
IV. ECONOMÍA INTERNACIONAL

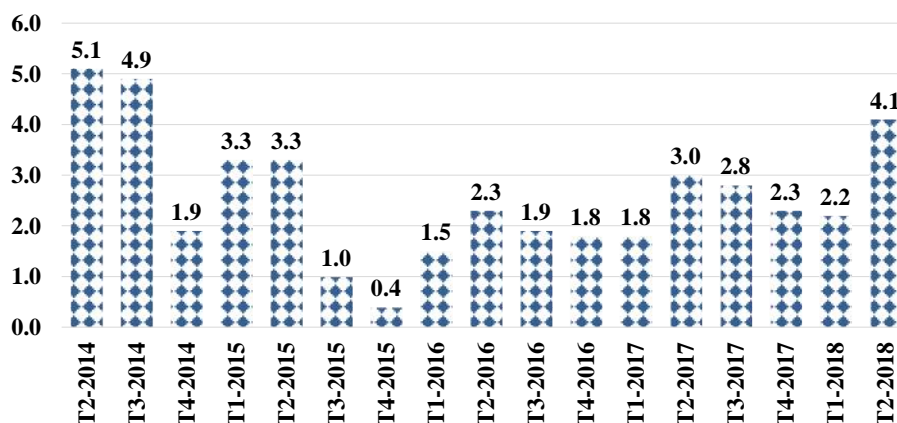
ECONOMÍA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Producto interno bruto, primera estimación para el segundo trimestre de 2018 (BEA)

El 27 de julio del 2018, el Buró de Análisis Económico (*Bureau of Economic Analysis*, BEA) del Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, publicó información sobre 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 anual¹ de 4.1% durante el segundo trimestre de 2018. Lo anterior, de conformidad con la estimación publicada por el BEA. Durante el primer trimestre del presente año, el PIB real observó un crecimiento de 2.2 por ciento (dato revisado).

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 otra cosa sea especificada.

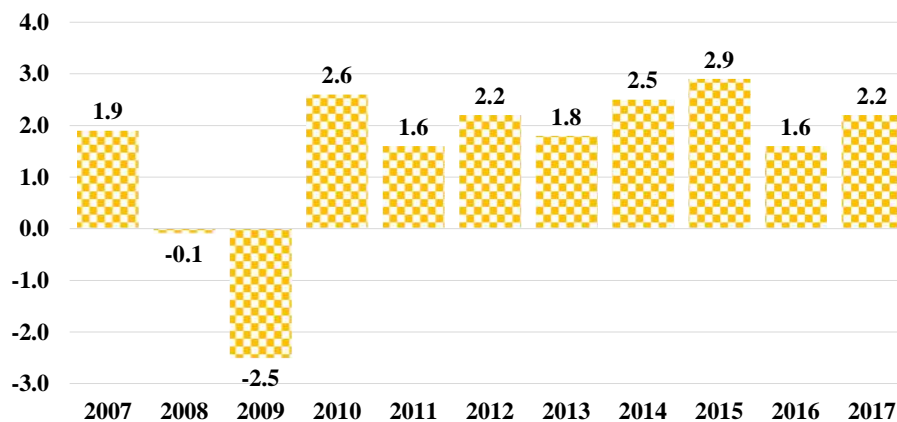
**PIB REAL: VARIACIÓN PORCENTUAL CON
RESPECTO AL TRIMESTRE ANTERIOR***



* Tasas anuales estacionalmente ajustadas.

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

**PIB ANUAL: VARIACIÓN PORCENTUAL CON
RESPECTO AL AÑO ANTERIOR**



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

El aumento en el PIB real en el segundo trimestre reflejó las contribuciones positivas de los gastos de consumo personal (GCP), de las exportaciones, de la inversión fija no residencial, del gasto del gobierno federal y de los gastos del gobierno estatal y local, los cuales fueron parcialmente compensados por un desempeño negativo de la inversión

privada en inventarios y de la inversión fija residencial. Las importaciones, las cuales son consideradas como una sustracción en el cálculo del PIB, aumentaron.

El PIB valuado en dólares corrientes aumentó 7.4%, o en 361 mil 500 millones de dólares, durante el segundo trimestre de 2018 para situarse en un nivel de 20 billones 400 mil millones de dólares. Durante el primer trimestre del presente año, el PIB valuado en dólares corrientes creció 4.3%, o en 209 mil millones de dólares.

El índice de precios de las compras internas brutas creció 2.3% en el transcurso del segundo trimestre del año 2018, cifra por debajo al aumento de 2.5% registrado en el trimestre anterior. El índice de precios del GCP aumentó 1.8% en el segundo trimestre de 2018, en el trimestre anterior, el incremento fue de 2.5%. Al excluir los precios de alimentos y de los energéticos, el índice de precios del GCP aumentó 2.0%, cifra por abajo cuando se le compara con el aumento de 2.2% observado en el primer trimestre del año 2018.

El ingreso personal valuado en dólares corrientes aumentó en 183 mil 700 millones de dólares durante el segundo trimestre del presente año, en comparación con un aumento por 215 mil 800 millones de dólares registrado en el primer trimestre. Las desaceleraciones en sueldos y salarios, prestaciones sociales del gobierno, ingresos personales por intereses e ingresos de los propietarios no agrícolas fueron parcialmente compensados por incrementos en los ingresos personales por dividendos y por renta (alquiler), por una disminución en las cotizaciones por concepto de seguro social del gobierno (una sustracción en el cálculo del ingreso personal) y por un aumento en los ingresos de los propietarios de explotaciones agrícolas.

El ingreso personal disponible aumentó en 167 mil 500 millones de dólares, o en 4.5%, en el transcurso del segundo trimestre del año, en comparación con un aumento por 256 mil 700 millones de dólares, o 7.0%, en el primer trimestre del presente año. Una vez descontado el efecto inflacionario, el ingreso personal real disponible aumentó en 2.6%

en el segundo trimestre, cifra menor cuando se le compara con un aumento de 4.4% registrado en el trimestre anterior.

El ahorro personal registró un importe de un billón 51 mil 100 millones de dólares en el segundo trimestre, en comparación con 1 billón 94 mil 100 millones de dólares registrados en el trimestre anterior. La tasa de ahorro personal —es decir, el ahorro personal como porcentaje del ingreso personal disponible— fue 6.8% en el segundo trimestre, cifra menor en comparación con el 7.2% registrado en el primer trimestre del año 2018.

Fuente de información:

https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp2q18_adv.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_3rd.pdf

<https://www.bea.gov/scb/2018/04-april/0418-preview-2018-comprehensive-nipa-update.htm>

¿Las políticas de Trump están afectando el crecimiento a largo plazo de Estados Unidos de Norteamérica? (PS)

El 6 de agosto de 2018, la organización *Project Syndicate* (PS) publicó los comentarios de Kenneth Rogoff ² sobre como: ¿Las políticas de Trump están afectando el crecimiento a largo plazo de Estados Unidos de Norteamérica? A continuación se presenta su opinión.

El presidente Donald Trump suele golpearse el pecho y atribuirse el mérito de cada nuevo repunte de la economía de rápido de crecimiento de Estados Unidos de

² Es profesor de Economía y Políticas Públicas en la Universidad de Harvard y ganador del Premio *Deutsche Bank* 2011 en Economía Financiera, fue director del departamento de economía del Fondo Monetario Internacional de 2001 a 2003. Coautor de *This Time is Efferent: Eight Centuries of Financial Folly*, su nuevo libro, *The Curse of Cash*, publicado en agosto de 2016.

Norteamérica. Pero en lo que concierne al desempeño económico, los presidentes norteamericanos tienen considerablemente más influencia en las tendencias de largo plazo que en las fluctuaciones de corto plazo.

Sin duda, los recortes impositivos y las alzas del gasto de Trump han ofrecido cierto estímulo adicional de corto plazo. Aparentemente, lo mismo sucedió con los compradores extranjeros de productos estadounidenses como soja, que se apresuran a abastecerse antes de que la guerra arancelaria se recaliente del todo. Aun así, no es fácil acelerar una economía de 20 billones de dólares, ni siquiera con un déficit presupuestario de casi 1 billón de dólares, como sucede en la administración Trump. En verdad, las fluctuaciones de corto plazo en los inventarios de las empresas probablemente hayan contenido el crecimiento en la misma medida que otros factores lo han apuntalado temporariamente.

En un contexto político irascible, no es fácil pensar en el largo plazo. Pero, gracias a la magia del interés compuesto, las medidas que elevan marginalmente el crecimiento a largo plazo son muy importantes. Por ejemplo, las políticas de desregulación del transporte del gobierno del presidente Jimmy Carter a fines de los años 1970 sentaron las bases para la revolución minorista de Internet. Los enormes recortes impositivos del presidente Ronald Reagan en los años 1980 ayudaron a restablecer el crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica en las décadas subsiguientes (pero también exacerbaron las tendencias de desigualdad). Y los esfuerzos del presidente Barack Obama (y antes que él, del presidente George W. Bush) para contener los daños de la crisis financiera de 2008 sustentan la economía fuerte por la cual Trump quiere adjudicarse todo el mérito.

¿Cuál será el efecto acumulado de las políticas económicas de Trump en la economía dentro de diez años? Dejando de lado el jaleo político, el jurado sigue reunido.

Empecemos por el lado probablemente positivo del libro contable. La reforma del impuesto corporativo de fines de 2017 fue una de esas raras circunstancias en las que el Congreso norteamericano agilizó y mejoró ampliamente el sistema impositivo bizantino de Estados Unidos de Norteamérica, aunque debería de haberse fijado la tasa del impuesto corporativo en el 25%, no en el 21 por ciento.

A Obama tal vez le habría gustado mucho sancionar un proyecto de ley similar. Pero, durante su presidencia, el Congreso controlado por los republicanos insistió en que cualquier propuesta no tenía que “tener impacto en los ingresos” ni siquiera en el corto plazo, lo cual es un obstáculo político difícil para cualquier reforma tributaria fundamental. Los esfuerzos de Trump por recortar la regulación, particularmente a las pequeñas y medianas empresas, probablemente también sean un plus para el crecimiento de largo plazo, revirtiendo algunos excesos que se filtraron al final del mandato de Obama (aunque Trump está mechando buenas y malas regulaciones).

Un área poco conocida en la que la administración Trump parece estar esgrimiendo nuevas ideas es la readaptación de los trabajadores desplazados y la mejora de la capacitación vocacional a nivel de la escuela secundaria. En principio, la tecnología y los datos le permiten al gobierno federal ayudar a ofrecer mejor información a padres y trabajadores sobre qué capacidades son las que más se buscan, así como la ubicación geográfica de los empleos.

La hija del presidente, Ivanka Trump, está encabezando el esfuerzo. Si bien es fácil ser cínico (algunos dicen que el nuevo programa es apenas una excusa para recortar fondos de los programas de readaptación existentes), la idea de que las plataformas digitales pueden mejorar sustancialmente la re-educación y la formación es buena.

Pero si bien la administración Trump ha fortalecido de varias maneras el potencial de crecimiento de largo plazo de la economía de Estados Unidos de Norteamérica, la otra columna del libro contable es bastante lúgubre. Por empezar, un amplio rango de

estudios —desde el trabajo del ya fallecido economista David Landes hasta una investigación más reciente de Daron Acemoglu del MIT y de James A. Robinson de la Universidad de Chicago— determina que las instituciones y la cultura política son los únicos determinantes más importantes del crecimiento de largo plazo. La recuperación del daño que Trump está infligiendo a las instituciones y a la cultura política en Estados Unidos de Norteamérica puede llevar años; si fuera así, los costos económicos podrían ser considerables.

Es más, en virtud del desdén de la administración por la ciencia, los presupuestos propuestos para la investigación básica, que incluye a los Institutos Nacionales de Salud y a la Fundación Nacional para la Ciencia, fueron reducidos marcadamente (por suerte, el Congreso de Estados Unidos de Norteamérica rechazó los recortes). Y la aplicación de la ley antimonopolio, necesaria para contrarrestar el poder monopólico excesivo en muchas partes de la economía, está esencialmente inactiva. Eso exacerbará la desigualdad en el largo plazo; las minas de carbón y los aranceles comerciales de Trump, en el mejor de los casos, son curitas para cubrir una herida de bala.

Por último, pero no menos importante, muchas de las regulaciones a las que apunta Trump deberían fortalecerse, no eliminarse. Es difícil imaginar que destripar a la Agencia de Protección Ambiental y retirarse del acuerdo climático de París ayude al crecimiento de largo plazo, dado que los costos de limpiar la contaminación más adelante superan marcadamente los costos de mitigarla hoy.

En cuanto a la regulación financiera, las toneladas de nuevas reglas adoptadas después de la crisis financiera de 2008 han sido un sueño hecho realidad para los abogados. En lugar de intentar gestionar al detalle a la banca, sería mucho mejor garantizar que los accionistas sufran más “en carne propia”, de manera que los grandes bancos sean más proclives a evitar el riesgo excesivo. Por otro lado, neutralizar la legislación existente sin reemplazarla por algo adecuado sienta las bases para otra crisis financiera.

De manera que, si bien la economía de Estados Unidos de Norteamérica en efecto está creciendo rápidamente, el pleno alcance del legado económico de Trump tal vez no se sienta durante diez años o más. Mientras tanto, si se produce una crisis, no será culpa de Trump -al menos según Trump, que ya se está preparando para culpar a la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica por aumentar las tasas de interés y echar por la borda todo su buen trabajo.

Fuente de información:

<https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-policies-and-long-term-economic-growth-by-kenneth-rogoft-2018-08/spanish>

Anuncio de política monetaria (FOMC)

El 1° de agosto de 2018, el Comité Federal de Mercado Abierto (*Federal Open Market Committee*, FOMC) de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica publicó su anuncio de política monetaria, el cual se presenta a continuación.

La información recibida desde que el Comité Federal de Mercado Abierto se reunió en junio de 2018 indica que el mercado laboral³ continuó fortaleciéndose al tiempo que la actividad económica⁴ ha estado creciendo a un ritmo contundente. La creación de empleos se ha mostrado sólida, en promedio, en los meses recientes, en tanto que la tasa de desempleo se ha mantenido en niveles bajos. La información disponible sugiere que tanto la tasa de crecimiento del gasto de los hogares como la inversión fija empresarial continuó creciendo de manera contundente. Sobre una base anual, tanto la inflación general como la inflación para artículos distintos a los alimentos y a los energéticos se ha estado situado muy cerca de la meta inflacionaria de 2%. Los indicadores de expectativas de inflación a largo plazo han cambiado, en general, poco.

³ <https://www.bls.gov/news.release/pdf/empst.pdf>

⁴ https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2018/pdf/gdp2q18_adv.pdf

Acorde con su mandato estatutario, el Comité busca fomentar el máximo nivel de empleo con estabilidad de precios. El Comité espera que aumentos graduales adicionales en el intervalo objetivo de la tasa de fondos federales sean consistentes con la expansión sostenida de la actividad económica, con las sólidas condiciones del mercado laboral y con un nivel inflacionario⁵ cercano al objetivo simétrico de 2% del Comité en el mediano plazo. Los riesgos para las perspectivas económicas parecen estar más o menos equilibrados.

⁵ <https://www.bls.gov/news.release/pdf/cpi.pdf>

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

AÑO/FECHA	AUMENTO	DISMINUCIÓN	INTERVALO (%)
2018			
14 de junio	25	0	1.75-2.00
22 de marzo	25	0	1.50-1.75
2017			
14 de diciembre	25	0	1.25-1.50
15 de junio	25	0	1.00-1.25
16 de marzo	25	0	0.75-1.00
2016			
15 de diciembre	25	...	0.50-0.75
2015			
17 de diciembre	25	...	0.25-0.50
2008			
16 de diciembre	...	75 - 100	0.00-0.25
29 de octubre	...	50	1.00
8 de octubre	...	50	1.50
30 de abril	...	25	2.00
18 de marzo	...	75	2.25
30 de enero	...	50	3.00
22 de enero	...	75	3.50
2007			
11 de diciembre	...	25	4.25
31 de octubre	...	25	4.50
18 de septiembre	...	50	4.75
2006			
29 de junio	25	...	5.25
10 de mayo	25	...	5.00
28 de marzo	25	...	4.75
31 de enero	25	...	4.50
2005			
13 de diciembre	25	...	4.25
1 de noviembre	25	...	4.00
20 de septiembre	25	...	3.75
9 de agosto	25	...	3.50
30 de junio	25	...	3.25
3 de mayo	25	...	3.00
22 de marzo	25	...	2.75
2 de febrero	25	...	2.50
2004			
14 de diciembre	25	...	2.25
10 de noviembre	25	...	2.00
21 de septiembre	25	...	1.75
10 de agosto	25	...	1.50
30 de junio	25	...	1.25
2003			
24 de junio	25		1.00

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

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

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

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

Fuente de información:

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20180801a.htm>

<https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/monetary20180801a1.pdf>

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

Para tener acceso a información relacionada visite:

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

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

INDICADORES DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Concepto	2017	2018						
	Dic	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago ^{*/}
PIB (Variación %) ^{1/}	2.3	2.2		4.1				
Producción Industrial	0.5	0.5	0.5	1.2	-0.8	1.0	0.1	
Capacidad utilizada (%)	77.3	77.2	77.5	78.3	77.5	78.1	78.1	
Precios Productor (INPP)	0.0	0.2	0.2	0.2	0.5	0.3	0.0	
Precios al Consumidor (INPC)	0.2	0.2	-0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	
Desempleo (millones de personas)	6 576	6 706	6 585	6 346	6 065	6 564	6 280	
Tasa de desempleo	4.1	4.1	4.1	3.9	3.8	4.0	3.9	
Tasa Líbor	1.87	1.89	1.89	1.86	1.93	2.09	2.08	2.07
Certificados del Tesoro a 30 días	1.62	1.62	1.60	1.66	1.69	1.75	1.89	1.92
Balanza Comercial (mddd)	-51.89	-55.54	-47.21	-46.08	-43.19	-46.35		
Dow Jones (miles)	24.72	25.03	24.10	24.16	24.42	24.27	25.42	25.76
Paridad del dólar								
Yen/dólar	110.95	110.46	110.49	108.13	110.31	110.76	111.84	110.06
Euro/dólar	0.83	0.81	0.82	0.83	0.84	0.86	0.86	0.87
Libra/dólar	0.73	0.74	0.73	0.72	0.73	0.76	0.76	0.78

^{1/}Cifras trimestrales.

^{*/} Cifras al día 20.

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/system/files/2018-08/gdp2q18_adv_4.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>

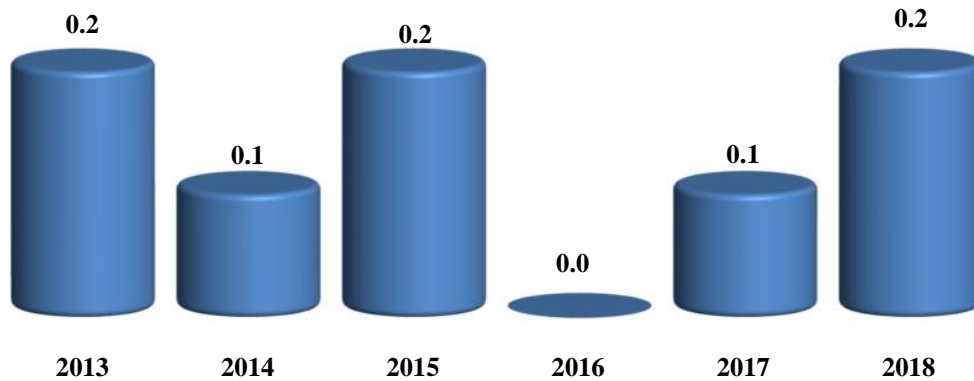
https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/ft900.pdf

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

Variación mensual del IPC

El 10 de agosto 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 julio de 2018, su variación se ubicó en 0.2%, mayor en 0.1 punto porcentual a la de julio de 2017 (0.1%).

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



^{1/} Con ajuste estacional.

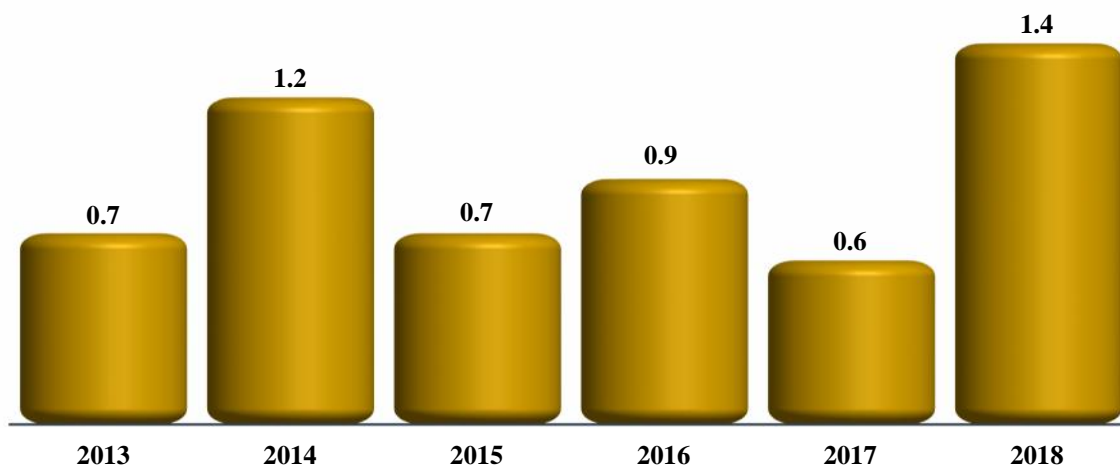
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las alzas de precios más importantes fueron: lechuga (6.3%); compostura para ropa de hombre (5.3%); y calzado para niños y niñas (4.3%). En sentido inverso, los que presentaron las disminuciones más sustanciales fueron: ropa y conjuntos para mujer (2.9%); otro equipo de video (2.7%); y pants y shorts para hombre (2.4%).

Variación acumulada del IPC

En el séptimo mes de 2018, el Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, acumuló una variación de 1.4%, cifra mayor en 0.8 puntos porcentuales a la presentada en similar período de 2017 (0.6%).

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



^{1/} Con ajuste estacional.

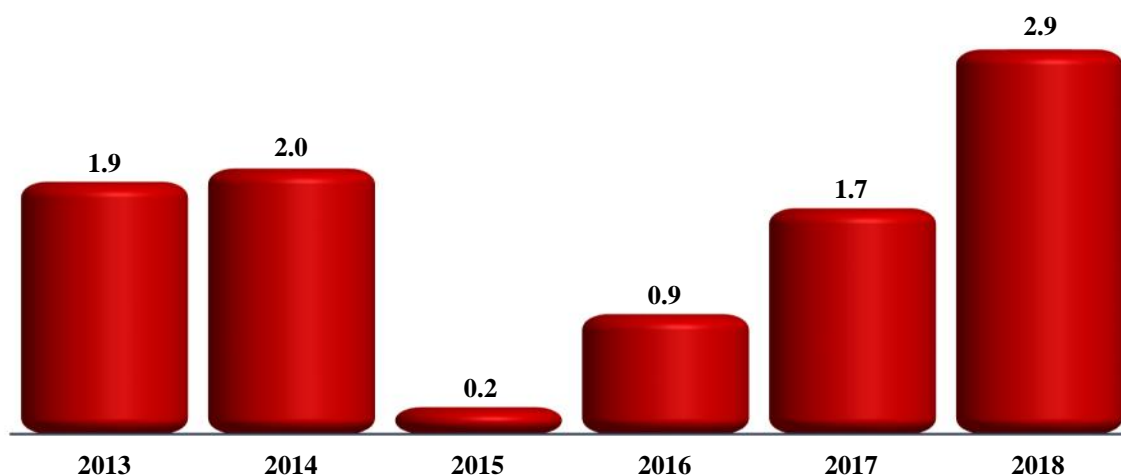
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las alzas de precios más importantes fueron: lavadora (16.1%), otros combustibles para motor (12.8%) y aceite combustible (11.4%). En sentido inverso, los que presentaron las disminuciones más sustanciales fueron: pantallas (12.1%); jitomate (9.5%); y juguetes, juegos, hobbies y equipo para juegos (5.8%).

Variación interanual del IPC

El Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, registró en julio de 2018, una variación interanual de 2.9%, cifra mayor a la registrada en 2017 (1.7%) en 1.2 puntos porcentuales.

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



^{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 julio de 2017 a julio 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 -
Julio**

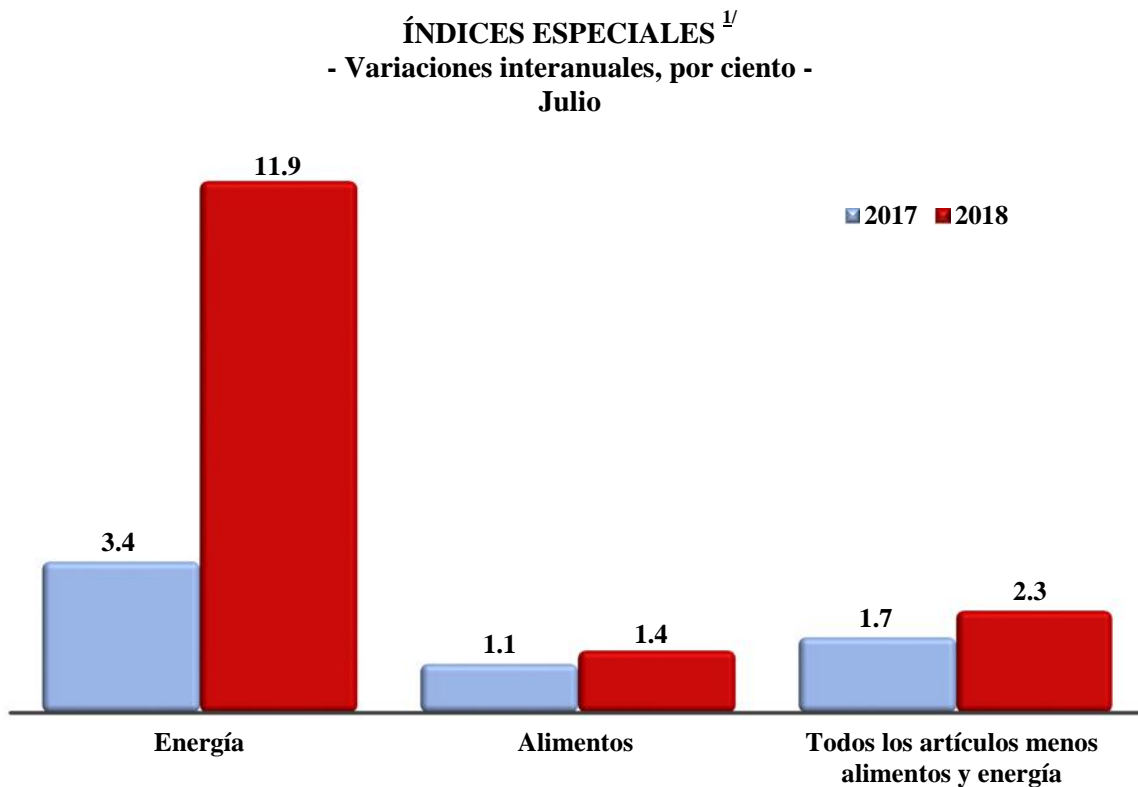
Concepto	2017	2018	Diferencia en puntos porcentuales
Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos	1.7	2.9	1.2
Aceite combustible	3.5	34.7	31.2
Huevo	-9.6	16.7	26.3
Otros combustibles para motor	5.4	30.1	24.7
Gasolina sin plomo regular	2.9	25.9	23.0
Lavadora	-5.5	15.4	20.9
Gasolina sin plomo mediogrado	3.5	23.3	19.8
Gasolina sin plomo premium	3.7	22.0	18.3
Principales electrodomésticos	-5.1	8.5	13.6
Gastos de transportación, almacenamiento y mudanza	-3.8	8.6	12.4
Cortes de carne de puerco	-7.0	2.3	9.3

^{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 julio de 2018, el índice especial de energía presentó una variación interanual de 11.9%, mayor en 8.5 puntos porcentuales en contraste con la registrada en similar lapso de 2017 (3.4%). El índice de todos los artículos menos alimentos y energía se ubicó en 0.6 puntos porcentuales por arriba del registrado en el mismo período del año anterior, al pasar de 1.7 a 2.3%. De igual manera, el índice de alimentos (1.4%) resultó superior en 0.3 puntos porcentuales en comparación con el 1.1% presentado en el mismo período de 2017.



^{1/} Con ajuste estacional.

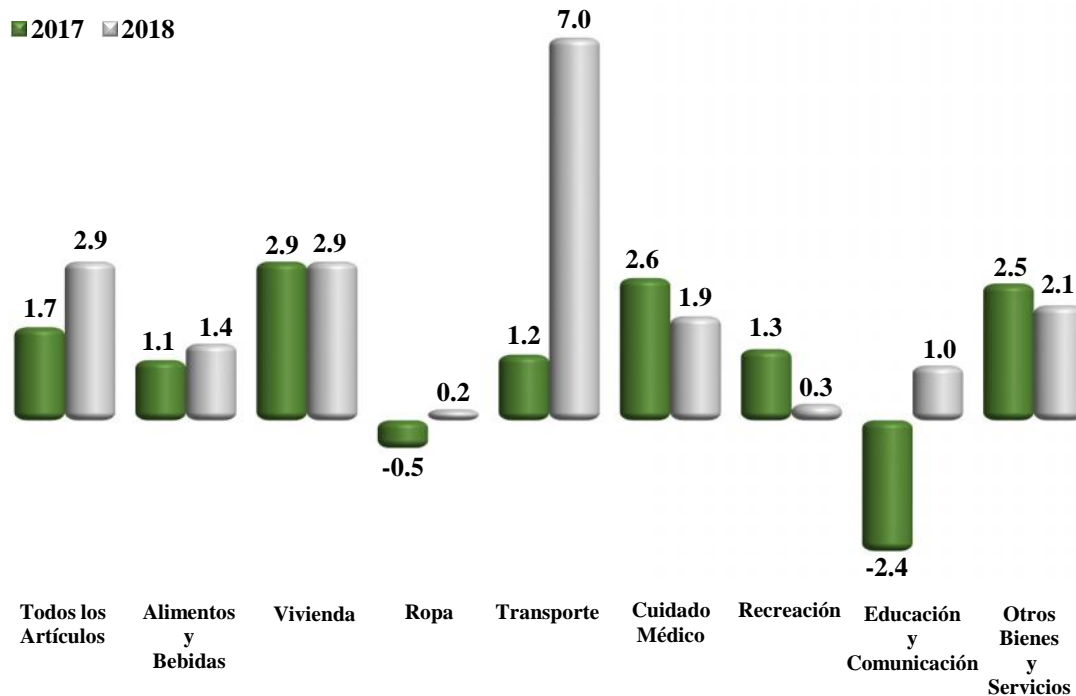
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Comportamiento del Índice de Precios por rubro de gasto

En el período de julio de 2017 a julio de 2018, cuatro de los ocho rubros que componen el gasto familiar presentaron variaciones de precios superiores a las del lapso de julio de 2016 a julio de 2017. Sobresalió el rubro de Transporte (7.0%), con un aumento de 5.8 puntos porcentuales al observado en igual lapso de 2017 (1.2%). En sentido inverso, la variación del rubro de Recreación (0.3%) fue menor en un punto porcentual en contraste con la de igual ciclo de 2017 (1.3%).

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

- Variaciones interanuales, por ciento -
Julio



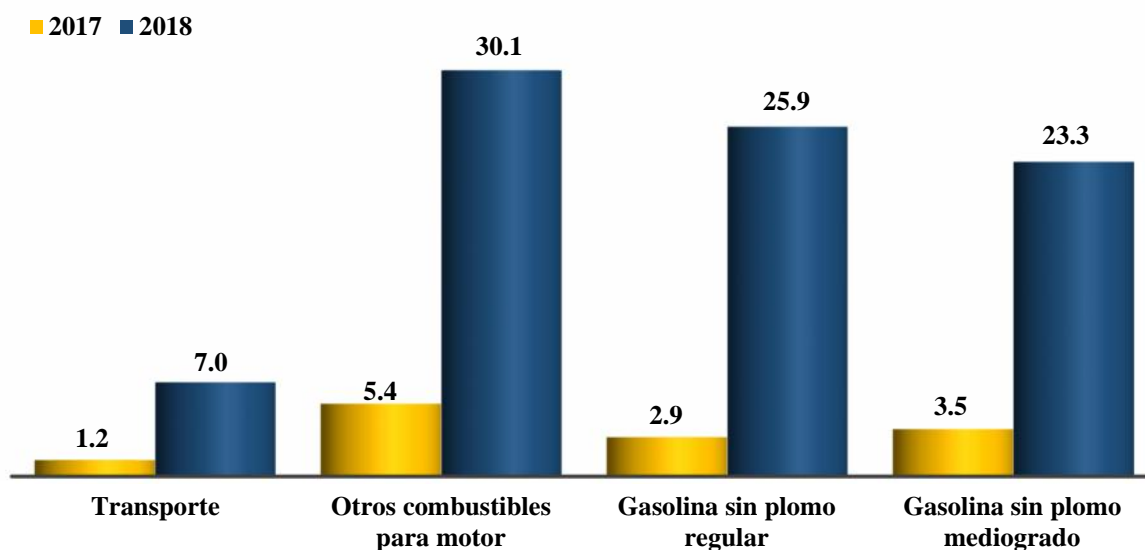
^{1/} Con ajuste estacional.

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 mes de julio de 2018, la mayor diferencia interanual a la alza en sus precios, en términos de puntos porcentuales (5.8), la registró el rubro de Transporte, con respecto a igual período de 2017, propiciado por los precios interanuales de otros combustibles para motor (24.7 puntos porcentuales), gasolina sin plomo regular (23.0 puntos) y gasolina sin plomo mediogrado (19.8 puntos).

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



^{1/} Con ajuste estacional.

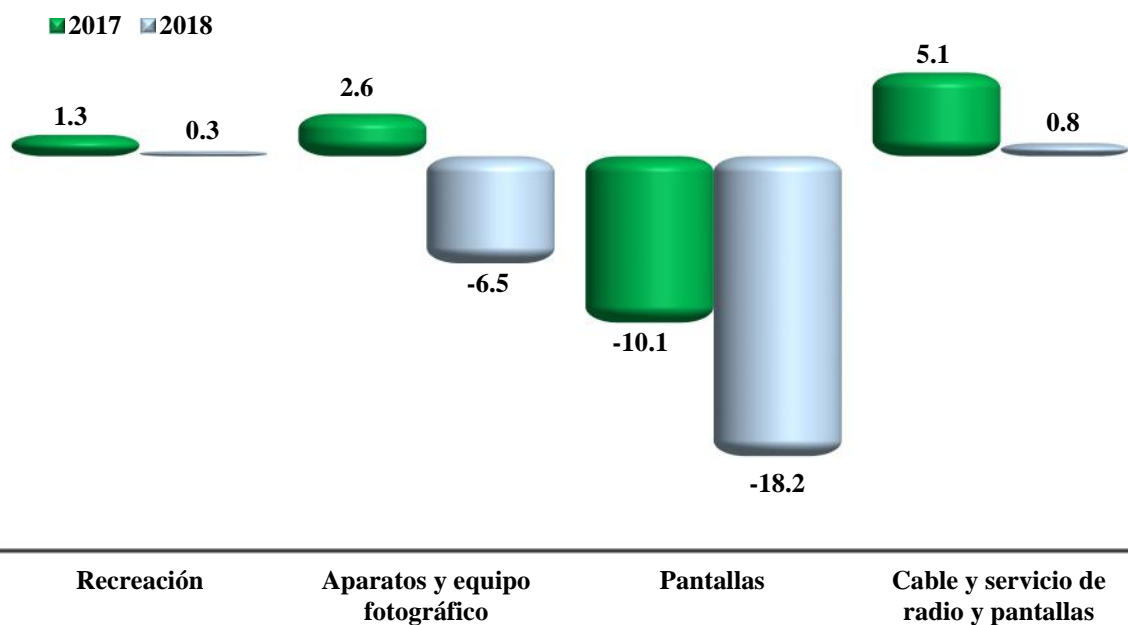
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En julio de 2018, este rubro registró una variación mensual de 0.3% como resultado de los incrementos en tarifa aérea (2.7%); renta de carros y camionetas (1.7%); y carros y camionetas usados (1.3%).

Comportamiento del rubro de Recreación

En julio de 2018, la mayor diferencia interanual a la baja (un punto porcentual) la presentó el rubro de Recreación comparada con similar período de 2017, al pasar de 1.3 a 0.3% y se originó por las disminuciones presentadas en los precios de aparatos y equipo fotográfico (9.1 puntos porcentuales); pantallas (8.1 puntos); y cable y servicio de radio y pantallas (4.3 puntos).

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



^{1/} Con ajuste estacional.

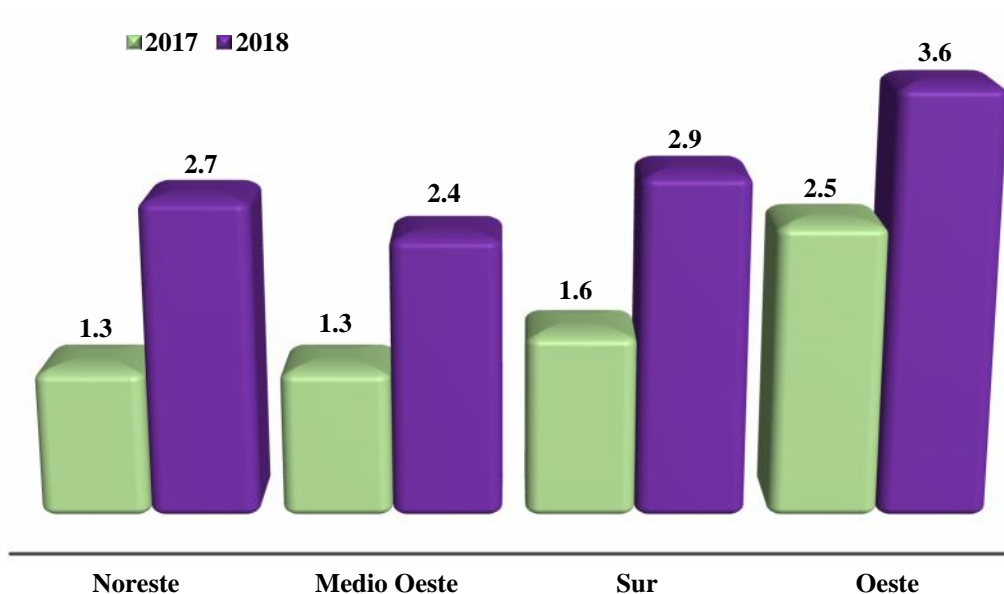
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En julio de 2018, el rubro presentó una variación mensual de 0.2%, resultado de los mayores precios en los conceptos de vehículos deportivos incluyendo bicicletas (2.2%); instrumentos de música y accesorios (1.0%); y juguetes, juegos, hobbies y equipo para juegos (0.7%).

Evolución de los precios por región

En julio 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 Noreste por haber registrado una variación de 2.7%, nivel superior en 1.4 puntos porcentuales a la de similar período de 2017 (1.3%).

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



^{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	
	2018							Acumulada (Ene a jul 2018)	Interanual (Jul 2017 a jul 2018)
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul		
Total de Bienes Incluidos	0.5	0.2	-0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	1.4	2.9
Alimentos y bebidas	0.2	0.0	0.1	0.3	0.0	0.2	0.1	0.9	1.4
Vivienda	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.0	0.2	1.5	2.9
Ropa	1.7	1.5	-0.6	0.3	0.0	-0.9	-0.3	1.5	0.2
Transporte	1.8	0.0	-1.2	0.2	0.4	0.4	0.3	2.0	7.0
Cuidado médico	0.4	-0.1	0.4	0.1	0.2	0.4	-0.2	1.2	1.9
Recreación	0.0	0.0	0.0	-0.4	0.0	0.2	0.2	0.0	0.3
Educación y comunicación	0.1	-0.2	-0.2	0.0	0.4	0.2	0.2	0.5	1.0
Otros bienes y servicios	0.4	0.2	0.2	0.8	0.1	-0.1	0.0	1.7	2.1
Energía	3.0	0.1	-2.8	1.4	0.9	-0.3	-0.5	1.8	11.9
Alimentos	0.2	0.0	0.1	0.3	0.0	0.2	0.1	0.9	1.4
Todos los artículos menos alimentos y energía	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	1.4	2.3

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.

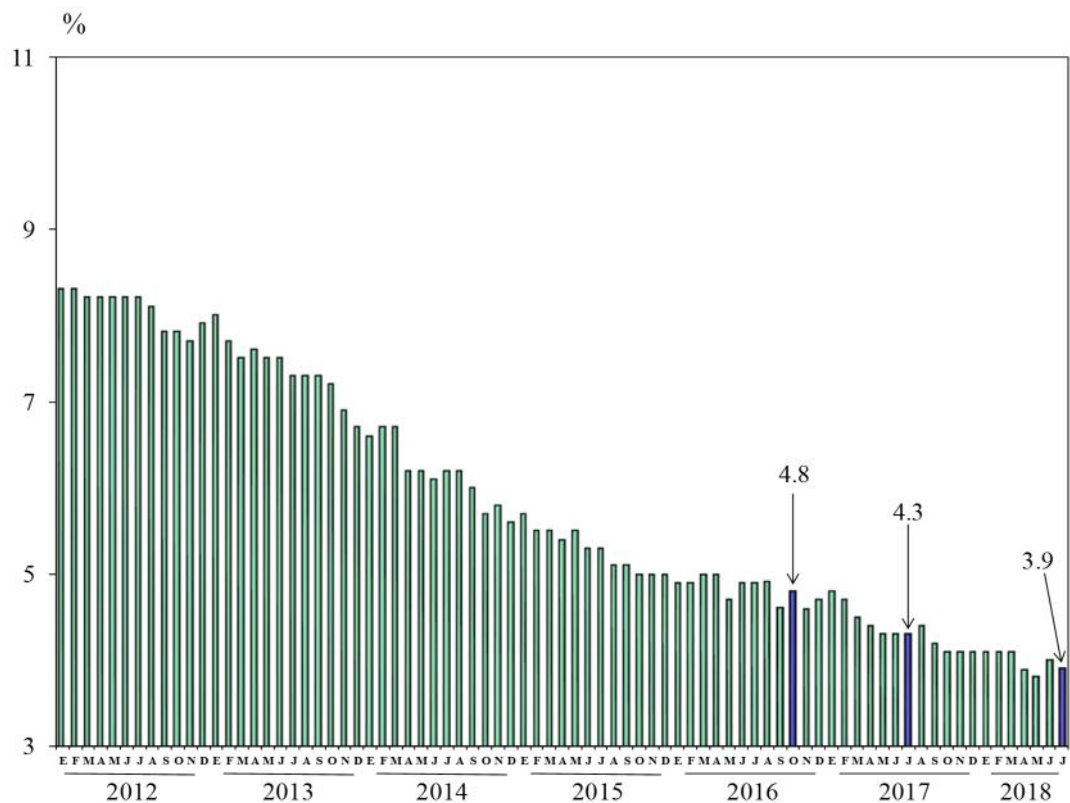
Fuente de información:

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

Empleo y desempleo (BLS)

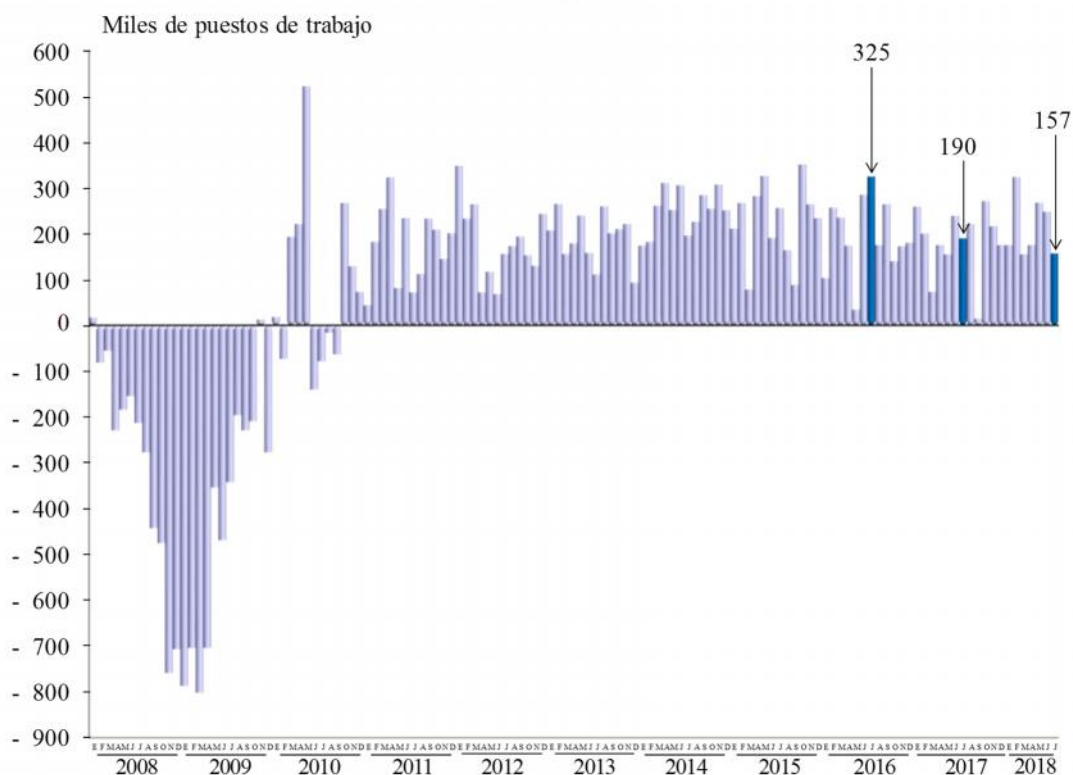
De acuerdo con la información publicada el 3 de agosto de 2018, el Buró de Estadísticas Laborales de Estados Unidos de Norteamérica (BLS por sus siglas en inglés) informó que en julio del año en curso, el empleo de la nómina no agrícola experimentó un incremento de 157 mil puestos de trabajo; en tanto que la tasa de desocupación disminuyó una décima de punto porcentual al ubicarse en 3.9%. 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 y asistencia social.

**TASA DE DESEMPLEO EN ESTADOS UNIDOS
DE NORTEAMÉRICA**
Enero de 2012 – julio 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 – julio de 2018**



FUENTE: Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Resultados de la Encuesta en Hogares

En julio de 2018, el total de personas desempleadas fue de 6 millones 280 mil, cantidad inferior a la del mes inmediato anterior en 284 mil personas, y a la registrada un año antes en 676 mil personas. De igual forma, la tasa de desempleo disminuyó 0.4 puntos porcentuales con respecto al mismo mes del año anterior, al pasar de 4.3 a 3.9 por ciento.

La evolución de las tasas de desempleo durante julio de 2018 mostró, respecto al mes previo, aumentos en este indicador en dos de los siete principales grupos de trabajadores: en el de los negros y en el de adolescentes aumentó 0.1 y 0.5 puntos

porcentuales en cada grupo y sus tasas de desempleo ascendieron a 6.6 y 13.1%, respectivamente. Por su parte, el grupo de mujeres mantuvo sin cambios su indicador de desocupación, al permanecer en 3.7%. En cambio, el grupo de hombres, el de blancos, el de asiáticos y el de latinos experimentaron una disminución en la tasa de desempleo de 0.3% en el primero y de una décima de punto porcentual en los tres siguientes grupos, con lo que sus respectivas tasas se ubicaron en 3.4 en los dos primeros, 3.1 y 4.5% en los siguientes.

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

Grupo	2017	2018			Variación absoluta Junio vs. julio de 2018
	Julio	Mayo	Junio	Julio	
Todos los trabajadores mayores de 16 años de edad	4.3	3.8	4.0	3.9	-0.1
Hombres adultos (mayores de 20 años)	4.0	3.5	3.7	3.4	-0.3
Mujeres adultas (mayores de 20 años)	4.0	3.3	3.7	3.7	0.0
Adolescentes (de 16 a 19 años)	13.3	12.8	12.6	13.1	0.5
Blancos	3.7	3.5	3.5	3.4	-0.1
Negros o afroamericanos	7.4	5.9	6.5	6.6	0.1
Asiáticos (sin ajuste estacional)	3.8	2.1	3.2	3.1	-0.1
Hispano o de etnicidad latina	5.1	4.9	4.6	4.5	-0.1
Todos los trabajadores mayores de 25 años de edad	3.6	3.0	3.3	3.2	-0.1
Menor a un diploma de escuela secundaria	7.0	5.4	5.5	5.1	-0.4
Graduados de secundaria	4.5	3.9	4.2	4.0	-0.2
Preparatoria o grado similar	3.7	3.2	3.3	3.2	-0.1
Con título de licenciatura y/o superior	2.3	2.0	2.3	2.2	-0.1

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

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

En julio, el número de personas desocupadas de largo plazo, es decir, aquellas que han permanecido en esa situación por 27 semanas o más, disminuyó en 43 mil trabajadores, con lo que el total de este grupo ascendió a 1 millón 435 personas, y su participación en el total de desempleados se ubicó en 22.7 por ciento.

En julio de 2018, la fuerza laboral civil ascendió a 162 millones 245 mil personas, lo que significó un crecimiento en su número de 105 mil; mientras que la tasa de participación de esa fuerza laboral permaneció en 62.9%. Por otra parte, la relación empleo/población se mantuvo prácticamente sin modificación en 60.5%, aunque superó en 0.3 puntos porcentuales a la reportada en el mismo mes del año anterior.

En julio, el número de trabajadores que laboraron tiempo parcial por razones económicas⁶ experimentó un descenso de 176 mil personas; así, el total de esta población ascendió a 4 millones 567 mil trabajadores.

SITUACIÓN DE LA FUERZA LABORAL

> Cifras en miles >

Grupo	2016	2017			Variación absoluta Junio vs. julio de 2017
	Julio	Mayo	Junio	Julio	
Población civil no institucional	255 151	257 454	257 642	257 843	201
Fuerza laboral civil	160 467	161 539	162 140	162 245	105
Tasa de participación (%)	62.9	62.7	62.9	62.9	0.0
Empleados	153 511	155 474	155 576	155 965	389
Proporción empleo/población (%)	60.2	60.4	60.4	60.5	0.1
Desempleados	6 956	6 065	6 564	6 280	-284
Tasa de desempleo (%)	4.3	3.8	4.0	3.9	-0.1
No incluido en la Fuerza Laboral (Inactivos)	94 684	95 915	95 502	95 598	96

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

En relación con la población no incluida en la fuerza laboral, en julio de 2018 se observó que el número de aquellos con disposición para trabajar fue de 1 millón 498 mil personas, cifra menor a la del mismo mes del año anterior en 131 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

⁶ 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.

últimos 12 meses; sin embargo, no fueron contabilizados como desempleados debido a que no buscaron activamente un empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta.

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

Categoría	2017	2018		
	Julio	Mayo	Junio	Julio
Inactivos disponibles para trabajar	1 629	1 455	1 437	1 498
Inactivos desalentados	536	378	359	512

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 512 mil de ellas fueron inactivos desalentados, cifra menor a la de un año antes en 24 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 1.0 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 157 mil personas durante julio de 2018. En tanto, el crecimiento del empleo fue de 203 mil nuevos puestos.

La preparación y servicio de alimentos y bebidas presentó un comportamiento favorable al incorporar 26 mil trabajadores más durante julio. En los últimos doce meses, este sector acumuló un crecimiento de 203 mil nuevas plazas laborales.

En el mes de referencia, los servicios profesionales y empresariales generaron 51 mil puestos de trabajo, principalmente en la rama de servicios temporales de apoyo (28 mil empleos más) y la rama de diseño de sistemas computacionales y servicios relacionados (8 mil).

El empleo en la industria manufacturera mostró un crecimiento de 37 mil plazas laborales en julio. Las ramas que aportaron el mayor número de nuevos empleos fueron la fabricación de equipo de transporte (13 mil trabajadores adicionales), fabricación de maquinaria (6 mil) y la fabricación de instrumentos electrónicos (2 mil). En el período interanual permite observar que se generaron 327 mil nuevos empleos.

El sector de cuidados de la salud y la asistencia social, en conjunto, incorporaron 34 mil trabajadores más en julio, de los cuales 17 mil correspondieron a los cuidados de la salud, particularmente la rama de hospitales (7 mil). Por su parte, la asistencia social y servicios agregados a individuos y familias dio empleo a 16 mil trabajadores más. Asimismo, en el período interanual, los cuidados de la salud crearon 286 mil puestos de trabajo y los servicios de asistencia social aportaron 77 mil.

La construcción aumentó su población ocupada con 19 mil trabajadores adicionales en el mes de referencia. De julio de 2017 a igual mes de 2018, esta industria incorporó 308 mil trabajadores.

El nivel de ocupación aumentó ligeramente en el comercio al por menor; las ramas de actividad que aportaron el mayor número de empleos fueron la compraventa de

mercancías en general (14 mil), la compraventa de ropa y accesorios (10 mil) y la compraventa de comida y bebidas (8 mil). Estos incrementos compensaron parcialmente la cancelación de 32 mil plazas en la compraventa de artículos deportivos, pasatiempos, libros y música.

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

EMPLEO POR INDUSTRIA SELECCIONADA
> Variación mensual en miles >

Sector, industria, rama	2017	2018		
	Julio	Mayo	Junio*	Julio*
Total del empleo no agrícola	190	268	248	157
Total privado	188	260	234	170
1) Sector Industrial	-8	56	52	52
Minería y explotación forestal	2	3	6	-4
Construcción	-6	30	13	19
Manufacturas	-4	23	33	37
Bienes durables**	-12	14	30	32
Industria automotriz y de autopartes	-24.6	-6.8	11.1	5.9
Bienes no durables	8	9	3	5
2) Sector Servicios Privados	196	204	182	118
Comercio al mayoreo	6.6	9.0	8.0	12.3
Comercio al menudeo	-1.0	29.1	-20.2	7.1
Transporte y almacenamiento	3.7	15.8	18.9	-1.3
Servicios públicos	-0.7	-1.7	-0.3	-2.8
Servicios de información	-3	3	1	0
Actividades financieras	13	12	10	-5
Servicios profesionales y empresariales**	53	49	43	51
Servicios de apoyo temporal	13.1	-0.7	-7.5	27.9
Servicios educativos y de la salud**	57	42	69	22
Cuidados de la salud y asistencia social	48.9	35.9	37.2	33.5
Esparcimiento y hospedaje	63	35	34	40
Otros servicios	5	11	18	-5
3) Gobierno	2	8	14	-13

* 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 julio de 2018, en relación con la semana laboral promedio para los trabajadores registrados en las nóminas privadas no agrícolas, se observó que ésta se redujo en 0.1 horas al ubicarse en 34.5 horas. La semana laboral en la industria manufacturera y el tiempo extra en esta industria conservaron su nivel de 40.9 y 3.5 horas en promedio, respectivamente. Para los empleados en producción y trabajadores no supervisores en la nómina privada no agrícola, la semana laboral promedio permaneció en 33.8 horas.

En julio de 2018, el ingreso promedio por hora para los empleados en el sector privado no agrícola fue de 27.05 dólares, cantidad mayor en siete centavos a la del mes pasado.

En los últimos 12 meses, este indicador se incrementó en 71 centavos (2.7%). Por su parte, el ingreso promedio por hora para los empleados en producción y trabajadores no supervisores del sector privado creció tres centavos, al ascender a 22.65 dólares.

HORAS E INGRESOS: TODOS LOS EMPLEADOS

> **Total privado** >

	2017	2018		
	Julio	Mayo	Junio*	Julio*
Promedio de horas semanales	34.4	34.5	34.6	34.5
Ingreso promedio por hora (en dólares)	26.34	26.94	26.98	27.05
Ingreso promedio semanal (en dólares)	906.10	929.43	933.51	933.23

HORAS E INGRESOS: PARA PRODUCCIÓN Y EMPLEADOS NO SUPERVISORES

> **Total privado** >

	2017	2018		
	Julio	Mayo	Junio*	Julio*
Promedio de horas semanales	33.7	33.8	33.8	33.8
Ingreso promedio por hora (en dólares)	22.06	22.58	22.62	22.65
Ingreso promedio semanal (en dólares)	743.42	763.20	764.56	765.57

* 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 mayo, éstas pasaron de 244 mil a 268 mil; en tanto que las cifras de junio variaron de 213 mil a 248 mil plazas. Con estas revisiones, el incremento combinado de mayo y junio significó 59 mil empleos más que los reportados previamente. Posterior a estas revisiones, se observa que durante los últimos tres meses, el empleo se ha incrementado en promedio en 224 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/}	Productividad ^{5/}	Índice de precios al consumidor ^{6/}	Índice de precios al productor ^{7/}
2016										
Enero	158 387	7 811	4.9	143 196	33.8	21.31	0.6	-1.1	0.1	0.5
Febrero	158 811	7 806	4.9	143 453	33.6	21.34			-0.2	-0.3
Marzo	159 253	8 024	5.0	143 688	33.6	21.41			0.2	-0.1
Abril	158 919	7 942	5.0	143 862	33.6	21.46	0.6	1.0	0.3	0.2
Mayo	158 512	7 465	4.7	143 896	33.6	21.48			0.2	0.3
Junio	158 976	7 812	4.9	144 181	33.6	21.52			0.3	0.5
Julio	159 207	7 723	4.9	144 506	33.6	21.58	0.6	2.4	0.0	0.0
Agosto	159 514	7 827	4.9	144 681	33.5	21.61			0.2	-0.3
Septiembre	159 734	7 919	5.0	144 945	33.6	21.64			0.2	0.3
Octubre	159 700	7 761	4.9	145 085	33.6	21.70	0.5	1.2	0.3	0.3
Noviembre	159 544	7 419	4.6	145 257	33.6	21.72			0.2	0.1
Diciembre	159 736	7 502	4.7	145 437	33.6	21.78			0.3	0.4
2017										
Enero	159 718	7 642	4.8	145 696	33.6	21.81	0.8	0.2	0.5	0.5
Febrero	159 997	7 486	4.7	145 896	33.6	21.85			0.0	-0.1
Marzo	160 235	7 171	4.5	145 969	33.6	21.89			-0.2	0.1
Abril	160 181	7 021	4.4	146 144	33.7	21.94	0.5	1.7	0.2	0.4
Mayo	159 729	6 837	4.3	146 299	33.6	21.98			-0.1	0.1
Junio	160 214	6 964	4.3	146 538	33.7	22.02			0.0	0.1
Julio	160 467	6 956	4.3	146 728	33.7	22.06	0.7	2.6	0.1	0.1
Agosto	160 598	7 127	4.4	146 949	33.6	22.11			0.4	0.3
Septiembre	161 082	6 759	4.2	146 963	33.6	22.20			0.5	0.3
Octubre	160 371	6 524	4.1	147 234	33.7	22.18	0.6	0.3	0.1	0.4
Noviembre	160 533	6 616	4.1	147 450	33.7	22.23			0.3	0.4
Diciembre	160 597	6 576	4.1	147 625	33.8	22.31			0.2	0.0
2018										
Enero	161 115	6 684	4.1	147 801	33.6	22.34	0.8	0.4	0.5	0.5
Febrero	161 921	6 706	4.1	148 125	33.8	22.39			0.2	0.2
Marzo	161 763	6 585	4.1	148 280	33.7	22.46			-0.1	0.2 ^{p/}
Abril	161 527	6 346	3.9	148 455	33.8	22.52	0.6	--	0.2	0.2 ^{p/}
Mayo	161 539	6 065	3.8	148 723 ^{p/}	33.8 ^{p/}	22.58 ^{p/}			0.2	0.5 ^{p/}
Junio	162 140	6 564	4.0	148 971 ^{p/}	33.8 ^{p/}	22.62 ^{p/}			0.1	0.3 ^{p/}
Julio	162 245	6 280	3.9	149 128 ^{p/}	33.8 ^{p/}	22.65 ^{p/}			0.2	0.0 ^{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.

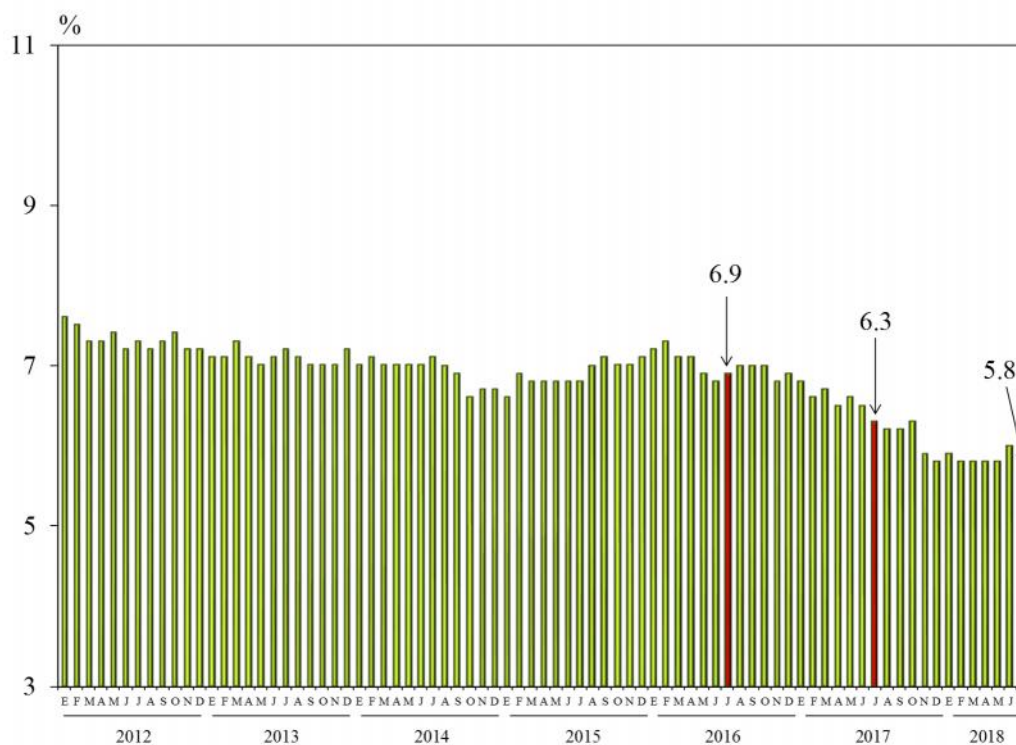
Fuente de información:

<https://www.bls.gov/bls/newsrels.htm>

Empleo y desempleo en Canadá

El 10 de agosto 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 aumentó en 54 mil 100 puestos de trabajo en julio de 2018; al mismo tiempo, se observó que el número buscadores de empleo disminuyó, lo que propició que la tasa de desempleo descendiera dos décimas de punto porcentual, al ubicarse en 5.8 por ciento.

TASA DE DESEMPLEO EN CANADÁ
Enero de 2011 – julio de 2018
> Promedio mensual >



FUENTE: Statistics Canada.

Durante el período interanual, de julio de 2017 a julio de 2018, el nivel ocupacional aumentó en 245 mil 900 empleos (1.3%), como resultado de un mayor número de empleos de jornada laboral completa de 210 mil 500 puestos de trabajo (1.4%) y de trabajos de jornada parcial, que se incrementaron en 35 mil 400 (1.0%).

En el mismo lapso, el número de horas laboradas aumentó 1.3 por ciento.

Evolución del empleo por sector de actividad económica

En julio de 2018, los sectores de actividad económica con los mayores crecimientos en la población ocupada fueron los servicios educativos (36 mil 500 trabajadores más), los servicios de cuidados de la salud y asistencia social (30 mil 700), y servicios informativos, cultura y recreación (12 mil 100). En la comparación interanual sobresalieron los servicios educativos (79 mil 700 puestos de trabajo adicionales), transporte y almacenamiento (36 mil 200) y construcción (34 mil 700).

En cambio, las mayores pérdidas en materia de empleo durante julio se presentaron en la industria manufacturera (18 mil 400 puestos de trabajo cancelados), en la construcción (12 mil 300) y alojamiento y servicio de alimentos (9 mil 300). Con respecto al mismo mes de un año antes, los sectores que acusaron las reducciones más relevantes en la población ocupada fueron el comercio al mayoreo y menudeo (40 mil 200 trabajadores menos), la industria manufacturera (18 mil 400) y la agricultura (5 mil 700).

Evolución del empleo en las provincias canadienses

En julio de 2018, de las 10 provincias canadienses, cinco presentaron incrementos en el número de trabajadores, entre las que destacaron Ontario y British Columbia, con 60 mil 600 y 11 mil 200 empleos adicionales cada provincia. En cambio, los descensos más pronunciados de la población ocupada se presentaron en Quebec y Saskatchewan, al cancelar 8 mil 400 y 4 mil 200 empleos cada una.

La evolución interanual del empleo en las provincias muestra un comportamiento positivo en siete de ellas; sobresalieron con los máximos incrementos Ontario (182 mil 600 trabajadores adicionales), Alberta (39 mil 600) y Quebec (16 mil 400). Por el contrario, British Columbia y Manitoba experimentaron la mayor contracción del empleo, con la pérdida de 4 mil 200 y 2 mil 500 puestos de trabajo, respectivamente.

TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO EN CANADÁ*

De junio a julio de 2018
> Por ciento >

	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Junio 2018 (a)	Julio 2018 (b)	Variación (b-a)	Junio 2018 (a)	Julio 2018 (b)	Variación (b-a)
Canadá	61.6	61.6	0.0	6.5	6.3	-0.2
Newfoundland y Labrador	50.2	50.8	0.6	15.5	15.4	-0.1
Prince Edward Island	60.7	60.9	0.2	8.9	9.5	0.6
Nova Scotia	56.7	56.8	0.1	7.9	8.0	0.1
New Brunswick	56.7	56.4	-0.3	7.5	7.5	0.0
Quebec	61.1	60.9	-0.2	5.4	5.6	0.2
Ontario	60.9	61.3	0.4	5.9	5.4	-0.5
Manitoba	63.4	63.0	-0.4	6.1	6.0	-0.1
Saskatchewan	64.6	64.1	-0.5	6.3	6.6	0.3
Alberta	67.1	66.9	-0.2	6.5	6.7	0.2
British Columbia	61.1	61.3	0.2	5.2	5.0	-0.2

* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *Statistics Canada*.

El empleo por grupos de edad y sexo

La población de 25 a 54 años de edad aumentó el número de ocupados en 35 mil trabajadores, de los cuales 30 mil fueron mujeres; así la tasa de desocupación de las mujeres en este grupo etario descendió 0.3 puntos porcentuales al ubicarse en 4.9%, mientras que la de los hombres permaneció en 5.0%. En los últimos doce meses, el empleo creció en 72 mil nuevas trabajadoras (1.2%) y 41 mil hombres (0.6%).

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

Categoría	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Junio 2018 (a)	Julio 2018 (b)	Variación (b-a)	Junio 2018 (a)	Julio 2018 (b)	Variación (b-a)
Ambos sexos, personas de 15 años de edad y más	61.5	61.6	0.1	6.0	5.8	-0.2
Jóvenes de 15 a 24 años de edad	56.5	56.6	0.1	11.7	11.1	-0.6
Hombres de 25 años de edad y más	67.1	67.0	-0.1	5.2	5.2	0.0
Mujeres de 25 años de edad y más	57.9	58.1	0.2	5.0	4.8	-0.2

* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *Statistics Canada*.

En julio, el empleo para mujeres con edades de 55 años y más creció en 12 mil personas y su respectiva tasa de desocupación disminuyó 0.3 puntos porcentuales al ubicarse en 4.2%, nivel semejante al registrado en abril de 2008. El empleo en hombres del mismo grupo de edad se mantuvo prácticamente sin cambios y su tasa de desempleo fue de 5.8%. En el período interanual, el empleo total de este grupo etario muestra un crecimiento de 3.8%, es decir, de 148 mil nuevos empleos.

Por otra parte, en julio, el empleo de los jóvenes con edades de 15 a 24 años reportó cambios poco significativos y, debido a un menor número de jóvenes en busca de

empleo, la tasa de desocupación disminuyó 0.6 puntos porcentuales al establecerse en 11.1%. Con respecto al mismo mes del año anterior no se registraron cambios relevantes.

El mercado laboral para estudiantes

De mayo a agosto, la Encuesta de la Fuerza Laboral capta información del mercado de trabajo 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 cifras publicadas no están ajustadas estacionalmente, por lo que solamente se pueden realizar comparaciones interanuales.

En julio, el empleo de estudiantes de 15 a 24 años de edad disminuyó en 67 mil plazas laborales (5.0%) en relación con el mismo mes del año anterior. Al mismo tiempo, la tasa de desocupación descendió a 12.8%, es decir, 1.1 puntos porcentuales menos.

De manera particular, en julio de 2018, el empleo de estudiantes de 20 a 24 años de edad no mostró cambios relevantes en relación con igual mes de un año antes y su tasa de desempleo fue de 6.6 por ciento.

El empleo para estudiantes de 17 a 19 años de edad también descendió en el período interanual en 76 mil puestos laborales. Con respecto a la tasa de desocupación ésta experimentó cambios poco significativos, al ubicarse en 12.9%, debido a un menor número de jóvenes de estas edades en la búsqueda de empleo.

En relación con los estudiantes de 15 a 16 años, se observó que su población ocupada aumentó en 22 mil trabajadores y su tasa de desempleo se redujo en 3.9 puntos porcentuales, al ubicarse en 24.0 por ciento.

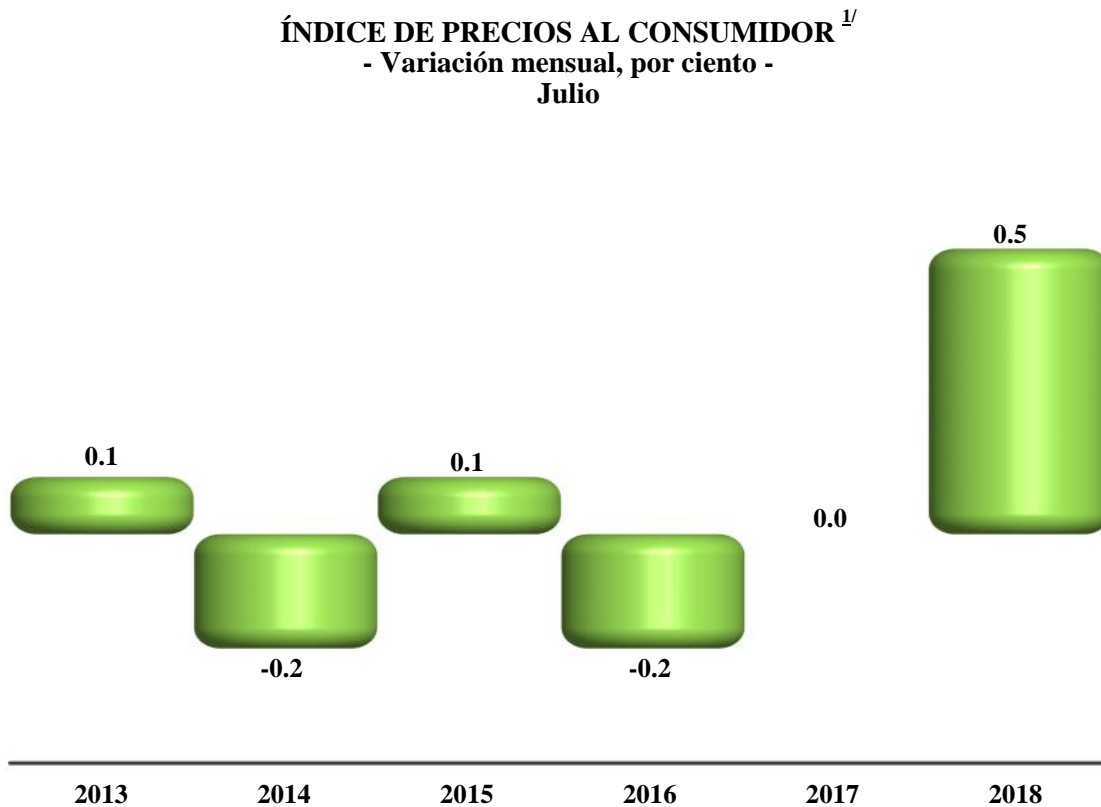
Fuente de información:

<https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/daily-quotidien/180810/dq180810a-eng.pdf?st=YYcm9Koe>

Evolución de los precios en Canadá (Banco de Canadá)

Variación mensual del IPC

El 17 de agosto de 2018, el Banco de Canadá informó que, en julio de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, registró una variación de 0.5%, cantidad mayor en 0.5 puntos porcentuales a la presentada en julio de 2017 (0.0%).

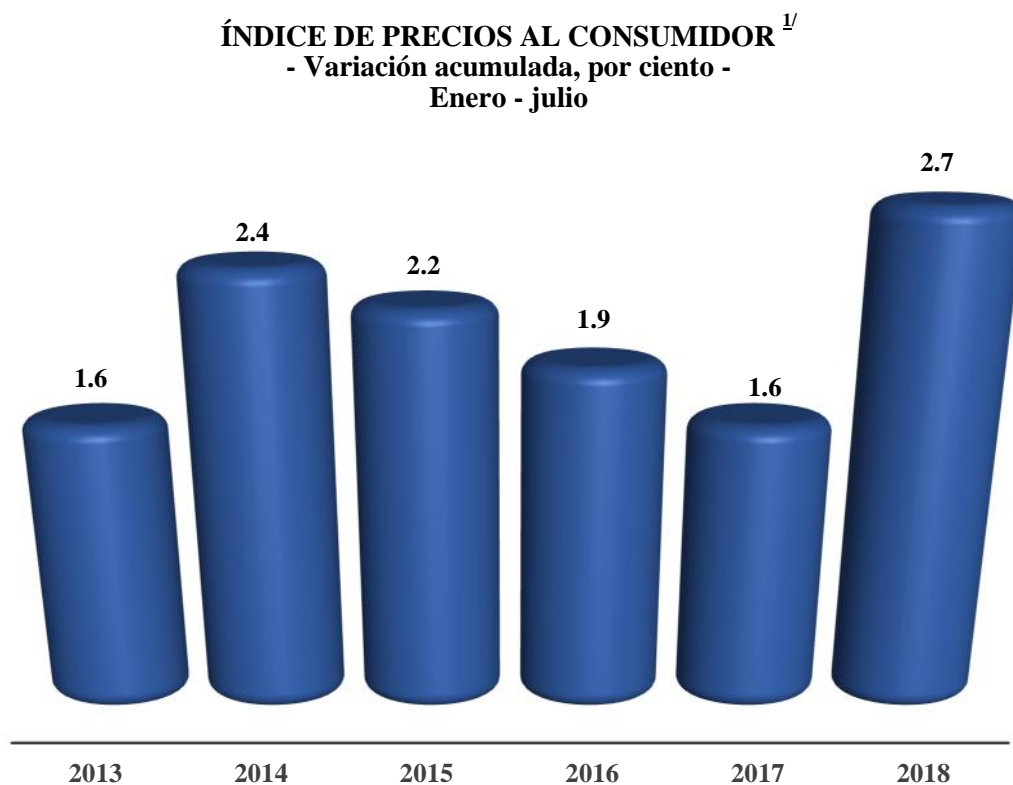


^{1/} Sin ajuste estacional.

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 julio de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, acumuló una variación de 2.7%, nivel superior en 1.1 puntos porcentuales a la del mismo período de 2017 (1.6%).



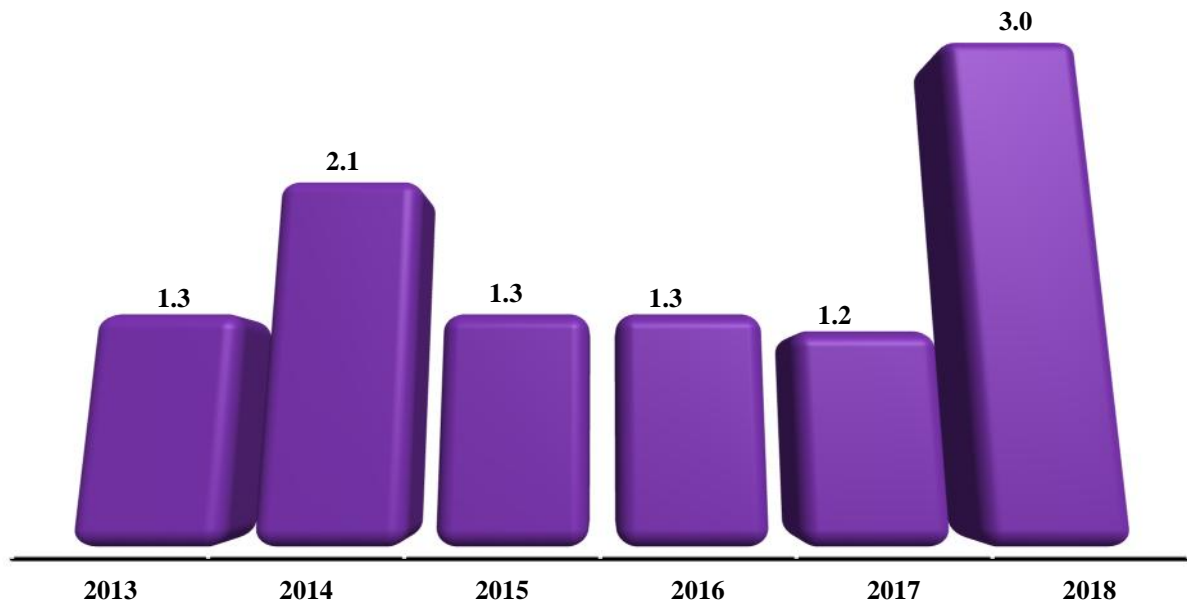
^{1/}Sin ajuste estacional.

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

Variación interanual del IPC

En el lapso de julio de 2017 a julio de 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, presentó una variación de 3.0%, superior en 1.8 puntos porcentuales al mismo intervalo de un año antes (1.2%).

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

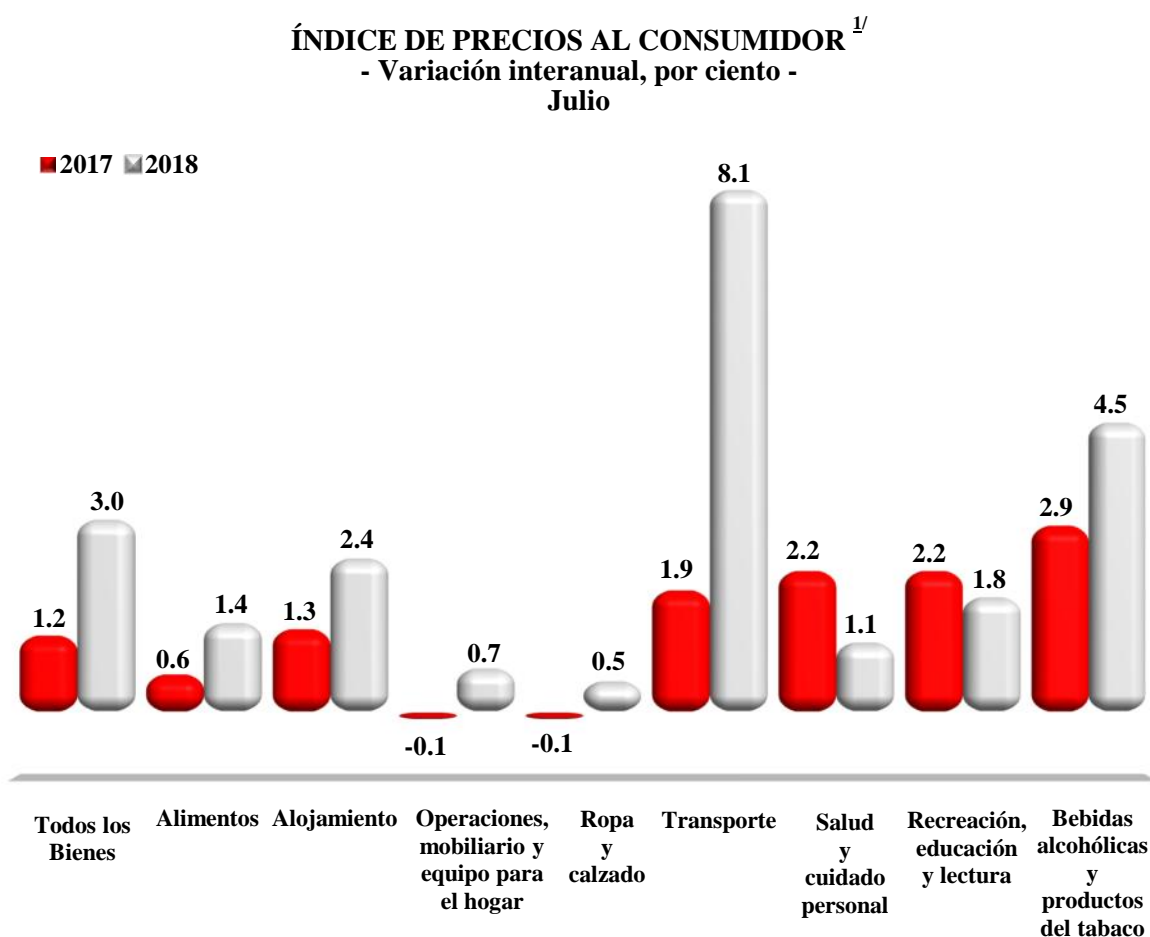


^{1/} Sin ajuste estacional.

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

Comportamiento del IPC por rubro de gasto

Seis de los ocho rubros que componen el gasto familiar, en julio 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 (8.1%), superior en 6.2 puntos a la de julio de 2017 (1.9%). Por su parte, Salud y cuidado personal sobresalió por presentar la mayor diferencia a la baja con 1.1 puntos porcentuales, al pasar de 2.2 a 1.1 por ciento.



^{1/}Sin ajuste estacional.

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

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

Categoría de Gasto	Variación respecto al mes precedente							Variación	
	2018							Acumulada (Ene - jul 2018)	Interanual (Jul 2017 a jul 2018)
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul		
Total de Bienes Incluidos	0.7	0.6	0.3	0.3	0.1	0.1	0.5	2.7	3.0
Alimentos	0.9	0.0	-0.3	0.4	-0.1	0.7	0.3	1.9	1.4
Alojamiento	0.4	0.2	0.0	0.2	0.1	0.1	0.4	1.3	2.4
Operaciones, mobiliario y equipo para el hogar	1.2	0.8	-0.4	0.8	-0.9	-0.2	0.4	1.8	0.7
Ropa y calzado	-0.8	1.7	1.8	1.3	-0.8	-1.3	-1.3	0.6	0.5
Transporte	1.1	0.4	0.2	1.1	0.1	0.6	1.1	4.6	8.1
Salud y cuidado personal	0.6	0.4	0.6	-0.1	-0.2	0.3	-0.2	1.4	1.1
Recreación, educación y lectura	0.5	2.1	2.0	-2.3	2.5	-0.8	2.0	6.0	1.8
Bebidas alcohólicas y productos del tabaco	0.6	0.6	1.2	1.1	0.1	0.5	0.1	4.2	4.5
Índices Especiales									
Bienes	0.7	0.4	0.2	0.9	-0.3	0.1	-0.1	1.8	2.8
Servicios	0.7	0.7	0.4	-0.2	0.5	0.1	1.1	3.4	3.2
Todos los bienes excluyendo alimentos y energía	0.5	0.7	0.4	-0.1	0.1	0.2	0.5	2.3	2.3
Energía ^{2/}	2.4	-0.3	1.2	3.8	1.4	-1.3	1.0	8.3	14.2

^{1/} Sin ajuste estacional.

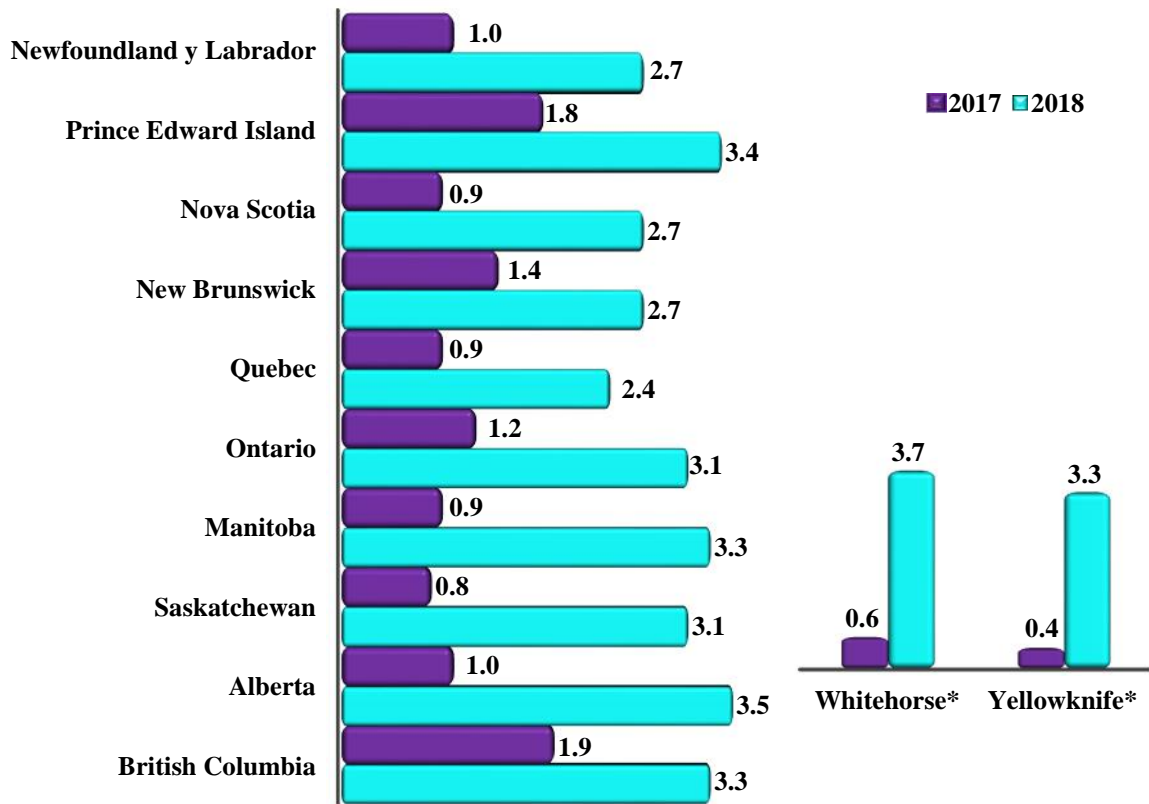
^{2/} Energía, agregado especial, incluye electricidad, gas natural, aceite combustible y otros combustibles, como gasolina y combustible, piezas y suministros para vehículos recreativos.

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 julio de 2017 a julio 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 Whitehorse y Yellowknife también presentaron incrementos de 3.1 y 2.9 puntos porcentuales, respectivamente, al pasar de 0.6 a 3.7% en el caso de Whitehorse y de 0.4 a 3.3% en Yellowknife.

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



^{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	
	2018							Acumulada (Ene - jul 2018)	Interanual (Jul 2017 a jul 2018)
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul		
Newfoundland y Labrador	0.4	0.4	0.1	0.1	0.1	0.2	0.7	2.1	2.7
Prince Edward Island	0.7	0.7	0.1	0.4	0.3	0.6	0.5	3.4	3.4
Nova Scotia	0.5	0.7	0.4	0.5	-0.4	0.1	0.5	2.4	2.7
New Brunswick	0.3	0.8	0.2	0.2	-0.1	0.1	0.6	2.0	2.7
Quebec	0.2	0.5	0.2	0.4	0.1	-0.1	0.4	1.7	2.4
Ontario	0.9	0.6	0.4	0.1	0.1	0.3	0.5	3.0	3.1
Manitoba	0.6	0.2	0.3	0.8	-0.2	0.0	0.5	2.2	3.3
Saskatchewan	0.4	0.2	0.1	0.5	0.3	-0.3	0.4	1.5	3.1
Alberta	0.9	0.6	0.1	0.5	0.1	0.0	0.8	3.1	3.5
British Columbia	0.7	0.7	0.3	0.2	0.5	0.2	0.9	3.6	3.3
Whitehorse *	0.1	0.5	0.4	0.3	0.2	0.3	0.7	2.4	3.7
Yellowknife *	0.2	0.5	-0.1	-0.1	0.1	0.1	0.8	1.6	3.3

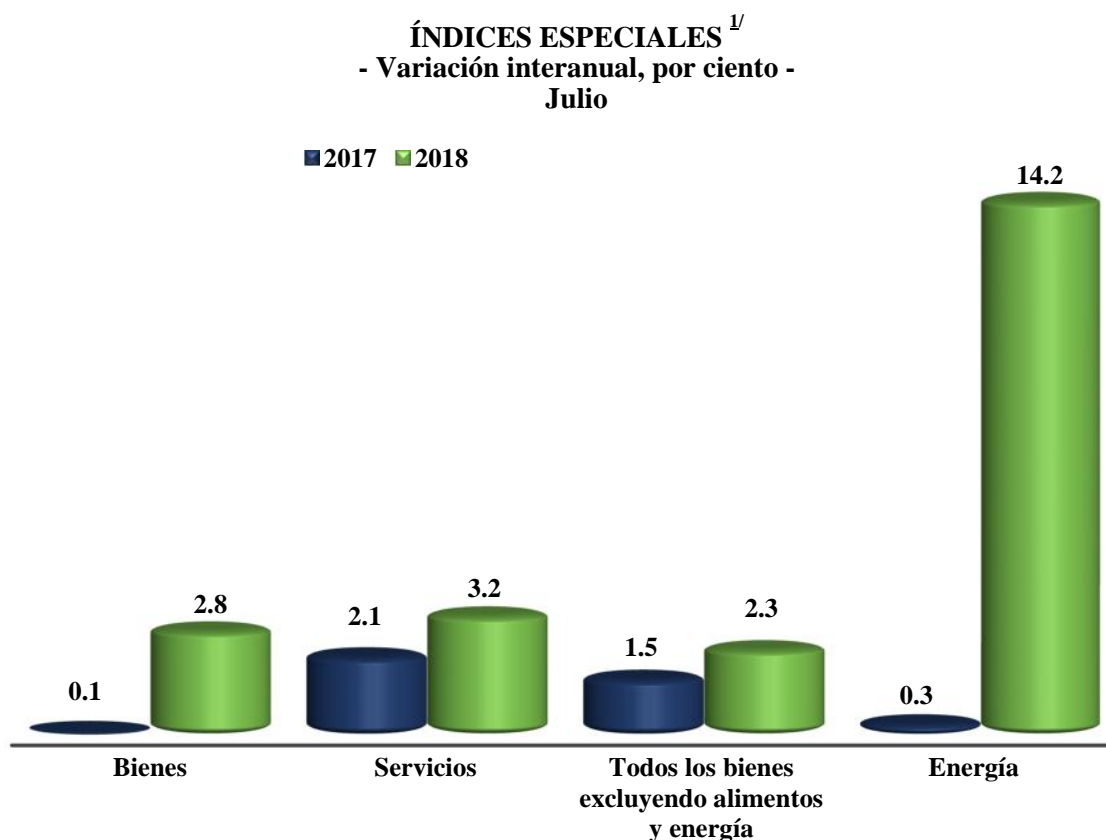
^{1/}Sin ajuste estacional.

* 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 julio de 2018, Energía (14.2%), Bienes (2.8%), Servicios (3.2%) y Todos los bienes excluyendo alimentos y energía (2.3%) presentaron variaciones interanuales mayores a las observadas en el mismo intervalo de 2017 (13.9, 2.7, 1.1 y 0.8 puntos porcentuales, respectivamente).



^{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/daily-quotidien/180817/dq180817a-eng.htm?HPA=1>

AMÉRICA LATINA

Inicia la XIII Cumbre de la Alianza del Pacífico (Presidencia de la República)

El 23 de julio de 2018, el Presidente de la República⁷ participó en el primer día de actividades de la XIII Cumbre de la Alianza del Pacífico, en Puerto Vallarta, México. Así, en el marco de la Cumbre, el Presidente de México sostuvo su primera reunión bilateral con el Presidente de Brasil, en la que ambos atestiguaron la suscripción del Acuerdo sobre Cooperación, Asistencia Administrativa Mutua e Intercambio de Información en Asuntos Aduaneros. Los detalles se presentan a continuación.

El Presidente de México participó en el primer día de actividades de la XIII Cumbre de la Alianza del Pacífico⁸, de la cual México es país anfitrión, y que se lleva a cabo el 23 y 24 de julio en Puerto Vallarta, Jalisco.

El Primer Mandatario dio la bienvenida a las delegaciones empresariales y a los Presidentes de los países que conforman la Alianza del Pacífico (AP), así como a los Jefes de Estado y delegados representantes del Mercado Común del Sur (Mercosur).

Los trabajos arrancaron con la participación de los Jefes de Estado en el Panel de Clausura del V Encuentro Empresarial de la Alianza del Pacífico, en el cual dialogaron sobre los retos y avances alcanzados por el mecanismo, a siete años de su fundación, así como sobre su Visión Estratégica para 2030.

En el marco de la Cumbre, el Presidente de México sostuvo su primera reunión bilateral con el Presidente de Brasil, durante la cual conversaron sobre los principales temas de

⁷ <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/cumbre-en-puerto-vallarta-la-alianza-del-pacifico-siete-anos-de-integracion?idiom=es>

⁸ <https://alianzapacifico.net/inicia-en-mexico-la-xiii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico/>

la agenda bilateral y se congratularon por el excelente momento por el que atraviesa la relación entre México y Brasil.

Ambos coincidieron en la importancia de incrementar el intercambio comercial y fomentar un mayor flujo de inversiones, por lo que reafirmaron su interés por continuar las negociaciones para la ampliación y profundización del Acuerdo de Complementación Económica (ACE 53).

Durante el encuentro, los Mandatarios atestiguaron la suscripción del Acuerdo sobre Cooperación, Asistencia Administrativa Mutua e Intercambio de Información en Asuntos Aduaneros, el cual fortalecerá los mecanismos de cooperación entre ambas aduanas y establecerá estrategias para un mayor control y seguridad en el flujo de mercancías. Asimismo, celebraron la próxima entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación y de Facilitación de las Inversiones entre México y Brasil (aprobado por ambos países en 2017).

En 2017, Brasil fue el primer socio comercial de México entre los países de América Latina y el Caribe, y el principal destino de la inversión mexicana en América Latina, la cual supera los 30 mil millones de dólares.

Como anfitrión de esta Cumbre, el Presidente México brindó una cena en honor de los Jefes de Estado de la Alianza del Pacífico y del Mercosur, que asisten al encuentro en Puerto Vallarta.

Un día después, el 23 de julio de 2018, tuvo verificativo el Primer Encuentro Presidencial entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur⁹, el cual busca reforzar los vínculos económicos, políticos y de cooperación entre ambos mecanismos. Posteriormente, el Mandatario mexicano dirigió el mensaje inaugural de la XIII

⁹ <https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-y-mercosur-definen-plan-de-accion-para-fortalecer-vinculos-entre-los-dos-bloques/>

Cumbre de la Alianza del Pacífico, en su calidad de Presidente *pro tempore* de la Alianza, y por la tarde participará en el encuentro privado de Jefes de Estado y el Consejo Empresarial de la AP (CEAP).

La Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración regional creado en 2011, conformado por Chile, Colombia, Perú y México, países con visiones económicas y políticas afines, que promueven una agenda común para fomentar el comercio y la inversión, con énfasis en Asia-Pacífico. El mecanismo representa 36% del PIB de la región, configurándose como la octava economía mundial. Los cuatro países que la integran concentran 57% del comercio total de la región y cuentan con una red de más de 50 Tratados de Libre Comercio.

Reuniones bilaterales en la XIII Cumbre de la Alianza del Pacífico¹⁰

Un día después, el 24 de julio de 2018, el Presidente de México sostuvo encuentros con el Presidente de la República de Chile y con el Presidente de la República Oriental del Uruguay.

República de Chile

Los mandatarios de México y Chile se congratularon por el dinamismo de la relación en ámbitos prioritarios como comercio, inversión y turismo.

Destacaron como ejemplo la manera en la que funciona el Fondo Conjunto de Cooperación México-Chile, con el cual, tan sólo en 2017 se financiaron proyectos en las áreas de competitividad, desarrollo agrícola, educación y cultura, medio ambiente y protección social.

¹⁰ <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/reuniones-bilaterales-en-la-xiii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico?idiom=es>

Chile es el tercer socio comercial de México en América Latina y el Caribe. A su vez, México es su tercer socio comercial en la región. Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre los dos países, en 1999, el comercio se ha triplicado al superar los 3 mil 340 millones de dólares.

República Oriental del Uruguay

Los mandatarios de México y Uruguay revisaron los avances en los compromisos que se establecieron durante la Visita Oficial del Presidente de Uruguay a México, en noviembre de 2017.

Destacaron, de manera particular, el proceso para la entrada en vigor del Acuerdo sobre Cooperación Aduanera; el fortalecimiento de los vínculos educativos, culturales y de cooperación técnica y científica, así como la celebración, en marzo pasado, de la primera Reunión Interparlamentaria, con la participación de legisladores de ambos países.

