (ECRI); datos nacionales; cálculos del BPI.

A modo de ilustración, la gráfica *Ciclos financieros* muestra la evolución del ciclo financiero en Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido. Salta a la vista que las fases bajistas del ciclo financiero, caracterizadas por un elevado servicio de la deuda, procesos de desapalancamiento y caídas de los precios de los activos, están estrechamente relacionadas con las desaceleraciones económicas que han experimentado dichos países desde mediados de los años 80, en algunos casos coincidiendo con graves tensiones financieras. Lo mismo ocurre con otras economías avanzadas no recogidas en esta gráfica.

Fuente de información:
https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2018_1_es.pdf