Uruguay es el único país del Mercosur con el que México tiene un Tratado de Libre Comercio, vigente desde 2004. Entre 1999-2017, se ha posicionado como el 6° inversionista en México entre los países de América Latina y el Caribe.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/comunicado-166775>

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/reuniones-bilaterales-en-la-xiii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico?idiom=es>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/cumbre-en-puerto-vallarta-la-alianza-del-pacifico-siete-anos-de-integracion?idiom=es>

<https://alianzapacifico.net/inicia-en-mexico-la-xiii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico/>

Declaración de Puerto Vallarta (Alianza del Pacífico)

El 25 de julio de 2018, en el marco de la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico, fue publicada la Declaración de Puerto Vallarta, la cual se presenta a continuación.

Declaración de Puerto Vallarta

“Los Presidentes de la República de Chile, Sebastián Piñera Echenique; de la República de Colombia, Juan Manuel Santos Calderón; de los Estados Unidos Mexicanos, Enrique Peña Nieto; y de la República del Perú, Martín Vizcarra Cornejo, reunidos en Puerto Vallarta, Jalisco, México, el 24 de julio de 2018, en la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico.

DECLARAMOS:

1. Nuestro beneplácito por el éxito que ha alcanzado esta iniciativa regional a siete años de su creación y nuestra convicción de seguir avanzando con pasos significativos y ambiciosos en la consolidación de una integración profunda.
2. Nuestro firme propósito para continuar promoviendo el desarrollo económico sostenible e inclusivo, y la competitividad de los países miembros de la Alianza del Pacífico, en el mundo globalizado mediante el impulso al libre comercio y a la integración regional.
3. Nuestro compromiso con la democracia y la vigencia del Estado de Derecho, la separación de poderes y el respeto irrestricto de los derechos humanos, como principios fundamentales de nuestra unión y de la vocación de nuestras naciones.
4. Nuestra convicción por impulsar la Alianza del Pacífico como un mecanismo con proyección hacia el futuro de su Visión Estratégica al año 2030, que centra sus trabajos en cuatro ejes: más integrada, más global, más conectada y más ciudadana; con metas ambiciosas y alcanzables, en línea con los Objetivos para el Desarrollo Sostenible de la Organización de las Naciones Unidas.

5. Nuestra satisfacción por los avances alcanzados en las negociaciones de acuerdos comerciales de altos estándares, para otorgar a Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur la categoría de Estado Asociado.
6. Nuestra bienvenida a República de Corea como nuevo candidato a Estado Asociado a la Alianza del Pacífico y nuestro compromiso para iniciar negociaciones comerciales, después de que la Alianza del Pacífico concluya sus negociaciones en curso con Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur.
7. Nuestro beneplácito por el interés de Ecuador de vincularse a la Alianza del Pacífico a través de la categoría de Estado Asociado y nuestra voluntad para iniciar de inmediato el proceso de análisis conjunto, así como alentar a la brevedad el contacto empresarial a través del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico.
8. Nuestro compromiso de intensificar los esfuerzos por incorporar la perspectiva de género de manera transversal en los programas y actividades de la Alianza del Pacífico, reconociendo el importante rol de las mujeres, incluyendo las empresarias y emprendedoras, en el comercio, el crecimiento económico y desarrollo sostenible e inclusivo de nuestros países.
9. Nuestra firme convicción con la implementación de nuestros compromisos multilaterales en materia de medio ambiente y cambio climático, que impulsen la transición de nuestros países hacia economías con bajas emisiones de carbono en el corto y largo plazo; así como la transversalización del crecimiento verde en la Alianza del Pacífico, como un medio para un desarrollo económico sostenible, equitativo e inclusivo.
10. Nuestro beneplácito por la incorporación de Belarús (Bielorrusia), Emiratos Árabes Unidos y Serbia como Estados Observadores de la Alianza del Pacífico.

- 11.** Nuestro reconocimiento por la contribución de los Estados Observadores de la Alianza del Pacífico en la implementación de proyectos de cooperación y por la suscripción de la Declaración Conjunta con el Reino de España para profundizar la cooperación con ese país.
- 12.** Nuestra satisfacción por la celebración del Encuentro de Estados Observadores con los Ministros de la Alianza del Pacífico, el 23 de julio de 2018, en el cual se respaldó al libre comercio y al Fondo de Infraestructura de la Alianza del Pacífico y emanaron iniciativas de cooperación.
- 13.** Nuestra decisión de crear un Consejo de Cooperación integrado por las agencias de cooperación de los cuatro países para impulsar y materializar iniciativas concretas con los Estados Observadores.
- 14.** Nuestro reconocimiento por la realización del primer encuentro de Presidentes entre la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) celebrado hoy 24 de julio de 2018, ocasión en la que fue suscrita la Declaración y adoptado el Plan de Acción con el propósito de seguir avanzando en la integración regional de América Latina.
- 15.** Nuestro beneplácito por la adopción e implementación del Plan de Trabajo 2017-2018 con ASEAN, el compromiso para establecer una hoja de ruta con la Unión Europea y los cercamientos con el Grupo Visegrado, con los cuales la Alianza del Pacífico ha cubierto nuevos espacios de cooperación.
- 16.** Nuestro reconocimiento por los siguientes logros alcanzados en el último año:
 - La conclusión de las negociaciones de los Anexos de Productos Farmacéuticos y Dispositivos Médicos mediante los cuales se eliminarán obstáculos innecesarios al comercio con miras a facilitar e incrementar el intercambio

comercial de estos productos en la región, adoptando mejores prácticas internacionales regulatorias en beneficio de la salud de la población.

- El cumplimiento de los trabajos de los grupos técnicos que permitirán la implementación de los Anexos de Suplementos Alimenticios y de Cosméticos una vez (que) entren en vigor.
- La suscripción del primer instrumento regional a escala global de reconocimiento Mutuo en materia de Operador Económico Autorizado, con el que se facilitará el comercio entre operadores que cumplen con estándares de seguridad en la cadena logística, impulsando un comercio ágil en la región y fuera de ésta, para las empresas de los países Miembro de la Alianza del Pacífico.
- La conclusión de las negociaciones del registro voluntario de profesionales de la Ingeniería de la Alianza del Pacífico por parte de los consejos y colegios profesionales, que facilitará el procedimiento para el otorgamiento de licencias temporales para el ejercicio de la ingeniería y la exportación de estos servicios entre nuestros países.
- La participación de las PyMEs a través de encuentros periódicos de sus gremios con la Alianza del Pacífico, lo que ha permitido recoger sus preocupaciones e intereses.
- La puesta en marcha del Fondo de Capital Emprendedor de la Alianza del Pacífico, que permitirá a nuestras PyMEs acceder a recursos de financiamiento para la ejecución de sus proyectos.
- La creación de la Red de Centros de Desarrollo Empresarial para la Alianza del Pacífico, a través de la firma de un Memorándum de Entendimiento, para brindar servicios de asesoramiento y capacitación a las PyMEs.

- La creación de la Comunidad Mujeres Empresarias con el objetivo de impulsar el empoderamiento económico de las mujeres en los países que integran la Alianza del Pacífico.
- La definición de un marco común que establece las condiciones para la implementación y reconocimiento transfronterizo de la firma electrónica avanzada o firma digital entre los países de la Alianza del Pacífico para facilitar el comercio y las transacciones electrónicas.
- La internacionalización de *start ups* a través del fortalecimiento y adaptación de sus modelos de negocios con el apoyo coordinado de las Redes de Aceleradoras, de Inversionistas y de las Agencias de Gobierno de los 4 países responsables del emprendimiento e Innovación.
- El trabajo conjunto entre la Alianza del Pacífico y su Consejo Empresarial en materia de emprendimiento corporativo para promover la interacción entre las grandes corporaciones y las *start ups*.
- El programa de trabajo para la capacitación de especialistas en materia de transferencia tecnológica, con el fin de conectar la oferta tecnológica con las necesidades de las empresas.
- La colocación de un bono regional para cubrir el riesgo sísmico por un monto de mil 360 millones de dólares, obteniendo mejores condiciones para nuestros países por los beneficios de diversificación ofrecidos a los inversionistas y la posibilidad de compartir el costo de estructuración. Invitamos a los Ministros de Finanzas para que consideren la viabilidad de utilizar este tipo de instrumento en la gestión de otro tipo de riesgos de desastres naturales como los asociados a fenómenos hidrometeorológicos.

- Los avances en la integración financiera de la Alianza, en particular la eliminación de barreras a la inversión que tenían los Fondos de Pensiones para participar en los mercados de capitales regionales.
- La firma de la Convención para Homologar el Tratamiento Impositivo previsto en los Convenios para Evitar la Doble Imposición suscritos entre los Estados Partes del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, que otorga la condición de residentes a los fondos de pensiones y establece un tratamiento preferencial a los intereses y a las ganancias de capital que generen las inversiones de estos fondos en cualquiera de los países de la Alianza del Pacífico.
- El progreso para el establecimiento de un Pasaporte regional de Fondos de inversión con la expedición de normas que permiten comercializar los fondos de inversión colectiva de los países de la Alianza del Pacífico.
- La adopción de principios rectores para la regulación *Fintech* que permitan a los países de la Alianza partir de una base común para la promoción de servicios financieros con base en innovaciones tecnológicas, con miras a fomentar la innovación, la competencia y la inclusión financiera, en un marco regulatorio que proteja a los consumidores, prevenga que el sistema sea usado para el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo y procure la estabilidad de las instituciones y del sistema financiero.
- Los avances en la creación del Fondo de Infraestructura de la Alianza del Pacífico (FIAP), el cual permitirá aprovechar la mayor posibilidad de un vehículo de carácter regional y así canalizar recursos de mercados globales de capitales para el financiamiento de proyectos de infraestructura.
- El desarrollo de más de 70 actividades de promoción lideradas por nuestras representaciones diplomáticas, consulares y agencias de promoción, que

contribuyen a proyectar a la Alianza del Pacífico al mundo, así como promover nuevas oportunidades para nuestros empresarios y ciudadanos.

- La realización de foros sobre turismo y desarrollo sostenible, estadísticas, cultura y patrimonio, junto a la tercera muestra turística de la Alianza del Pacífico en China.
- La creación de la Red de Centros de Investigación Pesquera y Acuícola de la Alianza del Pacífico, la cual ayudará a potencializar la oferta exportable.
- La conclusión del Protocolo para el intercambio de información entre los equipos de respuesta a incidentes cibernéticos de los países miembros de la Alianza del Pacífico, cuya próxima implementación fortalecerá la cooperación en materia de seguridad digital.
- La exoneración de pago para la obtención de la visa de intercambio en beneficio de los participantes de la Plataforma de Movilidad Estudiantil y Académica de la Alianza del Pacífico, que ha movilizó a mil 840 jóvenes de los cuatro países en diez convocatorias y del Programa de Voluntariado Juvenil, que ha iniciado su cuarta edición.
- La inclusión de becas para estudios técnicos y tecnológicos en la XI Convocatoria de la Plataforma de Movilidad Estudiantil y Académica.
- El lanzamiento de la nueva página web de la Alianza del Pacífico con información disponible en idioma inglés para mejorar los canales de comunicación con la ciudadanía y la difusión internacional.
- La conformación de la Red de Especialistas de Marcos de Cualificaciones de la Alianza del Pacífico (REMCAP) con la que se beneficia la movilidad educativa

y laboral entre países, y facilita el reconocimiento de aprendizajes obtenidos por los ciudadanos.

- La finalización del estudio “Migración Laboral y Seguridad Social en los países miembros de la Alianza del Pacífico”, elaborado conjuntamente con la Organización Internacional del Trabajo, la Organización Internacional para las Migraciones y la Organización Iberoamericana de Seguridad Social que permitirá evaluar recomendaciones para avanzar en el tema.

17. Nuestro agradecimiento al apoyo y cooperación brindado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID); el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF); la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Mundial (BM). Confiamos en mantener esta relación fructífera de manera permanente para el cumplimiento de la Visión Estratégica de la Alianza del Pacífico al año 2030.

18. Nuestro reconocimiento a la participación y la importancia para nuestro mecanismo y su proceso integrador del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP), que se ha concretado con la presentación de importantes iniciativas y hacemos un reconocimiento por la celebración del V Encuentro empresarial con la participación de empresarios de la región y de otras partes del mundo.

19. Nuestro agradecimiento a la República de Colombia por el ejercicio de la Presidencia *Pro Témpore* de la Alianza del Pacífico desde julio del 2017 y nuestra disposición para acompañar a la República del Perú en esta tarea de la que estará a cargo a partir de hoy.

20. Nuestro especial reconocimiento al presidente de la República de Colombia, Juan Manuel Santos Calderón y al Presidente de los Estados Unidos Mexicanos. Enrique

Peña Nieto, quienes en breve concluirán su mandato de gobierno, por su trabajo y compromiso en la consolidación de nuestro mecanismo de integración regional.

21. Nuestro aprecio y reconocimiento a las autoridades y población de Puerto Vallarta, al Estado de Jalisco y al Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos por la hospitalidad y el apoyo para la realización exitosa de la XII Cumbre de la Alianza del Pacífico.”

Rubricas

ANEXO 1

Mandatos Presidenciales

Conscientes de la necesidad de continuar avanzando hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, para fortalecer nuestro proceso de integración, hemos acordado los siguientes mandatos:

1. Visión estratégica

Elaborar un Plan de Trabajo que defina metas, acciones e indicadores específicos, alineados con la Visión Estratégica al 2030, destinado a alcanzar objetivos establecidos.

2. Facilitación del comercio y cooperación aduanera

Definir y poner en marcha un esquema de capacitación e intercambio de experiencia en facilitación del comercio y materia aduanera que contribuya a fortalecer los lazos de la Alianza Pacífico, así como promover los avances hasta ahora alcanzados.

3. Operador Económico Autorizado

Implementar el Arreglo de Reconocimiento Mutuo en materia de Operador Económico Autorizado, manteniendo la compatibilidad de los programas y desarrollando actividades necesarias para su fortalecimiento y vinculación con otros países de la región.

4. Cooperación Regulatoria y Obstáculos Técnicos al Comercio

Implementar los Anexos de Farmacéuticos y Dispositivos Médicos.

Definir y desarrollar los nuevos sectores en materia de cooperación regulatoria, tomando en consideración las propuestas del CEAP.

5. Servicios y capitales

Establecer un mecanismo permanente de interlocución público-privada entre el Grupo Técnico de Servicios y Capitales y el CEAP para utilizar la Instancia de Facilitación de la Inversión de la Alianza del Pacífico (IFIAP).

6. Pequeñas y medianas empresas (PyMEs)

Poner en marcha la Red de Centros de Desarrollo Empresarial de la Alianza del Pacífico, como un instrumento de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

Implementar completamente el sello Exporta Fácil en los cuatro países de la Alianza del Pacífico, como un mecanismo de identificación regional que facilite los procesos de logística, disminución de tiempos de entrega y vinculación entre Servicios de Aduanas y Servicios Postales.

7. Innovación

Identificar y evaluar la viabilidad de mecanismos para la estructuración de una bolsa común de recursos financieros que facilite la operación de actividades y proyectos de emprendimiento e innovación.

Diseñar mecanismos de *crowdfunding* para emprendimientos innovadores en los cuatro países, en coordinación con el Grupo de Trabajo de Integración Financiera y Estándares Regulatorios del Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico.

Implementar en coordinación con el sector privado la red de oficinas de transferencia tecnológica de la Alianza del Pacífico.

Desarrollar una plataforma *online* de conocimiento para la democratización y el impulso de la cultura innovadora en la Alianza del Pacífico.

8. Agenda digital

Desarrollar acciones en torno a los cuatro ejes de trabajo: Economía, Conectividad, Gobierno y Ecosistemas digitales, a través de un mecanismo permanente de interlocución público-privado.

9. Pesca y acuicultura

Identificar oportunidades de cooperación que permitan la comercialización internacional de productos pesqueros y acuícolas de la Alianza del Pacífico, que impulsen el desarrollo económico de la región y favorezcan nuestra capacidad competitiva.

10. Compras públicas

Crear mecanismos de cooperación en materia de lucha contra la corrupción en los procedimientos de contratación pública de los países miembros.

11. Minería

Intercambiar experiencias sobre las mejores prácticas para optimizar la relación entre las actividades mineras y las comunidades; así como en la gestión, fiscalización y distribución de las rentas de recursos minerales.

12. Encadenamientos productivos

Identificar los encadenamientos productivos entre los países miembros de la Alianza del Pacífico, tomando en consideración la complementariedad existente y proponer acciones que profundicen dichos encadenamientos, así como las herramientas para medir su impacto, coordinado con los Grupos Técnicos que correspondan.

13. Promoción del comercio, inversión y turismo

Establecer el plan de trabajo 2019 en materia de promoción de comercio y de atracción de inversión extranjera directa priorizando los mercados de Asia Pacífico y países candidatos a ser Estado Asociado.

Evaluar el desarrollo de posibles proyectos de cooperación con los países observadores, con el fin de ampliar las capacidades y potencialidades de las empresas y agencias de promoción para fomentar las exportaciones y la internacionalización.

Fomentar el intercambio de mejores prácticas entre las agencias de promoción y evaluar un plan de trabajo conjunto para impulsar las exportaciones de servicios intra-alianza y en mercados prioritarios.

Evaluar herramientas de promoción digital que permitan el acceso a fuentes de información estratégica, así como fomentar nuevos modelos de negocios para incrementar oportunidades comerciales en beneficio de las empresas de la Alianza del Pacífico.

Desarrollar nuevas herramientas y actividades de alto impacto con el objetivo de impulsar la comercialización de los destinos de la Alianza del Pacífico a nivel intra-regional y hacia terceros mercados.

Fomentar el desarrollo de acciones en beneficio a las PyMEs de la industria del turismo con el fin de generar oportunidades comerciales que faciliten su proceso de internacionalización.

Identificar áreas de interés común, a fin de fomentar la profesionalización de las empresas de turismo, así como el desarrollo de acciones de promoción conjuntas en coordinación con otros grupos técnicos de la Alianza del Pacífico.

14. Protección al consumidor

Implementar la plataforma virtual de gestión de controversias en materia de protección al consumidor entre las agencias de los cuatro países.

15. Turismo

Realizar el IV Foro de la Alianza del Pacífico sobre Estadísticas de Turismo, previsto en Bogotá-Colombia.

Trabajar en el intercambio de experiencias para el fortalecimiento de la oferta orientada al mercado turístico chino.

Sumar esfuerzos e intercambiar buenas prácticas para promover el empoderamiento de mujeres en la industria turística y proteger a menores de edad contra la explotación sexual y laboral en el sector.

Trabajar en el intercambio de experiencias y buenas prácticas en seguridad turística vinculada a la gestión de desastres, con el fin de fortalecer la resiliencia de la industria turística en la región.

16. Finanzas

Aspectos generales

Establecer los reglamentos del Consejo de Ministros de Finanzas y Establecer el reglamento de la Secretaría Técnica del Consejo de Ministros de Finanzas y de sus grupos de trabajo.

Establecer el reglamento de la Secretaría Técnica del Consejo de Ministros de Finanzas.

Promover la difusión de la imagen y el trabajo del Consejo de Ministros de Finanzas, consolidando a la Alianza del Pacífico como referente en el establecimiento de reformas en materia económica y financiera.

Coordinación con terceros

Profundizar los mecanismos de coordinación con el Consejo de Ministros de Alianza del Pacífico (Relaciones Exteriores y Comercio Exterior).

Solicitar al Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) la elaboración de un documento que consolide las recomendaciones del sector privado al Consejo de Ministros de Finanzas.

Fomentar la articulación de actividades con terceros países que muestren interés en el trabajo del Consejo de Ministros de Finanzas, en estrecha vinculación con el Grupo de Relacionamento Externo del Consejo de Ministros.

Integración financiera

Fomentar el desarrollo de los mercados de capitales de los países que conforman la Alianza del Pacífico y, especialmente, fortalecer el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA).

Continuar los esfuerzos para el establecimiento del Pasaporte de Fondos.

Profundizar los trabajos en la industria *Fin Tech*, a través del establecimiento de lineamientos comunes sobre financiamiento colectivo o *crowdfunding* y ciberseguridad.

Evaluar la implementación de mecanismos para mejorar la evaluación de crédito de PyMEs y facilitar su acceso a productos crediticios.

Promover la participación conjunta de los países de Alianza del Pacífico en el desarrollo de instrumentos financieros para acceder a recursos regionales e internacionales, enfocados en apoyar acciones de mitigación y adaptación al cambio climático.

Tratamiento tributario

Promover la pronta ratificación, por los cuatro países, de la “Convención para Homologar el Tratamiento Impositivo previstos en los Convenios para Evitar la Doble Imposición suscritos entre los Estados Parte del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

Revisar los listados y criterios de los servicios que califican como exportación en los países de la Alianza del Pacífico, con el objetivo de buscar la mayor homologación posible para evitar la doble tributación indirecta.

Identificar las recomendaciones del Plan de Acción contra la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) de la OCDE, distintas a los “estándares mínimos”, que los países de la Alianza del Pacífico deberían implementar de forma prioritaria, incluyendo los desafíos fiscales que plantea la economía digital.

Inversión en infraestructura

Seleccionar al gestor y definir la estructura final del Fondo de Infraestructura de la Alianza del Pacífico (FIAP), así como implementar los cambios identificados en el estudio de prefactibilidad elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Fomentar el intercambio de experiencias entre los cuatro países miembro y la adopción de las mejores prácticas de política pública sobre proyectos de Asociaciones Público Privadas (APP), incluyendo el aspecto de financiamiento con el propósito de mejorar el planteamiento y el desarrollo de los mismos.

Manejo de riesgos catastróficos

Evaluar la conveniencia de contar con un mecanismo de transferencia de riesgos conjunto, en caso de ocurrencia de eventos hidrometeorológicos (sequía e inundación), considerando la asistencia técnica en la modelación de riesgos.

Mejorar el aseguramiento de los bienes públicos, iniciando con el desarrollo de lineamientos para la creación de base de datos de infraestructura pública para cada país, teniendo en cuenta las mejores prácticas internacionales.

17. Medio ambiente y crecimiento verde

Establecer alianzas estratégicas entre el sector público y privado para la implementación del Plan de Acción de este grupo.

Avanzar en el fortalecimiento de los sistemas de Medición, Reporte y Verificación (MRV) de emisiones, reducción de emisores y financiamiento climático, procurando su compatibilidad, de conformidad con la priorización de áreas de trabajo realizada por el grupo, con miras a identificar posibles mecanismos de fijación de precios al carbono en la región.

Desarrollar una iniciativa conjunta para el consumo y la producción sostenible, que desvincule el crecimiento económico y la degradación ambiental.

18. Laboral

Evaluar estrategias en materia de movilidad de personas jóvenes aprendices en etapa formativa a nivel técnico, con el objeto de realizar prácticas laborales en los países miembros de la Alianza del Pacífico.

Realizar el Tercer Foro Internacional de la Red Latinoamericana de Cooperación en Políticas Públicas para la gestión de los Riesgos Psicosociales (RPSL) y Control del Estrés Laboral, durante el cuarto trimestre del 2018.

Desarrollar e implementar, en colaboración con el Grupo Técnico de Movilidad de personas, un Plan de Trabajo que coadyuve a promover la libre movilidad laboral con base en los informes disponibles.

19. Cooperación

Formalizar el proyecto de voluntario juvenil de la Alianza del Pacífico como un programa permanente.

Trabajar en la definición de un proyecto de cooperación multiactores, en el marco de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, y en particular del ODS 17 que busca promover alianzas del sector público con otros actores de la sociedad.

Organizar el IV Encuentro de Instituciones de Educación Superior (IES) que participan en la Plataforma de Movilidad, los días 22 y 23 de octubre del 2018 en la Ciudad de México.

20. Cultura

Priorizar el sector editorial e implementar la hoja de ruta acordada por los cuatro países para la facilitación del comercio en la cadena de producción y distribución del libro.

Desarrollar un programa de becas de maestría para gestores culturales que contribuya a la profesionalización del sector creativo-cultural.

21. Educación

Poner en marcha el programa de prácticas profesionales de estudiantes de educación técnico-profesional y tecnología de la Alianza del Pacífico.

Implementar una campaña de difusión para valorar la educación técnico-profesional y tecnología en los países de la Alianza del Pacífico.

Elaborar un plan de trabajo para el desarrollo y la generación de sinergias entre los marcos de cualificaciones de los países de la Alianza del Pacífico.

22. Género

Realizar actividades para fomentar las Asociaciones entre empresarias de la Alianza del Pacífico.

Incorporar a Colombia y Perú en el Estudio “Empoderamiento económico: participación de las mujeres empresariales en el comercio exterior”.

Dinamizar la Comunidad de Mujeres Empresariales de la Alianza del Pacífico y elaborar e implementar un documento estratégico de posicionamiento futuro de la comunidad.

23. Relacionamiento externo

Renovar el Plan de Trabajo con ASEAN, la implementación de las cuatro áreas priorizadas y trabajar con miras a alcanzar objetivos de cooperación conjunta en el largo plazo.

Complementar un nuevo mecanismo de relacionamiento con la Estados Observadores, que alinee los proyectos de cooperación con la Visión Estratégica al 2030 y que permita consolidar el rol dual de la Alianza del Pacífico como cooperante y receptor de cooperación, considerando entre otros, las recomendaciones del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico.

El Consejo de Cooperación, establecido en esta Declaración a fin de mejorar la gestión de la cooperación con los Estados Observadores, reportará a los Coordinadores Nacionales de la Alianza del Pacífico y se coordinará con el Grupo de Relacionamento Externo para una mejor gestión de la cooperación internacional.

24. Movimiento de personas y facilitación del tránsito migratorio

Desarrollar iniciativas de fortalecimiento de las capacidades en favor del funcionariado migratorio de los países miembros de la Alianza del Pacífico mediante la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

Concluir la implementación para el funcionamiento de la Plataforma de Consulta Inmediata de Información con Fines Migratorios para Facilitar la Movilidad de Personas que permita avanzar hacia la segunda fase de este proceso y garantizar un flujo migratorio seguro.

25. Estrategia comunicacional

Elaborar los lineamientos de la estrategia de comunicación de la Alianza del Pacífico, cuya base sea la visión 2030, enfocada en la promoción de los beneficios y oportunidades para la ciudadanía de los cuatro países.

Fuente de información:

<https://alianzapacifico.net/download/declaracion-de-puerto-vallarta/#>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<https://alianzapacifico.net/alianza-del-pacifico-y-mercosur-definen-plan-de-accion-para-fortalecer-vinculos-entre-los-dos-bloques/>

<https://www.gob.mx/se/prensa/mexico-sera-sede-del-v-encuentro-empresarial-de-la-alianza-del-pacifico?idiom=es>

<https://www.gob.mx/se/prensa/el-secretario-de-economia-ildefonso-guajardo-participo-en-su-segundo-dia-de-actividades-en-el-marco-de-la-xiii-cumbre-presidencial-de-la-alianza-del-pacifico?idiom=es>

<https://www.gob.mx/se/es/articulos/se-lleva-a-cabo-la-xiii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico?idiom=es>

La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Estrategias convergentes y sostenibles ante la coyuntura global (CEPAL)

En julio de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el documento “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Estrategias convergentes y sostenibles ante la coyuntura global”. A continuación se presentan: Capítulo I: América Latina y el Caribe y la Unión Europea frente a la nueva coyuntura global, Capítulo III: Claves para un desarrollo productivo más inclusivo: el rol del conocimiento y la digitalización y Capítulo IV: Integración comercial y productiva entre la Unión Europea (UE) y América Latina y el Caribe.

Capítulo I. América Latina y el Caribe y la Unión Europea frente a la nueva coyuntura global

Los últimos años han sido testigos de un punto de inflexión en el avance de la globalización

En los últimos años se han producido cambios económicos, sociales y geopolíticos que constituyen un punto de inflexión o de crisis de la globalización que afecta directamente la inserción internacional de América Latina y el Caribe y sus relaciones multilaterales, incluidas las que mantiene con la Unión Europea.

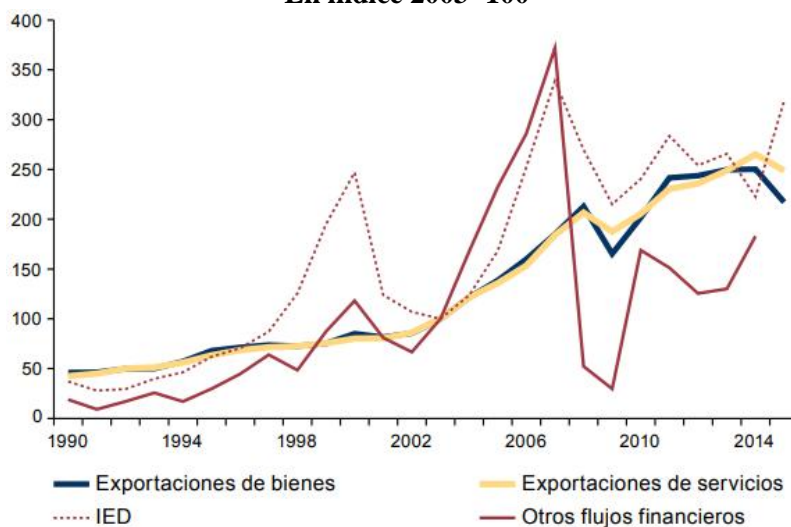
Dos grandes cambios políticos signaron ese proceso de cambio: la decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea (*brexit*) y las políticas y decisiones llevadas adelante por el nuevo Gobierno de Estados Unidos de Norteamérica que asumió en enero de 2017. Estos eventos ocurrieron con un telón de fondo de largo plazo, entre cuyos hechos más relevantes se incluyen el lento crecimiento de la economía y el comercio mundiales después de la crisis de 2008-2009, la aceleración de la revolución tecnológica, el avance de China en la economía y geopolítica globales, la acentuación de la desigualdad en gran parte de los países del mundo y la persistencia y agudización

de la crisis ambiental. El impacto de esos procesos en la dinámica socioeconómica de la región difiere ampliamente según los países y sus patrones de inserción internacional, resultado de su heterogeneidad productiva.

El bajo crecimiento de la economía global, concentrado inicialmente en las economías más desarrolladas (Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y Japón) y extendido luego a las que sufrieron fuertes choques por el deterioro de los precios de los productos básicos basados en recursos naturales (América Latina y el Caribe, y África) se refleja en la lenta evolución de los flujos de comercio de bienes y servicios, de financiamiento y de inversión extranjera directa. Si bien algunos de esos flujos se han recuperado en términos absolutos, con relación al producto se mantienen en niveles similares o inferiores a los anteriores a la crisis. En particular, el comercio de bienes ha perdido su papel de dinamizador del crecimiento económico y sus tasas de crecimiento son las más bajas de la posguerra.

PRINCIPALES FLUJOS COMERCIALES, DE INVERSIÓN Y FINANCIEROS EN EL MUNDO, 1990-2015

-En índice 2003=100-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CEPAL, Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2016 (LC/G.2697-P), Santiago, 2016.

Ha aumentado la incertidumbre con respecto al crecimiento potencial de los países, aunque se vislumbra cierta mejora de las perspectivas económicas

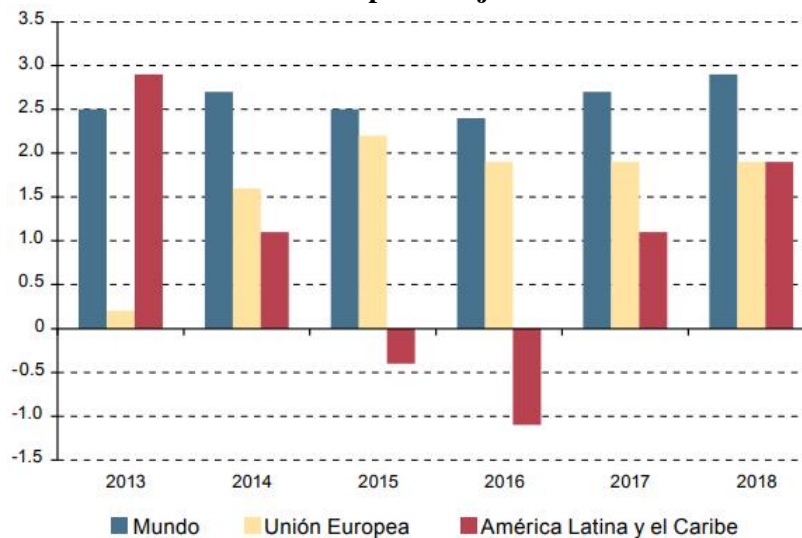
En general, las perspectivas de crecimiento se han visto beneficiadas por un entorno económico y financiero global relativamente favorable, mientras que persiste una serie de riesgos de origen geopolítico. A nivel global, a finales de 2017 las señales apuntan a mayores ritmos de crecimiento del producto y del comercio, aunque con tasas más bien bajas para un período de recuperación, lo que se combina con una fuerte incertidumbre sobre la solidez de este repunte, que influye en el comportamiento de los mercados y las preocupaciones de los encargados de tomar decisiones, en particular en las áreas macroeconómicas.

En América Latina y el Caribe también hay indicios de aceleración del crecimiento, aunque con tasas agregadas muy bajas en términos históricos. Una vez más hay que resaltar la heterogeneidad entre países. Mientras la gran mayoría de las economías está creciendo (algunas incluso a tasas superiores al 5%), los malos resultados agregados se explican por tres economías: Argentina, Brasil y Venezuela (República Bolivariana de); sin embargo, en los primeros dos casos hay señales de recuperación que podrían acentuarse en 2018.

Tales previsiones se formulan en un contexto incierto. Por un lado, no está claro el impacto sobre el crecimiento de los cambios políticos que se produjeron en la región en el bienio pasado, que han aumentado el peso de gobiernos más favorables a la economía de mercado y a una inserción internacional congruente con el patrón dominante. Este hecho se ha traducido en cambios en la estrategia de relaciones económicas internacionales (Argentina) y en fuertes reformas internas, como las que se observan en Brasil en las áreas fiscal, laboral y de privatizaciones. Por otra parte, se modifica la estrategia comercial de Estados Unidos de Norteamérica, que pasa de un apoyo e impulso a la globalización sobre la base de negociaciones multilaterales a una orientación más centrada en la preeminencia nacional (*America First*, Estados Unidos

de Norteamérica ante todo) y en el abandono de mega-acuerdos como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) o la renegociación desde posiciones de fuerza de acuerdos de menor alcance geográfico como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Estos cambios aumentan la incertidumbre para la inversión extranjera directa en plataformas de exportación, fenómeno ya patente en el caso de México, con posibles efectos sobre acuerdos que tuvieron como base el TLCAN (como el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de Norteamérica y los acuerdos bilaterales con países como Chile, Colombia y Perú).

MUNDO, UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CRECIMIENTO Y PROYECCIONES
-En porcentajes-



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

El posicionamiento global y las capacidades de crecimiento dependerán en gran medida del desarrollo manufacturero

La reformulación de la estrategia de globalización de Estados Unidos de Norteamérica (sujeta a cómo evoluciona la correlación de fuerza entre los grupos proteccionistas y los favorables al patrón previo de globalización) responde a razones ideológicas, a una

lectura de la dinámica de los mercados laborales y de manera importante a los persistentes desequilibrios comerciales, exacerbados por la magnitud y continuidad del superávit de China y, en menor medida, de Alemania, Japón y México.

Dado que esos cuatro superávit se sustentan en exportaciones manufactureras, esa industria ha vuelto a ocupar un lugar central en la discusión de políticas, que no tenía desde los años ochenta, cuando diversos países europeos pusieron en marcha sus programas de reconversión industrial. El debate sobre el efecto de la globalización en la capacidad manufacturera de los países, en este caso Estados Unidos de Norteamérica, aún está abierto. Por un lado, se acentúa el peso del cambio tecnológico como el principal determinante de la reducción del empleo manufacturero y de la dinámica salarial, asignando un papel secundario a las políticas industriales y comerciales, y a la estrategia de globalización. Por el contrario, hay posiciones que resaltan que, sin desconocer el peso de la disrupción tecnológica, los acuerdos comerciales y las políticas industriales de los socios comerciales de Estados Unidos de Norteamérica (en particular China) han reforzado la desindustrialización, con la consiguiente pérdida de empleos relativamente bien pagados.

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: BALANZA COMERCIAL
CON LOS PRINCIPALES PAÍSES, 2016^{a/}**
-En millones de dólares y porcentajes-

	Total	Porcentaje	Manufacturas	No-manufacturas	Energía
Mundo	-735 462	100	-635 935	-40 097	-59 431
China	-347 038	47	-368 885	19 778	2 069
Japón	-68 938	9	-81 455	10 598	1 919
Alemania	-64 865	9	-61 022	-4 080	236
México	-63 192	9	-68 628	-6 140	11 576
Irlanda	-35 948	5	-33 227	-2 714	-7
Vietnam	-31 958	4	-32 623	712	-47
Italia	-28 457	4	-25 283	-3 645	472
República de Corea	-27 666	4	-33 217	6 266	-716
Otros países	-67 401	9	68 405	-60 873	-74 933

^{a/} Sobre la base de USITC, *A Note on U.S. Trade Statistics*, 22 de agosto de 2014 [en línea] <https://www.usitc.gov/publications/research/tradestatsnote.pdf>.

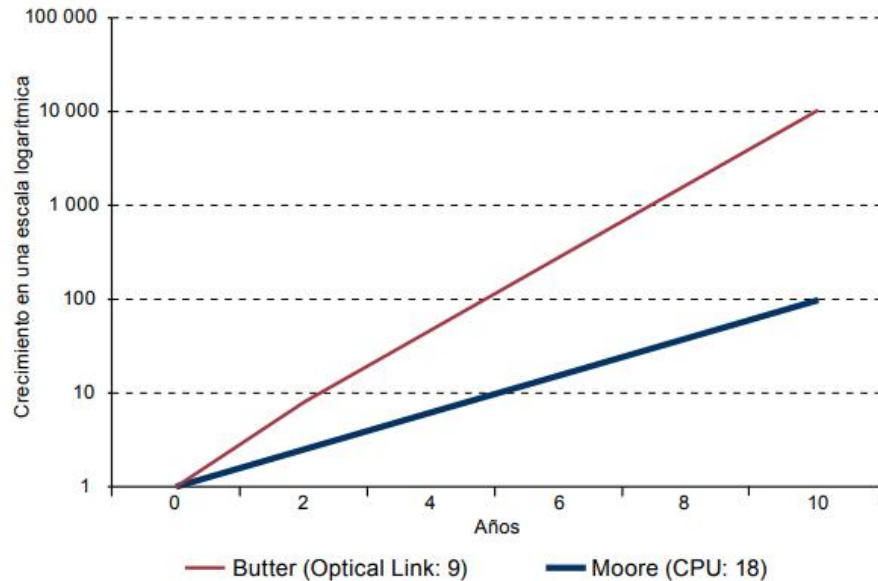
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de Norteamérica (USITC), *Interactive Tariff and Trade DataWeb* [en línea] <https://dataweb.usitc.gov/>.

En un mundo que avanza exponencialmente en la digitalización, el grado de desarrollo tecnológico de los países tendrá un papel protagónico

La aceleración de la revolución tecnológica, en particular la digital, es ampliamente reconocida. Sobre la base de regularidades empíricas como la ley de *Moore* (la capacidad de procesamiento se duplica cada dos años) y la ley de *Butter* (la capacidad de transmisión por fibra óptica se duplica cada nueve meses), se ha afirmado la existencia de tendencias exponenciales en el desarrollo de las tecnologías. Si bien tales tendencias son insostenibles en el largo plazo, sí es posible que caractericen el momento actual de creciente dinamismo en materia de *hardware*, plataformas y aplicaciones.

La masificación de las tecnologías móviles y del uso de Internet han impulsado la ubicuidad de las tecnologías digitales, dando lugar a nuevos patrones de consumo, de relacionamiento y de producción. En ese proceso (que se traduce en bloques tecnológicos como los de computación en la nube, grandes datos e Internet de las cosas) cumplen un papel central las plataformas globales de agregación, tales como *Google* o *Facebook* en Occidente o *Baidu* o *Alibaba* en China. Las tecnologías más avanzadas en materia de robótica e inteligencia artificial se construyen sobre la base de esas plataformas, lo que tiene fuertes connotaciones geopolíticas en términos del equilibrio entre los grandes bloques.

EL CRECIMIENTO EXPONENCIAL DE LAS CAPACIDADES DE CÓMPUTO Y CONEXIÓN^{a/}



^{a/} La Ley de Moore predice que las unidades de procesamiento central duplican su capacidad cada 18 meses. Este crecimiento permite que cada nuevo dispositivo aumente su capacidad de capturar y analizar más tráfico de datos. Sin embargo, ante el incremento del tráfico, se requiere mayor capacidad de almacenamiento. La Ley de Kryder estima que la densidad de almacenamiento se duplica cada 12 meses. Así, se consolida un escenario donde la velocidad de tráfico crece más rápido que la capacidad de procesamiento y de almacenamiento. La Ley de Butter de la fotónica muestra que la capacidad de la red óptica se duplica en solo 9 meses. FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de la Ley de Moore (1965) y la Ley de Butter (2011).

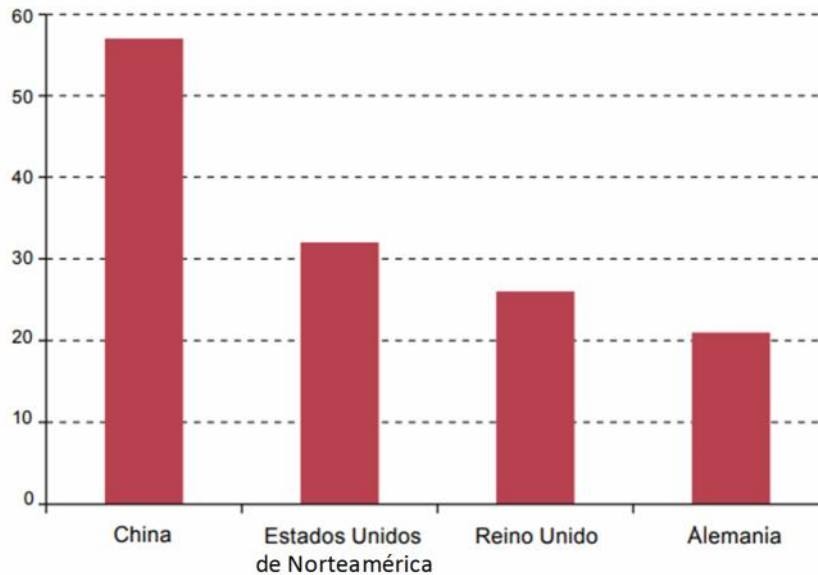
Conjuntamente con el desarrollo digital, el grado de madurez para impulsar la cuarta revolución industrial será clave en los procesos de desarrollo

En este contexto, China ha avanzado en la economía mundial, inicialmente sobre la base de su capacidad manufacturera y luego gracias a su creciente poder tecnológico y como inversionista en el exterior. Estos avances, así como su cada vez más importante rol geopolítico, han acentuado las percepciones de que aumenta el desequilibrio en el sistema multilateral y han provocado reacciones proteccionistas, por ejemplo en el freno de inversiones chinas en empresas tecnológicas estratégicas tanto en Estados Unidos de Norteamérica como en Europa. En particular, la combinación del peso del país asiático en manufacturas cada vez más avanzadas y de su desarrollo de plataformas digitales fortalece su capacidad de desarrollar iniciativas geopolíticas de amplio

alcance, que alteran el equilibrio aceptado cuando se pensaba que China solo sería “la fábrica del mundo”.

A pesar de que las estrategias para impulsar la Industria 4.0 o la manufactura avanzada permiten aumentos significativos de competitividad para el sector manufacturero, el beneficio potencial que se obtendrá dependerá de la preparación de los países para adoptarlas también en los demás sectores económicos y sociales. En particular, el tamaño y el dinamismo de la base industrial preexistente, las condiciones comerciales y el desarrollo de la tecnología serán fundamentales para determinar quién dirigirá el juego. De acuerdo con una encuesta realizada recientemente por *Infosys*, por el momento, China parece ser quien tiene una ventaja sobre sus competidores más cercanos (Alemania, Estados Unidos de Norteamérica y Reino Unido).

CHINA, ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, REINO UNIDO Y ALEMANIA: MADUREZ EN LA IMPLEMENTACIÓN Y DESARROLLO DE LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL
-En porcentajes de entrevistados que creen que el país está preparado para la adopción temprana de la estrategia Industria 4.0-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Infosys* [online] www.infosys.com.

La dinámica migratoria es otro factor relevante en los procesos de desarrollo, sobre todo para los países más avanzados

La recuperación de China a una posición preeminente en el mundo, como la que tenía hasta el siglo XVIII, fue acompañada de una fuerte urbanización de su economía y de una importante disminución de la pobreza. Este resultado, que comparte en menor medida la India, ha contribuido a reducir la desigualdad en el mundo a nivel agregado, pese a su aumento en muchos países. En este proceso, los avances en una de las zonas de mayor crecimiento poblacional (el África subsahariana) no han bastado para retener a grandes masas de su población y han impulsado ingentes corrientes migratorias, principalmente hacia Europa. Se observan fenómenos similares, aunque de menor intensidad, entre países de América Latina y el Caribe con diferentes niveles de desarrollo, al tiempo que las presiones políticas parecen haber frenado la migración desde México y Centroamérica hacia Estados Unidos de Norteamérica.

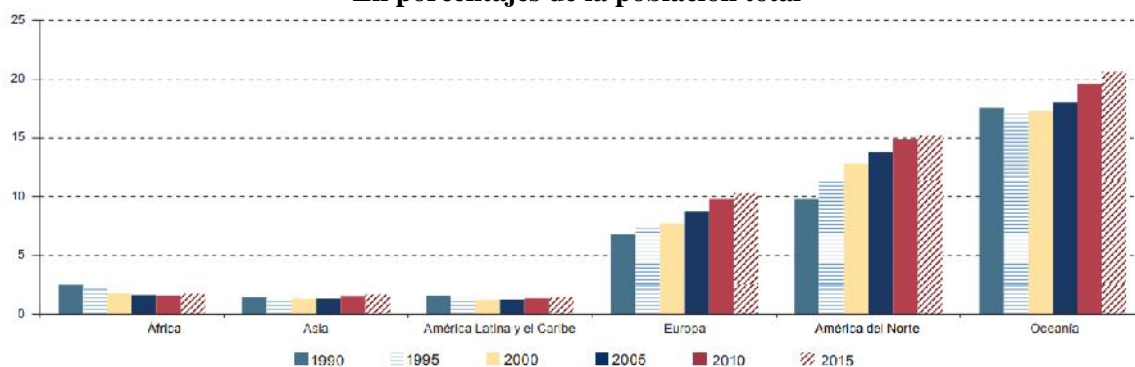
Mientras que en 1990 el total de migrantes en el mundo era de 152.5 millones, en 2015 esta cifra ascendía a más de 243 millones, lo que representa un incremento del 60% en el período considerado. De esta manera, en tanto en 1990 la tasa de migrantes con respecto a la población total mundial representaba el 2.9%, dos décadas y media más tarde ésta supera el 3.3%. Al analizar el comportamiento entre regiones destaca la aceleración de los procesos migratorios sobre todo en Europa, América del Norte y Oceanía.

A la insuficiencia del crecimiento del PIB en regiones con altas tasas de crecimiento demográfico se han sumado crisis humanitarias derivadas de dos décadas de guerra en el Oriente Medio y regiones aledañas. El efecto de las nuevas corrientes migratorias ha sido un resurgimiento de sentimientos y movimientos políticos antiinmigración, o mejor dicho antiinmigrantes. Los impactos que sectores de la población perciben que las corrientes migratorias han tenido en el mercado laboral y en la composición cultural de las sociedades receptoras son una de las explicaciones más poderosas de los

resultados de la elección presidencial de Estados Unidos de Norteamérica en 2016 y del *brexit* en el Reino Unido. En ésta se ve claramente el peso de la razón antiinmigrantes: el Reino Unido busca preservar el libre comercio de bienes y servicios y de flujos financieros con la Unión Europea, frenando al mismo tiempo la libre movilidad de las personas.

PRINCIPALES REGIONES: TENDENCIAS DE LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL, 1990-2015

-En porcentajes de la población total-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la División de Población de las Naciones Unidas, 2015.

En este marco, y con miras a avanzar en el cumplimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, cada vez es más importante fortalecer el multilateralismo

En este marco de incertidumbre en el comercio y la inversión internacionales, de dificultades de los países más desarrollados para asimilar el nuevo papel de China, de temor ante los efectos aún desconocidos de la revolución digital (en particular, el impacto de la robótica y la inteligencia artificial en el empleo) y de la percepción negativa de las principales corrientes migratorias, el sistema multilateral de gobernabilidad de la globalización está en problemas. No ha sido capaz de responder a tiempo a los nuevos desafíos, como tampoco pudo reaccionar frente a la crisis financiera global, y está cuestionado por uno de sus principales actores e impulsores. Un ejemplo de esto ha sido el retiro de Estados Unidos de Norteamérica del Acuerdo de París en virtud de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio

Climático y de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), así como las fuertes críticas de este país a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Si bien todavía es muy temprano para identificar sus efectos definitivos, el retiro del Acuerdo de París ha sido un golpe contra uno de los puntos centrales de acuerdo de la comunidad internacional.

POTENCIALES IMPACTOS DEL CUMPLIMIENTO DE LA AGENDA 2030

La Agenda 2030 es necesaria para...

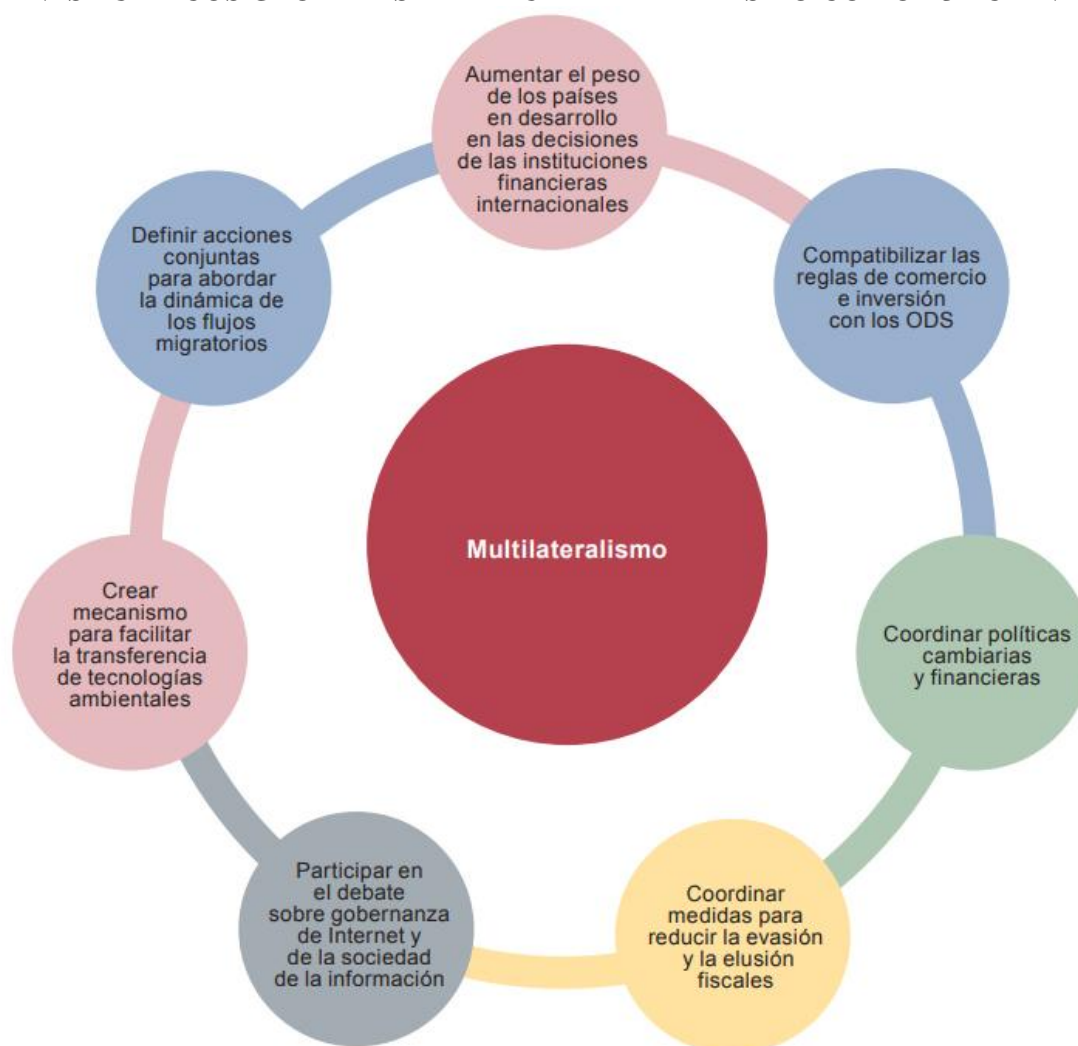


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En este contexto, las acciones de la Unión Europea, América Latina y el Caribe y los países de Asia oriental en favor del sostenimiento del marco multilateral de gobernabilidad de la globalización son cruciales. En última instancia, ahí reside una de las fuerzas fundamentales para la implementación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y de sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que permiten avanzar en la consecución de metas concretas en pro de la igualdad, el progreso y la sostenibilidad.

Como ha señalado CEPAL en Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible, el avance en el logro de los ODS demanda una nueva gobernabilidad internacional orientada a la generación de bienes públicos globales, que consiste en aumentar el peso de los países en desarrollo en las decisiones estratégicas, compatibilizar las reglas de comercio e inversión con los ODS, coordinar las políticas cambiarias y financieras, a fin de evitar la evasión y elusión fiscal, crear mecanismos que faciliten la transferencia y el desarrollo de tecnologías ambientales y abordar de forma conjunta los fenómenos migratorios.

BIENES PÚBLICOS GLOBALES Y EL MULTILATERALISMO COMO EJE CLAVE



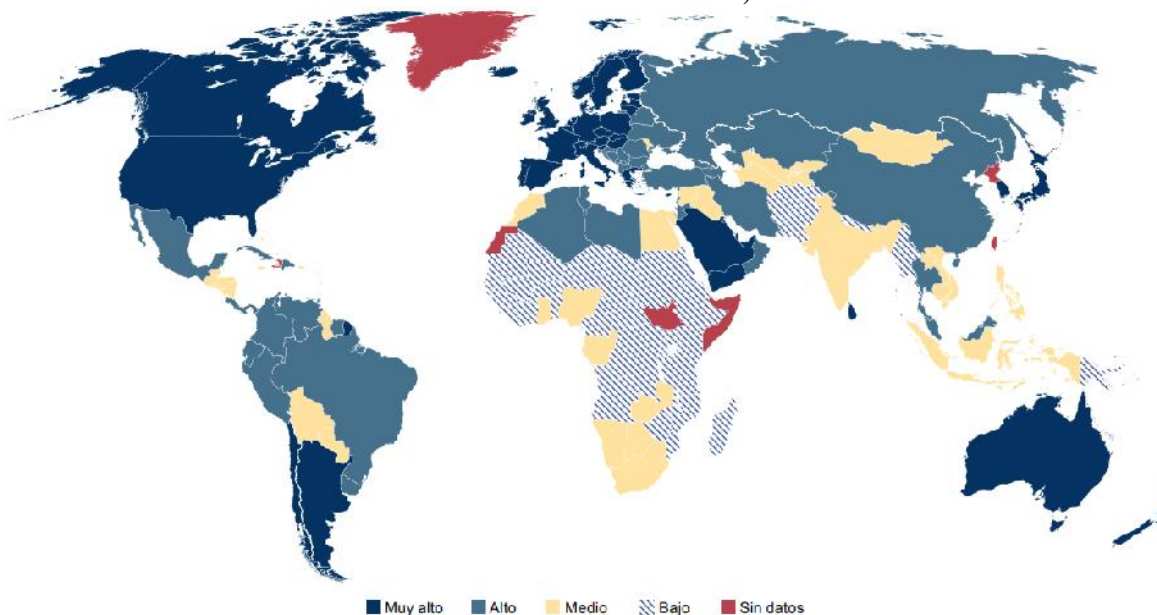
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

El vínculo histórico y cultural entre ambas regiones refuerza la importancia estratégica de América Latina y el Caribe para la Unión Europea

Europa y América Latina y el Caribe comparten una historia y principios comunes en diferentes ámbitos (político, económico, social, cultural, académico y de ayuda al desarrollo) que explican el fuerte vínculo que han mantenido ambas regiones a lo largo de la historia. Entre estos factores se destacan la cultura grecolatina y el derecho, la racionalidad científica, la democracia y las instituciones, las libertades y la economía de mercado. América Latina, a través de la migración europea y el vínculo con las instituciones y sociedad de esta región, ha incorporado muchos de estos elementos en su ADN, pero enriquecido por su propia cultura y saberes ancestrales.

El fuerte vínculo entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea se ha expresado de diversas formas. Un ejemplo de ello es la conformación de la Fundación Unión Europea-América Latina y el Caribe (Fundación EU-LAC): en mayo de 2010, los países de ambas regiones suscriben un acuerdo internacional para crear dicha institución con el objetivo de fortalecer y promover la asociación estratégica birregional, mejorando su visibilidad y fomentando la participación de la sociedad civil.

La región de América Latina y el Caribe es importante para la Unión Europea. Y así lo refleja la estrategia global para la política exterior y de seguridad de la Unión Europea de 2016, en que se alude a la necesidad de reforzar un espacio atlántico más amplio y se propone establecer asociaciones más intensas con los países de la región.

ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO, POR PAÍSES

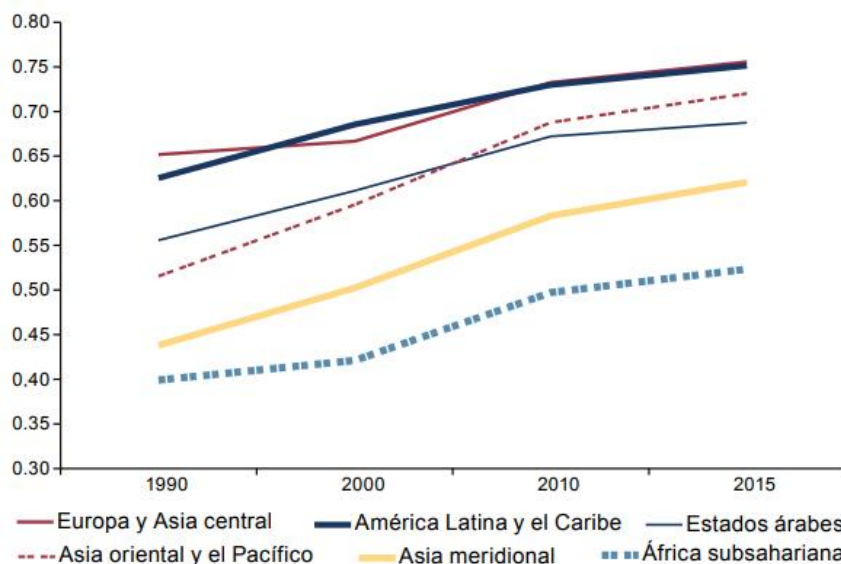
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Informe sobre Desarrollo Humano 2015: trabajo al servicio del desarrollo humano, Nueva York, 2015.

América Latina y el Caribe ha recobrado su relevancia como región estratégica; una muestra de ello es su representación en el Grupo de los 20 (G20), ya que actualmente hay tres países representados en dicho grupo (Argentina, Brasil y México). El avance económico y social que ha experimentado la región durante las últimas décadas, así como su actual bono demográfico, su clase media ascendente y su desarrollo humano le permiten posicionarse como una región muy dinámica, estable, segura y muy atractiva para las inversiones internacionales y el desarrollo de nuevos negocios. En su conjunto, los países de América Latina y el Caribe tienen un índice de desarrollo humano de 0.751 (sobre un máximo de 1), situándose en niveles similares a los países que conforman el grupo de Europa y Asia central y por delante de otras regiones como Asia oriental y el Pacífico (0.72), las naciones árabes (0.687), el sur de Asia (0.621) o el África subsahariana (0.523).

Se trata de una región en plena transición, con un alto potencial para el desarrollo e implementación de tareas conjuntas en áreas de diversa índole: infraestructura,

educación, salud, energías renovables, ciencia y tecnología, y desarrollo productivo, entre muchas otras.

PRINCIPALES REGIONES EMERGENTES: DESARROLLO HUMANO, 1990-2015



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Informe sobre Desarrollo Humano 2015: trabajo al servicio del desarrollo humano, Nueva York, 2015.

El compromiso que ha demostrado la región con los ODS, que se ha materializado en el Foro de los Países de América Latina y el Caribe sobre el Desarrollo Sostenible, complementado con la experiencia de la Unión Europea, puede constituirse en un pilar clave para el cumplimiento de la Agenda 2030

Ante la nueva coyuntura de la globalización, es preciso sostener el concepto de una gobernabilidad sobre la base del multilateralismo y considerarla un bien público global. Pero esa gobernabilidad no puede ser el mero sostenimiento del marco global previo. Debe mantenerse lo positivo de ese marco, pero corregir los grandes problemas económicos, sociales y ambientales a que ha dado lugar. En última instancia, se necesita una nueva gobernabilidad de la globalización diseñada e implementada en un marco de negociación y no de imposición de proyectos que buscan ser dominantes. La larga experiencia de cooperación y coordinación entre la Unión Europea y América Latina y

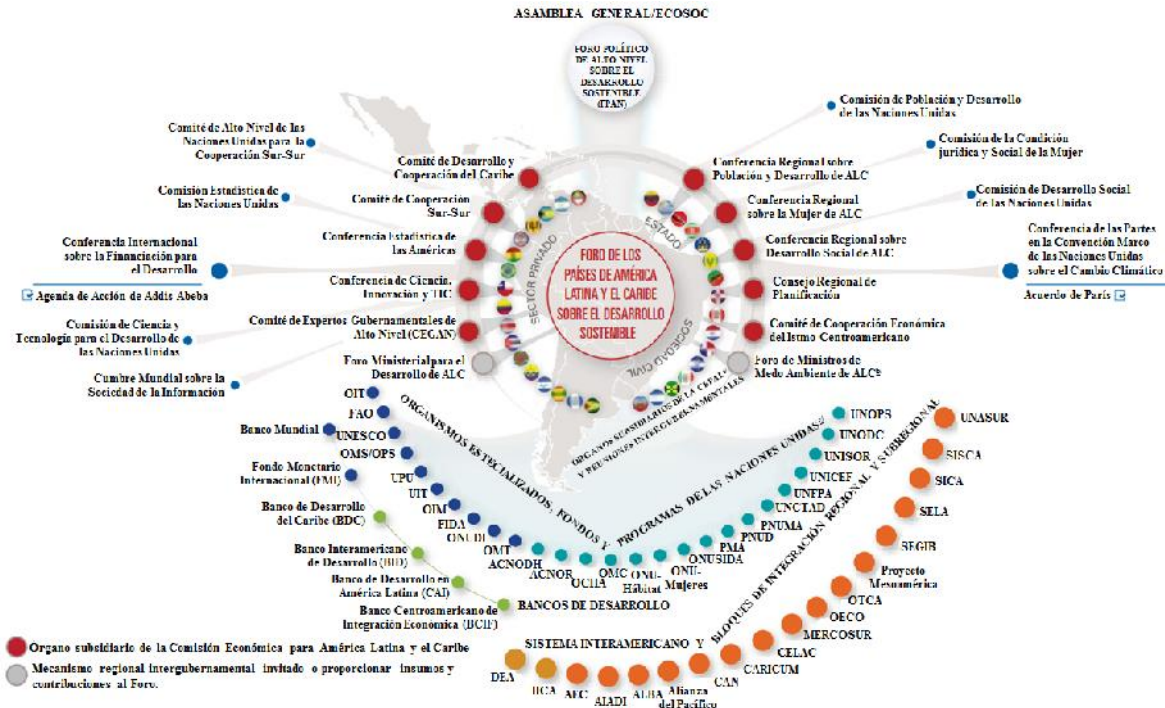
el Caribe es una base sólida para la construcción de esa nueva globalización en consonancia con la Agenda 2030 y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Los países de la región están cumpliendo un papel fundamental en estos esfuerzos, como lo demuestra su compromiso colectivo explicitado en la primera Reunión del Foro de los países de América Latina y el Caribe sobre el Desarrollo Sostenible, realizada en Ciudad de México en abril de 2017. En sus conclusiones, reafirmaron su compromiso y el de la región con la Agenda 2030, en su calidad de agenda centrada en las personas, universal y transformadora, que conjuga las dimensiones económica, social y ambiental del desarrollo sostenible.

FORO DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE SOBRE EL DESARROLLO SOSTENIBLE

DIMENSIÓN REGIONAL Y GLOBAL DE LA AGENDA 2030 PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Foro de los Países de América Latina y el Caribe sobre el Desarrollo Sostenible



^{a/} Algunos nombres han sido abreviados en beneficio de una mejor comprensión de la imagen. Para ver un listado detallado de los órganos subsidiarios de la CEPAL ingrese a <http://www.cepal.org/es/organos-subsidiarios>.

^{b/} PNUMA/ORPALC actúa como Secretaría del Foro de Ministros de Medio Ambiente de América Latina y el Caribe. Cuenta además con un Comité Técnico Interagencial (CTI) conformado por el PNUMA, el PNUD, la CEPAL, el BID y el Banco Mundial.

^{c/} Listado no exhaustivo. Para ver un listado completo de los organismos especializados, fondos y programas de las Naciones Unidas ingrese a <http://www.unsceb.org/content/unsystemchart-dpi-2015>.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “Establecimiento del Foro de los Países de América Latina y el Caribe sobre el Desarrollo Sostenible”, resolución aprobada en el trigésimo sexto período de sesiones de la CEPAL, 27 de mayo de 2016.

Capítulo III: Claves para un desarrollo productivo más inclusivo, el rol del conocimiento y la digitalización

La productividad es un requerimiento fundamental para que los países puedan desarrollarse y América Latina y el Caribe está al debe en ese ámbito

Si bien los países de América Latina y el Caribe han logrado mejoras sustanciales en sus índices de pobreza y acceso a los servicios, como se desprende de la sección anterior, en el documento original la región aún se encuentra muy rezagada en términos de productividad, brecha que se ha venido ampliando en las últimas décadas, más allá de los períodos de fuerte crecimiento que han experimentado varios países de la región.

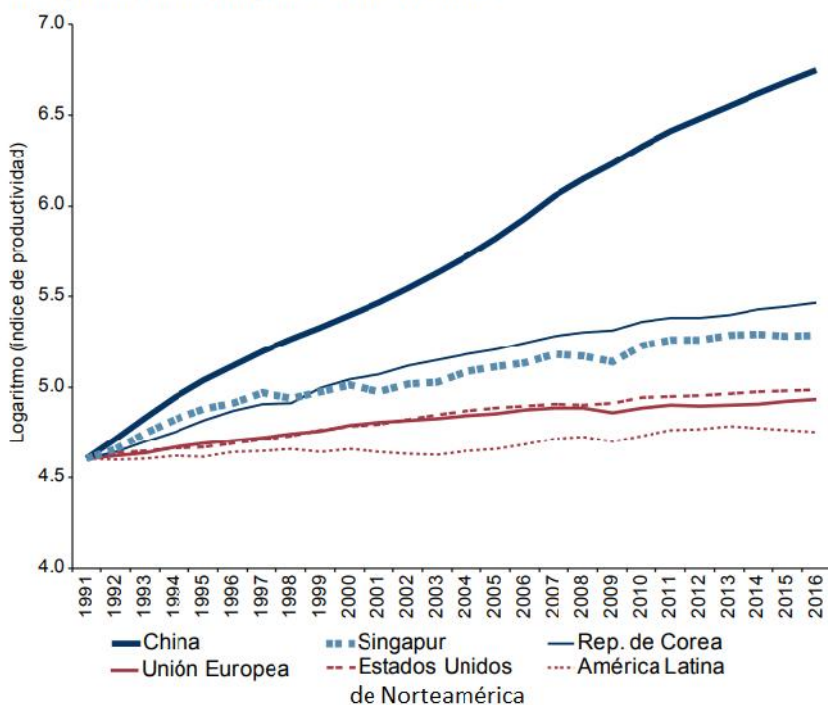
Aunque el crecimiento explosivo de la productividad de China durante los últimos 25 años puede llamar la atención, cabe señalar la situación inicial en que se encontraba dicho país a fines de los años ochenta, con índices de productividad que correspondían al 10% de los de América Latina y el Caribe. Sin embargo, al analizar lo que ocurre con otras regiones o países durante el período considerado, se observa que, mientras que en los años noventa los niveles de productividad de América Latina y el Caribe y los de la República de Corea eran prácticamente los mismos, luego de dos décadas y media, el país asiático es 2.3 veces más productivo que la región.

Por otra parte, el análisis del crecimiento de los índices de productividad dentro de la región da cuenta de la gran heterogeneidad que existe, así como la volatilidad en su comportamiento. Aunque en casi todos los países de la región aumentan los niveles de productividad, en algunos casos el aumento es leve (por ejemplo México, Nicaragua, Colombia o Brasil), mientras que otras economías muestran un comportamiento mucho más dinámico (tal es el caso de la República Dominicana, Panamá y Chile), conducta que contrasta con la observada en el caso de la República Bolivariana de Venezuela, donde se ha observado una fuerte caída de la productividad.

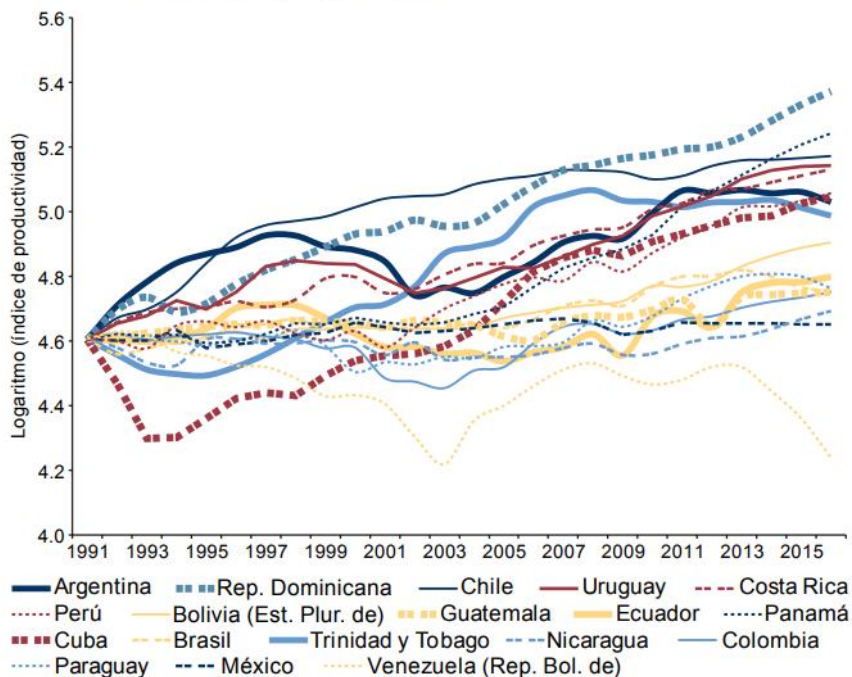
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD, 1991-2016

-Índice con base en 1991 en logaritmos-

A. Algunos países y regiones seleccionadas



B. Países de América Latina y el Caribe



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

Ciencia, tecnología e innovación son ingredientes que no pueden estar ausentes en las estrategias de crecimiento y competitividad de los países

Si bien no hay una relación lineal entre crecimiento e innovación, y son muchos los factores que intermedian e influyen en este vínculo, lo que sí parece innegable es que, a medida que los países desarrollan nuevos productos, procesos y formas de organizar la producción, cambian cuantitativa y cualitativamente sus estructuras económicas y sociales, lo que les permite lograr mejoras en sus niveles de productividad e ingreso por habitante. Se crea así un círculo virtuoso entre capacidades de innovación, crecimiento económico y desarrollo, el que se autoalimenta y potencia en el tiempo.

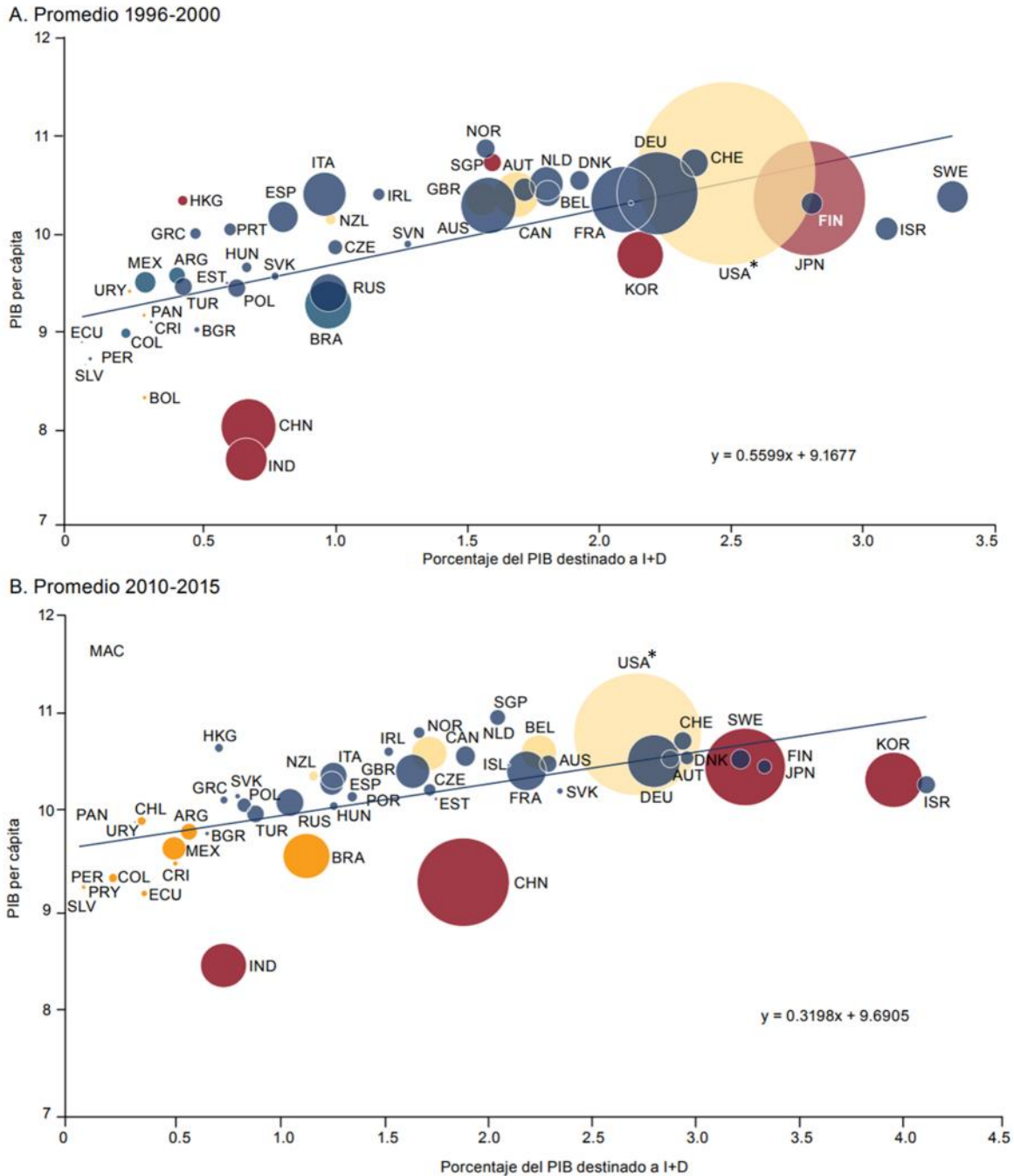
Con el avance de la economía y la sociedad del conocimiento, la inversión en investigación y desarrollo (I+D) se ha manifestado como uno de los principales indicadores del esfuerzo tecnológico e innovador de los países. A nivel mundial, es innegable la alta correlación entre esa inversión y el ingreso por habitante de una economía. Si bien este vínculo no es determinístico ni unidireccional pues también depende de variables como las capacidades de los recursos humanos, la eficiencia de las instituciones (centros de investigación y universidades) y el patrón de especialización productiva, entre otros, da una idea de la situación de los países en la materia y de sus posibilidades de crecer y competir.

El análisis comparado de este indicador permite verificar el mayor compromiso con la innovación por parte de los países desarrollados y de algunos emergentes. Más allá de los factores coyunturales y de crisis que pueden haber experimentado estos países, a lo largo de los años se observa un esfuerzo mayor en I+D, lo que se relaciona con sus estrategias de desarrollo con fuerte base en el conocimiento y la tecnología.

Así pues, se advierte un ensanchamiento de la brecha en materia de inversión en innovación entre los países de América Latina y el Caribe y los de la Unión Europea y otras economías emergentes como China, tanto en niveles absolutos (dimensionados

por el tamaño de las esferas) como en términos relativos, lo que revela el potencial que aún existe para avanzar en este ámbito en la región.

PAÍSES SELECCIONADOS: PIB PER CÁPITA Y GASTO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO



* Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) y Banco Mundial.

Los 10 años de bonanza de América Latina y el Caribe no han permitido revertir la escasez en materia de innovación ni avanzar hacia un cambio estructural progresivo

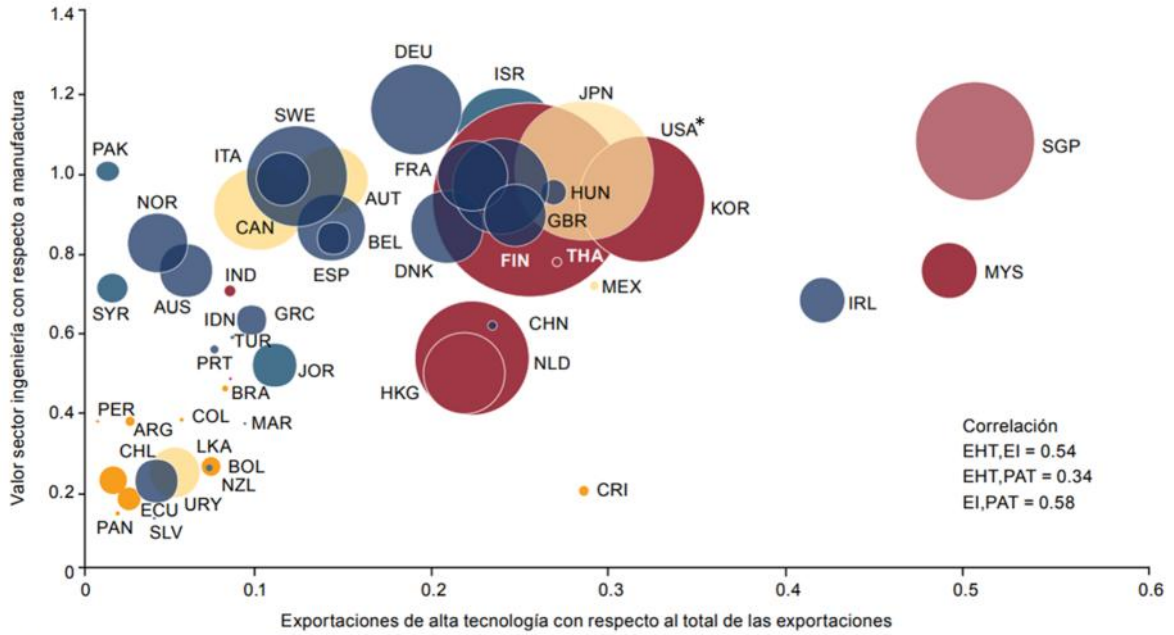
De acuerdo con CEPAL, una manera de avanzar hacia un desarrollo más inclusivo es a través de una estrategia en que el cambio estructural progresivo sea el eje principal del proceso. Esto consiste en un proceso de transformación hacia actividades y procesos productivos que: i) sean intensivos en aprendizaje e innovación; ii) estén asociados a mercados y a la provisión de bienes y servicios en rápida expansión, que permitan aumentar la producción y el empleo, y iii) favorezcan la protección del medio ambiente y el desacople entre el crecimiento económico y las emisiones de carbono.

En tal sentido, la diversificación e intensidad tecnológica de la economía tienen efectos sobre el crecimiento tanto desde la demanda como desde la oferta. Por el lado de la demanda, un aumento de los sectores intensivos en tecnología representa para el país la posibilidad de insertarse en mercados (internos y externos) más dinámicos, cuya demanda crece más rápidamente que el promedio. Por el lado de la oferta, un aumento del peso de estos sectores, dadas sus características, contribuye a elevar el crecimiento de la productividad y por ende el de la economía en su conjunto.

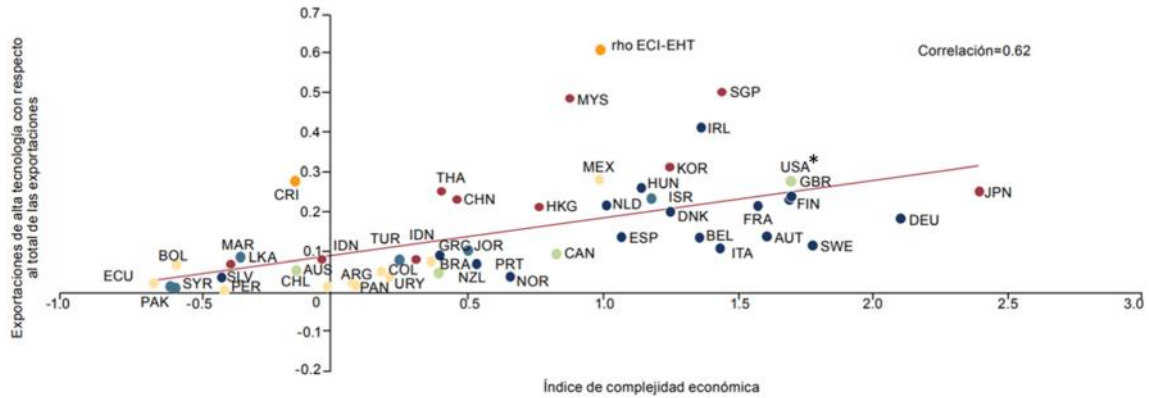
Un análisis de la correlación entre algunos indicadores relativos a las capacidades de innovación e intensidad tecnológica de la estructura productiva y la diversificación de las exportaciones permite avizorar la confluencia entre estos factores y su relevancia para insertarse en el comercio mundial.

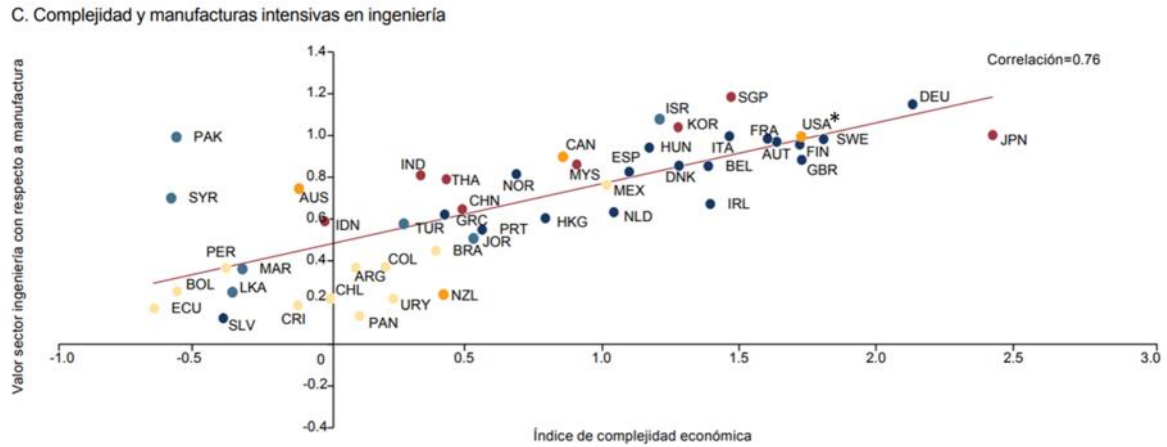
PAÍSES SELECCIONADOS: DIVERSIFICACIÓN, COMPLEJIDAD Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA, DÉCADA DE 2000

A. Patentes, exportaciones tecnológicas y manufacturas intensivas en ingeniería



B. Complejidad y exportaciones tecnológicas





* Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) y Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT).

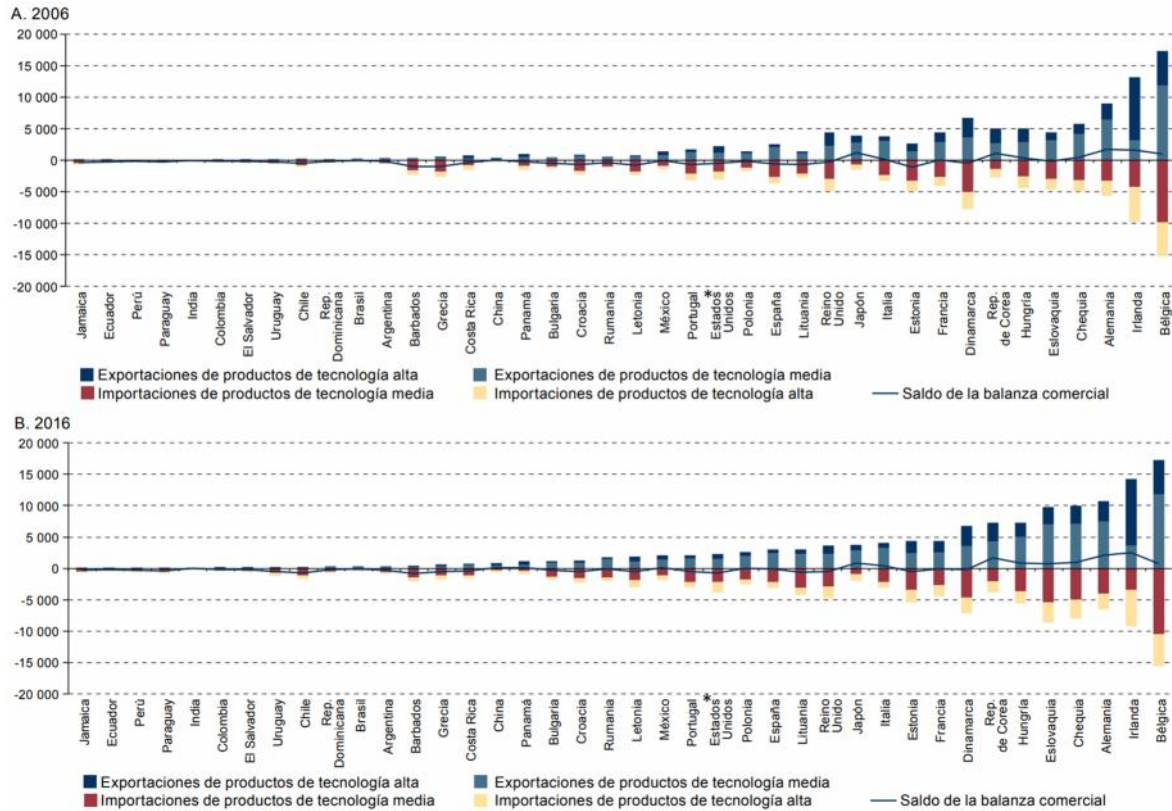
El indicador que capta la participación relativa de los sectores de ingeniería con respecto al total del valor agregado de la industria manufacturera guarda una estrecha relación con las posibilidades de exportar bienes de alta tecnología, así como con la capacidad de patentamiento (medido por el tamaño de las esferas), que son un indicador de los insumos y el resultado del proceso de innovación. El índice de complejidad económica, entendida como una combinación entre diversificación y capacidades altamente sofisticadas en la producción e innovación, se encuentra fuertemente correlacionado tanto con el indicador que mide la participación de las exportaciones de alta tecnología en el total de exportaciones (0.62) como con el índice de participación relativa (0.76). En cualquiera de las tres gráficas (*Países seleccionados: diversificación, complejidad y especialización productiva, década de 2000 A*, *Países seleccionados: diversificación, complejidad y especialización productiva, década de 2000 B* o *Países seleccionados: diversificación, complejidad y especialización productiva, década de 2000 C*), los países de América Latina y el Caribe se ubican en el cuadrante inferior izquierdo, lo que refleja su bajo nivel de sofisticación y complejidad productiva, así como un muy bajo nivel de patentamiento, situación que contrasta con la de los países de la Unión Europea.

Este limitado compromiso con el desarrollo tecnológico se ha traducido en una exigua complejidad exportadora en los países de la región, comportamiento que contrasta con las economías europeas, que muestran un comportamiento dinámico y superavitario

Los países que basan su competitividad en la exportación de productos de alta intensidad tecnológica demandan capacidades científicas muy avanzadas y un alto nivel de inversión en I+D, al tiempo que mantienen una estrecha vinculación entre la base productiva y el sistema de ciencia y tecnología. Los sectores de alta intensidad tecnológica muestran una menor exposición a la entrada de competidores, mientras que los de baja intensidad tecnológica están mucho más expuestos a la competencia internacional, generando rentas más bajas. De esta manera, la exportación de productos tecnológicamente avanzados es una característica de casi todos los países desarrollados.

Por otra parte, los países con un mayor nivel de exportaciones de productos de intensidad tecnológica alta y media también exhiben un comportamiento mucho más dinámico en cuanto a la importación de este tipo de bienes. Entre 2006 y 2016, la mayoría de los países ha aumentado la comercialización de este tipo de bienes. Asimismo, los países desarrollados exportan por encima de los 2 mil dólares per cápita de bienes de media y alta tecnología, en promedio, mientras que, en los países latinoamericanos, solo México alcanza esa cifra. Costa Rica exporta alrededor de un mil dólares per cápita, mientras que los restantes tienen cifras inferiores a 500 dólares. Además, los países tecnológicamente avanzados mantienen un superávit en su balanza comercial de esta clase de bienes, lo que no ocurre con las economías latinoamericanas.

PAÍSES SELECCIONADOS: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES PER CÁPITA DE PRODUCTOS DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA MEDIA Y ALTA, 2006 Y 2016
-En dólares corrientes-



* Estados Unidos de Norteamérica.

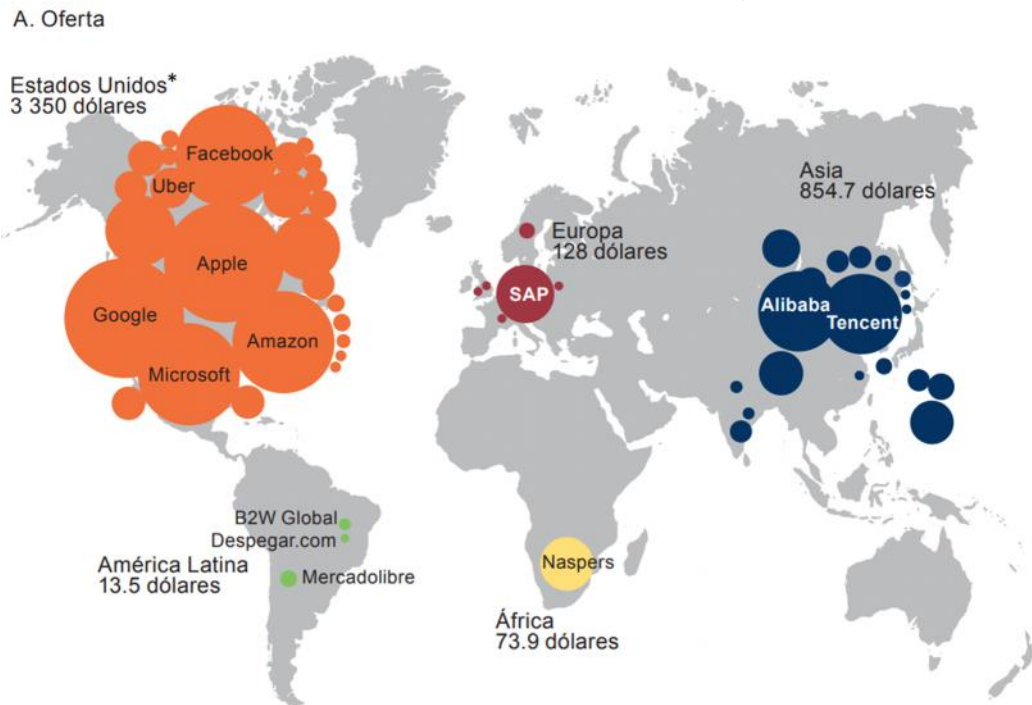
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Internacional (SIGCI) y Banco Mundial.

El menguado grado de diversificación de las economías latinoamericanas es especialmente preocupante en un mundo que avanza aceleradamente hacia la economía del conocimiento y la digitalización

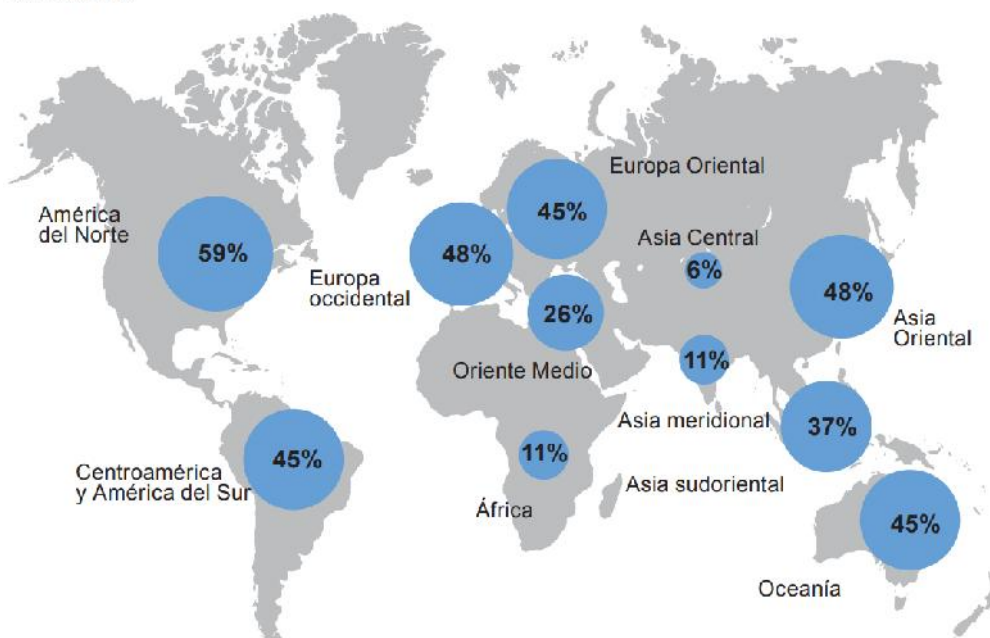
A diferencia de lo que ocurría hace algunos años, actualmente las empresas con mayor valor de mercado a nivel mundial corresponden a la industria digital. Sin embargo, este no es el caso de los países de América Latina y el Caribe, donde el valor de mercado de las empresas más importantes está muy por debajo de las empresas más valoradas a nivel global. Además, las empresas se desempeñan en sectores tradicionales como alimentos y bebidas, servicios financieros y recursos naturales, lo que incluso se ha fortalecido en los últimos años, y de éstas solamente una empresa del sector de telecomunicaciones figura entre las diez primeras (la mexicana *América Móvil*).

Esto se vincula con la capacidad de generar oferta de servicios digitales, que en su mayoría se concentra en Estados Unidos de Norteamérica y, en menor medida, en Asia. Ahora bien, cuando se analiza el potencial de la demanda de las distintas regiones, que se puede aproximar a través de una variable que mida el nivel de penetración digital (“porcentaje de usuarios activos de la red social más popular en cada región”), los valores son muy similares entre regiones (América del Norte, 59%; Europa occidental, 48%; Europa oriental y Oceanía, 45% y América del Sur y Centroamérica, 49%, al igual que Asia oriental). Este desequilibrio entre las capacidades de generar servicios digitales y su utilización es preocupante tanto para América Latina y el Caribe como para los países europeos, ya que el efecto neto sería la transferencia de recursos de ambas regiones hacia afuera, lo que asimismo muestra el potencial que tiene el desarrollo de plataformas regionales que permitan atender una demanda creciente.

OFERTA Y PENETRACIÓN DIGITAL, 2016



B. Demanda



* Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de P. Evans, *Global Platform Database*, Nueva York, *Center for Global Enterprise*, 2016.

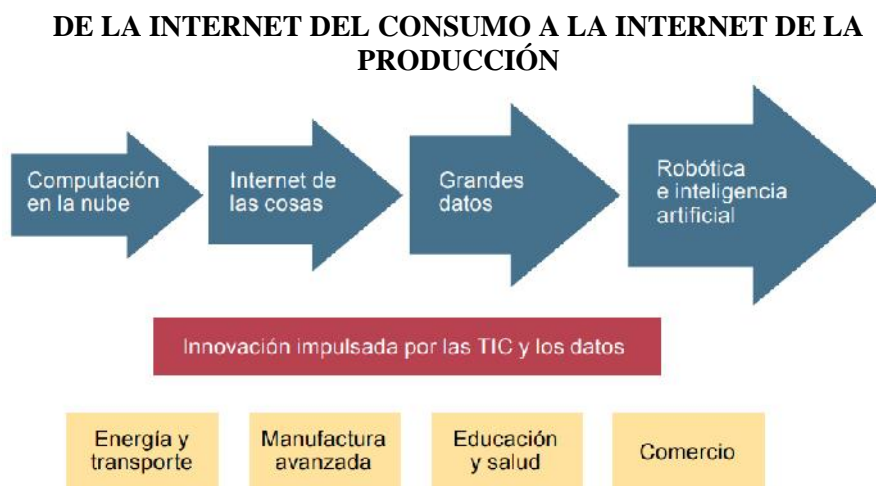
Por otra parte, el desarrollo y avance del Internet de las cosas, la analítica de los grandes datos, la robotización y la inteligencia artificial determinarán el posicionamiento geopolítico y la distribución del ingreso y la riqueza mundial

La nueva revolución industrial se genera a partir de la incorporación de tecnología avanzada en los procesos productivos; en sectores estratégicos, esta agregación permitiría incrementar los niveles de competitividad y productividad de la economía. Los países que están utilizando intensivamente estas tecnologías van a desplazar a los demás en el mercado global, lo que creará mayores brechas en la generación de ingresos y riqueza.

Esta tecnología avanzada comprende, entre otros elementos, la contratación de servicios en la nube, la incorporación de sensores y el desarrollo del Internet de las cosas, la generación y gestión de grandes datos y la incorporación de la robótica e inteligencia artificial.

En ese contexto, es necesario revisar las políticas orientadas a incentivar el acceso y uso de servicios digitales, principalmente de Internet, ya que la mayor parte de las medidas que se han adoptado en la región se han orientado a promover el uso de Internet residencial. Para incentivar la apropiación de esta tecnología, es clave promover su uso de manera intensiva así como facilitar el acceso a las plataformas y la incorporación de tecnologías digitales en los procesos productivos.

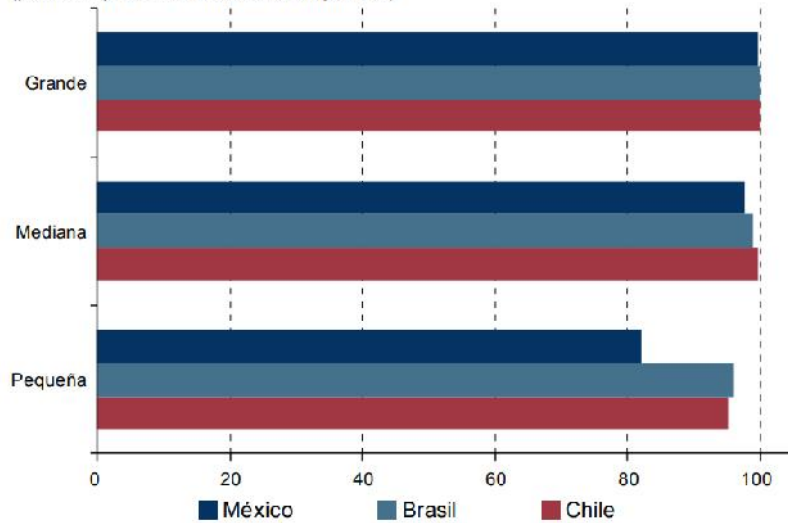
Este paso del Internet del consumo a Internet de la producción no implica descuidar el cierre de brechas de acceso de los usuarios individuales, sino más bien complementarlas con acciones de masificación del uso de Internet en el ámbito productivo. De acuerdo con la información de las encuestas industriales, en general existe un alto grado de adopción de tecnologías maduras (Internet, banda ancha, informática) en las empresas, independientemente de su tamaño. Sin embargo, su asimilación o incorporación como parte de los procesos productivos todavía es muy escasa, concentrándose el uso en elementos tales como correo electrónico, búsqueda de información y uso de servicios financieros. Esta incorporación debe abarcar todos los estadios de la producción, desde la adquisición de insumos y procesamiento hasta la distribución.



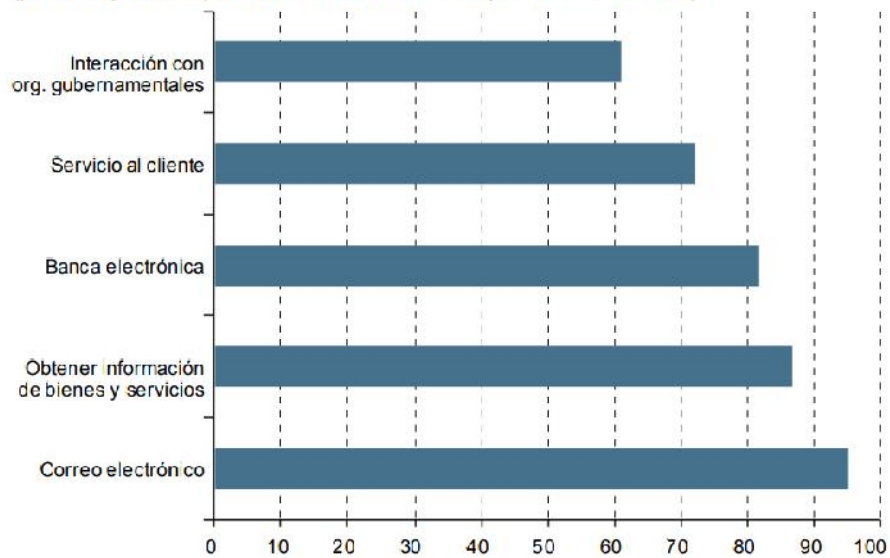
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2015.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: USO DE INTERNET POR PARTE DE LAS EMPRESAS

A. Porcentaje de empresas que usan Internet por tamaño de empresa (porcentaje sobre el total de empresas)



B. Principales actividades desarrolladas por las empresas a través de Internet (porcentaje de empresas sobre el total de empresas con internet)



FUENTE: Observatorio Regional de Banda Ancha (ORBA), sobre la base de datos de los institutos nacionales de estadística de los países seleccionados.

La convergencia entre las tecnologías físicas y digitales, pilares de la cuarta revolución industrial, requiere un enfoque más colaborativo e integrado

La convergencia de los mundos digital y físico, donde el *hardware* avanzado se combina con el *software* avanzado, sensores y análisis de grandes datos, contribuye a lograr productos y procesos más inteligentes, así como a conectar más estrechamente a

clientes, proveedores y fabricantes. De acuerdo con un estudio reciente de *PricewaterhouseCoopers* (PwC), la cuarta revolución industrial está impulsada por tres factores principales, que se apoyan en la analítica de los grandes datos y utilizan diferentes tecnologías, plataformas y procesos.

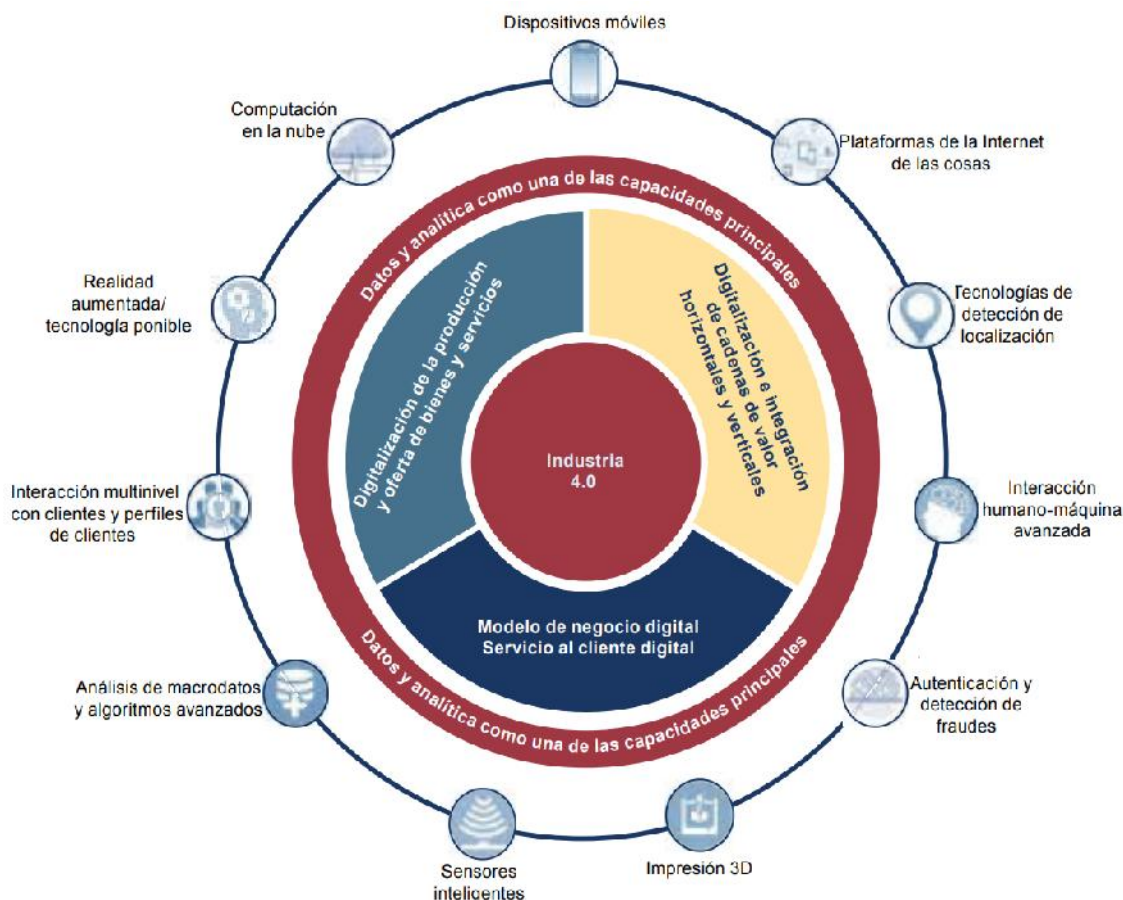
Los pilares fundamentales para el desarrollo de la cuarta revolución industrial y sobre los que es necesario avanzar en la región son los siguientes:

- Digitalización e integración de cadenas de valor horizontales y verticales: en la cuarta revolución industrial se digitalizan e integran los procesos de forma vertical en toda la organización, desde el desarrollo y la compra de productos hasta la fabricación, la logística y el servicio. La integración horizontal se extiende más allá de las operaciones internas, desde los proveedores hasta los clientes y todos los socios clave de la cadena de valor. Se incluyen tecnologías desde dispositivos de seguimiento y rastreo hasta la planificación integrada en tiempo real con la ejecución.
- Digitalización de la oferta de productos y servicios: la digitalización de productos incluye la expansión de productos existentes, mediante la adición de sensores inteligentes o dispositivos de comunicación que pueden utilizarse con herramientas de análisis de datos, así como la creación de nuevos productos digitalizados que se centran en soluciones completamente integradas. Al integrar nuevos métodos de recolección y análisis de datos, las empresas pueden generar datos sobre el uso del producto y refinar los productos para satisfacer las crecientes necesidades de los clientes finales.
- Modelos comerciales digitales y acceso al cliente: las principales empresas industriales también expanden su oferta incorporando soluciones digitales disruptivas, como servicios completos basados en datos y soluciones de

plataforma integrada. Los modelos de negocios digitales disruptivos a menudo se centran en generar ingresos digitales adicionales y optimizar la interacción y el acceso del cliente. A menudo los productos y servicios digitales buscan atender a los clientes ofreciéndoles soluciones completas en un ecosistema digital único.

Para alcanzar estas metas es preciso contar con instituciones, estrategias, políticas e instrumentos mucho más dinámicos y focalizados, que impulsen una colaboración y un vínculo mucho más estrecho y permanente entre los diversos actores, así como entre las áreas de generación y aplicación del conocimiento y desarrollo tecnológico. Se trata de un reto especialmente importante para una región como América Latina y el Caribe que, a pesar de haber logrado avances en algunas áreas, aún no dimensiona la relevancia y disrupción que conllevan la convergencia y la cuarta revolución industrial, ni el espacio que se abre para fortalecer la integración regional.

CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL: FACTORES, COMPONENTES Y HERRAMIENTAS



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de PwC, *Industry 4.0: building the digital Enterprise*, 2016 [en línea] <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>.

La conectividad y la inversión en infraestructura serán así elementos fundamentales para que la región pueda avanzar en la economía y sociedad digitales

En cuanto a la conectividad a Internet, si bien los países de la región lograron significativas mejoras en los últimos años, principalmente en el acceso móvil, aún se advierten importantes brechas con los países y regiones más avanzadas, sobre todo en el acceso a banda ancha fija de alta velocidad, ya que además de las diferencias en el número de suscripciones existen profundas diferencias con relación a las velocidades de conexión.

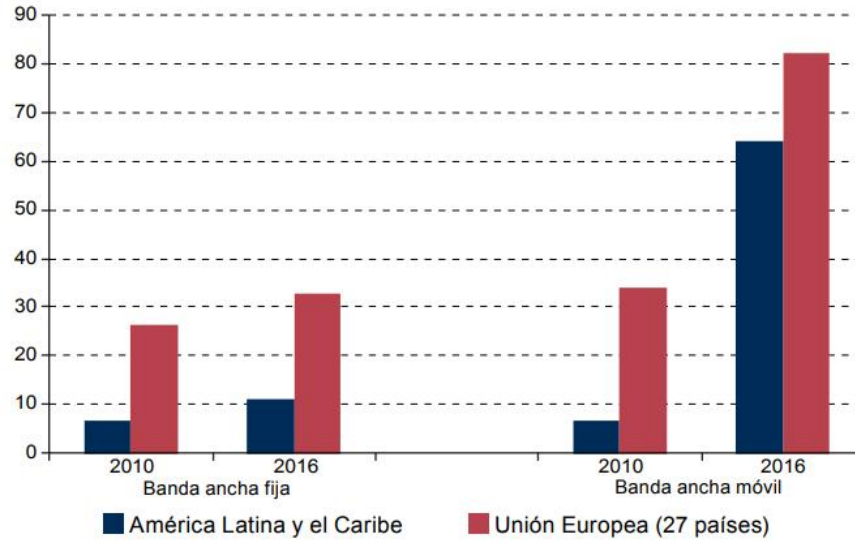
Las velocidades de conexión, incluso las de los países mejor posicionados en la región, están muy por debajo de las de otros países y regiones más avanzadas, como la Unión Europea, lo que constituye tanto una barrera para acceder a servicios y aplicaciones digitales más sofisticados como para desarrollarlos.

Para reducir estas diferencias es necesario incrementar las inversiones en infraestructura de redes de banda ancha de alta velocidad, tanto de fibra óptica, para el caso de las redes fijas, como de redes 4G y 5G, para el caso de las móviles.

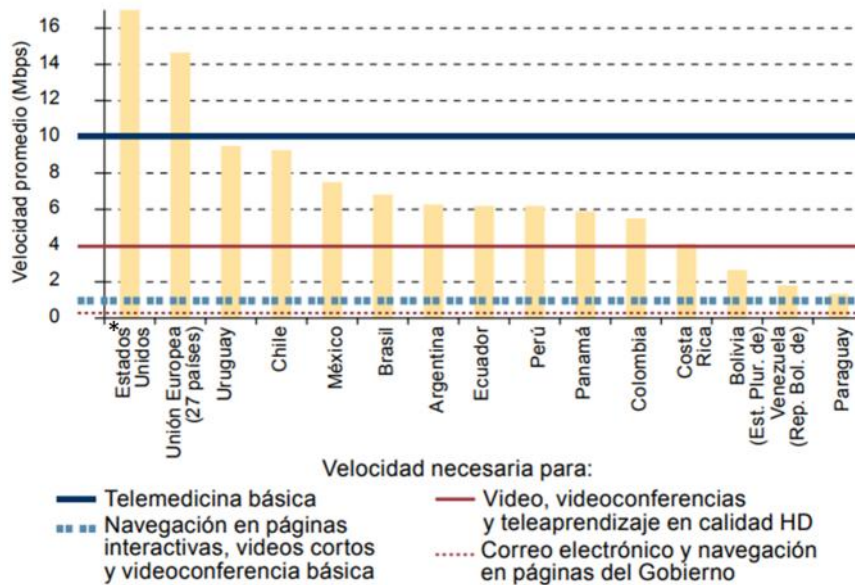
Existen varias tendencias que presionan la demanda de ancho de banda, tales como la movilidad, la reducción de los costos de los dispositivos y la convergencia tecnológica. Hay aspectos que continúan siendo cruciales para el despliegue de las redes y los servicios de conectividad de alta velocidad: promoción de puntos de intercambio de tráfico, gestión del espectro y adopción de la versión 6 del protocolo de Internet. Otros retos son perfeccionar los entornos regulatorios para que promuevan la competencia, la innovación y la inversión, y mejorar las fuentes de financiamiento combinando recursos privados y públicos.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y LA UNIÓN EUROPEA: SUSCRIPTORES DE BANDA ANCHA FIJA Y MÓVIL, VELOCIDAD DE CONEXIÓN Y REQUERIMIENTOS, SEGÚN ACTIVIDAD

A. Suscriptores de banda ancha fija y móvil, 2010 y 2016



B. Velocidad de conexión y requerimientos, según actividad, 2017



* Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Observatorio Regional de Banda Ancha (ORBA), sobre la base de Comisión Federal de Comunicaciones y Akamai Technologies, Q1 2017 State of the Internet/Connectivity Report, 2017.

El desarrollo de capacidades y habilidades digitales también serán factores clave

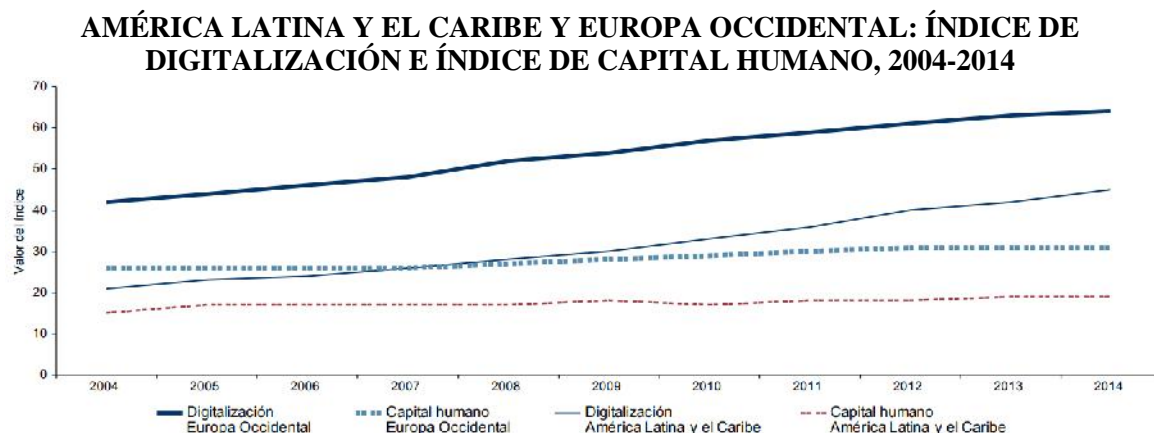
Las brechas de capital humano son un desafío tanto para economías avanzadas como emergentes. Sin embargo, en el caso de América Latina y el Caribe estos retos son aún mayores. Esta tendencia se observa revisando la evolución histórica de los índices de digitalización y de capital humano entre regiones¹¹. Por ejemplo, si comparamos Europa occidental con América Latina y el Caribe, las diferencias son evidentes en ambos casos, pero se advierte también que para América Latina y el Caribe la tasa de crecimiento de la oferta de capital humano aumenta de forma más lenta que el índice de digitalización, en comparación con Europa occidental.

El desfase entre las variables de capital humano y digitalización se puede atribuir en parte al impulso que el acceso, la oferta de servicios y la asequibilidad han dado a la adopción tecnológica. Por ejemplo, entre 2004 y 2015, el acceso tecnológico aumentó un 175% mientras el uso creció un 169%. Sin embargo, el índice de capital humano avanzó solo un 35%. La digitalización desde la demanda es una tendencia evidente, pero la brecha de capital humano condiciona de forma significativa la adopción de tecnologías más sofisticadas y la oferta tecnológica local. Para lograr un impacto sostenido de estas tecnologías es imperativo fortalecer los ecosistemas de innovación y educación.

América Latina es la región que tiene la mayor brecha entre la formación que ofrece el sistema educativo y las habilidades que demanda el sector productivo. Poner en marcha sistemas eficientes en el mercado laboral es también un requisito fundamental para fortalecer las economías de la región, lo que se podría impulsar mediante el uso de

¹¹ El índice de digitalización es un indicador compuesto por 24 variables agrupadas en seis pilares (asequibilidad, confiabilidad de infraestructura, accesibilidad, capacidad de redes de telecomunicaciones, uso de tecnologías digitales y capital humano), mientras que el índice de capital humano está compuesto por dos variables: ingenieros como porcentaje de la población y fuerza de trabajo con educación secundaria o terciaria como porcentaje de la fuerza de trabajo). Véase R. Katz, "Iniciativas empresariales y políticas públicas para acelerar el desarrollo del ecosistema digital latinoamericano", ponencia realizada en la conferencia "Políticas Públicas para el desarrollo del Ecosistema Digital", Universidad ESAN, Lima, 23 de mayo de 2017.

tecnologías digitales que permitan acercar la oferta y la demanda de competencias. Estos sistemas a su vez pueden servir para proporcionar información para el diseño de políticas y la identificación de brechas sobre habilidades digitales.



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de R. Katz, “Iniciativas empresariales y políticas públicas para acelerar el desarrollo del ecosistema digital latinoamericano”, ponencia realizada en la conferencia “Políticas Públicas para el desarrollo del Ecosistema Digital”, Lima, Universidad ESAN, 23 de mayo de 2017.

En este contexto, reforzar la continuidad de la Agenda Digital para América Latina y el Caribe se transforma en un blanco móvil

La Agenda Digital para América Latina y el Caribe (eLAC) ha tenido como misión fortalecer el proceso de integración regional en materia digital, atendiendo al dinamismo tecnológico y los cambios sociales provocados por la digitalización. Este proceso se inició en 2005 en Río de Janeiro, durante la Primera Conferencia Ministerial Regional de América Latina y el Caribe preparatoria de la segunda fase de la Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información (CMSI), donde se aprobó la primera versión del Plan de Acción sobre la Sociedad de la Información de América Latina y el Caribe (eLAC2007)¹². Posteriormente, este proceso se mantuvo vigente con los planes

¹² Se hace referencia al inicio del proceso de aprobación de un plan de acción; sin embargo, las conferencias regionales se iniciaron en 2000 con la Declaración de Florianópolis, continuando en 2003 con la preparación regional de la Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información y la Declaración de Bávoro.

eLAC2010, eLAC2015, eLAC2019 y el plan de trabajo con acciones específicas para el período 2013-2015 y 2018-2020.

Durante la Sexta Conferencia Ministerial sobre la Sociedad de la Información en América Latina y el Caribe, celebrada en abril de 2018 en Cartagena de Indias (Colombia), se aprobó la última versión de la Agenda Digital para América Latina y el Caribe (eLAC2020), renovando los acuerdos de la Conferencia con una visión hacia 2020 e incorporando en las prioridades de la Agenda un conjunto de desafíos emergentes vinculados a la digitalización. Entre los 2 se hace referencia al inicio del proceso de aprobación de un plan de acción; sin embargo, las conferencias regionales se iniciaron en 2000 con la Declaración de Florianópolis, continuando en 2003 con la preparación regional de la Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información y la Declaración de Bávaro. acuerdos de la Conferencia se contempló la organización de la Séptima Conferencia Ministerial sobre la Sociedad de la Información en América Latina y el Caribe en Brasil en 2020. Estos acuerdos evidencian la continuidad y el compromiso de los Gobiernos con este proceso.

En la Agenda Digital para América Latina y el Caribe (eLAC2020) se establecieron un conjunto de acciones con una mirada regional, priorizando los factores críticos que condicionan el desarrollo digital, como el fortalecimiento de los marcos institucionales y normativos, el despliegue de la banda ancha, la construcción de capacidades y habilidades, el desarrollo de contenidos y aplicaciones y el monitoreo y evaluación de los objetivos propuestos. Dentro de este enfoque, los Gobiernos de la región definieron 30 objetivos, interdependientes y complementarios, cuyos resultados se afectan mutuamente y se ordenan en un mapa de referencia de siete áreas de acción: i) infraestructura digital; ii) transformación y economía digital; iii) mercado digital regional; iv) gobierno digital; v) cultura, inclusión y habilidades digitales; vi) tecnologías emergentes para el desarrollo sostenible, y vii) gobernabilidad para la sociedad de la información.

PROCESO DE LA AGENDA DIGITAL PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE -eLAC2020-



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

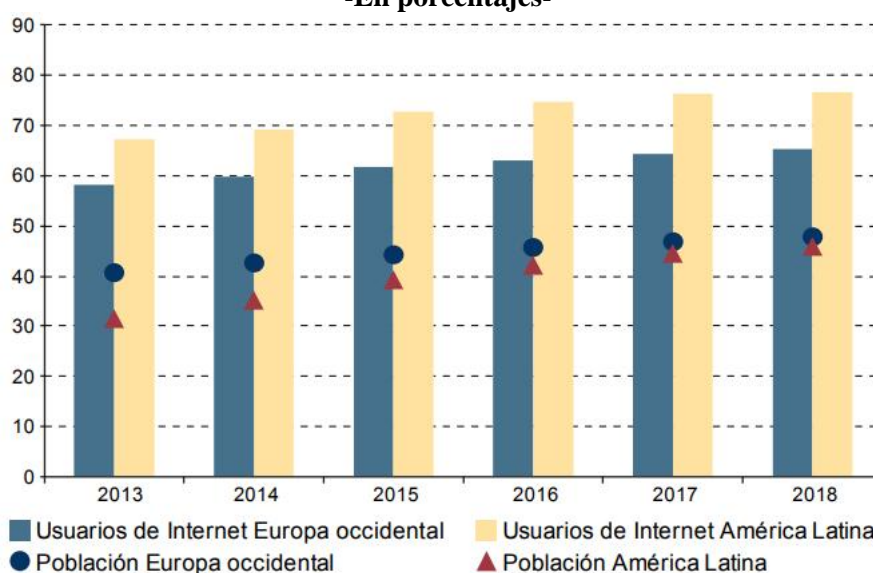
Por otra parte, aunque el acceso a las plataformas digitales ha permitido a los países y habitantes de América Latina acceder a una serie de servicios inimaginables, el desarrollo tecnológico digital continúa siendo exógeno

La intensidad de uso de ciertas plataformas digitales en América Latina alcanza, e incluso supera, los niveles de uso de estos servicios en economías más avanzadas. Por ejemplo, al comparar las tasas de penetración de redes sociales en América Latina con Europa Occidental, se observa un uso elevado de este tipo de servicios para la región latinoamericana. Esto puede indicar que el uso de ciertos servicios digitales no está directamente relacionado con los niveles de ingreso o educación y reafirma el acelerado ritmo del consumo digital.

Al observar ciertos indicadores, se reafirma que el desarrollo de nuevos servicios digitales es un proceso particularmente exógeno. Internet de las cosas implica la interconexión de dispositivos físicos (como vehículos, sensores, edificios, entre otros) y su integración con redes de conectividad, lo que permite crear una serie de oportunidades que aportan una mayor eficiencia, precisión y beneficio económico. Sin embargo, al revisar el porcentaje de desarrolladores de software que crean dispositivos conectados a Internet de las cosas por región, se observa que América Latina es la región más rezagada en este ámbito.

Los países de la región continúan rezagados en el desarrollo tecnológico de nuevas tecnologías basadas en Internet. Asimismo, si bien se registran avances en las áreas de infraestructura y aprovisionamiento de insumos, existen países rezagados en la digitalización de sus procesos productivos. En este contexto, la región debe acentuar sus esfuerzos para diseñar e implementar políticas para la adopción de las tecnologías de Internet de las cosas, aumentando la utilización de sistemas *ciberfísicos* en la producción. Algunas iniciativas destacadas que intentan avanzar en este sentido son el Mapa de Ruta para *Internet of Things* (IOT) de México, el Programa Estratégico de Industrias Inteligentes de Chile y el anunciado plan nacional de Internet de las cosas de Brasil.

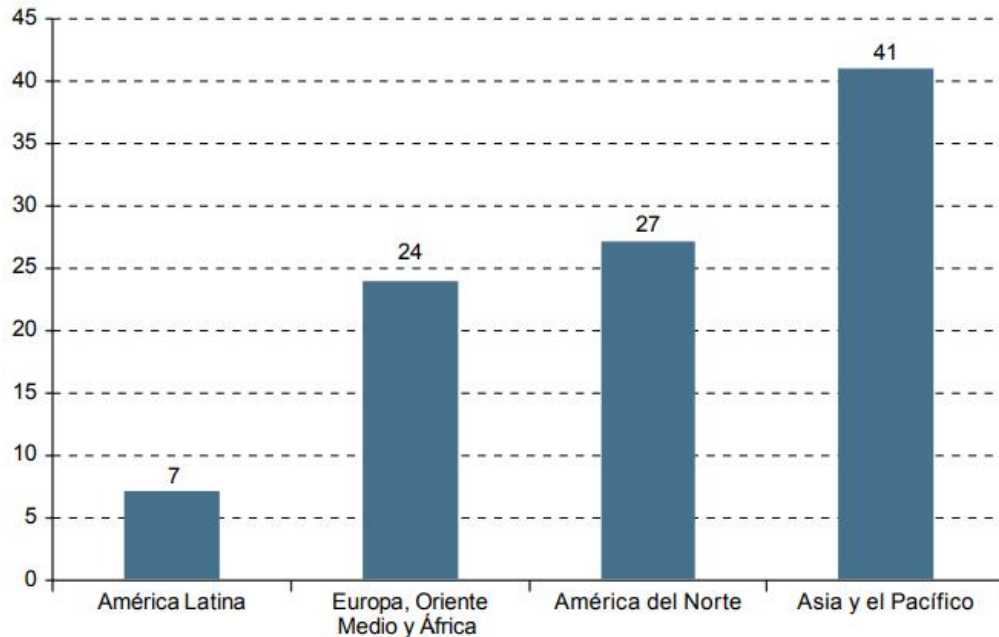
AMÉRICA LATINA Y EUROPA OCCIDENTAL: PENETRACIÓN DE REDES SOCIALES, 2013-2018
-En porcentajes-



Nota: Las cifras de 2014 a 2018 son estimaciones.

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

**DESARROLLADORES DE SOFTWARE QUE CREAN DISPOSITIVOS
CONECTADOS A LA INTERNET DE LAS COSAS, POR REGIÓN, 2016**
-En porcentajes-

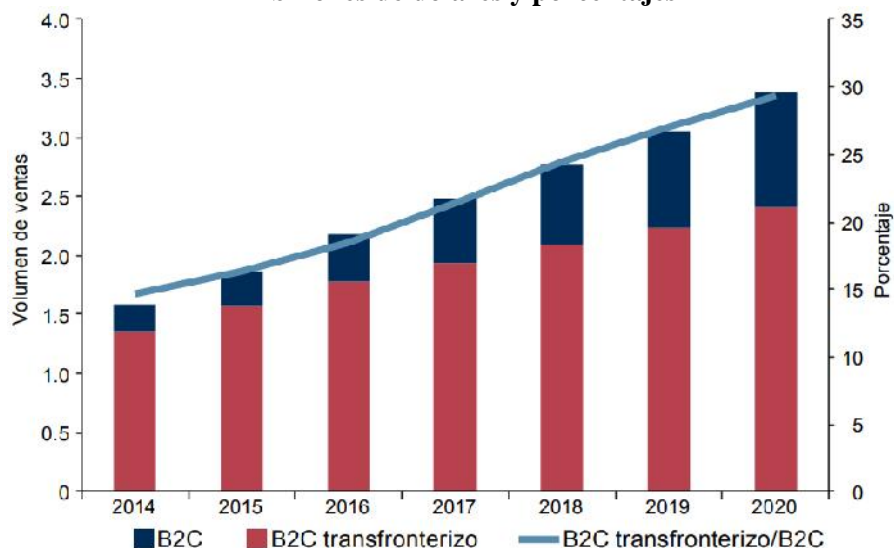


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Evans Data Corporation*, 2016.

Para avanzar en la expansión de la economía digital es necesario avanzar hacia el desarrollo de un mercado digital regional, lo que permitiría potenciar el comercio e impulsar la integración regional

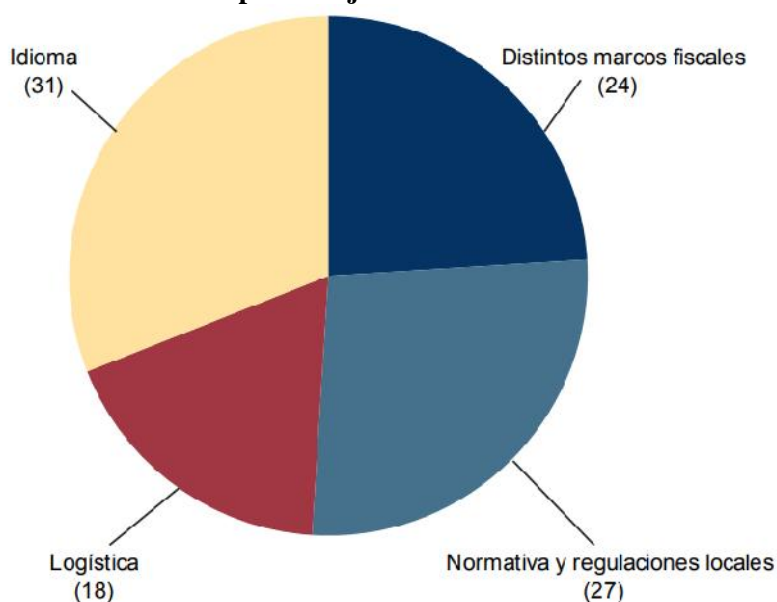
El comercio electrónico transfronterizo tropieza con diversos factores que traban su expansión. Parte de estos aspectos incluyen los ámbitos fiscales, normativos, de regulación, logísticos y de idioma. Las empresas se ven obligadas a cumplir con distintos marcos fiscales y legales, lo que puede ser un desincentivo para el comercio en línea. Asimismo, las diferentes leyes de derechos al consumidor que rigen los procedimientos para la resolución de reclamos y devoluciones difieren de un país a otro. Las normativas sobre privacidad y protección de datos pueden dificultar el intercambio de datos interregionales pero las similitudes idiomáticas pueden ser una ventaja competitiva para las empresas de la región.

COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO ENTRE EMPRESAS Y CONSUMIDORES (B2C), 2014-2020
-En billones de dólares y porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *AliResearch*, “*Global cross border B2C e-commerce Market 2020: report highlights & methodology sharing*”, 2016 [en línea] http://unctad.org/meetings/en/Presentation/dtl_eweek2016_AlibabaResearch_en.pdf.

PRINCIPALES BARRERAS AL COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO A NIVEL GLOBAL
-En porcentajes de encuestados-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *K. McDermott*, *Key Business Drivers and Opportunities in Cross-Border Ecommerce*, Payvision, 2015.

Según estimaciones recientes, el comercio electrónico entre empresas y consumidores (B2C) en el ámbito transfronterizo alcanzará aproximadamente un billón de dólares por año para 2020, llegando a representar el 30% del comercio electrónico minorista. Si bien se debe ser cauteloso con estas estimaciones, es importante notar el creciente peso del comercio digital (especialmente de productos digitales) en los flujos comerciales en un escenario de pérdida de dinamismo del comercio mundial, la inversión extranjera directa y el financiamiento internacional.

Para hacer frente a los elementos que afectan la expansión de la economía digital a nivel regional, es necesario que los países avancen en una agenda estratégica que permita definir un conjunto de principios, objetivos y acciones que guíen las decisiones de política para formar un mercado digital regional que contribuya a mejorar la conectividad y aumentar la eficiencia comercial, reduciendo las asimetrías normativas y los costos de transacción. La decisión de avanzar hacia la configuración de un mercado digital regional es un elemento que puede fortalecer los procesos de integración regional.

Pero no se trata solamente de avanzar en la innovación y lo digital; la preocupación por el cambio climático y el medio ambiente es cada vez más importante y requiere un nuevo enfoque que vincule innovación y sustentabilidad ambiental

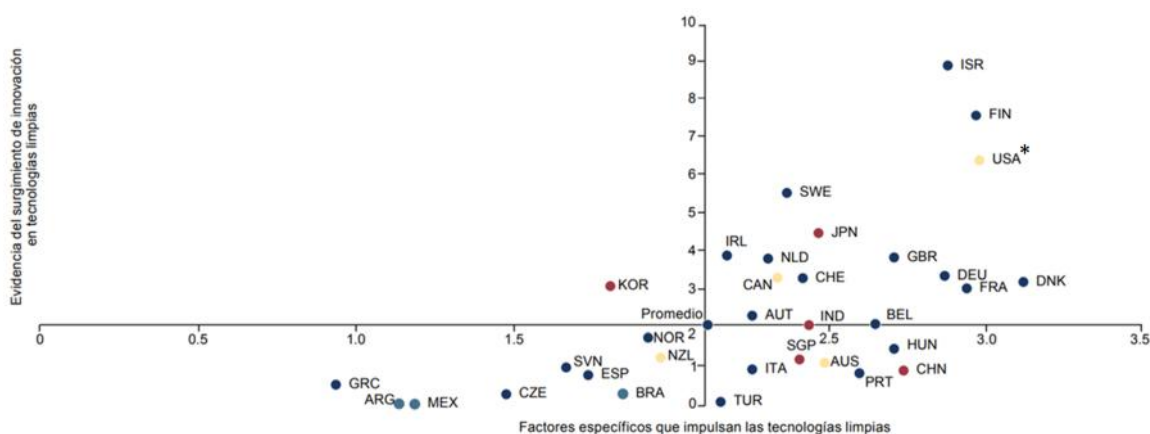
En la actualidad se reconoce la necesidad de disociar el crecimiento económico de los efectos sobre el medio ambiente y aprovechar nuevas fuentes de crecimiento sostenible. Para avanzar hacia la consecución de un modelo de crecimiento económico que incluya trabajo decente y mejor calidad de vida, serán críticas las capacidades de administrar y restaurar los recursos naturales de los que depende toda la vida y la actividad económica. Esto es muy relevante para los países de América Latina y el Caribe, una región sumamente dependiente de los recursos naturales y expuesta a los vaivenes del cambio climático.

En el contexto de la economía verde, uno de los esfuerzos esperados por parte de las empresas es desacoplar el consumo de recursos de la producción. Por lo tanto, las empresas deberían adoptar estrategias empresariales que maximicen la eficiencia de los recursos y una producción más limpia, adoptando estrategias tipo “4R”, es decir, que permitan reducir, reutilizar, reciclar y recuperar. Esto requiere maximizar la eficiencia con la que utilizan la energía y las materias primas, a través de una producción más limpia, para evitar la contaminación y aumentar la productividad. Las propias empresas, a través del uso de fuentes de energía renovables y de materiales reciclables o reutilizables, también pueden promover el desacoplamiento. En este sentido, es importante asimismo avanzar en la implementación de sistemas de gestión que tengan en cuenta los insumos humanos y financieros, la formación, la innovación y la certificación como el medio más eficaz para que una empresa asegure la aplicación eficiente y continua de las estrategias 4R.

La generación y difusión de tecnologías limpias y modelos de producción más sostenibles tienen el potencial de desencadenar procesos de cambio tecnológico y nuevos ciclos de innovación. Para ello, el capital humano y el desarrollo científico y tecnológico son insumos clave. El índice global de innovación en tecnologías limpias refleja la capacidad de los países de generar actividad empresarial basada en tecnologías limpias que pueden ser comercializadas con éxito. En la gráfica *Tecnología limpia: compromisos y resultados, 2014* se relacionan dos elementos clave para comprender la capacidad de los países en cuanto a la generación y desarrollo de innovaciones sustentables. Por un lado, los factores específicos que impulsan las tecnologías limpias: políticas gubernamentales, gastos públicos en I+D, acceso a la financiación privada, infraestructura para energías renovables y organizaciones industriales de tecnologías limpias. Por el otro, la evidencia del surgimiento de innovaciones y tecnologías limpias: inversión privada en etapas tempranas, empresas de alto impacto y patentes ambientales.

Se identifican cuatro grupos de países diferentes. Un primer grupo de países que realiza un escaso esfuerzo en materia de tecnologías sustentables, que se encuentran por debajo del promedio tanto en inversión e instituciones que impulsan este tipo de innovación como en los resultados que se obtienen. Dentro de este grupo se encuentran los países latinoamericanos incluidos en el estudio, así como algunos países europeos (España, Grecia, Chequia, Eslovenia y Noruega, resultado fundamentalmente de la importancia de la industria petrolera en este país nórdico). Luego, un segundo grupo de países que realizan un esfuerzo superior al promedio en cuanto a los factores impulsores pero con resultados por debajo del promedio (Italia, Portugal y Hungría, entre otros); después, un grupo de países con un gran compromiso con las tecnologías ambientales y con un importante nivel de desarrollo de éstas (Israel, los países nórdicos, Estados Unidos de Norteamérica, Alemania y el Reino Unido, entre otros) y por último la República de Corea que, dada su estrategia y compromiso con lo sustentable en cuanto a los factores impulsores, muestra un compromiso muy fuerte con la tecnología limpia, aunque aún no se refleja de igual forma en los resultados obtenidos.

TECNOLOGÍA LIMPIA: COMPROMISOS Y RESULTADOS, 2014



* Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Mundial para la Naturaleza /Cleantech Group, *The Global Cleantech Innovation Index 2014: Nurturing Tomorrow's Transformative Entrepreneurs*, 2014.

Capítulo IV: Integración comercial y productiva entre la Unión Europea (UE) y América Latina y el Caribe

Comercio y cadenas de valor

1. La Unión Europea se mantiene como el tercer socio comercial de América Latina y el Caribe, tras Estados Unidos de Norteamérica y China

La participación de la Unión Europea en el comercio exterior de América Latina y el Caribe no ha sufrido grandes cambios durante el presente siglo. Mientras que en 2000 el mercado comunitario absorbía el 12% de las exportaciones regionales, desde 2013 su peso ha sido del 11%. En igual período, la participación de la Unión Europea en las importaciones regionales se ha mantenido prácticamente inalterada en torno al 14%. Esto contrasta con la evolución que ha registrado el intercambio de la región con China en el mismo período. En efecto, entre 2000 y 2017, la participación de ese país en el comercio regional se multiplicó por nueve (desde una base muy reducida), pasando del 1 al 10% en el caso de las exportaciones y del 2 al 18% en las importaciones. De este modo, en 2014, China desplazó a la Unión Europea como el segundo socio comercial de la región, detrás de Estados Unidos de Norteamérica.

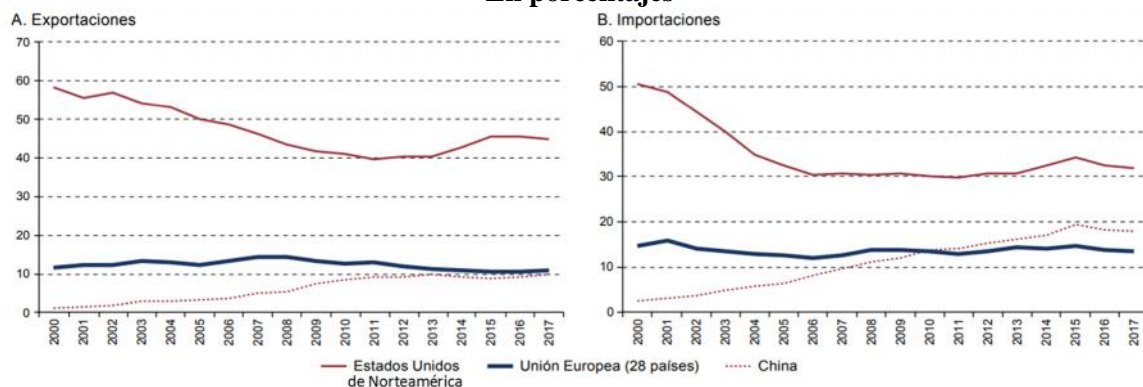
En 2017, China representó el 14% del comercio exterior regional (considerando exportaciones e importaciones), mientras el peso de la Unión Europea fue del 12%. Si bien esta última continúa siendo el segundo mercado para las exportaciones de la región, ya en 2010 fue desplazada por China como el segundo origen de sus importaciones. Para los productores de la Unión Europea, la competencia china en la región ha sido especialmente marcada en el sector de la electrónica.

UNIÓN EUROPEA Y CHINA: PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE DE PRODUCTOS SELECCIONADOS, 2000 Y 2016
-En porcentajes-

Producto	2000		2016	
	Unión Europea	China	Unión Europea	China
Partes de equipos de telefonía	32.3	1.0	3.8	59.6
Aparatos emisores de radiodifusión o televisión	15.9	0.3	0.3	76.7
Partes de aparatos emisores de radiodifusión o televisión	24.3	2.7	1.3	64.8

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

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN EL COMERCIO DE BIENES, 2000-2017
-En porcentajes-



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

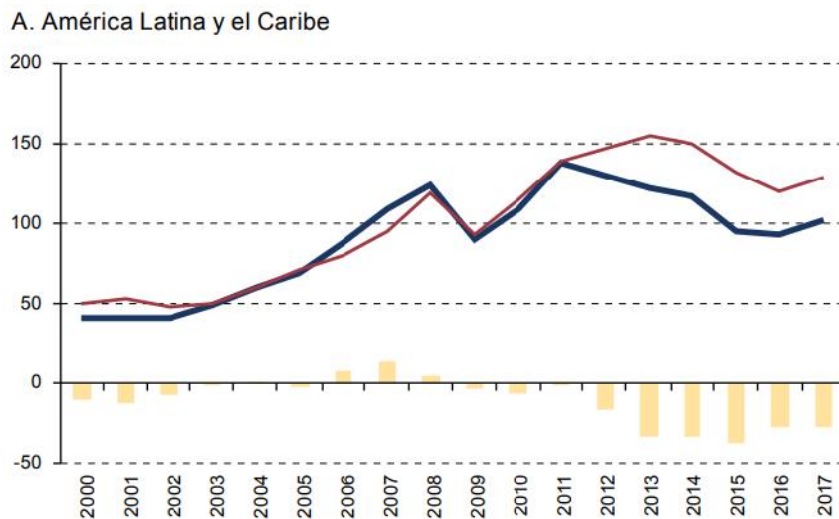
2. El comercio entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea se recuperó en 2017 luego de registrar una fuerte contracción en los tres años previos

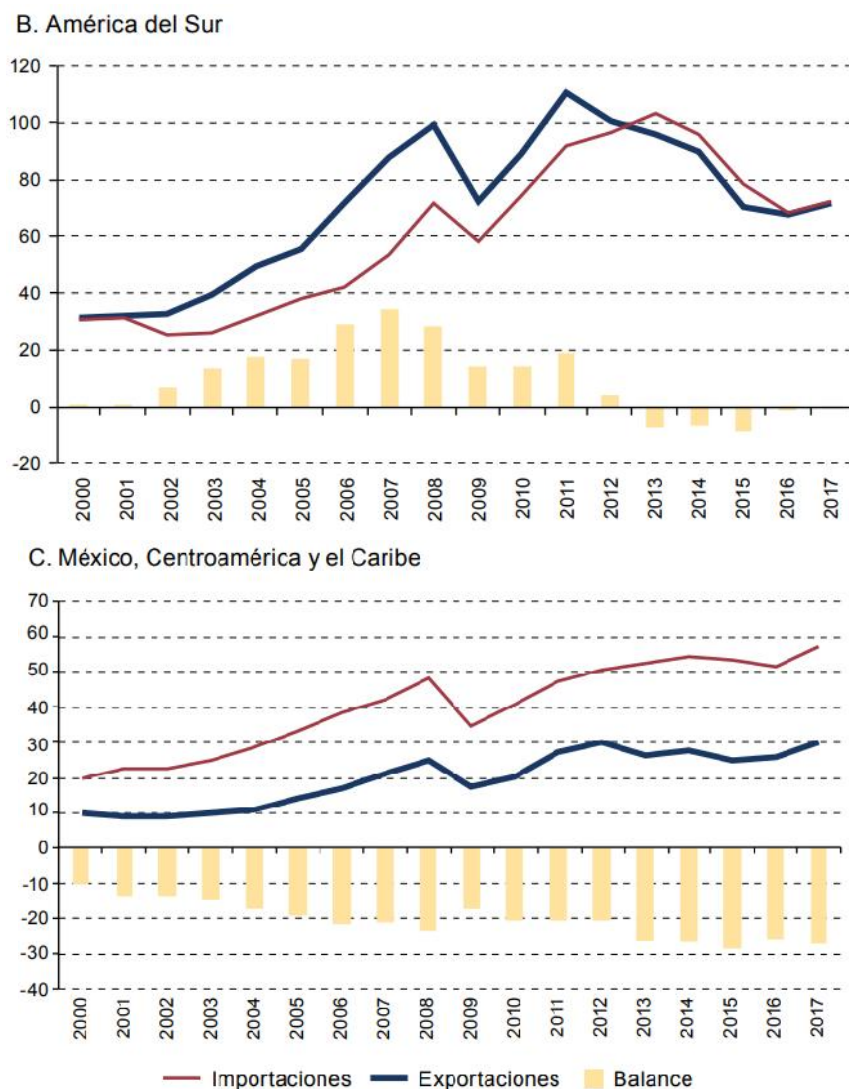
En 2017, el comercio de América Latina y el Caribe con la Unión Europea alcanzó los 231 mil millones de dólares, un 9% más que su valor en 2016. Cabe notar que entre 2014 y 2016, el intercambio bilateral acumuló una caída del 23% con respecto a su nivel máximo de 278 mil millones de dólares, registrado en 2013. En dicho período, tanto los envíos regionales a la Unión Europea como sus importaciones desde ésta cayeron al mismo ritmo, lo que refleja el escaso dinamismo económico reciente de

ambas regiones. A ello se sumó, en el caso de América Latina y el Caribe, el efecto de los menores precios de los productos básicos que dominan sus envíos a Europa.

El comercio de la región con la Unión Europea fue bastante equilibrado hasta 2011, en que el superávit de América del Sur compensaba el déficit de México, Centroamérica y el Caribe. Sin embargo, desde 2012, América del Sur también pasó a tener una balanza comercial deficitaria con la Unión Europea, en un contexto de fuertes caídas tanto de las exportaciones como de las importaciones. En contraste, el intercambio comercial de México, Centroamérica y el Caribe con la Unión Europea ha mostrado una mayor resiliencia en los últimos años.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO DE BIENES
CON LA UNIÓN EUROPEA, 2000-2017**
-En miles de millones de dólares-





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

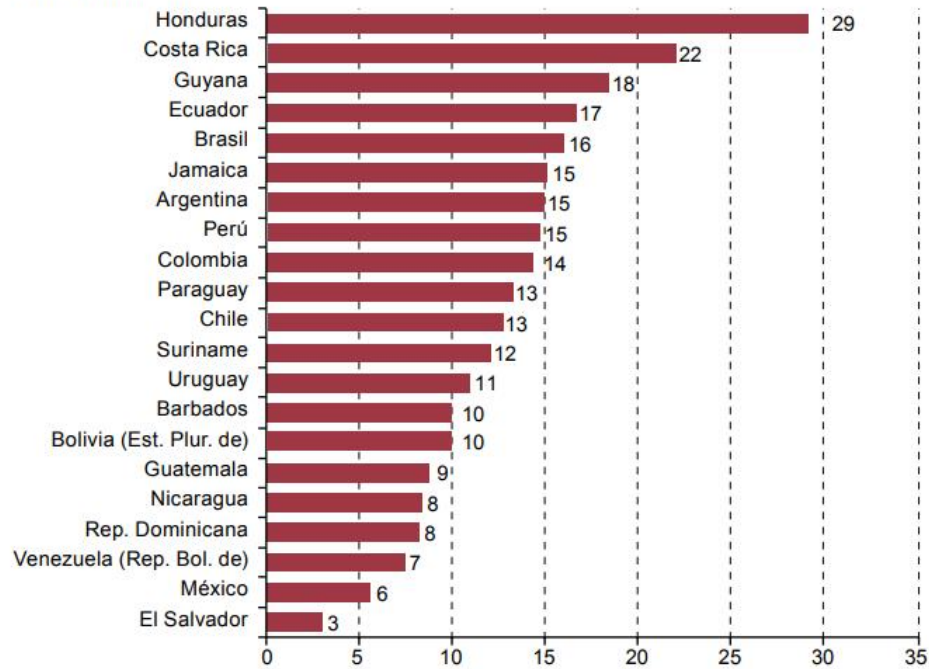
3. La participación de la Unión Europea en el comercio total varía ampliamente entre los países de la región

En 2017, solo para dos países latinoamericanos la Unión Europea fue el destino de más del 20% de sus exportaciones: Honduras y Costa Rica. Por otro lado, para igual número de países, Surinam y Brasil, la Unión Europea fue el origen de más del 20% de las importaciones totales.

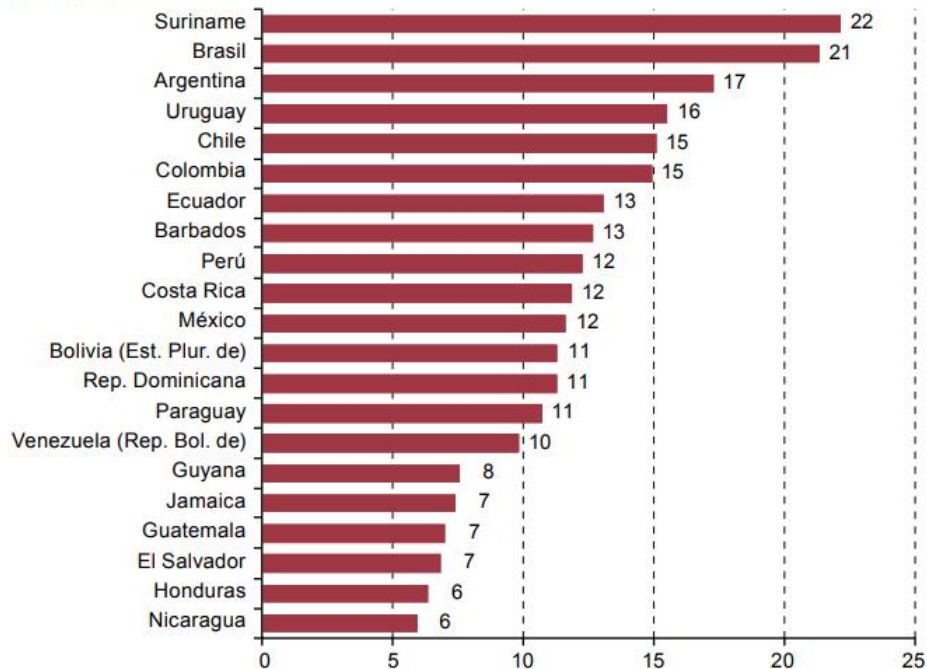
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (21 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL COMERCIO DE BIENES, 2017

-En porcentajes-

A. Exportaciones



B. Importaciones



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

4. La participación de América Latina y el Caribe en el comercio exterior de la Unión Europea es inferior al 3% en bienes y en servicios

El bajo crecimiento que afectó a buena parte de la Unión Europea desde la irrupción de la crisis internacional de 2008 se ha traducido en un menor dinamismo del comercio intracomunitario. La participación de éste en las exportaciones totales de bienes de la Unión Europea cayó casi cinco puntos porcentuales entre 2008 y 2016, situándose en un 62%. En este contexto, han ganado participación Estados Unidos de Norteamérica y China.

En el caso de los servicios, la participación del mercado comunitario en las exportaciones de la Unión Europea al mundo es menor que en los bienes (55%) y también ha caído menos.

La participación de América Latina y el Caribe en el comercio exterior de la Unión Europea ha variado marginalmente en los últimos años, permaneciendo en niveles inferiores al 3% tanto para los bienes como para los servicios, y tanto para las exportaciones como para las importaciones.

En 2016, si se excluye el comercio intracomunitario, América Latina y el Caribe fue el destino del 6% de las exportaciones de bienes de la Unión Europea al resto del mundo, y el origen del 5.3% de sus importaciones. Al hacer el mismo ejercicio en el caso de los servicios, se obtiene que la región fue en 2015 (último año para el que se dispone de estadísticas para todos los socios) el destino del 6% de las exportaciones de la Unión Europea al mundo, y el origen del 7% de sus importaciones.

Cabe señalar que, a diferencia de lo que ocurre en el comercio de bienes, América Latina y el Caribe continúa siendo un socio más importante que China para la Unión Europea en el comercio de servicios (tanto medido por exportaciones como por importaciones).

UNIÓN EUROPEA: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS EN EL COMERCIO
-En porcentajes-

A. Bienes, 2008-2016

Socio		2008	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	América Latina y el Caribe	2.1	2.3	2.7	2.6	2.4	2.5	2.3
	China	1.9	3.0	3.3	3.3	3.6	3.6	3.7
	Estados Unidos de Norteamérica	6.3	6.4	6.7	6.4	6.8	7.7	7.9
	Japón	1.0	1.1	1.3	1.2	1.2	1.2	1.3
	Unión Europea	66.5	64.4	61.6	61.1	62.2	62.1	61.9
Importaciones	América Latina y el Caribe	2.6	2.5	2.6	2.4	2.3	2.2	2.1
	China	6.5	8.0	7.3	7.2	7.7	8.4	8.4
	Estados Unidos de Norteamérica	5.1	5.2	5.3	5.2	5.3	6.0	5.8
	Japón	2.2	2.1	1.8	1.6	1.5	1.6	1.8
	Unión Europea	59.3	58.3	56.8	58.6	59.1	59.5	60.0

UNIÓN EUROPEA: PARTICIPACIÓN DE SOCIOS SELECCIONADOS
EN EL COMERCIO
-En porcentajes-

B: Servicios, 2010-2015.

Socio		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Exportaciones	América Latina y el Caribe	3.1	3.3	3.1	3.0	2.8	2.7
	China	1.5	1.6	1.7	1.7	1.7	2.0
	Estados Unidos de Norteamérica	10.7	10.9	11.5	11.6	11.7	12.2
	Japón	1.5	1.4	1.6	1.5	1.5	1.5
	Unión Europea	56.3	56.0	54.7	54.4	54.6	55.0
Importaciones	América Latina y el Caribe	1.9	2.0	2.0	1.8	2.6	3.0
	China	1.5	1.5	1.5	1.6	1.6	1.6
	Estados Unidos de Norteamérica	12.5	12.1	12.4	12.3	13.1	13.2
	Japón	1.2	1.3	1.2	1.1	1.0	1.0
	Unión Europea	59.6	59.9	50.6	59.6	58.4	57.4

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE) (comercio de bienes) y Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (comercio de servicios).

5. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es el principal exportador regional de bienes a la Unión Europea, pero México ha pasado a ser el principal importador desde ese mercado

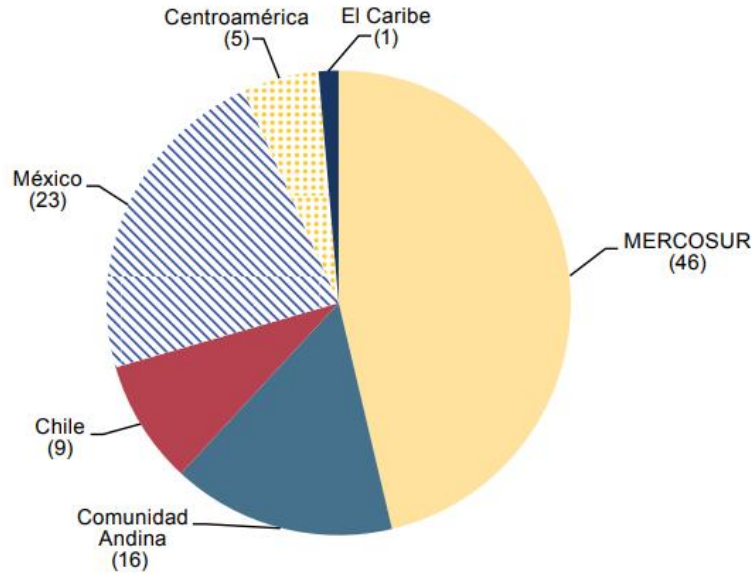
En 2017, los cinco países miembros del MERCOSUR exportaron 47 mil 300 millones de dólares a la Unión Europea, cifra que representa el 46% de los envíos regionales de bienes a ese mercado. Por países, el 34% de los envíos regionales a la Unión Europea en ese año provino de Brasil, seguido por México, con el 23%. La participación de este último país en las exportaciones regionales a la Unión Europea es equivalente a la que registraron conjuntamente los países miembros de la Comunidad Andina, los países centroamericanos y los del Caribe.

En el caso de las importaciones regionales desde la Unión Europea, el MERCOSUR representó el 36% del total en 2017, nueve puntos porcentuales menos que en 2013. Ello refleja la desaceleración del crecimiento y la posterior contracción económica sufrida por las principales economías de dicha agrupación en los últimos años. Por el contrario, en igual período, México aumentó 11 puntos porcentuales su participación, pasando del 27 al 38%, con lo cual desplazó al MERCOSUR como principal destino de los envíos comunitarios a la región.

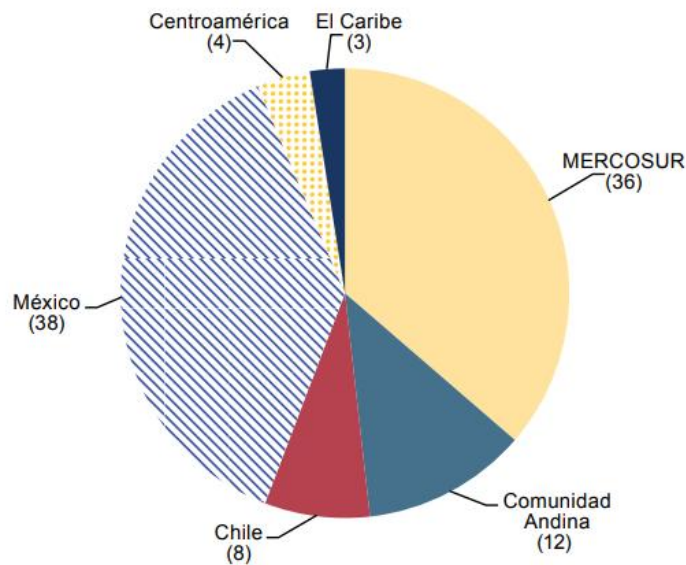
México importa una amplia gama de bienes intermedios desde Europa, los que son incorporados en bienes manufacturados finales exportados a otros mercados, en particular Estados Unidos de Norteamérica. Un ejemplo destacado es la industria automotriz, ya que México registra una amplia presencia de fabricantes europeos instalados en su territorio.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DEL
COMERCIO DE BIENES CON LA UNIÓN EUROPEA, POR
ASOCIACIONES Y PAÍSES SELECCIONADOS, 2017**
-En porcentajes-

A. Exportaciones



B. Importaciones

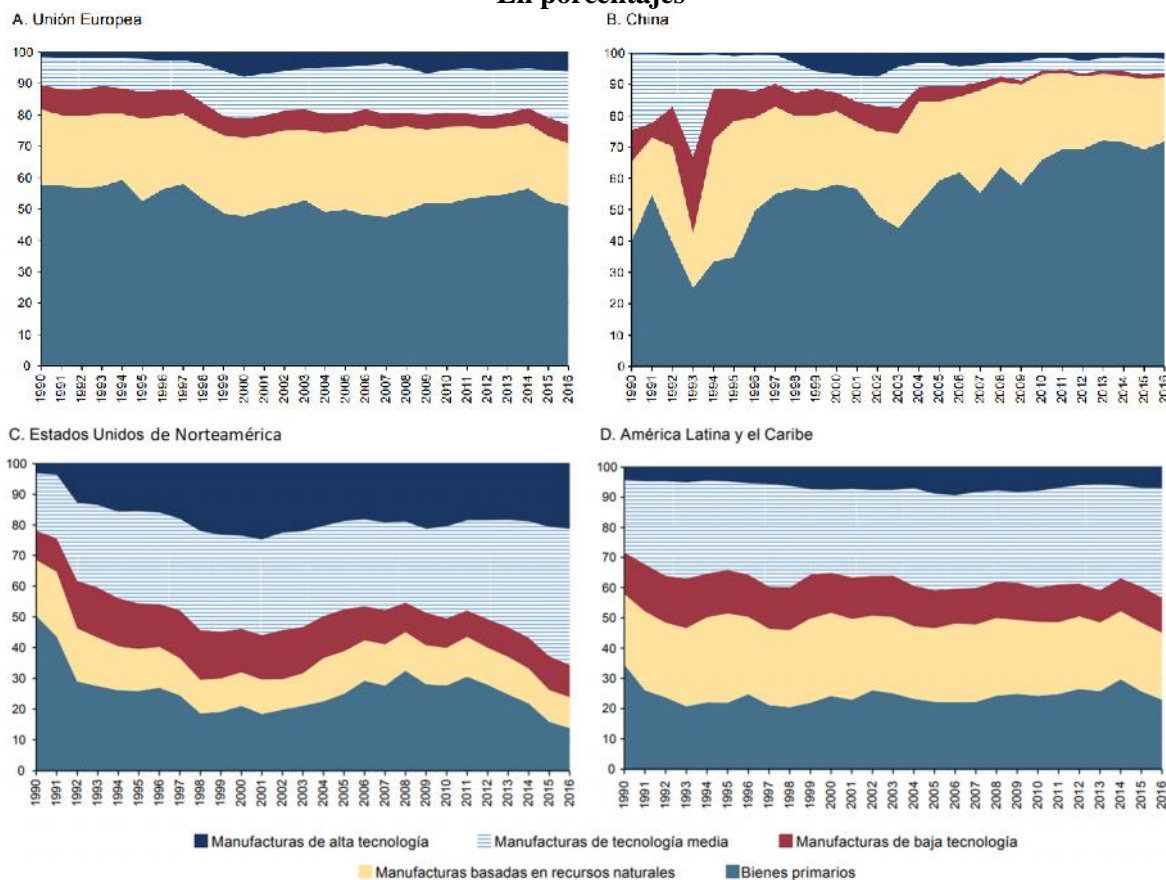


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

6. Los bienes primarios representan el 51% del valor de las exportaciones de América Latina y el Caribe a la Unión Europea, por debajo de su peso en los envíos a China (72%) pero muy por encima de su participación en los envíos a Estados Unidos de Norteamérica (14%) y a la propia región (23 por ciento)

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES A DESTINOS SELECCIONADOS, POR CONTENIDO TECNOLÓGICO, 1990-2016

-En porcentajes-



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

7. Los países de América Latina y el Caribe exportan menos productos a la Unión Europea que a la propia región, pero muchos más que a sus principales mercados asiáticos

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (21 PAÍSES): NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS A DESTINOS SELECCIONADOS, 2017
-A seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías-

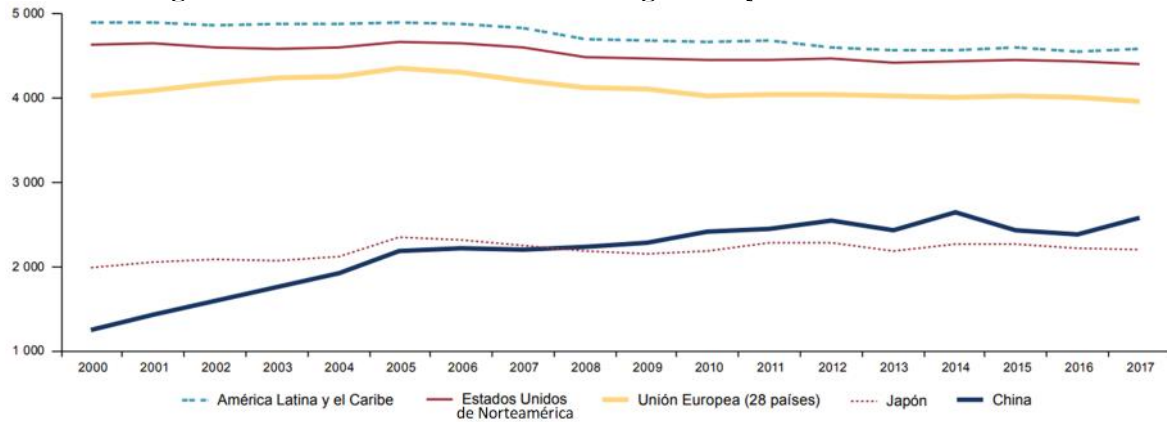
País	América Latina y el Caribe	Estados Unidos de Norteamérica	Unión Europea (28 países)	China	Japón
Argentina	3 353	1 388	1 517	410	326
Belize	420	438	70	138	15
Bolivia (Estado Plurinacional de)	529	221	253	54	76
Brasil	3 957	3 039	3 063	1 488	1 263
Chile	3 702	1 436	1 535	409	288
Colombia	3 305	1 933	1 497	224	161
Costa Rica	2 831	1 749	1 005	207	112
Ecuador	1 978	1 154	891	112	121
El Salvador	2 592	1 216	523	72	53
Guatemala	3 281	1 584	904	144	129
Honduras	1 448	1 503	823	786	204
Jamaica	966	1 100	220	56	30
México	3 858	4 239	2 901	1 460	1 344
Nicaragua	1 956	935	247	41	40
Panamá	3 228	1 607	729	49	41
Paraguay	1 093	324	461	51	37
Perú	3 144	1 843	1 729	338	451
República Dominicana	2 549	2 353	1 307	158	41
Santa Lucía	756	1 323	511	148	5
Uruguay	1 455	556	889	134	48
Venezuela (República Bolivariana de)	1 415	374	813	112	30

Nota: Los valores de Colombia, Costa Rica, Guatemala y Santa Lucía son de 2016 y los de la República Bolivariana de Venezuela corresponden a datos espejo.

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

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: NÚMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS A DESTINOS SELECCIONADOS, 2000-2017

-A seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías-



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

8. Con escasas excepciones, las exportaciones de la región a la Unión Europea siguen concentradas en pocos productos, generalmente básicos

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (16 PAÍSES): CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA, 2017 -En porcentajes del valor de las exportaciones totales-

País	Primero	Segundo	Tercero	Cuarto	Quinto	Cinco primeros
Argentina	Tortas y demás residuos sólidos de soja (29)	Los demás camarones y langostinos congelados (6)	Biodiésel y sus mezclas (5)	Carne de bovino fresca o refrigerada (5)	Cacahuates (4)	56
Belice	Azúcar de caña sólido, en bruto (79)	Jugo de naranja (8)	Obras y piezas de carpintería para construcción (2)	Aceites esenciales de naranja (2)	Los demás camarones y langostinos congelados (2)	93
Bolivia (Estados Plurinacional de)	Minerales de cinc y sus concentrados (37)	Minerales de plata y sus concentrados (14)	Nueces de Brasil, frescas o secas (13)	Estaño en bruto, sin alear (12)	Minerales de plomo y sus concentrados (6)	81
Brasil	Tortas y demás residuos sólidos de soja (8)	Café sin tostar ni descafeinar (7)	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar (6)	Porotos de soja (6)	Pasta química de madera distinta de la de coníferas (6)	32
Chile	Minerales de cobre y sus concentrados (25)	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado (19)	Los demás vinos; mosto de uva en recipientes hasta 2 litros (5)	Pasta química de madera distinta de la de coníferas (3)	Paltas (aguacates) (3)	56
Ecuador	Plátanos frescos o secos (30)	Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos (22)	Los demás camarones y langostinos congelados (21)	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado (6)	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos (4)	83
El Salvador	Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos (33)	Café sin tostar ni descafeinar (20)	Azúcar de caña en bruto (8)	Melaza de caña de azúcar (6)	Aceites livianos ligeros y preparaciones de petróleo (5)	72
Honduras	Café sin tostar ni descafeinar (63)	Aceite de palma, en bruto (17)	Los demás camarones y langostinos congelados (6)	Aceites de palmiste o de babasu y sus fracciones, en bruto (4)	Minerales de cinc y sus concentrados (2)	92
Jamaica	Los demás óxidos de aluminio (89)	Ron y aguardiente de caña o tafia (3)	Langostas congeladas (2)	Los demás moluscos e invertebrados vivos, frescos o refrigerados (2)	Café sin tostar ni descafeinar (1)	96
México	Aceites crudos de petróleo (16)	Automóviles de cilindrada entre 1 500 y 2 500 cc (13)	Otros automóviles de cilindrada entre 1 500 y 3 000 (5)	Otros automóviles de cilindrada entre 1 000 y 1 500 cc (5)	Teléfonos, incluidos los celulares (4)	46
Nicaragua	Café sin tostar ni descafeinar (36)	Los demás camarones y langostinos congelados (17)	Semillas de cacahuate, para siembra (13)	Plátanos frescos o secos (9)	Langostas congeladas (6)	80
Paraguay	Porotos de soja (46)	Tortas y demás residuos sólidos de soja (29)	Cueros y pieles de bovino o de equino (6)	Carne de bovino fresca o refrigerada (3)	Aceite de soja en bruto (2)	86
Perú	Minerales de cobre y sus concentrados (17)	Gas natural licuado (8)	Minerales de cinc y sus concentrados (7)	Café sin tostar ni descafeinar (6)	Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario (6)	45
República Dominicana	Plátanos machos (plantains) (15)	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado (11)	Plátanos frescos o secos (11)	Los demás instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria (7)	Preparaciones y artículos farmacéuticos (7)	51
Uruguay	Carne de bovino fresca o refrigerada (30)	Carne de bovino congelada (12)	Las demás maderas en plaquitas o en partículas, excepto las de coníferas (8)	Las demás lanas peinadas, excepto a granel (6)	Porotos de soja (5)	61
Venezuela (República Bolivariana de) ^{a/}	Aceites crudos de petróleo (62)	Productos férricos (10)	Otros aceites de petróleo y preparaciones (5)	Coque de petróleo, sin calcinar (3)	Ron y aguacate de caña o tafia (2)	82
América Latina y el Caribe	Tortas y demás residuos sólidos de soja (7)	Minerales de cobre y sus concentrados (6)	Aceites crudos de petróleo (6)	Café sin tostar ni descafeinar (4)	Automóviles de cilindrada entre 1 500 y 2 500 cc (3)	26

^{a/} La información de la República Bolivariana de Venezuela corresponde a datos espejo.

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

9. Los países de la región que han suscrito acuerdos comerciales con la Unión Europea han mejorado sustancialmente su acceso a ese mercado, aunque mucho menos en el sector agrícola que en el industrial

En términos agregados, las exportaciones de los países de la región que han suscrito acuerdos comerciales con la Unión Europea enfrentan un arancel medio de entre un 0% y un 2%, mucho menor que el arancel medio de nación más favorecida de la Unión Europea para el conjunto de todos los productos (6.3%). Sin embargo, existe una gran asimetría entre productos industriales y agrícolas. Mientras los primeros acceden al mercado comunitario libres de aranceles, los envíos agrícolas enfrentan un arancel medio que oscila entre el 4% (para Perú) y el 8.9% (para Chile). La única excepción corresponde a los envíos agrícolas del Foro del Caribe del Grupo de Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM), que prácticamente no enfrentan aranceles en la Unión Europea. El acuerdo comunitario con el CARIFORUM es fuertemente asimétrico a favor de este último.

Mientras que prácticamente el 100% de los productos no agrícolas exportados por los países de la región a la Unión Europea ingresa libre de aranceles, en el caso de los productos agrícolas dicha participación se reduce a un rango de entre un 55 y un 60% (para Chile, Centroamérica, Ecuador y México) o levemente superior al 70% (para Colombia y Perú). Nuevamente, la situación es mucho más favorable para los países del CARIFORUM.

La Unión Europea mantiene aranceles medios especialmente elevados en lácteos (36%), azúcares y dulces (27%) y carnes (19%), que suelen coincidir con los productos excluidos de la liberalización en los acuerdos suscritos con países de la región. Esta situación impide a los países latinoamericanos aprovechar plenamente su potencial en los sectores agrícola y agroindustrial, y además contribuye a que las exportaciones a la Unión Europea se mantengan concentradas en relativamente pocos productos.

**UNIÓN EUROPEA: ARANCELES APLICADOS A SOCIOS
SELECCIONADOS, 2016**

-En porcentajes-

A. Arancel promedio simple

Socio	Todos los productos	Productos agrícolas	Productos no agrícolas
Nación más favorecida	6.3	14.1	4.3
CARIFORUM ^{a/}	0.0	0.1	0.0
Centroamérica ^{a/}	1.3	6.4	0.0
Chile	1.9	8.9	0.0
Colombia ^{a/}	1.0	4.7	0.0
Ecuador ^{a/}	1.8	8.7	0.0
México	1.7	8.2	0.0
Perú ^{a/}	0.8	4.0	0.0

B. Porcentaje de líneas arancelarias libres de aranceles

Nación más favorecida	26.1	19.1	28.1
CARIFORUM ^{a/}	99.0	96.5	99.8
Centroamérica ^{a/}	90.8	58.7	99.8
Chile	89.9	55.0	99.7
Colombia ^{a/}	93.6	71.3	99.9
Ecuador ^{a/}	89.2	54.6	99.0
México	90.6	57.9	99.8
Perú ^{a/}	94.0	73.2	99.9

^{a/} El programa de desgravación arancelaria aún no se ha completado.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Comercio (OMC), *Trade Policy Review. European Unión*, 2017, cuadro 3.1.

10. La Unión Europea dispone de la mayor red mundial de acuerdos comerciales con América Latina y el Caribe, lo que representa una gran oportunidad para ambas partes

En noviembre de 2016, Ecuador accedió al acuerdo comercial vigente desde 2013 entre Colombia y Perú, por una parte, y la Unión Europea, por la otra. Con ello, la Unión Europea ya tiene acuerdos comerciales vigentes con 26 países de América Latina y el Caribe, siendo el socio extrarregional que dispone de una mayor red de pactos de este tipo en la región. Le siguen Estados Unidos de Norteamérica, que tienen acuerdos vigentes con 11 países. A diferencia de otros socios, la Unión Europea ha privilegiado

las negociaciones de “bloque a bloque” con los principales mecanismos subregionales de integración de la región.

De concluir exitosamente las negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea, esta última dispondría de acuerdos comerciales con 30 de los 33 países de la CELAC. Ello sentaría las bases para establecer mecanismos que vinculen a todos esos acuerdos, permitiendo a los países de América Latina y el Caribe acumular origen entre sí (y con los países europeos) en sus exportaciones a la Unión Europea.

Ya existe un régimen de acumulación de origen operativo entre la Unión Europea, los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), algunos países de los Balcanes, Turquía y varios países del norte de África y el Oriente Medio. La implementación de un régimen similar entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe contribuiría a fortalecer la integración productiva entre los países de la región, así como entre éstos y Europa.

México y la Unión Europea concluyeron exitosamente en abril de 2017 las negociaciones que habían iniciado en mayo de 2016 para modernizar su acuerdo comercial. Éste, vigente desde 2000, es el más antiguo suscrito por la Unión Europea con un país de la región. Asimismo, en noviembre de 2016 se iniciaron las negociaciones para la modernización del acuerdo con Chile, vigente desde 2003 y el segundo más antiguo de la Unión Europea en América Latina y el Caribe. A diferencia de los acuerdos más recientes con los países andinos y Centroamérica, los acuerdos originales de la Unión Europea con Chile y México no tienen capítulos sobre comercio electrónico ni sobre comercio y desarrollo sostenible, entre otras materias. La Comisión Europea ha indicado que, como resultado de la modernización, ambos acuerdos deberán ser comparables en su contenido con el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) suscrito por la Unión Europea y Canadá en octubre de 2016.

En los próximos años, el proceso de modernización iniciado con México y Chile probablemente se extenderá a los demás acuerdos de la Unión Europea con países y agrupaciones de la región. Ello será necesario para adaptar dichos acuerdos a los rápidos e intensos cambios en curso en el comercio y la producción mundiales, en particular su creciente digitalización. En ese contexto, otro tema que debiera ser abordado de manera prioritaria es el insuficiente grado de liberalización del comercio agrícola en los actuales acuerdos (excepto el de la Unión Europea con el CARIFORUM).

**UNIÓN EUROPEA: ACUERDOS COMERCIALES CON
AGRUPACIONES Y PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**

	Año de firma	Año de entrada en vigor
Agrupaciones		
CARIFORUM ^{a/}	2008	2009
Centroamérica	2012	2013
Países andinos ^{b/}	2012	2013
Países		
Chile	2002	2003
México	1997	2000

^{a/} Incluye a 14 países miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la República Dominicana.

^{b/} Colombia, Ecuador y Perú.

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

Inversión extranjera directa (IED) para modernizar y fortalecer las estructuras productivas

1. En 2017, la inversión extranjera directa mundial cayó, por menores flujos hacia Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido

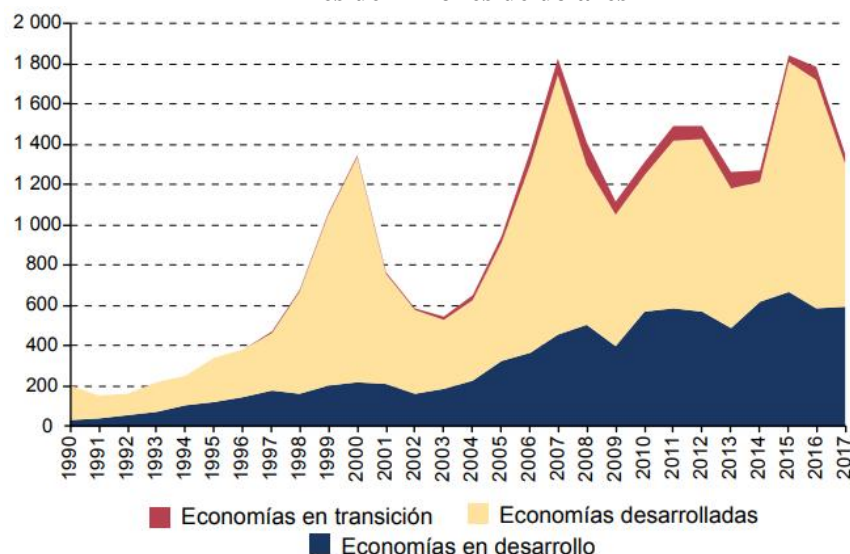
Los flujos globales de inversión extranjera directa (IED) cayeron un 23% en 2017 hasta los 1.43 billones de dólares, dadas las menores entradas en las economías desarrolladas, en particular en Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido. En Estados Unidos de Norteamérica entró un 40% menos de IED respecto a 2015 y 2016, debido principalmente a un ajuste de las regulaciones que frenó las operaciones transfronterizas

usadas por las empresas de este país para reducir sus impuestos. En el Reino Unido las entradas cayeron hasta menos de la décima parte de lo recibido en 2016, que había sido extraordinariamente alto como consecuencia de algunas grandes fusiones y adquisiciones. De esta forma, los países con el 50% de la IED en el mundo.

La IED hacia las economías en desarrollo se mantuvo estable en 2017, y Asia fue la única región 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, la IED fue un 27% menor en las economías en transición de Europa Oriental (46 mil 767 millones de dólares) y un 3% menor en América Latina y el Caribe. China recibió 136 mil 320 millones de dólares y fue el segundo mayor receptor de IED del mundo tras Estados Unidos de Norteamérica. China también fue el tercer mayor inversionista en el extranjero, tras Estados Unidos de Norteamérica y Japón, a pesar de que un ajuste de sus políticas redujo las salidas de IED un 36% en 2017.

Tomando una visión de largo plazo, se puede destacar el estancamiento de los flujos globales de IED, que solo en 2015 y 2016 igualaron su 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, con 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 reestructuración de muchas industrias.

**CORRIENTES 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* (UNCTAD/WIR/2018), Ginebra, 2018.

2. En las fusiones y adquisiciones transfronterizas se evidencia aún más la concentración en economías avanzadas y la irrupción de China como comprador

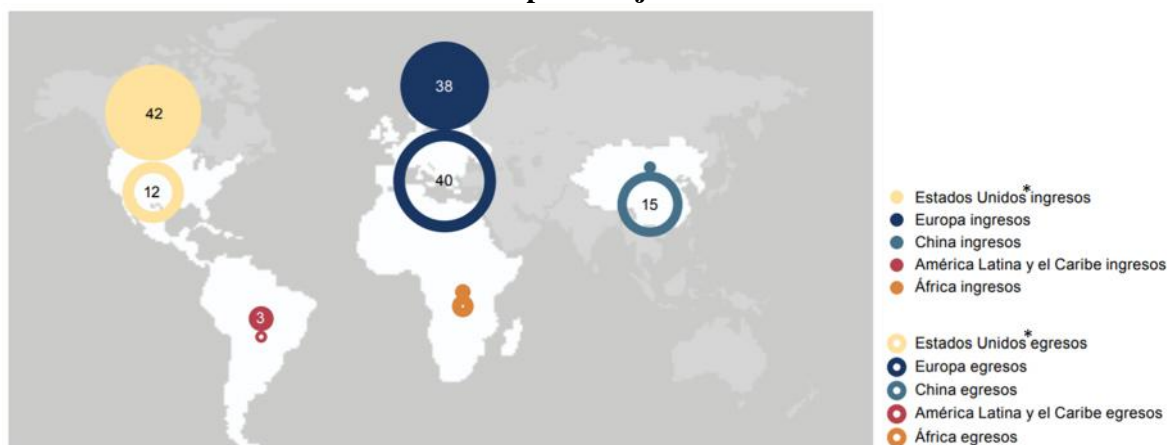
En 2017, el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas netas mundiales cayó un 22%, fundamentalmente por las operaciones en economías desarrolladas, que concentraron el 82% de las ventas (un 32% en Europa y un 45% en Estados Unidos de Norteamérica). El origen de estas fusiones y adquisiciones también tiene un fuerte componente de economías avanzadas (un 67% del total). En 2017, sin embargo, China irrumpió como un fuerte comprador en el contexto global y concentró el 15% del valor total de compras, duplicando con creces la participación alcanzada en 2010 (6 por ciento).

De hecho, China se consolida entre los países inversionistas líderes y en 2016 los flujos de salida de IED alcanzaron el máximo histórico de 196 mil 149 millones de dólares.

Así, la participación de China creció del 1.3% de las salidas globales en 2006 al 13.3% en 2016, ubicándose como el segundo mayor inversionista tras Estados Unidos de Norteamérica. El sostenido superávit comercial, el acceso a créditos con bajas tasas por parte de los bancos públicos y la dificultad para sostener ganancias elevadas en el mercado interno impulsaron este comportamiento.

Esta dinámica perdió impulso en 2017 debido al aumento de los controles por parte de las autoridades monetarias de China. La IED hacia el exterior de este país cayó un 36.5%. Dichas medidas buscaban evitar el impacto negativo de los flujos de salida de la IED sobre la balanza de pagos y las presiones sobre la moneda nacional; asimismo, demostraban la preocupación por el elevado endeudamiento de algunas empresas transnacionales chinas y la búsqueda de ajustar la IED al plan estratégico del país.

**PARTICIPACIÓN EN EL VALOR DE FUSIONES Y ADQUISICIONES
TRANSFRONTERIZAS NETAS, POR PAÍS O REGIÓN, 2016-2017**
-En porcentajes-



* Estados Unidos de Norteamérica.

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 2017* (UNCTAD/WIR/2017), Ginebra, 2017.

No obstante, las operaciones transfronterizas de China sugieren que además el país busca un rol protagónico en las nuevas dinámicas industriales y tecnológicas globales.

La gran mayoría de los flujos de IED de China correspondió a fusiones y adquisiciones, operaciones que permiten adquirir rápidamente conocimientos, capacidades tecnológicas, marcas, una base de clientes y acceso a mercados y que se dirigieron principalmente hacia Estados Unidos de Norteamérica y Europa. Estas operaciones están diversificadas por sector, aunque las industrias de alta tecnología tienen una elevada participación. En Estados Unidos de Norteamérica se destacaron operaciones en *hardware*, electrónica de consumo, bienes raíces e industria del espectáculo, mientras que en Europa se registraron varias operaciones en tecnologías de la información y las comunicaciones, transporte, energía e infraestructura y maquinaria industrial.

En la misma dirección, los esfuerzos por adquirir activos industriales estratégicos han generado preocupaciones en Europa y en Estados Unidos de Norteamérica. Las operaciones de gran magnitud en sectores de tecnología avanzada han impulsado un nuevo marco jurídico dentro de la Unión Europea con el cual el bloque busca profundizar los mecanismos de protección para la IED, mientras que en Estados Unidos de Norteamérica el Comité de Inversiones Extranjeras (CIE) adquirió protagonismo aconsejando el bloqueo de dos grandes operaciones.

3. La Unión Europea tiene un perfil equilibrado como receptor e inversionista de IED, concentrando el 20 y el 32%, respectivamente, de las corrientes globales, mientras que América Latina y el Caribe es un receptor neto, con el 11% de las entradas y el 2% de las salidas

En 2017, los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe cayeron un 3.6%, totalizando 161 mil 673 millones de dólares. Así, la región representó el 11% del total mundial, cuando había alcanzado una participación máxima del 15% en 2014. Las inversiones basadas en la búsqueda de recursos naturales se desaceleraron una vez concluido el auge de precios y las estrategias de inversión que buscan mercado también se frenaron ante el lento crecimiento de la región, que llegó a recesión en algunas de las economías más grandes como Brasil, mientras que el desarrollo de plataformas de

exportación hacia Estados Unidos de Norteamérica, que atrae inversiones hacia México y países de Centroamérica, enfrenta un panorama incierto, reflejado en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la salida de Estados Unidos de Norteamérica de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). En este escenario, la IED mantuvo la retracción en 2017 y acumuló una caída del 19% con respecto al máximo de 2011.

Las salidas de IED desde América Latina y el Caribe también cayeron en 2017. La orientación de las empresas translatinas hacia el mercado regional determina que hayan sido afectadas por los mismos factores que impulsaron las tendencias generales de IED, a lo que se suma el fuerte peso que tenían las empresas brasileñas, cuyas operaciones, en muchos casos, se han visto afectadas ante los casos de corrupción que se suscitaron en el último año en el país.

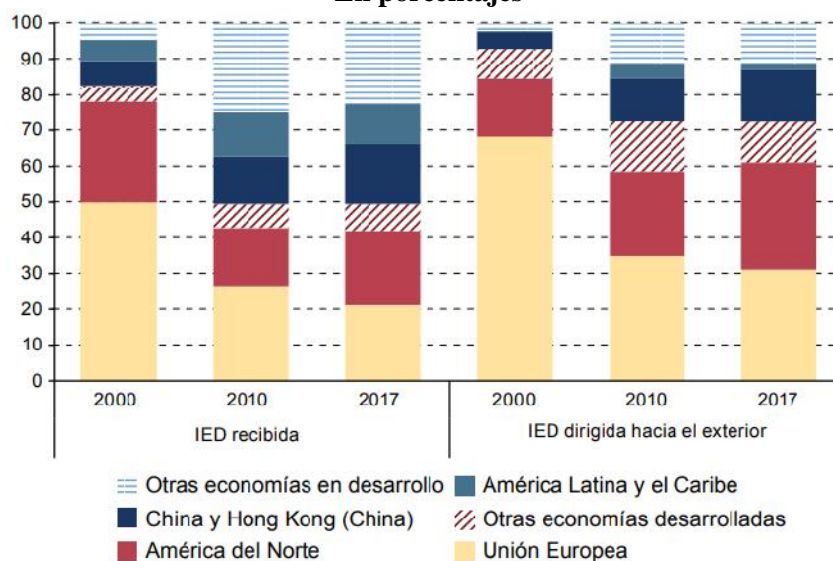
Como bloque, la Unión Europea es el principal receptor de IED e inversionista del mundo. En 2017, la IED hacia la Unión Europea cayó fuertemente (42%) y recibió 303 mil 580 millones de dólares, un 21% del total mundial. La actividad de las empresas transnacionales europeas se desaceleró en 2017 y las salidas de inversión desde el bloque cayeron un 4% a 435 mil 736 millones de dólares, lo que equivale al 30% de las salidas mundiales de IED.

La composición geográfica de las fusiones y adquisiciones y de los anuncios de nuevos proyectos de inversión muestra las diferentes estrategias de las inversiones transnacionales por región. Los anuncios de nuevos proyectos de inversión (*greenfield*) tienen una clara orientación hacia economías en desarrollo, las que acumularon el 65% de los ingresos por este concepto entre 2010 y 2017. La Unión Europea participó como receptora del 19% de los nuevos proyectos anunciados, cifra inferior a su participación general como receptora de IED, mientras que América Latina y el Caribe tuvo una participación del 12%, débilmente superior a su participación en el total de flujos de

IED (11%). Por su parte, como ya se mencionó, en las operaciones de fusión y adquisición el mayor peso lo tienen las economías avanzadas y la Unión Europea fue destino del 36% del monto acumulado en el período, mientras que un 5% tuvo como destino a América Latina y el Caribe.

DISTRIBUCIÓN DE LAS CORRIENTES MUNDIALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR REGIONES, 2000-2017

-En porcentajes-

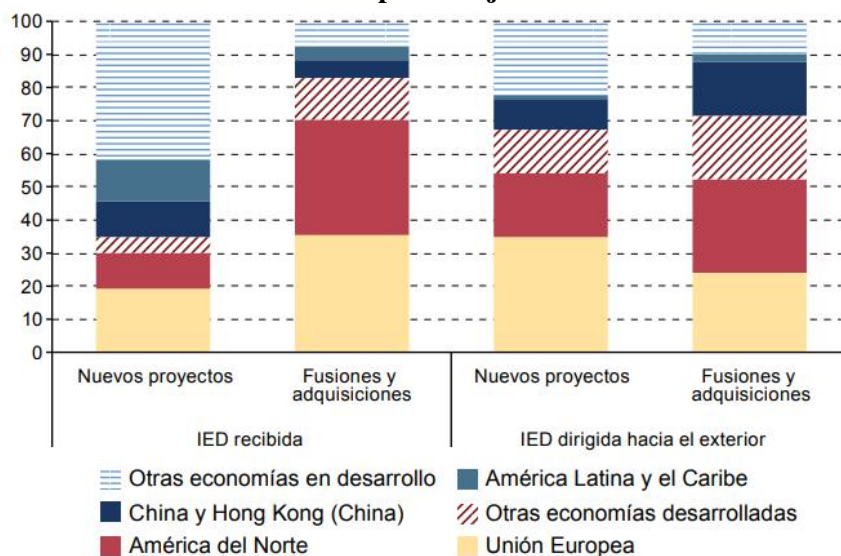


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2018*, (UNCTAD/WIR/2018), Ginebra, 2018.

Las economías desarrolladas han sido los principales orígenes, tanto de nuevos proyectos como de fusiones y adquisiciones, aunque tienen una mayor participación relativa como generadores de nuevos proyectos que como compradores de firmas ya existentes. Entre 2010 y 2017, los anuncios de inversión transnacionales realizados por empresas europeas representaron el 35% del total, mientras que su participación como origen de operaciones de fusión y adquisición fue del 24%. Las empresas de América Latina y el Caribe han tenido una participación menor en ambos tipos de inversión, con

apenas el 2% del monto total de anuncios de nuevos proyectos y el 2% de las fusiones y adquisiciones.

**DISTRIBUCIÓN DEL VALOR DE LAS INVERSIONES
ANUNCIADAS EN NUEVOS PROYECTOS Y FUSIONES Y
ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS POR REGIONES,
ACUMULADO 2010-2017
-En porcentajes-**



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* (UNCTAD/WIR/2018), Ginebra, 2018.

4. La IED en América Latina y el Caribe se concentra en las economías de mayor tamaño, y Brasil recibió el 43% del total en los últimos cinco años; por el contrario, en la Unión Europea los tres mayores receptores acumularon el 50% en el mismo período

Entre 2013 y 2017, la IED en América Latina y el Caribe se dirigió hacia dos destinos predominantes, Brasil (43%) y México (20%). En 2017, la IED hacia Brasil disminuyó un 9.7% producto de una caída sostenida de las inversiones en recursos naturales, y destacó la predominancia de las inversiones en manufacturas y servicios, en particular en electricidad y gas. También en México cayó la IED (8.8%), aunque se mantuvo en un nivel similar a la media de los últimos cinco años; la industria manufacturera fue el sector más atractivo para el capital extranjero (45% del total), seguido de las inversiones

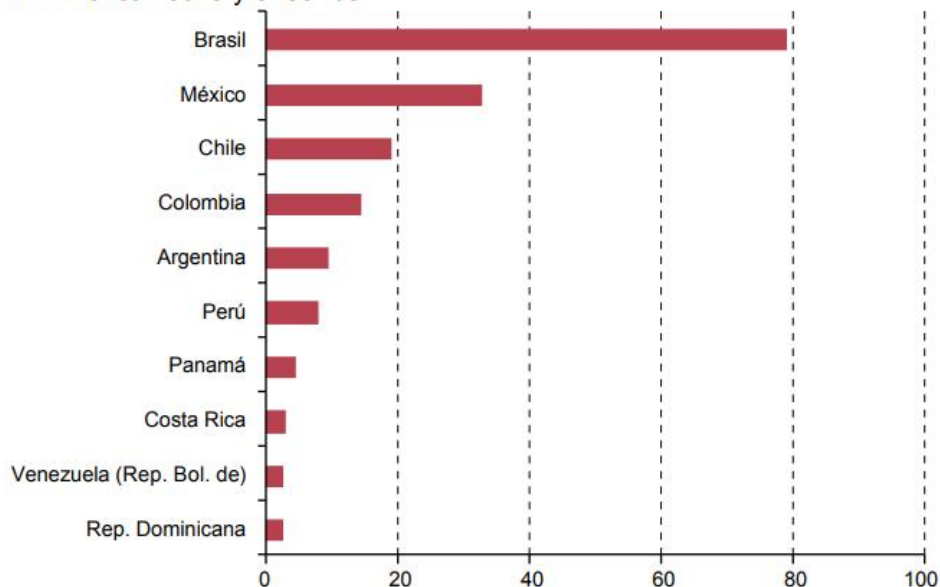
en servicios. Tanto en Brasil como en México, las inversiones en la industria automotriz han sido particularmente dinámicas en el último año. Argentina, Colombia, Chile y Perú siguen a México en importancia como receptores de IED; se produjo un aumento en Argentina, que se recuperó de una fuerte caída en 2016, un leve crecimiento en Colombia y una reducción en Chile y Perú. En 2017 destacó el crecimiento de la IED en los países del Caribe y Centroamérica, como en el caso de Panamá, que, con una estrategia de atracción de inversiones en servicios, ha crecido sostenidamente durante los últimos cinco años, y el elevado crecimiento de la República Dominicana.

En la Unión Europea, los principales tres receptores acumularon el 50% del total en los últimos cinco años. Irlanda, Luxemburgo y los Países Bajos reciben grandes flujos de IED por su condición de centros financieros, logísticos y de servicios con sistemas tributarios favorables para las transacciones globales de empresas transnacionales. En el Reino Unido, la IED se desplomó en 2017, tras el fuerte crecimiento del año previo, cuando se completaron tres de las cuatro mayores operaciones de fusión y adquisición. Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido son países con sistemas productivos (en particular manufactureros) sofisticados, que los hacen atractivos como destino de la IED, al igual que España y Polonia, que se han constituido en plataformas exportadoras.

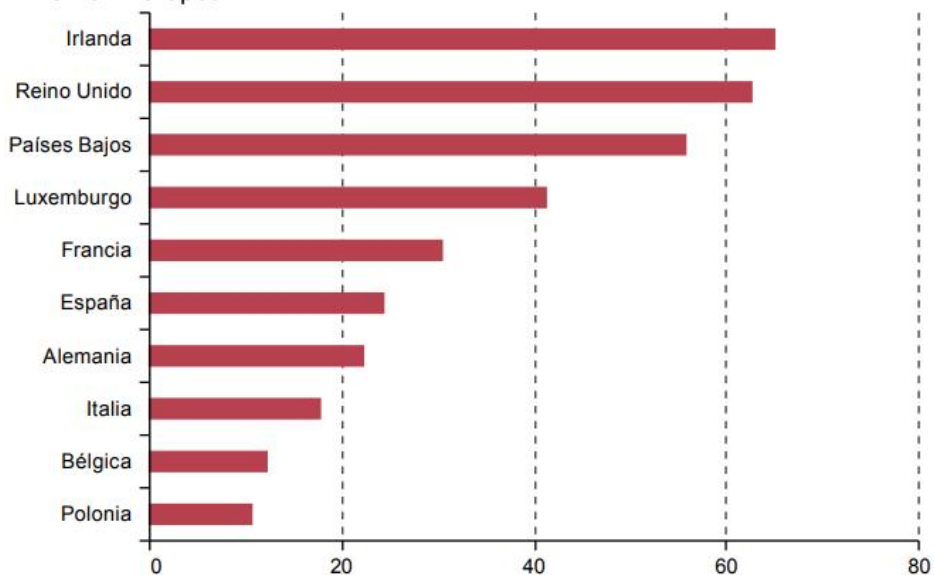
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES ECONOMÍAS RECEPTORAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, PROMEDIO 2012-2017

-En miles de millones de dólares-

A. América Latina y el Caribe



B. Unión Europea



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CEPAL, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, 2018. Documento informativo, Santiago, 2018; y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2018* (UNCTAD/WIR/2018), Ginebra, 2018.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y UNIÓN EUROPEA: FLUJOS DE INGRESOS DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR PAÍSES RECEPTORES, 2007-2017**

-En millones de dólares-

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
América Latina y el Caribe	131 223	153 095	94 601	168 242	207 225	204 754	194 111	203 043	186 743	168 289	161 673
Antigua y Barbuda	341	161	85	101	68	138	101	155	154	146	...
Argentina	6 473	9 726	4 017	11 333	10 840	15 324	9 822	5 065	11 759	3 260	11 517
Bahamas	1 623	1 512	646	1 097	1 409	1 034	1 133	3 244	408	943	928
Barbados	476	615	255	446	458	548	56	559	69	230	286
Belice	143	170	109	97	95	189	95	153	65	33	26
Bolivia (Estado Plurinacional de)	366	513	423	643	859	1 060	1 750	657	555	335	725
Brasil ^{a/}	44 579	50 716	31 481	88 452	101 158	86 607	69 686	97 180	74 718	78 248	70 685
Chile ^{b/}	13 475	18 473	13 855	16 020	24 150	30 293	20 825	23 736	21 051	12 374	6 419
Colombia ^{a/}	8 886	10 564	8 035	6 430	14 647	15 039	16 209	16 167	11 723	13 850	13 924
Costa Rica ^{a/}	1 896	2 078	1 615	1 907	2 733	2 696	3 205	3 242	2 956	2 958	2 997
Dominicana	48	57	58	43	35	59	25	35	36	33	...
Ecuador	194	1 057	309	166	644	567	727	772	1 322	755	606
El Salvador ^{a/}	1 455	824	366	-226	218	466	179	306	396	348	792
Granada	172	141	104	64	45	34	114	38	61	63	0
Guatemala ^{d/}	745	754	600	806	1 026	1 245	1 295	1 389	1 221	1 185	1 147
Guyana	152	178	164	198	247	294	214	255	122	58	212
Haití	75	29	55	178	119	156	161	99	106	105	375
Honduras	928	1 006	509	969	1 014	1 059	1 060	1 417	1 204	1 139	1 186
Jamaica ^{e/}	866	1 437	541	228	218	413	545	582	925	790	649
México ^{f/}	33 070	32 188	19 455	20 990	24 320	17 570	47 229	30 287	36 519	34 776	31 726
Nicaragua ^{f/}	382	627	434	490	936	768	816	884	950	899	897
Panamá ^{a/}	1 777	2 402	1 259	2 363	3 132	2 980	3 943	4 459	5 058	5 995	6 066
Paraguay	202	263	71	462	581	697	245	412	306	320	356
Perú	5 491	6 924	6 431	8 455	7 341	11 788	9 800	4 441	8 272	6 863	6 769
República Dominicana ^{b/}	1 667	2 870	2 165	2 024	2 277	3 142	1 991	2 209	2 205	2 407	3 570
San Cristóbal y Nieves	141	184	136	119	112	110	139	120	78	69	...
San Vicente y Las Granadinas	121	159	111	97	86	115	160	110	121	104	...
Santa Lucía	277	166	152	127	100	78	95	93	95	97	...
Suriname	-247	-231	-93	-248	70	174	188	164	279	309	163
Trinidad y Tobago	830	2 801	709	549	41	-1 904	-1 130	661	194	-24	-374
Uruguay	1 329	2 106	1 529	2 289	2 504	6 044	755	3 830	2 435	-379	27
Venezuela (República Bolivariana de) ^{j/}	3 288	2 627	-983	1 574	5 740	5 973	2 680	320	1 383
Unión Europea	823 661	305 478	391 169	362 685	434 756	492 007	344 675	259 933	515 866	524 010	303 580
Alemania	80 212	8 127	23 806	65 643	67 514	28 181	15 573	4 863	33 276	16 982	34 726
Austria	25 484	7 226	9 268	2 575	10 616	3 989	5 720	4 577	1 270	-9 001	9 630
Bélgica	93 429	-12 272	65 381	43 231	78 258	6 516	25 125	-12 390	23 872	30 307	740
Bulgaria	12 389	9 855	3 385	1 549	2 052	1 697	1 837	1 540	2 746	1 194	1 071
Chequia	10 444	6 451	2 927	6 141	2 318	7 984	3 639	5 492	465	9 815	7 412
Chipre	2 226	1 934	3 703	17 268	-11 725	47 199	-6 495	736	7 466	2 118	6 343

Croacia	4 633	5 317	3 048	1 155	1 699	1 510	958	2 877	267	1 756	2 104
Dinamarca	6 638	-742	1 045	-8 977	11 939	776	908	4 682	3 616	-159	-3 115
Eslovaquia	4 017	4 868	-6	1 770	3 491	2 982	-604	-512	106	-295	2 277
Eslovenia	757	1 218	-476	105	1 087	339	-151	1 050	1 674	1 260	702
España	64 264	76 993	10 407	39 873	28 379	25 696	37 436	25 238	19 560	19 660	19 086
Estonia	2 311	1 830	1 839	1 509	1 005	1 565	769	655	13	915	784
Finlandia	12 451	-1 144	718	7 359	2 550	4 154	-169	18 304	1 484	11 644	1 328
Francia	63 500	37 593	30 733	13 890	31 642	16 062	34 270	2 669	45 347	35 165	49 795
Grecia	2 111	4 499	2 436	330	1 143	1 740	2 817	2 688	1 272	3 069	4 046
Hungría	3 951	6 327	1 995	2 193	6 300	14 409	3 402	7 807	-14 751	-5 855	2 492
Irlanda	24 707	-16 453	25 715	42 804	23 545	46 923	46 625	37 414	215 791	14 523	28 975
Italia	43 849	-10 835	20 077	9 178	34 324	93	24 273	23 223	19 628	22 243	17 077
Letonia	2 324	1 264	94	379	1 453	1 109	903	780	710	148	721
Lituania	1 984	1 964	-14	799	1 446	700	469	-23	870	264	595
Luxemburgo	-29 679	7 117	27 255	39 129	8 843	143 003	19 616	22 747	11 320	45 123	6 623
Malta	39 620	12 689	2 907	5 409	21 876	14 184	12 004	11 343	4 645	3 813	3 185
Países Bajos	114 161	-6 776	38 752	-7 184	24 156	25 013	51 105	44 974	69 565	85 778	57 957
Polonia	19 836	12 283	10 039	12 796	15 925	12 424	2 734	14 269	15 271	13 928	6 434
Portugal	2 875	3 549	1 611	2 424	7 428	8 858	2 702	2 999	6 926	6 310	6 946
Reino Unido	176 839	92 158	89 709	58 200	42 200	55 446	51 676	24 690	32 720	196 130	15 090
Rumania	9 733	13 492	4 665	3 041	2 363	3 199	3 601	3 211	3 839	4 997	5 160
Suecia	28 593	36 947	10 147	97	12 929	16 257	3 930	4 030	6 897	12 177	15 396

^{a/} Los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{b/} Desde 2003 hasta 2016 los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{c/} Desde 2009 hasta 2016 los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{d/} Desde 2008 hasta 2016 los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{e/} Desde 2012 hasta 2016 los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{f/} Desde 2006 hasta 2016 los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{g/} Desde 2015 hasta 2016 los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{h/} Desde 2010 hasta 2016 los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{i/} Desde 2011 hasta 2015 los datos son normalizados según la metodología MBP6.

^{j/} Los datos de 2015 corresponden solo a los tres primeros trimestres.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 5 de julio de 2018 y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*, Ginebra, 2018.

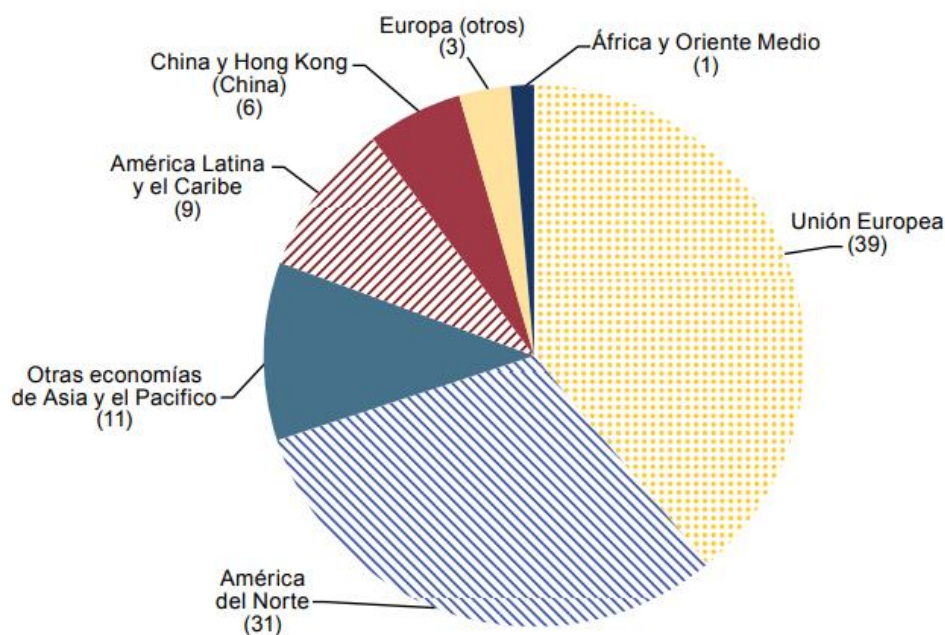
5. La Unión Europea tiene un perfil de inversión diversificado y es el mayor inversionista en América Latina y el Caribe

En los últimos años, las empresas transnacionales europeas lideraron los anuncios de nuevas inversiones en América Latina y el Caribe. Entre 2010 y 2017, un 39% del valor total de los nuevos proyectos que se anunciaron en la región correspondió a firmas de la Unión Europea, relegando al segundo lugar a firmas de América del Norte (31% del total). Las empresas transnacionales de Asia y el Pacífico, junto con China y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), concentraron el 16% y en cuarto lugar se ubicaron las empresas translatinas, que anunciaron emprendimientos

transfronterizos que representaron el 9% del valor total de nuevos proyectos anunciados.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN DE LAS ENTRADAS DE INVERSIÓN ANUNCIADAS, POR REGIÓN DE ORIGEN, 2010-2017

-En porcentajes-

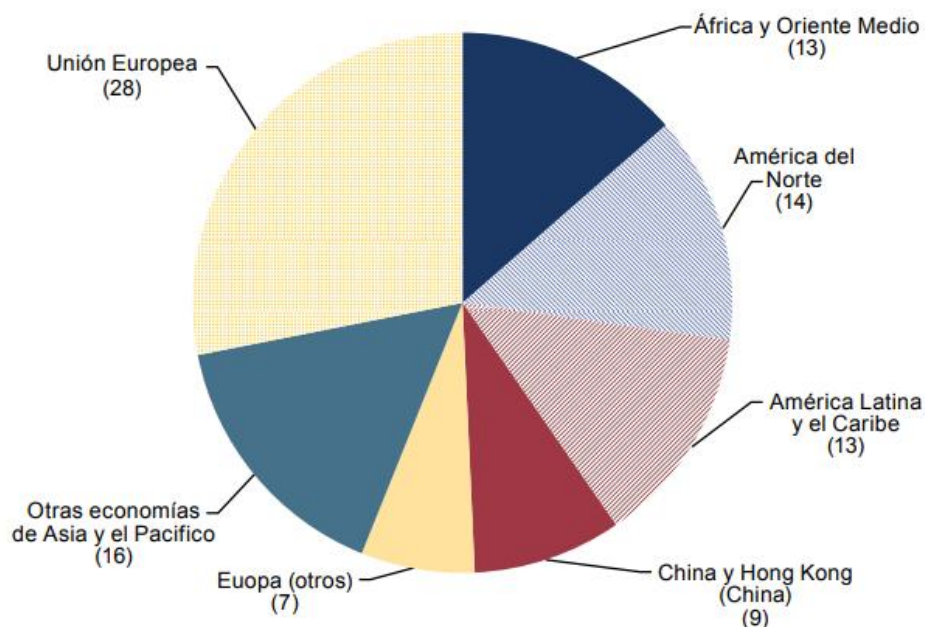


Nota: En este análisis se excluye el anuncio del canal de Nicaragua, realizado en 2013, con un valor de 40 mil millones de dólares de Hong Kong (Región Administrativa Especial de China).

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

En el mismo período, las empresas de la Unión Europea anunciaron nuevos proyectos transfronterizos con una importante diversificación de destinos geográficos, donde América Latina y el Caribe representó el 13% del valor total. Los proyectos dentro de la Unión Europea han sido mayoritarios (28%) y en segundo lugar se ubicaron los anuncios en Asia, incluidos China y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) y países del Pacífico (25%).

**UNIÓN EUROPEA: DISTRIBUCIÓN DE LAS SALIDAS DE INVERSIÓN
TRANSFRONTERIZA ANUNCIADAS, POR REGIÓN DE DESTINO,
2010-2017**
-En porcentajes-



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

6. En América Latina y el Caribe han aumentado fuertemente las inversiones en telecomunicaciones y energías renovables

Entre 2005 y 2017, la composición sectorial de los proyectos de inversión anunciados en América Latina y el Caribe cambió de manera significativa, reflejando el fin del ciclo de auge de los precios de las materias primas, el creciente desarrollo de las energías renovables, el desarrollo de la industria automotriz (principalmente en México y Brasil), así como el avance de la economía digital, que requiere del permanente escalamiento de la infraestructura de telecomunicaciones.

Los montos de inversión anunciados en proyectos extractivos disminuyeron sensiblemente. Entre 2011 y 2017, la participación de la minería metálica en el monto total cayó de un 18 a un 9%. En 2017 se observa una pequeña recuperación (representaban el 4% en 2016), pero es poco probable que se anuncien nuevos

megaproyectos, incluso ante el reciente repunte de precios, ya que existe una importante capacidad instalada. Por su parte, la explotación de litio y otros minerales necesarios para las nuevas tecnologías productivas se ha transformado en un sector atractivo para la IED, pero no se han anunciado aún proyectos de la envergadura que tenían los de la minería metálica. Por su parte, la participación de las inversiones en hidrocarburos disminuyó del 30% en 2006 al 7% en 2017.

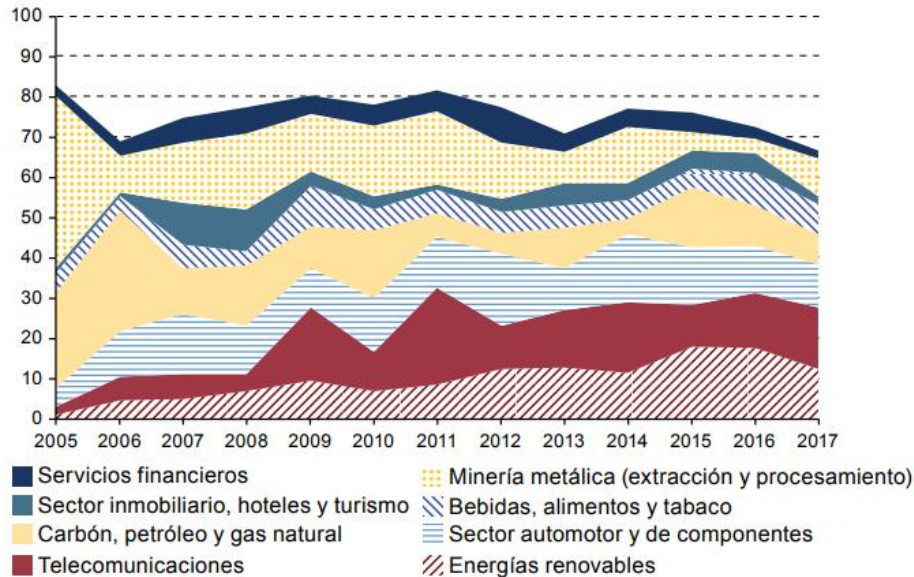
Esta caída fue compensada por el aumento de las inversiones en otros sectores, especialmente en telecomunicaciones, energías renovables e industria automotriz. Las energías renovables aumentaron del 1% del valor total de proyectos anunciados en 2005 al 12% en 2017. Por otra parte, desde 2005 las inversiones en telecomunicaciones han experimentado un incremento sostenido hasta posicionarse como el primer receptor de la región en 2017, con el 15% del total. En un contexto de cambio tecnológico que se acelera cada vez más y ante la importancia que adquiere la economía digital, las telecomunicaciones son un sector clave para el desarrollo de la región y para mejorar su capacidad de adaptación y reconversión frente a la cuarta revolución industrial.

El sector del ensamblaje de vehículos y la producción de autopartes ha mostrado una participación sustantiva y estable, representando el 13% del monto de proyectos anunciados entre 2006 y 2017. Las inversiones provienen en su mayoría de la Unión Europea (36%), seguida de América del Norte (29%) y Japón y la República de Corea (26%). Sin embargo, a diferencia de los otros sectores que tienen cierta dispersión geográfica, los montos dirigidos a la industria automotriz están altamente concentrados en los países con capacidades manufactureras en el sector: México, Brasil y Argentina acumularon el 58, el 31 y el 7% del monto de proyectos anunciados en el período analizado.

Otro sector muy concentrado geográficamente es el turismo, que representa alrededor de un 4% del total anunciado para la región, pero es un sector clave para los países del

Caribe. Entre 2010 y 2017, el 42% de las inversiones totales anunciadas en turismo en la región se destinaron al Caribe, en segundo lugar México, con el 25%, y tercero Centroamérica, con el 14% del valor total.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS MONTOS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN TRANSFRONTERIZA ANUNCIADA, 2005-2017
-En porcentajes-



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

7. Las empresas europeas son clave para avanzar hacia una matriz energética sostenible: el 26% del monto total anunciado desde la Unión Europea apunta a emprendimientos en energías renovables

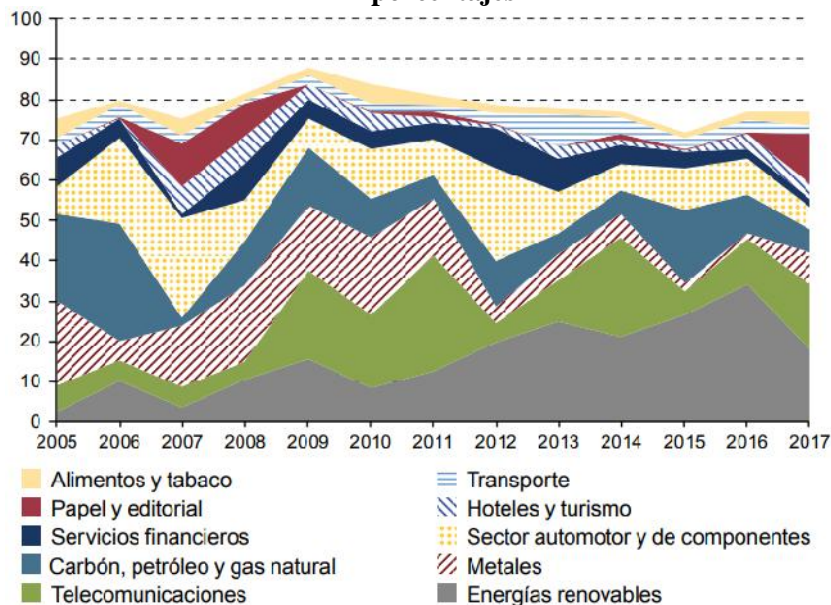
La composición sectorial de las nuevas inversiones de empresas de la Unión Europea en América Latina y el Caribe también ha cambiado sensiblemente. Las industrias extractivas que representaban el 43% del monto anunciado en 2005 cayeron al 14% en 2017, mientras que aumentaron considerablemente los proyectos en telecomunicaciones y energías renovables.

Las energías renovables incrementaron su participación en la cartera de inversiones de las empresas europeas en la región. Entre 2005 y 2017, su participación pasó del 3% al

26% del total de la inversión europea anunciada en América Latina y el Caribe. Por otro lado, la participación de las telecomunicaciones subió del 7 al 14% en igual período. En este lapso, las inversiones en telecomunicaciones se concentraron en Brasil (39%), Argentina (13%) y Chile (9%), con anuncios que provinieron especialmente de empresas de España (48%), Italia (16%), Francia (10%) y el Reino Unido (10%).

El sector automotor se mantiene como un sector de interés para las empresas europeas, con una participación promedio del 12% en el monto total de proyectos anunciados entre 2005 y 2017. El liderazgo le correspondió a las empresas automotrices de Alemania, cuyos proyectos representaron el 54% del valor total anunciado para la región en el sector, los que fueron acompañados por proyectos de firmas de Italia (19%) y Francia (12%).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS MONTOS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN TRANSFRONTERIZA ANUNCIADA POR EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA, 2005-2017
-En porcentajes-



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

8. La Unión Europea lidera las inversiones en energías renovables en América Latina y el Caribe, y Chile se destaca como el país con mayores inversiones para modificar la matriz energética

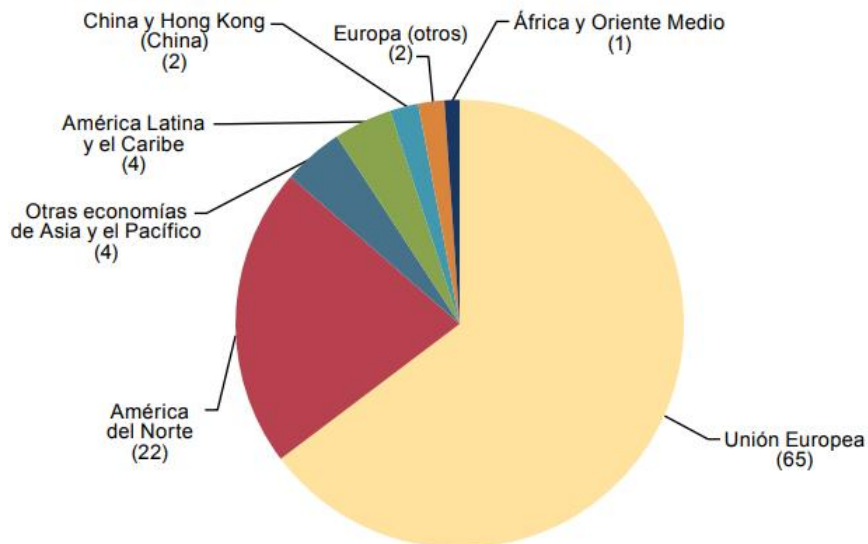
Las energías renovables no convencionales han registrado un notable desarrollo en los últimos años en América Latina y el Caribe. En 2016, este sector fue el principal receptor de los nuevos proyectos de inversión extranjera directa (un 18% del monto total anunciado), y el segundo en 2017 (12%). El crecimiento de este sector refleja el enorme potencial que poseen los países de la región para desarrollar energías renovables, así como para apoyar un cambio global que permita abordar y mitigar los efectos del cambio climático mediante el desarrollo de fuentes energéticas alternativas, limpias y eficientes.

La Unión Europea es un actor clave en este proceso y se ha consolidado como el principal inversionista en energías renovables en América Latina y el Caribe, concentrando el 63% del monto total anunciado para la región desde 2005. En este período, España ha sido el país con mayor presencia en la región, concentrando el 29% del monto de anuncios para el desarrollo de energías renovables, seguida por Italia (8%), Alemania (8%) y Francia (7%). Otro país inversionista importante en este sector han sido Estados Unidos de Norteamérica (un 18% del total anunciado).

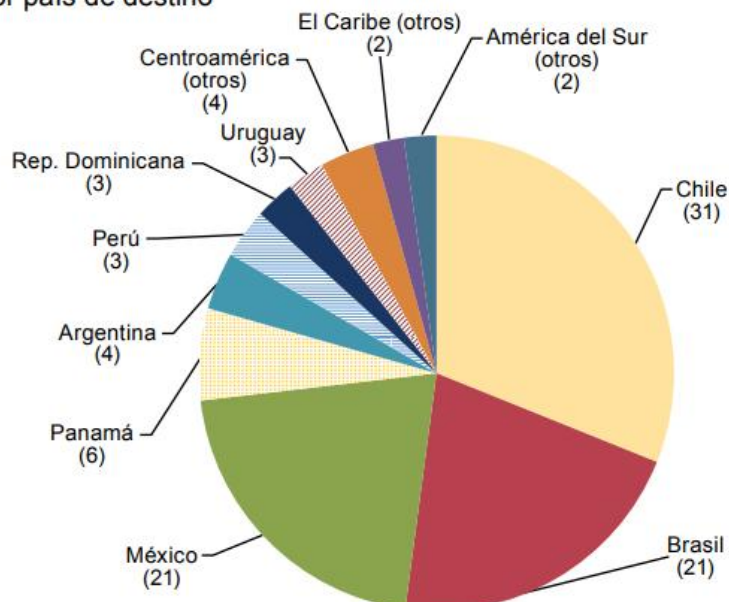
Entre 2005 y 2017, Chile fue el país de la región donde se anunciaron más inversiones en energías renovables, las que representaron el 31% del monto total, seguido por Brasil (21%) y México (21%). En 2016, cabe señalar la implementación de reformas en el mercado energético mexicano. En 2017, México recibió el 57% de los anuncios de la región.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN TRANSFRONTERIZA ANUNCIADA EN ENERGÍAS RENOVABLES, POR REGIÓN DE ORIGEN Y PAÍS DE DESTINO, 2005-2017
-En porcentajes-

A. Por región de origen



B. Por país de destino



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

9. La cuantiosa inversión en nuevas fuentes de generación de energías renovables ha modificado de manera sustancial la matriz energética de ambas regiones

En los últimos años, las energías renovables no convencionales, principalmente eólica y solar, han ganado relevancia en la capacidad instalada mundial, así como en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. No obstante, la estructura y dinámica del desarrollo de las energías renovables en ambas regiones han tenido diferencias.

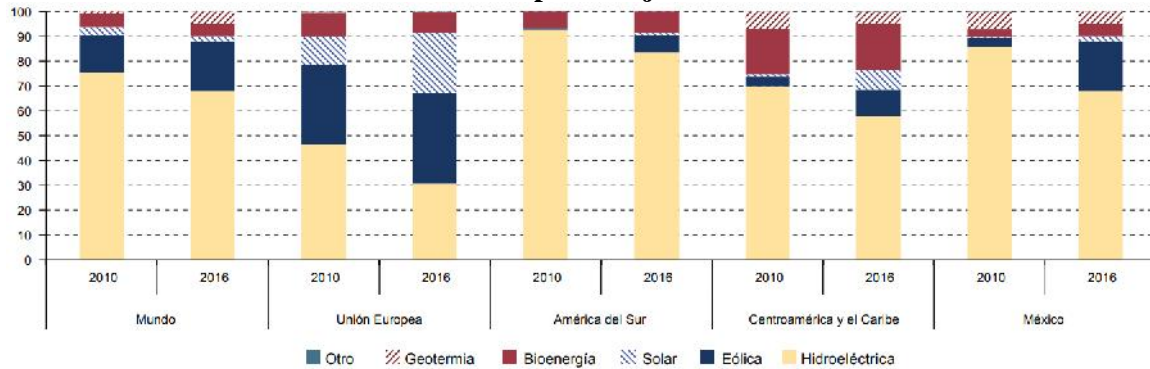
En la Unión Europea, mientras la energía solar tuvo un fuerte auge hasta 2011, para luego estancarse, la energía eólica ha mantenido una tasa de crecimiento prácticamente constante en los últimos diez años. En la actualidad, la mayor capacidad instalada de energía solar y eólica se concentra en Alemania.

En América del Sur, la capacidad instalada tiene un fuerte sesgo hacia la hidroelectricidad, que ha seguido experimentando un marcado incremento en los últimos tres años, básicamente debido a la incorporación de nuevas centrales de pasada de tamaño pequeño-mediano. Paralelamente, la energía solar comienza a aparecer en la nueva matriz renovable, puntualmente en Chile, y la energía eólica ha experimentado un auge importante, especialmente en Brasil, Chile y Uruguay.

En América Central y el Caribe, mientras la energía solar experimentó un importante incremento en los últimos dos años, especialmente en Honduras, la energía eólica ha registrado un crecimiento sostenido en Costa Rica, Panamá, Nicaragua y Honduras. Finalmente, México ha mostrado un fuerte aumento de la capacidad instalada de energía eólica y, muy recientemente, comienza a mostrar progresos en el ámbito de la energía solar.

REGIONES SELECCIONADAS: CAPACIDAD INSTALADA DE ENERGÍAS RENOVABLES, 2010-2016

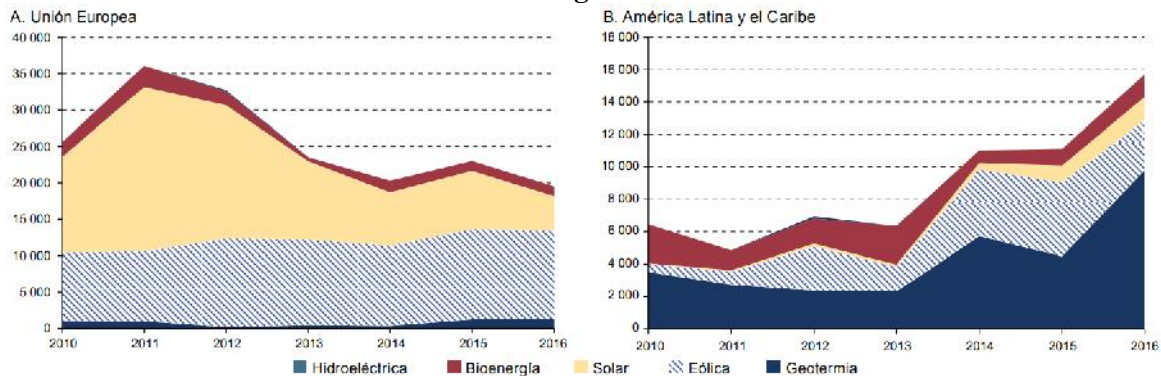
-En porcentajes-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA).

REGIONES SELECCIONADAS: INCORPORACIÓN DE NUEVA CAPACIDAD INSTALADA, 2010-2016

-En megavatios-



FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA).

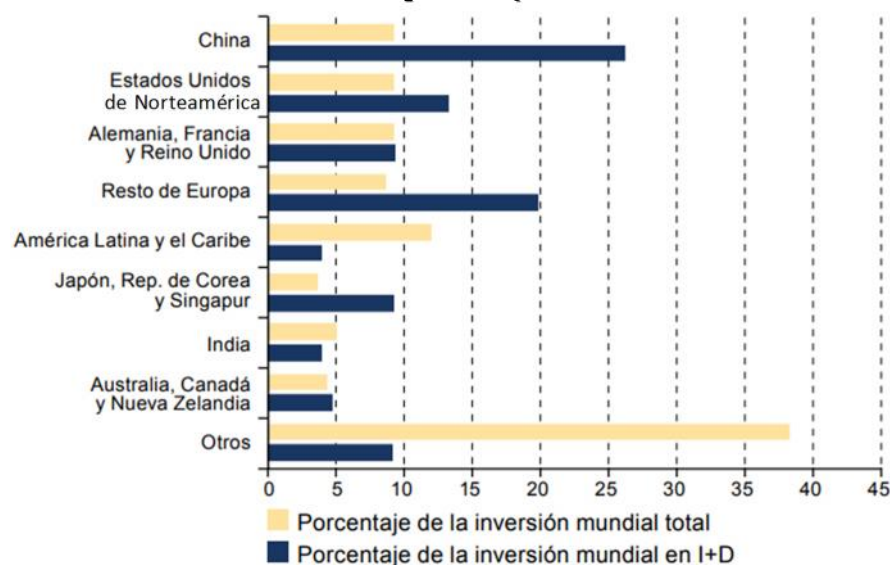
10. América Latina y el Caribe tiene una baja intensidad relativa de proyectos anunciados en investigación y desarrollo (I+D) y la Unión Europea ha sido el principal origen de estas inversiones

En comparación con su participación en las corrientes globales de IED, América Latina y el Caribe recibió un porcentaje menor de proyectos en actividades de investigación y desarrollo (I+D). En los últimos seis años, la región captó solamente el 4.0% del monto anunciado en proyectos de I+D, un tercio de la participación que tuvo en el total de anuncios (12.0%). China, por el contrario, tiene una participación en el monto total de

nuevas inversiones anunciadas inferior al 10%, pero recibió un tercio del monto anunciado en proyectos transfronterizos de I+D. De igual manera, Estados Unidos de Norteamérica, Japón, la República de Corea y Singapur muestran un perfil de elevada participación relativa de los proyectos de I+D.

**DISTRIBUCIÓN DE LOS MONTOS DE INVERSIÓN
TRANSFRONTERIZA ANUNCIADA TOTAL Y EN
INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D), POR REGIONES Y
PAÍSES DE DESTINO, 2012-2017**

-En porcentajes-



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

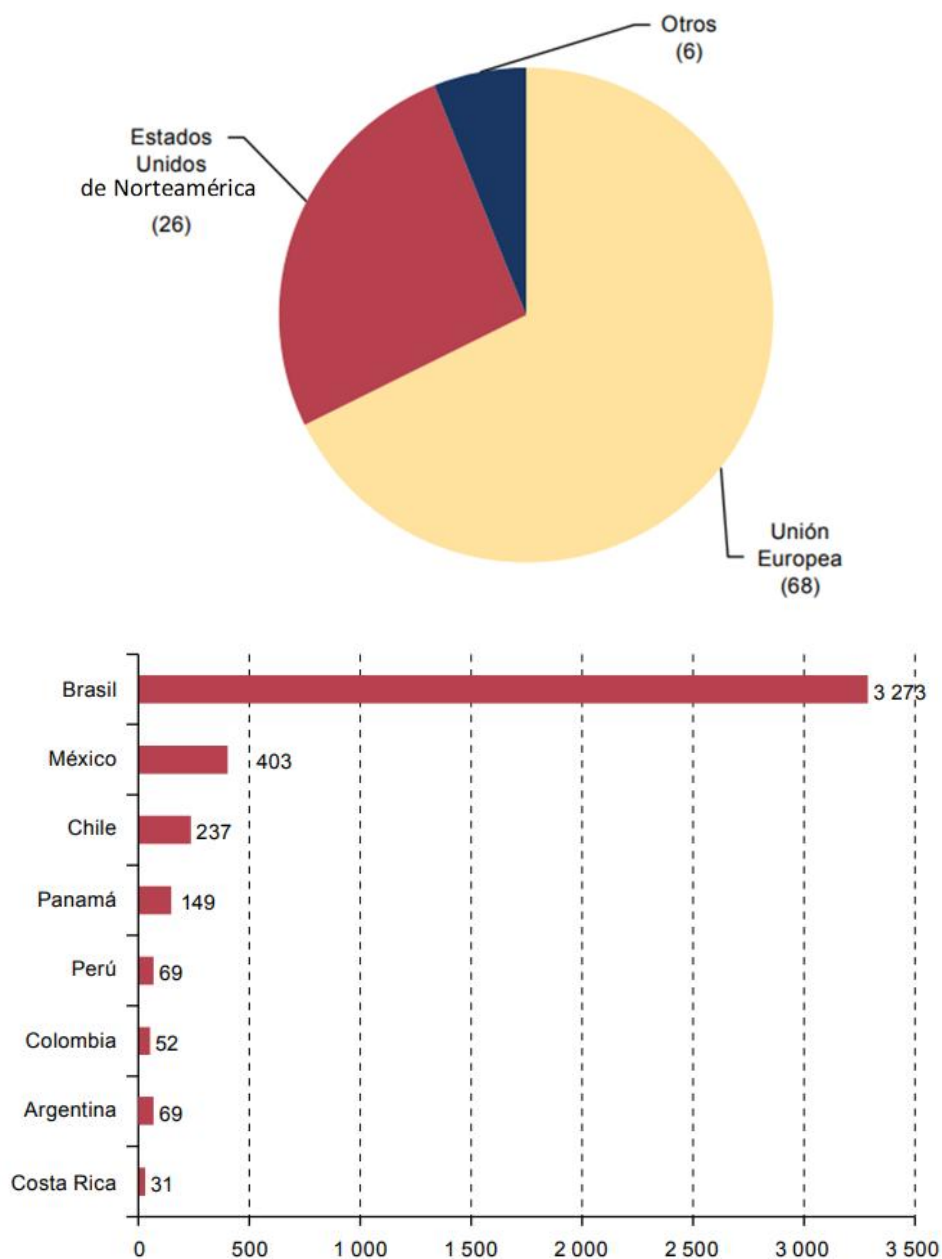
Por otro lado, en los últimos cinco años, la Unión Europea captó el 21% del monto anunciado en nuevos proyectos de I+D, porcentaje superior a su cuota en el total de inversiones transfronterizas anunciadas. Sin embargo, entre los mayores receptores europeos, Alemania, Francia y el Reino Unido muestran participaciones similares en ambos tipos de proyectos.

El monto de inversiones anunciadas en proyectos específicos de I+D en América Latina y el Caribe fue cercano a los 4 mil 300 millones de dólares entre 2007 y 2017. Brasil captó la mayor parte del total (76%), seguido por México (9%) y Chile (6%). Un

elemento a destacar es el fuerte impacto de la Unión Europea en este tipo de proyectos, ya que el 68% del monto anunciado para proyectos de I+D en la región fue realizado por empresas europeas.

Entre 2007 y 2017, la composición sectorial de este tipo de proyectos ha sido diversa, liderada por la industria química (27%), seguida por el sector farmacéutico (17%) y las telecomunicaciones (12%). No obstante, también se anunciaron proyectos de I+D en energías renovables, biotecnología, alimentos y tabaco o la industria de las tecnologías de la información.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN TRANSFRONTERIZA ANUNCIADA TOTAL Y EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D), POR REGIONES Y PAÍSES DE DESTINO, 2007-2017
-En porcentajes-



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

Fuente de información:

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/43740-la-union-europea-america-latina-caribe-estrategias-convergentes-sostenibles-la>

Migración internacional e inclusión en América Latina (CEPAL)

En agosto de 2018, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el documento “Migración internacional e inclusión en América Latina”. A continuación se presenta la información.

Resumen

En un contexto de intensificación y diversificación de los flujos migratorios en América Latina y el Caribe en las últimas décadas, caracterizados por un aumento de la inmigración intrarregional y la generación de nuevos corredores migratorios con distintos perfiles sociodemográficos, el presente documento analiza las características de la inclusión de la población migrante. Desde una mirada de la protección social y mediante el uso de encuestas de hogares, se analiza la información de siete países de destino: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay. El análisis se centra en la distinción de los migrantes en grupos analíticamente relevantes en términos de inclusión según temporalidad (si es un migrante antiguo o reciente) y procedencia (intrarregional o extrarregional). Entre los principales resultados destaca la coexistencia de altos niveles de ocupación entre los trabajadores migrantes con múltiples brechas en materia laboral, de salud, vivienda, y educación en comparación con los locales. Estas diferencias persisten a pesar de que generalmente los migrantes tienen un mayor nivel educacional. En los comentarios finales se destaca el desafío de atender las brechas encontradas, enfatizando la importancia de generar sistemas de protección inclusivos, de forma que la condición migratoria no se constituya en un eje estructurante de desigualdad social en la región. También resulta fundamental tener claridad sobre los perfiles sociodemográficos de la población inmigrante, ya que facilita una elaboración estratégica e inclusiva de los sistemas de protección social y reconocer el aporte de la inmigración al desarrollo social y

económico de los países de destino. Finalmente, se plantean desafíos de inclusión de la migración para cada uno de los ámbitos del desarrollo social.

Introducción

América Latina y el Caribe dejó de ser una región caracterizada por la inmigración extrarregional: entre 1970 y 2010, la inmigración intrarregional pasó de representar un 24% a más del 63% (Martínez y Orrego, 2016; OIT, 2016b). En el último tiempo, se han iniciado e intensificado importantes flujos de migración intrarregional hacia países como Argentina, Belice, Brasil, Chile, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Trinidad y Tobago. En este contexto, dado que los perfiles sociodemográficos de los inmigrantes y las características de la institucionalidad social en los países de destino son diferentes, cabe esperar trayectorias de inclusión diferenciadas. En efecto, informes recientes de la situación de la migración laboral en América Latina y el Caribe (OCDE y OIT, 2018; OCDE, 2017; OCDE, 2017b; OCDE, 2017c; OIT, 2016b) dan cuenta de cómo la combinación de ausencia de una institucionalidad social (gobernanza migratoria, institucionalidad y coordinación de los ministerios del trabajo y portabilidad de derechos, entre otros) con la demanda laboral en los países de destino, ha implicado que los trabajadores migrantes tengan un menor acceso al mercado laboral formal, generándose brechas significativas en términos de protección social y servicios básicos para ellos y sus familias en comparación con la población local. Muchos trabajadores migrantes se desempeñan en condiciones laborales precarias e inseguras, con salarios bajos y ausencia de seguridad social. Esta situación de desigualdad en términos de inclusión y acceso a protección social de las personas migrantes es problemática, especialmente en un contexto donde la demanda de fuerza de trabajo no se acompaña de una garantía en términos de derechos.

Abordar la inclusión y el acceso a protección social de las personas migrantes en los principales países de destino en América Latina y el Caribe es algo crucial. Entre los

estudios que han analizado las temáticas de la inserción laboral (OIT, 2016), la contribución de los inmigrantes al desarrollo económico de los países en desarrollo (OCDE y OIT, 2018) y los principales corredores migratorios (OIT, 2016b), también hay algunas publicaciones específicas sobre países, como la serie de publicaciones en el marco del proyecto Interacciones entre políticas públicas, migración y desarrollo (OCDE, 2017) para el caso de Costa Rica (OCDE, 2017b) y República Dominicana (OCDE, 2017c). En todos estos estudios se han constatado brechas importantes entre el stock de personas migrantes y la población local en términos de inserción económica, inclusión y protección social; para ello, se utilizaron diversas fuentes de información, tales como los censos de población, encuestas nacionales de inmigración, encuestas de hogares y registros administrativos.

Sobre esta base empírica, en el presente documento se profundiza el análisis de las brechas de inclusión y protección social de las personas migrantes con respecto a la población local de cada país. La caracterización y comparación realizada en este documento distingue inmigrantes según el tiempo de estadía desde su arribo al país de destino, así como su procedencia según se trate de migración intrarregional o extrarregional. Temporalidad y procedencia son dimensiones que se encuentran estrechamente asociadas a la incorporación socioeconómica de los migrantes en las sociedades de destino y permiten dar cuenta de las distintas brechas de protección social de los distintos grupos.

Tanto por su relevancia en términos de la proporción de población inmigrante, como por la disponibilidad de encuestas de hogares con información migratoria, en el presente documento se analizan siete países seleccionados de América Latina y el Caribe: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay. Es clave mencionar que el análisis se realiza a partir de procesamientos especiales de encuestas de hogares de los países; en particular, con la última ronda disponible (alrededor de 2015). Al igual que en otros contextos con presencia inmigratoria, y por

diversas razones a describir más adelante, las encuestas de hogares pueden ser utilizadas como fuente de información complementaria a los censos (OIT, 2016). Debido al carácter innovador de usar este tipo de fuente de información, el análisis de la inclusión y protección social de las personas migrantes mediante encuestas de hogares requiere de una serie de precauciones a tener en consideración, las cuales son revisadas más adelante.

El documento se encuentra organizado en cinco secciones. En la primera se plantea un breve marco analítico con los conceptos utilizados, tales como inclusión y exclusión, destacando la importancia de las distinciones de temporalidad y procedencia de la migración. En la segunda, se describe la pertinencia, así como las precauciones a tener en cuenta, del uso de encuestas de hogares para el análisis de la migración en destino. Aquí se presentan indicadores que confirman los patrones migratorios presentados en los censos poblacionales y se introducen operacionalmente las distinciones básicas que guiarán el análisis del documento: temporalidad y procedencia. La tercera sección considera el tiempo de estadía en el país como una variable clave para comprender las diferentes características sociodemográficas y los perfiles de inserción laboral, así como las brechas de inclusión social y laboral entre la población local, la migración histórica y reciente en los países de destino. La cuarta sección replica el análisis anterior, pero distinguiendo según procedencia de las personas migrantes. En la última sección, se sintetizan los hallazgos encontrados y se presentan algunos en términos de los diferentes desafíos de cada país según el análisis realizado, se presentan reflexiones sobre alternativas posibles a considerar en las políticas de protección social.

I. Marco conceptual: inclusión, temporalidad y procedencia de la inmigración

Como se mencionó en la introducción, abordar el tema de la inclusión de la población inmigrante en los países de América Latina y el Caribe es muy relevante, especialmente en un contexto donde los altos niveles de ocupación se combinan con una mayor

presencia relativa en la economía informal, sobrequalificación económica, peores condiciones laborales y un limitado acceso a protección social y servicios básicos (OIT 2016b). En definitiva, se trata de una problemática vinculada a la inclusión social y laboral de la población inmigrante, que debe entenderse no solo en función de sus perfiles sociodemográficos, sino también en contraste con las características de los países de destino y la población local que reside en éstos.

Sobre la base de múltiples conceptualizaciones (CEPAL, 2008; CEPAL, 2009b; Naciones Unidas, 2016; Levitas y otros, 2007), en el documento *Brechas, ejes y desafíos en el vínculo entre lo social y lo productivo* (CEPAL, 2017a), la inclusión se define como “...la realización de los derechos, la participación en la vida social, el acceso a educación, salud y cuidado, así como a los servicios básicos de infraestructura, y la disponibilidad de recursos materiales como ingresos y vivienda. Remite a un proceso de mejoramiento de las condiciones económicas, sociales, culturales y políticas para la plena participación de las personas en la sociedad, que tiene tanto dimensiones objetivas como de percepciones”. En este sentido, la inclusión posee un carácter multidimensional en pos de dar cuenta del bienestar y reconocimiento dentro de la sociedad, tales como puede ser el acceso a la vivienda digna, la salud, el empleo y la no discriminación (Levitas y otros., 2007). Así, la inclusión social puede ser entendida como un continuo, o un vector con un conjunto de dimensiones; una situación donde los individuos son miembros plenos de la sociedad y están en condición de participar, desarrollarse y beneficiarse de ella.

Por su parte, el concepto de inclusión laboral se encuentra estrechamente vinculado con la inclusión social y con el trabajo decente, esto dado que el trabajo se presenta como la llave maestra para conseguir igualdad, desarrollo personal y crecimiento económico en la región (CEPAL, 2017a). Como ha enfatizado la CEPAL (2009b, 2010, 2012a, 2014, 2016a, 2016b, 2017c, 2018), el trabajo es central en términos de la integración y es un mecanismo fundamental en la autonomía, dignidad de las personas y ampliación

de la ciudadanía. Sin embargo, no basta con encontrarse empleado para que el trabajo sea efectivamente un mecanismo que impulse la inclusión social. El trabajo decente, definido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1999) e incorporado en el Objetivo 8 de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible (promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos), se encuentra entonces en el centro del desafío de inclusión social y laboral.

En un contexto donde los flujos migratorios tienen una importante motivación laboral, analizar la inclusión de la inmigración en América Latina desde la óptica del trabajo decente es especialmente relevante (OIT, 2016b; OIT 2017). En particular, la meta 8.8 de los ODS refiere a la importancia de resguardar los derechos de los trabajadores migrantes, aludiendo a que el trabajo debe ir acompañado de un reconocimiento de derechos y de condiciones laborales adecuadas: “proteger los derechos laborales y promover un entorno de trabajo seguro y protegido para todos los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, en particular las mujeres migrantes y las personas con empleos precarios” (OIT, 2016b).

Es clave, entonces, instalar en el debate regional sobre desarrollo social, el modo en que la condición migratoria puede constituir un eje potencialmente estructurante de desigualdad social. Al igual que para los otros ejes estructurantes de la matriz de la desigualdad (clase social, sexo, raza y etnia y territorio) (CEPAL, 2016a), en ausencia de una institucionalidad social adecuada, los riesgos de exclusión son más elevados. La exclusión social, como consecuencia lógica de la falta de inclusión, es un proceso dinámico y multidimensional generado por desigualdades económicas, políticas, sociales y culturales, tanto a nivel individual, de hogares, grupal, nacional, regional y global. En particular, dado que la condición migratoria viene a definir y plantear una cuestión básica de pertenencia a los Estados, a los mercados laborales y a los sistemas de protección social, es fundamental enfatizar en los riesgos de exclusión social de la

población migrante, los cuales se encuentran en estrecha relación con el modo en que las personas migrantes son categorizadas en los marcos jurídico-normativos de los Estados.

Castles y Miller (2014) describen, a modo de tipos ideales, los modelos de incorporación que han adoptado los países para gestionar la forma en que las personas migrantes (y sus descendientes) pasan a ser parte de las sociedades de destino. Dado que estos modelos responden a la definición de ciudadano y a cómo las personas migrantes pueden convertirse en ciudadanos, su aspecto diferenciador se vincula estrechamente con el concepto de nación que subyace a cada país. Mientras que el modelo étnico define la pertenencia a la nación en términos de etnicidad (descendencia, lenguaje y cultura comunes), en el modelo republicano la nación es definida como una comunidad política donde las personas migrantes son admitidas como ciudadanos en la medida que se adhieren a las reglas políticas y están dispuestos a adoptar la cultura nacional. El modelo multicultural, por otro lado, es similar al republicano, con la diferencia que las personas migrantes son incorporadas no solo como individuos, sino también como parte de una comunidad de origen, por lo que la reproducción de su cultura se constituye como un derecho. Finalmente, uno de los paradigmas emergentes en relación a los modos de incorporación se refiere a las políticas interculturales, las cuales se caracterizan por poner las relaciones entre población local e inmigrantes en el centro, enfatizar las características en común y evitando una categorización fija de la identidad del otro (Zapata-Barrero, 2015).

Vinculado a los modelos de incorporación, es posible plantear una correspondencia con las estrategias y actitudes adoptadas por las personas migrantes cuando llegan a un nuevo entorno cultural y social (Sam y Berry, 2010). Así, las políticas multiculturales e interculturales facilitarían una integración, dado que las personas mantendrían su identidad y legado cultural de origen al tiempo de adoptar e interactuar con los elementos propios de la sociedad de destino. El modelo republicano tendería a generar

una asimilación, dado que los individuos orientan sus prácticas eminentemente a las normas, valores y tradiciones del país de destino, dejando de lado la identidad cultural de origen. En el modelo étnico, las personas otorgan un valor elevado a mantener las características de su identidad de origen y evitan una interacción con los miembros de la sociedad de destino, lo cual tendería a producir una separación con la población local. En este contexto, un fracaso de las políticas de gobernabilidad migratoria podría tener un efecto de marginalización, la que ocurre cuando los individuos tienen escasas posibilidades de mantener su identidad de origen, así como un bajo interés en interactuar con los nuevos contextos sociales donde llegan.

Si bien en el presente documento el análisis se centra en la inclusión en términos de las dimensiones materiales y derechos sociales, es importante enfatizar que un estudio completo de la inclusión requiere considerar los ámbitos de desarrollo vinculados con el reconocimiento, la participación, y el sentido de pertenencia. Como ha sido analizado en diversas publicaciones (CEPAL, 2007; Levitas y otros, 2007), la falta y desigualdad en el acceso a recursos, derechos, bienes y servicios, así como las limitaciones para la participación social, política y cultural asociada a la exclusión social, afectan la calidad de vida de las personas, así como la cohesión e integración de la sociedad. Por cohesión se entiende “la dialéctica entre mecanismos instituidos de inclusión y exclusión sociales y las respuestas, percepciones y disposiciones de la ciudadanía frente al modo en que ellos operan” (CEPAL, 2007). Se define entonces como un concepto que resulta en función del grado de inclusión y nivel de integración presentes en las sociedades. Refiere tanto a la proximidad relacional de un grupo o sociedad determinada, como a la fuerza y contenido de sus relaciones. En el entendimiento de Kearns & Forrest (2001), la cohesión social es un proceso de carácter colectivo que indica la calidad de la convivencia. Refiere al hecho de “mantenerse juntos”; a la disposición de las personas en sociedad para enfrentar distintos aspectos de la vida en común.

Se aprecia entonces que los conceptos de inclusión, integración y cohesión se encuentran estrechamente relacionados. Mientras que inclusión e integración operarían en un nivel individual o micro, la cohesión ocurriría a nivel social o macro, siendo un resultado de cuán incluidos se encuentran las personas y el modo en que éstos son incorporados.

El proceso de incorporación en los países de destino se asocia con la temporalidad de la migración, en tanto el tiempo de estadía contribuye a una mayor inserción laboral, generación de redes y disminución de barreras de acceso a los mercados laborales, tal y como ha sido investigado en otros contextos con alta presencia inmigratoria (Bauer y Zimmermann, 1999; Chiswick, Lee, y Miller 2005; Green 1999; Obucina, 2013; Redstone, 2006). Sin embargo, en sí mismo, el tiempo de estadía no necesariamente asegura una mayor inclusión de las personas migrantes, sobre todo en aquellos casos donde la institucionalidad social no está adaptada para acoger estos nuevos flujos, generándose situaciones de exclusión importantes asociadas al no reconocimiento explícito o implícito de derechos, la irregularidad migratoria, inserción en la economía informal, barreras en la convalidación de competencias, pérdida de los permisos de trabajo y residencia, entre otros.

La procedencia de las personas migrantes es también un aspecto clave a considerar, especialmente en el contexto de países de América Latina y el Caribe, para lo cual se distingue según se trate de migración intrarregional o extrarregional. Si bien se han establecido acuerdos en distintos niveles (regional, subregional y nacional) de movilidad y residencia, tales como los de integración económica de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el MERCOSUR, en comparación con otras regiones existe un menor avance en términos de libre circulación y residencia, así como el derecho a trabajar en igualdad de trato y oportunidades (Acosta, 2016; OIM, 2014; OIT, 2016; OIT, 2016c). Tal como señala la Declaración de Nueva York para los Refugiados

y los Migrantes (2016), la coordinación internacional en esta materia tiene un importante papel para asegurar el resguardo de los derechos de las personas migrantes.

Los sistemas de protección social tienen como propósito, además de proteger de la pobreza, facilitar el acceso a servicios sociales, promover que las personas adquieran capacidades, ejerzan sus derechos y se desarrollen a lo largo del ciclo de vida, promoviendo así la inclusión social de todos los integrantes de la sociedad (Cecchini y otros, 2015; Martínez, 2017). En este contexto, los sistemas de protección social juegan un rol clave en permitir un estándar mínimo de acceso a servicios, y en proteger a la población de la pobreza y sus riesgos. De esta forma, el acceso de las personas a la protección social es un componente clave de la inclusión, sobre todo en lo referido a materia de vivienda, educación, salud y empleo (Spicker y otros, 2007).

La inversión en una institucionalidad social con enfoque de derechos que proteja a las personas migrantes de los riesgos concomitantes a sus trayectorias, mediante marcos normativos actualizados y coordinación con los ministerios del trabajo, entre otros, se vuelve determinante en los países de destino (OCDE y OIT, 2018). El panorama descrito a continuación busca contribuir a orientar las alternativas de protección social de las personas migrantes, así como entregar indicios sobre el desempeño de los sistemas de institucionalidad social, para y con los migrantes, en cada país de destino.

II. Uso de encuestas de hogares para analizar inclusión y protección social de personas migrantes en países de destino

De manera complementaria a la información proporcionada por los censos de población con relación a las personas migrantes, las encuestas de hogares son una fuente de datos que permite una mayor caracterización socioeconómica tanto de la población local como de los conjuntos migratorios. En efecto, dado su mayor alcance de preguntas e indicadores, las encuestas de hogar permiten profundizar en aspectos de calidad del empleo, educación, salud y vivienda, claves de la protección social. A su vez, y gracias

a su mayor periodicidad, la información proporcionada puede otorgar un perfil más actualizado de la población, además de presentar la ventaja de poder analizarla longitudinalmente en un menor intervalo de tiempo.

En este contexto, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha realizado un especial esfuerzo de sistematización de las distintas fuentes de datos disponibles para la región, junto con identificar sus ventajas y desventajas comparativas. En el documento “Estadísticas de migración laboral: mapeo y análisis de 5 países de América Latina y el Caribe” (OIT, 2016), se presentan las principales fuentes de información para el estudio de la migración laboral en Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica y Trinidad y Tobago. El documento revisa los censos de población, encuestas de hogares y registros administrativos, así como los sistemas internacionales de estadísticas que sistematizan información de migración internacional tales como IMILA (censos), IPUMS International-MPC (censos) y SICREMI-OEA (registros administrativos y censos). Sobre la base de la sistematización de fuentes de información realizadas por OIT en 2016, en el cuadro siguiente se comparan los censos de población, las encuestas de hogares y registros administrativos, en función de criterios como la universalidad y representatividad, frecuencia, la armonización entre distintas rondas y países, así como las posibilidades que entrega para caracterizar los stocks y flujos migratorios en términos de inclusión y protección social.

Entre las principales ventajas de los censos se aprecia su universalidad y armonización de indicadores, las que son elaboradas por las instituciones especializadas de estadística de los países y que proveen información de stock. Su principal desventaja para caracterizar migración internacional en destino es su frecuencia decenal y que los flujos migratorios se pueden estudiar únicamente a partir de las preguntas sobre el tiempo de llegada al país de destino. Las encuestas de hogares, por otro parte, tienen una mayor frecuencia (anual o continua) y es posible armonizar sus indicadores entre países. No obstante, tienen una limitación en términos de las posibilidades de desagregación de

subpoblaciones y la aproximación a los flujos migratorios también debe realizarse de manera indirecta. Finalmente, los registros administrativos, si bien tienen una representatividad de todo el universo de la población migrante y además pueden entregar información continua de los flujos migratorios, presentan una mayor dificultad para trabajar con indicadores armonizados, además de ser usualmente una fuente de información con acceso más restringido.

En síntesis, para la caracterización continua de la inclusión y acceso a protección social de los inmigrantes internacionales en la región, y sobre todo en períodos intercensales, las encuestas de hogares pueden ser una fuente de información que presenta ventajas comparativas en relación con los censos y registros administrativos. No obstante, con tal de tener precaución en la interpretación de los resultados en términos de la representatividad estadística de las poblaciones migrantes, se requiere tener claridad sobre las limitaciones de estas encuestas en cuanto al diseño y tamaño de las muestras. Mayores esfuerzos en la capacidad de desagregación y de diseño muestral son necesarios para aumentar la capacidad de análisis y robustecer la validez de los resultados.

COMPARACIÓN DE FUENTES DE INFORMACIÓN PARA EL ESTUDIO DE INMIGRACIÓN INTERNACIONAL Y PROTECCIÓN SOCIAL

Criterios	Censos	Encuestas de hogares	Registros
Universalidad	Sí	No	Sí
Frecuencia	10 años	Anual o continua	Continua
Amortización entre países	Sí	Sí	No
Oficinas nacionales de estadística	Sí	Sí	No
Información de <i>stocks</i>	Sí	Sí, pero con limitaciones para desagregar por tamaño y muestral	No suelen proveer información de <i>stocks</i>
Información de migración reciente (flujos)	Sí	Sí, pero con limitaciones para desagregar por tamaño muestral. Y se requiere amortización de preguntas.	Sí
Caracterización sociodemográfica	Sí	Sí	Sí
Caracterización inclusión social	Sí, pero menor cantidad de indicadores en comparación a encuestas de hogares	Sí	Sí
Caracterización acceso a protección social	Sí, pero menor cantidad de indicadores en comparación a encuestas de hogares	Sí	Sí

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de documento "Estadísticas de migración laboral: Mapeo y análisis en 5 países de América Latina" (OIT, 2016).

La selección de los siete países de la región¹³ para realizar el presente análisis se justifica, en primer lugar, por la relevancia relativa de la población inmigrante, pero también por la disponibilidad de indicadores para estudiarla mediante encuestas de hogares. En primer lugar, es necesario contar con indicadores que permitan identificar adecuadamente a la población migrante, además de disponer de información respecto de su procedencia y tiempo de permanencia en el país. Por otro lado, se debe tener acceso a indicadores de inclusión que permitan comparar a los locales con los conjuntos de migrantes en sus distintas dimensiones. Concordantemente, para los casos de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México, República Dominicana y Uruguay, se armonizaron las encuestas de hogares de la ronda de 2014-2015, en relación con este conjunto de variables e indicadores, los que se describen en el cuadro siguiente.

¹³ No fue posible incluir Panamá que, si bien es un país con un porcentaje importante de personas inmigrantes, en su encuesta no cuenta con indicadores que permitan identificar adecuadamente a la población migrante.

INDICADORES DE MIGRACIÓN E INCLUSIÓN SOCIAL UTILIZADOS

		Variable	Indicador
Variables migración	Condición migratoria	Inmigración; local	País de nacimiento
	Procedencia	Intraregional; extraregional	País de nacimiento
	Temporalidad	Inmigrante histórico; Inmigrante reciente	Años desde inmigración
Variables inclusión	Educación	Asiste/No asiste	Asistencia a la escuela de niños y jóvenes de (6 a 18 años)
	Trabajo. Desempleo	Empleado/Desempleado	Ocupados como porcentaje de PEA
	Trabajo Inserción laboral	Ocupado/No ocupado en sectores baja productividad Sobrecalificado/no sobrecalificado	Ocupados en sectores de baja productividad (área urbana) Ocupados en sector baja productividad con nivel educativo terciario
	Protección social. salud	Afiliado (No afiliado a sistemas de salud)	Afiliación al sistema de salud (ocupados)
	Protección social. Pensiones	Afiliado (No afiliado a sistemas de pensiones)	Afiliación al sistema de pensiones (ocupados)
	Vivienda. Hacinamiento	Hacinamiento	N de personas en el hogar (hogar)
	Vivienda. Acceso a servicios básicos	Acceso a servicios básicos	Acceso a agua potable Acceso saneamiento

FUENTE: Elaboración de la CEPAL.

En el cuadro anterior es posible apreciar un conjunto de variables sobre migración e inclusión. La medición de la condición de inmigrante en las encuestas de hogares de los países seleccionados es coherente con las recomendaciones planteadas por CEPAL (2009a) y Organización de Naciones Unidas (1998) con relación a la migración internacional, dado que se pregunta por el país de nacimiento y los años desde la inmigración (o si la inmigración fue realizada con anterioridad a 5 años). Sin embargo, cabe destacar que únicamente en Chile se siguen las recomendaciones sobre la medición del país o lugar de nacimiento a partir de la residencia de la madre, así como la consideración de la pregunta sobre la nacionalidad planteadas en diversos documentos de Naciones Unidas (CEPAL, 2009a; Naciones Unidas, 2017). En particular, se trabajó con tres variables sobre inmigración basadas en el país de nacimiento, las cuales permiten estudiar esta temática desde la perspectiva del *stock*, la procedencia regional y su temporalidad. Utilizando la pregunta país de nacimiento distinto al cual reside no se consideran extranjeros en condición de turista ni de visita en los hogares como migrantes puesto que las encuestas de hogares consideran como miembros del hogar sólo a aquellas personas que habiten allí hace (al menos) seis meses o tengan ese hogar como hogar habitual. Adicionalmente, se armonizó un conjunto de

indicadores sobre inclusión y acceso a protección social. Los indicadores que permiten identificar la condición étnico-racial de las personas únicamente estaba disponible para Brasil, México y Uruguay, en cuyo caso, además, no se obtiene un número de casos suficiente para realizar este tipo de análisis. Debido a ello se optó por no incluir esta variable en el análisis de este documento.

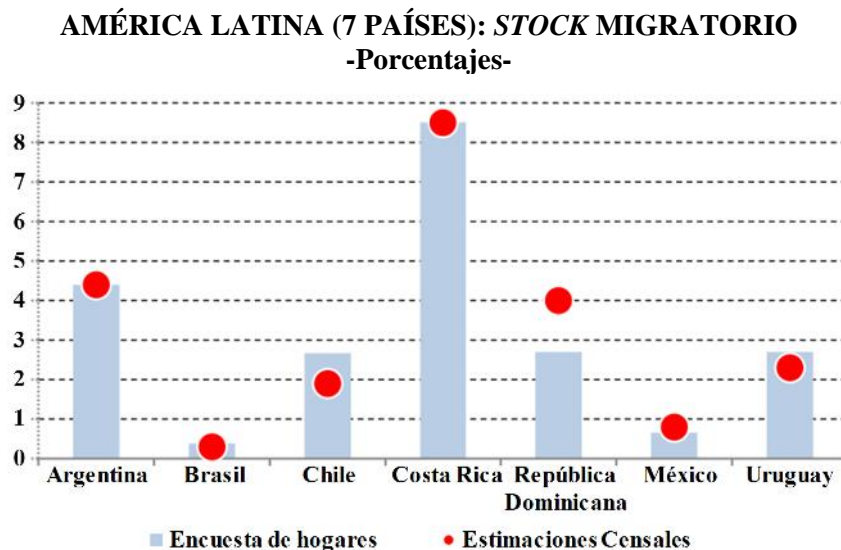
La unidad de análisis corresponde a los individuos, con excepción de los indicadores sobre vivienda, donde se considera el hogar. Es claro que analizar la inclusión a nivel de hogar es pertinente desde un enfoque de protección social, especialmente para los casos de niños hijos de inmigrantes nacidos en el país de destino (segunda generación); no obstante, esto fue descartado, ya que el tamaño muestral a nivel de hogares con inmigrantes disminuye considerablemente las posibilidades de desagregación. Sin embargo, tal y como se señaló en la introducción, de todos modos se presenta un análisis más acotado a nivel de los hogares sobre la presencia de niños y adultos mayores en hogares con inmigrantes como jefe de hogar. A nivel de los individuos como unidad de análisis, niños hijos de inmigrantes nacidos en el país de destino son considerados como población local, aunque otro estudio podría considerar revisar si acaso existen brechas de inclusión.

A Ejes de análisis: temporalidad y procedencia

Como se señaló en la introducción, el análisis se realiza distinguiendo según dos aspectos que se encuentran asociados con las brechas de inclusión social y laboral de las personas migrantes: temporalidad y procedencia. Las encuestas de hogares permiten, una vez armonizados sus indicadores, analizar diferentes brechas sociales y económicas en función de estas dos distinciones.

Es fundamental enfatizar que los análisis realizados se orientan a observar diferencias en términos de distribuciones en lugar de valores absolutos. Adicionalmente, los resultados a presentar se refieren a la muestra de personas inmigrantes en las encuestas,

no siendo posible una inferencia a nivel del universo poblacional. En la gráfica siguiente se presenta la proporción de población inmigrante en los siete países seleccionados, la cual es similar, con la excepción de Chile y República Dominicana, al valor descrito utilizando los censos de población de la ronda de 2010 (Martínez y Orrego, 2016).

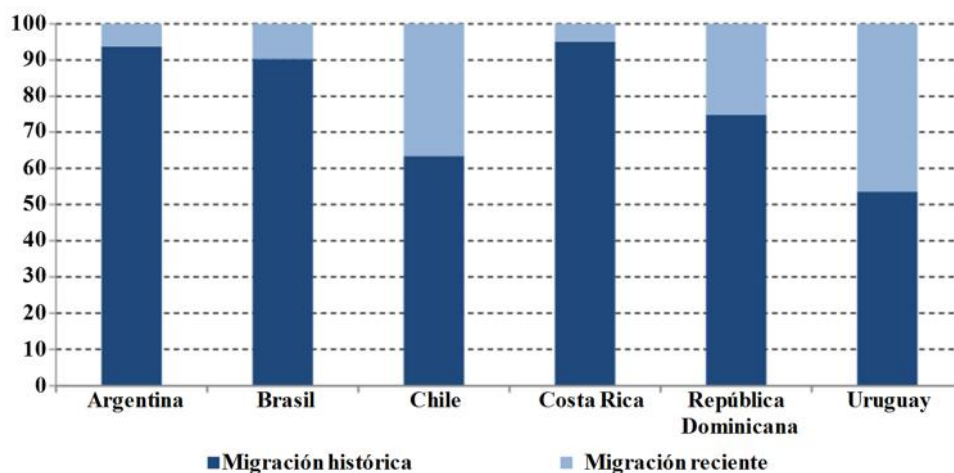


FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG) y estimaciones de OIT-CEPAL (2017).

En la gráfica siguiente es posible apreciar la importancia relativa de la migración reciente dentro del *stock* migratorio. Siguiendo los conceptos descritos anteriormente, la temporalidad de la migración es una distinción inicial de suma relevancia desde una perspectiva de inclusión y protección social, dado que las necesidades de las personas migrantes son diferentes según se haya llegado recientemente o no. Se destacan los casos de Uruguay, Chile y República Dominicana con una proporción mayor al 25% de migrantes que residen en estos países hace menos de 5 años llegando a un máximo de 46.5% para el caso de Uruguay. En Brasil, Argentina y Costa Rica, la proporción de migración reciente es considerablemente menor. Como se mencionó anteriormente,

para el caso de México aquello no se grafica dado que en la encuesta utilizada el total de las personas migrantes corresponden a migrantes recientes.

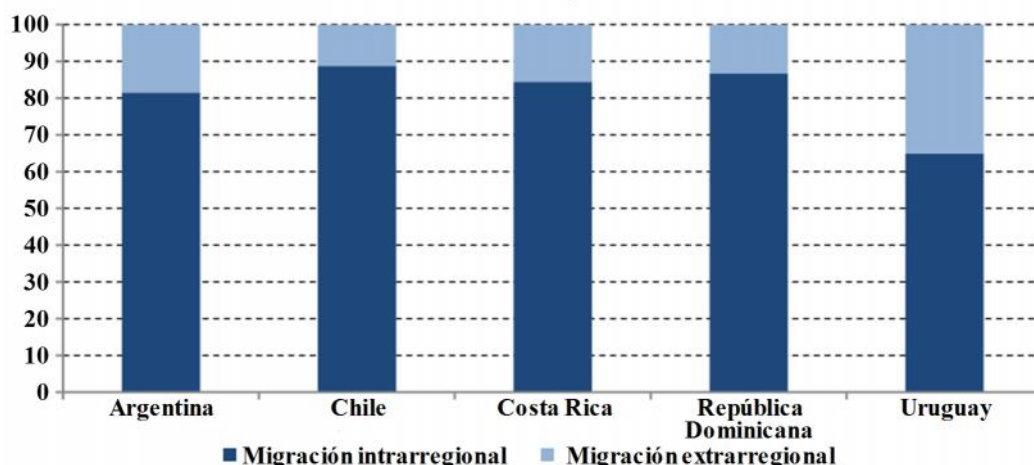
AMÉRICA LATINA (6 PAÍSES): MIGRACIÓN RECIENTE E HISTÓRICA CON RESPECTO AL STOCK. ALREDEDOR DE 2015
-Porcentajes-



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Las encuestas de hogares también permiten distinguir según la procedencia de las personas migrantes, lo cual constituye una oportunidad para profundizar en las brechas de inclusión social y laboral entre la población local, las personas migrantes extrarregionales e intrarregionales. La gráfica siguiente confirma el patrón migratorio internacional descrito en Martínez y Orrego (2016), donde la migración intrarregional es mayoritaria. Esto es especialmente relevante en un contexto donde esta mayor representación de la migración intrarregional ha venido aumentando en los últimos años. Para los países analizados, la migración intrarregional representa una mayoría, superando el 80% en casi todos los casos. Nótese que en Brasil y México no puede realizarse esta distinción mediante las encuestas hogares disponibles, por lo que los análisis según procedencia se acotarán a los otros cinco países.

**AMÉRICA LATINA (5 PAÍSES): POBLACIÓN INMIGRANTE SEGÚN
PROCEDENCIA DE LA MIGRACIÓN. ALREDEDOR DE 2015
-Porcentajes-**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

III. Brechas de inclusión según temporalidad: población local, migrantes antiguos y recientes

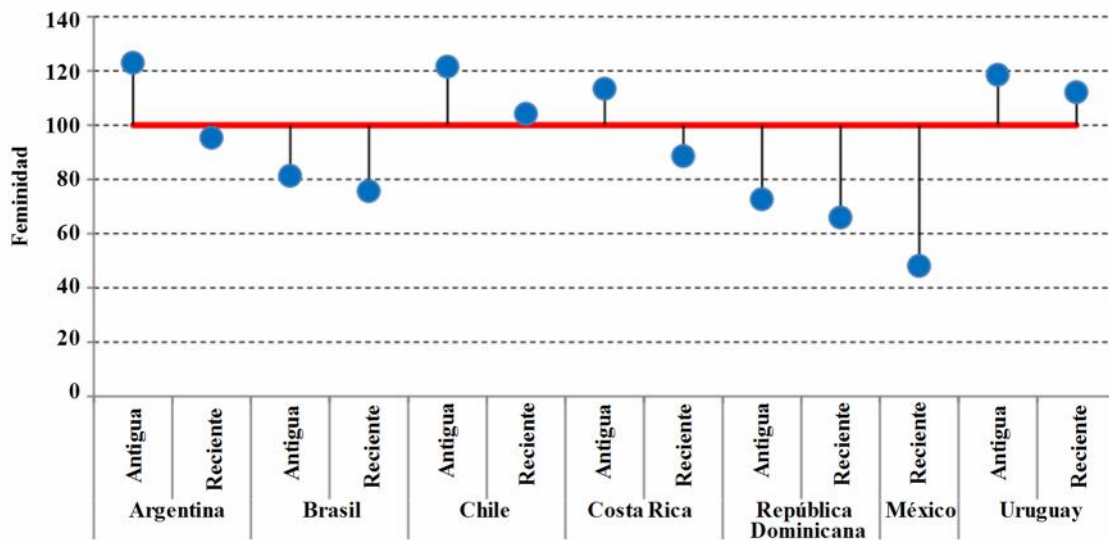
En esta sección se presentan las características sociodemográficas, de inclusión social y laboral de las personas migrantes según el tiempo de estadía en los respectivos países de destino. De manera transversal, se contrastan los perfiles de la migración antigua, la migración reciente y la población local en términos de sus características sociodemográficas, su inserción laboral e inclusión.

A. Características sociodemográficas

A continuación se analizan algunas de las características sociodemográficas de las personas migrantes en relación con su composición por sexo, edad y nivel educativo. En la gráfica siguiente, a continuación, se detalla la composición de las poblaciones migrantes según sexo. Para ello, se hace uso del índice de feminidad que es el cociente entre el total de mujeres respecto al total de hombres, descrito en términos porcentuales.

De este modo, un índice de feminidad sobre el 100% señala que hay mayor número de mujeres que de hombres en una población, mientras que lo contrario ocurre cuando el índice de feminidad se sitúa bajo el 100%. En la gráfica se aprecia cómo en la migración antigua existiría una leve mayor proporción de mujeres en Argentina, Costa Rica y Uruguay. Por otra parte, una situación opuesta ocurre en Brasil, República Dominicana y México donde se observa una elevada proporción de migrantes hombres, confirmando un patrón presentado al analizar datos censales (Martínez, Cano y Soffia, 2014).

AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): ÍNDICE DE FEMINIDAD SEGÚN TEMPORALIDAD DE LA MIGRACIÓN. POBLACIÓN DE 15 AÑOS Y MÁS, ALREDEDOR DE 2015
-En porcentajes con respecto al total de hombres-

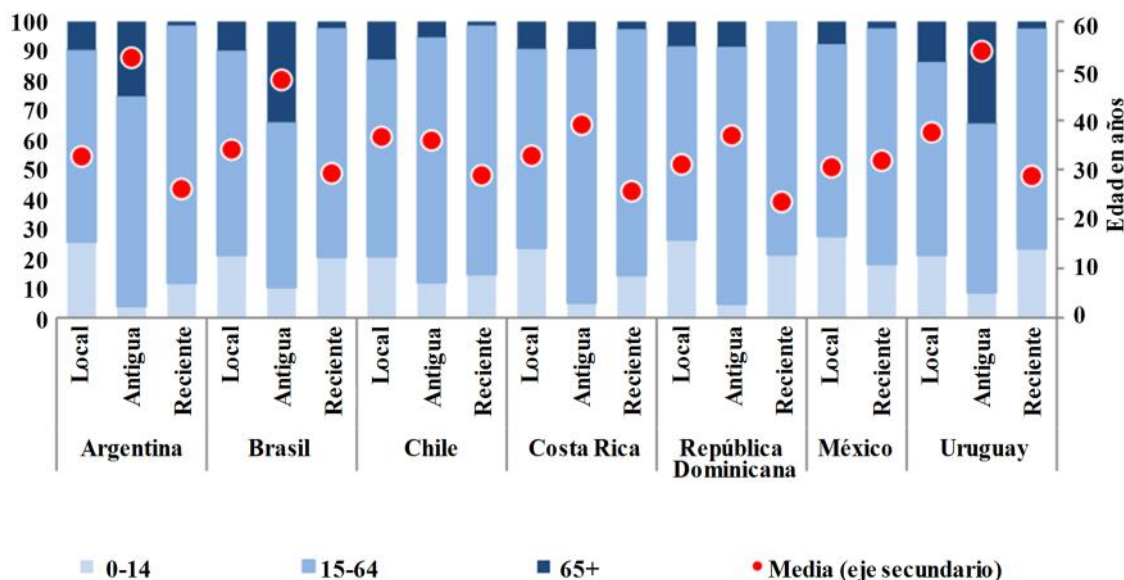


FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En relación con la inmigración reciente se observa que nuevamente en Brasil, República Dominicana y México se observa una migración principalmente masculina, llegando a haber 36% más hombres que mujeres para el caso mexicano. En el resto de los países la inmigración reciente tiene un comportamiento relativamente paritario en su composición según sexo.

En la gráfica siguiente se presenta información clave en términos de protección social. En primer lugar, se confirma la relevancia de la migración laboral en la población migrante en los países de destino, como fue constatado en OIT (2016b) y OIT-CEPAL (2017).

AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): ESTRUCTURA DE EDADES SEGÚN CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA, ALREDEDOR DE 2015
-En porcentajes-



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En el caso de la migración reciente se aprecia un patrón donde la proporción de población en edad de trabajar es relativamente mayor en comparación con los locales, existiendo una diferencia de entre 8 a 18 puntos porcentuales entre ambas. Para la migración antigua este patrón se mantiene, salvo para Argentina, Brasil y Uruguay, donde la edad promedio en los migrantes antiguos ronda en torno a los 50 años. Tal y como se ha planteado en relación con la población local, la inclusión laboral contribuye a una protección social vía ingresos y acceso a la protección social contributiva (Cecchini y otros, 2015; Cecchini y Martínez, 2011; Tokman, 2006). De este modo, brindar las condiciones adecuadas para una inserción laboral de las personas migrantes

activas económicamente es un aspecto clave para que los ingresos laborales sean una fuente efectiva de protección social para esta población.

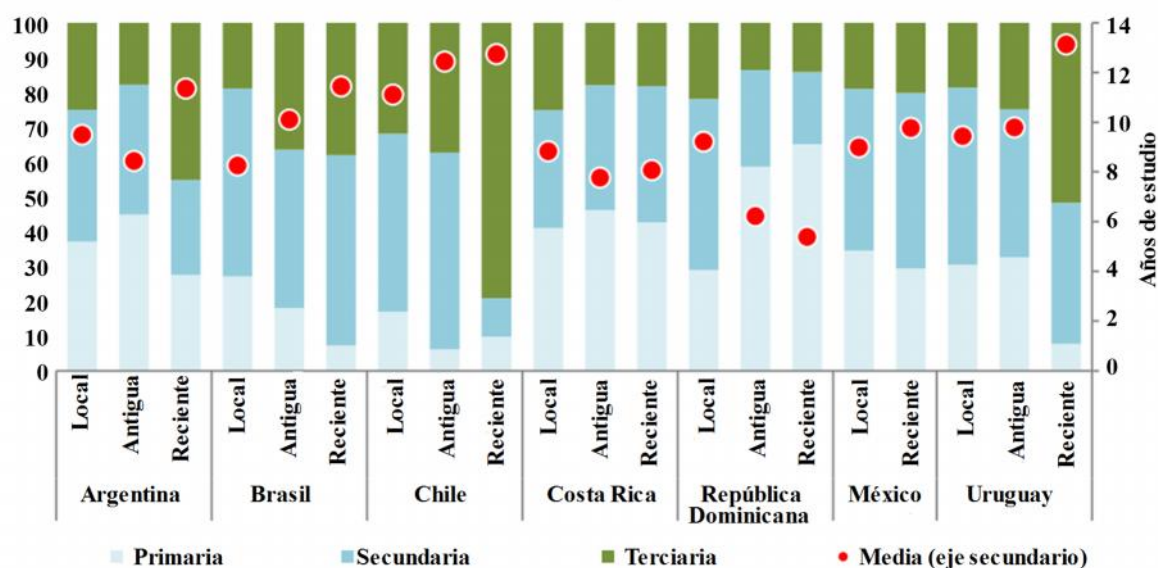
En segundo lugar, desde una perspectiva de protección social y ciclo de vida, es importante dar cuenta de la importancia relativa de la población de niños de 0-14 años y de adultos mayores de 65 años¹⁴. Nótese que la proporción de niños de 0-14 años en la población local es mayor a la población migrante en todos los países de destino. No obstante, la proporción de este grupo de edad en la población migrante es considerable y varía en un rango de 12 a 23%, destacándose los casos de Brasil, República Dominicana y Uruguay con más de 20%. Para países como Chile y Uruguay, ya más adentrados en la transición demográfica, los flujos migratorios con altas proporciones de niños pueden constituir un desafío debido al resurgimiento necesidades de protección social de la población infantil.

En tercer lugar, con relación a los adultos mayores, se aprecia que la migración antigua se encuentra más envejecida en comparación con la población local en Argentina, Brasil y Uruguay, lo cual puede deberse al factor de migración histórica. Lo anterior da cuenta del desafío de identificar y asegurar la protección social a la población mayor a 65 años, que tanto en Brasil como en Uruguay llega a superar el 30% del total de personas pertenecientes al conjunto de migrantes antiguos.

La caracterización de los perfiles educativos de la población migrante antigua y reciente, así como su comparación con la población local, es un antecedente inicial para comprender los tipos de inserción laboral a describir en las secciones siguientes. Al revisar los niveles educativos entre las distintas poblaciones, se aprecian perfiles diferenciados según el país (gráfica siguiente).

¹⁴ Es importante enfatizar que una caracterización etaria representativa del universo poblacional se debería hacer con datos censales. Además, y sobre todo porque se está trabajando con encuestas de hogares, las muestras de niños y adultos mayores no permiten representar su tamaño relativo en el universo poblacional.

**AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): NIVELES EDUCATIVOS (CICLOS COMPLETOS)
SEGÚN CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA, POBLACIÓN DE 18 AÑOS
Y MÁS, ALREDEDOR DE 2015**
-Porcentajes-



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Mientras que en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay habría una migración más calificada, en República Dominicana se observa una situación opuesta, en especial para la migración reciente. Es importante destacar que para este último país, el grupo de mayor representación en la migración corresponde a haitianos, caracterizados por un menor nivel educativo. En Costa Rica y México se observa una situación con promedios similares en la cantidad de años de estudio entre la población local y las personas migrantes. Tabulaciones adicionales dieron cuenta que no habría mayores diferencias en los niveles educativos entre las poblaciones de hombres y mujeres, con excepción de Costa Rica, donde se evidencia un menor nivel educativo alcanzado en las mujeres migrantes en contraste con la población local.

B. Inserción laboral

A continuación, se presenta un análisis de la inserción laboral de las personas. Para esto, se analizan los principales indicadores de participación laboral y ocupación, los sectores de actividad en los cuales se ocupan los migrantes y las diferencias según sexo.

Esta sección toma como punto de partida el documento OIT-CEPAL (2017), donde se describe un panorama de la inserción laboral de las personas migrantes en América Latina y el Caribe utilizando la ronda de censos del año 2010 y encuestas de hogares para Chile y Paraguay. Los hallazgos sobre los niveles de empleo encontrados en este documento dan cuenta que, en general, el desempleo es más bajo en las personas migrantes en comparación con la población local. En Costa Rica y Uruguay se encontraron tasas de desempleo más altas en la población inmigrante. Las brechas de sexo son también analizadas en esta publicación, dando cuenta que las tasas de desempleo son más elevadas entre las mujeres migrantes en contraste con los hombres migrantes. Además, se destaca que en tanto la tasa de desempleo de las mujeres inmigrantes es más elevada que las mujeres locales, no ocurre lo mismo entre hombres migrantes y locales, donde no existen mayores diferencias en materia de desempleo. En relación con el análisis del empleo por rama de actividad, en OIT-CEPAL (2017), se indica que entre las personas migrantes con menor nivel de educación formal, su inserción se concentra en rubros con ocupaciones menos calificadas. De este modo, para el año 2010 se encontrarían tres perfiles diferenciados de inserción. El primero aludiría a inserción en ocupaciones menos calificadas, con los ejemplos de Argentina, Costa Rica y República Dominicana, donde los inmigrantes se ocuparían en mayor proporción en el servicio doméstico, la construcción y el sector agrario. Un segundo grupo sería México, donde habría una presencia importante de inmigrantes en ramas con un requerimiento de mayor nivel educativo. En Chile, por otro lado, se presentaría un escenario más diversificado en distintas ramas de actividad, lo cual también ha sido constado por estudios anteriores (Solimano y Tokman, 2006; Bellolio y Serra 2017).

Sobre la base de lo recién descrito para los censos de 2010, en los análisis presentados a continuación se profundiza en la comparación entre la población local de migrantes, incorporando además la distinción por migración reciente y utilizando las encuestas de hogares de la ronda de 2015.

Un primer análisis consiste en observar la Población en Edad de Trabajar (PET) y la Población Económicamente Activa (PEA) de los tres conjuntos de población analizados (cuadro 3). Es interesante destacar que la PEA es sistemáticamente igual o mayor en la población migrante en comparación con los locales, lo que da cuenta de la preponderancia de la migración laboral, tal y como ha sido constatado por publicaciones anteriores (OIT 2016b; OIT-CEPAL 2017). La PET sigue un patrón similar, con la excepción de Brasil y Uruguay, donde la población migrante antigua, y por lo tanto más envejecida, se encuentra en menor proporción en edades productivas. Cabe destacar que, si bien esta tendencia se mantiene al distinguir por sexo, se presentan casos donde la PEA de las mujeres migrantes es menor a la población local. Por ejemplo, la situación de República Dominicana muestra que mientras la PET de las mujeres es alta, la proporción de PEA disminuye considerablemente. Esto último puede estar dando cuenta de mujeres migrantes que no participan en el mercado laboral y que se dedican a trabajo doméstico no remunerado y al cuidado, como acompañantes de sus cónyuges hombres migrantes.

Las tasas de ocupación son muy similares o mayores entre la población migrante, tanto antigua como reciente, lo que entrega mayor evidencia sobre los altos niveles de ocupación de los trabajadores migrantes. Esto último no solo refleja que la proporción de ocupados es mayor entre las personas migrantes, sino que la proporción de población económicamente activa es también mayor, lo cual se traduce en una contribución directa a los mercados laborales y a la economía de los países de destino.

AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA), POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR (PET), TASA DE OCUPACIÓN Y TASA DE DESEMPLEO, SEGÚN SEXO, ALREDEDOR DE 2015

-En porcentajes-

País	Población	PET			PEA			Ocupados			Desempleados
		T	H	M	T	H	M	T	H	M	T
Argentina	Locales	64.9	64.9	64.9	60.1	72.5	48.9	56.0	68.2	45.0	7.0
	Antiguos	71.0	70.3	71.5	54.0	68.7	42.0	51.3	64.8	40.3	5.2
	Recientes	87.0	96.5	78.7	73.7	73.5	74.0	65.2	61.68*	68.87*	12.3
Brasil	Locales	69.2	69.0	69.3	64.8	76.2	54.4	58.6	70.2	48.0	9.6
	Antiguos	55.8	59.5	51.3	54.8	67.8	38.8	52.6	65.5	36.8	4.1
	Recientes	77.4	78.4	76.1	80.2	91.6	65.1	67.7	84.2	45.83*	15.6
Chile	Locales	72.1	72.8	71.5	59.8	73.8	48.2	55.6	69.2	44.3	7.1
	Antiguos	82.8	79.1	86.2	73.6	83.6	65.3	69.6	79.6	61.4	5.4
	Recientes	84.1	83.8	84.4	82.4	93.1	72.2	76.7	87.8	66.2	6.9
Costa Rica	Locales	67.3	67.0	67.7	59.1	73.6	45.6	54.1	68.3	40.9	8.5
	Antiguos	85.7	86.1	85.4	69.3	85.6	54.9	63.8	80.5	49.1	8.0
	Recientes	83.2	86.7	79.5	68.2	80.0	54.8	57.4	69.5	43.75*	15.4
República Dominicana	Locales	65.4	64.2	66.5	59.6	74.0	46.3	55.9	71.1	41.8	6.3
	Antiguos	86.9	82.0	93.6	77.5	92.0	57.5	74.2	91.2	50.8	4.2
	Recientes	78.7	77.0	81.5	70.5	87.6	44.6	70.5	87.6	44.6*	0.0*
México	Locales	64.9	64.0	65.8	61.4	79.8	44.7	58.3	75.0	43.1	5.3
	Recientes	79.7	84.2	71.7	76.3	91.8	43.8	70.5	84.0	42.1	8.0
Uruguay	Locales	65.3	66.5	64.2	65.1	74.5	56.5	60.2	69.8	51.5	7.5
	Antiguos	57.2	60.0	54.7	55.9	67.2	46.5	52.1	62.7	43.1	6.9
	Recientes	74.4	71.9	76.7	80.0	87.6	73.1	70.0	77.4	63.5	12.4

* Nota: Número de casos menor a 40.

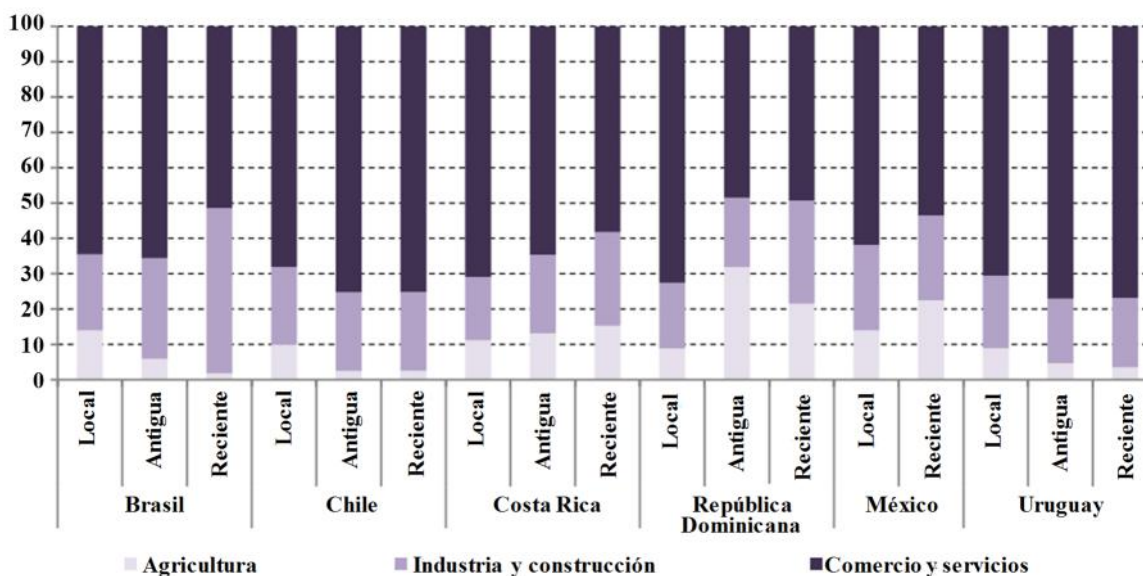
FUENTE: Elaboración propia sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Con respecto a las tasas de desempleo, éstas son recurrentemente menores en los migrantes antiguos en comparación con la población local, lo que es congruente con lo descrito en publicaciones en relación con el stock migratorio (OIT-CEPAL, 2017; OIT, 2016b). Sin embargo, para la migración reciente se observa una situación opuesta, exceptuando Chile y República Dominicana, donde las tasas de desempleo son menores. Lamentablemente, dada la baja cantidad de casos para la mayor parte de los países, no es posible distinguir según sexo en relación con el indicador de desempleo.

La gráfica siguiente permite analizar la estructura de ocupaciones según sector de actividad primaria, secundaria y terciaria. En todos los países, la inserción laboral de

los migrantes, tanto antiguos como recientes, es principalmente en el sector de servicios.

AMÉRICA LATINA (6 PAÍSES): OCUPACIÓN SEGÚN SECTORES DE ACTIVIDAD, CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA, ALREDEDOR DE 2015
-Porcentajes-



Nota: Argentina sólo cuenta con información de zonas urbanas.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En un segundo nivel de análisis, cabe preguntarse si acaso la población migrante se ha insertado de manera similar a la población local. Ello puede observarse comparando las distribuciones en los distintos sectores de actividad de la población local, la migración antigua y reciente. Al observar la gráfica anterior, se aprecia que tanto en Chile como en Uruguay habría una estructura similar en la inserción laboral según sectores de actividad (agricultura, industria y construcción, comercio y servicios) entre las tres poblaciones analizadas, mientras que en el resto de los países se presenta una situación más heterogénea. En los demás países, los perfiles de inserción laboral son diferentes entre la población local, migración antigua y reciente. Nótese como en Brasil y Costa Rica el peso de la participación laboral en el sector de industria y construcción en la migración reciente es importante. Por otro lado, tanto en México como en República

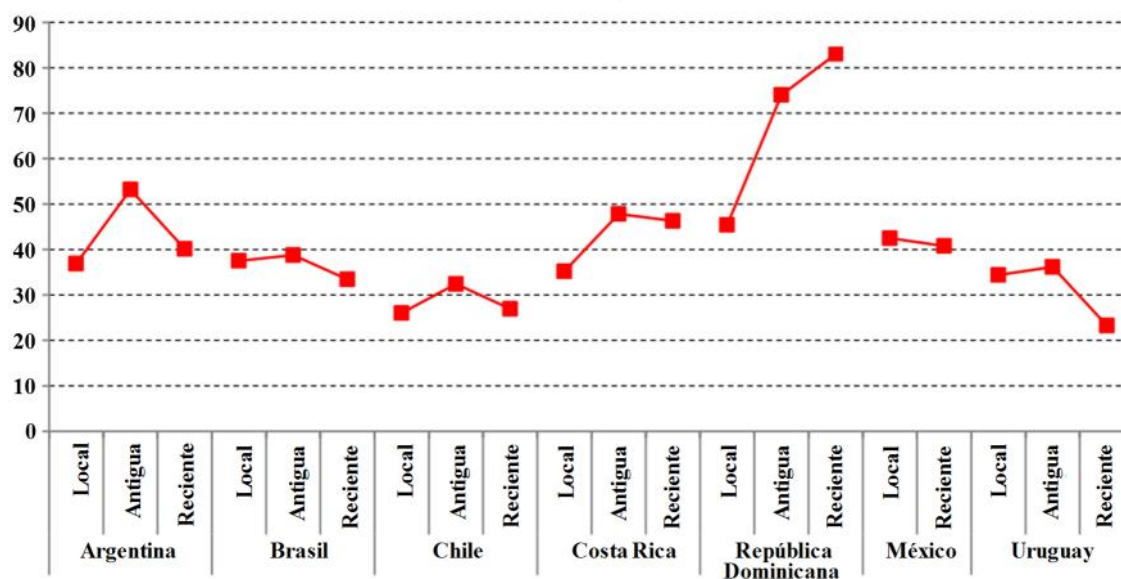
Dominicana se aprecia una proporción de migrantes antiguos y recientes ocupados en agricultura relativamente mayor en comparación con la población local.

En la gráfica siguiente se presentan las diferencias en la proporción de ocupados urbanos en sectores de baja productividad¹⁵, el cual es relevante dado que estos empleos presentan precariedad desde el punto de vista de los salarios, duración en el tiempo, seguridad social, y por lo tanto puede ser utilizado como un proxy de informalidad laboral (CEPALSTAT). Cabe notar que existen múltiples formas de operacionalizar y estudiar la informalidad laboral, tal y como se plantea en Amarante y Arim (2015).

Al revisar el complemento del indicador, se aprecia que al igual que la población local, los trabajadores migrantes están ocupados mayoritariamente en sectores de media y alta productividad. Ahora, también es importante dar cuenta que, con la excepción de Brasil, México y Uruguay, los migrantes suelen tener una mayor representación en este sector, en comparación con las respectivas poblaciones locales. Por su parte, República Dominicana exhibe la mayor brecha con casi 35 puntos porcentuales de diferencia entre locales y migrantes recientes.

¹⁵ Se entiende como ocupada en el sector de baja productividad (informal) aquella persona que es empleador o asalariado (no profesional ni técnico) que trabaja en empresas con hasta cinco empleados (microempresas), que trabaja en el empleo doméstico o que es trabajador independiente no calificado (cuenta propia y familiares no remunerados sin calificación profesional o técnica) (CEPALSTAT). A diferencia de la definición tradicional de este indicador, en el presente documento los trabajadores en ocupaciones de carácter profesional y técnico no son consideradas parte de los sectores de baja productividad. Sin embargo, es importante destacar que este indicador puede presentar limitaciones en términos de considerar el empleo doméstico como ocupación de baja productividad, considerando su alta contribución en la economía del cuidado y la inserción laboral femenina.

AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): OCUPADOS EN SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD, SEGÚN CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD DE LA MIGRACIÓN, ALREDEDOR DE 2015
-Porcentajes-



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

C. Inclusión según temporalidad

En esta sección se analiza la condición de inclusión en cada país comparando la población local con el conjunto de inmigrantes antiguos y recientes. Para ello se seleccionaron seis indicadores de inclusión, a saber: hacinamiento, servicios básicos, afiliación al sistema de salud, afiliación al sistema de pensiones, asistencia escolar de jóvenes y niños en edad escolar y tasa de desempleo. Los primeros dos indicadores consideran el hogar como unidad de análisis, mientras que el resto tiene como unidad a las personas, con sus respectivos filtros de edad y condición de actividad. La selección de indicadores se realizó considerando los aspectos de inclusión propuestas por CEPAL (2017a) en su análisis de la doble inclusión –social y laboral–, y otros elementos propuestos por Levitas y otros (2007), tales como la tasa de desempleo.

Para mostrar las diferencias entre las tres poblaciones seleccionadas se utilizan gráficos radiales, situando los distintos indicadores como parte del área total de un polígono donde cada vértice representa el máximo valor de cada indicador (100%), el cual corresponde a la ausencia de desempleo, ausencia de hacinamiento, cobertura de servicios básicos, acceso a la educación, afiliación al sistema de salud y afiliación al sistema de pensiones y, por lo tanto, mayor inclusión. De ese modo, un bajo porcentaje en un indicador en particular estará graficado como un punto cercano al centro de la figura, mientras que cuando se obtenga un alto porcentaje, éste se situará hacia el borde de ella¹⁶. Las diferencias de área que comprenden las uniones de valores de cada indicador en cada población reflejan las brechas de inclusión a partir de los indicadores seleccionados.

Al analizar los distintos países puede notarse que la población local está más incluida en contraste con los conjuntos de inmigrantes. No obstante, existe una importante heterogeneidad en la intensidad de las brechas entre grupos para los distintos países. Por un lado, se tiene a Brasil y Uruguay con un escenario de bastante paridad, con brechas menores entre locales y el conjunto de inmigrantes. Un caso muy diferente ocurre en países como República Dominicana y Costa Rica, donde se encuentran grandes diferencias entre los conjuntos de migrantes y entre migrantes y locales.

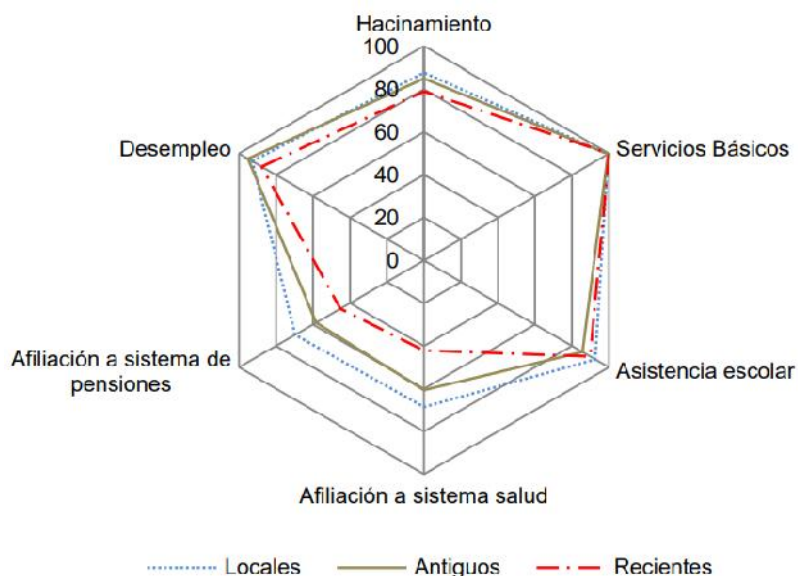
De igual modo, a nivel de indicadores, se aprecia que afiliación al sistema de salud, acceso a la educación y hacinamiento se perfilan como los que presentan mayores brechas en los países, mientras que empleo y servicios básicos (con la excepción del caso de República Dominicana) presentan menores diferencias. Como ha sido destacado en las secciones anteriores, en términos de ocupación no existirían grandes diferencias entre migrantes y locales, lo cual permite apoyar la hipótesis de migración

¹⁶ Cada indicador está ordenado en un sentido positivo, de forma que represente el porcentaje de personas que no presenta ausencia de inclusión en cada materia. Es decir, un alto porcentaje en “desempleo” o en “hacinamiento”, representa un alto porcentaje de personas empleadas y que habitan en un hogar sin situación de hacinamiento, respectivamente.

laboral para la región (OIT, 2016b; OIT-CEPAL, 2017). Sin embargo, esta relativa invarianza en las tasas de ocupación viene acompañada de un trasfondo desigual en la calidad del empleo y acceso a ocupaciones de mayor calificación. A continuación, se presenta un análisis de la inclusión social por país para detallar sus particularidades y esbozar posibles desafíos.

Para el caso argentino (ver gráfica siguiente), se aprecia una situación de inclusión relativamente pareja entre las distintas poblaciones en la mayoría de los indicadores. Las mayores diferencias ocurren en afiliación al sistema de salud y afiliación al sistema de pensiones, donde la población local presenta una inclusión 11 puntos porcentuales mayor que los migrantes antiguos, y 25 en comparación con los migrantes recientes. En salud se exhibe también un escenario similar a las brechas de pensiones, siendo los migrantes recientes los menos incluidos, seguidos por los antiguos. Al mismo tiempo, tanto los migrantes como locales presentan casi la misma tasa de desempleo. Sin embargo, cabe señalar que esta relativa paridad de empleabilidad va acompañada por una mayor representación en sectores de baja productividad por parte de los migrantes, con relación a los locales. Asimismo, hay que recordar que los datos disponibles para Argentina comprenden sólo a los habitantes de zonas urbanas, por lo que estos resultados deben tomarse con cautela, especialmente en indicadores como hacinamiento y servicios básicos que son sensibles a la zona geográfica.

**ARGENTINA: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN
CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA
ALREDEDOR DE 2015**

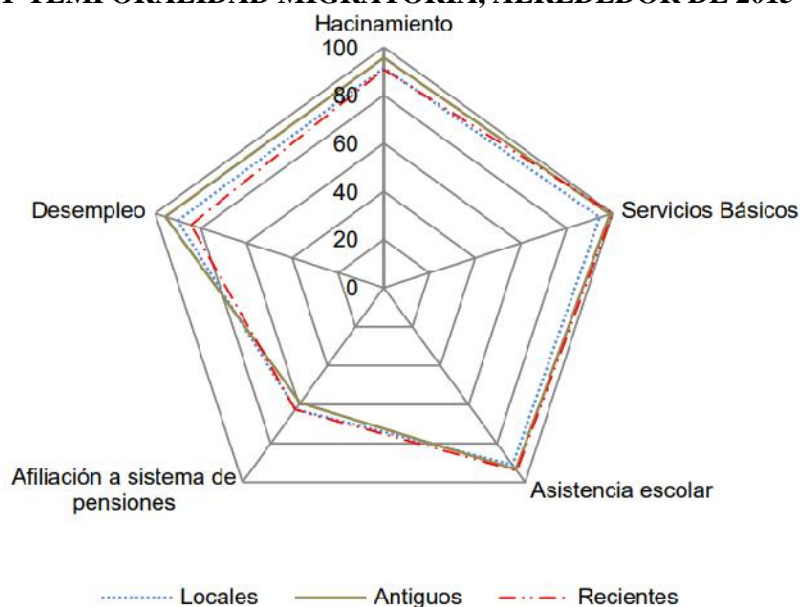


FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Brasil muestra un caso interesante de bajas brechas entre poblaciones. Las diferencias en inclusión para este país se concentran en la tasa de empleo, donde los inmigrantes antiguos son los más empleados, seguidos por la población local y por el conjunto de inmigrantes recientes. Es posible que la mayor empleabilidad de los migrantes antiguos se deba a su mayor nivel educacional en comparación con los locales, permitiéndoles ser más competitivos a la hora de buscar empleo. Por otro lado, Brasil es uno de los países seleccionados con menores brechas en el porcentaje de ocupados en sectores de baja productividad, por lo que es de suponer que habría un buen nivel de incorporación laboral de los migrantes de acuerdo a su nivel educacional, lo que podría potenciar su tasa de empleo. Si bien la encuesta de hogares de Brasil incluye un módulo sobre migración, es importante ser cauteloso en relación con estos datos, ya que por lo reciente de los flujos o su distribución geográfica, es posible que la encuesta no esté capturando población inmigrante importante en ciudades tales como Manaus, Caixas do Sul, Porto Velho y Roraima, entre otros, donde estudios basados en registros

administrativos y encuestas dan cuenta de una cantidad importante de inmigrantes, sobre todo haitianos y venezolanos (OIM 2014b; Simões y otros, 2017).

BRASIL: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA, ALREDEDOR DE 2015



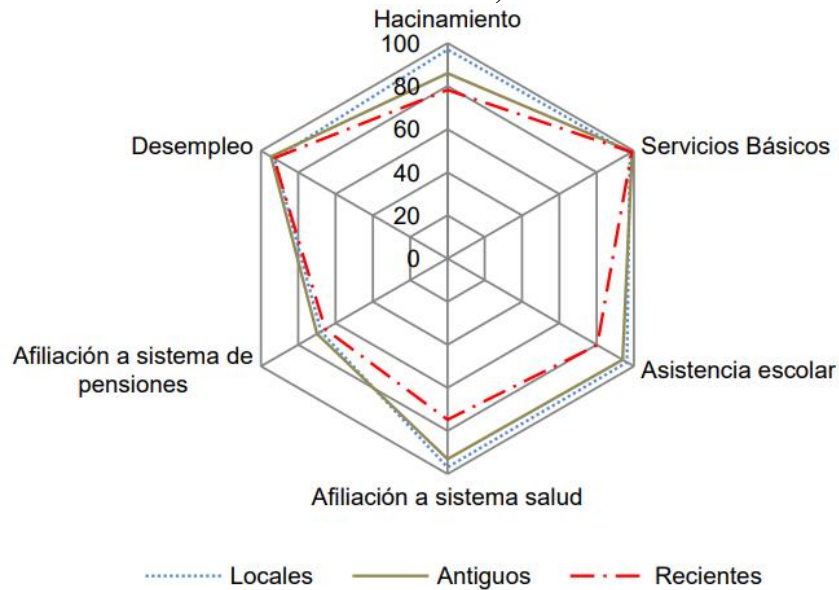
FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En 2014 se realizó una encuesta a 340 inmigrantes haitianos residiendo en distintas ciudades brasileñas, de los cuales un 22.9% declaró no estar satisfechos con su estadía en el país, siendo los bajos salarios percibidos una de las razones más recurrentes. Otro estudio realizado en Brasil analiza la inmigración venezolana reciente en el departamento de Roraima dando cuenta que si bien se caracterizan por un nivel educativo alto, más del 50% de los encuestados recibirían menos del salario mínimo (Simões y otros, 2017).

En Chile, las mayores brechas de inclusión entre la población local y las personas migrantes se presentan principalmente en tres indicadores: hacinaamiento, afiliación al sistema de salud y asistencia escolar, siendo los inmigrantes recientes los más afectados. Lo anterior llama la atención, puesto que el conjunto de migrantes muestra

un mayor nivel educativo que los locales, en promedio. En ese sentido, es probable que la brecha esté relacionada a aspectos de formalidad y calidad del trabajo, que tal como se planteó anteriormente, mejora a medida que transcurren los años de residencia en el país. De hecho, al comparar la población local y la migración reciente, las brechas en estos indicadores alcanzan cerca de veinte puntos porcentuales (ver gráfica siguiente).

CHILE: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA, ALREDEDOR DE 2015



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Los migrantes antiguos se encuentran en paridad en relación con los locales en la mayoría de los indicadores. No obstante, presentan una diferencia de 11 puntos porcentuales en hacinaamiento con respecto a los locales, lo que da cuenta de la vivienda como un desafío para buena parte de los migrantes en Chile. Esta desigualdad en términos de vivienda puede estar asociada a un menor acceso a beneficios de protección social, como el subsidio a la vivienda, y a brechas de participación en el mercado inmobiliario. Cabe destacar que en el año 2014 se anuló la obligación que exigía antigüedad mínima de 5 años corridos una vez obtenido el certificado de permanencia definitiva para postular a subsidios habitacionales. Con ello, se facilita el acceso a

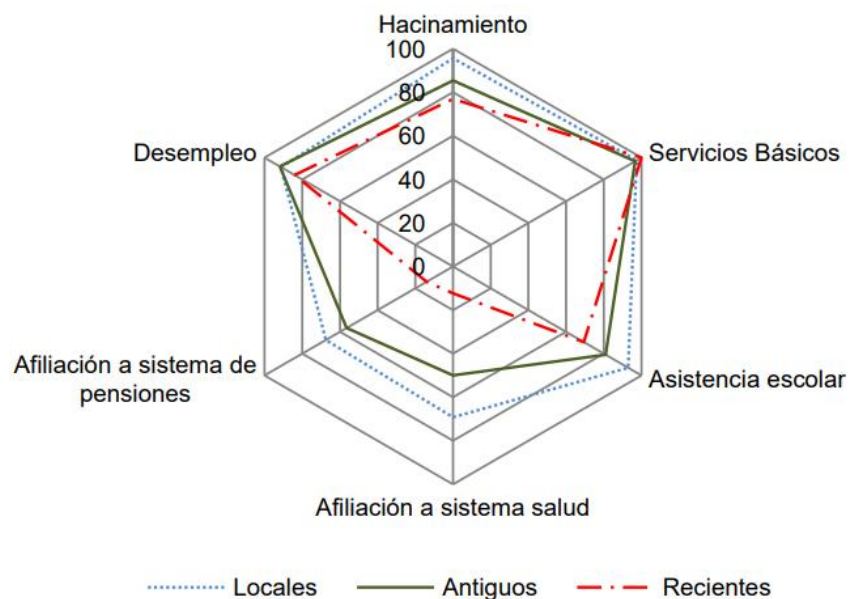
vivienda de esta población (Sandoval, 2017). Los efectos de esta medida no podrán verse con las nuevas rondas de las encuestas de hogares y otras fuentes de información posteriores al 2014.

En relación con las brechas de afiliación al sistema de salud, es pertinente destacar el estudio de Agar y Saffie (2010), donde dan cuenta que las personas migrantes enfrentarían variadas dificultades para acceder tanto seguro estatal como al privado, debido principalmente a complejidades administrativas.

En Costa Rica se aprecian diferencias importantes entre la población local y los inmigrantes. Los locales se encuentran mejor posicionados en términos de inclusión que los migrantes antiguos, quienes a su vez presentan una situación bastante mejor que los recientes. Estos poseen niveles de afiliación muy bajos, pese a tener un mayor nivel educacional que los migrantes antiguos, y una tasa de ocupación en sectores de baja productividad muy similar. Esto último implica un desafío importante para contar con una institucionalidad migratoria que facilite la inserción laboral en los primeros años de llegada. Para los migrantes antiguos, las principales diferencias de protección social se dan en afiliación al sistema de salud, afiliación al sistema de pensiones y asistencia a la educación.

El hacinamiento es también un problema relevante, especialmente para los migrantes recientes, quienes muestran una diferencia de más de 20 puntos porcentuales respecto a los locales. Sin embargo, la mayor disparidad se observa entre locales y recientes, con profundas brechas de afiliación en salud y pensiones, con casi cincuenta puntos porcentuales menos que la población local.

**COSTA RICA: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN
CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA
ALREDEDOR DE 2015**



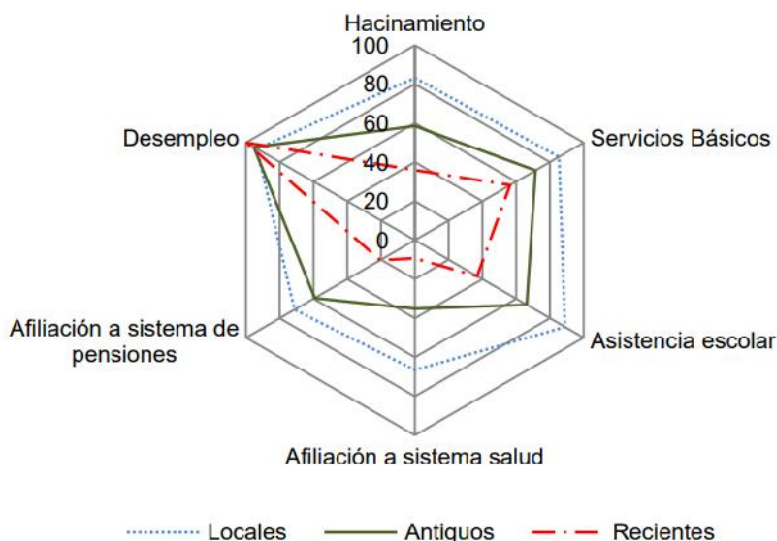
FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Los resultados del proyecto Políticas Públicas, Migración y Desarrollo (IPPMD) en Costa Rica (OCDE, 2017c), en que se realizaron análisis cuantitativos y cualitativos, también dan cuenta de un panorama donde los inmigrantes quedan rezagados en cuanto a escolarización y acceso a programas educativos basados en ayudas económicas. Además, se plantea como una preocupación común que las personas migrantes tengan menor cobertura en protección social y atención sanitaria. “Una preocupación común es que los inmigrantes sean usuarios netos de los servicios sanitarios y de protección social. Los hallazgos de la encuesta de IPPMD en Costa Rica muestran poca evidencia de ello. Los hogares con inmigrantes tienden a beneficiarse menos de las transferencias sociales del gobierno que los hogares sin inmigrantes, y los inmigrantes son menos propensos a visitar los centros sanitarios. Además, es menos probable que los inmigrantes tengan contratos laborales formales, o que se beneficien de las prestaciones de protección social, salud y pensiones” (ídem: p. 17).

Un panorama de gran disparidad se observa también en República Dominicana, donde los inmigrantes, en su gran mayoría haitianos hombres de bajo nivel educacional, exhiben profundas diferencias respecto de los locales en todos los indicadores de inclusión, excepto en tasa de desempleo, donde se encuentran en paridad con el resto de los dominicanos. No obstante, la calidad de empleo al que acceden los migrantes es más baja en comparación con la población local, ya que el país posee una alta brecha de ocupación en sectores de baja productividad entre migrantes y locales.

La situación de inclusión, especialmente para los migrantes recientes es altamente preocupante, con diferencias en relación con los locales de casi 50 puntos porcentuales en pensiones y 45 puntos en salud. De la misma manera, el 75% de los inmigrantes recientes vive en condiciones de hacinamiento, habiendo una proporción importante de niños menores de 15 años de edad. Por otro lado, los migrantes antiguos se encuentran levemente más incluidos que los recientes, pero mantienen diferencias considerables en comparación con la población local. Estas diferencias se presentan especialmente en indicadores de protección social, pero también en condiciones de la vivienda, como servicios básicos y hacinamiento.

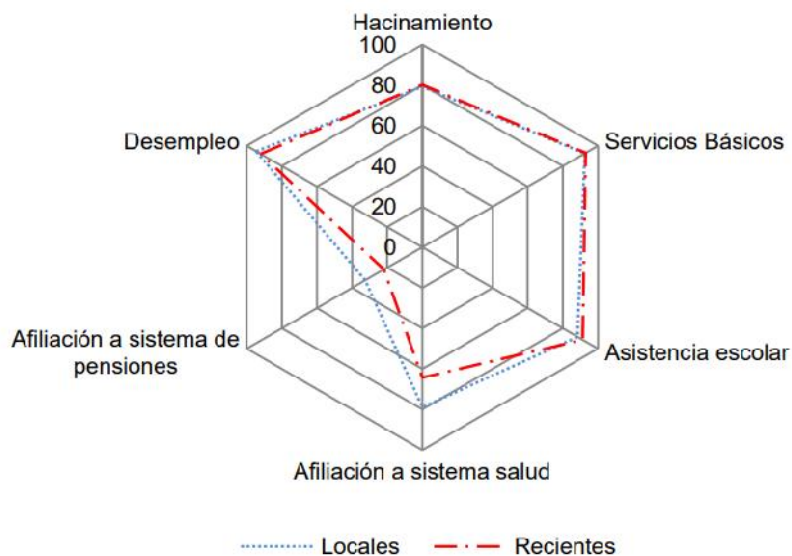
**REPÚBLICA DOMINICANA: INDICADORES DE INCLUSIÓN
SEGÚN CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA
ALREDEDOR DE 2015**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

El proyecto IPPMD también incluyó a República Dominicana en su análisis (OCDE, 2017b), obteniendo resultados que convergen con los encontrados con el análisis de las encuestas de hogares realizado en el presente documento. Entre los hallazgos con relación a inclusión y acceso a protección social, cabe destacar la menor asistencia escolar y recepción de beneficios de programas educativos de los jóvenes pertenecientes a hogares inmigrantes en comparación con la población local. Los hogares inmigrantes también tienen “menos probabilidades de recibir transferencias sociales públicas... beneficios de protección social, de salud y de jubilación” (OCDE, 2017b, pág. 18).

MÉXICO: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA, ALREDEDOR DE 2015



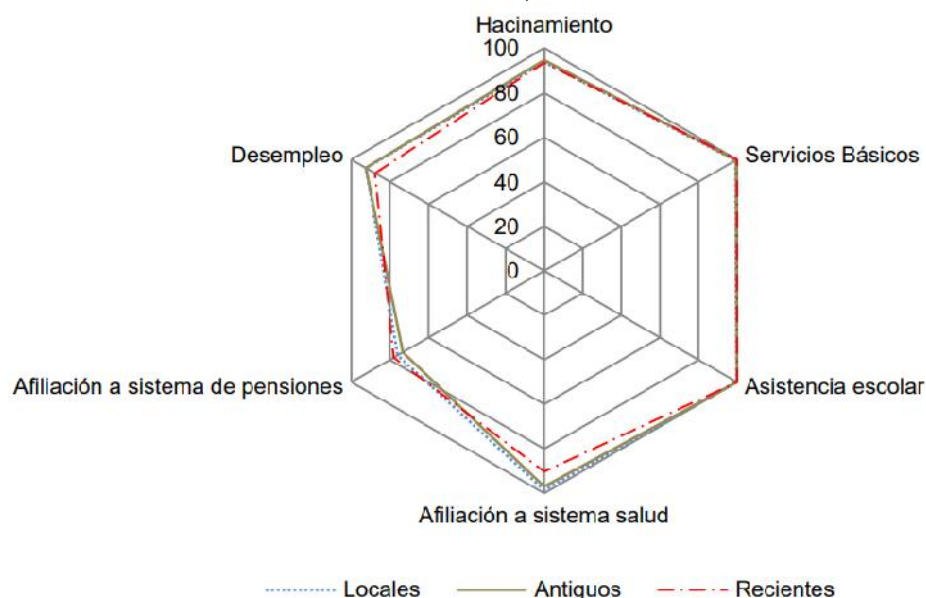
FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Para el caso de México, las fuentes de datos utilizadas sólo permiten identificar a migrantes recientes, de los cuales el 86% proviene de Estados Unidos de Norteamérica, lo cual lo vuelve un caso muy especial dado que gran parte de sus migrantes son retornados del país vecino. Este componente de migración de retorno de la inmigración en México también ha sido constatado en la publicación de OIT-CEPAL (2017), donde se plantea que “...aparentemente, este hecho es resultado de una migración de retorno de personas nacidas en los Estados Unidos de Norteamérica en el seno de familias de origen mexicano que posteriormente han regresado a su país de origen” (pág. 20). Con una preponderancia masculina, los migrantes mexicanos se encuentran en condiciones similares en términos de los indicadores de empleo y vivienda, pero manifiestan diferencias relevantes con los locales en indicadores de protección social, especialmente en afiliación al sistema de salud y pensiones.

Una situación a explorar para el caso mexicano es analizar el rol de la migración circular ¹⁷ entre los migrantes recientes que provienen de Estados Unidos de Norteamérica. Los niveles similares de empleo a la población local, combinados con un menor acceso a protección social, dan cuenta de la necesidad de asegurar estos derechos a esta población cuya incorporación socioeconómica se produce tanto en origen como destino. Adicionalmente, México como país de tránsito tanto de adultos como de niños no acompañados, da cuenta de un escenario migratorio particularmente complejo que amerita ser tratado con mayor profundidad.

Por último, Uruguay muestra un escenario más paritario en comparación con los países seleccionados para analizar la inclusión. Se aprecian brechas menores de inclusión que se resumen en una diferencia de menos de cinco puntos porcentuales en afiliación al sistema de salud por parte de los migrantes recientes con relación a locales y antiguos.

URUGUAY: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN CONDICIÓN Y TEMPORALIDAD MIGRATORIA, ALREDEDOR DE 2015



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

¹⁷ Migración circular refiere a las múltiples migraciones, considerando al menos más de una experiencia de emigración y retorno. Es decir, apunta a la circulación desde origen a uno o más destinos de manera repetida por estadias de duración variable (Castles y Ozkul, 2014; Wickramasekara, 2011).

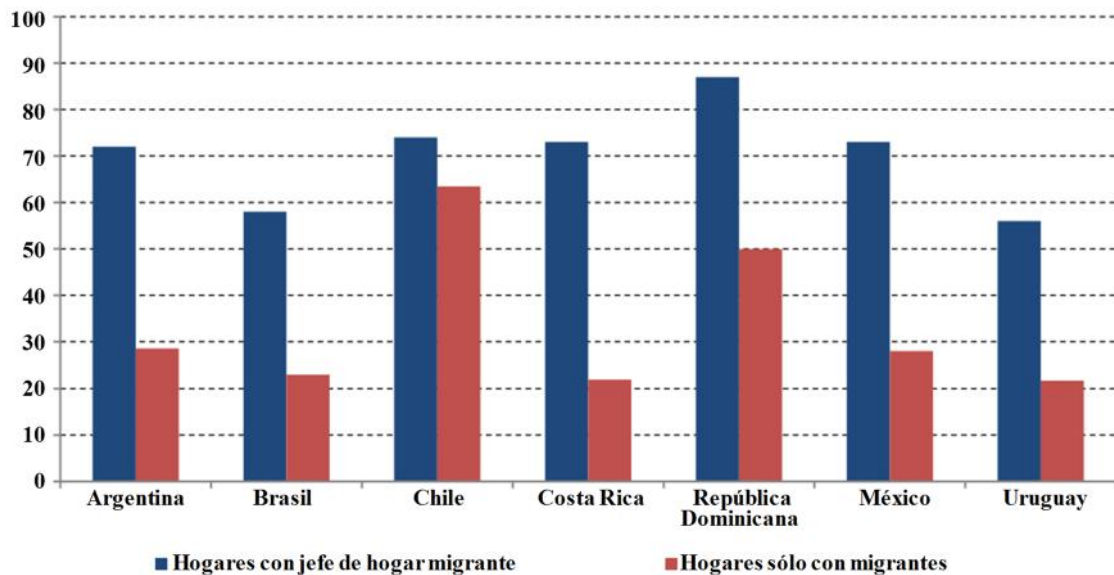
Hogares migrantes y protección social

Además de las repercusiones a nivel individual, es importante también preguntarse respecto de los hogares en que habitan los migrantes y cómo estos contrastan con su contraparte local. A continuación, se presenta un análisis de composición de hogares para los distintos conjuntos.

Un desafío particular al trabajar con esta unidad de análisis es la definición y clasificación de un hogar migrante. Para ello se optó por considerar todos aquellos casos donde el jefe de hogar fuera un migrante, independientemente de la situación migratoria del resto de sus miembros. Esta opción se tomó puesto que los hogares con jefe de hogar migrante tienen una vinculación intrínseca con un proyecto migratorio y por lo tanto el fenómeno migratorio adquiere primacía en el hogar. Dicha metodología también otorga un satisfactorio número de casos para cada país.

A continuación, en la gráfica siguiente es posible visualizar las diferencias porcentuales entre hogares con jefe de hogar migrante y hogares con todos sus miembros migrantes, ambas mediciones en términos del total de hogares con presencia de al menos un migrante.

**AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): HOGARES CON AL MENOS UN MIGRANTE
SEGÚN COMPOSICIÓN, ALREDEDOR DE 2015
-Porcentajes-**



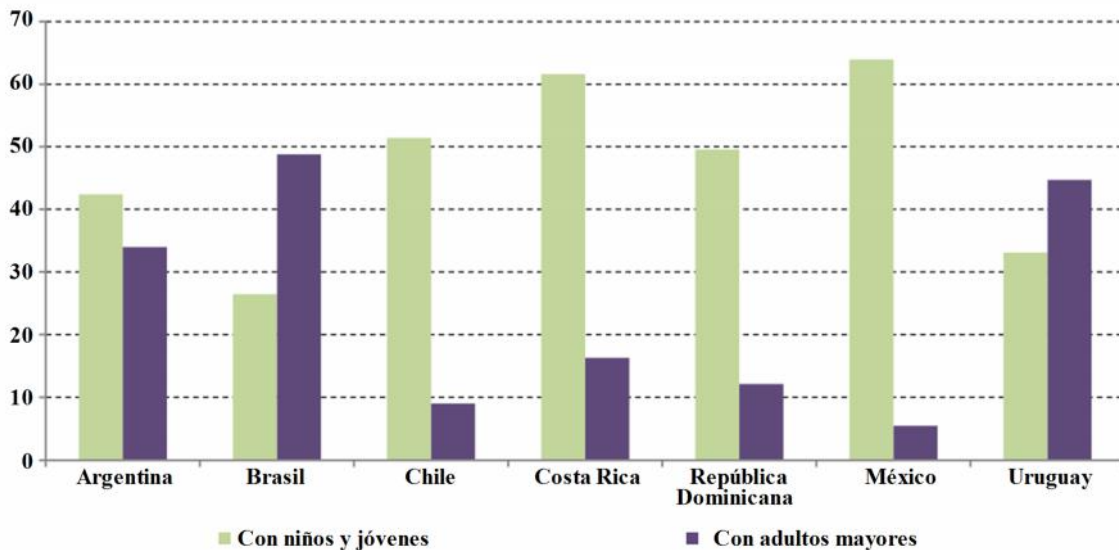
FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Es posible constatar que existe un considerable porcentaje de hogares (58-88%) donde un migrante es jefe de hogar, superando al porcentaje de hogares en donde todos sus miembros son migrantes para todos los países analizados. El hecho que menos del 50% no sea hogares con solo migrantes da cuenta que una proporción importante de ellos convive con algún local dentro de sus hogares, algo esperable especialmente en países como Argentina, Brasil y Uruguay, donde la migración tiene un perfil más envejecido y los migrantes antiguos han formado nuevas familias con miembros locales en sus países de destino. No obstante, destaca la situación en Costa Rica, República Dominicana y México donde también se aprecia una importante convivencia entre locales y migrantes dentro de los hogares. Es posible que tanto para Costa Rica como República Dominicana este fenómeno tenga su causa en el tipo de alojamiento que muchos de sus inmigrantes mantienen, tales como arriendo de habitaciones al interior de una vivienda. Lo anterior, por supuesto, no implica necesariamente una mayor convivencia dentro del hogar más allá del

acuerdo de arriendo o alojamiento. Por su parte, el caso mexicano podría en parte explicarse por una importante migración circular de mexicanos retornados de Estados Unidos de Norteamérica a hogares de familiares y cercanos en México, lo cual supone cerca del 86% de la migración reciente en el país.

Por otro lado, es interesante notar que Chile posee la menor brecha entre hogares con jefe de hogar migrante y hogares con sólo migrantes. Dicha diferencia podría dar cuenta de un menor nivel de integración entre inmigrantes y locales a nivel de la composición de los hogares. Es posible que este escenario chileno tenga su explicación en los mayores flujos de inmigración que ha tenido el país en los últimos años, y que el poco tiempo transcurrido desde el arribo de los migrantes no sea todavía suficiente para generar una mayor diversidad en la composición de los hogares donde habitan los migrantes.

**AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): HOGARES CON JEFE DE HOGAR MIGRANTE
SEGÚN COMPOSICIÓN ETARIA, ALREDEDOR DE 2015
-Porcentajes-**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En la gráfica anterior muestra distintos perfiles de composición etaria de los hogares con jefe de hogar migrante, lo cual es clave desde una perspectiva de protección social. En particular, se destaca que en todos los países en al menos 30% de los hogares viven niños, donde resalta la alta proporción en Chile, Costa Rica, República Dominicana y México. Las niñas y niños migrantes se encuentran en mayor riesgo de trabajo infantil que sus pares locales, sobre todo aquellos sin acceso al sistema educativo (Donger, 2016). Los migrantes de tercera edad son también una población que presenta un desafío de inclusión en las políticas de protección social y portabilidad de derechos, en especial en términos de jubilaciones y acceso al sistema de salud. Países como Argentina, Brasil y Uruguay tendrían el desafío de asegurar la provisión de protección social a los migrantes de tercera edad residentes en sus países, donde conforman un porcentaje importante en la composición de los hogares. En primer lugar, se constata que la gran mayoría de los hogares migrantes están compuestos por al menos un adulto (18-64 años), destacando Chile, República Dominicana y México donde casi la totalidad de hogares cumple con este perfil. Un escenario distinto presenta Argentina, Brasil y Uruguay, donde el porcentaje de hogares con adultos oscila entre el 80 y el 85%. En concordancia con lo anterior, esta baja en la presencia de adultos se ve acompañado de un incremento en el porcentaje de hogares con adultos mayores, el cual llega hasta un 42% para el caso de Brasil. Este comportamiento demográfico se explica por el perfil de mayor envejecimiento de las poblaciones migrantes antiguos en dichos países. Lo contrario ocurre en Chile, Costa Rica, República Dominicana y México, que presentan un perfil más joven. En estos países el porcentaje de hogares migrantes con presencia de adultos mayores es muy reducido, alcanzando sólo un 13% para México y República Dominicana. De igual forma, para estos países se observa un elevado porcentaje de hogares con niños, siempre superando el 50% de los hogares para estos cuatro casos.

FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

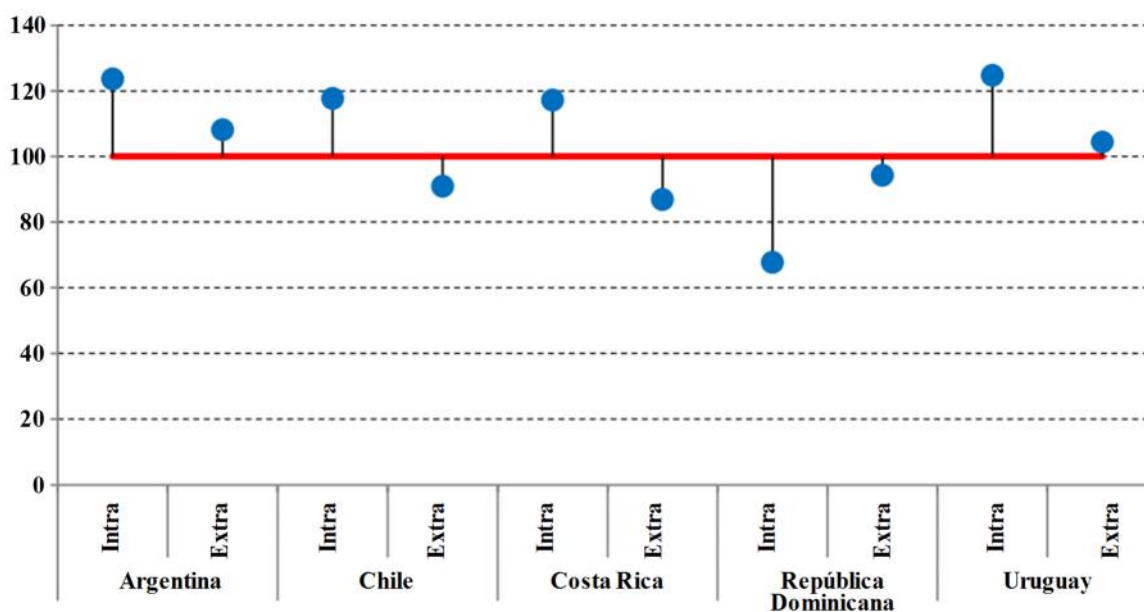
IV. Brechas de inclusión según procedencia: población local, migrantes intrarregionales y extrarregionales

En esta sección se presentan las características sociodemográficas, de inclusión social y laboral de las personas migrantes según su procedencia; sea intrarregional o extrarregional. Mientras que los inmigrantes intrarregionales corresponden a las personas que han nacido en países de América Latina y el Caribe, la categoría de extrarregional corresponde a los nacidos fuera de esta región. Como se mencionó anteriormente, el análisis según procedencia para los países de destino seleccionados puede realizarse para Argentina, Chile, Costa Rica, República Dominicana y Uruguay, ya que las encuestas de hogares de Brasil y México no permiten distinguir según el país de nacimiento de las personas migrantes.

A. Características sociodemográficas

A continuación, se analizan características sociodemográficas de las personas migrantes con relación a su sexo, estructura etaria y nivel educativo. Tal y como se observa en la gráfica siguiente, el patrón de migración femenina se aprecia de manera más nítida al distinguir según procedencia. En particular, la migración intrarregional tendría un mayor porcentaje de mujeres que la extrarregional, entre quienes la distribución según sexo es relativamente equitativa. Nótese la excepción de República Dominicana, donde la migración intrarregional tiene un predominio de hombres, siguiendo un patrón por sexo opuesto al resto de los países.

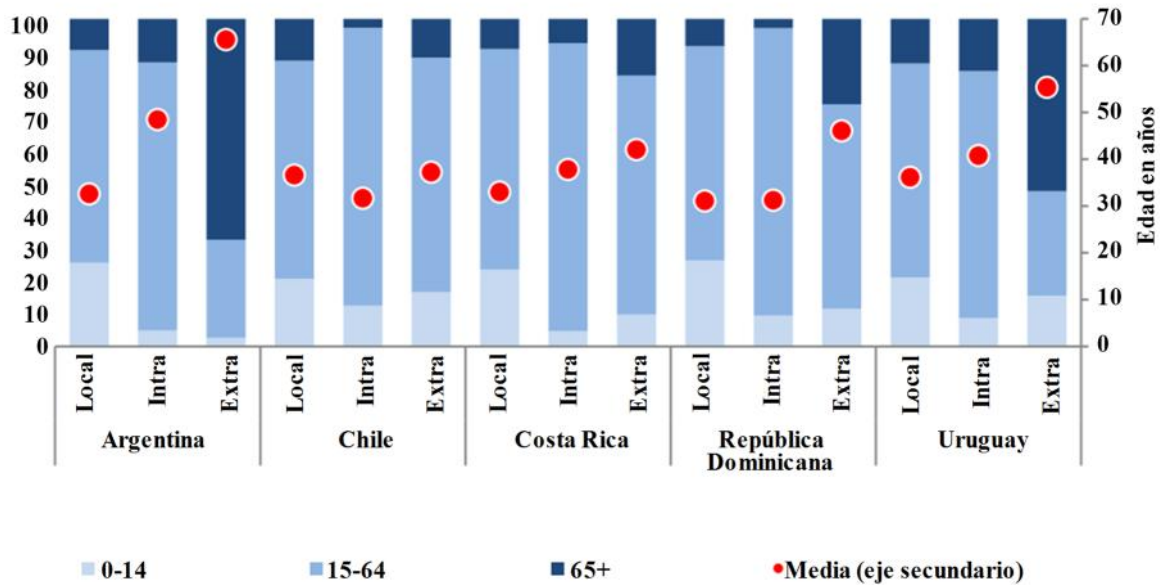
AMÉRICA LATINA (5 PAÍSES): ÍNDICE DE FEMINIDAD SEGÚN PROCEDENCIA MIGRATORIA. POBLACIÓN DE 15 AÑOS Y MÁS, ALREDEDOR DE 2015
-En porcentajes con respecto al total de hombres-



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Con respecto a la estructura de edades (gráfica siguiente) se observa que la migración intrarregional tiene sistemáticamente una mayor proporción de personas en edad de trabajar que la población local, dando cuenta de un perfil de migración laboral para este grupo. En el caso de Chile, la migración intrarregional corresponde casi enteramente a personas migrantes en edad de trabajar (85%). La migración extrarregional, por otro lado, muestra un perfil etario donde en Chile y Costa Rica habría una mayor proporción de personas migrantes entre 15-64 años, en comparación con los locales.

AMÉRICA LATINA (5 PAÍSES): ESTRUCTURA DE EDADES SEGÚN CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA ALREDEDOR DE 2015
-En porcentajes-



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

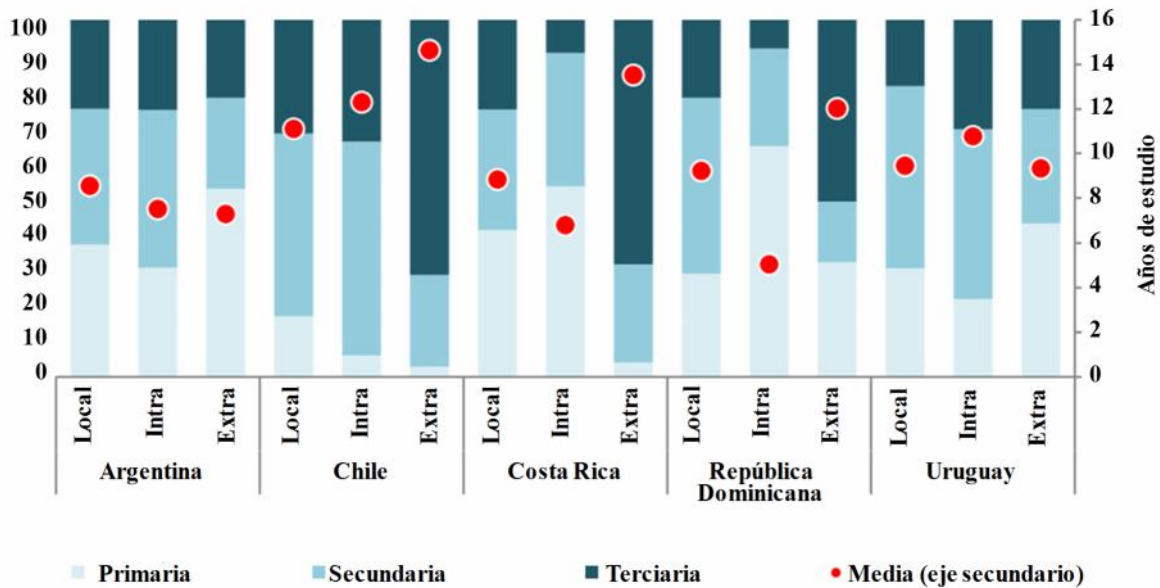
En términos de los promedios de edad, se aprecia que tanto la población migrante intrarregional como extrarregional tiene mayor edad en comparación con la población local, aunque con las excepciones de Chile y República Dominicana donde el patrón es más heterogéneo. Las diferencias de edad son mucho más pronunciadas entre la migración extrarregional y la población local, encontrándose en un rango de 9 a 33 años más. Argentina y Uruguay son dos países cuya población migrante extrarregional es más envejecida que la migración intrarregional y la población local, lo que se evidencia aún más dada su alta proporción de personas mayores a 65 años.

Con respecto a la proporción de niños entre 0-14 años, este grupo es recurrentemente mayor en la población local en comparación con la población inmigrante. No obstante, dado que países como Chile, Costa Rica, República Dominicana y Uruguay presentan proporciones cercanas al 10%, es clave no desatender las necesidades de protección social que esta población podría requerir, en especial por tratarse de niños y jóvenes. El

panorama en términos de los perfiles educativos (gráfica siguiente) es bastante heterogéneo, existiendo diferencias notorias entre la población local y la migración extrarregional, en tanto este último grupo tiene en promedio una escolaridad más alta para casi todos los países analizados, con excepción de Uruguay.

AMÉRICA LATINA (5 PAÍSES): NIVELES EDUCATIVOS (CICLOS COMPLETOS) POR GRANDES GRUPOS DE POBLACIÓN, MIGRACIÓN INTRARREGIONAL Y EXTRARREGIONAL. POBLACIÓN DE 18 AÑOS Y MÁS. ALREDEDOR DE 2015

-Porcentajes-



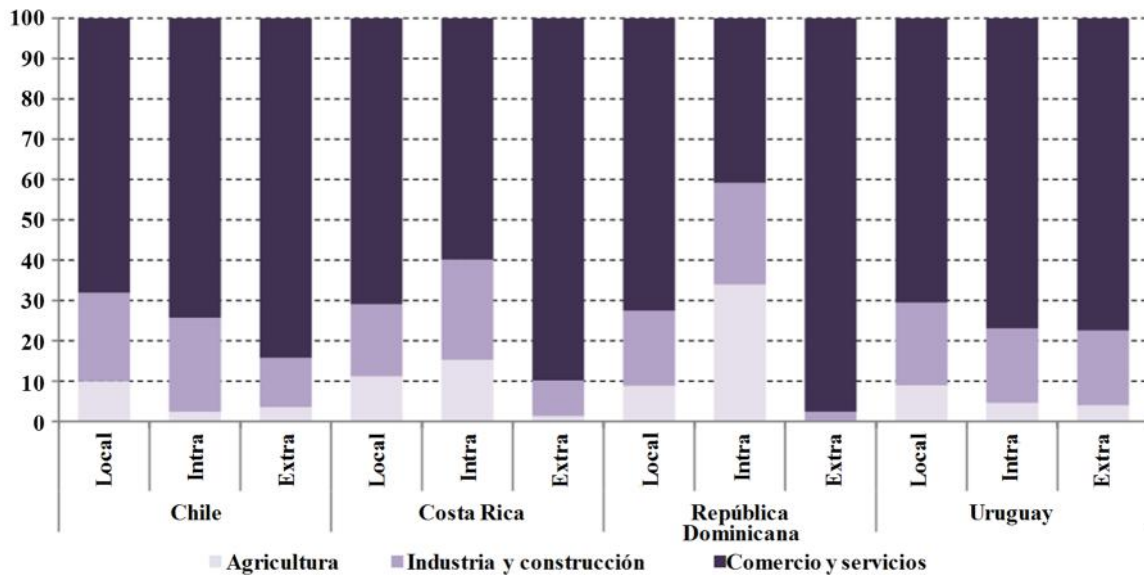
FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En relación con la migración intrarregional, mientras que en Chile y Uruguay las personas migrantes tienen un mayor nivel educativo, en Costa Rica y República Dominicana se presenta una situación inversa. En República Dominicana, los migrantes intrarregionales tienen en promedio 4 años menos de escolaridad. Tabulados adicionales dan cuenta de una situación muy similar al de la población total cuando se desagrega por sexo. Una excepción se presenta para las mujeres intrarregionales en Argentina, quienes estarían levemente más educadas que los hombres intrarregionales.

B. Inserción laboral

En la gráfica siguiente permite analizar los sectores de actividad ocupacional según procedencia, constatándose la existencia de importantes diferencias en el porcentaje de ocupación por sector. Comparando los distintos grupos se aprecia que, si bien el sector de comercio y servicios concentra la mayor cantidad de trabajadores en las tres poblaciones, esta proporción es marcadamente mayor para el conjunto de migrantes extrarregionales, con la excepción de Uruguay.

AMÉRICA LATINA (4 PAÍSES): OCUPACIÓN SEGÚN SECTORES DE ACTIVIDAD, CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA, ALREDEDOR DE 2015
-Porcentajes-

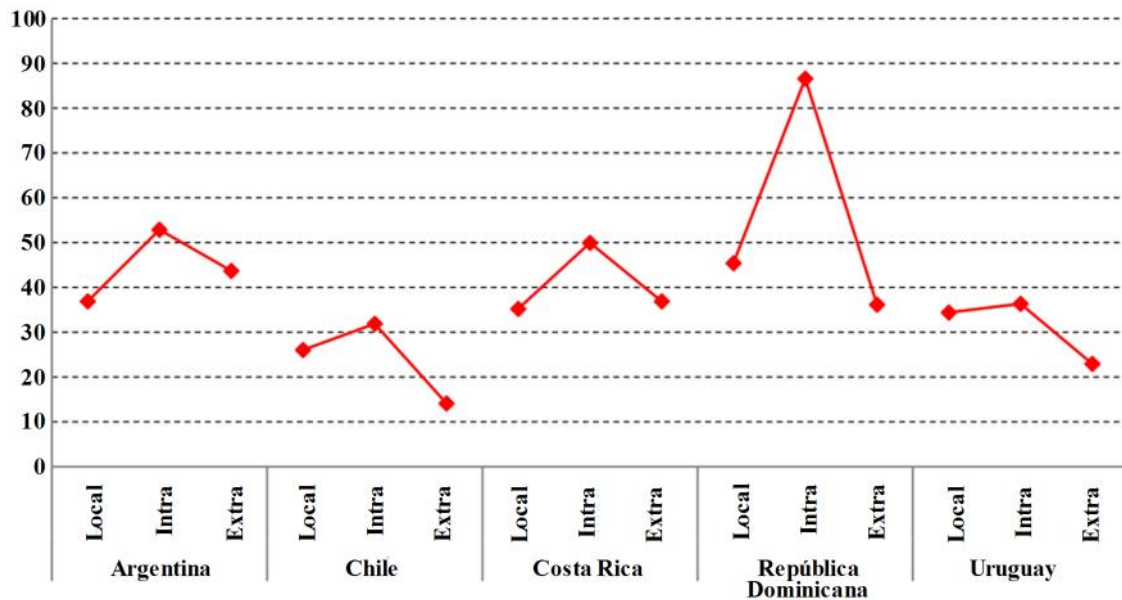


FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En relación con el indicador de ocupados en sectores de baja productividad (gráfica siguiente) se observa una mayor proporción de trabajadores en este tipo de ocupaciones entre los inmigrantes intrarregionales, en comparación con locales e inmigrantes extrarregionales. Cabe destacar que las mayores brechas en este indicador se encuentran en República Dominicana, con 30 puntos porcentuales de diferencia entre

intrarregionales y locales, seguido por Costa Rica y Argentina, con una diferencia 25 y 18 puntos, respectivamente.

AMÉRICA LATINA (5 PAÍSES): PORCENTAJE DE OCUPADOS EN SECTOR DE BAJA PRODUCTIVIDAD SEGÚN CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA ALREDEDOR DE 2015
-Porcentajes-

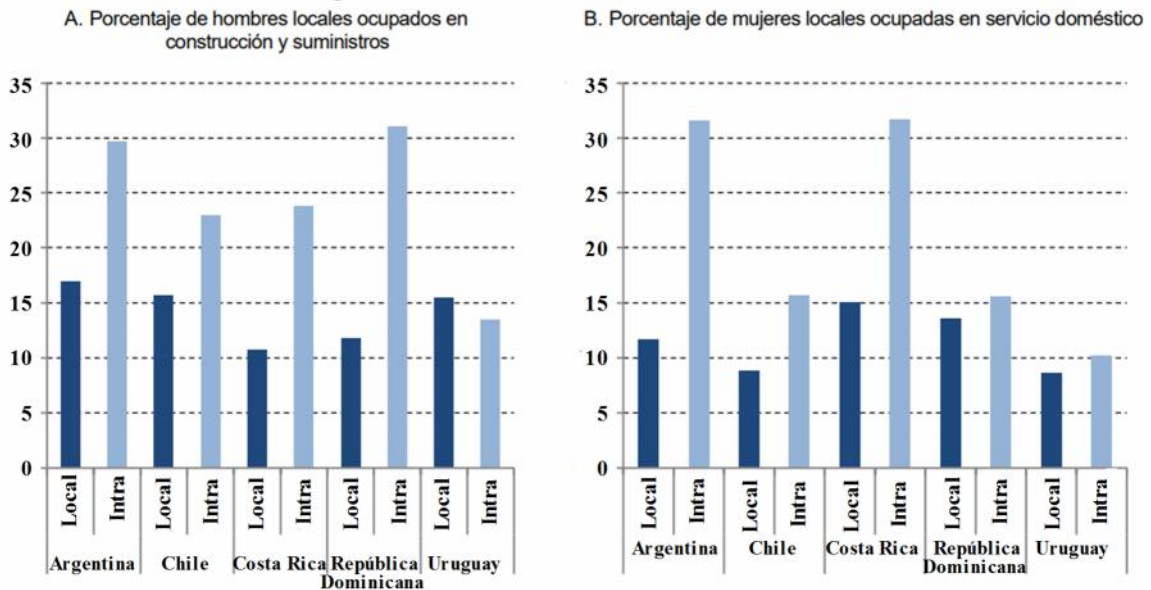


FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Los migrantes intrarregionales en Uruguay, si bien tienen en promedio un nivel educacional levemente mayor a la población local y migrantes extrarregionales, presentan al mismo tiempo un mayor nivel de ocupación en sectores de baja productividad, en relación a ambos subgrupos. Es posible que dichas diferencias de ocupación puedan corresponderse con mayores facilidades de acceso a los permisos de residencia y convalidación de estudios, entre otros factores. También hay que considerar las actitudes positivas que podrían manifestar los locales hacia la inmigración extrarregional por sobre la de países vecinos, algo considerado en varias investigaciones (Tijoux, 2016; Van Dijk, 2007).

Las gráficas 21 y 22 describen la proporción de hombres y mujeres ocupados en construcción/suministros y servicio doméstico, respectivamente, contrastando población local e inmigrantes intrarregionales. Se aprecia que los migrantes hombres intrarregionales participan proporcionalmente más en la rama de actividad de construcción y suministros que los locales, excepto en Uruguay donde es ligeramente menor. La diferencia alcanza su mayor magnitud en República Dominicana, con una brecha de cerca de 20 puntos. Con relación al servicio doméstico, en todos los países analizados ocurre que las mujeres intrarregionales tienen una mayor presencia relativa que las locales. Estas diferencias se acentúan en Argentina y Costa Rica, mientras que en Uruguay disminuyen significativamente.

AMÉRICA LATINA (5 PAÍSES): PORCENTAJE DE HOMBRES Y MUJERES LOCALES OCUPADOS SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD, ALREDEDOR DE 2015



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

C. Inclusión según procedencia

Al contrastar los escenarios de los distintos países se puede señalar que el conjunto de migrantes extrarregionales se suele posicionar como el más incluido en relación con el

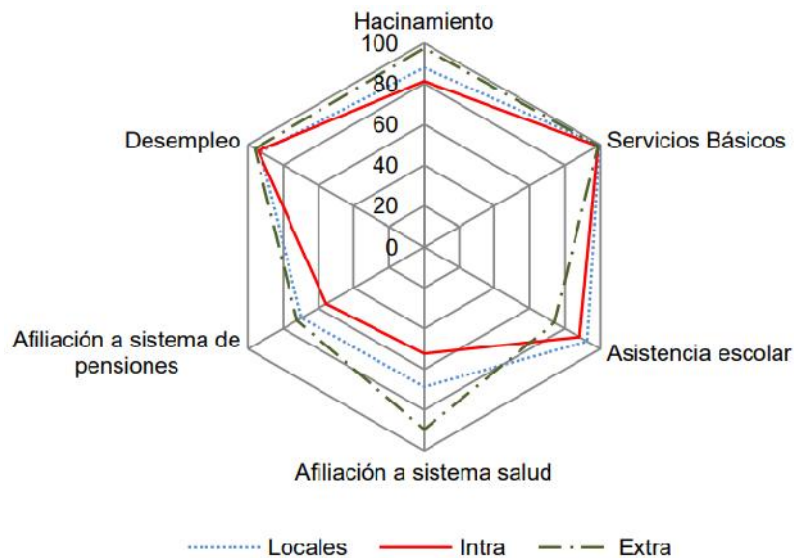
resto de las subpoblaciones. Sin embargo, y al igual que para el análisis de temporalidad, subyace una heterogeneidad en términos de intensidad de las brechas entre grupos para cada país. Por un lado se encuentra Uruguay, que se perfila nuevamente como el país más paritario en términos de menores brechas de inclusión. Lo opuesto ocurre en países como Costa Rica y República Dominicana, donde el conjunto intrarregional mantiene brechas importantes con la población local y migrantes extrarregionales, especialmente en hacinamiento, acceso al sistema de pensiones, educación y afiliación al sistema de salud.

De igual modo, a nivel de indicadores, se constata que afiliación al sistema de salud, acceso a la educación y hacinamiento se constituyen como las mayores discriminantes de inclusión en los países, mientras que empleo y servicios básicos (con la excepción de República Dominicana) como los indicadores con menores diferencias. Nuevamente, cabe destacar la relativa paridad en tasas de empleo entre las distintas poblaciones, que no obstante sigue acompañada de una desigual distribución en ocupaciones en sectores de baja productividad. A continuación se presenta un análisis de la inclusión social para cada país a partir de la procedencia de las distintas subpoblaciones.

Al revisar el caso de Argentina, los migrantes intrarregionales, principalmente provenientes de países limítrofes, concentran brechas con la población local en los indicadores de hacinamiento y previsión social, por lo que requerirían una especial atención. Por otro lado, nótese que la población extrarregional se posiciona como la más incluida, especialmente tomando en cuenta los indicadores de hacinamiento y afiliación al sistema de salud, por sobre los migrantes intrarregionales y la población local. No obstante, los extrarregionales, principalmente españoles e italianos, cuentan con una menor inclusión en el sistema de pensiones y asistencia a la educación. La brecha existente en asistencia a la educación para el mismo conjunto debe tomarse con

precaución, ya que el tamaño muestral para inmigrantes extrarregionales entre 0-14 años es muy pequeño (menor a 30 casos).

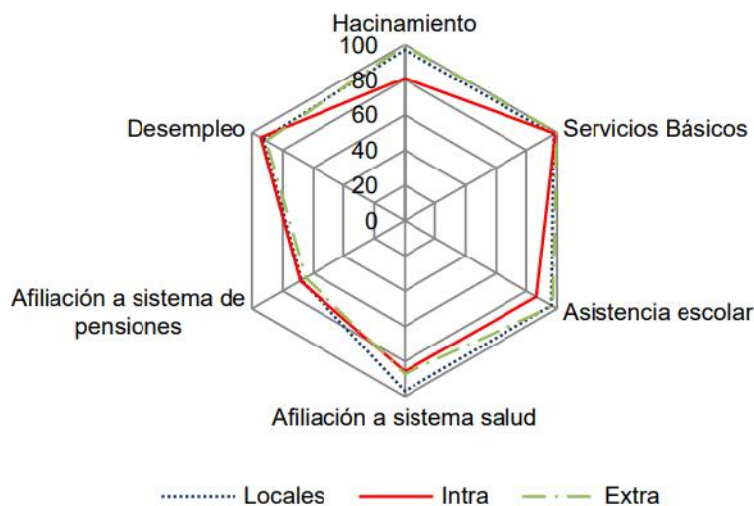
**ARGENTINA: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN
CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA
ALREDEDOR DE 2015**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Chile presenta un escenario de brechas entre la población local y los migrantes intrarregionales en materia educacional, de salud, y hacinamiento, alcanzando en este último indicador una diferencia de 20 puntos porcentuales. Nótese que los migrantes intrarregionales tienen la misma tasa de empleo que los locales y poseen un mayor nivel educacional. Por otro lado, los migrantes extrarregionales no muestran grandes diferencias respecto a la población local, excepto en afiliación al sistema de salud donde, al igual que los intrarregionales, mantienen una brecha de ocho puntos porcentuales en relación con la población local.

CHILE: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA, ALREDEDOR DE 2015

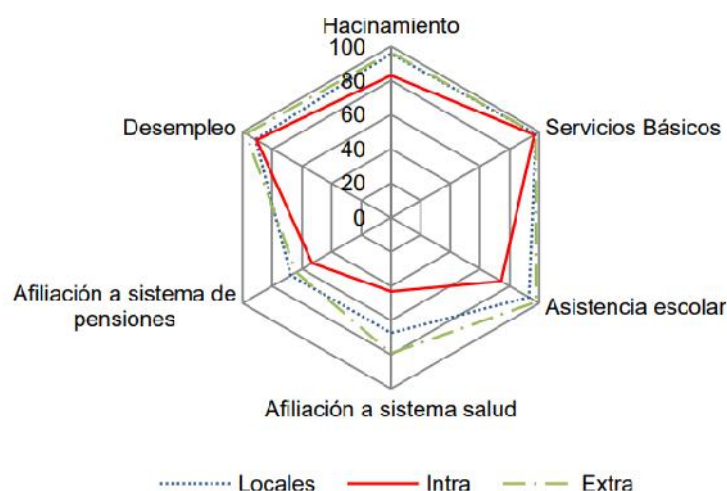


FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En Costa Rica, nuevamente los migrantes intrarregionales se posicionan como los más desfavorecidos. Este conjunto, compuesto principalmente por nicaragüenses y otros centroamericanos, posee diferencias de inclusión con respecto a los locales en hacinaamiento, afiliación al sistema de pensiones, educación y afiliación al sistema de salud, alcanzando una brecha de 23 puntos porcentuales en este último indicador. Siendo un escenario en donde también existen importantes brechas de calidad del trabajo entre locales y migrantes intrarregionales, es posible que éste sea un factor a considerar para explicar esta diferencia; sobre todo, atendiendo el alto porcentaje de ocupados en sectores de baja productividad, con alta informalidad laboral y, por consecuencia, menos afiliación al sistema de salud mediante el empleo.

Los migrantes extrarregionales, en cambio, se sitúan como más incluidos que los locales, dado principalmente por su alta inclusión en salud, nivel del empleo y asistencia a la educación con relación a los locales. En este país es donde también se observa la mayor brecha de nivel educacional entre tipos de migración por procedencia, existiendo una diferencia de casi cinco años de educación entre intrarregionales y extrarregionales.

**COSTA RICA: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN
CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA
ALREDEDOR DE 2015**

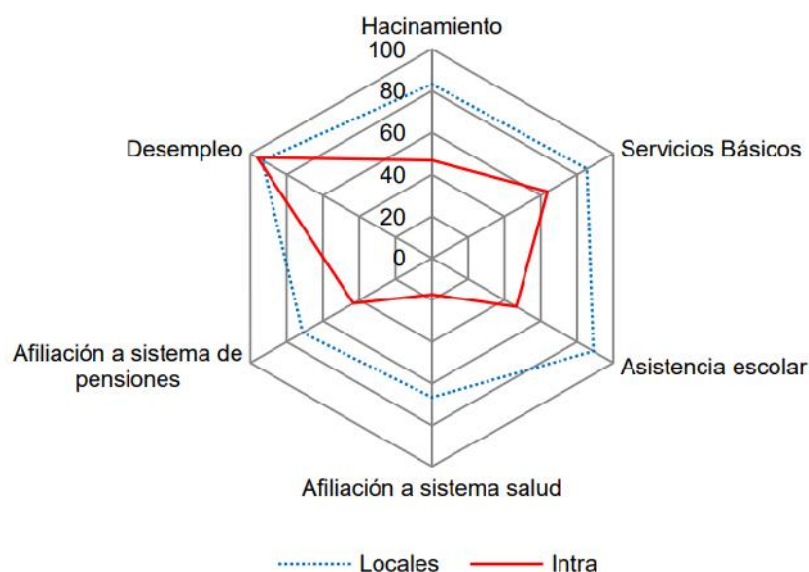


FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

República Dominicana se caracteriza por diferencias de inclusión importantes¹⁸, con diferencias sustantivas en todos los indicadores excepto en empleo. Los migrantes intrarregionales, en su mayoría haitianos hombres de bajo nivel educacional, presentan a su vez una situación precaria en los indicadores de vivienda, hacinaamiento y servicios básicos.

¹⁸ En República Dominicana no es posible analizar la situación de inclusión de los migrantes extrarregionales debido al escaso número de casos disponibles.

**REPÚBLICA DOMINICANA: INDICADORES DE INCLUSIÓN
SEGÚN CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA.
ALREDEDOR DE 2015**

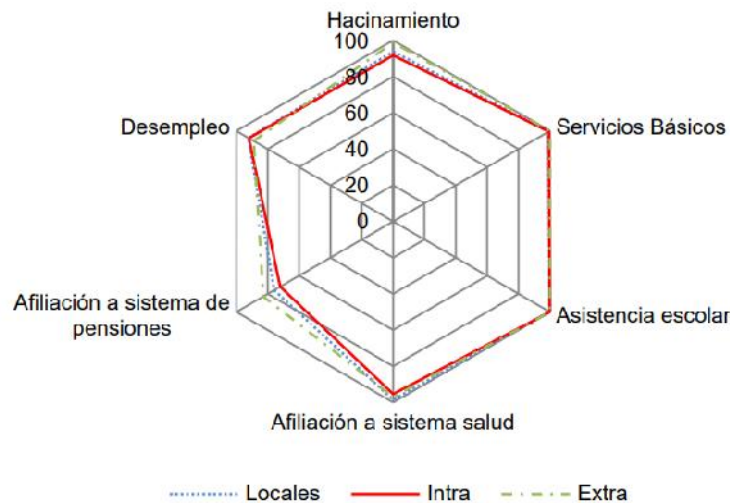


FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

Las brechas son también importantes en materia educacional, de pensiones y de salud, donde los locales presentan diferencias de más de 25 puntos porcentuales en relación con los migrantes en todos los indicadores, llegando a una brecha máxima de cerca de 50 puntos porcentuales para afiliación al sistema de salud, que se muestra como uno de los desafíos más urgentes, además de la falta de acceso a condiciones básicas de habitabilidad. Esto es algo muy preocupante, ya que la falta de acceso a agua y saneamiento, sumado a una alta concentración de personas, puede generar problemas de salud, sobre todo cuando sólo un 20% de los migrantes dice estar afiliado al sistema de salud. Otro punto de no menor importancia es la situación laboral de los migrantes intrarregionales, con una alta tasa de ocupación en sectores de baja productividad, además de una mayor presencia relativa en servicio doméstico y construcción y suministros.

Por último, con la situación de mayor igualdad entre poblaciones encontramos a Uruguay, que sólo presenta leves diferencias en los indicadores de afiliación al sistema de pensiones y hacinamiento, posicionándose los migrantes extrarregionales como los más incluidos. En efecto, el principal desafío se encuentra en afiliación al sistema de pensiones, donde se aprecia una diferencia de diez puntos porcentuales entre migrantes extrarregionales e intrarregionales. Con un perfil educacional muy parecido entre locales y migrantes, este país también logra una inclusión laboral bastante satisfactoria, con una relativa paridad en la representación en los sectores de construcción y servicio doméstico.

**URUGUAY: INDICADORES DE INCLUSIÓN SEGÚN
CONDICIÓN Y PROCEDENCIA MIGRATORIA
ALREDEDOR DE 2015**



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

El acceso a ocupaciones en sectores de media y alta productividad es un desafío en relación con facilitar el acceso a los trabajadores migrantes intrarregionales, donde se produce una brecha considerable con los locales. Si bien Uruguay ha recibido en el pasado flujos migratorios importantes, sobre todo extrarregionales, actualmente sus migrantes provienen más de países limítrofes y Paraguay, constituyéndose en un

interesante caso de inclusión e integración no sólo a través del tiempo sino también entre tipos de migración según procedencia.

A modo de síntesis, y en contraste con la sección de inclusión según temporalidad, es pertinente referirse al desempeño de cada categoría analítica con relación a las brechas encontradas. Tomando en cuenta las brechas entre población local y personas migrantes recientes e intrarregionales en las categorías de temporalidad y procedencia, respectivamente, se observa el siguiente escenario: en Chile, Costa Rica y República Dominicana, las brechas según temporalidad son mayores en comparación con procedencia, para la mayor parte de los indicadores. Por el contrario, en Uruguay, las brechas son más pronunciadas cuando se considera la procedencia de las personas migrantes. Para Argentina se presenta un panorama heterogéneo, donde temporalidad se asociaría con mayores brechas en hacinamiento, afiliación al sistema de salud y pensiones, y procedencia con el acceso a servicios básicos y asistencia escolar.

Barreras de acceso y discriminación de trabajadores migrantes en el mercado laboral

Aquí se profundiza en la pregunta sobre si la condición de trabajador migrante se encuentra asociada con posibles barreras de acceso y discriminación en el mercado laboral de los países de destino analizados, para lo cual se realizan dos análisis. En primer lugar, se elaboró una serie de modelos de regresión logística teniendo como variable dependiente el indicador sobre ocupación en sectores de baja productividad y a las variables de condición migratoria, sexo, edad, nivel educacional y país como variables de control. En segundo lugar, se analizan las brechas entre población local y trabajadores migrantes en términos de sobreeducación, definida operacionalmente como los trabajadores con educación terciaria ocupados en sectores de baja productividad con el objetivo de ser un proxy de lo que ocurre con el acceso al mercado laboral en las ocupaciones en las cuales las personas tienen altas competencias educativas.

En el cuadro siguiente se presentan de forma sintética los resultados del análisis de regresión, donde los coeficientes de los modelos son *Odds-Ratio*¹ de estar ocupado en sectores de baja productividad. Los resultados indican que, en concordancia con los análisis descriptivos, es posible señalar que efectivamente tanto los migrantes antiguos como los recientes tienen una mayor chance que los locales de estar ocupados en sectores de baja productividad, aislando los factores sociodemográficos intervinientes tales como edad, nivel educacional, sexo y país de destino.

A su vez, los migrantes recientes, en comparación con los locales, tienen una chance levemente mayor que los migrantes antiguos en este mismo sentido. En particular, es clave destacar que, para los mismos niveles educativos, los trabajadores migrantes tienden a estar más ocupados en sectores de baja productividad en

comparación con los locales. En este sentido, la mayor presencia relativa de trabajadores migrantes en sectores de baja productividad descrita anteriormente no se debería necesariamente a una menor calificación, sino que podría estar dando cuenta de problemas a nivel de la institucionalidad orientada a facilitar el acceso a los diferentes sectores del mercado laboral. Algunos aspectos que podrían explicar esta diferencia son la falta de información, la carencia de redes y contactos y problemas de convalidación de estudios, así como discriminación en distintos niveles.

**PRINCIPALES COEFICIENTES DEL MODELO DE REGRESIÓN
LOGÍSTICA PARA SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD**

	Coeficientes	
Mig. Antiguo	1.474***	(-0.0333)
Mig. Reciente	1.431***	(-0.578)
Sexo	1.553***	(-0.0091)
Edad ²	1.001***	(0.0011)
Educación Superior	0.195***	(-0.0016)

Nota: Coeficientes Odds-ratio; Errores estándares en paréntesis.

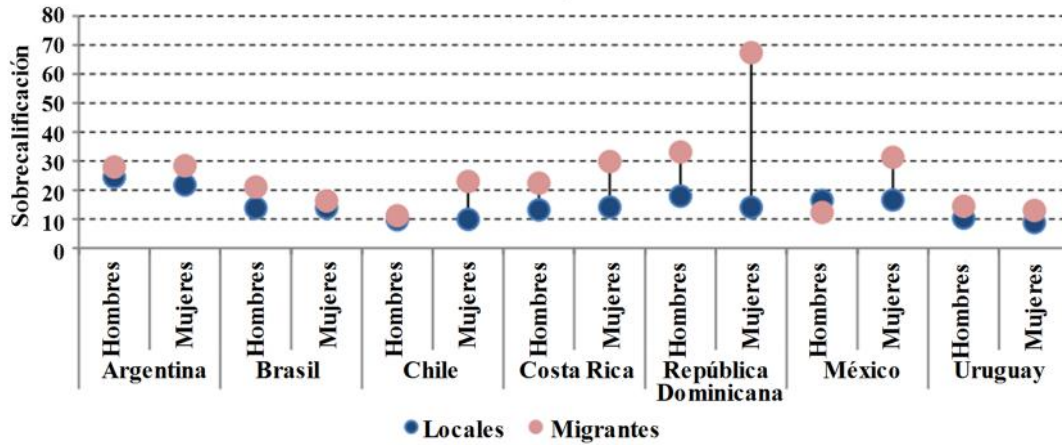
*P<0.05,** P<0.01,*** P<0.001.

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de Banco de datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

En la gráfica siguiente se presenta el segundo análisis donde se contrasta la sobrecalificación ocupacional en los trabajadores migrantes y la población local, acotado a las personas con nivel educativo terciario. Comparando locales y migrantes por sexo, se observan brechas para casi todos los países, siendo estas mayores al comparar mujeres, tal como ocurre en Chile, Costa Rica, México y República Dominicana. En general, es posible constatar que el conjunto de migrantes presenta una mayor sobrecalificación que los locales para todos los países, a excepción de Uruguay y Brasil. Este resultado estaría indicando, como se constató anteriormente, que, si bien para todos los países hay una elevada inserción laboral en términos de la participación laboral y tasa de ocupación, los trabajadores inmigrantes tendrían un menor acceso a empleos de mayor calificación. Se requiere más investigación para comprender las causas asociadas a estas brechas.

AMÉRICA LATINA (7 PAÍSES): SOBRECALIFICACIÓN EN MIGRANTES Y POBLACIÓN LOCAL, SEGÚN SEXO. OCUPADOS, MAYORES DE 14 AÑOS. ALREDEDOR DE 2015

-Porcentajes-



FUENTE: Elaboración de la CEPAL sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

¹ Odds se refiere al cociente de la probabilidad y su complemento, para cada grupo. Odd-ratio se refiere al cociente entre los odds de cada grupo. Si se considera p y q como la probabilidad de ocurrencia de la variable dependiente en cuestión, la expresión matemática de Odd-Ratio es la siguiente:

$$odds = \frac{P_{grupo A}}{q_{grupo A}} \quad odds_{grupo B} = \frac{P_{grupo B}}{q_{grupo B}}, \text{ entonces Odd - Ratio} = \frac{odds_{grupo A}}{odds_{grupo B}}$$

FUENTE: Elaboración propia sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

V. Comentarios finales y desafíos de política

En esta sección se presentan algunos comentarios finales y desafíos de política. En la primera parte se enfatiza el alcance del documento y se sintetizan los principales resultados en el marco de los objetivos del documento. En la segunda parte se presentan algunos desafíos organizados según los ámbitos de desarrollo social.

En primer lugar, es clave tener en cuenta que el documento ha tenido un carácter exploratorio con relación al estudio de la inclusión de inmigrantes en América Latina. En este contexto, sobre la base de los hallazgos encontrados y en estrecho diálogo con los planteamientos de “La matriz de la desigualdad en América Latina” (CEPAL,

2016a), se ha querido mostrar cómo la condición migratoria puede constituir un potencial eje estructurante de desigualdad en la región. Los análisis de los indicadores laborales (PET, la PEA, tasas de ocupación y desempleo) mostraron altos niveles de participación laboral y ocupación de los trabajadores migrantes, incluso en comparación con la población local, que coexisten con brechas de inclusión, especialmente en los indicadores afiliación al sistema de salud, acceso a la educación y vivienda.

En segundo lugar, el documento también ha sido exploratorio en el sentido de probar el desempeño analítico de las dimensiones de temporalidad y procedencia de la migración para comprender las brechas de inclusión. En particular, se observa una regularidad de los resultados cuyo conocimiento puede ser útil para los países: las brechas según temporalidad en Chile, Costa Rica y República Dominicana son mayores en comparación con procedencia para la mayor parte de los indicadores. Por el contrario, en Uruguay, las brechas serían mayores cuando se considera la procedencia de las personas migrantes. El caso de Argentina se presenta un panorama heterogéneo, con ambas categorías asociadas con brechas importantes para distintos indicadores. En todos los países analizados, pero sobre todo en México y Brasil, donde únicamente fue posible analizar las brechas de inclusión según temporalidad, se requeriría estudiar la situación de inclusión de las personas migrantes con fuentes de información complementarias.

Finalmente, en el marco de los desafíos para los sistemas de protección social de la región, se espera que el documento pueda contribuir a un diseño estratégico e inclusivo de éstos, reforzando la importancia de contrastar las características sociodemográficas entre las personas migrantes y la población como un ejercicio básico pero crucial para comprender en qué medida las brechas de inclusión entre estas poblaciones pueden estar vinculadas a diferencias de sus perfiles, o bien a aspectos estructurales de los países de destino, tales como su desarrollo institucional para incorporar a las personas

migrantes y las características de sus mercados laborales. A continuación, se presentan algunos desafíos de política en función de los diferentes ámbitos del desarrollo social.

A. Desafíos en torno a los ámbitos de desarrollo social

En el ámbito del trabajo, la existencia de posibles barreras de entrada y discriminación en los mercados laborales hacia trabajadores migrantes es algo que llama la atención y que podría ser revisado por las políticas de gobernanza migratoria (visas, permisos de trabajo y residencia), laborales y sociales de los países. En particular, las brechas de sobrecalificación económica encontradas podrían estar asociadas con menores ingresos y acceso a los sistemas de protección social formales. Aquí puede haber una pérdida tanto para las personas migrantes como para los países de destino por una productividad no aprovechada, constituyéndose en un desafío en los países en cuanto a incrementar la eficiencia de sus mercados de trabajo y matrices productivas (OCDE y OIT, 2018).

Siguiendo las recomendaciones planteadas en OIT (2016b) con relación a la alta proporción de trabajadores migrantes en la economía informal, es importante poner especial atención a las consecuencias negativas asociadas a la condición de irregularidad migratoria presente en algunos países. Si bien en el presente documento no se consideró el estatus migratorio de las personas migrantes por no estar disponible en la fuente de información utilizada, la evidencia empírica da cuenta de que en la medida de que no se cuenta con permiso de residencia o trabajo, esto es una barrera para acceder al mercado de trabajo formal y al sistema de protección social asociado (Báez y otros, 2012; OIT, 2013; OIT, 2015b; Sainsbury, 2006). En este sentido, es clave ser cauteloso en que la implementación de las políticas migratorias no obstaculicen la obtención de contratos de trabajo, ni que la pérdida del empleo implique una pérdida del permiso de residencia. Específicamente, sería oportuno realizar una investigación sobre la situación de inclusión y acceso a protección de las personas migrantes en condición de irregularidad, tal y como se planteó en las recomendaciones acordadas en

la reunión regional latinoamericana y caribeña de expertas y expertos en migración internacional preparatoria del Pacto Mundial para una Migración Segura, Ordenada y Regular realizada en agosto de 2017 (CEPAL, 2017). Este estudio podría también analizar los factores asociados a la generación de la condición de irregularidad migratoria en América Latina y el Caribe, así como el acceso a derechos sociales por parte de esta población, como se ha realizado en otros contextos (Spencer y Hughes, 2015).

Por último, considerando la mayor presencia relativa de trabajadores migrantes en sectores de baja productividad, los esfuerzos por garantizar el trabajo decente de todos los residentes son fundamentales, en especial dado su alto impacto en términos de acceso a la protección social. Cabe destacar la meta 8.8 de los ODS, “Proteger los derechos laborales y promover un entorno de trabajo seguro y sin riesgos para todos los trabajadores, incluidos los trabajadores migrantes, en particular las mujeres migrantes y las personas con empleos precarios”. En concordancia, asegurar condiciones de trabajo adecuadas para los migrantes no es únicamente un objetivo que tenga como principal beneficiario a dicho conjunto, sino que es beneficioso para toda la sociedad, aprovechando el potencial productivo y el bienestar general de la población mediante el crecimiento económico (OECD y OIT, 2018).

En cuanto a educación, es clave considerar dentro de la protección social de los migrantes el acceso a la educación escolar de jóvenes y niños migrantes, sobre todo para aquellos países con una proporción considerable de niños en sus migraciones recientes. Con relación este aspecto se encontraron brechas en el acceso a la educación por parte de las personas migrantes que podrían ser revisadas en cuatro de los países analizados, a saber: Argentina, Chile, Costa Rica y República Dominicana. Considerando que la educación de los más jóvenes, parte del Objetivo 4 de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 (educación de calidad), es un pilar fundamental para la

superación de la pobreza y un importante mecanismo para reducir las desigualdades sociales intergeneracionales (CEPAL, 2016).

En este contexto cabe referirse a la Convención internacional sobre la protección de los derechos de todos los trabajadores migrantes y de sus familiares, donde se establece la importancia de que los estados faciliten la integración de los hijos de migrantes al sistema escolar local (Naciones Unidas, 1990).

La afiliación al sistema de salud a través del empleo es un pilar clave de los sistemas de protección social en la región. Si bien en muchos países la salud es un derecho incorporado en las normativas, pueden existir problemas de atención y afiliación que dificultan el pleno acceso al derecho. En este sentido, llaman la atención las brechas de acceso a los sistemas de salud por parte de las personas migrantes, especialmente para migrantes recientes e intrarregionales. En efecto, Argentina, Chile, Costa Rica, República Dominicana y México son países donde se identificaron brechas significativas de afiliación.

Por su parte, la afiliación al sistema de pensiones mediante el empleo constituye otro de los pilares principales de la protección social en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2018; Uthoff, 2017). En el contexto migratorio, las pensiones presentan desafíos referidos a la portabilidad de los ahorros y cotizaciones entre países (OIT, 2016b). Para los países analizados, las necesidades de protección social en pensiones se establecen a partir del porcentaje de afiliados al sistema de cada país, por lo que las brechas entre grupos se limitan a este aspecto, sin necesariamente establecer que los migrantes puedan tener otros mecanismos de acceso a pensiones en otros países. En este contexto, en Argentina, Costa Rica y República Dominicana se identificaron diferencias importantes entre los conjuntos migratorios y la población local.

Por último, tal como se menciona en publicaciones recientes de la Organización Internacional del Trabajo, los acuerdos internacionales que permitan facilitar la

portabilidad de derechos, como las pensiones, pueden ser altamente beneficiosos para los migrantes (OIT, 2016b; OIT, 2016c). Organizaciones como el Mercosur han implementado recientemente políticas en esta línea. Si bien este es un ámbito en el que todavía hay mucho que perfeccionar a nivel de coordinación entre países, se considera que políticas de esta naturaleza son muy recomendables para aplicar en otros contextos de cooperación internacional, sobre todo entre países de Centroamérica y el Caribe.

Con relación a vivienda, el desafío de proveer de condiciones de vivienda adecuadas sería común para todos los países analizados. Sin embargo, en Argentina, Chile, Costa Rica y República Dominicana esta temática se perfila con más prioridad debido a las brechas encontradas para los grupos migratorios y las poblaciones locales respectivas. En efecto, estos países presentan importantes brechas de hacinamiento donde los migrantes recientes e intrarregionales estarían más afectados que los locales. La situación de deficiencias habitacionales sería aún más compleja en República Dominicana, donde el hacinamiento está también acompañado de carencias de servicios básicos mínimos en las viviendas donde habitan los migrantes.

ACNUDH y ONU-Hábitat (2010) destacan la importancia de garantizar el acceso a una vivienda adecuada para todos sus residentes. Entre los componentes de la vivienda adecuada se encuentra la seguridad de la tenencia, la disponibilidad de servicios, la asequibilidad, la habitabilidad, la accesibilidad, una ubicación adecuada y la adecuación cultural, respetando la expresión de la identidad y tradiciones de los distintos pueblos.

B. Aspectos metodológicos

En relación con los aspectos metodológicos, se plantean cuatro desafíos generales. En primer lugar, retomando el carácter exploratorio del presente documento, es fundamental ser enfático con relación a que los hallazgos encontrados pueden ser útiles para orientar estudios especializados que permitan verificarlos o rechazarlos, pero no deben considerarse como definitivos. Dado que las encuestas de hogares no son un

instrumento diseñado para caracterizar a las personas migrantes de los países de destino, estos resultados no son necesariamente representativos de su situación de inclusión y por lo tanto debieran ser leídos como un complemento al resto de información entregada por otras publicaciones y fuentes de información. Se trata entonces de continuar con la investigación en torno a migración, inclusión, protección social y desarrollo en la región, mediante el uso de la mayor cantidad de fuentes de información disponibles.

En segundo lugar, con el objetivo de entregar información sistematizada y continua sobre el proceso de inclusión de las personas migrantes en destino, las encuestas de los países de América Latina y el Caribe podrían ser una fuente complementaria a los censos de población. En este sentido, el estudio de la migración internacional e inclusión en otros países de destino requeriría la presencia de preguntas sobre país de nacimiento, migración reciente, país de residencia anterior, así como de las posibilidades de desagregación y caracterización de esta población en las encuestas de hogares, tal y como ha sido recomendado por Naciones Unidas y otros (DAES, 1998; OCDE y OIT, 2018). Con relación a inmigración reciente, se propone consultar por el período o año de llegada en lugar de una categoría fija, ya que esto permite mayor profundidad y flexibilidad en el análisis.

En tercer lugar, los análisis realizados con información censal podrían incluir distinción según migración reciente, lo cual permitiría no solo contrastar los análisis a realizar de manera más continua mediante encuestas de hogares, sino que también realizar una caracterización más detallada según áreas geográficas y desagregaciones según subpoblaciones.

Finalmente, y siguiendo el ODS 17.18 con relación a la importancia de datos oportunos, fiables y de alta calidad, en los países en los que aún no se ha incluido, hace falta considerar una pregunta de condición étnicoracial para poder estudiar las brechas de

protección social y acceso efectivo a servicios a partir de esta variable que ya ha sido documentada como de gran importancia en este contexto (CEPAL, 2016a).

Fuente de información:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43947/1/S1800526_es.pdf

EUROPA Y OTRAS REGIONES DEL MUNDO

El impacto a largo plazo del *brexit* en la Unión Europea (FMI)

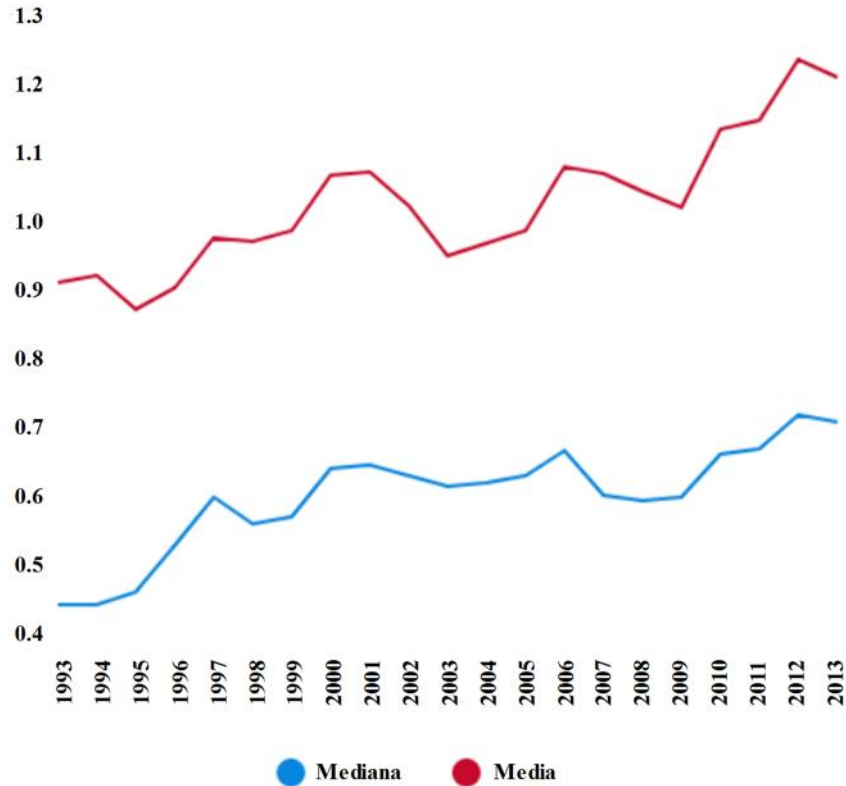
El 10 de agosto de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó la nota “El impacto a largo plazo del *brexit* en la Unión Europea”. A continuación se presenta la información.

Cuando el Reino Unido abandone la Unión Europea (UE), la imposición de barreras más estrictas al comercio, los flujos de capital y la circulación de mano de obra afectará al producto y al empleo no solo del Reino Unido, sino también de los 27 Estados miembros restantes de la UE.

Dado que el *brexit* significa que ambas partes romperán una relación económica libre de fricciones, los costos recaerán en ambos lados, como lo sugiere nuestro nuevo estudio.

Los vínculos entre la UE y el Reino Unido son profundos: el Reino Unido es uno de los socios comerciales más grandes de las 27 economías que integran la UE y genera alrededor de 13% del comercio de bienes y servicios. Además de los lazos comerciales bilaterales, existen vínculos comerciales sustanciales a través de la cadena de suministro entre la UE-27 y el Reino Unido en los que participan varios países.

UNA UNIÓN CADA VEZ MÁS ESTRECHA
Los lazos entre la Unión Europea y el Reino Unido son profundos,
como lo ilustra este índice sintético de la integración de la UE-27 y el
Reino Unido



FUENTE: Estimaciones del personal técnico del FMI.

Las conexiones financieras también son fuertes: los flujos bilaterales brutos de capital totalizaron aproximadamente 52% del Producto Interno Bruto (PIB) de la UE en 2016.

Los flujos migratorios también se reforzaron con el correr del tiempo y son muy grandes con algunos países, como Irlanda.

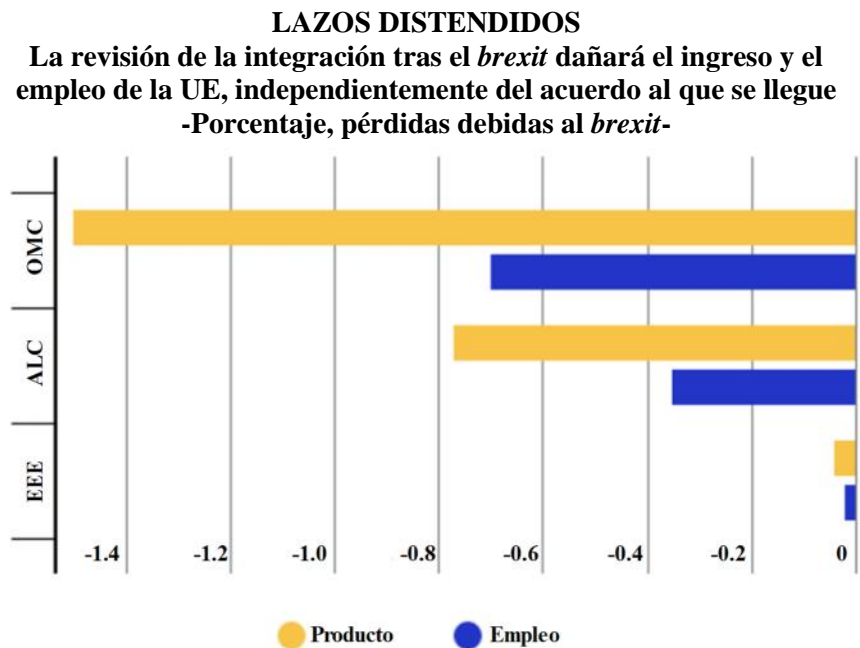
La reversión de la integración dañará el empleo y el producto a largo plazo de la UE

Un índice construido para captar todos estos canales revela una creciente integración bilateral entre la UE y el Reino Unido durante los 30 últimos años.

La reversión de esa integración tras el *brexít* dañará el ingreso y el empleo en la UE.

Si el Reino Unido y la UE cierran un acuerdo de libre comercio (ALC) ordinario que produzca aranceles bajos para el comercio de bienes, pero barreras no arancelarias más altas, estimamos que, en comparación con la situación actual, el producto real de la UE-27 disminuirá 0.8%, y el empleo, 0.3%, a largo plazo y teniendo en cuenta todos los canales de transmisión.

Si comienzan a aplicarse automáticamente las reglas de la OMC, la contracción del producto real será aún más pronunciada —1.5% a largo plazo— y el empleo bajará 0.7%. Sin embargo, si se concertara una solución relativamente favorable semejante a la de Noruega, que pertenece al Espacio Económico Europeo (EEE), en la cual el Reino Unido conserva el acceso al mercado único pero se retira de la unión aduanera, la disminución del producto y del empleo parecería ser insignificante en la UE-27.

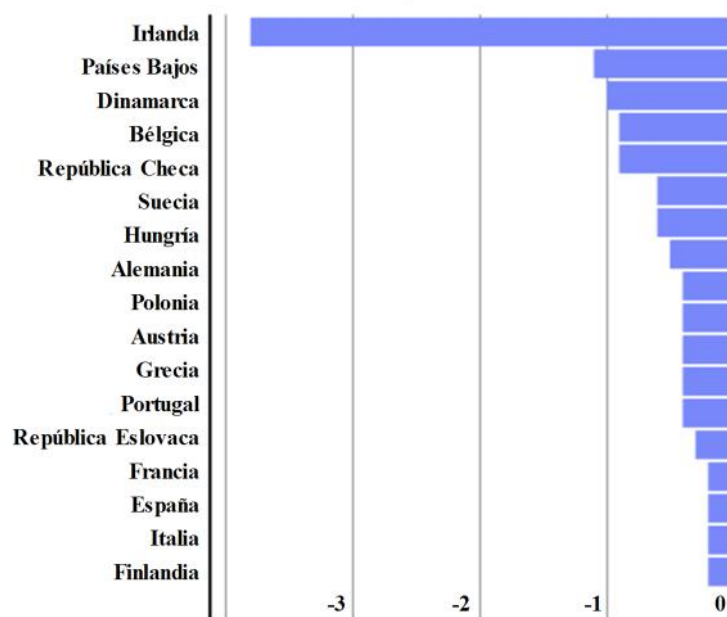


FUENTE: Estimaciones del personal técnico del FMI.

El golpe del *brexit*: Estimaciones del impacto comercial país por país

Cuanto más comercia un país con el Reino Unido, mayor será el impacto del *brexit* en el producto nacional. Para demostrarlo, aplicamos a cada país un marco que analiza los efectos comerciales directos e indirectos del aumento de los aranceles y de las barreras no arancelarias aplicados al comercio de bienes y servicios. Los efectos simulados son relativamente más pequeños que las estimaciones indicadas arriba porque el marco del modelo tiene en cuenta solo los lazos comerciales.

DIFERENTE PAÍS, DIFERENTE IMPACTO En caso de que se apliquen las reglas de la OMC, la contracción del producto varía según el país -Porcentaje-



Nota: La unidad se mide sobre la base de la disminución del nivel de producto en comparación con la ausencia de Brexit.

FUENTE: Estimaciones del personal técnico del FMI.

Según nuestras determinaciones, el producto real de la UE-27 disminuiría 0.2% a largo plazo con un acuerdo de libre comercio; la economía más afectada sería la de Irlanda (alrededor de 2.5%), seguida de los Países Bajos, Dinamarca, Bélgica y la República Checa.

Este efecto se profundizaría en caso de que se aplicaran las reglas de la OMC: la pérdida de producto de la UE-27 ascendería a 0.5%, y la de Irlanda, a 4%, dado el aumento sustancial de las barreras arancelarias y no arancelarias.

Nuestro estudio no analiza el efecto de la incertidumbre en torno a la relación futura entre la UE-27 y el Reino Unido ni la transición a la nueva relación. Se centra exclusivamente en el impacto a largo plazo, cuando todas las partes se hayan adaptado integralmente a la nueva relación. Las consecuencias definitivas tardarán años en concretarse y dependerán del acuerdo que en última instancia concierten la UE-27 y el Reino Unido.

Fuente de información:

<https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=9757>

Información actualizada sobre la evolución económica y monetaria (BCE)

El 9 de agosto de 2018, el Banco Central Europeo (BCE) publicó en Fráncfort, Alemania, su Boletín Económico. En el que dio a conocer la información actualizada sobre la evolución económica y monetaria de la Zona del Euro. Incluye Resumen 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; y los Recuadros siguientes: Los desequilibrios de China: ¿corre peligro el crecimiento en caso de desaceleración del mercado de la vivienda?; Sincronización del crecimiento en los países de la zona del euro y Evolución de la concesión de préstamos hipotecarios en la zona del euro. A continuación se presenta el contenido.

Resumen

La información disponible desde la reunión de política monetaria del Consejo de Gobierno celebrada el 14 de junio indica que la economía de la zona del euro avanza

por una senda de crecimiento sólido y generalizado¹⁹. La incertidumbre relacionada con factores globales, especialmente la amenaza del proteccionismo sigue siendo elevada y continúa siendo necesario vigilar el riesgo de persistencia de un alto grado de volatilidad en los mercados financieros. Con todo, los riesgos para las perspectivas de crecimiento de la zona del euro aún pueden considerarse, en general, equilibrados. La fortaleza subyacente de la economía ha confirmado la confianza del Consejo de Gobierno en que la convergencia sostenida de la inflación hacia su objetivo continuará durante los próximos meses y que se mantendrá incluso después de la desactivación gradual de las compras netas de activos. No obstante, 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.

El ritmo de crecimiento de la economía mundial continuó siendo sostenido en el segundo trimestre de 2018, aunque los riesgos a la baja relacionados con los aranceles siguieron siendo elevados. Además, los indicadores de comercio mundial experimentaron una pérdida de impulso. Las condiciones financieras se han endurecido ligeramente para las economías emergentes, pero, en general, se mantienen favorables en las economías avanzadas.

En la zona del euro, los rendimientos de la deuda soberana han disminuido desde la reunión del 14 de junio, como consecuencia de la menor volatilidad observada en los

¹⁹ Teniendo en cuenta la información disponible cuando se celebró la reunión del Consejo de Gobierno del 26 de julio de 2018.

mercados de deuda soberana y de la disminución de las tasas de interés sin riesgo. Los precios de las acciones experimentaron una corrección en un contexto de crecientes tensiones comerciales. En los mercados de divisas, el euro se apreció, en general, en cifras ponderadas por el comercio.

Los indicadores económicos más recientes se han estabilizado y siguen apuntando a un crecimiento sólido y generalizado, aunque a un ritmo más lento que en 2017. Esta moderación refleja un retroceso desde los niveles muy elevados de crecimiento registrados el año pasado y está relacionada fundamentalmente con el menor dinamismo del comercio exterior, anteriormente muy vigoroso, a lo que hay que sumar un aumento de la incertidumbre y algunos factores transitorios y de oferta a nivel interno y global. El consumo privado sigue sustentándose en la mejora continua del empleo que, a su vez, se debe, en parte, 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 residencial se mantiene sólida. Por otro lado, se espera que continúe la expansión generalizada de la demanda mundial, lo que proporcionará impulso a las exportaciones de la zona del euro.

La inflación anual medida por el Índice Armonizado de Precios al Consumidor (IAPC) de la zona del euro se incrementó hasta el 2% en junio, desde el 1.9% registrado en mayo, debido fundamentalmente al incremento de los precios de la energía y de los alimentos. 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, han aumentado desde los mínimos registrados anteriormente. Las presiones de costos de origen interno están intensificándose y generalizándose en un contexto de elevada utilización de la capacidad productiva y de aumento de las

tensiones en los mercados de trabajo. 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, la continuación de la expansión económica, la correspondiente absorción de la capacidad ociosa de la economía y el mayor crecimiento de los salarios.

El análisis monetario indica que el crecimiento del agregado monetario amplio volvió a aumentar en junio de 2018, después de experimentar una desaceleración gradual desde el último máximo alcanzado en septiembre de 2017. La recuperación del crecimiento de los préstamos al sector privado prosigue, impulsada principalmente por los préstamos a las sociedades no financieras. La encuesta sobre préstamos bancarios en la zona del euro correspondiente al segundo trimestre de 2018 sugiere que el crecimiento de los préstamos continuó estando respaldado por la relajación de los criterios de aprobación del crédito y por el incremento de la demanda en todas las categorías de préstamos. Se estima que la emisión neta de valores representativos de deuda por parte de las sociedades no financieras de la zona del euro ha aumentado de nuevo, mientras que los costos de financiamiento de las sociedades no financieras han continuado siendo favorables.

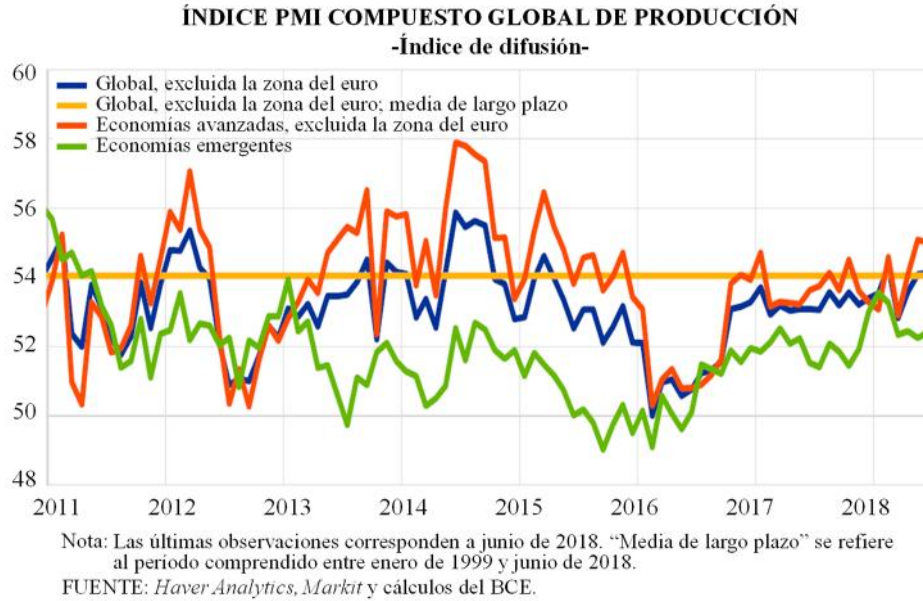
Teniendo en cuenta los resultados del análisis económico y las señales procedentes del análisis monetario, el Consejo de Gobierno confirmó que sigue siendo necesario un amplio grado de acomodación monetaria para que continúe la convergencia sostenida de la inflación hacia niveles inferiores, aunque próximos, al 2% a mediano plazo.

Así pues, el Consejo de Gobierno decidió mantener sin variación las tasas de interés oficiales del BCE y sigue esperando que permanezcan en los niveles actuales al menos hasta el verano de 2019 y, en todo caso, durante el tiempo necesario para asegurar la continuación de la convergencia sostenida de la inflación hacia niveles inferiores,

aunque próximos, al 2% a mediano plazo. En relación con las medidas de política monetaria no convencionales, el Consejo de Gobierno confirmó que el Eurosistema continuará realizando adquisiciones netas en el marco del programa de compra de activos (APP, por sus siglas en inglés) 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, 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. Asimismo, el Consejo de Gobierno tiene intención de reinvertir el principal de los valores adquiridos en el marco de este programa según vayan venciendo, durante un período prolongado tras el final de las 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.

Entorno exterior

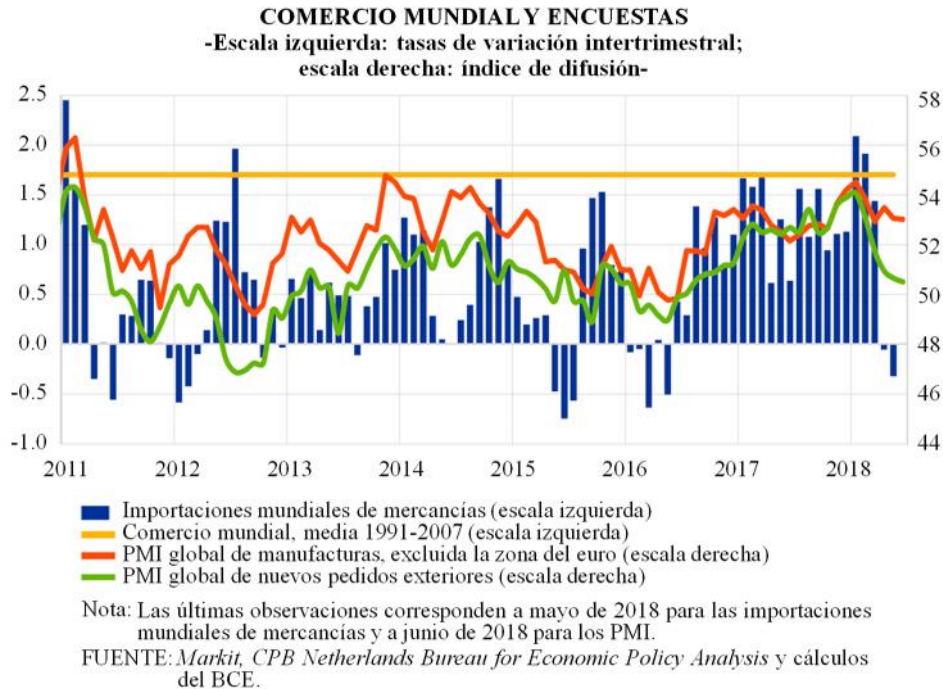
Los indicadores de opinión globales continúan señalando que el ritmo de crecimiento fue sostenido en el segundo trimestre de 2018. El índice de directores de compras (PMI) compuesto global de producción, excluida la zona del euro, mejoró ligeramente de nuevo en junio y alcanzó su nivel más alto de los cuatro últimos meses, ya que el repunte continuado del sector servicios compensó con creces la modesta desaceleración observada en las manufacturas. En términos trimestrales, el PMI correspondiente al segundo trimestre de 2018 se situó algo por encima de la media del trimestre anterior. En junio, el PMI compuesto de producción retrocedió moderadamente en Estados Unidos de Norteamérica con respecto a mayo, mientras que en Japón y en Reino Unido aumentó. En las economías emergentes, ese mes, este índice se incrementó en China y se recuperó notablemente en la India, al tiempo que la tasa de expansión se redujo en Rusia y en Brasil.



Al mismo tiempo, los riesgos a la baja para la economía mundial se han intensificado, en un entorno de adopción de medidas y de amenazas de aumentos de los aranceles por parte de Estados Unidos de Norteamérica, así como de posibles represalias de los países afectados. El primer aumento de los aranceles estadounidenses a las importaciones chinas entró en vigor el 6 julio, y está previsto introducir más aranceles, al tiempo que las autoridades chinas también comunicaron su intención de tomar medidas de represalia. Simultáneamente comenzaron a aplicarse las medidas adoptadas por la Unión Europea y Canadá en represalia por los aranceles impuestos previamente sobre el acero y el aluminio. La Administración de Estados Unidos de Norteamérica también inició una nueva investigación sobre las importaciones de automóviles y de componentes de automóviles que, en caso de culminar en la adopción de medidas proteccionistas, podría afectar especialmente a Canadá, Japón, México y Corea del Sur, así como a importantes economías de la Unión Europea. La complejidad de las cadenas de producción podría amplificar aún más los efectos adversos del proteccionismo para la economía mundial. En conjunto, si todas las amenazas de medidas se hicieran realidad, el arancel medio aplicado por Estados Unidos de Norteamérica aumentaría hasta niveles no observados en los últimos 50 años. Estas circunstancias constituyen un

importante riesgo para las perspectivas de comercio y actividad mundiales a corto y a mediano plazo.

Las condiciones financieras globales siguen siendo, en general, favorables, pero se han endurecido ligeramente para las economías emergentes. En líneas generales, la orientación de la política monetaria en las economías avanzadas continúa siendo acomodaticia. En Estados Unidos de Norteamérica, el Comité de Operaciones de Mercado Abierto de la Reserva Federal incrementó las tasas de interés oficiales en junio, en línea con las expectativas. En un contexto de aumento de la inflación y de crecientes tensiones en el mercado de trabajo, la Reserva Federal revisó también su previsión sobre la senda de la tasa de interés de los fondos federales hasta un total de cuatro incrementos en 2018, frente a las tres esperadas anteriormente. Las renovadas tensiones comerciales a nivel mundial y la apreciación del dólar estadounidense se tradujeron en un leve endurecimiento de las condiciones de financiamiento para las economías emergentes. En China, las cotizaciones bursátiles también experimentaron una caída y el renminbi tuvo que hacer frente a algunas presiones depreciatorias. En conjunto, la volatilidad aumentó en los mercados de renta variable internacionales y los precios de las acciones de los sectores de automoción y tecnológico se vieron sometidas a presiones a la baja. En Reino Unido, los tipos de interés oficiales no se han modificado, mientras que el Banco de Japón mantiene los rendimientos a diez años en niveles próximos a cero, en consonancia con su programa para controlar la curva de rendimientos. Entre las economías emergentes, Rusia y Brasil han mantenido las tasas oficiales sin variación en los últimos meses, mientras que en Turquía y Argentina se incrementaron sustancialmente en mayo y junio, en un contexto de fuertes tensiones en los mercados financieros. China ha seguido endureciendo las condiciones financieras internas para abordar los riesgos del sistema financiero.



Los indicadores de comercio mundial experimentaron una pérdida de impulso. Los datos mensuales sobre comercio registraron una desaceleración significativa y generalizada en todos los países. Las importaciones mundiales de mercancías descendieron en abril y mayo de 2018, revirtiendo el acusado crecimiento del primer trimestre, y el PMI global de nuevos pedidos exteriores retrocedió durante los cinco meses transcurridos hasta junio. Otros indicadores de comercio también se han debilitado, entre ellos los relacionados con las cadenas globales de valor. En general, estos indicadores apuntan a que el comercio disminuyó en el segundo trimestre de 2018.

La inflación mundial se incrementó en mayo. Ese mes, la inflación anual de los precios al consumidor aumentó hasta situarse en el 2.6% en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Este incremento estuvo impulsado por los precios de la energía, mientras que los precios de los alimentos descendieron ligeramente. Si se excluyen los precios de la energía y los alimentos, la inflación anual en la OCDE avanzó marginalmente y se situó en el 2%. Se espera que la inflación continúe aumentando en el corto plazo como consecuencia de la

recuperación de los precios del petróleo. A más largo plazo también se espera que la disminución gradual de la capacidad productiva sin utilizar sostenga la inflación subyacente.

Los precios del petróleo se han mantenido prácticamente estables en un contexto de cierta volatilidad. Los precios del Brent subieron gradualmente de unos 75 dólares estadounidenses por barril a mediados de junio a 78 dólares el 10 de julio, antes de descender hasta 73 dólares por barril el 20 de julio. El efecto sobre los precios del crudo asociado al anuncio de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), el 22 de junio, de su intención de incrementar la oferta ha sido relativamente limitado hasta ahora. Aunque los mercados habían anticipado un aumento de la producción de un millón de barriles diarios, las restricciones de capacidad en muchos países miembros de la OPEP apuntan a un aumento menor de la oferta de crudo en el corto plazo. Además, en julio, los precios del petróleo se vieron impulsados por la fuerte demanda de esta materia prima a escala mundial, las tensiones geopolíticas relacionadas con Irán y las turbulencias políticas en Venezuela y en Libia. Más recientemente, los precios del crudo han experimentado una ligera disminución. Los precios de las materias primas no energéticas han descendido alrededor de un 8% desde mediados de junio, un 8% en el caso de los alimentos y un 9% en el de los metales. Los precios de los alimentos disminuyeron como consecuencia de la abundante oferta resultante de unas condiciones meteorológicas benignas en Norteamérica y de la preocupación de que las crecientes amenazas proteccionistas también afecten a las materias primas alimenticias, en especial a la soja. La reducción de los precios de los metales puede explicarse, en parte, por la menor demanda de China y por la inquietud sobre la posibilidad de que se produzca una guerra comercial.

Las perspectivas de actividad económica en Estados Unidos de Norteamérica siguen siendo sólidas, pero en las empresas ha aumentado la preocupación en torno a los aranceles. El PIB real avanzó a una tasa anualizada del 2% en el primer trimestre de

2018. Pese a que la actividad experimentó una ligera desaceleración, las perspectivas a corto plazo para este país siguen siendo firmes, respaldadas por unos fundamentos sólidos y por la significativa expansión fiscal procíclica. En concreto, la confianza de los consumidores se sitúa en máximos cíclicos, y los recortes de impuestos deberían sostener en mayor medida la demanda interna, incluso si el reciente incremento de los precios de la gasolina moderase ligeramente los efectos positivos de la expansión fiscal. Al mismo tiempo, se dispone de evidencia anecdótica procedente de encuestas regionales de manufacturas que sugiere que a las empresas estadounidenses les preocupa el impacto de una posible nueva escalada de las tensiones comerciales, lo que podría afectar a su gasto en inversión. El mercado de trabajo continuó creando empleo a un ritmo vigoroso y los indicadores siguen apuntando a un endurecimiento de las condiciones, al tiempo que el crecimiento de los salarios se mantiene moderado. La inflación anual medida por el índice de precios al consumidor (IPC) alcanzó su nivel más elevado desde 2012 y se situó en el 2.9% en junio, mientras que, si se incluyen la energía y los alimentos, se incrementó hasta el 2.3 por ciento.

En Japón se espera que la economía se recupere de la ligera contracción del primer trimestre de 2018, aunque las perspectivas están sujetas a un grado creciente de incertidumbre. Los indicadores económicos sugieren que en el segundo trimestre volvió a registrarse un crecimiento positivo de la actividad, recuperándose de la primera contracción del PIB registrada en dos años. Sin embargo, las perspectivas están sujetas a una incertidumbre creciente. Se espera que las intensas precipitaciones que se produjeron en la parte occidental del país a principios de julio afectaron la actividad económica, ya que varias grandes empresas manufactureras tuvieron que cerrar sus plantas de producción por los graves daños causados en las infraestructuras de la región. Además, una nueva escalada de las tensiones comerciales podría afectar de forma significativa a la economía japonesa, sobre todo si aumentan los aranceles a las importaciones de automóviles y de componentes, que representan una tercera parte de las exportaciones de Japón a Estados Unidos de Norteamérica. Un nuevo

endurecimiento de las condiciones en el mercado de trabajo parece estar propiciando una transición a una mayor seguridad del empleo en un contexto de aceleración gradual del salario base y de una inflación que todavía se mantiene en niveles moderados. La inflación anual medida por el IPC permaneció estable, en el 0.7% en junio, aunque la inflación subyacente continuó siendo baja, y el IPC, excluidos los alimentos y la energía, fue del cero por ciento.

En Reino Unido, la caída que experimentó el crecimiento del PIB durante el primer trimestre de 2018, se considera temporal. La tercera estimación del crecimiento del PIB para el primer trimestre incluyó una revisión al alza de 0.1 puntos porcentuales, hasta el 0.2%, principalmente como consecuencia de la revisión al alza del componente de demanda exterior neta, que también condujo a una nueva reducción del déficit comercial del país. Los últimos indicadores PMI y las cifras mensuales sobre el PIB del Reino Unido más recientes sugieren que éste se recuperó en el segundo trimestre, aunque los indicadores coyunturales para el sector manufacturero orientado a la exportación señalan unas perspectivas menos optimistas. Esto es acorde con un entorno de mayor incertidumbre, en particular en torno a los resultados de las negociaciones sobre la salida del país de la Unión Europea en marzo de 2019. La inflación se estabilizó en el 2.4% en mayo, sin variación con respecto a abril, ya que las fluctuaciones del tipo de cambio han contribuido a compensar los recientes aumentos de los precios del petróleo.

En China, el crecimiento del PIB se moderó ligeramente en el segundo trimestre de 2018, mientras que en los mercados financieros se registraron presiones a la baja. El PIB real aumentó un 6.7%, en tasa anual, en el citado trimestre, en línea con las expectativas de los mercados de desaceleración de la actividad económica. Hasta ahora, la actual campaña para promover el desapalancamiento estructural se ha centrado en el sector bancario, pero está empezando a repercutir en la economía en su conjunto y está afectando a las pautas de inversión. En particular, la inversión en infraestructuras cayó

porque los canales de financiamiento se endurecieron, aunque la inversión inmobiliaria y en manufacturas se recuperó (véase el siguiente recuadro). Los valores de renta variable y los mercados de divisas chinos se han visto sometidos a presiones recientemente, reflejando tanto los temores de una escalada de las tensiones comerciales como una ralentización del crecimiento. Las presiones de precios repuntaron en junio, y la inflación anual medida por el IPC aumentó hasta el 1.9 por ciento.

Los desequilibrios de China: ¿corre peligro el crecimiento en caso de desaceleración del mercado de la vivienda?

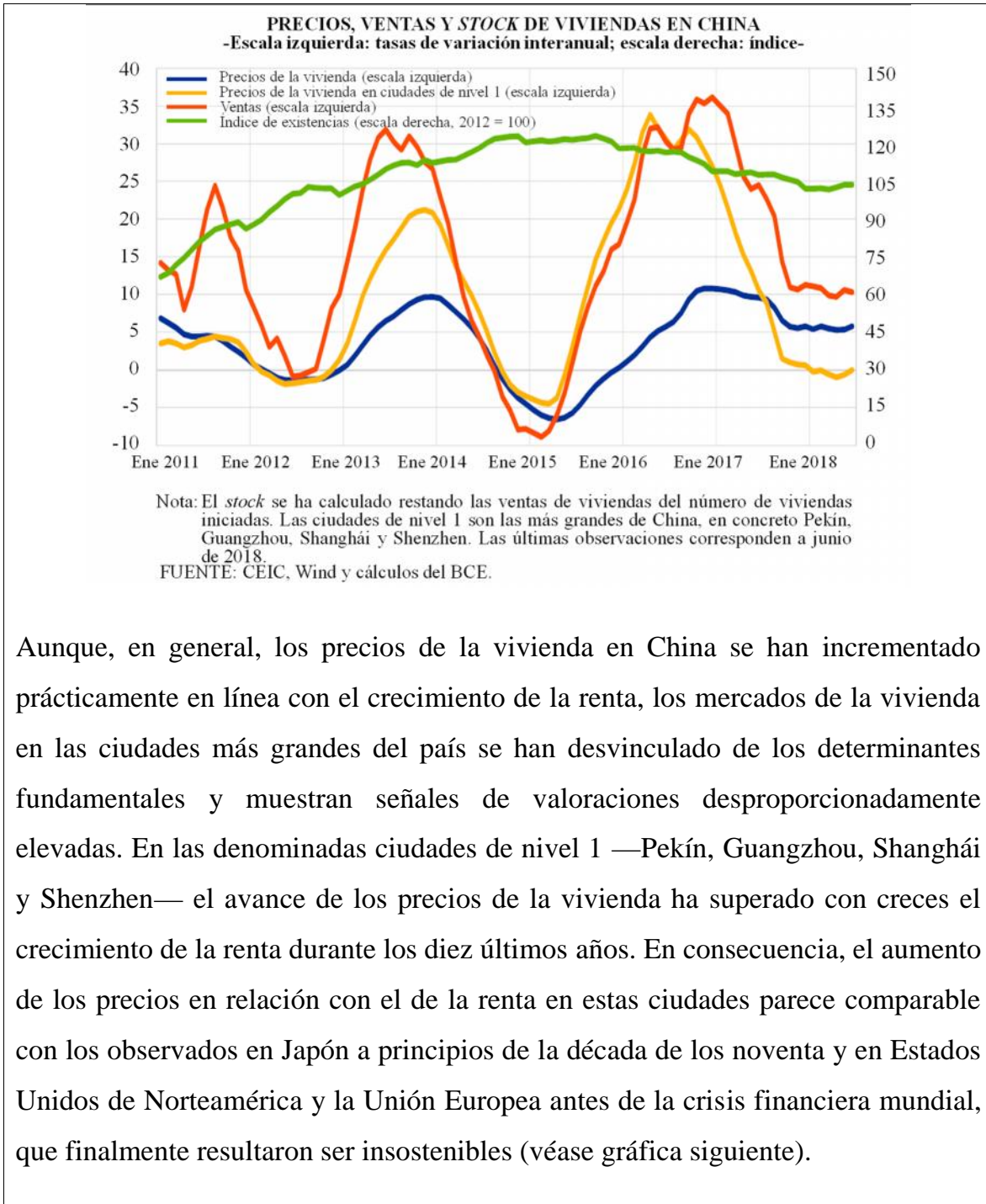
En los últimos tiempos, la economía china ha desempeñado un papel clave en la recuperación económica global. Con unas tasas de crecimiento por encima del 6.5% en los cinco últimos años, China ha contribuido, en promedio, a una tercera parte del crecimiento mundial total. También se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de la zona del euro y es el destino de casi el 7% del total de exportaciones de la zona. Al igual que la economía mundial se ha beneficiado de la fortaleza económica y de la creciente relevancia de este país, una desaceleración también tendría serias repercusiones para la actividad global. De hecho, los desequilibrios de China se consideran un importante factor externo de riesgo a la baja para la zona del euro y la economía mundial²⁰, y el mercado de la vivienda podría servir de catalizador para la materialización de este riesgo.

Una desaceleración brusca del mercado de la vivienda chino tras un largo período de expansión podría tener un efecto adverso significativo en la economía, ya que el sector inmobiliario y de la construcción representan aproximadamente el 15% del PIB del país. El sector inmobiliario fue un determinante fundamental del sólido crecimiento económico de China en 2017. En este contexto, en este recuadro se

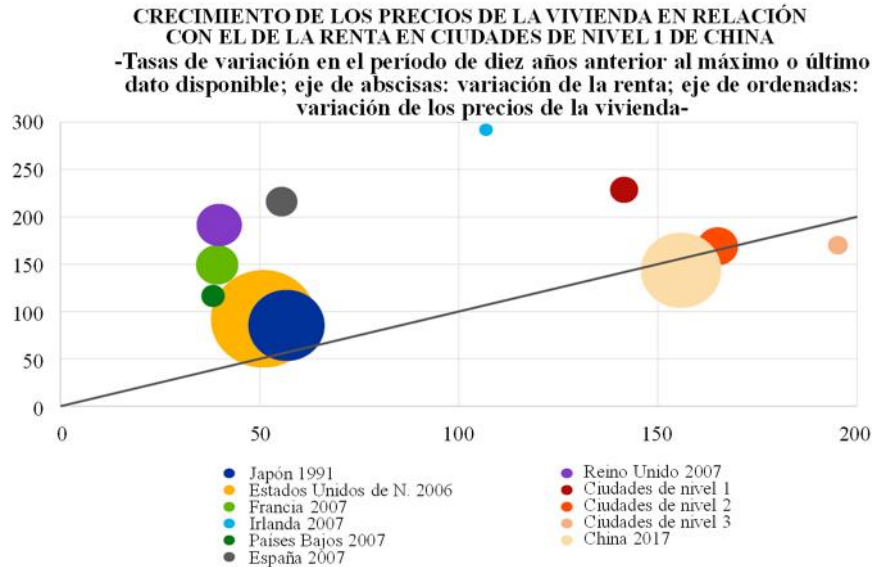
²⁰ Véase el artículo titulado “*China’s economic growth and rebalancing and the implications for the global and euro area economies*”, Boletín Económico, número 7, BCE, 2017.

describe la evolución reciente del mercado de la vivienda en este país y se presenta una estimación del impacto que podría tener en la economía china una perturbación que afecte al mercado de la vivienda.

Tras un período de expansión sin precedentes de dos años, el mercado de la vivienda chino ha experimentado una desaceleración. En conjunto, los precios de la vivienda aumentaron un 10%, en tasa anual, entre finales de 2016 y finales de 2017, y en algunos de los segmentos más exclusivos (*prime*) se alcanzaron tasas de crecimiento interanual superiores al 30%. Este ciclo expansivo ha contribuido a la solidez de la demanda interna y al acusado repunte de los precios de producción y de las materias primas. El crecimiento medio anual de los precios de la vivienda se ralentizó hasta situarse en torno al 5% hasta junio de 2018, mientras que las ventas de viviendas, que también habían registrado una rápida expansión desde mediados de 2015, se han desacelerado también con respecto a los máximos observados previamente. No obstante, en comparación con episodios anteriores de fuertes correcciones de los precios de la vivienda, el *stock* de viviendas sin vender es más reducido, lo que apunta a una necesidad menos acuciante de absorber el exceso de oferta a través de rebajas en los precios. En consecuencia, hasta el momento, la ralentización de los precios y de las ventas ha sido algo menos pronunciada que en fases recesivas anteriores, posiblemente también como consecuencia de unas respuestas de política interna más matizadas.



Aunque, en general, los precios de la vivienda en China se han incrementado prácticamente en línea con el crecimiento de la renta, los mercados de la vivienda en las ciudades más grandes del país se han desvinculado de los determinantes fundamentales y muestran señales de valoraciones desproporcionadamente elevadas. En las denominadas ciudades de nivel 1 —Pekín, Guangzhou, Shanghai y Shenzhen— el avance de los precios de la vivienda ha superado con creces el crecimiento de la renta durante los diez últimos años. En consecuencia, el aumento de los precios en relación con el de la renta en estas ciudades parece comparable con los observados en Japón a principios de la década de los noventa y en Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea antes de la crisis financiera mundial, que finalmente resultaron ser insostenibles (véase gráfica siguiente).



Nota: Las proporciones se calculan para el período de diez años anterior al año indicado. El tamaño de las burbujas corresponde a la proporción que representa el país o la ciudad en el PIB mundial al final del período de diez años. Las ciudades chinas de nivel 1 son las más grandes del país, en concreto Pekín, Guangzhou, Shanghai y Shenzhen, y las de nivel 2 y nivel 3 son ciudades más pequeñas en las provincias.
FUENTE: CEIC, *Haver Analytics* y cálculos del BCE.

Por un lado, aunque las adquisiciones de bienes inmuebles en las ciudades de nivel 1 a menudo se consideran una inversión financiera de bajo riesgo, la divergencia entre el crecimiento de los precios de la vivienda y el de la renta podría indicar que los precios realmente se han desvinculado de sus determinantes fundamentales. Por otro, los precios de la vivienda en estas ciudades —que son los centros políticos, financieros y manufactureros de China— pueden estar sesgados al alza por la demanda por parte de personas (con altos niveles de renta) de todo el país, no solo de sus residentes.

Algunos segmentos del sector inmobiliario podrían actuar como detonantes de un endurecimiento de las condiciones financieras. Los acusados aumentos de los precios de la vivienda de los últimos años estuvieron asociados a un significativo aumento del endeudamiento para la adquisición de inmuebles, también desde el exterior. A corto plazo, los promotores inmobiliarios tienen que hacer frente a unas necesidades de refinanciamiento considerables. La deuda de los hogares chinos se ha incrementado hasta situarse en el 48% del PIB, una tasa comparable a la de países

con altos niveles de renta, haciéndolos vulnerables a incrementos de las tasas de interés. Dado que el desapalancamiento de la economía es un objetivo de las autoridades, los prestatarios altamente endeudados podrían afrontar presiones sobre sus balances cuando las condiciones financieras se tornen más restrictivas. Por otra parte, los presupuestos de las administraciones locales podrían verse negativamente afectados por una desaceleración pronunciada en el sector de la vivienda, ya que las ventas de terrenos han constituido una importante fuente de financiación de estas administraciones.

Un retroceso severo del mercado de la vivienda podría afectar considerablemente a la economía china, con posibles efectos sobre la economía mundial. Si se simula²¹ una caída del 6 y del 32% de los precios y de las ventas de viviendas, respectivamente, durante cuatro trimestres (valores similares a los observados durante la desaceleración de la actividad del mercado de la vivienda en 2008-2009), el PIB de China se reduciría casi en un 2%, en términos acumulados, durante cinco trimestres en comparación con el escenario base (véase la gráfica siguiente). Si se relajaran las condiciones de financiamiento, el impacto acumulado sobre el crecimiento del PIB sería ligeramente menor (1.6%). Sin embargo, la disminución de la confianza podría amplificar aún más estos efectos, y los efectos sobre la

²¹ Se ha estimado un modelo de vectores autorregresivos bayesiano (BVAR) con restricciones de signo con datos trimestrales desde el primer trimestre de 2001 hasta el cuarto trimestre de 2017 utilizando el conjunto de herramientas de estimación, análisis y regresión bayesianos (BEAR Toolbox). Se identifican cuatro perturbaciones: una perturbación de demanda agregada, una perturbación de demanda derivada de la política monetaria, una perturbación de demanda de viviendas y una perturbación de oferta de viviendas. Las variables del modelo son el crecimiento del PIB (expresado como una desviación respecto del crecimiento potencial), la proporción de actividad en el sector de la vivienda en relación con la actividad total (para diferenciar entre una perturbación de demanda de viviendas y una perturbación de demanda agregada), el crecimiento de los precios de la vivienda y el crecimiento de las superficies vendidas. Se utiliza un índice de condiciones financieras para medir los cambios en dichas condiciones. La actividad mundial y los precios de las materias primas se incluyen como variables exógenas para tener en cuenta la posible influencia de la evolución exterior en la economía china. Todas las variables se miden en variaciones intertrimestrales. La perturbación simulada podría ser resultado, por ejemplo, de la aplicación de una política de vivienda demasiado restrictiva durante demasiado tiempo, que afecta negativamente tanto a la oferta como a la demanda de este tipo de inmuebles.

economía mundial y sobre la zona del euro derivados de una reducción del PIB de China podrían ser notables²².



Aunque el impacto económico de una corrección del mercado de la vivienda a escala nacional sería considerable, por ahora es más probable que los ajustes bruscos de los precios de las viviendas se produzcan a escala local. El riesgo de corrección posiblemente sea más pronunciado en las ciudades de nivel 1, pero estas representan menos del 10% del mercado de la vivienda de China. Además, el fuerte crecimiento de la renta y el proceso de urbanización en curso siguen siendo factores fundamentales en la demanda de viviendas en todo el país. Las políticas en este ámbito también se han modificado y tienen más en cuenta las circunstancias locales al intervenir en el mercado de la vivienda. Con todo, siguen existiendo algunos riesgos importantes. Una corrección brusca en las ciudades de nivel 1 podría provocar un endurecimiento más general de las condiciones de financiamiento. Además, la actual campaña para promover el desapalancamiento podría someter a presiones financieras a algunas empresas con altos niveles de apalancamiento, lo

²² Véase “*The transition of China to sustainable growth – implications for the global economy and the euro area*”, *Occasional Paper Series*, n.º 206, BCE, enero de 2018.

que podría frenar la actividad constructora. Más importante aún es que una revisión a la baja del crecimiento potencial futuro del país podría tener un efecto negativo sobre la demanda de viviendas. Esto reduciría aún más los ingresos de las administraciones locales y la capacidad para atender el pago de la deuda.

Evolución financiera

Los rendimientos de la deuda pública de la zona del euro han disminuido desde finales de junio. En el período de referencia (del 14 de junio al 25 de julio de 2018), el rendimiento de la deuda soberana a diez años de la zona del euro ponderado por el PIB se redujo 7 puntos básicos, hasta el 1.04%, en un contexto de moderación de las tensiones en los mercados de deuda soberana y de la reducción de las tasas de interés sin riesgo. Los diferenciales de rendimiento de la deuda soberana de Italia, Portugal y Francia con respecto a la deuda pública alemana a diez años descendieron, mientras que los rendimientos de la deuda soberana a largo plazo retrocedieron hasta el 1.27% en Reino Unido y se incrementaron ligeramente en Estados Unidos de Norteamérica, donde se situaron en el 2.98 por ciento.

Los diferenciales de rendimientos de los valores de renta fija emitidos por las sociedades no financieras de la zona del euro experimentaron escasas variaciones durante el período considerado. En comparación con los niveles de finales de junio, 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 no se modificó y se mantuvo en 57 puntos básicos. Los diferenciales de la deuda con calificación de grado de inversión del sector financiero aumentaron ligeramente (4 puntos básicos) hasta situarse en unos 84 puntos básicos. Pese a los incrementos de los rendimientos registrados en la primera mitad de 2018, los diferenciales de los valores de renta fija privada continuaron situados considerablemente por debajo (50-60 puntos básicos) de

los niveles observados en marzo de 2016, antes del anuncio y la posterior puesta en marcha del programa de compras de bonos corporativos (CSPP, por sus siglas en inglés).



Los índices amplios de los precios de las acciones de la zona del euro experimentaron una corrección en un contexto de crecientes tensiones comerciales. Las cotizaciones del sector financiero y de las sociedades no financieras de la zona del euro retrocedieron en torno a un 2% durante el período de referencia en un entorno de aumento de las tensiones comerciales. Sin embargo, las expectativas de sólidos beneficios empresariales continuaron sosteniendo las cotizaciones de la zona del euro, reflejando la mejora generalizada del entorno macroeconómico de la zona. Los precios de las acciones de las sociedades no financieras y del sector financiero de Estados Unidos de Norteamérica se incrementaron un 1.9 y un 2.3%, respectivamente, durante el período analizado. Pese a las tensiones comerciales, las expectativas de los mercados acerca de la volatilidad de las cotizaciones bursátiles en el futuro se mantuvieron en niveles comparativamente bajos tanto en la zona del euro como en Estados Unidos de

Norteamérica y siguieron registrando tasas anualizadas (13.5 y 12.3%, respectivamente) relativamente reducidas desde una perspectiva histórica.

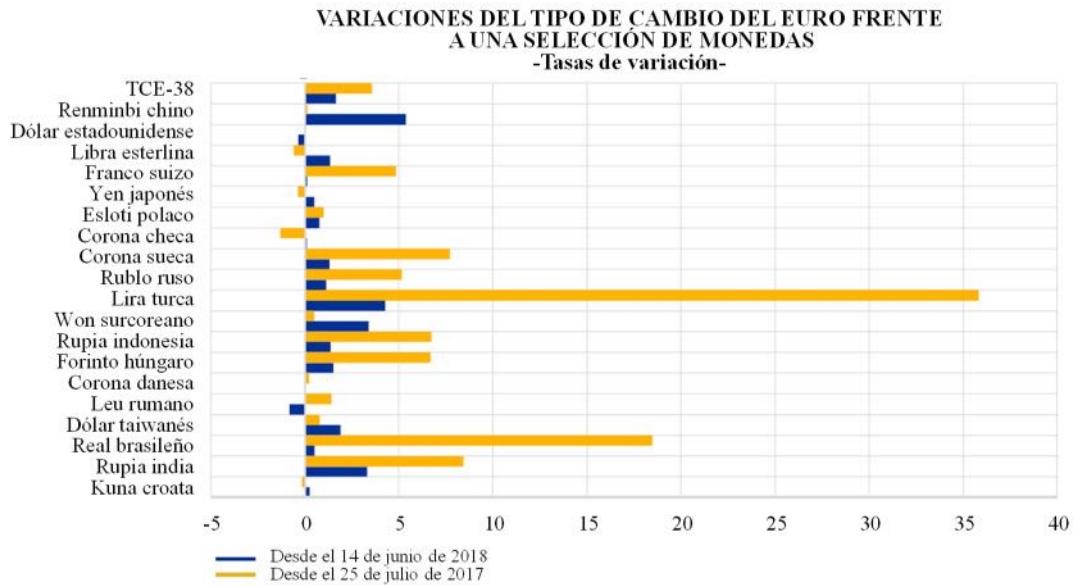
El índice medio de la tasa de interés del euro a un día (*eonia*) permaneció, en promedio, en torno a -36 puntos básicos durante el período considerado. El exceso de liquidez se redujo unos 70 mil millones de euros, hasta alrededor de un billón 817 mil millones de euros, debido a que el efecto de absorción de liquidez causado por el incremento de los factores autónomos netos y la liquidación de los reembolsos voluntarios de financiamiento obtenido en las operaciones de financiamiento a plazo más largo con objetivo específico contrarrestaron con creces la liquidez proporcionada mediante las adquisiciones realizadas en el marco del programa de compra de activos del Eurosistema²³.

La curva de tasas *forward* del *eonia* se desplazó a la baja durante el período analizado. Los participantes en los mercados revisaron a la baja sus expectativas relativas en las tasas de interés para los horizontes más largos. La curva se mantiene por debajo de cero en los horizontes anteriores a octubre de 2020, lo que refleja las expectativas de los mercados de que las tasas de interés se mantendrán en niveles negativos durante un período prolongado.

En los mercados de divisas, el euro se apreció, en general, en cifras ponderadas por el comercio. Durante el período de referencia, el tipo de cambio efectivo del euro, medido frente a las monedas de 38 de los socios comerciales más importantes de la zona del euro, se apreció un 1.6%. En términos bilaterales, la moneda única prácticamente no experimentó cambios frente al dólar estadounidense, al tiempo que se apreció frente a las demás monedas importantes, como el renminbi chino (5.4%), la libra esterlina (1.3%) y el yen japonés (0.5%) en un entorno de expansión económica en la zona del

²³ En junio de 2018, las entidades de crédito reembolsaron voluntariamente unos 11 mil millones de euros de la segunda serie de operaciones de financiamiento a plazo más largo con objetivo específico (TLTRO-II) y unos 3.5 mil millones de euros de la primera serie (TLTRO-I).

euro. Del mismo modo, el euro se fortaleció frente a las monedas de los otros Estados miembros de la UE no pertenecientes a la zona del euro, excepto el leu rumano, así como frente a las de las principales economías emergentes.



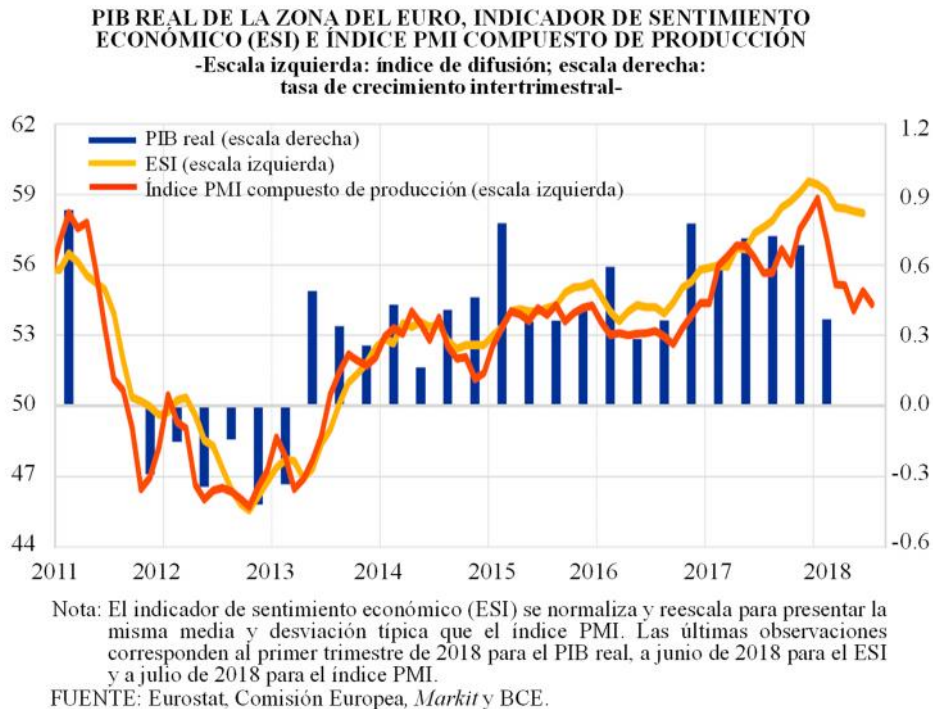
Nota: "TCE-38" se refiere al tipo de cambio efectivo nominal del euro frente a las monedas de 38 de los socios comerciales más importantes de la zona del euro. Todas las variaciones se han calculado utilizando el tipo de cambio vigente el 25 de julio de 2018.

FUENTE: BCE.

Actividad económica

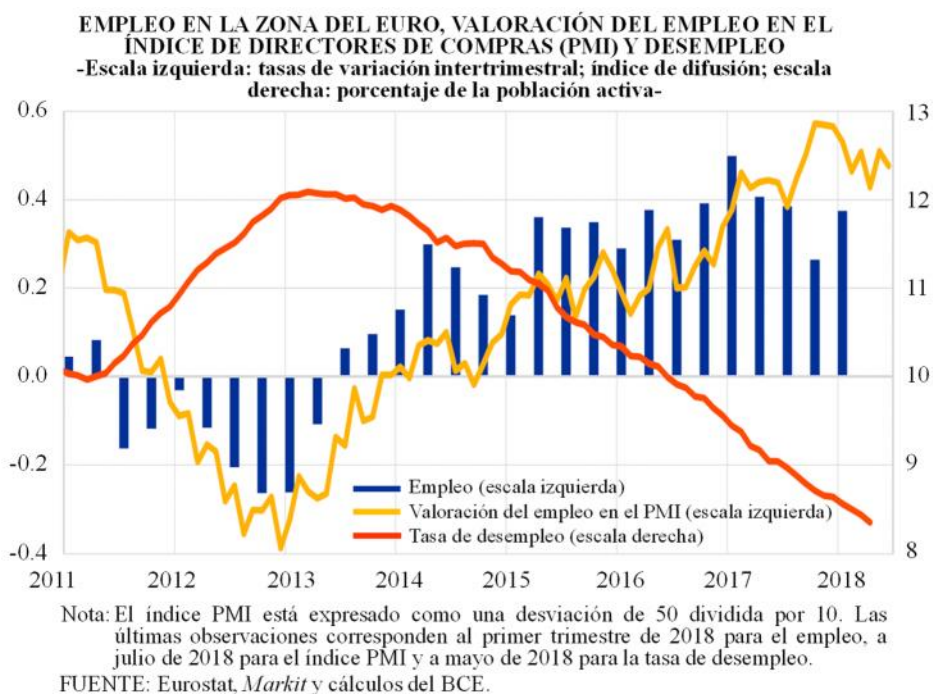
Aunque los últimos datos disponibles señalan una pérdida de impulso tras el crecimiento muy fuerte observado en 2017, se espera que el patrón de expansión sólida y generalizada continúe en la zona del euro. El PIB real aumentó un 0.4%, en tasa trimestral, en el primer trimestre de 2018, después de registrar un avance del 0.7% en los cinco trimestres anteriores. La demanda interna y la variación de existencias contribuyeron positivamente al resultado del primer trimestre, mientras que la demanda exterior neta tuvo un ligero efecto moderador sobre el avance del PIB. Aunque los indicadores económicos —y, especialmente, los resultados de las encuestas— se contrajeron durante la primera mitad de este año, se mantienen en niveles muy elevados. En conjunto, esta evolución sugiere que el crecimiento seguirá siendo vigoroso en el

segundo y tercer trimestre del año. El reciente fortalecimiento del crecimiento ha coincidido con una reducción generalizada de su dispersión en los países de la zona del euro (véase recuadro titulado: Sincronización del crecimiento en los países de la zona del euro, en este mismo boletín).



El crecimiento del empleo mantuvo su pujanza en el primer trimestre del año. Ese trimestre, 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 continúa creciendo en la mayoría de los países de la zona del euro y el avance es generalizado en los distintos sectores. Con este último incremento, el empleo en la zona del euro ha aumentado, en términos acumulados, en 8.4 millones de personas desde el mínimo registrado en el segundo trimestre de 2013. El fuerte incremento del empleo observado durante la expansión económica fue acompañado de un número prácticamente inalterado de las horas medias trabajadas, lo que sobre todo refleja el impacto de diversos factores estructurales (como la gran proporción de trabajadores a tiempo parcial sobre el empleo total). En el primer trimestre de 2018, se produjo un

ligero descenso en las horas medias trabajadas, probablemente como consecuencia, al menos en parte, del impacto de algunos factores transitorios, como bajas por enfermedad y huelgas²⁴.



De cara al futuro, los indicadores de corto plazo apuntan a que el mercado de trabajo mantendrá su fortaleza en los próximos trimestres. La tasa de desempleo de la zona del euro volvió a descender hasta situarse en el 8.4% en mayo, el nivel más bajo observado desde diciembre de 2008. Al mismo tiempo, el indicador amplio de la infrautilización del trabajo también siguió reduciéndose²⁵. Los indicadores de opinión han registrado cierta moderación desde niveles muy elevados, pero siguen señalando un crecimiento continuado del empleo en el segundo y tercer trimestre de 2018. En algunos países y sectores se observan más señales de escasez de mano de obra.

²⁴ Véase el recuadro 2 titulado “La reciente desaceleración del crecimiento del producto de la zona del euro refleja factores cíclicos y transitorios”, Boletín Económico, número 4, BCE, 2018.

²⁵ Véase el recuadro 3 titulado “Medidas del grado de holgura de la zona del euro”, Boletín Económico, número 3, BCE, 2018.

El aumento de la renta de los hogares respaldó el crecimiento del consumo privado. La tasa de crecimiento anual de la renta real disponible de los hogares se incrementó hasta situarse en el 1.8% en el primer trimestre de 2018, desde el 1.5% registrado en el último trimestre de 2017. En el primer trimestre de 2018, el consumo privado aumentó un 0.5%, en tasa trimestral, tras crecer a un ritmo más lento en el cuarto trimestre de 2017. Este resultado parece reflejar un fuerte avance del consumo de servicios, mientras que el de bienes se habría incrementado a un ritmo menor que en el último trimestre del año pasado. En términos anuales, el consumo creció un 1.5% en el primer trimestre de 2018, lo que representa una ligera mejora con respecto al cuarto trimestre del año pasado, en el que experimentó un alza del 1.4%. La tasa de variación anual del ahorro aumentó entre el cuarto trimestre de 2017 y el primer trimestre de 2018. Sin embargo, la tasa de ahorro (expresada en media móvil de cuatro trimestres) se mantuvo prácticamente sin variación en el 12% en el primer trimestre, algo por encima del mínimo del 11.9% registrado en el tercer trimestre de 2017.

Se espera que la mejora del empleo continúe sustentando el fuerte crecimiento del consumo privado. Mientras que los datos recientes sobre el comercio al menudeo y las matriculaciones de automóviles apuntan a un crecimiento continuado, aunque relativamente más lento, del gasto en consumo en el segundo trimestre de este año, otros indicadores corroboran la idea de que el consumo continuó mostrando un sólido dinamismo. Los resultados de las encuestas más recientes señalan mejoras en el mercado de trabajo que deberían seguir impulsando la renta agregada y, por tanto, el gasto en consumo. El descenso de la tasa de desempleo no solo aumenta la renta de los que encuentran un nuevo empleo, sino también la renta futura esperada de los que ya están trabajando y afrontan un menor riesgo de desempleo. Además, la riqueza neta de los hogares siguió registrando tasas de crecimiento robustas en el primer trimestre de 2018, favoreciendo aún más el consumo privado. En conjunto, estos factores explican por qué la confianza de los consumidores se mantiene en niveles elevados próximos al máximo histórico alcanzado en mayo del año 2000. Para una descripción más completa

de la evolución reciente del consumo, véase el artículo titulado: *El consumo privado y sus determinantes en la expansión económica actual en el Boletín Económico que se presenta.*

Aunque el avance de la inversión se moderó en el primer trimestre de 2018, los indicadores de corto plazo siguen apuntando a un crecimiento vigoroso. El incremento trimestral de la inversión (0.3%) en el primer trimestre de este año tuvo su origen en un aumento, del 1.3%, de la inversión en construcción, mientras que la inversión, excluida la construcción, se redujo en un 0.3%. Este descenso reflejó fundamentalmente la disminución de la inversión en maquinaria y en material de transporte. Por lo que se refiere al segundo trimestre de 2018, los indicadores de corto plazo señalan un crecimiento continuado, aunque algo más débil. Por ejemplo, en abril y mayo, los datos mensuales sobre la producción de bienes de equipo se situaron, en promedio, un 1% por encima del nivel medio del primer trimestre del año, en el que registraron un descenso del 2.1% en tasa trimestral. Además, las condiciones en el sector de bienes de equipo, como la estabilización de la utilización de la capacidad y del número de pedidos, así como la reducción de los niveles de confianza y de demanda —aunque siguen siendo elevados—, indican que, en conjunto, la inversión, excluida la construcción, seguirá creciendo. Por lo que respecta a la inversión en construcción, los datos mensuales de producción de la construcción hasta mayo apuntan a que, en el segundo trimestre de 2018, ésta siguió creciendo, aunque se moderó. En general, los indicadores de opinión correspondientes al sector de la construcción confirman esta evolución.

Se espera que la inversión siga creciendo a un ritmo sólido. La inversión continúa viéndose respaldada por las favorables expectativas de beneficios, la fortaleza de la demanda interna y externa, y unas condiciones de financiamiento acomodaticias. Según las cuentas sectoriales de la zona del euro correspondiente al primer trimestre de 2018, los márgenes empresariales (medidos como la proporción entre el excedente neto de

explotación y el valor agregado) se mantienen próximos al nivel más alto registrado desde principios de 2009. Asimismo, las expectativas de beneficios de las empresas cotizadas de la zona del euro siguen respaldando la inversión, aunque se han moderado ligeramente. Al mismo tiempo, es posible que la incertidumbre en torno a la aplicación del aumento de aranceles ya esté afectando negativamente a las decisiones de inversión. Por lo que respecta a la inversión en construcción, los indicadores más recientes señalan que, si bien el dinamismo de la inversión en construcción y vivienda puede estar desacelerándose, todavía es positivo. Se espera que el incremento de la renta disponible de los hogares y unas condiciones de concesión del crédito muy favorables continúen sosteniendo la demanda en la construcción.

El crecimiento del comercio en la zona del euro siguió siendo moderado a principios del segundo trimestre de 2018. Las exportaciones nominales de bienes de la zona del euro en abril y mayo confirman el débil ritmo de crecimiento observado en el primer trimestre, con una reducción mensual del 0.6%. Las exportaciones de bienes a países no pertenecientes a la zona del euro disminuyeron en prácticamente todos los destinos, sobre todo las dirigidas al Reino Unido. En abril, las importaciones en términos nominales de la zona del euro registraron un incremento mensual del 1.5% y en mayo permanecieron estables. Los indicadores de opinión sobre nuevos pedidos en el sector manufacturero mundial y en la zona del euro se mantuvieron básicamente estables en junio y apuntan a que las exportaciones de la zona continuarán moderándose en el próximo trimestre, mientras que los indicadores cuantitativos, como los nuevos pedidos en el citado sector fuera de la zona del euro, mostraron señales de mejora en abril y en mayo.

En conjunto, los indicadores económicos más recientes sugieren que el crecimiento seguirá siendo sólido. La producción industrial (excluida la construcción) experimentó un avance relativamente fuerte en mayo. Pese a ello, en abril y en mayo la producción se situó, en promedio, un 0.2% por debajo del nivel observado en el primer trimestre

de 2018, cuando se disminuyó un 0.6% en tasa trimestral. Los últimos indicadores de opinión señalan que el crecimiento vigoroso continuará, aunque a un ritmo más lento que en 2017. El índice PMI compuesto de producción se situó, en promedio, en 54.7 en el segundo trimestre de 2018, frente a un valor de 57 en el primer trimestre, antes de disminuir ligeramente hasta situarse en 54.3 en julio de 2018. Al mismo tiempo, el indicador ESI de la Comisión Europea pasó de 114 en el primer trimestre a 112.5 en el segundo (véase la gráfica titulada: PIB real de la zona del euro, indicador de sentimiento económico (ESI) e índice PMI compuesto de producción). Tanto el ESI como el PMI permanecen muy por encima de sus respectivas medias de largo plazo.

Esta moderación refleja un retroceso con respecto al elevado ritmo de crecimiento observado el año pasado y está relacionada sobre todo con el debilitamiento del comercio exterior, a lo que hay que sumar un aumento de la incertidumbre y algunos factores transitorios y de oferta a escala interna y global. No obstante, en general, se espera que el crecimiento siga siendo sólido y generalizado. Las medidas de política monetaria del BCE, que han favorecido el proceso de desapalancamiento, deberían seguir respaldando la demanda interna. El consumo privado se sustenta en la mejora continua del empleo (que, a su vez, se debe en parte a las reformas acometidas anteriormente en los mercados de trabajo) y en el aumento de la riqueza de los hogares. La inversión empresarial continúa creciendo gracias a unas condiciones de financiamiento muy favorables, al incremento de la rentabilidad de las empresas y a la solidez de la demanda. La inversión en vivienda sigue mejorando. Asimismo, la recuperación mundial generalizada, que se espera que continúe, está proporcionando impulso a las exportaciones de la zona del euro. Los resultados de la última encuesta a expertos en previsión económica del BCE, realizada a principios de julio, muestran que las previsiones del sector privado sobre el crecimiento del PIB se han revisado a la baja para 2018 y 2019 con respecto a la encuesta anterior, llevada a cabo a principios de abril. La cifra para 2020 no se modificó.

Los riesgos para las perspectivas de crecimiento de la zona del euro aún pueden considerarse, en general, equilibrados. La incertidumbre relacionada con factores globales, especialmente la amenaza del proteccionismo sigue siendo elevada. Además, continúa siendo necesario vigilar el riesgo de persistencia de un alto grado de volatilidad en los mercados financieros.

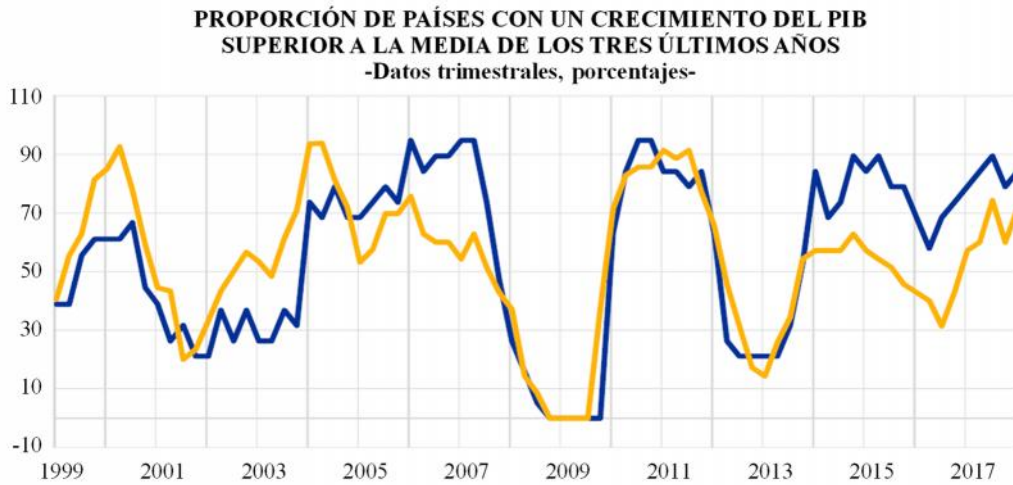
Sincronización del crecimiento en los países de la zona del euro

El grado de sincronización del ciclo económico, tanto entre los países de la zona del euro como entre ésta y el resto del mundo, es un tema de investigación relevante. Por lo que respecta a la zona del euro, la hipótesis endógena de las áreas monetarias óptimas²⁶ sugiere que el grado de sincronización del ciclo económico entre los países que las integran debería aumentar con el tiempo como consecuencia de la mayor integración financiera y comercial. Por lo tanto, esos países deberían estar menos expuestos a perturbaciones idiosincrásicas, contribuyendo así a la efectividad de la política monetaria única. En este contexto, en este recuadro se presentan y se analizan diversas medidas de la sincronización del ciclo en la zona del euro y desde una perspectiva global.

En un entorno de vínculos comerciales y financieros más estrechos, la mayoría de los países de la zona del euro y de las economías del mundo comparten la favorable dinámica de crecimiento de los últimos años. Entre 2014 y 2016 se produjo una disminución de la proporción de países del mundo en los que el crecimiento se fortaleció, reflejo, en parte, del impacto negativo que causaron los bajos precios del petróleo en los países productores. No obstante, la proporción de economías en las que se ha observado una mejora del crecimiento ha aumentado desde el segundo semestre de 2016, y más de la mitad de los países de la zona del euro han registrado

²⁶ J. A. Frankel y A. K. Rose, “*The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria*”, *The Economic Journal*, vol. 108, número 449, 1998, pp. 1009-1025.

un mayor dinamismo económico. Esto ha coincidido con la generalización del crecimiento económico que se inició en 2013²⁷.



Nota: El cálculo se basa en tasas de crecimiento interanual del PIB real a partir de datos trimestrales. "Países de la zona del euro" se refiere a los 19 Estados miembros de la UE que integran la zona (datos de Malta disponibles desde 2001). "Economías del mundo" se refiere a 34 países y al agregado de la zona del euro, que representan más del 84% del PIB mundial en términos de PPA. En concreto, este grupo está formado por la zona del euro, Argentina, Australia, Brasil, Bulgaria, Canadá, Colombia, Croacia, Chile, China, República Checa, Dinamarca, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Israel, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Rumanía, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Corea del Sur, Suecia, Suiza, Taiwán, Tailandia, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos de Norteamérica. La última observación corresponde al primer trimestre de 2018.

FUENTE: OCDE, Eurostat, *Haver Analytics* y cálculos del BCE.

El reciente fortalecimiento del crecimiento ha coincidido con una reducción generalizada de su dispersión en los países de la zona del euro y en las economías avanzadas del G-7. En los países de la zona del euro, la volatilidad del crecimiento fue muy elevada después de la crisis financiera global y durante la crisis de deuda soberana, lo que hizo que el impacto de las perturbaciones fuera muy diferente en los distintos países. En cambio, la reciente disminución de la dispersión del crecimiento en esta área económica ha coincidido, en gran parte, con una reducción de la fragmentación de las condiciones de financiamiento en la zona, que se ha visto facilitada por las medidas de política monetaria adoptadas por el BCE.

²⁷ Véase "El crecimiento económico de la zona del euro se está generalizando", Boletín Económico, número 1, BCE, 2017.a

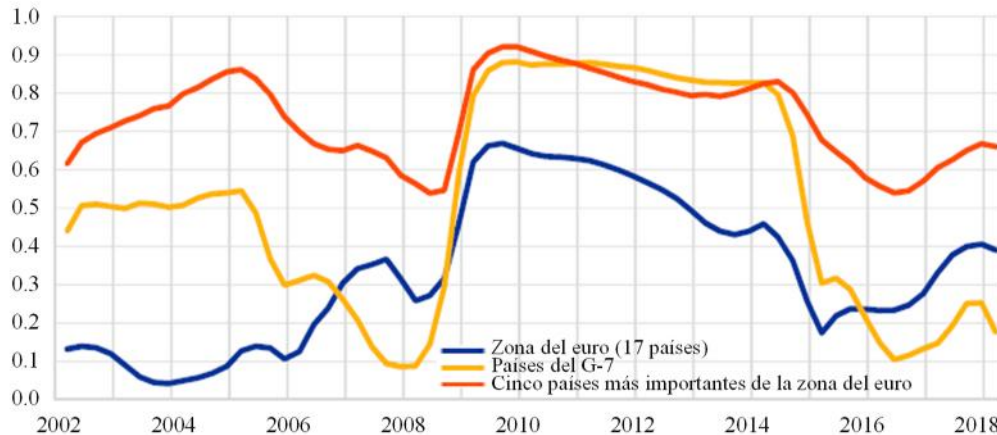


²⁸ Véase J. Stock y M. Watson, “*The Evolution of National and Regional Factors in U.S. Housing Construction*”, en *Volatility and Time Series Econometrics: Essays in Honour of Robert F. Engle*, eds. T. Bollerslev, J. Russell y M. Watson, Oxford University Press, 2008.

²⁹ Por motivos de disponibilidad de datos, el análisis se centra únicamente en Bélgica, Alemania, Estonia, Grecia, España, Francia, Italia, Chipre, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal, Eslovenia, Eslovaquia y Finlandia.

aunque, en este grupo, el grado de sincronización se incrementó de forma pronunciada a lo largo de 2017³⁰.

**CORRELACIONES DEL CICLO ECONÓMICO
EN LOS PAÍSES DE LA ZONA DEL EURO Y DEL G-7**



Nota: La medida de la correlación del ciclo económico es una media ponderada de las correlaciones por pares del crecimiento del PIB real entre países siguiendo el enfoque de Stock y Watson (2008). Las correlaciones por pares se han calculado para una ventana móvil de cinco años. Para la zona del euro se consideran dos grupos diferentes: la "zona del euro" (todos los países de la zona excepto Malta e Irlanda por motivos de disponibilidad de datos) y los "cinco países más importantes" de la zona (las cinco economías de mayor tamaño). La última observación corresponde al primer trimestre de 2018.

FUENTE: OCDE, Eurostat y cálculos del BCE.

La mayor sincronización es también evidente en el hecho de que una proporción considerable de la variación del crecimiento del PIB en los países de la zona del euro es atribuible a un factor común. En promedio, más del 65% de la varianza del crecimiento del PIB en los países de la zona y en las economías avanzadas (G-7) tiene su origen en ese factor común, aunque su contribución aumentó de forma acusada durante la crisis financiera como consecuencia de la desaceleración sincronizada que se produjo. Se ha destacar que, en términos de esta medida, la sincronización ha vuelto a aumentar en los últimos años en la zona del euro, una tendencia que contrasta con la observada en los países del G-7, sobre los que se dispone de menos evidencia de la existencia de un factor común que explique la reciente variación entre países del avance del PIB.

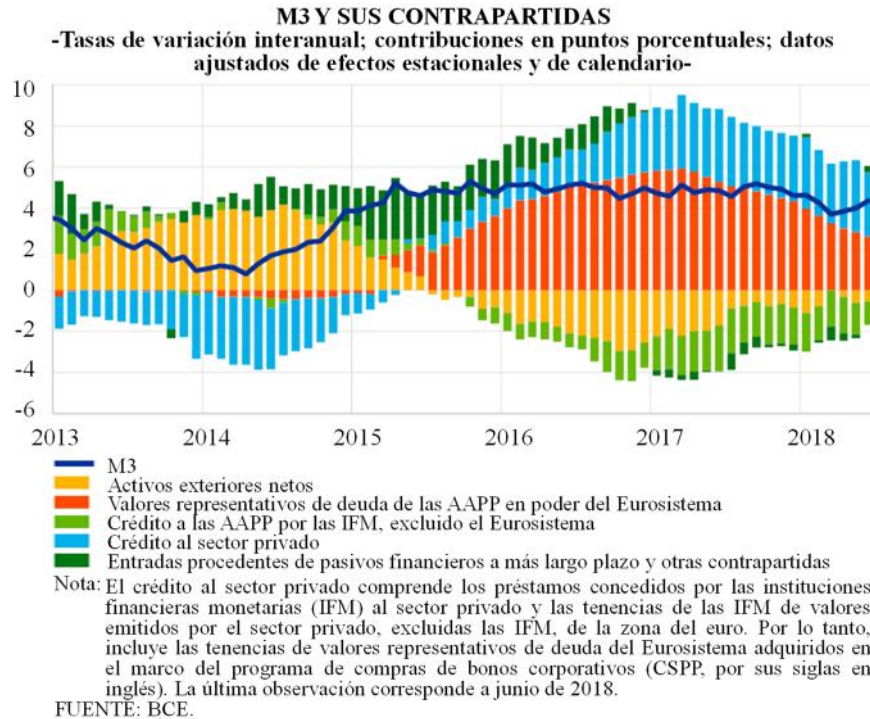
³⁰ Se ha de tener en cuenta que estas medidas no indican los factores subyacentes que contribuyen al elevado grado actual de sincronización entre los países de la zona del euro.



Dinero y crédito

El crecimiento del agregado monetario amplio se incrementó en junio. La tasa de crecimiento anual de M3 aumentó hasta el 4.4%, desde el 4% observado en mayo, tras desacelerarse gradualmente entre septiembre de 2017, cuando registró su último máximo (5.2%), y marzo de 2018 (3.7%). El impacto de las medidas de política

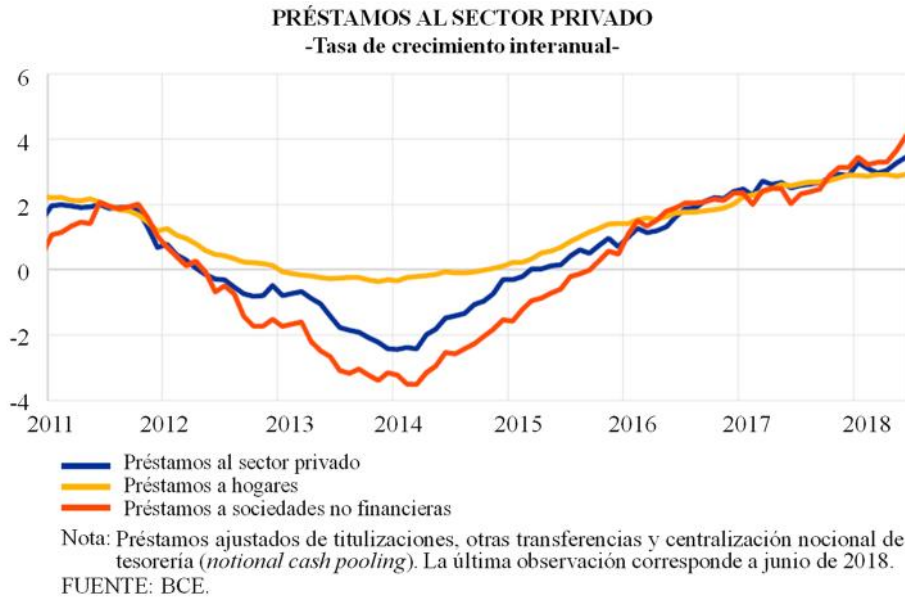
monetaria del BCE, la sólida expansión económica y el bajo costo de oportunidad de mantener los depósitos más líquidos continuaron respaldando el crecimiento. En consecuencia, M1 siguió siendo el componente que más contribuyó al avance de M3 y registró una tasa de crecimiento anual del 7.4% en junio, después de experimentar un incremento sustancial, de 0.5 puntos porcentuales, hasta situarse en el 7.5% en mayo.



La creación de dinero en sentido amplio en la zona del euro parece estar adquiriendo gradualmente un carácter más autosostenido. Desde la perspectiva de las contrapartidas, aunque las adquisiciones de deuda pública por parte del Eurosistema en el marco del programa de compras de valores públicos siguieron siendo las que más impulsaron el crecimiento anual de M3, su contribución ha disminuido (véase la parte de color rojo de las barras de la gráfica). Esto es consecuencia de la reducción de las compras netas mensuales efectuadas por el Eurosistema en el contexto de su programa de compra de activos, de 60 mil millones de euros a 30 mil millones de euros, en enero de 2018. La menor contribución al crecimiento de M3 de las adquisiciones de activos por parte del Eurosistema se vio compensada por un aumento moderado de la del crédito al sector

privado observado desde finales de 2017 (véase la parte de color azul de las barras de la gráfica). Esta contrapartida incluye tanto los préstamos otorgados por las instituciones financieras monetarias (IFM) al sector privado como las tenencias de las IFM de valores emitidos por el sector privado, excluidas las IFM, de la zona del euro. Por tanto, también comprende 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. En cambio, las ventas de deuda pública por parte de IFM de la zona, excluido el Eurosistema, frenaron el crecimiento de M3 (véase la parte de color verde claro de las barras de la gráfica). Por último, la contribución anual del sector exterior continuó siendo marginalmente negativa, pese a que en junio se registró una entrada mensual que probablemente reflejó adquisiciones netas de deuda pública de la zona del euro por no residentes en la zona (véase la parte de color amarillo de las barras de la gráfica).

La recuperación del crecimiento de los préstamos prosigue. La tasa de crecimiento anual de los préstamos concedidos por las IFM al sector privado (ajustados de titulizaciones, otras transferencias y centralización nocional de tesorería [*notional cash pooling*]) aumentó hasta el 3.5% en junio, desde el 3.3% registrado en mayo (véase la gráfica siguiente). Esta evolución estuvo impulsada por los préstamos otorgados a las sociedades no financieras, cuya tasa de crecimiento anual avanzó hasta el 4.1%, desde el 3.7% de mayo. Mientras, la tasa de crecimiento anual de los préstamos a hogares se mantuvo estable, en el 2.9%, sin variación desde diciembre de 2017. Más concretamente, la tasa de crecimiento anual de los préstamos a hogares para adquisición de vivienda ha permanecido en niveles moderados desde una perspectiva histórica. Aunque el crecimiento de estos préstamos, que suele expresarse en términos netos, se ha visto frenado por las amortizaciones de préstamos resultantes del período de auge que se produjo en los mercados hipotecarios antes de la crisis financiera, la concesión de nuevos préstamos se ha incrementado (véase el recuadro titulado “*Evolución de la concesión de préstamos hipotecarios en la zona del euro*” en este Boletín Económico).



La recuperación del crecimiento de los préstamos se ha visto favorecida por el significativo descenso de las tasas de interés del crédito bancario observado en toda la zona del euro desde mediados de 2014 (principalmente como consecuencia de las medidas de política monetaria no convencionales del BCE) y de la mejora general de la oferta y de la demanda de préstamos bancarios. Además, las entidades de crédito han avanzado en el saneamiento de sus balances, aunque el nivel de préstamos dudosos (NPL, por sus siglas en inglés) sigue siendo elevado en algunos países y puede limitar la concesión de crédito³¹.

La encuesta sobre préstamos bancarios en la zona del euro de julio de 2018 sugiere que el crecimiento de los préstamos continuó estando respaldado por la relajación de los criterios de aprobación y por el incremento de la demanda en todas las categorías de préstamos en el segundo trimestre de 2018. Según las entidades de crédito participantes en la encuesta, las presiones competitivas y la menor percepción de riesgos relacionada con la solidez del crecimiento económico actual, así como la mejora de la solvencia de los prestatarios, fueron importantes determinantes de la relajación neta de los criterios

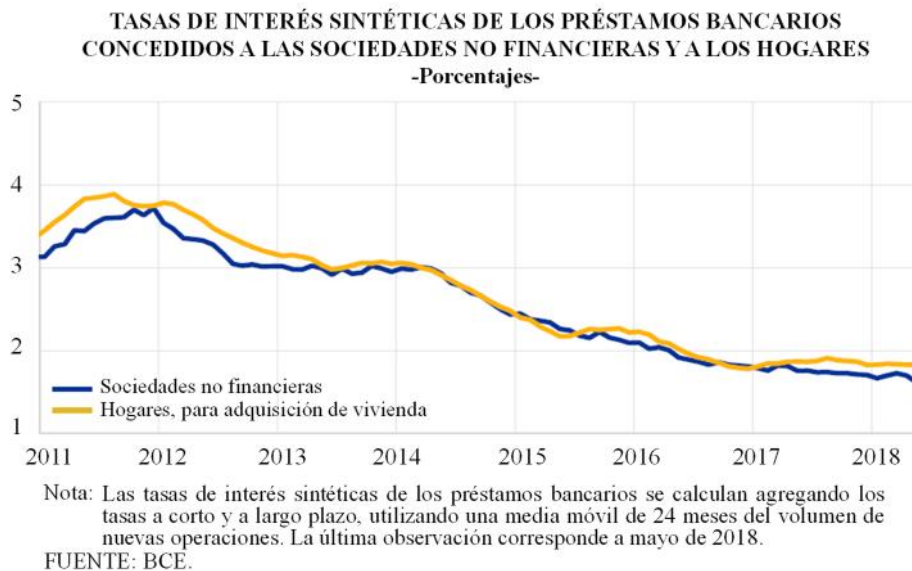
³¹ Véase también la sección 3 del informe “*Financial Stability Review*”, BCE, mayo de 2018.

de aprobación. Las entidades también señalaron un aumento de la demanda neta en todas las categorías de préstamos. El bajo nivel general de las tasas de interés, las existencias y el capital circulante, las fusiones y adquisiciones, las favorables perspectivas del mercado de la vivienda y la confianza de los consumidores, fueron destacados factores que impulsaron la demanda de préstamos. Según los resultados de una nueva pregunta sobre el impacto de las proporciones de NPL en las políticas crediticias de los bancos, las entidades de la zona que participaron en la encuesta indicaron que dichas proporciones habían contribuido a un endurecimiento de los criterios de aprobación y de las condiciones aplicadas en todas las categorías de préstamos en los seis meses anteriores. No obstante, en general, la contribución de este impacto al endurecimiento ha disminuido con respecto al observado entre 2014 y 2017, en consonancia con la evolución de los préstamos dudosos, y se espera que continúe reduciéndose en los seis próximos meses. En los seis meses previos, las proporciones de NPL de las entidades de crédito afectaron a las políticas de concesión de créditos principalmente a través de su efecto sobre la percepción de riesgos, la tolerancia al riesgo y el costo por operaciones de saneamiento de los balances.

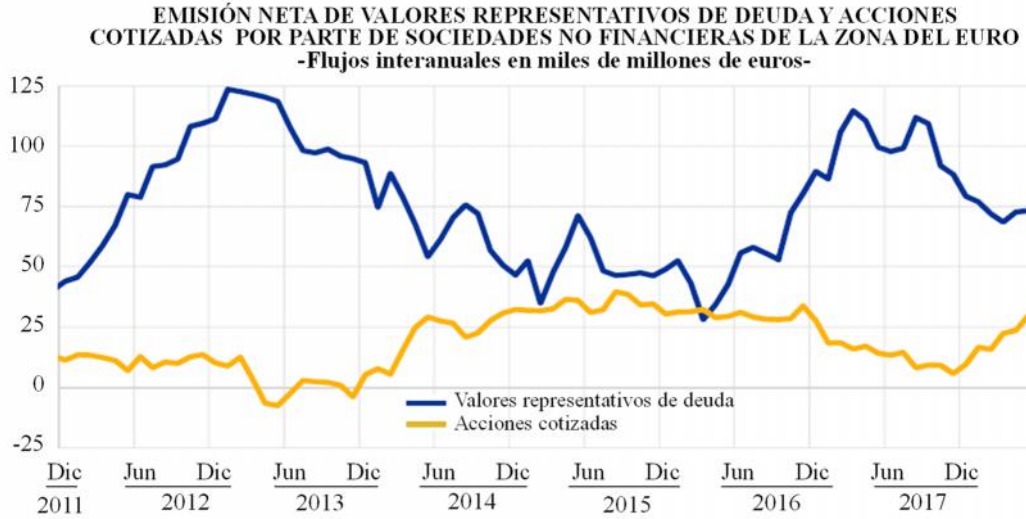
Las tasas de interés del crédito bancario concedido a las sociedades no financieras alcanzaron un nuevo mínimo histórico. En mayo de 2018, la tasa de interés sintética de los préstamos bancarios otorgados a las sociedades no financieras volvió a descender hasta alcanzar un nuevo mínimo histórico (1.62 por ciento).

Ese mes, la tasa de interés sintética de los préstamos para adquisición de vivienda se mantuvo estable en el 1.83%, ligeramente por encima del mínimo histórico del 1.78% registrado en diciembre de 2016. Las tasas de interés sintéticas de los préstamos bancarios concedidos a las sociedades no financieras y a los hogares han disminuido sustancialmente y en mayor medida que las tasas de interés de referencia del mercado desde que el BCE anunció medidas de expansión crediticia en junio de 2014. La reducción de las tasas de los préstamos bancarios otorgados a las sociedades no

financieras, así como los de los concedidos a las pequeñas empresas (asumiendo que los créditos de hasta 250 mil euros se otorgan sobre todo a pequeñas empresas) fue especialmente significativa en los países de la zona del euro más expuestos a la crisis financiera, lo que indica una transmisión más homogénea de la política monetaria a las tasas de interés de los préstamos bancarios en toda la zona y en los distintos tipos de empresas.



Se estima que la emisión neta de valores representativos de deuda por parte de las sociedades no financieras de la zona del euro volvió a aumentar en el segundo trimestre de 2018. Los datos del BCE más recientes señalan que, en términos netos, los flujos totales de valores representativos de deuda emitidos por las sociedades no financieras en abril y mayo de 2018 continuaron siendo elevados y acordes con los niveles mensuales registrados, en promedio, en el primer trimestre del año. Los datos de mercado apuntan a que la actividad emisora de este tipo de valores volvió a fortalecerse en junio de 2018. La emisión neta de acciones cotizadas por parte de las sociedades no financieras fue positiva en abril y mayo, y alcanzó cotas equivalentes a la emisión total de acciones cotizadas en el primer trimestre de 2018.



Nota: Cifras mensuales basadas en un período móvil de doce meses. La última observación corresponde a mayo de 2018.
FUENTE: BCE.

Según las estimaciones, los costos de financiamiento de las sociedades no financieras de la zona del euro se redujeron marginalmente en el segundo trimestre de 2018. Se estima que el coste nominal total de financiamiento externo de las sociedades no financieras, que incluye préstamos bancarios, emisiones de deuda en el mercado y financiamiento mediante acciones, descendió ligeramente, hasta situarse en torno al 4.5% al final del segundo trimestre de 2018 y algo más en julio. El costo de financiamiento se sitúa actualmente unos 46 puntos básicos por encima del mínimo histórico registrado en julio de 2016, pero aún se mantiene considerablemente por debajo de los niveles observados en el verano de 2014. En cuanto a los componentes del costo de financiamiento, en el segundo trimestre de 2018, el costo de las acciones experimentó un leve retroceso y el de los valores representativos de deuda, expresado como la media ponderada del costo del financiamiento bancario y del costo del financiamiento mediante valores de renta fija, se mantuvo prácticamente estable. Más recientemente, la ligera reducción que, según las estimaciones, registró el costo de financiamiento en julio de 2018, se considera reflejo de cierta moderación del costo de las acciones y, en menor medida, del de los valores de renta fija.

Evolución de la concesión de préstamos hipotecarios en la zona del euro

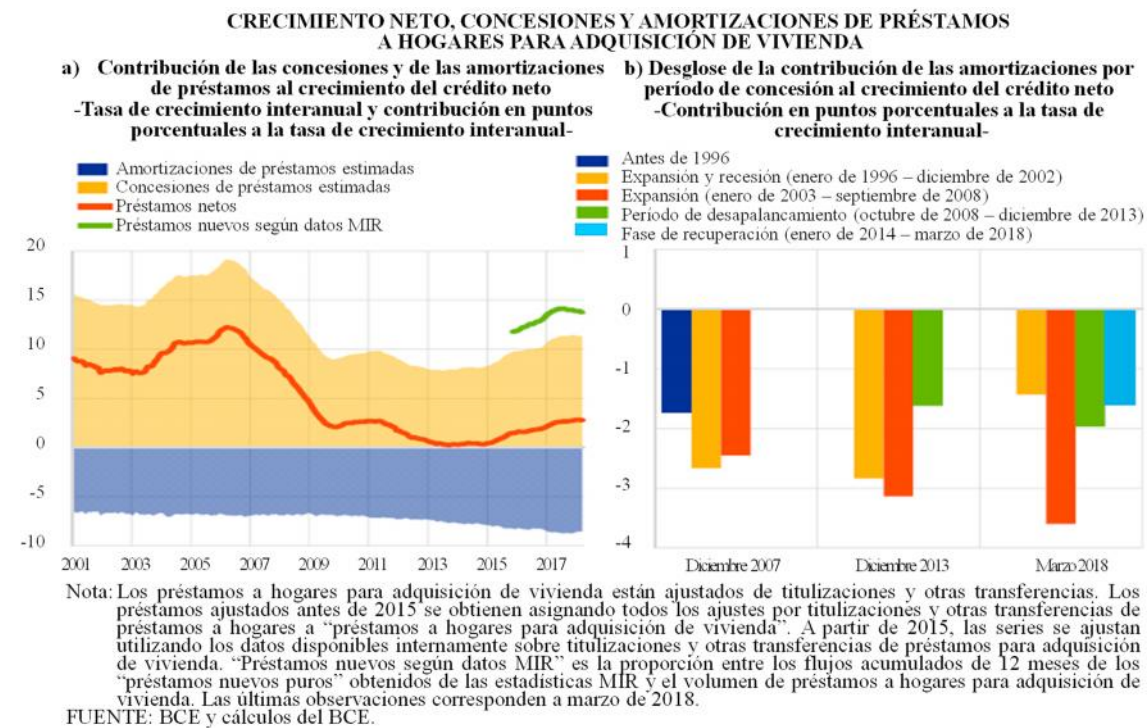
Parece que los préstamos a hogares para adquisición de vivienda han crecido a un ritmo moderado en los últimos años, pese a unas condiciones de financiamiento muy favorables, a la recuperación de la actividad económica y al dinamismo de los mercados de la vivienda³². La tasa de crecimiento anual de los préstamos ajustados concedidos a los hogares para adquisición de vivienda fue del 2.8% en el primer trimestre de 2018, tras haber aumentado gradualmente desde un nivel algo superior al 0% en 2014 (línea roja de la gráfica “*Contribución de las concesiones y de las amortizaciones de préstamos al crecimiento del crédito neto*”). Sin embargo, al analizar la evolución del crédito debe tenerse en cuenta que, en general, las cifras sobre el crecimiento de los préstamos se expresan en términos netos, es decir, la concesión de préstamos nuevos y la amortización de préstamos otorgados con anterioridad se consideran conjuntamente porque las estadísticas sobre partidas del balance se obtienen expresadas en términos de saldos. Dado que los contratos hipotecarios son a largo plazo por naturaleza, las amortizaciones tienen un impacto prolongado en las cifras netas, en especial después de un período de expansión y, por tanto, desvirtúan la dinámica actual del crédito. Con este trasfondo, en este recuadro se presentan los resultados de un método de simulación de carteras en el que los flujos crediticios netos se descomponen en concesión de nuevos préstamos y amortizaciones de préstamos vivos concedidos con anterioridad. La separación de estos dos componentes ofrece una idea mejor de la evolución actual del crédito³³.

³² El término “préstamos a hogares para adquisición de vivienda” se refiere a los préstamos destinados a financiar la inversión en vivienda para uso propio o alquiler, incluida su construcción y reformas, o la adquisición de terrenos. Los préstamos incluidos en esta categoría pueden estar garantizados o no por diversas formas de garantía real o personal. En aras de la concisión, en este recuadro, los términos “préstamos a hogares para adquisición de vivienda” y “préstamos hipotecarios” se utilizan indistintamente.

³³ Los detalles técnicos de la metodología se presentan en R. Adalid y M. Falagiarda, “*How repayments manipulate our perceptions about loan dynamics after a boom*”, *Working Paper Series*, BCE, de próxima publicación.

En los últimos años, las amortizaciones de préstamos han ido lastrando cada vez más el crecimiento del crédito neto, ocultando un dinamismo creciente en la concesión de préstamos. En el primer trimestre de 2018, la contribución de las amortizaciones a la tasa de crecimiento anual de los préstamos a hogares para adquisición de vivienda fue negativa, en torno a -8 puntos porcentuales, frente a 6 puntos porcentuales justo antes de la expansión (zona sombreada en azul de la gráfica *Contribución de las concesiones y de las amortizaciones de préstamos al crecimiento del crédito neto*). En otras palabras, si la aportación de las amortizaciones se hubiera mantenido constante desde ese período, la tasa de crecimiento anual de dichos préstamos sería actualmente 2 puntos porcentuales más alta. Se prevé que esta contribución negativa siga aumentando y que probablemente alcance su máximo en 2022, minorando el crecimiento del crédito neto alrededor de 3.5 puntos porcentuales más que antes de la expansión (esta estimación se realiza bajo el supuesto de que, en los próximos años, el volumen seguirá creciendo al ritmo actual). Se calcula que la contribución de los nuevos préstamos al crecimiento anual de los préstamos a hogares para adquisición de vivienda es de alrededor de 11 puntos porcentuales actualmente (zona sombreada en amarillo de la gráfica *Contribución de las concesiones y de las amortizaciones de préstamos al crecimiento del crédito neto*). La estimación de la evolución reciente de la concesión de préstamos está en línea con los nuevos datos sobre “préstamos nuevos puros” publicados por el BCE en sus estadísticas de las tasas de interés aplicados por las instituciones financieras monetarias —MIR, por sus siglas en inglés— (línea verde de la gráfica *Contribución de las concesiones y de las amortizaciones de préstamos al crecimiento del crédito neto*). Estos datos son la información disponible que más se aproxima al concepto de concesión de préstamos, ya que reflejan los datos sobre nuevas operaciones netas de renegociaciones estadísticas. Sin embargo, incluyen algunas operaciones que pueden considerarse renegociaciones desde un punto de vista económico (por ejemplo, préstamos

renegociados que dan lugar a una subrogación a otro banco y novaciones de préstamos). Ello explica que la contribución de los “préstamos nuevos puros” sea algo más elevada que la contribución de la concesión de préstamos estimada³⁴.



La creciente contribución de las amortizaciones a la tasa de crecimiento anual de los préstamos a hogares para adquisición de vivienda es una consecuencia de la gran cantidad de hipotecas concedidas en el período de expansión anterior a la crisis financiera. El carácter predeterminado de las amortizaciones hace posible identificarlas durante la vida de sus préstamos y desglosar su aportación al crecimiento de los préstamos netos con detalle por plazos de vencimiento. La contribución de las amortizaciones de préstamos concedidos en el período de expansión ha ido en aumento en los diez últimos años, y en años recientes se han convertido en el grupo que representa una mayor proporción de las amortizaciones (véase gráfica: *Desglose de la contribución de las amortizaciones por período de*

³⁴ Las estadísticas MIR sobre “préstamos nuevos puros” están disponibles públicamente desde agosto de 2017 e internamente desde diciembre de 2014. Los últimos datos MIR pueden consultarse en el sitio web del BCE.

concesión al crecimiento del crédito neto). El efecto retardado de estos préstamos hipotecarios refleja el hecho de que el principal se reembolsa a lo largo de un extenso período³⁵. Este impacto retardado se intensifica porque la mayoría de los préstamos hipotecarios de la zona del euro incorpora amortizaciones crecientes durante la vida del préstamo³⁶. Tras una fase de expansión, este mecanismo de retardo, que opera a través de las amortizaciones, tiene un efecto duradero en el volumen de préstamos, moderando su tasa de crecimiento durante muchos años después y, por tanto, desvirtuando la imagen de la dinámica crediticia que ofrecen las cifras netas. Por ello, especialmente tras fases de gran expansión del crédito, conviene examinar la concesión de préstamos en sí misma, o en relación con variables de escala alternativas, como el PIB.

Aunque los flujos de préstamos netos sugieren que el crédito hipotecario se mantiene contenido en comparación con el período anterior a la expansión, actualmente se estima que la concesión de préstamos se sitúa alrededor de la media observada desde 2001 (gráfica: Flujos de préstamos a hogares para adquisición de vivienda). Esto es válido tanto cuando los flujos de préstamos interanuales se expresan en términos reales (es decir, deflactados por el deflactor del PIB) como cuando se expresan en porcentaje del PIB. En los doce meses transcurridos hasta marzo de 2018, la concesión de préstamos en términos reales ascendió a 450 mil millones de euros, aproximadamente (o el 4.5% del PIB), frente a una media de 405 millones de euros de euros desde 2001 (o una media del 4.4% del PIB). Esto contrasta con la imagen que se obtiene analizando el crédito neto, que en marzo de 2018 se situó en niveles significativamente más bajos que en los años anteriores al

³⁵ Se estima que el plazo original medio de las hipotecas concedidas durante el período de expansión es de entre 18 y 19 años (datos obtenidos de la encuesta sobre la situación financiera y el consumo de los hogares [*Household and Finance Consumption Survey*]).

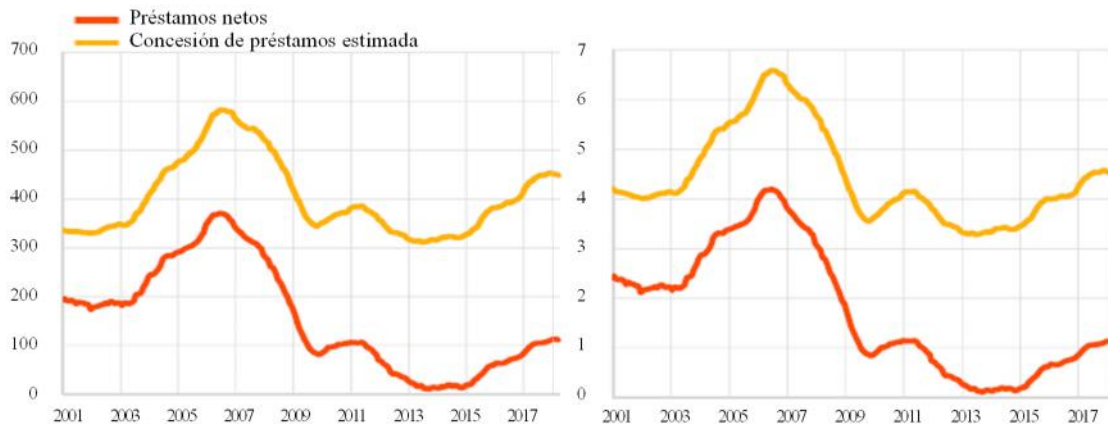
³⁶ El ejemplo más destacado es el préstamo “francés”, caracterizado por una cuota mensual fija con pagos de intereses decrecientes y amortizaciones de principal crecientes a lo largo del tiempo. Dado que el método de desglose que se utiliza en este recuadro se centra en el calendario de amortización de ese tipo de préstamo, también incluye la mayoría de los contratos a tasa variable, siempre que tengan el mismo calendario de amortización que un préstamo francés equivalente.

período de expansión. Los datos sobre concesión de préstamos transmiten un mensaje compatible con el intenso dinamismo del precio de la vivienda observado en los últimos años, así como con la propia percepción de las entidades de crédito relativa a la evolución del crédito que se señala en la encuesta sobre préstamos bancarios (véase la sección: *Dinero y crédito* en este Boletín Económico). De acuerdo con esta encuesta, tanto los criterios de concesión como la demanda de préstamos han sustentado la dinámica de los préstamos hipotecarios durante varios años, una situación que no se observaba desde el período anterior a la crisis.

FLUJOS DE PRÉSTAMOS A HOGARES PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA

a) FLUJOS DE PRÉSTAMOS EN TÉRMINOS REALES
-Flujos acumulados de 12 meses en miles de millones de euros, deflactados por el deflactor del PIB-

b) FLUJOS DE PRÉSTAMOS EN PORCENTAJE DEL PIB
-Flujos acumulados de 12 meses sobre PIB nominal-



Nota: Los préstamos a hogares para adquisición de vivienda están ajustados de titulizaciones y otras transferencias. Los préstamos ajustados antes de 2015 se obtienen asignando todos los ajustes por titulizaciones y otras transferencias de préstamos a hogares a "préstamos a hogares para adquisición de vivienda". A partir de 2015, las series se ajustan utilizando los datos disponibles internamente sobre titulizaciones y otras transferencias de préstamos para adquisición de vivienda. Las últimas observaciones corresponden a marzo de 2018.

FUENTE: BCE y cálculos del BCE.

Fuente de información:

<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinEconomicoBCE/2018/Fich/bebce1805-1.pdf>

<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/BoletinEconomicoBCE/2018/Fich/bebce1805-2.pdf>

Decisiones de política monetaria (BCE)

El 26 de julio de 2018, el Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo (BCE) decidió que los tipos de interés aplicables a las operaciones principales de financiamiento, la facilidad marginal de crédito y la facilidad de depósito se mantendrán sin variación en 0.00, 0.25 y -0.40% respectivamente. El Consejo de Gobierno espera que los tipos de interés oficiales del BCE se mantengan en sus niveles actuales hasta al menos durante el verano de 2019 y en todo caso durante el tiempo necesario para asegurar la continuación de la convergencia sostenida de la inflación hacia niveles inferiores, aunque próximos, al 2% a medio plazo.

En relación con las medidas de política monetaria no convencionales, el Consejo de Gobierno continuará las compras netas de activos en el marco del programa de compras de activos (APP) al ritmo actual de 30 mil millones (mm) de euros mensuales hasta el final de septiembre de 2018. El Consejo de Gobierno prevé que, después de septiembre de 2018, siempre que los nuevos datos confirmen las perspectivas de inflación a medio plazo del Consejo de Gobierno, el ritmo mensual de las compras netas de activos se reduzca a 15 mm de euros hasta el final de diciembre de 2018 y que las compras netas cesen a partir de entonces. El Consejo de Gobierno prevé reinvertir el principal de los valores adquiridos en el marco de este programa que vayan venciendo, durante un período prolongado tras el final de sus compras netas de activos y, en todo caso, durante el tiempo que sea necesario para mantener unas condiciones de liquidez favorables y un amplio grado de acomodación monetaria.

Fuente de información:

<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2018/html/ecb.mp180726.es.html>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/politica-monetaria/boletines/%7B9D93C90E-DD3E-AEA6-2501-00A9C197AA64%7D.pdf>

PANORAMA MUNDIAL GENERAL

Comentarios de la Directora Gerente respecto la a la reunión Estados Unidos de Norteamérica con la Unión Europea (FMI)

El 25 julio de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó los comentarios que hizo su Directora Gerente con respecto a la reunión Estados Unidos de Norteamérica – Unión Europea, a continuación se presenta la información.

La Directora Gerente del Fondo Monetario Internacional:

“Me complace saber que Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea llegaron hoy a un acuerdo para trabajar conjuntamente para reducir las barreras comerciales y, junto con otros socios, fortalecer la Organización Mundial del Comercio. La economía mundial solo puede beneficiarse cuando los países se involucran constructivamente para resolver desacuerdos comerciales y de inversión sin recurrir a medidas excepcionales.”

Fuente de información:

<https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/07/25/pr18313-statement-by-managing-director-christine-lagarde-on-us-eu-meeting?cid=em-COM-123-37507>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2018/cr18240.ashx>

<http://www.imf.org/en/News/Articles/2018/07/25/na072618-chinas-economic-outlook-in-six-charts>

Aumento en guerra comercial podría reducir 0.4% al crecimiento mundial (Fitch)

El 27 de julio de 2018, la casa calificadora Fitch Ratings comunicó que un aumento en las tensiones comerciales a nivel mundial que resulte en tarifas nuevas para 2 mil millones de dólares estadounidenses de flujos comerciales mundiales podría reducir en 0.4% el crecimiento mundial en el año 2019, a 2.8% de 3.2%, según estima Fitch

Ratings en sus “Perspectivas Económicas Mundiales” de junio de 2018³⁷. Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México serían los países más afectados.

La imposición de medidas arancelarias actualmente en consideración por la administración estadounidense y las tarifas conmensurables en represalia a los bienes de Estados Unidos de Norteamérica por parte de la Unión Europea, China, Canadá y México podrían marcar un escalonamiento significativo de las medidas arancelarias impuestas hasta la fecha, como señaló Fitch en su comentario del 3 de julio de 2018³⁸.

Usando el Modelo Económico Internacional de *Oxford Economics*, un modelo macroeconómico que considera los vínculos comerciales y financieros entre economías, Fitch evaluó el impacto económico en caso que Estados Unidos de Norteamérica llegase a imponer aranceles de importación automotriz de 25% y tarifas adicionales a los bienes de China (donde los socios comerciales tomarían represalias simétricas), así como si colapsa Tratado de Libre Comercio para América del Norte.

REPERCUSIONES EN EL PIB DE LA ESCALADA DE LA GUERRA COMERCIAL
-Nivel del PIB, porcentaje de diferencia con respecto al escenario base-

País*	2018	2019	2020
Estados Unidos de Norteamérica	-0.1	-0.8	-1.0
China	-0.1	-0.3	-0.3
Canadá	-0.1	-0.8	-1.0
México	-0.2	-1.7	-1.5
Unión Europea	0.0	-0.1	0.1
República de Corea	-0.1	-0.7	-0.7
Japón	0.0	-0.2	-0.1
Australia	0.0	-0.2	-0.1
Suiza	0.0	-0.1	0.0
Brasil	0.0	-0.1	-0.3
Rusia	-0.1	-0.6	-0.7
Turquía	0.0	0.1	0.2
India	0.0	0.0	0.2
Polonia	0.0	-0.1	0.0
Indonesia	0.0	-0.2	0.1
Sudáfrica	0.0	-0.1	-0.2
Mundo	0.0	-0.4	-0.3

* Los países en negrita están directamente involucrados en la guerra comercial.

FUENTE: *Oxford Economics Model*, cálculos de Fitch.

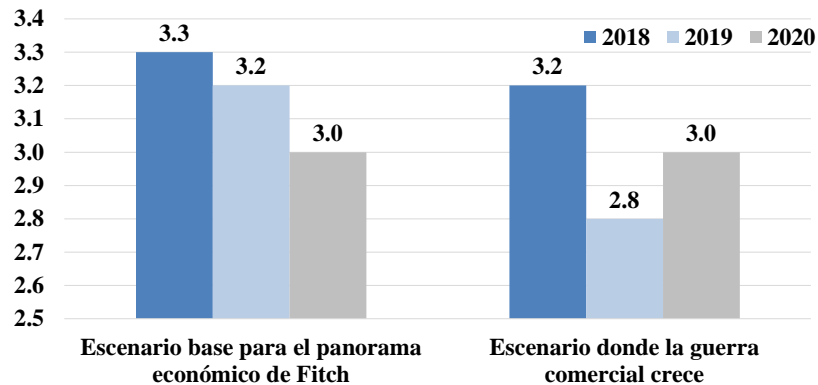
³⁷ <https://www.fitchratings.com/site/re/10034135>

³⁸ <https://www.fitchratings.com/site/pr/10036795>

Con base en declaraciones recientes de la administración estadounidense, Fitch estima en sus simulaciones que podrían aplicarse aranceles nuevos sobre un total de 400 mil millones de dólares estadounidenses en bienes importados a Estados Unidos de Norteamérica desde China. Esto es dos veces más grande que lo calculado en el comentario de Fitch emitido el 3 de julio. Ahora, bajo el escenario nuevo de Fitch y con la aplicación de aranceles a 50 mil millones de dólares de exportaciones ya anunciada, los aranceles cubrirían 90% de las exportaciones totales de insumos chinos a Estados Unidos de Norteamérica.

Inicialmente, los aranceles resultarían en precios de importación más altos, lo que aumentaría los costos para las empresas y reduciría los salarios reales. La confianza de las empresas y los precios de las acciones también se menoscabarían de modo que pesaría en la inversión y se reduciría el consumo a través de un efecto de riqueza. A largo plazo, se afectarían los factores modelo de productividad ya que las empresas locales están menos expuestas a la competencia internacional y, por lo tanto, tendrían menos incentivos para mejorar su eficiencia. La competitividad de las exportaciones en países sujetos a aranceles disminuiría, lo que resultaría en reducciones en los volúmenes de exportación. Los efectos del crecimiento negativos se magnificarían por los multiplicadores del comercio y se canalizarían a socios comerciales sin aranceles directos. La sustitución de importaciones compensaría parte del impacto de crecimiento en los países que imponen aranceles a la importación.

**SENDA DEL CRECIMIENTO MUNDIAL: ESCENARIO BASE VERSUS
CRECIMIENTO DE LA GUERRA COMERCIAL**
-En por ciento-



FUENTE: *Oxford Economics Model*, cálculos de Fitch.

Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México serán los países más afectados. En pronósticos para 2019, el crecimiento del PIB podría estar 0.7% por debajo del escenario base para Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, y 1.5% para México. El nivel del PIB podría estar significativamente por debajo del escenario base correspondiente al año 2020. Este resultado solo considera los impactos relacionados con aranceles, pero las barreras no arancelarias asociadas con el colapso de TLCAN podrían ser iguales o más significativas a medida que se rompan las cadenas de suministro.

China recibiría un menor impacto, se prevé un crecimiento del PIB de 0.3% por debajo de su escenario base. En este escenario, China solo sería afectada por las medidas proteccionistas de Estados Unidos de Norteamérica siempre y cuando Estados Unidos de Norteamérica imponga aranceles a una proporción elevada de sus importaciones y, al mismo tiempo, reciba el impacto de las medidas en represalia que tomen cuatro países o bloques económicos.

La mayoría de los países que no están involucrados directamente en estas tensiones comerciales serían afectados con un PIB por debajo del escenario base, pero este impacto sería a una escala mucho menor. Los países que exportan bienes básicos en

términos netos sufrirían más daño, ya que un crecimiento mundial más lento presionaría a la baja los precios del petróleo y otros productos de primera necesidad. Por otro lado, para algunos países importadores netos de bienes básicos, el beneficio de la reducción de los precios de los productos básicos compensaría la desaceleración del crecimiento mundial.

Excepto en Canadá y México, una guerra comercial implicaría deflación ya que el crecimiento menor y los precios de los bienes básicos reducirían la inflación de modo que contrarrestarían el impacto directo inicial de tarifas mayores en el alza de los precios. El ajuste monetario de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica se reduciría debido al crecimiento menor y a la reducción general en la inflación de Estados Unidos de Norteamérica, con una tasa de política monetaria cercana a 0.5 puntos básicos por debajo del escenario base.

Fuente de información:

http://www.fitchratings.mx/ArchivosHTML/Coment_18856.pdf

<https://infogram.com/190b230b-4ca5-4f2f-b60f-d61ff4640fdd>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<https://www.fitchratings.com/site/pr/10036795>

Perspectiva Económica Mundial - junio 2018: <https://www.fitchratings.com/site/re/10034135>

Participa el Gobierno de México en las Audiencias Públicas sobre la investigación para la aplicación de aranceles a las importaciones de autos y autopartes por parte de Estados Unidos de Norteamérica (SE)

El 19 de julio de 2018, la Secretaría de Economía (SE) publicó la nota “Participa el Gobierno de México en las Audiencias Públicas sobre la investigación para la aplicación de aranceles a las importaciones de autos y autopartes por parte de Estados Unidos de Norteamérica”. La información se presenta a continuación.

El Gobierno de México participó en las audiencias públicas organizadas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica (USDOC, por sus siglas en inglés), en torno a la investigación que lleva a cabo para determinar la eventual aplicación de aranceles a las importaciones automotrices. El Embajador de México en Estados Unidos de Norteamérica, Gerónimo Gutiérrez Fernández, representó a nuestro país en las audiencias.

En su mensaje, el Embajador Gutiérrez enfatizó que la importación de autos y autopartes provenientes de México, resultado de la integración del mercado de América del Norte, no vulnera ni representa una amenaza a la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. Asimismo, señaló que sujetar las importaciones de autos y autopartes mexicanas a aranceles pondría en peligro la seguridad económica de la propia industria en Estados Unidos de Norteamérica, como lo han manifestado legisladores y numerosos representantes de la industria de ese país durante el proceso de investigación.

Desde la perspectiva del Gobierno de México, las cadenas de suministro en América del Norte fortalecen la base manufacturera de Estados Unidos de Norteamérica y contribuyen a la competitividad de los productores estadounidenses con respecto a los asiáticos y europeos. Por tanto, la imposición arbitraria de aranceles bajo el pretexto de seguridad nacional impactaría negativamente las cadenas de suministro, socavaría la base manufacturera, y disminuiría la competitividad de los productores estadounidenses tanto en el mercado doméstico como en el internacional.

Se anexan los comentarios del gobierno de México al departamento de comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

Investigación de la Sección 232 en Materia de Seguridad Nacional a las Importaciones de Automóviles, Incluyendo Autos, SUVs, Vans y Camionetas Ligeras, y Auto Partes

Conforme al Aviso de Solicitud de Comentarios Públicos y Audiencia Pública sobre la Investigación de la Sección 232 en Materia de Seguridad de las importaciones de automóviles, incluyendo carros, SUVs, vans y camionetas ligeras, y auto partes, publicado en el 83 Registro Federal 24735 del 30 de mayo de 2018, el Gobierno de México, representado por la Secretaría de Economía, presenta los siguientes comentarios para subrayar que el comercio entre México y Estados Unidos de Norteamérica en automóviles y auto partes no representa una amenaza a la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica.

México es y ha sido por muchos años un aliado y socio económico de Estados Unidos de Norteamérica. La asociación productiva entre nuestros países en el sector actualmente bajo investigación aporta un beneficio sustancial para Estados Unidos de Norteamérica y produce una alianza sólida y competitiva a nivel mundial que garantiza la viabilidad de nuestras industrias en el mercado global a largo plazo. De hecho, en el 2001, el Departamento de Comercio, en su informe realizado en virtud de la investigación de la sección 232 a las importaciones de mineral de hierro y acero semielaborado, declaró que “México, con quien Estados Unidos de Norteamérica comparte una frontera de mil 550 millas, es un aliado cercano y parte del TLCAN”³⁹.

Resumen Ejecutivo

A raíz de la integración de los mercados de América del Norte (que comprende a Estados Unidos de Norteamérica, México y Canadá), la importación de automóviles y autopartes procedentes de México no amenaza ni socava la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica. De hecho, la integración económica en el sector

³⁹ Ver <https://www.bis.doc.gov/index.php/forms-documents/section-232-investigations/81-iron-oreandsemi-finished-steel-2001/file>, páginas 27-28.

automotriz de América del Norte permite a Estados Unidos de Norteamérica y la región, como aliados cercanos, competir y tener éxito en los mercados internacionales. Por lo tanto, someter a los vehículos y auto partes de México a aranceles bajo la Sección 232 sería contrario a los intereses de seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica e inconsistente con el objetivo de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial.

Este documento aborda la competitividad de la industria automotriz de Estados Unidos de Norteamérica y la contribución y el papel complementario que desempeña el comercio con México en el crecimiento y éxito de la industria. Desde 1990, la producción de automóviles en Estados Unidos de Norteamérica, el valor por unidad de los vehículos y la contribución general de la industria al producto interno bruto (PIB) de Estados Unidos de Norteamérica han aumentado. Las empresas automotrices estadounidenses se han recuperado de la recesión económica de 2009 y posteriormente han registrado ganancias sólidas en empleo, producción, innovación e ingresos corporativos.

Además, las cadenas de suministro de América del Norte y la integración comercial con México fortalecen la base de producción de Estados Unidos de Norteamérica, permitiendo a los productores de automóviles estadounidenses especializarse y ser competitivos contra los productores de Asia y de Europa. La imposición arbitraria de aranceles bajo el pretexto de preocupaciones de seguridad nacional interrumpiría estas cadenas de suministro y haría más difícil para los productores de automóviles estadounidenses competir tanto en el mercado nacional como en el extranjero. Hacer que los productores de automóviles estadounidenses sean menos competitivos socava la base de producción de Estados Unidos de Norteamérica, perjudica a los consumidores y es inconsistente con los intereses de seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica.

Imponer aranceles bajo la Sección 232 a los automóviles con el fin de obtener ventaja en otras negociaciones comerciales, como las negociaciones en curso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), sería un mal uso de la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial. México estará al pendiente de cualquier restricción injustificada al comercio y ejercerá su derecho de asegurar que la industria automotriz mexicana no se vea adversamente afectada por el resultado final de esta investigación. Esto podría dañar a la industria automotriz estadounidenses y socavar las relaciones económicas internacionales que son vitales para la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica.

El sector automotriz de Estados Unidos de Norteamérica es altamente competitivo y próspero

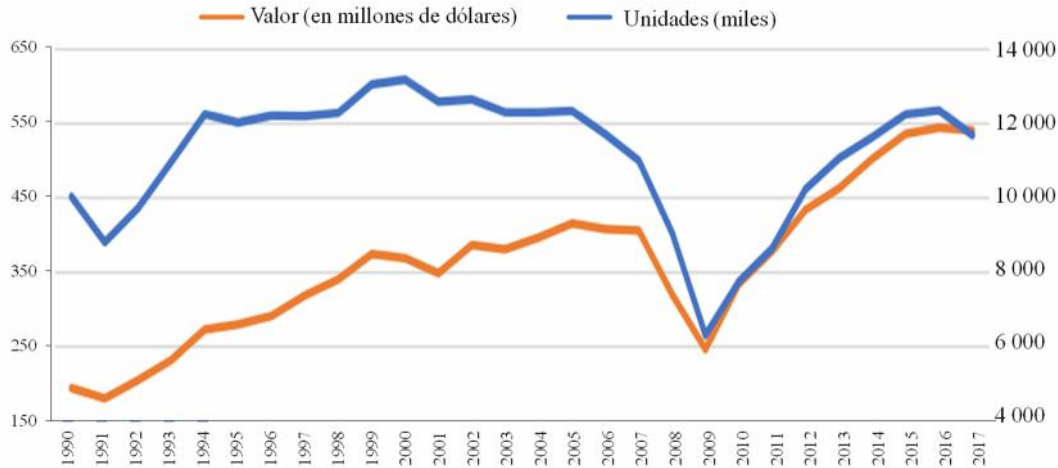
Desde 1990, la producción de automóviles en Estados Unidos de Norteamérica y el valor de las unidades de producción han aumentado 16 y 177%, respectivamente. Además, la contribución del sector al PIB de Estados Unidos de Norteamérica ha crecido de 6.4% en 1990 a 7.8% en 2017.

De hecho, durante la última década el sector ha tenido una transformación dramática en términos de calidad y valor. Desde el 2009, la producción de automóviles en Estados Unidos de Norteamérica ha aumentado 96.5%, de 5.7 millones a 11.2 millones de unidades, y las ventas de autos de lujo y *SUVs* continúan creciendo a pesar del alza en precios⁴⁰. Adicionalmente, las “Tres Grandes” compañías automotrices de Detroit continúan entregando buenos resultados: el valor de la acción de *General Motors* alcanzó 46.76 dólares estadounidenses a finales de 2017, el valor más alto en su historia, y sigue cotizándose por encima de 44 dólares; el valor de la acción de

⁴⁰ *Wall Street Journal Market Data Center*, Ventas de Autos, abril 2018, http://www.wsj.com/mdc/public/page/2_3022-autosales.html; Secretaría de Economía; *Boudette*, *As auto prices rise, used cars are looking shinier*, *New York Times*, marzo 2017, <https://www.nytimes.com/2017/03/30/automobiles/wheels/consumers-used-cars.html>.

Chrysler ha aumentado 370% en menos de dos años, y *Ford* sigue superando las expectativas del mercado⁴¹.

PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS LIGEROS EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA



FUENTE: OICA, BEA.

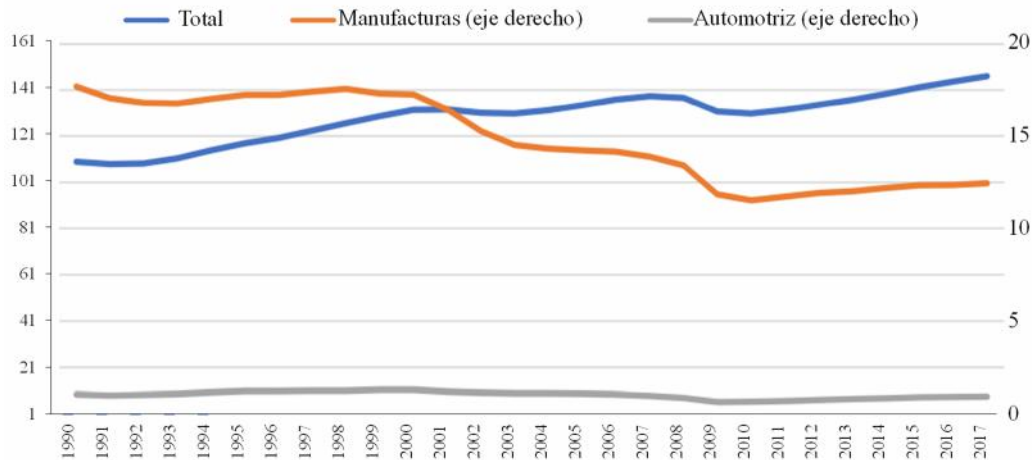
Además, el empleo en la industria automotriz se ha recuperado completamente de la crisis económica de 2008-2009 y actualmente representa 8% del empleo manufacturero total en Estados Unidos de Norteamérica (contra 6.5% a principios de la década de 1990). De hecho, el empleo en la industria automotriz ha aumentado 6% anual desde 2008, cinco veces más que el aumento anual del empleo manufacturero total⁴², y sigue contribuyendo a mantener los niveles de desempleo históricamente bajos alcanzados actualmente en Estados Unidos de Norteamérica⁴³.

⁴¹ Bloomberg, Thomson Reuters.

⁴² Scotiabank, NAFTA: Data at Odds with proposed Changes to Auto Rules of Origin, December 2017.

⁴³ U.S. Bureau of Labor Statistics, https://data.bls.gov/timeseries/CES3133600101?amp%253bdata_tool=XGtable&output_view=data&include_graphs=true.

**EMPLEO EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
-Millones de trabajadores-**

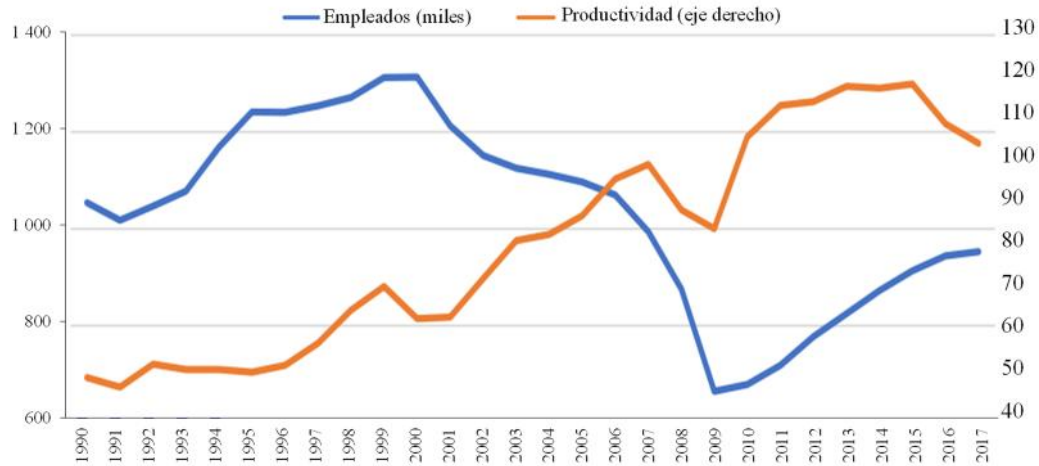


FUENTE: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Durante el mismo período, la industria automotriz también tuvo una transformación dramática debido a avances tecnológicos y a la automatización. La inversión en I&D en la industria automotriz de Estados Unidos de Norteamérica aumentó 11% entre 2007 y 2015, mientras que las “Tres Grandes” anunciaron inversiones nacionales de 35 mil millones de dólares durante los cinco años más recientes y han solicitado más de 15 mil patentes nacionales⁴⁴. La inversión y los avances tecnológicos han resultado en un aumento de productividad y en una mayor necesidad por trabajadores altamente especializados.

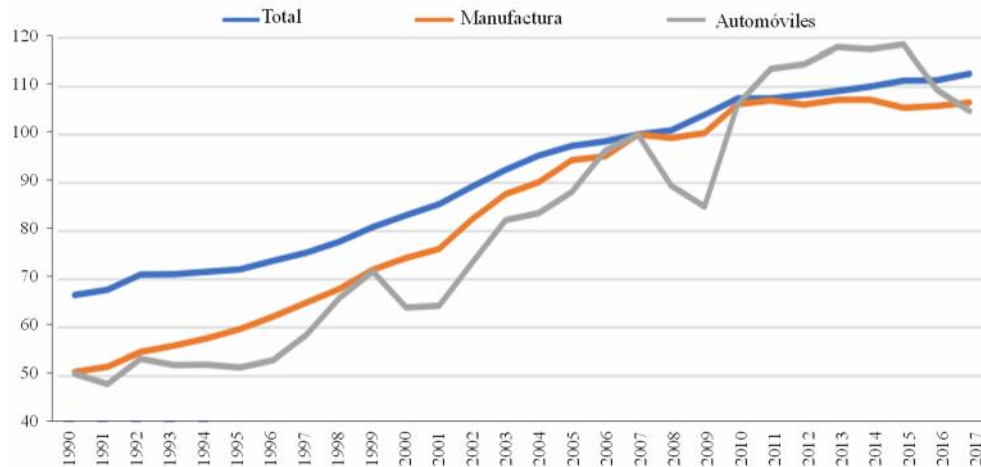
⁴⁴ Strategy&, 2015 *Global Innovation 1000: Automotive industry findings*, 2016, <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/Innovation-1000-2015-Auto-industry-findings-infographic.pdf>; American Automotive Policy Council, *State of the U.S. Automotive Industry 2017*, October 2017, <http://www.americanautocouncil.org/sites/aapc2016/files/2017%20Economic%20Contribution%20Report.pdf>; American Automotive Policy Council, *2016 Research & Development Report on U.S. Auto Industry*, June 2016, <http://www.americanautocouncil.org/sites/aapc2016/files/AAPC%202016%20Research%20and%20Development%20Report%20Press%20Release%20FINAL%29.pdf>.

EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA



FUENTE: U.S. Bureau of Labor Statistics.

PRODUCTIVIDAD EN ESTADOS UNIDOS -Base 2007=100-

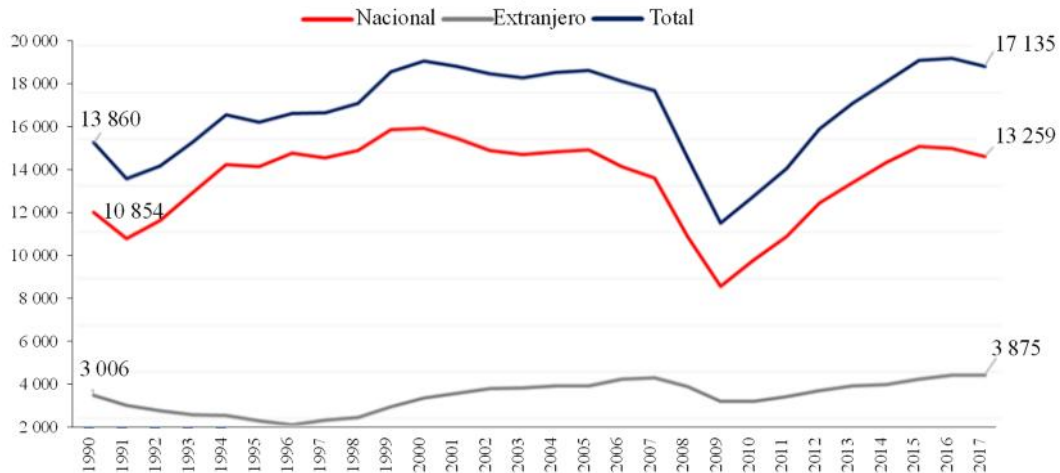


FUENTE: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Si bien las importaciones de automóviles han aumentado en las últimas tres décadas, su participación en ventas al menudeo de vehículos ligeros en Estados Unidos de Norteamérica se ha mantenido relativamente constante (22.6% en 2017 frente a 21.7% en 1990). Las importaciones no han socavado la expansión de la producción nacional, y en particular desde la recesión de 2009.

VENTAS AL MENUDEO DE VEHÍCULOS DE CARGA LIGERA EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

-Autos y camiones ligero, miles de unidades-



FUENTE: U.S. Bureau of Labor Statistics.

La integración comercial con México beneficia a empresas automotrices estadounidenses

Las reglas claras y la certeza de acceso a mercados a consecuencia del TLCAN promueven el comercio entre industrias y contribuyen a la competitividad global de la industria automotriz de Estados Unidos de Norteamérica. Además, contribuyen a incrementar los flujos de inversión y permiten el desarrollo de cadenas de suministro más eficientes en la región. Así, las empresas productoras se benefician de las ventajas comparativas en términos de empleo y capital, y de la cercanía geográfica, para optimizar operaciones, bajar costos de producción, e implementar procesos de entrega justo a tiempo, que benefician a consumidores regionales y del resto del mundo.

Los altos grados de integración entre Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México permiten a productores automotrices estadounidenses producir de manera efectiva y competir, como una unidad regional, frente a productores en Asia y en Europa los cuales también utilizan cadenas de suministro regionales que requieren la integración entre países desarrollados y en vías de desarrollo. La colaboración productiva con México ha permitido a productores estadounidenses optimizar sus

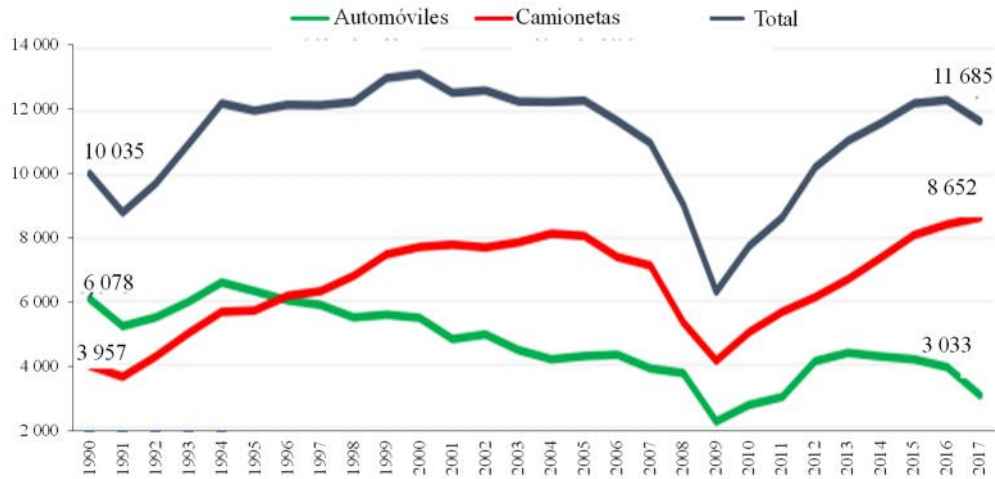
procesos, sin los cuales se complicaría su capacidad de competir a nivel mundial. Además, la eliminación de esta colaboración coordinada limitaría la capacidad de los productores estadounidenses para especializarse en áreas de mayor valor agregado dentro de las cadenas de suministro, tales como el desarrollo de *software*, diseño industrial, y el desarrollo de componentes avanzados y especializados⁴⁵.

Estados Unidos de Norteamérica ha reducido la producción de automóviles *sedan* y a su vez ha incrementado la producción de vehículos utilitarios deportivos y camionetas ligeras, los cuales tienen márgenes de rentabilidad más altos, resultando en un incremento neto en la producción de vehículos ligeros. La especialización de las industrias automotrices en Estados Unidos de Norteamérica y en México permite que se complementen ambas industrias. México se enfoca en la producción de automóviles pequeños y medianos, mientras que Estados Unidos de Norteamérica produce automóviles con mayor valor agregado, tales como camionetas ligeras y *SUVs*. De hecho, desde 2012, 60% de los automóviles exportados de México a América del Norte han sido pequeños y medianos⁴⁶.

⁴⁵ NAFTA 20 Years Later: Do the Benefits Outweigh the Costs?, Wharton School of Business at the University of Pennsylvania, Feb. 19, 2018 <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/nafta-20-years-later-benefits-outweigh-costs/>.

⁴⁶ Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

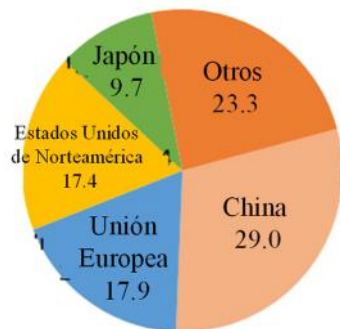
PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS LIGEROS EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
-Miles de unidades-



FUENTE: OICA, *Ward's automotive yearbook*.

En 2017, América del Norte produjo 17.4 millones de vehículos como región, lo cual representa una producción mayor a la de Japón (9.7 millones), similar a la de la Unión Europea (17.9 millones), y menor a la de China (29 millones). Sin México y sin Canadá, la producción de 11.2 millones de vehículos en Estados Unidos de Norteamérica sería sustantivamente menor a la producción de China y a la de la Unión Europea, y solo mayor a la de Japón.

Producción Global de Vehículos
(en millones de unidades)



Participación de exportaciones de vehículos
(en valor)



FUENTE: SE con datos del IMF, WTO y OICA.

FUENTE: SE con datos del IMF, WTO y OICA.

La naturaleza global de las cadenas de suministro modernas implica que la mitad de los 131 mil millones de dólares en comercio automotriz entre Estados Unidos de Norteamérica y México corresponde a auto partes que cruzan varias veces la frontera entre ambos países antes de ser entregados al consumidor final. De hecho, México es el mayor proveedor de auto partes de la industria automotriz estadounidense, representando 40% del total de importaciones a Estados Unidos de Norteamérica en el sector, mientras que Estados Unidos de Norteamérica también es el mayor proveedor de auto partes de México.

En la última década, la participación de las exportaciones de América del Norte al mundo se ha incrementado de 19 a 22%, un incremento mayor al crecimiento promedio en la participación de las exportaciones globales de la industria automotriz⁴⁷. Esta plataforma regional también ha permitido que empresas mexicanas inviertan en Estados Unidos de Norteamérica, lo cual ha resultado en decenas de miles de empleos en Estados Unidos de Norteamérica. A finales del 2016, la inversión extranjera directa de México en Estados Unidos de Norteamérica ya excedía a 58 mil millones de dólares⁴⁸, incluyendo inversiones en el sector manufacturero, lo cual convierte a Estados Unidos de Norteamérica en el país destinatario más grande para la inversión mexicana. Por ejemplo, una productora de auto partes mexicana produce componentes de suspensiones, resortes, y frenos de disco en Ohio y Michigan, mientras que otra produce cabezas de motores de aluminio y cilindros en Alabama. Éstas y otras empresas mexicanas son ejemplos de la interdependencia entre la red de proveedores y productores que permite a la industria automotriz de América del Norte tener niveles de competitividad global.

Las exportaciones de auto partes estadounidenses de alto valor agregado a México han promovido el sólido crecimiento de la industria automotriz de Estados Unidos de

⁴⁷ Scotiabank, NAFTA: *Data at Odds with proposed Changes to Auto Rules of Origin*, December 2017.

⁴⁸ Inversión Extranjera Directa utilizando cifras del IMF CDIS, utilizando posición (*stock*) del 2016.

Norteamérica. En 2017, productores de auto partes estadounidenses proveyeron más de 19 mil 800 millones de dólares en auto partes a la industria automotriz mexicana, lo cual representa cerca de un tercio de las exportaciones totales de auto partes estadounidenses⁴⁹. Esta participación ha aumentado 50% durante la última década. El contenido procedente de Estados Unidos de Norteamérica es utilizado tanto en la producción de vehículos de “Las Tres Grandes” en México, las cuales producen 45% de los autos mexicanos, como por el resto de las empresas productoras de automóviles establecidas en México⁵⁰. A su vez, estas exportaciones promueven empleos en Estados Unidos de Norteamérica. En abril de 2018, la industria de auto partes estadounidense empleaba a más de 586 mil personas, casi 200 mil más que en junio de 2009, cuando se registró el nivel de empleo más bajo de la industria después de la crisis financiera⁵¹. Por ejemplo, los empleos de producción de vehículos en Texas han crecido más de 47% desde junio de 2009, con casi 12 mil empleados registrados en mayo de 2018. Mientras tanto, en Michigan, los empleos en la producción de vehículos han aumentado 81% durante el mismo período. En agregado, Michigan cuenta con más de 171 mil de trabajadores empleados en los sectores de autos y autopartes, casi 75 mil más que en junio de 2009. Otros ejemplos incluyen el crecimiento de empleos en el sector de auto partes de Indiana y Kentucky, los cuales han aumentado 69% y 64% respectivamente durante el mismo período.

México es vital para la existencia de estos empleos, al ser el mercado de exportación más grande de automóviles y auto partes para nueve estados de Estados Unidos de Norteamérica⁵² y el segundo para 21 estados adicionales⁵³. Además, la mitad de las exportaciones estadounidenses de vehículos de pasajeros en 2017 (uno de dos

⁴⁹ Scotiabank, *NAFTA drives auto industry amid global expansion*, April 2017.

⁵⁰ NAFTA Briefing: *Trade benefits to the automotive industry and potential consequences of withdrawal from the agreement*, Center for Automotive Research, Jan. 2017.

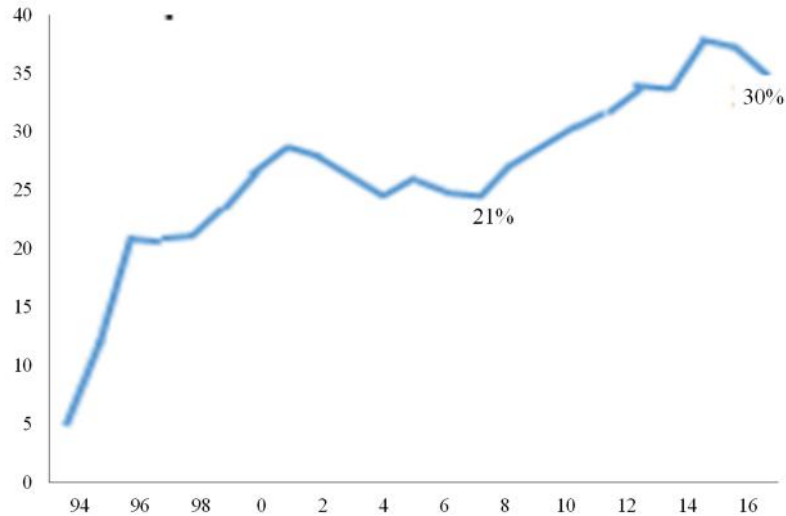
⁵¹ Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, con datos de empleo para el sector de auto partes.

⁵² Texas, California, Arizona, Utah, Nuevo México, Rhode Island, Connecticut, Florida, y Alaska.

⁵³ Arkansas, Georgia, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Louisiana, Maine, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, New Hampshire, North Carolina, Ohio, Pennsylvania, Tennessee, Virginia, West Virginia, Wisconsin, Wyoming.

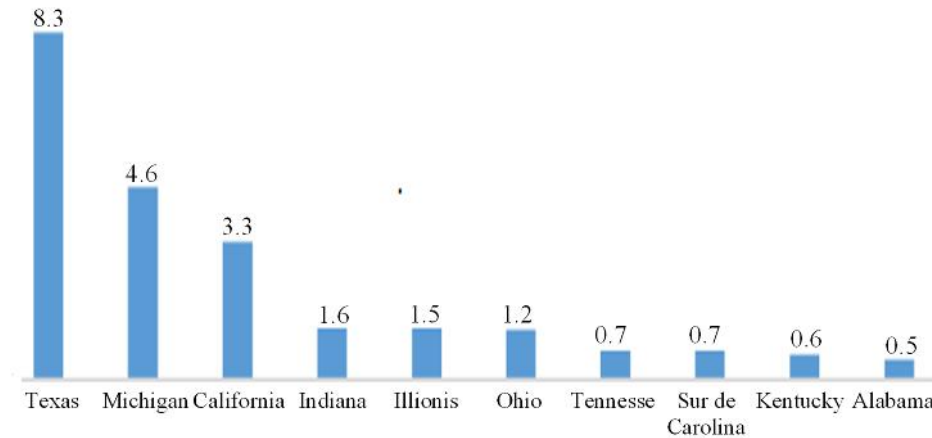
millones), valuadas en 26 mil 700 millones de dólares, se destinaron a México y Canadá.

PRICIPACIÓN EN EXPORTACIONES DE AUTOPARTES ESTADOUNIDENSES A MÉXICO



FUENTE: Scotiabank, International Trade Centre.

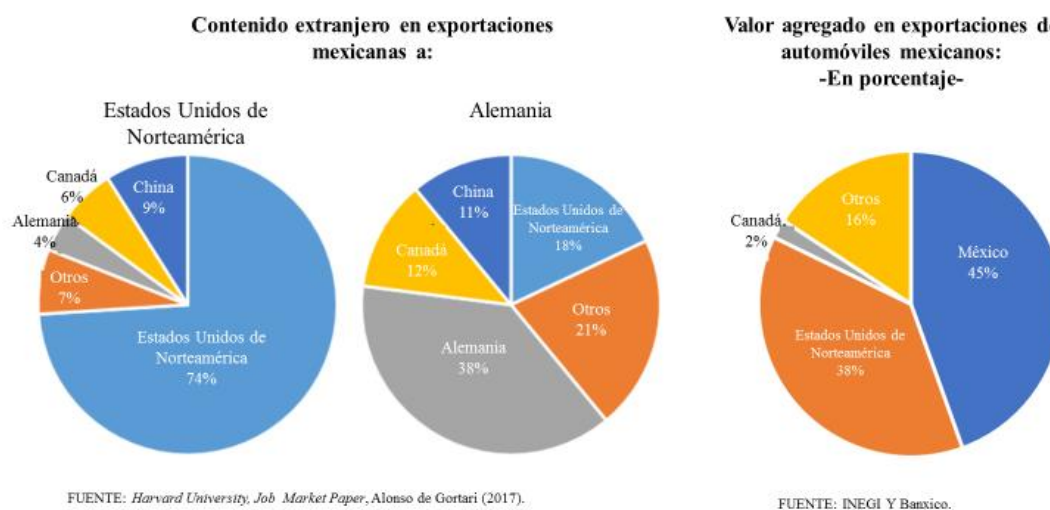
MAYORES EXPORTADORES ESTADOUNIDENSES DE AUTOS Y AUTOPARTES A MÉXICO -2017, valor en miles de millones-



FUENTE: Wisetrade, usando NAICS.

Debido a la alta integración económica entre Estados Unidos de Norteamérica y México, contenido estadounidense es utilizado con más frecuencia para exportaciones mexicanas de vehículos a Estados Unidos de Norteamérica que en exportaciones a

otros países. Estados Unidos de Norteamérica contribuye con 74% del contenido extranjero que se incorpora a los autos ensamblados en México que se venden a consumidores estadounidenses, mientras que el contenido estadounidense en autos para venta a Alemania solo representa 18%⁵⁴. En consecuencia, el valor agregado estadounidense representa 38%⁵⁵ de los \$47 mil millones de dólares en autos y camionetas ligeras mexicanos que se venden a consumidores estadounidenses⁵⁶, siendo la proporción más alta de valor agregado de procedencia extranjera. La proporción de valor producido en América del Norte en autos de exportación mexicana en 2015 supera 84 por ciento⁵⁷.



Un estudio del Servicio de Investigación del Congreso de Estados Unidos de Norteamérica concluye que “la producción de vehículos en Estados Unidos de Norteamérica mantiene una gran base de componentes y operaciones de ensamblaje estadounidenses que no han sido desplazadas por importaciones”⁵⁸. La imposición de medidas proteccionistas que interrumpen los estrechos vínculos comerciales en la

⁵⁴ Fuente: Harvard University, Job Market Paper, Alonso De Gortari (2017).

⁵⁵ Fuente: Harvard University, Job Market Paper, Alonso De Gortari (2017).

⁵⁶ Fuente: United States Department of Commerce, Bureau of the Census, Foreign Trade Division.

⁵⁷ Estimado con valor agregado mexicano en exportaciones de autos y auto partes. Fuente: INEGI y Banxico.

⁵⁸ Canis, Villarreal, and Jones, NAFTA and Motor Vehicle Trade, Congressional Research Service, July 28, 2017 <https://fas.org/sgp/crs/row/R44907.pdf>

producción de automóviles entre los países de América del Norte causaría una mayor disrupción económica que la que resultaría en un entorno de cadenas de suministro internacionales tradicionales y de bajos niveles de integración. Por ejemplo, un estudio del *Peterson Institute for International Economics* de 2018 menciona que la imposición de un arancel de 25% a todos los automóviles y partes de automóviles extranjeros resultaría en la pérdida de 195 mil empleos estadounidenses. Además, los aranceles resultarían en una disminución de 5.29% en importaciones de automóviles, en una caída de 2.53% en exportaciones y en una caída de 1.5% en producción de Estados Unidos de Norteamérica.

Aunado a la demanda actual y la baja tasa de desempleo, una acción de tal magnitud podría provocar la pérdida de empleos a medida que los productores de automóviles en Estados Unidos de Norteamérica aceleren la automatización y reduzcan la variedad de autos para reducir costos. También se podría provocar un aumento en precios al consumidor en la medida que los incrementos en costos de producción no sean absorbidos por los productores automotrices. Además, la disminución en variedad y el aumento en precios podrían resultar en mayor demanda de importaciones de otras regiones que se mantengan competitivas independientemente de los aranceles. Además, estos aranceles producirían un efecto dominó; primero en industrias directamente relacionadas al sector automotriz, y luego en el resto de la economía.

México y Estados Unidos de Norteamérica deben continuar aprovechando las oportunidades de un mercado integrado de América del Norte

El arribo de la automatización en la industria automotriz ha resultado en una mayor demanda de mano de obra altamente capacitada y en una mayor especialización. La colaboración en materia de capacitación y educación transfronteriza permitirá a la región mantener una fuerza laboral capacitada que pueda diseñar, implementar, supervisar y administrar la automatización, así como mantener y generar empleos.

Los países asiáticos se están convirtiendo en destinos importantes para la inversión y la expansión de la industria automotriz. Entre 2007 y 2015, Asia aumentó la inversión en investigación y desarrollo automotriz en 70%, y se ha convertido en el principal destino del mundo para la investigación y el desarrollo automotriz⁵⁹. Además, compañías de automóviles como *Harley*, *Volvo*, *BharatBenz*, etcétera, están construyendo plantas de producción en países en vías de desarrollo como India y China para controlar los costos y mitigar la disminución de los márgenes de utilidad. Para competir en el entorno global, es crucial que la industria automotriz de América del Norte mantenga un entorno favorable, fomentando colaboración adicional y generando incentivos adecuados para incrementar la integración de las cadenas de suministro entre productores de equipos originales (OEM's) y proveedores.

Como ha informado *McKinsey*, existe una aceleración en el crecimiento del uso de componentes electrónicos en automóviles, como resultado de la electronificación de transmisiones, la “consumerización” de aplicaciones electrónicas automotrices, y de inteligencia automotriz (incluyendo innovaciones en seguridad activa y mejoras en la conducción en función a la conectividad)⁶⁰. Este crecimiento en el uso de componentes electrónicos ofrece una oportunidad para aprovechar las ventajas especiales de la región de América del Norte en el desarrollo de componentes electrónicos sofisticados y en el desarrollo de *software*. Mantener y facilitar la cooperación regional es la manera más eficiente y efectiva de lograr este objetivo.

⁵⁹ *Strategy&*, 2015 *Global Innovation 1000: Automotive industry findings*, 2016, <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/Innovation-1000-2015-Auto-industry-findings-infographic.pdf>.

⁶⁰ *Parker and Thomas*, *Winning share in automotive semiconductors*, *McKinsey*, 2013 https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/semiconductors/issue%20%20autumn%202013/pdfs/5_automotivesemiconductors.ashx.

Conclusión

El sector automotriz de América del Norte es una historia de éxito mundial que beneficia a los consumidores, productores y trabajadores de Estados Unidos de Norteamérica. El sector ha logrado un nivel de integración que fomenta la innovación, aumenta el bienestar económico del sector y provee una fuente confiable de vehículos para satisfacer todos los propósitos, incluidas la seguridad nacional y las demandas del consumidor. Como consecuencia, México es un socio importante y confiable, y por lo tanto, no representa una amenaza para la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica.

Como socio de Estados Unidos de Norteamérica, México expresa su preocupación por el impacto negativo que esta investigación podría tener en América del Norte si se imponen restricciones comerciales sin debidamente tomar en cuenta las obligaciones internacionales. Como es conocido por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, en respuesta a las restricciones comerciales impuestas en virtud de la Sección 232 con respecto al acero y el aluminio, varios países, incluyendo a México, respondieron adoptando medidas de compensación. Respuestas similares deben ser esperadas si Estados Unidos de Norteamérica adopta restricciones comerciales a automóviles y a auto partes que sean violatorias de la Organización Mundial de Comercio, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte u otras obligaciones establecidas en acuerdos comerciales.

Estados Unidos de Norteamérica y México deben aprovechar la fortaleza y el éxito de su relación, en lugar de participar en un proceso que disminuya los flujos comerciales regionales, socave la integración y haga que las cadenas de suministro de vehículos sean menos confiables, menos rentables e ineficientes.

México se mantiene comprometido en trabajar con Estados Unidos de Norteamérica para abordar los desafíos que nuestras industrias enfrentan hoy y que puedan enfrentar mañana.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/se/prensa/comunicado-055-18?idiom=es>

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/347561/MX_Comentarios_sobre_Section_232_-_Aranceles_a_autos_y_auto_partes_7_13_18.pdf

Juncker y Trump frenan la guerra comercial y resucitan el TTIP, en versión descafeinada (RIE)

El 30 de julio de 2018, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo “Juncker y Trump frenan la guerra comercial y resucitan el TTIP, en versión descafeinada”, elaborado por Federico Steinberg⁶¹. A continuación se presenta el contenido.

Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea (UE) han decidido, por el momento, frenar su guerra comercial. Tras una reunión en Washington el pasado 25 de julio, el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, y el presidente de Estados Unidos de Norteamérica, Donald Trump, se han comprometido a trabajar para conseguir una zona de libre comercio transatlántica sin aranceles, subsidios ni barreras no arancelarias (que excluye al sector del automóvil). Para empezar, aunque no está claro cómo se va a conseguir, Estados Unidos de Norteamérica exportará más gas natural licuado (GNL) a la Unión (lo que reducirá su dependencia energética de Rusia) y los países de la UE comprarán más productos agrícolas (sobre todo soja) norteamericanos. También se darán pasos atrás en la escalada arancelaria que comenzó hace unos meses cuando Estados Unidos de Norteamérica impuso aranceles a las importaciones de acero y al aluminio europeas alegando (absurdamente) razones de seguridad nacional, y que desataron represalias proporcionales por parte de la Unión.

⁶¹ Investigador Principal del Real Instituto Elcano y Profesor de la Universidad Autónoma de Madrid.

Así, mientras las negociaciones estén en marcha, no se establecerán nuevos aranceles (Estados Unidos de Norteamérica había prometido imponerlos sobre las importaciones de coches europeos) y se trabajará por eliminar los que acaban de aprobarse. Por último, ambas potencias van a estudiar una reforma de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que le permita volver a jugar el papel de árbitro en la gobernanza de la globalización que, en los últimos tiempos, Estados Unidos de Norteamérica le había negado.

En definitiva, tras meses jugando al “a ver quién pestaña primero”, que se habían traducido en una peligrosa escalada arancelaria a la que no se le veía un final y que, además, minaba la confianza entre las partes, se ha optado por rebajar la tensión y buscar una solución negociada. Se trata sin duda de buenas noticias para todos. Ni “las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar” ni “los aranceles son geniales” (Trump dixit, vía Twitter), y el conjunto de la economía mundial tenía mucho que perder si la situación no se reconducía. Aunque la guerra comercial no iba a generar una recesión, y sus efectos se sentirían sólo a medio y largo plazo, la escalada del conflicto era muy peligrosa porque amenazaba con destruir el sistema de reglas multilaterales de la OMC que sostiene el orden liberal internacional sobre el que se asienta gran parte de la prosperidad que se ha generado en las últimas décadas, aunque su reparto haya sido demasiado desigual. Asimismo, la dinámica de confrontación amenazaba con crear una brecha insalvable en la relación transatlántica, que ya se estaba poniendo de manifiesto tanto en la última cumbre del G-7 en Canadá como en la de la Alianza Atlántica en Bruselas.

Sin embargo, tampoco puede afirmarse que todo haya vuelto a la normalidad. Primero, porque Trump sigue siendo un nacionalista impredecible cuya palabra vale bien poco. En la medida en la que esta decisión le permita vender a su electorado que ha logrado doblegar la voluntad de la UE gracias a sus extraordinarias dotes negociadoras, mantendrá su palabra. Pero si no, puede volver a cambiar de opinión, sobre todo cuando

vea que el déficit por cuenta corriente de Estados Unidos de Norteamérica no baja (y no lo hará mientras siga reduciendo impuestos y desincentivando la tasa de ahorro nacional) y que las exportaciones alemanas a Estados Unidos de Norteamérica se mantienen elevadas por el deseo de los norteamericanos de comprar coches de alta gama alemanes.

Segundo, porque lo que en realidad ha sucedido es que hemos vuelto a la agenda de negociación del tratado de comercio e inversiones entre Estados Unidos de Norteamérica y la UE (el olvidado TTIP), que se llevaba negociando desde 2013 y que la Administración Trump abandonó en 2017. Si el objetivo de Trump era eliminar los aranceles transatlánticos, se podría haber ahorrado este último año de tensiones comerciales. El TTIP ya había acordado la reducción de prácticamente todos los aranceles a las manufacturas y también planteaba aumentar el comercio de GNL, así como lograr cierta convergencia de estándares regulatorios. Donde se había atascado había sido en la armonización o reconocimiento mutuo de las reglas entre ambos mercados (que son esenciales para facilitar el comercio de servicios), y que se habían topado con importantes resistencias por las diferentes tradiciones regulatorias en cuanto al principio de precaución, la protección al consumidor, la seguridad alimentaria y la regulación financiera, entre otras. Y también por el rechazo de la ciudadanía europea de establecer el mecanismo de arbitraje de inversiones que promovía Estados Unidos de Norteamérica y de las autoridades norteamericanas a abrir su jugoso mercado de compras públicas a las empresas europeas. Como ninguno de estos temas va a desatascarse ahora (de hecho, el rechazo que Trump despierta en Europa hará mucho más difícil un ambicioso acuerdo comercial transatlántico), en el mejor de los casos podríamos encontrarnos ante un TTIP *light* (centrado en aranceles cero), cuyos beneficios ya estaríamos disfrutando desde hace dos años si así lo hubiéramos querido. Pero como a Trump le gusta aparecer como el gran negociador que resuelve problemas, primero tiene que generar un conflicto allí donde no existe, para luego aparentar que lo ha resuelto, cuando simplemente se ha echado atrás, y siempre con actitudes

intimidatorias y de desprecio a las reglas que hacen que la convivencia internacional no sea un campo de minas.

Lo importante ahora es confiar en que Estados Unidos de Norteamérica y la UE, más allá de frenar su batalla comercial, puedan trabajar con Japón y otras potencias afines para adaptar las reglas del comercio internacional imbricadas en la OMC a la realidad económica actual, de forma que se pueda integrar a China en la gobernanza de la globalización sin ir a una guerra comercial con ella. Ese es el principal reto que tenemos por delante, y también el más difícil. Pero que Trump haya tratado a Juncker como un igual y haya entendido que la UE es su socio clave en esta empresa es una buena noticia.

Fuente de información:

http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/economia+internacional/comentario-steinberg-juncker-trump-frenan-guerra-comercial-resucitan-ttip-version-descafeinada

Respuesta a una pregunta sobre el *tweet* del presidente estadounidense sobre tarifas adicionales dirigidas a las exportaciones de acero y aluminio de nuestro país a Estados Unidos de Norteamérica (Gobierno de Turquía)

El 10 de agosto de 2018, el Gobierno de Turquía publicó el comunicado de prensa “Respuesta a una pregunta sobre el *tweet* del presidente estadounidense sobre tarifas adicionales dirigidas a las exportaciones de acero y aluminio de nuestro país a Estados Unidos de Norteamérica”. La información se presenta a continuación.

La decisión del presidente Trump de imponer aranceles adicionales dirigidos a las exportaciones de acero y aluminio de nuestro país, sin tener en cuenta las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), no puede asociarse con la seriedad que se espera de un Estado.

Estados Unidos de Norteamérica debe saber que no pueden obtener ningún resultado mediante ese tipo de sanciones y presiones, y que esto sólo dañará nuestra alianza, que fue forjada por los desafíos más difíciles.

Todos los pasos tomados contra Turquía recibirán una respuesta acorde como se les ha dado antes.

A fin de aportar soluciones a los problemas existentes, Turquía siempre estará de parte de la diplomacia, el diálogo, la buena voluntad y la comprensión mutua.

Fuente de información:

http://www.mfa.gov.tr/sc_-58_-abd-baskani-trump-in-tweet-i-hk-sc.en.mfa

Turquía presenta reclamación contra derechos adicionales de Estados Unidos de Norteamérica sobre acero y aluminio (OMC)

El 20 de agosto de 2018, Turquía presentó una reclamación en la Organización Mundial del Comercio (OMC) contra los derechos adicionales de Estados Unidos de Norteamérica sobre el acero y el aluminio.

Turquía ha solicitado la celebración de consultas en la OMC con Estados Unidos de Norteamérica en relación con los derechos de importación adicionales impuestos por Estados Unidos de Norteamérica a los productos de acero y aluminio. La solicitud se distribuyó a los miembros de la OMC el 20 de agosto.

Turquía alega que las medidas son incompatibles con varias disposiciones del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC y del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994. Los detalles se presentan a continuación.

Estados Unidos de Norteamérica: Determinadas medidas relativas a los productos de acero y aluminio

Solicitud de celebración de consultas presentada por Turquía

La siguiente comunicación, de fecha 15 de agosto de 2018, dirigida por la delegación de Turquía a la delegación de Estados Unidos de Norteamérica, se distribuye al Órgano de Solución de Diferencias de conformidad con el párrafo 4 del artículo 4 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (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 que afectan a las importaciones de acero y aluminio en Estados Unidos de Norteamérica. Estas medidas imponen, entre otras cosas, tipos de derecho *ad valorem* adicionales a las importaciones de determinados productos de acero y aluminio, y eximen a determinados Miembros de la OMC seleccionados de la aplicación de las medidas. Estas medidas afectan desfavorablemente a las exportaciones de dichos productos de Turquía a Estados Unidos de Norteamérica.

Antecedentes de la diferencia

La cronología y los antecedentes fácticos de las medidas en cuestión son los siguientes. En dos series de proclamaciones presidenciales, de fechas 8 y 22 de marzo de 2018, el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica anunció un derecho de importación adicional del 25% aplicable a determinados productos de acero y un derecho de

importación adicional de 10% aplicable a determinados productos de aluminio procedentes de todos los países, con excepción de Australia, Argentina, Brasil, Canadá, Corea (del Sur), México y la Unión Europea. Estas medidas entraron en vigor el 23 de marzo de 2018.

Posteriormente, el 30 de abril de 2018, el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica emitió dos proclamaciones presidenciales adicionales por las que se eximía a las importaciones procedentes de Argentina, Australia, Brasil y Corea (del Sur) 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. Estas exenciones parecen ser de aplicación indefinida. El Presidente de Estados Unidos de Norteamérica también prorrogó la exención de los derechos de importación adicionales para Canadá, 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 parecen aplicarse a todos los países de origen, salvo Argentina, Australia, Brasil y Corea (del Sur). Los derechos adicionales sobre determinados productos de aluminio parecen aplicarse a todos los países de origen, salvo Argentina y Australia. Al parecer, se han introducido contingentes en relación con las importaciones de acero procedentes de Argentina, Brasil y Corea (del Sur), y en relación con las importaciones de aluminio procedentes de la Argentina.

El 10 de agosto de 2018, el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica modificó los derechos adicionales para determinados productos de acero aplicables a Turquía, aumentándolos del 25% al 50%, con efecto a partir del 13 de agosto de 2018. Además, el 10 de agosto de 2018, el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica anunció que modificaría los derechos adicionales para determinados productos de aluminio aplicables a Turquía, aumentándolos del 10 al 20 por ciento.

Estas medidas parecen haberse adoptado sobre la base del artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962 de Estados Unidos de Norteamérica y fueron precedidas de dos investigaciones relativas a productos de acero y aluminio, respectivamente, llevadas a cabo por el Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica (USDOC) de conformidad con dicha disposición, así como sobre la base del artículo 705 del Código de Reglamentos Federales de Estados Unidos de Norteamérica (15 CFR 705). En ambas investigaciones, el USDOC determinó que las actuales cantidades y circunstancias de las importaciones de acero y aluminio estaban debilitando la economía interna de Estados Unidos de Norteamérica y amenazaban menoscabar la seguridad nacional, tal como se define en el artículo 232.

Alegaciones con respecto a las medidas relativas al acero y el aluminio

En relación con el primer conjunto de alegaciones formuladas por Turquía, las medidas en cuestión son las medidas relativas a la importación de determinados productos de acero y determinados productos de aluminio. Estas medidas consisten en los siguientes documentos, se han impuesto a través de ellos, están reflejadas en ellos o se basan en ellos, tanto por sí solos como en cualquier combinación:

1. Proclamación Presidencial 9705 de 8 de marzo de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de Estados Unidos de Norteamérica⁶²;
2. Proclamación Presidencial 9704 de 8 de marzo de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo,

⁶² *Federal Register*, volumen 83, Nº 51 (15 de marzo de 2018), páginas 11625 - 11630.

- que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de Estados Unidos de Norteamérica⁶³;
3. Proclamación Presidencial 9711 de 22 de marzo de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de Estados Unidos de Norteamérica⁶⁴;
 4. Proclamación Presidencial 9710 del 22 de marzo de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de Estados Unidos de Norteamérica⁶⁵;
 5. Proclamación Presidencial 9740 del 30 de abril de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de Estados Unidos de Norteamérica⁶⁶;
 6. Proclamación Presidencial 9739 del 30 de abril de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo, que modifica el capítulo 99 del Arancel de Aduanas Armonizado de Estados Unidos de Norteamérica⁶⁷;
 7. Proclamación Presidencial 9759 del 31 de mayo de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo⁶⁸;

⁶³ *Federal Register*, volumen 83, N° 51 (15 de marzo de 2018), páginas 11619 - 11624.

⁶⁴ *Federal Register*, volumen 83, N° 60 (28 de marzo de 2018), páginas 13361 - 13365.

⁶⁵ *Federal Register*, volumen 83, N° 60 (28 de marzo de 2018), páginas 13355 - 13359.

⁶⁶ *Federal Register*, volumen 83, N° 88 (7 de mayo de 2018), páginas 20683 - 20705.

⁶⁷ *Federal Register*, volumen 83, N° 88 (7 de mayo de 2018), páginas 20677 - 20682.

⁶⁸ *Federal Register*, volumen 83, N° 108 (7 de mayo de 2018), páginas 25857 - 25877.

8. Proclamación Presidencial 9758 del 31 de mayo de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo⁶⁹;
9. Proclamación Presidencial 9772 de 10 de agosto de 2018 relativa al reajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica, incluido el anexo⁷⁰;
10. 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)⁷¹;
11. 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 (Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, 17 de enero de 2018)⁷²;
12. Artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962 de Estados Unidos de Norteamérica, modificada⁷³;
13. Código de Reglamentos Federales, título 15, artículo 705, Efectos de los artículos importados en la seguridad nacional⁷⁴; y
14. Prescripciones para la presentación de solicitudes de exclusión de las medidas correctivas establecidas en las proclamaciones presidenciales relativas al reajuste de las importaciones de acero en Estados Unidos de Norteamérica y al reajuste de las

⁶⁹ *Federal Register*, volumen 83, N° 108 (7 de mayo de 2018), páginas 25849 - 25855.

⁷⁰ *Federal Register*, volumen 83, N° 158 (15 de agosto de 2018), páginas 40429-40432.

⁷¹ https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/the_effect_of_imports_of_aluminum_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180117.pdf

⁷² https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/the_effect_of_imports_of_aluminum_on_the_national_security_-_with_redactions_-_20180117.pdf

⁷³ 19 U.S.C. § 1862.

⁷⁴ 15 CFR 705 (47 FR 14693).

importaciones de aluminio en Estados Unidos de Norteamérica, y para la presentación de objeciones a las solicitudes de exclusión presentadas con respecto al acero y al aluminio (Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica)⁷⁵.

La presente solicitud abarca también cualesquiera medidas adicionales que puedan modificar, sustituir, complementar, ampliar, actualizar, prorrogar, reemplazar o aplicar las medidas enumeradas *supra*, por sí solas o en cualquier combinación, así como cualquier exclusión o exención de dichas medidas. Esto incluye, en particular, cualquier proclamación presidencial o cualquier otro instrumento jurídico que modifique y/o aumente los derechos adicionales sobre determinados productos de aluminio aplicables a Turquía, anunciados por el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica el 10 de agosto de 2018⁷⁶.

Las medidas en cuestión 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 Estados Unidos de Norteamérica no conceden inmediata e incondicionalmente cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido a productos originarios de otros países con respecto a los derechos de aduana, las cargas y las restricciones cuantitativas impuestos a las importaciones, o en relación con ellas, y con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones, a los productos similares originarios de Turquía. Esto se produce debido a que los Estados Unidos de Norteamérica aplica de manera selectiva los derechos de importación adicionales a

⁷⁵ FR 12106 - 12112, 19 de marzo de 2018.

⁷⁶ Véase, por ejemplo, <https://www.bbc.co.uk/news/world-us-canada-45123607> (consultado por última vez el 15 de agosto de 2018).

determinados productos de acero y de aluminio originarios de distintos Miembros, con inclusión del establecimiento de exenciones o de la aplicación de medidas alternativas a determinados países. También se produce debido a que Estados Unidos de Norteamérica aplican exclusivamente a Turquía derechos más elevados que a cualquier otro Miembro de la OMC sujeto a estos derechos;

- Los párrafos 1a) y 1b) del artículo II del GATT de 1994, porque Estados Unidos de Norteamérica no conceden al comercio de la mayoría de los demás Miembros de la OMC, entre ellos Turquía, un trato no menos favorable que el previsto en la parte pertinente de la Lista de concesiones de Estados Unidos de Norteamérica. Además, Estados Unidos de Norteamérica no eximen a los productos procedentes de la mayoría de los Miembros de la OMC, entre ellos Turquía, 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 3a) del artículo X del GATT de 1994, porque Estados Unidos de Norteamérica no han aplicado ni aplican de manera uniforme, imparcial y razonable sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas con respecto a las medidas en litigio y a través de las mismas; y
- El párrafo 1 del artículo XI y el párrafo 1 del artículo XIII del GATT de 1994, porque, al imponer las medidas en litigio mencionadas *supra*, en particular, los contingentes mencionados *supra*, 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 determinados y no

restringen, de manera análoga, la importación del producto similar de todos los demás Miembros.

Turquía considera además que las medidas de Estados Unidos de Norteamérica constituyen medidas de salvaguardia urgentes en el sentido del artículo XIX del GATT de 1994 y del Acuerdo sobre Salvaguardias. Por tanto, Estados Unidos de Norteamérica actúan de manera incompatible con las siguientes disposiciones:

- El párrafo 1a) del artículo XIX del GATT de 1994, porque Estados Unidos de Norteamérica han suspendido concesiones arancelarias y otras obligaciones sin que las importaciones de estos productos en el territorio de Estados Unidos de Norteamérica hayan aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realicen en condiciones tales que causen o amenacen causar un daño grave a los productores nacionales 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 aplica medidas de salvaguardia a los productos en cuestión sin haber determinado previamente 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 en cuestión 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 una 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, en el sentido de 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. Estados Unidos de Norteamérica tampoco han demostrado debidamente que exista una relación de causalidad entre el aumento de las importaciones y el daño grave o la amenaza de daño grave. Estados Unidos de Norteamérica tampoco se han asegurado de que el daño causado por otros factores distintos del aumento de las importaciones no fuese indebidamente atribuido al aumento de las importaciones. Estados Unidos de Norteamérica tampoco han publicado el análisis detallado y la demostración de sus conclusiones requeridos;
- 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 del artículo 8 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica no han procurado mantener un nivel de concesiones y otras obligaciones sustancialmente equivalente al existente en virtud del GATT de 1994 entre Estados Unidos de Norteamérica y los Miembros exportadores afectados por estas medidas, entre ellos Turquía;
 - El párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo sobre Salvaguardias, porque Estados Unidos de Norteamérica aplican sus medidas de salvaguardia a productos procedentes de países en desarrollo Miembros cuya parte en las importaciones no excede del 3%, cuando los países en desarrollo Miembros con una participación en las importaciones menor del 3% no representan en conjunto más del 9% de las importaciones totales del producto;
 - El párrafo 1a) 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 dichas medidas estén en conformidad con las disposiciones del artículo XIX aplicadas de conformidad con el Acuerdo sobre Salvaguardias;
 - El párrafo 1 b) del artículo 11 del Acuerdo sobre Salvaguardias en la medida en que Estados Unidos de Norteamérica tratan o han tratado de adoptar a través de las medidas en litigio limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones; y

— 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 ha cumplido ninguna de las obligaciones en materia de notificación y consultas establecidas en dichas disposiciones.

Además e independientemente de los diversos incumplimientos de las obligaciones que corresponden a Estados Unidos de Norteamérica en virtud del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias identificadas *supra*, Turquía considera que, como resultado de la aplicación de las medidas en litigio, las ventajas resultantes para Turquía del GATT de 1994 se hallan anuladas y menoscabadas y que el cumplimiento de los objetivos del GATT de 1994 se halla comprometido en el sentido del párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994 y el párrafo 1 del artículo 26 del ESD.

Alegaciones con respecto a l artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962

Además de los incumplimientos identificados *supra*, Turquía considera que el artículo 232 de la Ley de Expansión del Comercio Exterior de 1962 de Estados Unidos de Norteamérica, modificada (19 U.S.C. § 1862), considerado independientemente del artículo de aplicación 705 del Código de Reglamentos Federales (Efectos de los artículos importados en la seguridad nacional (15 CFR 705) 47 FR 14693), o conjuntamente con este, y tal como lo han interpretado reiteradamente las autoridades de Estados Unidos de Norteamérica, en el contexto de las medidas enumeradas *supra* y de otras medidas, parece ser incompatible “en sí mismo” con las disposiciones del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias enumeradas en la sección anterior, así como con el párrafo 4 del artículo XVI del Acuerdo sobre la OMC.

Esto se debe a que el artículo 232, tal como lo interpretan las autoridades de los Estados Unidos de Norteamérica, prevé la imposición de medidas restrictivas del comercio (como derechos de importación adicionales y contingentes) que restringen las

importaciones procedentes de otros Miembros de la OMC, con la intención y la finalidad de proteger la producción nacional de los Estados Unidos de la competencia de productos extranjeros sobre la base de supuestas amenazas para la seguridad nacional de Estados Unidos de Norteamérica, de manera incompatible con las disciplinas establecidas en el GATT de 1994 y en el Acuerdo sobre Salvaguardias.

Subsidiariamente, el recurso continuado de las autoridades de Estados Unidos de Norteamérica al artículo 232, que ofrece protección a la producción nacional restringiendo las importaciones procedentes de otros Miembros de la OMC sobre la base de una supuesta amenaza para la seguridad nacional, es incompatible con las obligaciones que corresponden a los Estados Unidos de Norteamérica en virtud de las disposiciones del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias enumeradas en la sección anterior, así como con el párrafo 4 del artículo XVI del Acuerdo sobre la OMC.

Además, e independientemente de los diversos incumplimientos de las obligaciones contraídas por Estados Unidos de Norteamérica en virtud del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias identificadas *supra*, el artículo 232, tal como lo interpretan y aplican las autoridades de Estados Unidos de Norteamérica, así como el recurso continuado de las autoridades de Estados Unidos de Norteamérica al artículo 232, anulan y menoscaban las ventajas resultantes para Turquía del GATT de 1994 y comprometen el cumplimiento de los objetivos del GATT de 1994 con respecto a Turquía, en el sentido del párrafo 1 b) del artículo XXIII del GATT de 1994 y el párrafo 1 del artículo 26 del ESD.

Turquía se reserva el derecho de plantear otras alegaciones de hecho y de derecho, así como de abordar medidas adicionales al amparo de otras disposiciones de los acuerdos abarcados en relación con las cuestiones anteriores en el curso de las consultas.

Turquía aguarda con interés una respuesta de Estados Unidos de Norteamérica a la presente solicitud, a fin de determinar una fecha mutuamente conveniente para la celebración de las consultas.

Fuente de información:

https://www.wto.org/spanish/news_s/news18_s/dsrfc564_20aug18_s.htm

[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(%20@Symbol=%20\(wt/ds564/1%20\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(%20@Symbol=%20(wt/ds564/1%20))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#)

Para tener acceso a información relacionada visite:

https://www.wto.org/spanish/news_s/news18_s/490_496abr_s.htm

https://expansion.mx/economia/2018/08/20/los-aranceles-de-eu-al-acero-mexicano-comienzan-a-surtir-efecto?utm_source=Matutino&utm_campaign=d63920edb3-

EMAIL_CAMPAIGN_2018_08_20_12_11&utm_medium=email&utm_term=0_35f350be4e-d63920edb3-111756245

¿Por qué la crisis financiera de Turquía debe alertar a otros países? (*The New York Times*)

El 14 de agosto de 2018, el periódico *The New York Times* publicó la nota “¿Por qué la crisis financiera de Turquía debe alertar a otros países?”. La información se presenta a continuación.

Los inversionistas están inquietos de nueva cuenta por los mercados emergentes.

Turquía es la principal preocupación por el momento, pero lo que realmente ha captado la atención de la gente es la posibilidad de que los problemas financieros en ese país puedan expandirse a otros países de rápido crecimiento pero que ofrecen un mayor riesgo de inversión.

Si la historia sirve para darnos alguna señal, tiene el potencial de convertir con rapidez una crisis local en una global. O tal vez no.

¿Qué está pasando en Turquía?

Durante la semana pasada, el valor de la lira turca se desplomó en más del 20%, [lo que conmocionó a los mercados financieros](#).

A primera vista, este parece un problema exclusivamente para Turquía.

La economía del país se ha ido debilitando. Al mismo tiempo, su autoritario presidente, Recep Tayyip Erdogan, ha asumido mayor control sobre la política económica de la nación. Él nombró a su cuñado como ministro de Finanzas y ha hecho una serie de pronunciamientos que socavan la independencia del banco central turco, al protestar contra la posibilidad de tasas de interés más altas.

Las tasas de interés más bajas tienden a avivar el crecimiento (así como la inflación) y Turquía ya enfrenta una inflación anual cercana al 16 por ciento.

Los inversionistas extranjeros tienen miedo. Han estado sacando dinero del país. En la práctica, eso significa que venden liras y compran dólares u otras monedas. El resultado es que el valor de la lira se ha desplomado. Y eso tiene el potencial de volcar la economía y el sistema financiero turcos.

¿Por qué esto le importa al mundo?

La economía de Turquía no es tan grande, así que incluso si colapsara, no necesariamente tendría un enorme impacto en la economía global.

No obstante, elementos de los acontecimientos en Turquía muestran cómo otros mercados financieros podrían ser vulnerables a éxodos similares de inversionistas extranjeros.

En los últimos años, los inversionistas en zonas más adineradas del mundo, como Estados Unidos de Norteamérica, Europa y Japón han prestado miles de millones de dólares a gobiernos y compañías de economías en desarrollo como Turquía, Sudáfrica y Argentina.

Esa ha sido una propuesta atractiva porque las tasas de interés en Estados Unidos de Norteamérica y otros mercados desarrollados han estado increíblemente bajas, al tiempo que los bancos centrales tratan de cuidar sus economías para que sanen después de la más reciente recesión. Las tasas más altas en países como Turquía han funcionado como imanes para el capital extranjero.

Ahora, que la economía de Estados Unidos de Norteamérica es vigorosa de nuevo, la Reserva Federal ha estado elevando las tasas de interés. Como resultado, mantener el dinero invertido en mercados estadounidenses parece un mejor trato y el dólar se ha fortalecido.

Un dólar más fuerte representa malas noticias para los demás países y compañías que piden préstamos en dólares. Eso se debe a que los movimientos de las monedas siempre son relativos. Si el dólar está al alza, eso significa que otras monedas están a la baja y viceversa. Por consiguiente, un dólar más fuerte hace más difícil para los extranjeros pagar los préstamos hechos en dólares.

Turquía no es el único país cuya economía ha crecido al depender de los préstamos extranjeros. Argentina y Sudáfrica están en la misma situación. Es por eso que algunos piensan que los problemas que se desarrollan en Turquía podrían ser el comienzo de algo de mayor importancia.

En efecto, el banco central de Argentina sorprendió a los mercados el 13 de agosto al elevar sus tasas de interés en cinco puntos porcentuales. Fue un intento de impulsar su moneda al motivar a inversionistas extranjeros a mantener su dinero en el país.

¿Cómo se expanden los problemas?

Esa es ciertamente la manera en la que ha funcionado en el pasado. Una economía de rápido crecimiento con una deuda alta comienza a tener problemas, y otros tienden a seguirla, conforme los inversionistas temerosos buscan la salida. En la mayoría de los casos, las economías de esos países no son tan grandes, pero las reacciones en cadena que detonan en los mercados financieros pueden tener repercusiones globales.

En 1994, el gobierno mexicano devaluó el peso, lo que detonó un período de inestabilidad financiera que llegó a ser conocido como la Crisis del Tequila o el Efecto Tequila. En 1997, el colapso del *bat* tailandés generó una crisis financiera en el este de Asia.

En 1998, la devaluación del rublo ruso amenazó con propagar la inestabilidad al corazón del mundo desarrollado, cuando contribuyó al colapso de la empresa de fondo de cobertura estadounidense *Long Term Capital Management* y causó pánico en los mercados financieros de Estados Unidos de Norteamérica.

En crisis pasadas, una de las vías a través de las cuales el problema se extiende es por el sistema bancario. Bancos extranjeros prestan dinero a compañías, inversionistas y gobiernos en los países afectados por la crisis. Conforme los que reciben los préstamos no pueden cumplir con los pagos, esos préstamos conducen a pérdidas enormes que amenazan con socavar la salud de sistemas financieros a miles de kilómetros de distancia.

Existen ecos de esa situación en la crisis actual de Turquía. Un número de bancos europeos grandes (incluidos *Unicredit* de Italia, *BBVA* de España y *BNP Paribas* de Francia) tienen participaciones en los prestamistas turcos. Otros bancos occidentales están expuestos a través de préstamos a compañías turcas.

Esas pérdidas para los bancos tal vez no luzcan como un posible presagio de una crisis más extendida, pero si otros países de mercados emergentes tienen problemas como Turquía, las pérdidas podrían empeorar.

“Esto tiene el potencial de ser una verdadera crisis”, dijo Gary N. Kleiman, un consultor de inversiones en mercados emergentes que argumenta que demasiadas economías en desarrollo han tomado demasiada deuda. “Los bancos están sobreextendidos y pronto verás un incremento en cartera vencida. Se va a expandir”.

Por otro lado, acontecimientos que parece que podrían cimbrar los cimientos del sistema financiero global a veces se evaporan.

En 2013, cuando la Reserva Federal dio señales de que se estaba preparando para comenzar a retirar algo del soporte de emergencia que brindó al sistema financiero, algunos inversionistas tuvieron pánico. Las monedas de mercados emergentes y los mercados bursátiles fueron los más afectados por el llamado *Tapar Tantrum*.

No obstante, las ventas apresuradas duraron poco tiempo. Los mercados se recuperaron y, más importante, el sistema financiero global evitó una crisis grave.

Fuente de información:

<https://www.nytimes.com/es/2018/08/14/turquia-crisis-lira/>

¿Cuál es el problema de Turquía? (El Financiero)

El 14 de agosto de 2018, el periódico *El Financiero* publicó la nota “¿Cuál es el problema de Turquía?”. La información se presenta a continuación.

Turquía es una economía que en la última década ha mostrado tasas de crecimiento impresionantes. Sin embargo, en lo que va del 2018 la lira turca muestra una

depreciación de más del 90%, al alcanzar el tipo de cambio un máximo histórico el lunes de 7.2362 liras por dólar, pocos días después de que Trump anunciara la imposición de mayores aranceles al aluminio y al acero, quedando en niveles de 20 y 50%, respectivamente.

Para que una economía crezca de manera saludable, debe de hacerlo de acuerdo a su Producto Interno Bruto (PIB) potencial. Para Turquía, esta tasa de crecimiento saludable se calcula alrededor 5%, de acuerdo a estudios recientes y el crecimiento superior al 7% que ha mostrado, contrario a lo que cualquiera pensaría, sólo sobrecalienta su economía.

Es importante recordar que una economía no puede producir indefinidamente por arriba de su PIB potencial, ya que no existen suficientes recursos y las presiones sobre la economía se traducen en mayores precios y aceleramiento de la inflación. Lo anterior se hace más evidente, cuando se trata de una economía abierta, que tiene comercio y necesita del exterior para financiarse.

Así, la mayor inflación y la presión del déficit (fiscal y cuenta corriente) propician depreciaciones aceleradas, que es lo que ha ocurrido con la lira turca. Por su parte, la depreciación y la mayor inflación generan presiones al alza sobre la tasa de interés, que al subir, desincentiva el consumo y la inversión, y terminan por desacelerar a la economía.

Turquía era un país secular, hasta la entrada de Erdogan. Debido a que lo anterior, se produjo un golpe de Estado en el 2016, pero la población apoyó a Erdogan. Recientemente, un pastor de origen estadounidense fue encarcelado en Turquía, supuestamente por espionaje a favor del golpe de Estado. Como respuesta, Trump impuso sanciones a dos ministros de justicia turcos, bloqueando bienes y propiedades bajo jurisdicción estadounidense, a lo que se sumó el incremento de los aranceles al aluminio y al acero.

Entonces podría decirse que la lira turca se ha depreciado por temas económicos y políticos y que la situación de Turquía preocupa debido al efecto de contagio que pueda tener, en particular sobre la banca europea, que es tenedor de gran parte de la deuda que Turquía emitió para financiar su crecimiento acelerado. De acuerdo con información del Banco de Pagos Internacionales, la deuda de Turquía (pública y privada) a bancos españoles asciende a 83.3 mil millones de dólares, le sigue la banca francesa, con una deuda de 35.1 mil millones de dólares y la banca italiana, con una deuda de 18.5 mil millones de dólares. En conjunto, representan el 60.3% del total de la deuda que Turquía ha adquirido del extranjero.

Otra fuente de contagio es sobre las economías emergentes, a quienes los inversionistas las “agrupan” en los portafolios de inversión. La depreciación de la divisa de una de estas economías, como la lira turca, afecta a las demás por la aversión al riesgo. Así, el peso mexicano se ha depreciado hasta alcanzar un nivel de 19.37 pesos por dólar, como consecuencia de la situación en Turquía.

El mercado está presionando para que el banco central de Turquía suba más la tasa de interés y para que el gobierno trate de arreglar el déficit fiscal, el cual alcanza 6% del PIB de ese país. Mientras que no se realicen ajustes y además sigan las disputas con Estados Unidos de Norteamérica, la lira podría seguirse depreciando, afectando con volatilidad y aversión al riesgo a nivel internacional. Sin embargo, es probable que el peso pudiera desligarse del contagio financiero que provoca la lira turca, siempre y cuando se den noticias favorables relacionadas con la renegociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, tema que sí es relevante para nuestra economía.

Fuente de información:

<https://mx.investing.com/analysis/cual-es-el-problema-de-turquia-como-afecta-a-mexico-200201225>

Comunicado de prensa sobre los mercados financieros (Banco Central de Turquía)

El 13 de agosto de 2018, el Banco Central de Turquía (TCMB) publicó el “Comunicado de prensa sobre los mercados financieros”. La información se presenta a continuación.

Para apoyar la estabilidad financiera y sostener el funcionamiento efectivo de los mercados, se han introducido las siguientes medidas:

I. Gestión de la liquidez de la lira turca

1. En el marco de las facilidades permanentes intradiarias y nocturnas, el Banco Central proporcionará toda la liquidez que los bancos necesitan.
2. Las tasas de descuento para las garantías contra las transacciones de la lira turca se revisarán en función del tipo y el vencimiento, lo que brinda a los bancos flexibilidad en la gestión de sus garantías. A través de esta regulación, se proyecta que el valor descontado de las colaterales actuales no comprometidas de los bancos aumentará en aproximadamente 3 mil 800 millones de liras turcas.
3. Los límites del depósito de garantía colateral para las transacciones de liras turcas de los bancos en el mercado de divisas han aumentado 7.2 mil millones a 20 mil millones de euros.
4. Como se menciona en el texto de política monetaria y cambiaria de 2018, cuando se considere necesario, además de las subastas de pases de una semana, que son el principal instrumento de financiación del Banco Central, las subastas tradicionales de repos y las subastas de venta de depósitos se pueden realizar con vencimientos no más de 91 días.

5. Para los días que se requiera de un financiamiento relativamente mayor, se puede realizar más de una subasta de repo con vencimientos entre 6 y 10 días.
6. Para proporcionar flexibilidad en la gestión de garantías de los bancos, a solicitud de estos mismos, una parte o la totalidad del monto de las ofertas ganadoras en subastas de una semana se podrá utilizar en transacciones de depósito en lugar de operaciones de depósito en el Banco Central en el mercado interbancario con la misma tasa de interés y vencimiento.

II. Gestión de liquidez en el mercado de divisas:

1. Los bancos podrán tomar préstamos de depósitos en moneda extranjera con vencimiento a un mes además del vencimiento de una semana.
2. El Banco Central reanudará su función de intermediario en el mercado de depósitos de divisas. En consecuencia, a través de la intermediación del Banco Central, los bancos podrán tomar préstamos entre sí y prestarse en el mercado de divisas según las reglas establecidas en las instrucciones de implementación en los mercados de divisas y mercados de billetes.
3. Se pueden aumentar los límites actuales de depósito de divisas de los bancos por alrededor de 50 mil millones de dólares y las condiciones de utilización pueden mejorar si se considera necesario.
4. Los bancos continuarán comprando billetes en el extranjero del Banco Central a través de transacciones de divisas dentro de sus límites predeterminados en los mercados de divisas y mercados de billetes.

El Banco Central seguirá de cerca la profundidad del mercado y las formaciones de precios, y tomará todas las medidas necesarias para mantener la estabilidad financiera, si lo considera necesario.

Fuente de información:

<http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/EN/TCMB+EN/Main+Menu/Announcements/Press+Releases/2018/ANO2018-31>

Economía de China se enfría aún más, crecimiento de inversión anota mínimo histórico (Reuters)

El 17 de agosto la agencia informativa Reuters presentó información sobre que la economía de China está mostrando señales adicionales de enfriamiento mientras Estados Unidos de Norteamérica se prepara para imponer aranceles aún más duros, luego de que la inversión en los primeros siete meses del año se ralentizó a un mínimo histórico y las ventas minoristas se debilitaron.

El crecimiento de la inversión en activos fijos se desaceleró más que lo esperado a un 5.5 por ciento entre enero y julio, lo que subraya el debilitamiento de la demanda interna y en la confianza empresarial a medida que la guerra comercial con Estados Unidos se suma a las presiones domésticas por la campaña de Pekín contra el endeudamiento y la contaminación.

El ritmo de inversión fue el más débil desde que hay registros que partieron a inicios de 1996, según datos de Reuters Eikon. La inversión se esperaba que creciera un 6.0 por ciento en los primeros siete meses del año, estable desde enero a junio.

Las ventas minoristas aumentaron un 8.8 por ciento en julio respecto al mismo mes del año anterior, por debajo de una previsión de una ganancia de un 9.1 por ciento y un descenso desde el 9.0 por ciento de junio.

La producción industrial no se aceleró como se esperaba y sólo creció un 6.0 por ciento en julio, dijo la Oficina Nacional de Estadísticas. Esto incumplió las estimaciones de los analistas de un aumento de un 6.3 por ciento y fue estable respecto al incremento de un 6.0 por ciento en junio.

Mientras que las lecturas recientes sobre comercio e inflación hasta ahora solo han mostrado un impacto limitado de la guerra comercial con Washington, hay una creciente preocupación de que la escalada en las disputas pueda generar una desaceleración mayor que la prevista hace solo unos meses en la segunda economía más grande del mundo.

China y Estados Unidos de Norteamérica se han aplicado una serie de aranceles sobre los bienes de cada uno en julio y agosto, y se prevé que la próxima semana anuncien tarifas adicionales.

En uno de los pocos puntos brillantes en los datos, la inversión en activos fijos del sector privado se fortaleció un 8.8 por ciento entre enero y julio, en comparación con un aumento de un 8.4 por ciento en la primera mitad del año. La inversión privada representa aproximadamente el 60 por ciento de la inversión total en China.

Pero el crecimiento del gasto en infraestructura, un poderoso motor económico el año pasado, se desaceleró al 5.7 por ciento en los primeros siete meses del año, en comparación con un aumento del 7.3 por ciento entre enero y junio.

Fuente de información:

<https://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKBN1KZ08R-OUSLB>

El Neville Chamberlain de Estados Unidos de Norteamérica (PS)

El 1º de agosto de 2018, la organización *Project Syndicate* (PS) publicó los comentarios de Harold James⁷⁷ sobre El Neville Chamberlain de Estados Unidos de Norteamérica. A continuación se presenta su opinión.

Cuando los países se ponen nerviosos por su seguridad, suelen insistir en que necesitan reducir su dependencia de los productos extranjeros, acortar las cadenas de suministro y producir más productos a nivel nacional. Ahora bien, ¿el proteccionismo realmente mejora la seguridad? En este momento en que el mundo se cierne al borde de una guerra comercial a gran escala, deberíamos examinar algunos de los argumentos a favor del proteccionismo, y luego revisar la mayor guerra comercial del siglo XX.

Los debates en torno al comercio tienden a estar plagados de falsedades. Se suelen presentar los aranceles a las importaciones y otras medidas similares como herramientas convenientes de política exterior que favorecen el bien general. Pero si uno mira un poco más allá de la retórica, resulta evidente que este tipo de medidas en verdad premian a determinadas personas, y representan una forma injusta de tributación.

El presidente norteamericano, Donald Trump, diría que una guerra comercial es un medio para llegar a un objetivo. En su opinión, los aranceles son una respuesta razonable a prácticas monetarias injustas y amenazas a la seguridad nacional. Pero, por supuesto, también existe un cálculo político doméstico: concretamente, los aranceles ayudarán a determinados productores e individuos al encarecer los productos de sus competidores. El problema es que los aranceles inevitablemente obligan a los

⁷⁷ Es profesor de Historia y Asuntos Internacionales en la Universidad de Princeton y miembro senior del Centro para la Innovación en Gobernabilidad Internacional. Especialista en historia económica alemana y en globalización, es coautor del nuevo libro *The Euro and The Battle of Ideas*, y autor de *The Creation and Destruction of Value: The Globalization Cycle, Krupp: A History of the Legendary*. Firma alemana, y hacer la unión monetaria europea.

consumidores domésticos a asumir los costos de ese subsidio, al pagar precios más altos.

La afirmación de Trump de que “las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar” no tiene nada de nuevo. Y eso significa que podemos analizar su argumento en el registro histórico. Cuando Neville Chamberlain se desempeñaba como ministro de Hacienda de Gran Bretaña en 1932, revirtió la posición centenaria de su país como paladín del libre comercio. Preocupado por el déficit comercial de larga data de Gran Bretaña, anunció un nuevo “sistema de protección” que esperaba utilizar “para negociaciones con países extranjeros que hasta ahora no han prestado demasiada atención a nuestras sugerencias”.

Chamberlain concluyó que era “prudente armarnos de un instrumento que al menos resulte tan efectivo como los que se pueden usar para discriminarnos en los mercados extranjeros”. Con ello, estaba preparando el camino a la Segunda Guerra Mundial. Su política comercial debilitó a Gran Bretaña y fortaleció a Alemania. Y, en apenas seis años, su política de apaciguamiento hacia el régimen de la Alemania nazi alcanzaría su pináculo con el Acuerdo de Múnich de 1938, que Hitler descartó seis meses después al destruir lo que quedaba de Checoslovaquia y ponerla bajo el control del Tercer Reich.

El período entreguerras estuvo dominado por el miedo de un resurgimiento nacionalista alemán. Para las potencias occidentales, contener a Alemania exigiría un sistema de alianzas o un pacto de seguridad colectiva más ambicioso. Francia optó por la primera opción, y defendió un acuerdo en el que su alianza con Polonia, más la “Pequeña Entente” de Checoslovaquia, Rumania y Yugoslavia, contendría el expansionismo húngaro y alemán. Gran Bretaña prefirió la segunda opción y consideró que la Liga de Naciones era el instrumento más efectivo para defender la integridad territorial.

Ambas estrategias colapsaron en la Gran Depresión debido, principalmente, a las propias políticas proteccionistas de Francia y Gran Bretaña. Ambos países viraron

abruptamente a una política de aranceles elevados y cuotas de importación que dieron preferencia a productos de sus imperios en el exterior. El resultado fue que los productores industriales de Checoslovaquia y los exportadores agrícolas rumanos y yugoslavos ya no podían venderle a Europa occidental. En cambio, se volvieron cada vez más dependientes –económica y políticamente- de la Alemania nazi. De la misma manera, Polonia, después de librar una guerra aduanera con Alemania en los años 1920 y principios de los años 1930, entró en un pacto de no agresión con el régimen nazi en 1934.

En todo este proceso, la Liga de Naciones y otros organismos multilaterales intentaron organizar conferencias y cumbres para frenar la caída en el proteccionismo. Pero todas esas tertulias fracasaron.

Durante la Gran Depresión, las acusaciones de manipulación monetaria conformaron el ímpetu principal detrás de las medidas proteccionistas. El mismo tipo de retórica se escucha hoy de boca de Trump, tanto cuando critica a la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica por ajustar la política monetaria como cuando sostiene – falsamente- que China está depreciando artificialmente el renminbi.

La lección de la Gran Depresión es clara: las guerras comerciales destinadas a fortalecer la seguridad nacional en verdad terminan socavándola. Esto es especialmente válido en el caso de las alianzas defensivas, porque las barreras comerciales obligan a los aliados a forjar vínculos más estrechos con la misma potencia revisionista que supuestamente había que contener.

Éste es precisamente el escenario que está en juego hoy. La retórica proteccionista de Trump es una respuesta al dramático ascenso de China. Pero al lanzar una guerra arancelaria que también afecta a la Unión Europea y a Canadá, Trump está logrando que China parezca un socio más atractivo que Estados Unidos de Norteamérica. Sin duda, Trump y el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, ahora han

alcanzado un acuerdo preliminar para apaciguar la pelea arancelaria de Estados Unidos de Norteamérica y la UE. Pero Trump ya ha enturbiado la alianza transatlántica. Al igual que los vecinos de Alemania en los años 1930, Europa y Canadá pueden sentir que no tienen otra opción que buscar un socio más abierto –o al menos más estable.

El viaje de Trump a Europa el mes pasado hizo mucho a la hora de destruir las alianzas que han mantenido la estabilidad global desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Y su conferencia de prensa abnegada con el presidente ruso, Vladimir Putin, tuvo más que un tufillo de apaciguamiento al estilo Chamberlain. Si Trump realmente quisiera que China le resultara más atractiva al mundo, entonces no tendría más que seguir adelante con su guerra contra el libre comercio y las instituciones multilaterales que surgieron de las ruinas de 1945.

Fuente de información:

<https://www.project-syndicate.org/commentary/donald-trump-neville-chamberlain-by-harold-james-2018-07/spanish>

Una propuesta de Trump al sector automotriz puede abrir la puerta al caos (CNNExpansión)

El 6 de agosto de 2018, la casa editorial y de noticias CNNExpansión comunicó que la propuesta del gobierno estadounidense de Donald Trump de reducir los estándares de ahorro de combustible y de emisiones automotrices parece, en la superficie, como un regalo apreciado para la industria automotriz. Pero se asemeja más a que los reguladores federales simplemente le han obsequiado una caja de caos.

El mejor resultado serán negociaciones serias para alcanzar un nuevo conjunto de estándares en los que todos estén de acuerdo. Pero lo más probable es un largo período de incertidumbre. Y esto, en el momento en que la industria automotriz está invirtiendo miles de millones de dólares en descubrir su futuro camino; uno que gira en torno a los

vehículos eléctricos, la conducción autónoma y un gran retroceso desde los combustibles fósiles.

Los automóviles tardan años en ser concebidos, diseñados, creados y probados. La industria requiere previsibilidad y horizontes a largo plazo. Los requisitos que puedan cambiar drásticamente a intervalos impredecibles pueden ser mucho peores que reglas que sean algo exigentes como las implementadas por el presidente Barack Obama en 2012.

Rebecca Lindland es analista de la industria para Kelley Blue Book y estuvo involucrada en una revisión de los estándares en la época de Obama. Incluso entonces, ella sentía que cierta flexibilización de los estándares estaba justificada, dijo.

El problema con los aumentos en el ahorro de combustible previstos en el plan de Obama era que se basaban en la expectativa de una mayor demanda de los consumidores por automóviles híbridos y eléctricos que la que realmente se materializó. Además, los compradores de automóviles han mostrado una demanda aún mayor de SUV que nadie esperaba.

“Me gustaría ver un alivio gradual y menos disruptivo de los estándares de ahorro de combustible”, dijo Lindland. La nueva propuesta sin duda engendrará peleas amargas, dijo.

La propuesta del gobierno de Trump básicamente revertiría los requisitos de Obama. Los cambios propuestos congelarían los estándares de ahorro de combustible y de emisiones a los niveles de 2020 y cambiarían la forma en que las emisiones son reguladas.

John Graham de la Universidad de Indiana, quien trabajó en las regulaciones de ahorro de combustible durante el gobierno de George W. Bush, dice que algunas automotrices

agradecerían el enfoque agresivo del gobierno de Trump. Para los fabricantes de automóviles que están más retrasados en el cumplimiento de los estándares de la era Obama, cualquier aplazamiento sería visto como una ayuda.

“Incluso si el gobierno pierde, podrían terminar teniendo un retraso en todo este programa”, dijo.

Los requisitos de ahorro de combustible y de emisiones automotrices son un conjunto complejo de retazos normativos. El ahorro de combustible está regulado por la Administración Nacional de Seguridad del Tráfico en las Carreteras (NHTSA, por sus siglas en inglés).

Las emisiones de los tubos de escape, sin embargo, están reguladas a nivel federal por la Agencia de Protección Ambiental (EPA, por sus siglas en inglés). California también regula las emisiones del tubo de escape en su estado, y más de una docena de otros estados siguen su ejemplo.

Esa extraña combinación de regulaciones funcionó bien, más o menos, durante años. Eso fue hasta que, en 2007, los tribunales dictaminaron que la EPA debería regular las emisiones de dióxido de carbono.

El dióxido de carbono, que causa el calentamiento global, es diferente de otros contaminantes automotrices en que simplemente no hay forma de reducir más allá de reducir la cantidad de combustible quemado. Eso colocó a la EPA en la posición de, básicamente, regular el ahorro de combustible.

California también quería regular las emisiones de CO₂. Eso creó la posibilidad catastrófica, para la industria automotriz, de tener tres conjuntos de requisitos de ahorro de combustible en conflicto entre sí. La respuesta, impulsada a través de las

negociaciones entre NHTSA, la EPA, California y la industria automotriz, fueron los estándares sobre emisiones y ahorro de combustible anunciados en 2012.

Además de suspender futuros aumentos en los requisitos de ahorro de combustible, el gobierno de Trump también quiere quitarle el derecho a California de establecer sus propios estándares de emisiones de vehículos. Esta será la mayor fuente de conflicto.

Aunque los fabricantes de automóviles individuales aún no han hecho ningún comentario sobre la propuesta, los grupos industriales más grandes, *Auto Alliance* y la *Association of Global Automakers*, manifestaron su deseo de un acuerdo negociado rápidamente.

“Con la publicación de hoy de las propuestas del gobierno, es hora de que comiencen las negociaciones sustanciales”, dijeron los grupos en una declaración conjunta.

“Urgimos a California y al gobierno federal a que encuentren una solución de sentido común que establezca aumentos constantes en los estándares de eficiencia de los vehículos y que al mismo tiempo satisfaga las necesidades de los conductores de Estados Unidos de Norteamérica”.

Mientras tanto, las automotrices probablemente continuarán aumentando el ahorro de combustible de sus nuevos vehículos, dijo Carla Bailo, directora del *Center for Automotive Research*, con sede en Michigan.

Por un lado, las empresas ya han invertido tiempo y dinero en el diseño de vehículos más eficientes. Los consumidores han sido entrenados, a través de años de mejoras en el ahorro de combustible, para esperar un mejor kilometraje en cada vehículo nuevo que compran.

Además, los principales fabricantes de automóviles son compañías globales y, en otras partes del mundo, las normas sobre emisiones continúan elevándose. Las automotrices no se atreven a detener su camino; no importa lo que diga el actual gobierno en Washington.

Fuente de información:

<https://expansion.mx/economia/2018/08/06/una-propuesta-de-trump-al-sector-automotriz-puede-abrir-la-puerta-al-caos>

Reporte del Sector Externo 2018 (FMI)

En julio de 2018, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó el “Reporte del Sector Externo”. A continuación se presenta la información.

I. VISIÓN GENERAL

1. El Informe del Sector Externo (ESR) de 2018 analiza la evolución y las perspectivas de los saldos externos globales y proporciona una visión general de las evaluaciones externas de un conjunto de economías representativas a nivel mundial para 2017. Esta visión general complementa las evaluaciones de saldos externos de 30 economías sistémicas detallado en las evaluaciones de economía individual que lo acompañan, brindando una visión global, identificando patrones globales y discutiendo políticas potenciales para abordar los desequilibrios excesivos desde una perspectiva multilateral (véase el recuadro *Evaluaciones externas: objetivo y conceptos*). El informe está organizado de la siguiente manera: la Sección II documenta las tendencias recientes en flujos externos (es decir, saldos de cuenta corriente), posiciones en acciones (es decir, posiciones de inversión internacionales) y tipos de cambio. La Sección III presenta la evaluación normativa de los saldos externos (véanse las definiciones clave en el recuadro *Evaluaciones externas: objetivo y conceptos*) y la Sección IV analiza las perspectivas y las recomendaciones de políticas.

A la luz de los acontecimientos importantes desde finales de 2017, el informe presta particular atención a las perspectivas y los riesgos derivados del exceso de desequilibrios externos y las políticas relacionadas. Finalmente, la Sección V discute el impacto potencial de los costos de comercio (fricciones y barreras políticas) sobre los saldos externos, y argumenta a favor de revivir los esfuerzos de liberalización, especialmente en servicios e inversión, donde las barreras siguen siendo relativamente grandes.

Evaluaciones externas: objetivo y conceptos

El déficit y superávit en cuenta corriente pueden ser beneficiosos desde el punto de vista de un país individual y global.

La capacidad de los países para manejar el déficit y superávit en cuenta corriente en diferentes momentos es esencial para absorber los *shocks* específicos de cada país y facilitar una asignación de capital eficiente a nivel mundial. Algunos países pueden necesitar ahorrar a través del superávit en cuenta corriente (por ejemplo, debido al envejecimiento de la población); su ahorro financia a otros países que pueden necesitar endeudarse mediante un déficit de cuenta corriente (por ejemplo, para importar capital y fomentar el crecimiento). De manera similar, los países que enfrentan cambios temporales positivos (negativos) en los términos de intercambio pueden beneficiarse del ahorro (préstamos) para suavizar esos *shocks* de ingreso. Por lo tanto, los saldos externos distintos de cero pueden ser deseables tanto desde el punto de vista del país individual como desde el punto de vista global.

Los saldos de las cuentas corrientes se consideran excesivos si se apartan de los niveles consistentes con los fundamentos y las políticas deseadas.

— La brecha en cuenta corriente, o desequilibrio excesivo, es la diferencia entre la cuenta corriente real (despojado de factores cíclicos y temporales) y el

nivel evaluado por el personal del FMI para ser coherente con los fundamentos y las políticas deseables a mediano plazo (o “norma”). Esta brecha evaluada por el personal refleja las distorsiones de política con respecto a otras economías identificadas en los modelos de Evaluación de Equilibrio Externo (EBA por sus siglas en inglés), así como otras distorsiones estructurales y de políticas no reflejadas en el modelo. Un saldo de cuenta corriente que es más alto (más bajo) que el implícito en los fundamentos y las políticas de mediano plazo deseadas corresponde a una brecha positiva (negativa). La eliminación eventual de tales brechas es deseable, aunque puede haber buenas razones para una brecha temporal y para ajustar gradualmente. Llamar alta (baja) a una brecha de cuenta corriente es otra forma de decir que es positiva (negativa).

- Las evaluaciones también incluyen una opinión sobre el Tipo de Cambio Real (REER por sus siglas en inglés) normalmente coherente con la brecha de cuenta corriente evaluada, excepto cuando los movimientos de REER marcados aún no se reflejan completamente en la cuenta corriente, debido a los efectos rezagados. Una brecha REER positiva (negativa) implica una tasa de cambio sobrevaluada (infravalorada). Las brechas REER no necesariamente predicen las tasas de cambio futuras y pueden ocurrir en cualquier economía, incluidas aquellas con tipos de cambio flotantes.

Aunque la evaluación general de la posición externa de un país depende de la cuenta corriente y el REER, toma otros indicadores en consideración. Estos incluyen el saldo de la cuenta financiera, la posición de inversión internacional, la suficiencia de reservas y otras medidas de competitividad, como el REER por unidad de mano de obra. La posición externa general se considera más débil (más fuerte) que la justificada por los fundamentos y las políticas deseadas cuando la brecha de cuenta corriente es negativa (positiva) y/o el REER se considera sobrevaluado

(infravalorado). Las evaluaciones se esfuerzan por ser multilateralmente coherentes, lo que significa que las brechas negativas de la cuenta corriente/REER evaluadas por el personal en algunas economías se corresponden con brechas positivas evaluadas por el personal en otras.

II. Evolución de las posiciones externas

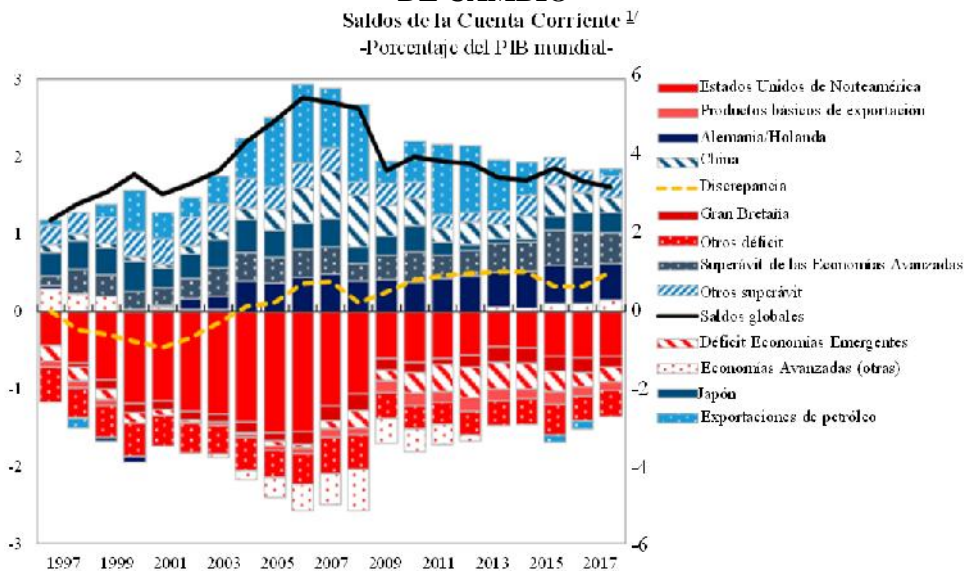
Esta sección documenta la evolución reciente de los saldos de cuenta corriente, tipos de cambio y posiciones en acciones, con énfasis en los desarrollos durante 2017. Destaca cómo el progreso en la reducción de saldos globales se ha estancado desde 2013 y analiza los factores subyacentes de la reciente reconfiguración y concentración del superávit y déficit en las Economías Avanzadas (EA). La discusión en esta sección es descriptiva y aún no tiene una opinión sobre si, o dónde, los ajustes son necesarios. Las evaluaciones normativas, que identifican desequilibrios excesivos, se proporcionan en la Sección III.

Desarrollos en 2017

2. Los saldos de la cuenta corriente mundial se mantuvieron prácticamente sin cambios en 2017, con pequeños cambios que cimentaron la reconfiguración que surgió desde 2013 (véase el cuadro *Economías seleccionadas: saldo de la cuenta corriente, 2014-2017*). Los saldos globales, (definidos como la suma absoluta de superávit y déficit), se mantuvieron en alrededor del 3.25% del PIB mundial en 2017 (véase gráfica *Evolución de los saldos de las cuentas corrientes y tipos de cambio, panel 1*). Los pequeños cambios del año pasado en relación con 2016 continuaron la tendencia en los últimos años de una mayor concentración de un superávit y déficit en las Economías Avanzadas. En el lado del superávit, el saldo de cuenta corriente de China continuó su declive gradual, compensado en gran medida por un superávit en

Japón (en el contexto de un *yen* depreciado), un nuevo aumento en los saldos de cuenta corriente de los países deudores de la zona del euro y un resurgimiento de los excedentes exportando países a costa de recuperar los precios del petróleo. Del lado del déficit, Estados Unidos de Norteamérica continuó siendo el principal prestatario global, acompañado de un creciente déficit de cuenta corriente en algunas economías de mercado emergentes (Argentina, India y Turquía). Estos déficit fueron parcialmente compensados por un menor déficit en el Reino Unido (respaldados por una mayor depreciación de la libra esterlina) y en algunas grandes economías exportadoras de materias primas (Australia, Brasil, Canadá, México, Sudáfrica) gracias al fortalecimiento de los precios de los productos básicos. Con el telón de fondo de un repunte generalizado en el comercio mundial, las tensiones comerciales se intensificaron durante 2017, con acciones concretas generalmente menores, pero con temores importantes de escalada (algunas ya en juego en 2018).

EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS DE LAS CUENTAS CORRIENTES Y TIPOS DE CAMBIO

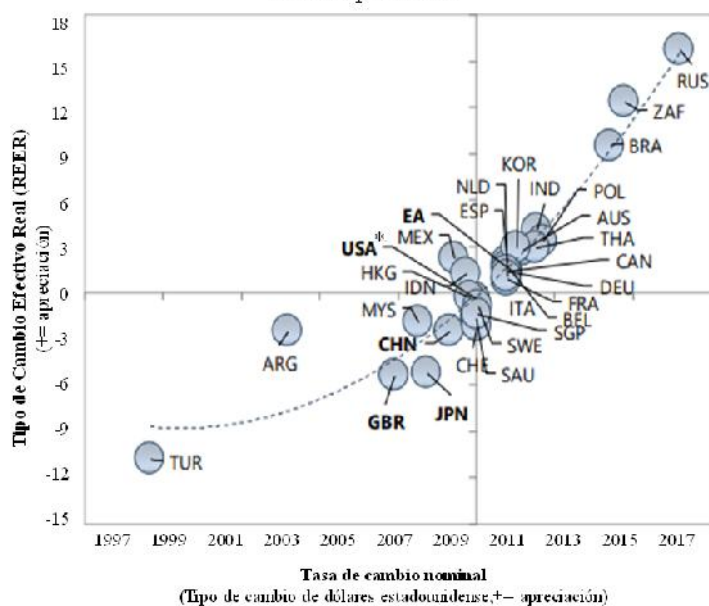


^{1/} El saldo global es la suma absoluta del superávit y déficit mundial. Economías Avanzadas excedentes: RAE de Hong Kong, Corea, Singapur, Suecia, Suiza, Taiwán POC; Economías Avanzadas exportadores de productos básicos: Australia, Canadá, Nueva Zelanda; Déficit Economías Emergentes: Brasil, India, Indonesia, México, Sudáfrica, Turquía; Exportadores de petróleo: definición WEO más Noruega.

FUENTE: Perspectivas de la economía mundial, estadísticas financieras internacionales, base de datos estadísticos mundiales y cálculos del personal técnico del FMI.

EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS DE LAS CUENTAS CORRIENTES Y TIPOS DE CAMBIO

Tasa de cambio nominal y real^{2/}
 -Cambio porcentual-



* Estados Unidos de Norteamérica.

^{2/} Promedio 2017 relativo al promedio de 2016.

FUENTE: Perspectivas de la economía mundial, estadísticas financieras internacionales, base de datos estadísticos mundiales y cálculos del personal técnico del FMI.

ECONOMÍAS SELECCIONADAS: SALDOS DE LA CUENTA CORRIENTE, 2014-2017^{1/}

	En miles de millones de dólares				En porcentaje del PIB mundial				En porcentaje del PIB			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Las 15 principales economías con superávit en 2017												
Alemania	291.0	301.1	297.5	296.4	0.4	0.4	0.4	0.4	7.5	8.9	8.5	8.0
Japón	36.8	134.1	188.1	196.1	0.0	0.2	0.2	0.2	0.8	3.1	3.9	4.0
China	236.0	304.2	202.2	164.9	0.3	0.4	0.3	0.2	2.2	2.7	1.8	1.4
Países Bajos	75.9	65.8	65.6	84.8	0.1	0.1	0.1	0.1	8.6	8.7	8.4	10.2
Taiwán provincia de China	61.0	74.9	72.8	82.9	0.1	0.1	0.1	0.1	11.5	14.2	13.7	14.5
Suiza	76.1	77.8	78.1	78.9	0.1	0.1	0.1	0.1	8.5	10.9	9.4	9.8
Corea	84.4	105.9	99.2	78.5	0.1	0.1	0.1	0.1	6.0	7.7	7.0	5.1
Singapur	58.2	56.5	58.8	61.0	0.1	0.1	0.1	0.1	18.7	18.6	19.0	18.8
Italia	41.3	27.8	47.6	53.4	0.1	0.0	0.1	0.1	1.9	1.5	2.6	2.8
Tailandia	15.2	32.1	48.2	48.1	0.0	0.0	0.1	0.1	3.7	8.0	11.7	10.6
Irlanda	4.3	31.7	10.2	41.9	0.0	0.0	0.0	0.1	1.6	10.9	3.3	12.5
Rusia	57.5	67.7	24.4	35.2	0.1	0.1	0.0	0.0	2.8	4.9	1.9	2.3
Emiratos Árabes	54.5	17.6	13.2	26.5	0.1	0.0	0.0	0.0	13.5	4.9	3.7	6.9
Dinamarca	31.5	26.4	22.5	25.5	0.0	0.0	0.0	0.0	8.9	8.8	7.3	7.8
España	14.9	13.5	23.8	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	1.1	1.9	1.9
Las 15 principales economías con déficit en 2017												
Estados Unidos de Norteamérica	-373.8	-434.6	-451.7	-466.2	-0.5	-0.6	-0.6	-0.6	-2.1	-2.4	-2.4	-2.4
Reino Unido	-161.4	-150.0	-153.9	-106.7	-0.2	-0.2	-0.2	-0.1	-5.3	-5.2	-5.8	-4.1
Canadá	-43.2	-55.9	-49.3	-48.8	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-2.4	-3.6	-3.2	-2.9
India ^{2/}	-26.8	-22.1	-15.2	-48.7	0.0	0.0	0.0	-0.1	-1.3	-1.1	-0.7	-1.9
Turquía	-43.6	-32.1	-33.1	-47.4	-0.1	0.0	0.0	-0.1	-4.7	-3.7	-3.8	-5.6
Australia	-44.7	-57.8	-39.1	-34.0	-0.1	-0.1	-0.1	0.0	-3.1	-4.7	-3.1	-2.5
Argentina	-9.2	-17.6	-14.7	-30.8	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.6	-2.7	-2.7	-4.8
Argelia	-9.4	-27.3	-26.5	-22.1	0.0	0.0	0.0	0.0	-4.4	-16.5	-16.6	-13.0
México	-24.0	-29.8	-23.3	-19.4	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.8	-2.5	-1.1	-1.7
Indonesia	-27.5	-17.5	-17.0	-17.5	0.0	0.0	0.0	0.0	-3.1	-2.0	-1.8	-1.7
Egipto	-2.7	-12.1	-19.8	-15.3	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.9	-3.7	-6.0	-6.5
Francia	-27.3	-9.0	-18.5	-14.8	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.0	-0.4	-0.8	-0.6
Líbano	-13.6	-9.6	-11.6	-12.9	0.0	0.0	0.0	0.0	-28.4	-19.4	-23.4	-25.0
Pakistán	-3.1	-2.7	-4.9	-12.4	0.0	0.0	0.0	0.0	-1.3	-1.0	-1.7	-4.1
Omán	4.2	-11.0	-12.3	-11.2	0.0	0.0	0.0	0.0	5.2	-15.9	-18.4	-15.5
Series Históricas												
Zona del euro	332.3	373.3	397.8	442.4	0.4	0.5	0.5	0.6	2.5	3.2	3.3	3.5
Discrepancia estadística	392.5	228.1	239.2	405.7	0.5	0.3	0.3	0.5	0.5	0.3	0.3	0.5
Superávit (mundial)	1 563.4	1 506.4	1 506.4	1 485.9	2.0	2.0	1.8	1.9	4.1	4.6	4.2	3.9
Superávit (Economías Avanzadas)	876.9	1 004.4	1 029.5	1 110.8	1.1	1.4	1.4	1.4	4.5	5.8	5.5	5.7
Déficit (mundial)	-1 149.9	-1 281.6	-1 151.3	-1 080.2	-1.5	-1.7	-1.5	-1.4	-2.8	-3.0	-2.7	-2.6
Déficit (Economías Avanzadas)	-671.1	-719.0	-722.4	-681.7	-0.9	-1.0	-1.0	-0.9	-2.4	-2.6	-2.6	-2.4

^{1/} Ordenado por tamaño (en dólares estadounidenses) de superávit y déficit en 2017.

^{2/} Para India, los datos se presentan en base a un año fiscal.

FUENTE: Perspectivas de la economía mundial y cálculos del personal del FMI.

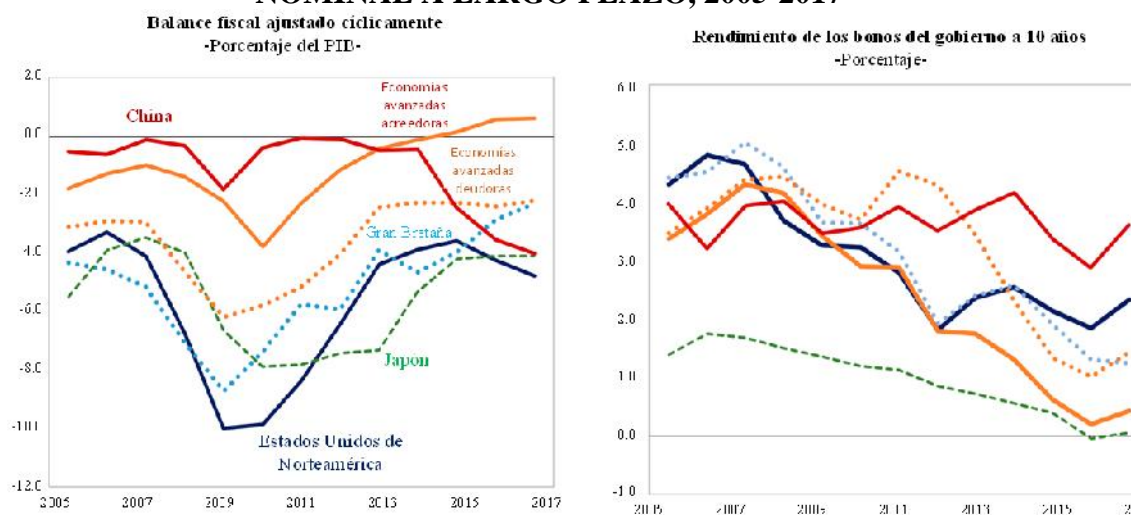
3. La mayoría de los tipos de cambio mostraron movimientos relativamente moderados durante 2017 a pesar de cierta volatilidad interanual (véase la gráfica *Evolución de los saldos de las cuentas corrientes y tipos de cambio, panel 2*). La incertidumbre sobre las perspectivas de la política monetaria condujo a la volatilidad interanual en las principales monedas, aunque los movimientos promedio durante el

año en general fueron pequeños. Las excepciones notables fueron las depreciaciones reales de la libra esterlina, lo que refleja la continua incertidumbre relacionada con el *Brexit*; el *yen*, lo que refleja diferenciales de tasas de interés *vis-à-vis* de Estados Unidos de Norteamérica; y el *renminbi*, debido a la presión de la salida de capital en la primera parte del año. Entre las Economías Emergentes y en Desarrollo (EMED), las grandes apreciaciones reales registradas por Brasil, Rusia y Sudáfrica, respaldadas por precios más fuertes de los productos básicos y un mejor entorno político en algunos casos, en parte desenredaron las depreciaciones acumuladas de años anteriores. Mientras tanto, la lira turca se depreció bruscamente debido a una posición externa vulnerable y un entorno político incierto.

4. Como se discutió en los Informes del Sector Externo anteriores, el panorama general sin cambios de los saldos globales desde 2013 enmascara una importante reconfiguración. El superávit y déficit global se han concentrado cada vez más en las Economías Avanzadas, ya que China y los exportadores de petróleo han visto reducirse el superávit en cuenta corriente y el déficit de algunas EMED (por ejemplo, Brasil, India, Indonesia, México, Sudáfrica) se han reducido. Los principales impulsores de esta reconfiguración fueron la fuerte caída a principios de esta década en los precios del petróleo, que se han recuperado ligeramente después de tocar fondo en 2016, y el ajuste gradual de las condiciones de financiamiento globales que refleja las perspectivas de normalización de la política monetaria en Estados Unidos de Norteamérica. También en el trabajo han existido las asimetrías en la recuperación de la demanda y las respuestas políticas asociadas en las economías sistémicas (véase la gráfica *Economías Sistémicas: situación fiscal y tasas de interés nominal a largo plazo, 2005-2017*). Después de 2013, los superávits mayores o persistentemente grandes en las principales economías avanzadas (por ejemplo, Alemania, Japón y los Países Bajos) se vieron respaldados por una demanda interna relativamente más débil, limitada por los esfuerzos de consolidación fiscal, necesarios en algunos casos, dado el reducido espacio fiscal. Mientras tanto, el déficit de cuenta corriente más altos o persistentes en otras

Economías Avanzadas (Reino Unido, Estados Unidos de Norteamérica) reflejaron una recuperación más fuerte en la demanda interna, respaldada por una reciente flexibilización fiscal. Mientras tanto, el estrechamiento del superávit de la cuenta corriente subyacente de China se vio respaldado por una marcada relajación de las políticas fiscales y crediticias, enmascarando problemas estructurales persistentes y causando un aumento de las vulnerabilidades internas. Estas asimetrías en la fortaleza de la demanda también han llevado a diferencias en la política monetaria (como se ve por la evolución de los rendimientos de los bonos nominales a más largo plazo) y en las monedas.

ECONOMÍAS SISTÉMICAS: SITUACIÓN FISCAL Y TASAS DE INTERÉS NOMINAL A LARGO PLAZO, 2005-2017^{1/}



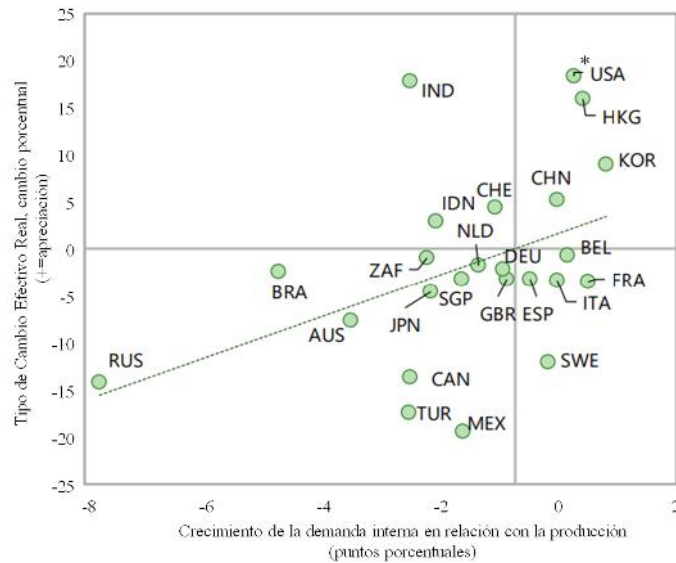
^{1/} Los grupos de las Economías Avanzadas incluyen sólo los países del Informe del Sector Externo. Promedios ponderados por el PIB se informan.

FUENTE: Cálculos del personal de *World Economic Outlook* (WEO) y el FMI.

5. Los movimientos del tipo de cambio real generalmente han respaldado la reconfiguración de los saldos globales (véase la gráfica *Crecimiento relativo de la demanda frente a los cambios de tipo de cambio real, 2013-2017*). Desde 2013, las apreciaciones reales de las monedas se han asociado con un repunte de la demanda interna (en relación con el producto), lo que contribuye a la ampliación del déficit en cuenta corriente de los Estados Unidos de Norteamérica y al estrechamiento de los

excedentes en China y Corea. En cambio, las depreciaciones reales de la moneda se han asociado con una demanda interna más débil (relativa al producto) en algunas EMDE (Brasil, México, Rusia y Turquía) y EA (Australia, Canadá), lo que ha llevado a saldos en cuenta en algunos casos.

**CRECIMIENTO RELATIVO DE LA DEMANDA FRENTE
A LOS CAMBIOS DE TIPO DE CAMBIO REAL,
2013-2017**



* Estados Unidos de Norteamérica

FUENTE: Cálculos del personal de *World Economic Outlook* (WEO) y el FMI.

6. Los flujos de capital a la mayoría de las EMED se mantuvieron moderados, en medio de un resurgimiento de los flujos de entrada a China (véase la gráfica *EMED seleccionadas: flujos de capital y acumulación de reservas, 2012-2017*).

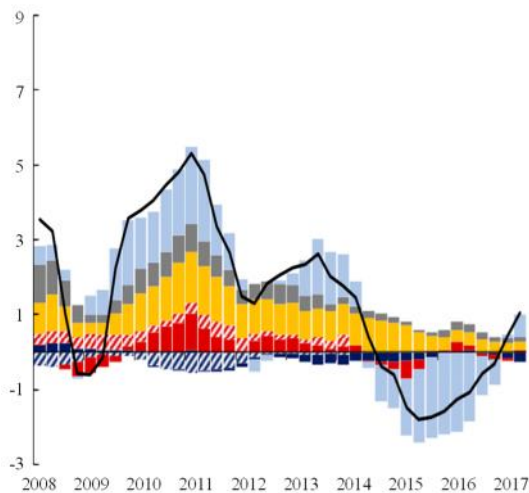
— Los flujos netos no de reserva para EMED continuaron dominados por los acontecimientos en China, que experimentaron una reversión gradual de las considerables salidas y ventas de reserva en 2015-2016 a entradas renovadas y cierta acumulación de reservas a finales de 2017, luego de mejorar también las condiciones internas y externas como una aplicación estricta de las medidas de gestión del flujo de capital.

- En la mayoría de las demás EME sistémicas, las entradas de capital y la acumulación de reservas se mantuvieron moderadas en comparación con los años anteriores, lo que refleja un endurecimiento de las condiciones financieras mundiales, que se redujo de forma gradual. aunque algunas economías de mercado fronterizas obtuvieron importantes reservas. A pesar de registrar un superávit en la cuenta corriente, Arabia Saudita experimentó pérdidas de reservas a medida que las salidas de capital continuaron.
- En algunas economías avanzadas y centros financieros (RAE de Hong Kong, Singapur, Suiza), el ritmo de acumulación de reservas se aceleró durante 2017, respaldado por un gran superávit en cuenta corriente.

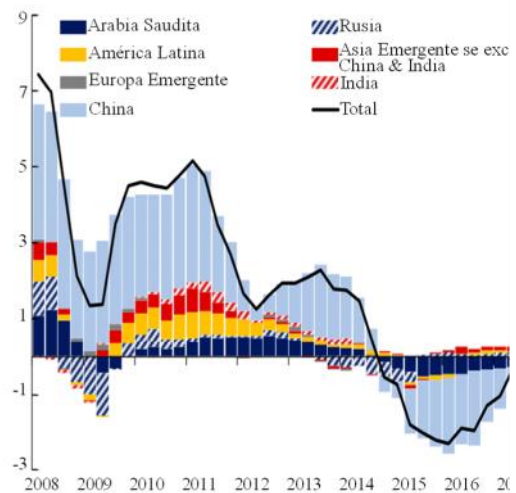
EMED SELECCIONADAS: FLUJOS DE CAPITAL Y ACUMULACIÓN DE RESERVAS, 2012-2017

-Porcentaje del PIB del grupo, promedio de cuatro trimestres-

1. Flujo de capital no reservado



2. Cambio en Reservas



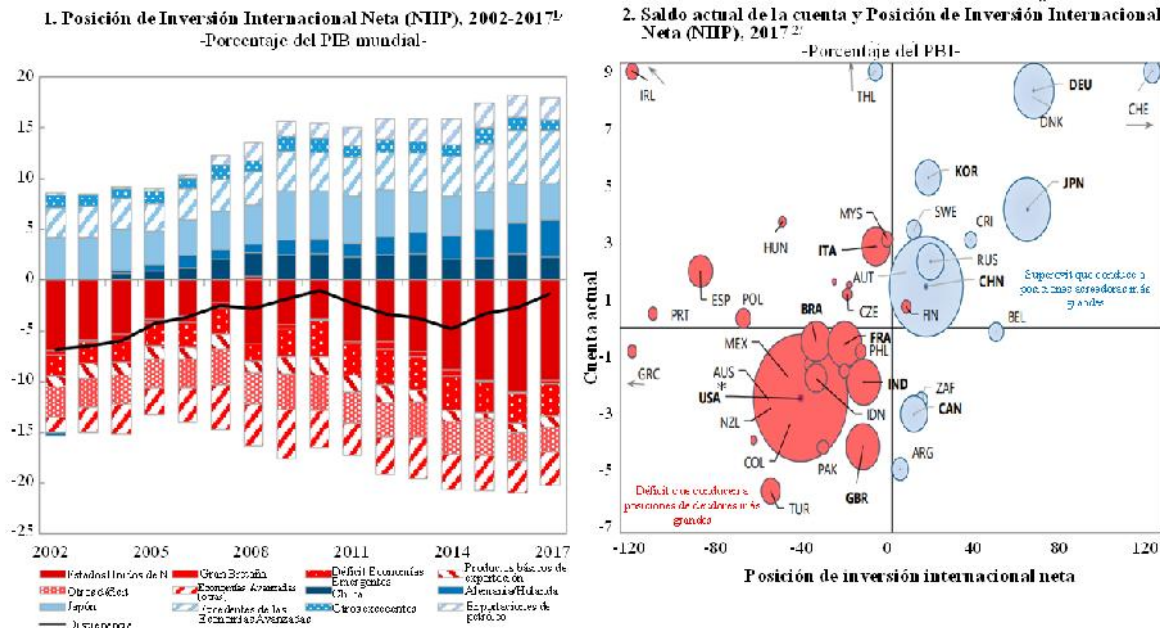
FUENTE: Estadísticas financieras internacionales y cálculos del personal técnico del FMI.

7. Las posiciones bursátiles mundiales se estabilizaron en 2017, principalmente debido a los efectos de valoración (véase la gráfica *Posiciones de flujo y existencias externas, 2002-2017*). A nivel mundial, el crecimiento de las posiciones bursátiles se detuvo en 2017, a pesar de la continuación del déficit en la cuenta corriente de los países

deudores (con la notable excepción de los países deudores de la zona del euro) y del superávit en la cuenta corriente de los países acreedores. El ligero estrechamiento de las posiciones generales de los deudores en 2017 estuvo impulsado principalmente por Estados Unidos de Norteamérica, cuya posición de inversión internacional mejoró debido a los cambios de valoración vinculados al debilitamiento del dólar estadounidense a finales de 2016 hasta finales de 2017 (lo que redujo el valor principalmente de los pasivos de la deuda denominados en dólares relativos a los activos de la deuda denominados en su mayoría en moneda extranjera)⁷⁸. Esto fue acompañado por posiciones acreedoras más pequeñas en unos pocos países (sobre todo en China) que también refleja principalmente cambios de valoración. El estrechamiento de las posiciones accionarias antes mencionadas se vio compensado por la expansión de las posiciones deudoras en algunas Economías Avanzadas (Canadá, Reino Unido) y las posiciones acreedoras de otros (Alemania, RAE de Hong Kong, Países Bajos, Singapur y Suiza), este último impulsado por excedentes considerables de cuenta corriente y efectos de valoración favorables.

⁷⁸ Aunque el valor promedio por año del dólar estadounidense fue el mismo en 2017 que en 2016, la moneda se depreció alrededor de 6.5% en términos reales a finales de 2016 y 2017. Es el último cambio lo que importa para calcular los cambios en la valoración de IIP, ya que se basan en las posiciones de fin de año y los precios de los activos.

POSICIONES DE FLUJO Y EXISTENCIAS EXTERNAS, 2002-2017



* Estados Unidos de Norteamérica.

^{1/} Economías Avanzadas excedentes: Corea, RAE de Hong Kong, Singapur, Suecia, Suiza, Taiwán;

Economías Avanzadas exportadores de productos básicos: Australia, Canadá, Nueva Zelanda; Déficit

Economías Emergentes: Brasil, India, Indonesia, México, Sudáfrica, Turquía; Exportadores de petróleo: definición WEO más Noruega.

^{2/} Tamaños de punto proporcionales al PIB en dólares estadounidenses.

FUENTE: Cálculos del personal de *World Economic Outlook* (WEO) y el FMI.

III. Evaluación de las posiciones externas

8. Las evaluaciones externas comparan los saldos externos reales con los que son consistentes con los fundamentos de mediano plazo y las políticas deseadas. Este proceso, también resumido en el *blog* del FMI, implica la combinación de aportes numéricos de modelos estadísticos entre países con juicio específico del país basado en el conocimiento y las percepciones del personal del FMI sobre cada economía obtenida durante el proceso de consulta del Artículo IV. Para llegar a estimaciones de saldos externos consistentes con los fundamentos de mediano plazo y las políticas deseadas (es decir, “normas”), los equipos de cada país del FMI se basan en los puntos de referencia numéricos de los diversos modelos de Evaluación de Equilibrio Externo (EBA por sus siglas en inglés), aunque sigue siendo mayor dado al modelo de cuenta corriente, porque los tipos de cambio reales tienden a ser más volátiles y difíciles de

explicar econométricamente⁷⁹. Este año, como se hace periódicamente, los modelos de EBA se refinaron para reflejar los conocimientos adquiridos desde la ronda de cambios anterior (2015). Refinamientos que implican extender el período de estimación y mejorar la captura del papel de ciertos fundamentos (demografía, instituciones y posibles sesgos de medición de la cuenta corriente), las políticas macroeconómicas (intervención cambiaria, excesos de crédito) y las características estructurales podrían influir en la dinámica de la cuenta corriente (por ejemplo, las políticas macroeconómicas (intervención cambiaria, excesos de crédito) y las características estructurales podrían ayudar en la dinámica de la cuenta corriente (más detalles, véase el recuadro *Implicaciones de los refinamientos en el modelo de evaluación del balance externo* y el *Informe del Sector Externo 2018-Refinamientos a la Metodología de Evaluación del Balance Externo-Suplemento Técnico*). Si bien los refinamientos condujeron a mejoras importantes en los modelos, los modelos no pueden capturar todos los aspectos de la dinámica de la cuenta corriente y, por lo tanto, deberían tratarse solo como puntos de referencia numéricos para las evaluaciones del personal del FMI. Fundamentada analíticamente y presentada con transparencia, el juicio del personal del FMI sigue siendo esencial para llegar a un conjunto de evaluaciones multilateralmente coherente. Teniendo en cuenta las incertidumbres de estimación, las evaluaciones se presentan en rangos, que generalmente varían con los errores estándar del modelo y las características específicas del país.

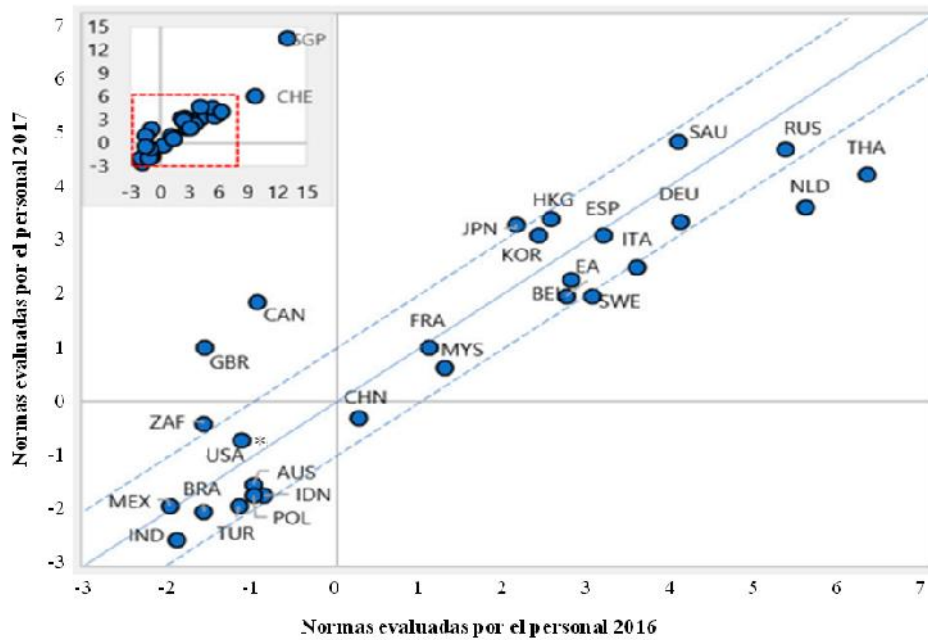
⁷⁹ Estos modelos estiman la relación histórica promedio entre las cuentas corrientes o las tasas de cambio reales y un conjunto de variables fundamentales de país y políticas de un panel de 49 países para el período 1986-2016. Consulte el Documento de trabajo del FMI 13/272 y la Nota técnica de antecedentes de los refinamientos de la EBA de 2015 para obtener una descripción completa de la metodología de la ABE y los refinamientos anteriores, respectivamente.

Implicaciones de los refinamientos en el modelo de evaluación del balance externo^{1/}

Este recuadro presenta las implicaciones de los refinamientos metodológicos clave sobre las estimaciones estimadas y las normas de la cuenta corriente del personal del FMI en la muestra del Informe del Sector Externo.

Estimaciones de la Evaluación del Saldo Externo (EBA por sus siglas en inglés): la distribución de las normas estimadas de la EBA se mantuvo básicamente sin cambios luego de los ajustes, con excedentes modelados en la mayoría de las Economías Avanzadas y en las EMED con déficit. Dicho esto, los cambios no fueron triviales en algunos casos (véase la gráfica *Economías del Informe del Sector Externo: Evaluación de Equilibrio Externo en las normas de cuenta corriente 2017*), reflejando (1) refinamientos en el modelado de centros financieros (Holanda, Suiza); (2) la nueva especificación demográfica destinada a desentrañar la composición de los efectos de la longevidad (Alemania, Italia, España y Suecia); y (3) cambios en los indicadores de riesgo institucional (Canadá, Rusia) y exceso de crédito (Alemania, Suecia). Las actualizaciones de datos demográficos desempeñaron un papel en algunos casos clave (resaltados en rojo), incluso en Alemania, donde los flujos migratorios recientes sugieren una dinámica de población más favorable. La norma mediana se movió por -0.4% del PIB, aunque los cambios eran algo más pequeños (-0.3% del PBI) para las economías sistémicas dominantes. Los cambios en las normas de cuenta corriente estimadas por EBA son comparables en tamaño y distribución a los refinamientos realizados en 2015, que introdujeron no linealidades en el modelado de datos demográficos.

**ECONOMÍAS DEL INFORME DEL SECTOR EXTERNO:
EVALUACIÓN DE EQUILIBRIO EXTERNO EN LAS NORMAS DE
CUENTA CORRIENTE 2017
-Porcentaje del PIB-**



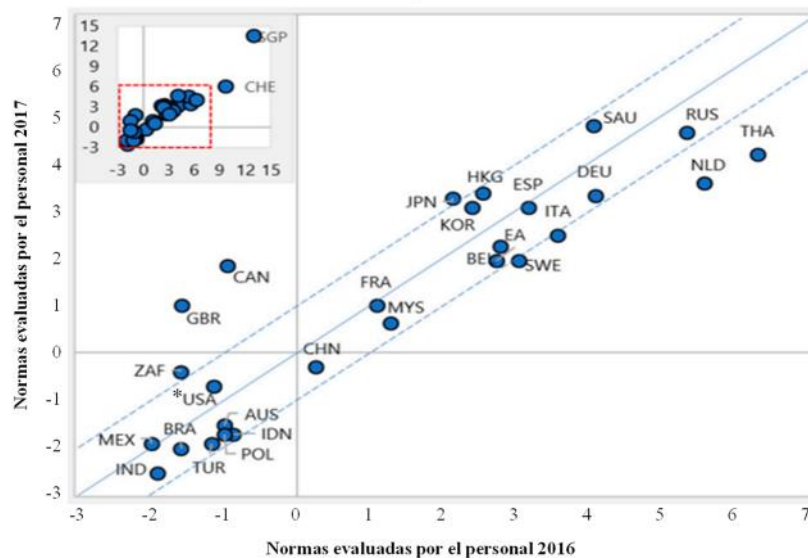
* Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Estimaciones del personal técnico del FMI.

Normas evaluadas por el personal: Sin embargo, los cambios en las estimaciones numéricas de la EBA no necesariamente se tradujeron en cambios equivalentes en las normas evaluadas por el personal (véase la gráfica *Economías del Informe del Sector Externo: Evolución de las normas de cuenta corriente evaluadas por el personal*). En algunos casos, los refinamientos redujeron la necesidad de ajustes del personal porque el nuevo modelo solucionó las deficiencias con la especificación anterior (por ejemplo, datos demográficos de Suecia). En otros casos, se identificaron e implementaron los ajustes necesarios fuera del modelo (por ejemplo, Suiza debido a la medición, Sudáfrica debido a la demografía). Los cambios en las normas evaluadas por el personal entre 2016 y 2017 fueron mayores en los países donde hubo alguna reevaluación en el contexto de las mejoras sobre: (1) el papel de ciertos fundamentos (por ejemplo, Alemania e Italia debido a la demografía); (2) factores que afectan la cuenta corriente subyacente (Países Bajos debido a la

medición, Tailandia debido a la incertidumbre política); y (3) ajustes pasados del personal (por ejemplo, ajustes para distorsiones estructurales y deslocalización fueron eliminados para Japón). Sin embargo, las opiniones del personal en muchas de estas áreas (es decir, demografía, medición, políticas estructurales) continuarán evolucionando con análisis adicionales.

**ECONOMÍAS DEL INFORME DEL SECTOR EXTERNO:
EVOLUCIÓN DE LAS NORMAS DE CUENTA CORRIENTE
EVALUADAS POR EL PERSONAL
-Porcentaje del PIB-**



* Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Estimaciones del personal técnico del FMI.

^{1/} Elaborado por Pau Rabanal y Zijiao Wang.

FUENTE: Reporte del Sector Externo 2018.

9. Las normas de la cuenta corriente evaluadas por el personal del IMD para 2017 varían considerablemente entre los países, con cambios relativamente pequeños a lo largo del tiempo, en la mayoría de los casos (véase el cuadro *Países del Informe del Sector Externo: Resumen de indicadores de evaluación externa, 2017* y *Países del Informe del Sector Externo: Resumen de las brechas de la cuenta corriente y los ajustes del personal evaluados por el personal, 2017*). Las normas de la cuenta corriente basadas en el modelo EBA fueron generalmente positivas en las Economías Avanzadas. Estas normas positivas reflejan su mayor ingreso per cápita y menores perspectivas de

crecimiento, por lo tanto, menores rendimientos del capital (lo que los convierte en exportadores de capital); su mayor longevidad y participación de ahorradores de edad avanzada (que les exige ahorrar más que otros); y la necesidad de políticas más estrictas, especialmente fiscales (para hacer frente a sus niveles de deuda pública generalmente más altos y futuros compromisos de vejez). Reflejando estas características, las normas de cuenta corriente son negativas para la mayoría de las EMED, lo que refleja su mayor potencial de crecimiento, menor ingreso per cápita y poblaciones más jóvenes. Las normas también variaron dentro de estos grupos dependiendo de su fortaleza institucional (lo que limita su capacidad de endeudamiento e inversión), si emiten monedas de reserva (lo que les permite financiar un mayor déficit externo) y la presencia de exportaciones no renovables (donde equidad intergeneracional las consideraciones tienden a aumentar el ahorro óptimo). En algunos casos, se aplicó una sentencia específica del país para llegar a las normas de cuenta corriente (final) evaluadas por el personal. El riesgo de financiamiento externo (Brasil, India, España, Turquía) o las características demográficas específicas del país no reflejadas en el modelo (por ejemplo, la incertidumbre sobre el efecto de la migración en el ahorro nacional en Alemania y el alto riesgo de mortalidad en Indonesia y Sudáfrica) consideración. En otros casos, los ajustes a la cuenta corriente ajustada cíclicamente abordaron sesgos de medición (Canadá, Sudáfrica, Suiza, Reino Unido), factores temporales relacionados con la incertidumbre política y no capturados por el modelo (Rusia, Tailandia) y demoras en los planes de inversión financiados por fondos de la Unión Europea (Polonia).

10. A pesar de algunos cambios en las normas evaluadas por el personal y los saldos en cuenta corriente ajustados cíclicamente, la configuración de los desequilibrios externos excesivos se mantuvo prácticamente sin cambios (véase la gráfica *La cuenta corriente estimada por el personal y la Evaluación de Equilibrio Externa y las brechas del Tipo de Cambio Real* y los cuadros siguientes):

Posiciones más fuertes: las posiciones externas se consideraron “sustancialmente más sólidas” que las justificadas por los fundamentos de mediano plazo y las políticas

deseables (brechas de cuenta corriente de más de 4 puntos porcentuales del PIB) en Alemania, los Países Bajos, Singapur y Tailandia; “Más fuerte” (2 a 4 puntos porcentuales del PIB) en Malasia; y “moderadamente más fuerte” (1 a 2 puntos porcentuales del PIB) en China, Corea y Suecia. Se calificó a la zona del euro en su conjunto como “moderadamente más fuerte”, en comparación con una evaluación en línea general el año pasado. Esta evaluación general refleja brechas más amplias en la cuenta corriente positiva en algunos países (Alemania, Países Bajos) y brechas negativas más estrechas en otros (Francia, Italia, España).

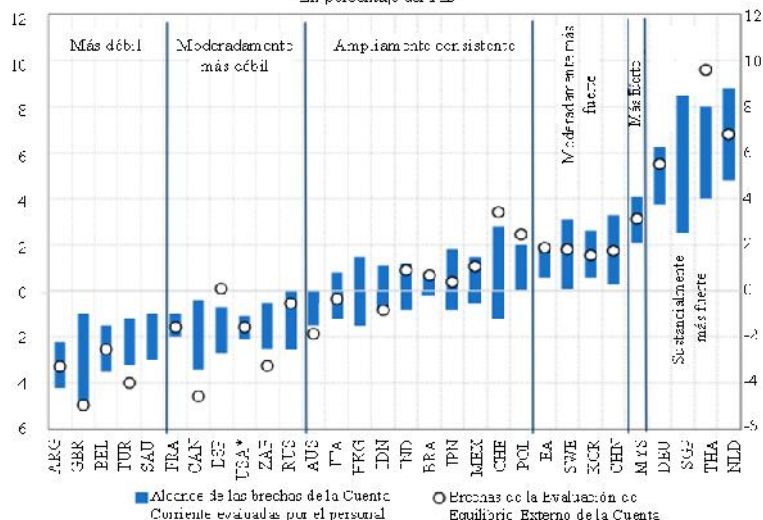
Posiciones más débiles: Por el contrario, las posiciones externas se evaluaron como “más débiles” (brechas negativas en la cuenta corriente en el rango de 2 a 4% del PIB) en Argentina, Bélgica, Arabia Saudita, Turquía y el Reino Unido; y “moderadamente más débil” (1 a 2% del PIB) en Canadá, Francia, Rusia, Sudáfrica, España y Estados Unidos de Norteamérica. Un amplio espectro de desequilibrios externos excesivos entre los miembros de la Zona del Euro, que van desde brechas negativas en la cuenta corriente (Bélgica, Francia, España) hasta brechas positivas considerables (Alemania, Países Bajos), subrayan continuas y marcadas asimetrías de competitividad dentro del área de la moneda común.

Cambios desde 2016: a pesar de los desequilibrios excesivos generales relativamente sin cambios, hubo algunos cambios subyacentes: desequilibrios más estrechos en algunas economías compensan desequilibrios más amplios en otras. La disminución de las brechas positivas en algunas economías, debido un menor superávit observado (Corea, Suecia) y las normas más altas evaluadas por el personal (Japón), se compensó en general con la ampliación de las brechas positivas en otros, debido a los mayores excedentes observados (Países Bajos) y al personal normas evaluadas (China, Alemania, Países Bajos). Mientras tanto, el estrechamiento de las brechas negativas en algunas economías (Australia, Francia, Italia, Arabia Saudita, España) se vio compensado por la ampliación de las brechas negativas en otros (principalmente Estados Unidos de Norteamérica).

CUENTA CORRIENTE ESTIMADA POR EL PERSONAL Y LA EVALUACIÓN DE EQUILIBRIO EXTERNA Y LAS BRECHAS DEL TIPO DE CAMBIO REAL^{1/}

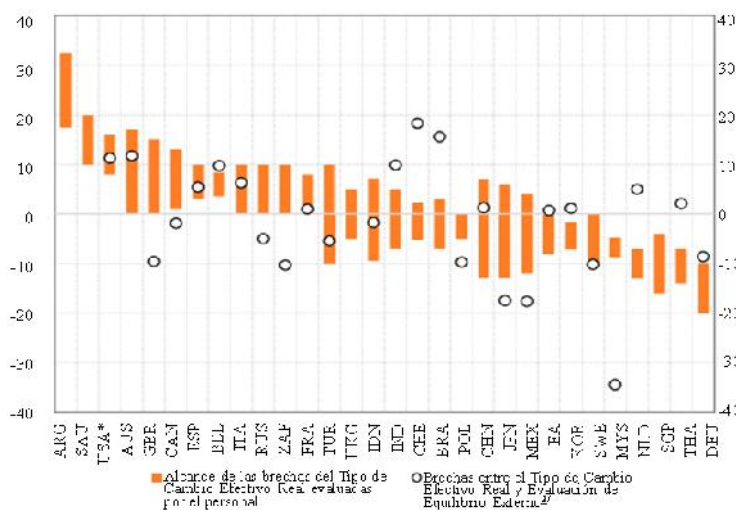
1. Brechas de cuenta corriente

-En porcentaje del P.B.-



2. Brechas del Tipo de Cambio Efectivo Real

-En porcentaje-



* Estados Unidos de Norteamérica.

^{1/} Ordenado por el punto medio de la brecha evaluada por el personal. La RAE de Hong Kong, Arabia Saudita y Singapur no tienen estimaciones de la Evaluación de Equilibrio Externo. Para Arabia Saudita, la brecha de cuenta corriente refleja una brecha de política fiscal.

^{2/} Las brechas la Evaluación de Equilibrio Externo y Tipo de Cambio Real se definen como el promedio de las regresiones basadas en índices y niveles (ver detalles en 2018 Informe del Sector Externo Refinamientos a la Metodología de Evaluación del Balance Externo – Complementario de Información).

FUENTE: Evaluaciones del personal del FMI.

PAÍSES DEL INFORME DEL SECTOR EXTERNO: RESUMEN DE INDICADORES DE EVALUACIÓN EXTERNA, 2017

País	Evaluación general	Cuenta Corriente (% del PIB)		Brecha de las normas evaluadas por el personal (% del PIB)			Brecha del Tipo de Cambio Efectivo evaluado por el personal (Porcentaje del PIB)			Posición de inversión internacional (% del PIB) ^{1/}			Estabilización de los Activos Externos Netos ^{2/}	Elasticidad del Tipo de Cambio Real ^{3/}	Error estándar en las normas ^{4/}
		Actual	Ciclo ajustado	Punto medio	Bajo	Alto	Punto medio	Bajo	Alto	Punto medio	Bajo	Alto			
Argentina	Débil	-4.8	-5.0	-3.3	-4.3	-2.3	25.0	17.5	32.5	4	46	49	0.5	0.13	0.8
Australia	Ampliamente más consistente	-2.5	-2.4	-1.0	-1.5	-0.5	8.5	0.0	17.0	-55	185	130	-2.7	0.20	1.0
Bélgica	Débil	-0.2	-0.3	-2.5	-3.5	-1.5	6.0	3.5	8.5	46	416	462	1.7	0.42	0.5
Brasil	Ampliamente más consistente	-0.5	-1.8	0.2	-0.3	0.7	-2.0	-7.0	3.0	-34	75	42	-1.2	0.10	1.1
Canadá	Moderadamente más débil	-2.9	-2.4	-1.9	-3.4	-0.4	7.0	1.0	13.0	19	203	222	0.4	0.27	1.1
China	Moderadamente más fuerte	1.4	1.4	1.7	0.2	3.2	-3.0	-13.0	7.0	15	43	58	1.6	0.23	1.6
Zona Euro ^{5/}	Moderadamente más fuerte	3.5	3.4	1.3	0.6	2.0	-4.0	-8.0	0.0	-1	222	221	-0.4	0.2	0.8
Francia	Moderadamente más débil	-0.6	-0.6	-1.6	-2.0	-1.0	4.0	0.0	8.0	-2.1	324	302	-0.7	0.25	0.5
Alemania	Sustancialmente más fuerte	8.0	8.3	5.0	3.8	6.3	-15.0	-20.0	-10.0	60	199	259	1.8	0.23	0.9
RAE Hong Kong	Ampliamente más consistente	4.3	3.3	0.0	-1.5	1.5	0.0	-5.0	5.0	409	1 197	1 606
India	Ampliamente más consistente	-1.9	-2.1	0.4	-0.6	1.4	-1.0	-7.0	5.0	-13	41	28	-2.3	0.17	1.4
Indonesia	Ampliamente más consistente	-1.7	-1.6	0.1	-1.4	1.6	-1.1	-9.4	7.2	-34	67	33	-2.7	0.18	1.5
Italia	Ampliamente más consistente	2.8	2.1	-0.3	-1.3	0.7	5.0	0.0	10.0	-7	172	165	-0.4	0.26	0.7
Japón	Ampliamente más consistente	4.0	3.6	0.5	-0.8	1.8	-3.5	-13.0	6.0	60	124	184	2.8	0.14	1.3
Corea	Moderadamente más fuerte	5.1	4.5	1.6	0.6	2.6	-4.5	-7.2	-1.7	16	78	94	0.9	0.36	0.8
Malasia	Fuerte	3.0	3.7	3.1	2.1	4.1	-6.8	-8.8	-4.8	-2	134	133	0.4	0.47	0.8
México	Ampliamente más consistente	-1.7	-1.4	0.5	-0.5	1.5	-4.0	-12.0	4.0	-46	101	55	-2.4	0.13	1.4
Países Bajos	Sustancialmente más fuerte	10.2	10.3	6.8	4.8	8.8	-10.0	-13.0	-7.0	74	1 177	1 251	2.6	0.74	0.9
Polonia	Ampliamente más consistente	0.3	0.8	1.0	0.0	2.0	-2.5	-5.0	0.0	-65	118	52	-3.2	0.43	0.6
Rusia	Moderadamente más débil	2.3	3.2	-1.3	-2.5	0.0	5.0	0.0	10.0	17	68	85	0.4	0.26	1.6
Arabia Saudita	Débil	2.2	...	-2.0	-3.0	-1.0	15.0	10.0	20.0	81	54	135
Singapur	Sustancialmente más fuerte	18.8	18.9	5.5	2.5	8.5	-10.0	-16.0	-4.0	248	869	1 118
Sudáfrica	Moderadamente más débil	-2.5	-2.5	-1.3	-2.3	-0.3	5.0	0.0	10.0	13	148	161	-1.4	0.27	1.3
España	Moderadamente más débil	1.9	1.5	-1.5	-2.5	-0.5	6.5	3.0	10.0	-85	254	169	-1.8	0.28	0.7
Suecia	Sustancialmente más fuerte	3.3	3.6	1.6	0.1	3.1	-5.0	-10.0	0.0	10	283	293	0.4	0.25	1.2
Suiza	Ampliamente más consistente	9.8	9.6	0.8	-1.2	2.8	-1.5	-5.3	2.3	127	587	714	8.9	0.53	1.3
Tailandia	Sustancialmente más fuerte	10.6	10.1	6.0	4.0	8.0	-10.5	-14.0	-7.0	-7	107	100	-0.5	0.64	1.7
Turquía	Débil	-5.6	-4.8	-2.2	-3.2	-1.2	0.0	-10.0	10.0	-54	80	27	-2.4	0.20	1.9
Reino Unido	Débil	-4.1	-4.0	-3.0	-5.0	-1.0	7.5	0.0	15.0	-13	535	523	-0.2	0.24	0.7
Estados Unidos de Norteamérica	Moderadamente más débil	-2.4	-2.3	-1.5	-2.0	-1.0	12.0	8.0	16.0	-40	183	143	-1.3	0.12	1.0

^{1/} Las estimaciones de la Posición de inversión internacional (NIIP por sus siglas en inglés) provienen de WEO. Las estimaciones del equipo nacional (informadas en las páginas del ISE) pueden diferir.

^{2/} El saldo de la cuenta corriente que estabilizaría la relación entre los Activos Externos Netos (NFA por sus siglas en inglés) y el PIB al nivel de NFA/PIB de referencia.

^{3/} Elasticidad supuesta que vincula un cambio en la cuenta corriente (como porcentaje del PIB) con un cambio en el Tipo de Cambio Real (en porcentaje).

^{4/} El error estándar de las normas de cuenta corriente estimadas para 2017.

^{5/} Las carencias de las normas y el Tipo de cambio real evaluadas por el personal de la zona del euro se calculan como los promedios ponderados del PIB de las carencias de normas y tipo de cambio real evaluadas por el personal para las 11 economías más grandes de la zona del euro.

FUENTE: Perspectivas de la economía mundial (WEO) del FMI, estadísticas financieras internacionales (IFS por sus siglas en inglés) y evaluaciones del personal.

**PAÍSES DEL INFORME DEL SECTOR EXTERNO: RESUMEN DE LAS BRECHAS DE LA CUENTA CORRIENTE Y LOS AJUSTES
EVALUADOS POR EL PERSONAL, 2017**

-En porcentaje del PIB-

País	Balance de la Cuenta Corriente [A]	Ajuste del ciclo de la Cuenta Corriente [B]	Evaluación de equilibrio externo en las normas de la Cuenta Corriente [C]	Brecha de la Evaluación de equilibrio externo en la Cuenta Corriente ^{1/} [D=B-C]	Personal evaluador de las brechas de la Cuenta Corriente ^{2/} [E]	Ajuste del personal			Comentarios
						Total	Norma	Otro	
Argentina	-4.8	-5.0	-1.7	-3.3	-3.3	0.0	
Australia	-2.5	-2.4	-0.6	-1.9	-1.0	-0.9	-0.9	...	Grandes necesidades de inversión debido a su tamaño y baja densidad de población.
Bélgica	-0.2	-0.3	2.2	-2.5	-2.5	0.0	Consideraciones de la Posición de inversión internacional/riesgos financieros.
Brasil	-0.5	-1.8	-2.4	0.7	0.2	0.5	0.5	...	Sesgos de medición y términos de intercambio; Demografía (datos actualizados).
Canadá	-2.9	-2.4	2.2	-4.6	-1.9	-2.7	-0.4	-2.3	
China	1.4	1.4	-0.3	1.7	1.7	0.0	
Zona Euro ^{3/}	3.5	3.4	1.5	1.9	1.3	0.6	0.4	0.2	Ver ajustes de países individuales.
Francia	-0.6	-0.6	0.9	-1.6	-1.6	0.0	
Alemania	8.0	8.3	2.8	5.5	5.0	0.5	0.5	...	Demografía (incertidumbre relacionada con la inmigración/repentina).
India	-1.9	-2.1	-3.0	0.9	0.4	0.5	0.5	...	Consideraciones de la Posición de inversión internacional/riesgos financieros.
Indonesia	-1.7	-1.6	-0.8	-0.8	0.1	-0.9	-0.9	...	Demografía (alto riesgo de mortalidad).
Italia	2.8	2.1	2.5	-0.3	-0.3	0.0	
Japón	4.0	3.6	3.2	0.4	0.5	-0.1	...	-0.1	Aumento temporal de las importaciones de energía tras el terremoto de 2011.
Corea	5.1	4.5	3.0	1.6	1.6	0.0	
Malasia	3.0	3.7	0.6	3.1	3.1	0.0	
México	-1.7	-1.4	-2.5	1.1	0.5	0.6	...	0.6	Caída temporal de la inversión (Cuenta Corriente subyacente).
Países Bajos	10.2	10.3	3.5	6.8	6.8	0.0	Demoras en el desembolso de los fondos de la Unión Europea que frenen la inversión pública.
Polonia	0.3	0.8	-1.7	2.4	1.0	1.4	...	1.4	Impacto de las sanciones económicas.
Rusia	2.3	3.2	3.8	-0.5	-1.3	0.7	0.7	...	Demografía (alto riesgo de mortalidad); sesgos de medición.
Sudáfrica	-2.5	-2.5	0.7	-3.2	-1.3	-1.9	-1.1	-0.8	Consideraciones de la Posición de inversión internacional/riesgos financieros.
España	1.9	1.5	1.4	0.1	-1.5	1.6	1.6	...	
Suecia	3.3	3.6	1.8	1.8	1.6	0.2	
Suiza	9.8	9.6	6.2	3.4	0.8	2.6	...	2.6	Sesgos de medición.
Tailandia	10.6	10.1	0.5	9.6	6.0	3.6	...	3.6	Incertidumbre política, términos de intercambio, auge temporal del turismo
Turquía	-5.6	-4.8	-0.9	-4.0	-2.2	-1.8	-1.0	-0.7	Consideraciones de la Posición de inversión internacional/riesgos financieros; reposición de oro.
Reino Unido	-4.1	-4.0	1.0	-5.0	-3.0	-2.0	...	-2.0	Sesgos de medición.
Estados Unidos de Norteamérica	-2.4	-2.3	-0.7	-1.6	-1.5	-0.1	
RAE Hong Kong	4.3	3.3	0.0	
Singapur	18.8	18.9	5.5	
Arabia Saudita	2.2	-2.0	
Discrepancia ^{5/}	0.03	

^{1/} Las cifras pueden no coincidir debido a los efectos de redondeo.

^{2/} Se refiere al punto medio de la brecha de la cuenta corriente.

^{3/} Los ajustes totales del personal incluyen el redondeo en algunos casos. El desglose entre la norma y otros factores (que afectan a la Cuenta Corriente subyacente) son tentativos.

^{4/} La norma de cuenta corriente de la zona del euro de la Evaluación de Equilibrio Externo se calcula como el promedio ponderado del PIB de las normas para las 11 economías más grandes de la zona del euro, ajustado por discrepancias en las transacciones intra-área (equivalentes al 0.6% del PIB en 2017). La brecha de la Cuenta Corriente evaluada por el personal se calcula como el promedio ponderado del PIB de las brechas evaluadas por el personal para las 11 economías más grandes de la zona del euro.

^{5/} Brecha promedio ponderada de las brechas de la Cuenta Corriente evaluadas por el personal.

FUENTE: Estimaciones del personal del FMI.

11. Las evaluaciones del Tipo de Cambio Real y de la cuenta corriente generalmente se mapearon estrechamente entre sí. Las evaluaciones del tipo de cambio continuaron basándose, en su mayor parte, en las opiniones del personal sobre la brecha de la cuenta corriente, asignadas a los tipos de cambio utilizando elasticidades

comerciales estimadas por separado (véase las gráficas *La cuenta corriente estimada por el personal y la Evaluación de Equilibrio Externa y las brechas del Tipo de Cambio Real y Cuenta corriente evaluada por el personal y las brechas del Tipo de Cambio Real, 2017*). En general, se consideró que los países con saldos en cuenta corriente que eran más altos (más bajos) de lo que justificaban los fundamentos y las políticas deseables tenían tipos de cambio infravalorados (sobrevalorados). En algunos casos, las discrepancias entre la cuenta corriente y la tasa de cambio reflejaron los movimientos rápidos del tipo de cambio que se consideraron temporales o no se reflejaron completamente en la cuenta corriente (debido a rezagos en la transmisión de los tipos de cambio a los volúmenes y precios del comercio). El tipo de cambio real de China se mantuvo en general en línea en medio de una brecha positiva en la cuenta corriente, que se ha reducido y se prevé que disminuirá con el tiempo ya que la apreciación real del *renminbi* de los últimos años sigue influyendo en la cuenta corriente. Otros ejemplos incluyen Turquía, donde la fuerte depreciación real de la lira en 2017 aún no se refleja en un menor déficit en cuenta corriente, e Italia, donde el saldo de la cuenta corriente se elevó a un nivel consistente con los fundamentos y las políticas deseables como la posición actual del ciclo financiero (con préstamos aún no rentables y una rentabilidad bancaria débil) enmascara la persistencia de la competitividad y las preocupaciones estructurales.

algunos casos prominentes, las brechas de política identificadas son muy inferiores a la explicación del exceso de desequilibrios externos (véase la *gráfica Aportaciones de la cuenta corriente en la brecha de política, 2017*). En estas circunstancias, las evaluaciones deben basarse en conocimientos específicos de cada país y análisis complementarios para determinar el papel de otras distorsiones, especialmente políticas estructurales, en la conducción de los desequilibrios externos excesivos. Se desarrollaron herramientas complementarias en el contexto de los refinamientos de este año para arrojar luz sobre el papel potencial de las políticas de producto y mercado laboral (véase el recuadro *Comprender los desequilibrios en exceso: el papel de los factores estructurales* y el *Informe del Sector Externo 2018: Refinamientos al Suplemento Técnico de la Evaluación del Balance Externo*, véase en el documento original), aunque específico del país. Los conocimientos siguen siendo necesarios para adaptar adecuadamente el asesoramiento de política estructural.

PAÍSES SELECCIONADOS DEL INFORME DEL SECTOR EXTERNO: CONTRIBUCIONES DE LAS BRECHAS DE POLÍTICA DE REGRESIÓN DE CUENTA CORRIENTE, 2017.

-Porcentaje del PIB-

País	Brecha de la Evaluación de Equilibrio Externo				Brecha fiscal					Brecha en la salud pública				
	Total ^{1/}	Identificado	Interno ^{2/}	Residuo	Interna					Interna				
					Total ^{1/}	Interna ^{2/}	Coefficiente	P	P*	Total ^{1/}	Interna ^{2/}	Coefficiente	P	P*
Argentina	-3.3	-0.1	-0.5	-3.1	-0.9	-1.5	0.3	-5.9	-1.2	-0.1	0.0	-0.4	6.5	6.5
Australia	-1.9	1.4	1.0	-3.2	0.7	0.0	0.3	-1.6	-1.6	0.0	0.1	-0.4	6.6	6.9
Bélgica	-2.5	-0.2	-0.6	-2.3	0.3	-0.3	0.3	-0.9	0.0	-0.1	0.0	-0.4	8.0	8.0
Brasil	0.7	0.8	0.4	-0.1	0.0	-0.6	0.3	-6.7	-4.8	0.1	0.2	-0.4	3.3	3.8
Canadá	-4.6	-0.3	-0.7	-4.2	0.5	-0.2	0.3	-1.3	-0.7	-0.1	0.0	-0.4	7.0	7.0
China	1.7	-0.5	-0.9	2.3	-0.2	-0.8	0.3	-4.0	-1.5	0.4	0.5	-0.4	3.2	4.5
Zona del Euro ^{3/}	1.9	0.7	0.3	1.2	0.4	-0.2	0.3	-0.8	-0.2	0.0	0.1	-0.4	8.0	8.1
Francia	-1.6	-0.9	-1.2	-0.7	-0.2	-0.8	0.3	-2.5	0.0	0.1	0.2	-0.4	8.3	8.7
Alemania	5.5	1.2	0.8	4.3	1.0	0.4	0.3	0.7	-0.5	-0.1	0.0	-0.4	9.5	9.5
India	0.9	2.5	2.1	-1.6	0.4	-0.3	0.3	-6.5	-5.8	0.0	0.1	-0.4	1.4	1.6
Indonesia	-0.8	2.1	1.8	-3.0	0.7	0.1	0.3	-2.3	-2.5	0.6	0.7	-0.4	1.2	3.0
Italia	-0.3	0.9	0.5	-1.3	0.0	-0.7	0.3	-1.6	0.5	-0.1	0.0	-0.4	6.8	6.8
Japón	0.4	-1.6	-2.0	2.0	-0.7	-1.4	0.3	-4.1	0.1	-0.1	0.0	-0.4	9.1	9.1
Corea	1.6	1.9	1.5	-0.3	1.5	0.8	0.3	2.5	0.0	0.4	0.5	-0.4	4.3	5.5
Malasia	3.1	-0.2	-0.5	3.3	0.0	-0.7	0.3	-3.1	-1.1	0.7	0.8	-0.4	2.2	4.1
México	1.1	0.5	0.1	0.6	0.6	0.0	0.3	-2.6	-2.5	0.3	0.4	-0.4	2.9	3.9
Países Bajos	6.8	1.9	1.5	4.9	1.2	0.5	0.3	1.0	-0.5	0.2	0.3	-0.4	8.1	8.8
Polonia	2.4	0.5	0.1	2.0	0.3	-0.4	0.3	-2.2	-1.0	0.1	0.2	-0.4	4.4	5.0
Rusia	-0.5	0.6	0.2	-1.1	-0.6	-1.2	0.3	-1.4	2.4	0.6	0.7	-0.4	3.6	5.4
Sudáfrica	-3.2	0.5	0.2	-3.8	0.2	-0.5	0.3	-3.9	-2.4	-0.1	0.0	-0.4	4.2	4.3
España	0.1	0.0	-0.3	0.1	-0.2	-0.9	0.3	-2.6	0.0	-0.1	0.0	-0.4	6.3	6.3
Suecia	1.8	1.5	1.1	0.3	0.8	0.2	0.3	0.9	0.3	-0.1	0.0	-0.4	8.0	8.0
Suiza	3.4	-0.5	-0.9	3.9	0.7	0.1	0.3	0.2	0.0	-0.1	0.0	-0.4	7.4	7.4
Tailandia	9.6	1.8	1.4	7.8	1.0	0.3	0.3	-0.6	-1.5	0.0	0.1	-0.4	3.2	3.5
Turquía	-4.0	-1.3	-1.7	-2.6	0.3	-0.3	0.3	-3.0	-2.0	-0.1	0.0	-0.4	3.6	3.6
Estados Unidos de Norteamérica	-5.0	-0.4	-0.8	-4.6	-0.1	-0.8	0.3	-2.3	0.0	-0.1	0.0	-0.4	7.9	7.9
Reino Unido	-1.6	-0.6	-0.9	-1.0	-0.4	-1.1	0.3	-4.8	-1.5	-0.4	-0.3	-0.4	8.9	8.2

Continúa...

^{1/} Contribución total después del ajuste por coherencia multilateral.

^{2/} Incluye la contribución de las brechas de política interna a la brecha identificada. La contribución total de la brecha de política exterior es constante e igual al 0.4% para todos los países.

^{3/} La contribución interna total es equivalente al coeficiente * (P-P*).

^{4/} La brecha de la cuenta corriente de la zona del euro y las contribuciones a la brecha política se calculan como los promedios ponderados del PIB de las brechas de la cuenta corriente de la Evaluación de Equilibrio Externo y las contribuciones a la brecha política para las 11 economías más grandes de la zona del euro.

FUENTE: Estimaciones del personal técnico del FMI.

PAÍSES SELECCIONADOS DEL INFORME DEL SECTOR EXTERNO: CONTRIBUCIONES DE LAS BRECHAS DE POLÍTICA DE REGRESIÓN DE CUENTA CORRIENTE, 2017

-Porcentaje del PIB-

País	Brecha del crédito privado					Brecha del FXI					(k-controlado)	
	Total ^{1/}	Interna ^{2/}	Coficiente	P	P*	Total ^{1/}	Interna ^{2/}	Coficiente	P	P*	Total ^{1/}	Interna ^{2/}
Argentina	0.0	-0.1	-0.1	1.0	0.0	0.7	0.9	0.8	2.3	0.0	0.1	0.3
Australia	0.9	0.8	-0.1	-7.8	0.0	-0.1	0.1	0.8	0.6	0.0	-0.1	0.0
Bélgica	-0.2	-0.2	-0.1	2.3	0.0	-0.1	0.0	0.8	1.4	0.0	-0.1	0.0
Brasil	0.7	0.6	-0.1	-6.1	0.0	-0.1	0.0	0.8	0.3	0.0	0.0	0.1
Canadá	-0.5	-0.5	-0.1	5.2	0.0	-0.1	0.0	0.8	0.0	0.0	-0.1	0.0
China	-1.4	-1.5	-0.1	14.0	0.0	0.3	0.4	0.8	1.2	0.0	0.3	0.5
Zona del Euro ^{3/}	0.5	0.4	-0.1	-7.8	-3.5	-0.1	0.0	0.8	0.0	0.0	-0.1	0.0
Francia	-0.5	-0.6	-0.1	5.5	0.0	-0.1	0.0	0.8	-0.1	0.0	-0.1	0.0
Alemania	0.5	0.4	-0.1	-8.9	-5.0	-0.1	0.0	0.8	-0.2	0.0	-0.1	0.0
India	0.7	0.7	-0.1	-6.3	0.0	0.8	1.0	0.8	2.5	0.0	0.5	0.7
Indonesia	0.2	0.1	-0.1	-1.4	0.0	0.4	0.5	0.8	1.7	0.0	0.2	0.3
Italia	1.3	1.2	-0.1	-11.8	0.0	-0.1	0.0	0.8	0.1	0.0	-0.1	0.0
Japón	-0.5	-0.6	-0.1	5.5	0.0	-0.1	0.0	0.8	0.3	0.0	-0.1	0.0
Corea	0.2	0.1	-0.1	-1.3	0.0	-0.1	0.1	0.8	0.7	0.0	-0.1	0.0
Malasia	-0.3	-0.4	-0.1	3.5	0.0	-0.5	-0.4	0.8	-1.2	0.0	0.0	0.1
México	-0.3	-0.3	-0.1	3.2	0.0	-0.3	-0.1	0.8	-0.4	0.0	0.1	0.2
Países Bajos	0.8	0.7	-0.1	-6.9	0.0	-0.1	0.0	0.8	-0.3	0.0	-0.1	0.0
Polonia	0.1	0.1	-0.1	-0.7	0.0	0.1	0.2	0.8	1.1	0.0	-0.1	0.0
Rusia	0.5	0.4	-0.1	-3.9	0.0	0.2	0.4	0.8	3.8	0.0	-0.1	0.0
Sudáfrica	0.5	0.4	-0.1	-4.2	0.0	-0.1	0.1	0.8	0.4	0.0	0.0	0.1
España	0.6	0.5	-0.1	-15.0	-10.0	-0.1	0.0	0.8	0.5	0.0	-0.1	0.0
Suecia	1.0	0.9	-0.1	-9.0	0.0	-0.1	0.0	0.8	0.1	0.0	-0.1	0.0
Suiza	-0.9	-0.9	-0.1	9.0	0.0	-0.1	0.0	0.8	0.0	0.0	-0.1	0.0
Tailandia	-0.6	-0.6	-0.1	6.1	0.0	1.4	1.5	0.8	8.1	0.0	0.0	0.1
Turquía	-1.0	-1.0	-0.1	10.1	0.0	-0.5	-0.4	0.8	-1.1	1.7	-0.1	0.0
Estados Unidos de Norteamérica	0.1	0.0	-0.1	0.0	0.0	-0.1	0.0	0.8	0.4	0.0	-0.1	0.0
Reino Unido	0.5	0.4	-0.1	-4.0	0.0	-0.1	0.0	0.8	0.0	0.0	-0.1	0.0

^{1/} Contribución total después del ajuste por coherencia multilateral.

^{2/} Incluye la contribución de las brechas de política interna a la brecha identificada. La contribución total de la brecha de política exterior es constante e igual al 0.4% para todos los países.

^{3/} La contribución interna total es equivalente al coeficiente * (P-P*).

^{4/} La brecha de la cuenta corriente de la zona del euro y las contribuciones a la brecha política se calculan como los promedios ponderados del PIB de las brechas de la cuenta corriente de la Evaluación de Equilibrio Externo y las contribuciones a la brecha política para las 11 economías más grandes de la zona del euro.

FUENTE: Estimaciones del personal técnico del FMI.

Comprender los desequilibrios en exceso: el papel de los factores estructurales^{1/}

Este recuadro resume las herramientas complementarias que se han desarrollado (en el contexto de los refinamientos) para arrojar luz sobre la relación entre los desequilibrios excesivos y las políticas estructurales en los mercados laborales y de productos.

Marco conceptual: la eliminación de las distorsiones asociadas al mercado de productos y las políticas del mercado laboral generalmente están orientadas a aumentar la capacidad productiva de la economía, pero también afectan la cuenta corriente en el corto y mediano plazo (Obstfeld y Rogoff, 2006; Cacciatore y otros 2016, 2016), a través del

- *Canal de productividad:* los cambios en las políticas estructurales aumentan las oportunidades de inversión, la disponibilidad de recursos y la productividad. Estas reformas mejoran la cuenta corriente si la producción aumenta más que la demanda interna, y las ganancias de productividad se producen principalmente en el sector transable.
- *Canal de competitividad de precios:* una mayor flexibilidad salarial puede aumentar la cuenta corriente a través de ganancias de competitividad. Una mayor flexibilidad del mercado de bienes reduce el poder de fijación de precios de las empresas, pero podría tener un efecto de equilibrio general inflacionario (provocado por la entrada de nuevas empresas y el aumento de la demanda laboral) que perjudica la competitividad y reduce la cuenta corriente.
- *Canal de incertidumbre:* las reformas que reducen la incertidumbre deberían aumentar la inversión firme, pero su efecto sobre el ahorro precautorio y, por lo tanto, la cuenta corriente es ambiguo (Gosh y Ostry, 1997).

Enfoque empírico: la falta de tiempo adecuado y la cobertura del país previenen la inclusión de indicadores estructurales directamente en los modelos de Evaluación de Equilibrio Externo (EBA por sus siglas en inglés). Como alternativa, el personal utilizó indicadores estructurales disponibles de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Foro Económico Mundial (FEM) para un subconjunto de países o años para examinar su relación con el residuo inexplicado estimado de la cuenta corriente del modelo la Evaluación de Equilibrio Externo. El objetivo es comprender en qué medida las brechas inexplicadas se ven afectadas por las desviaciones reglamentarias del mercado de productos y del mercado de trabajo con respecto a las mejores prácticas, al tiempo que se identifican políticas que ayudan a reducir las brechas estructurales nacionales y los desequilibrios excesivos de la cuenta corriente.

Resultados y aplicación: En línea con la literatura, tanto empírica (Jaumotte y otros, 2010, Cheung y otros 2013, FMI 2017 y Kerdrain y otros 2010) y teórico (Cacciatore y otros 2016a), los resultados según los datos de la OCDE, reducir las cargas en el “sistema de licencias y permisos” puede ayudar a reducir el saldo de cuenta corriente de un país a medida que aumenta la inversión de nuevas empresas y su demanda adicional de mano de obra ejerce presión al alza sobre los salarios y reduce la competitividad. Mientras tanto, abordar ciertas rigideces del mercado laboral relajando las leyes de protección del empleo puede mejorar la cuenta corriente a través de ganancias de competitividad ya que las empresas son más capaces de ajustar los ingresos y costos laborales, incluso como resultado de cambios en el poder de negociación de los empleados. Los resultados comparables son válidos para las medidas de facto del Foro Económico Mundial (FEM) de rigideces del producto y del mercado laboral, que indican que el saldo de la cuenta corriente se reduce con una disminución de los procedimientos para iniciar un negocio, pero mejora con una mejor cooperación en las relaciones laborales. Las rigideces en las regulaciones del mercado de productos pueden ayudar a explicar

los residuos positivos en economías clave (Alemania, Japón, Corea), mientras que las distorsiones en los mercados laborales pueden explicar los residuos negativos en otros (Italia, Sudáfrica). Estas herramientas complementarias brindan resultados consistentes a nivel multilateral que sirven para orientar las recomendaciones de políticas, que continuarán confiando en los conocimientos específicos de cada país para adaptar el asesoramiento adecuadamente. Estas herramientas se seguirán perfeccionando a medida que se reúna la experiencia y se alivien las restricciones de disponibilidad de datos.

^{1/} Preparado por Carolina Osorio-Buitron. Para una discusión más detallada, ver el Informe del Sector Externo 2018: *Refinamientos a la Metodología de Evaluación del Balance Externo-Suplemento Técnico*. FUENTE: Informe del Sector Externo 2018.

- En muchos países con saldos de cuenta corriente superiores a los deseados (como Alemania, Corea, Países Bajos, Suecia, Tailandia), una posición fiscal más ajustada de lo deseable contribuyó, mientras que otras políticas macroeconómicas desempeñaron un papel en otros lugares (por ejemplo, un gasto insuficiente en salud en Corea, compras de divisas en Tailandia)⁸⁰. Mientras tanto, en China, las contribuciones positivas de un gasto insuficiente en salud y una renovada acumulación de reservas fueron en gran parte compensadas por políticas fiscales y crediticias continuas que, indeseablemente, se perdieron desde una perspectiva de mediano plazo. Mientras tanto, las regulaciones del mercado de productos que inhiben la entrada de las empresas debido a los obstáculos para comenzar un negocio parecen haber frenado la inversión en varias de estas economías (Alemania, Corea, Malasia).

- En el otro extremo, una política fiscal más flexible que la deseable contribuyó significativamente a los saldos en cuenta corriente inferiores a los garantizados

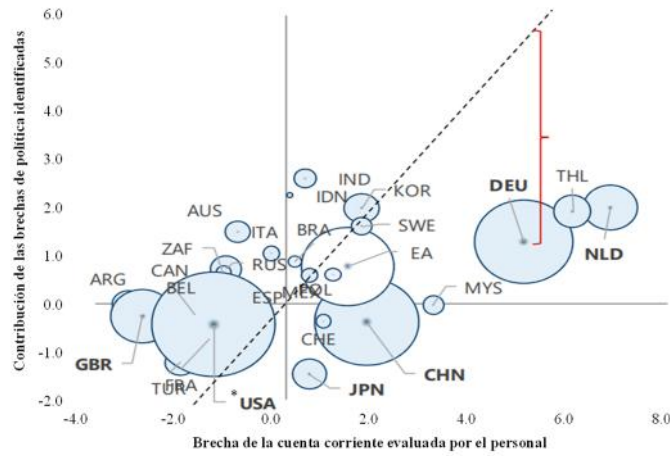
⁸⁰ La contribución general positiva de la brecha fiscal también refleja políticas más permisivas que las deseadas en el resto del mundo, incluso en economías con déficit excesivo, como el Reino Unido y Estados Unidos de Norteamérica.

de grandes Economías Avanzadas (Francia, España, Reino Unido, Estados Unidos de Norteamérica) y algunas EMED (Argentina, Rusia, Sudáfrica, Turquía), mientras que el crédito fácil contribuyó a lagunas negativas en la cuenta corriente en otros (Canadá, Francia, Turquía). De manera similar, las regulaciones del mercado laboral que aumentan los costos laborales a través de la protección laboral estricta parecen haber contribuido a una competitividad débil en algunos de estos casos.

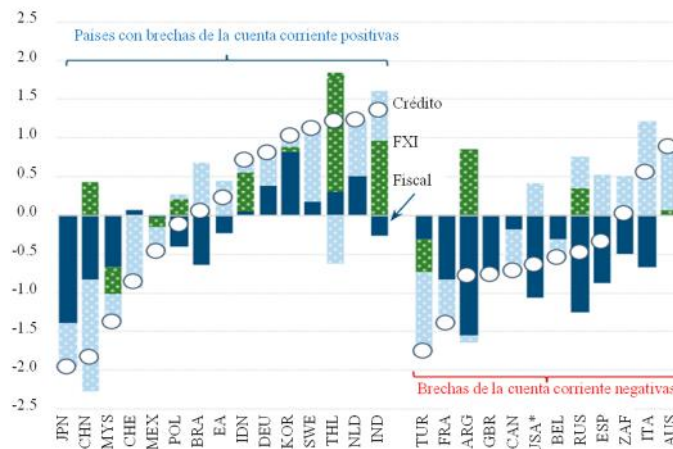
- En algunos países sin exceso de desequilibrios externos, ciertas políticas se compensan entre sí, enmascarando problemas estructurales subyacentes. En Japón, por ejemplo, la política fiscal es más eficaz de lo deseado probablemente esto ayudó a contener el superávit de la cuenta corriente, parece enmascarar el efecto de las distorsiones subyacentes del mercado de productos que frena la inversión. En otras economías (Brasil e Italia), el crédito inferior al deseado, en medio de una inversión débil, aumentó los saldos de las cuentas corrientes, enmascarando los problemas subyacentes de competitividad que empujaron a la cuenta corriente en la dirección opuesta.

APORTACIONES DE LA CUENTA CORRIENTE EN LA BRECHA DE POLÍTICA, 2017 -Porcentaje del PIB-

1. Calificaciones de la cuenta corriente y los vacíos de política evaluados por el personal^{1/}



2. Contribución de las principales brechas de la política interna



* Estados Unidos de Norteamérica

^{1/} Tamaño del punto proporcional a los desequilibrios externos en porcentaje del PIB mundial. Contribución de (componentes internos y externos de) brechas de política identificadas para la brecha en la cuenta corriente, con base en el coeficiente de la Evaluación de Equilibrio Externo estimado y las políticas deseables evaluadas por el personal.

^{2/} Componente nacional de la brecha de política identificada.

FUENTE: Cálculos del personal del FMI.

13. La intervención cambiaria se mantuvo apagada durante 2017, excepto en algunos casos⁸¹. Continuando con la tendencia observada en años anteriores, la intervención cambiaria tuvo un papel limitado en el manejo del exceso de desequilibrios externos durante 2017, con algunas excepciones. Entre las economías del Informe del Sector Externo, Tailandia se destaca por haber comprado una cantidad significativa de reservas (y contratos a plazo) a pesar de tener reservas más que adecuadas y un saldo de cuenta corriente mayor que el deseable. La acumulación de reservas también fue considerable en la India a pesar de los niveles adecuados de reservas, aunque es coherente con la preservación de los saldos de las cuentas corrientes que estaban ampliamente en línea. Mientras tanto, después de dos años de marcada desacumulación y de un relajamiento de las posiciones de corto plazo, China registró una menor acumulación neta positiva de reservas en 2017. Las compras de divisas de Argentina y Sudáfrica en 2017 reflejaron su necesidad de acumular reservas y contener apreciación de monedas ya sobrevaluadas. En el caso de Turquía, la caída de las reservas de divisas se vio compensada por el aumento de las tenencias de oro.

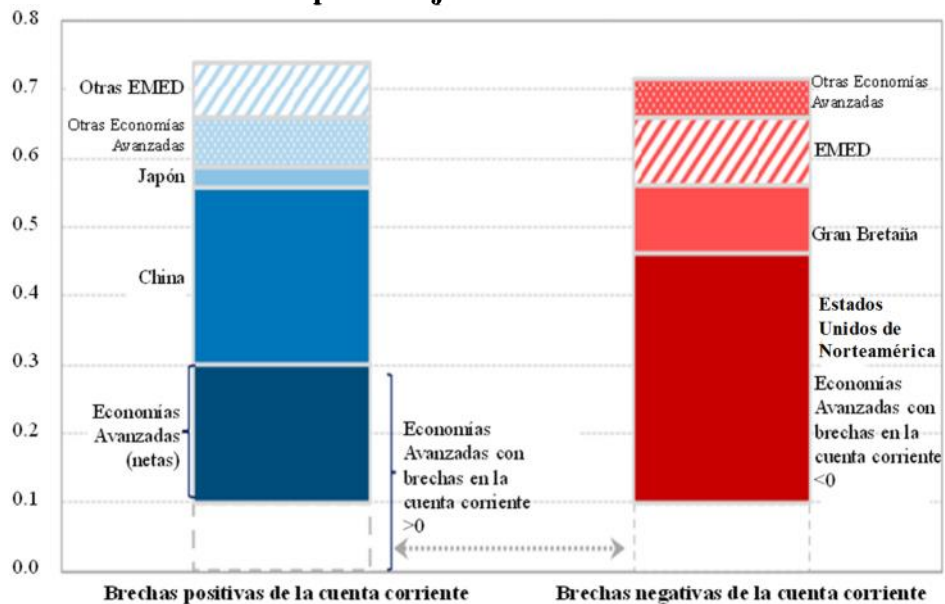
Una visión global del exceso de desequilibrios

14. Los desequilibrios excesivos en la cuenta corriente en general se mantuvieron sin cambios y se concentraron en unas pocas economías grandes en 2017 (véase la gráfica *Diferencias en la cuenta corriente global, 2017*). Las brechas de la cuenta corriente mundial se mantuvieron relativamente sin cambios en aproximadamente 1.5% del PBI mundial en 2017, lo que indica que alrededor del 40-50% del superávit y déficit mundial no se puede remontar a los fundamentos y las políticas deseables. Los saldos de cuenta corriente inferiores a lo deseable se concentraron en las Economías Avanzadas: concretamente el Reino Unido, Estados Unidos de Norteamérica y algunas

⁸¹ El análisis se basa en estimaciones del personal y está sujeto a un margen de error. El acceso a datos FXI oportunos, precisos y completos es clave para la supervisión bilateral y multilateral del Fondo. La publicación de datos de FXI también es deseable como una cuestión de transparencia y buena política, ya que permitiría aumentar la comprensión y la credibilidad de las políticas y los marcos macroeconómicos.

EMED vulnerables (Argentina, Turquía). Entretanto, se concentraron saldos de cuenta corriente superiores a los deseados en la zona del euro, otras economías avanzadas (Corea, Singapur, Suecia) y China. La pequeña brecha positiva en la cuenta corriente de Japón, si bien dentro del rango ampliamente en línea, contribuyó a las diferencias en la cuenta corriente mundial. Los desequilibrios externos excesivos de los países miembros de la zona del euro siguen explicando una parte importante del exceso de desequilibrios mundiales.

DIFERENCIAS EN LA CUENTA CORRIENTE GLOBAL, 2017
-En porcentaje del PIB mundial-



^{1/} Sólo se incluyen los países del Informe del Sector Externo, y las 5 economías sistémicas informaron individualmente. Las Economías Avanzadas con brechas en la cuenta corriente positivas (negativas) incluyen Alemania y los Países Bajos (Bélgica, Francia, Italia y España).

FUENTE: Cálculos del personal del FMI.

15. La persistencia de desequilibrios externos excesivos, especialmente en el lado de los excedentes, continúa siendo una característica del paisaje global. El mismo conjunto de economías, especialmente del lado de los desequilibrios excesivos positivos, ha mostrado un considerable exceso de desequilibrios externos durante gran parte del período posterior a la crisis financiera mundial. Se registraron saldos de cuenta

corriente superiores a los deseados durante un período sostenido en países del norte de Europa (Alemania, Países Bajos, Suecia) y asiáticos (China, Corea, Malasia, Singapur), aunque las brechas positivas se redujeron algo en algunos (China, Corea, Malasia, Suecia). Mientras tanto, del lado de los desequilibrios excesivos negativos, ha ocurrido más reconfiguración en el pasado y continúa en marcha. Estrechando las brechas negativas en algunas EMED (Brasil, India, Indonesia, México), los países de la zona del euro (Francia, Italia, España) y los principales exportadores de petróleo (Arabia Saudita) fueron más que compensados por mayores brechas negativas en las principales Economías Avanzadas (principalmente Estados Unidos de Norteamérica). La constelación y la evolución de los desequilibrios externos excesivos sugieren que los mecanismos de ajuste de los precios siguen siendo débiles, especialmente para los países con superávit, y que las medidas de política generalmente han sido inadecuadas o insuficientes.

Evaluaciones individuales de la economía

A. Las evaluaciones del sector externo

Las evaluaciones del sector externo utilizan una amplia gama de métodos, incluida la Evaluación de Equilibrio Externo (ABE) desarrollada por el Departamento de Investigación del FMI para estimar los saldos de cuenta corriente deseados y los tipos de cambio reales (véase el documento de trabajo del FMI WP / 13/272 para una descripción completa de la metodología de la ABE y el Anexo I del Informe del Sector Externo de 2015 para una discusión de los refinamientos más recientes). Este año, como se hace periódicamente, los modelos EBA se refinaron para reflejar los conocimientos adquiridos desde la última ronda de cambios. Refinamientos dirigidos a capturar mejor el papel que ciertos fundamentos (demografía, instituciones y potenciales sesgos de medición de la cuenta corriente), políticas macroeconómicas (intervención cambiaria y excesos de crédito) y otras características estructurales podrían desempeñar en impulsar

la dinámica de la cuenta corriente. Se puede encontrar una descripción completa de los refinamientos en el Suplemento técnico Informe del Sector Externo 2018.

En todos los casos, la evaluación general se basa en el juicio del personal del FMI basándose en las aportaciones proporcionadas por estas estimaciones modelo y otros análisis. Dado que las estimaciones están sujetas a incertidumbre, las evaluaciones generales se presentan en rangos. Las evaluaciones del sector externo se basan en los datos y en las proyecciones del personal técnico del FMI al 22 de junio de 2018.

Las evaluaciones externas discuten una amplia gama de indicadores externos: la cuenta corriente, el tipo de cambio real, los flujos y medidas de las cuentas de capital y financieras, divisas y reservas, y el activo o pasivo externo⁸². Las evaluaciones de la economía individual se discuten con las autoridades respectivas como parte de la vigilancia bilateral.

B. Selección de economías incluidas en el informe

Las 30 economías sistémicas analizadas en detalle en este Informe e incluidas en las evaluaciones de economía individual se enumeran a continuación (véase documento original), para este caso solo se tomare en cuenta México. Fueron elegidos sobre la base de una ponderación igual de la clasificación global de cada economía en términos de PIB de poder adquisitivo, como se utiliza en Perspectivas de la economía mundial del FMI, y en términos del nivel de comercio bruto nominal.

⁸² Las tasas de cambio efectivas reales 2018 (REER por sus siglas en inglés) se estiman sobre la base de los datos disponibles al 22 de junio de 2018.

MÉXICO		Evaluación general
Posición y trayectoria de activos y pasivos externos	<p>Fondo: La posición de inversión internacional de México fue -45.7% del PBI en 2017 (los activos y pasivos brutos en el extranjero fueron 54.8 y 100.6% del PIB, respectivamente). En los últimos cinco años, La posición de inversión internacional se ha mantenido relativamente estable en alrededor del -47% del PIB, con flujos de balanza de pagos negativos ampliamente compensados por el tipo de cambio, y otros efectos de valuación. Si bien los activos de cartera conocidos son pequeños, los pasivos de cartera se ubicaron en 43.5% del PIB en 2017, de los cuales alrededor de una quinta parte eran tenencias de bonos del gobierno en moneda local. Una parte predominante de los pasivos cambiarios estaba denominada en dólares estadounidenses (80% en el caso de títulos públicos federales en circulación). El 95% de los pasivos de títulos de deuda fueron a largo plazo, principalmente en moneda extranjera (41%) y en bonos denominados en moneda local (28%), con vencimientos promedio de 21 y 8 años, respectivamente. Se prevé que la relación Posición de inversión internacional-PIB disminuirá solo marginalmente a alrededor del -44% para 2023.</p> <p>Evaluación: Si bien la posición de inversión internacional es sostenible, las grandes tenencias de pasivos en cartera extranjera bruta podrían ser una fuente de vulnerabilidad en caso de volatilidad financiera global. Un debilitamiento significativo del peso podría complicar la formulación de políticas a través de exposiciones al balance general.</p>	<p>En 2017, la posición del sector externo de México fue en general coherente con los fundamentos de mediano plazo y las políticas deseables. La depreciación del peso en 2016 y principios de 2017 contribuyó al fortalecimiento de la cuenta corriente en 2017. La incertidumbre sobre las relaciones comerciales futuras con los Estados Unidos de Norteamérica también contribuyó a una disminución de la inversión privada, mientras que la inversión pública siguió disminuyendo debido a una disminución en inversión de la petrolera estatal (PEMEX). La infravaloración del tipo de cambio efectivo se revirtió parcialmente durante la segunda mitad de 2017, reflejando una reducción percibida en el riesgo de acciones proteccionistas severas. Teniendo en cuenta los efectos temporales en el tipo de cambio, el personal evalúa la Cuenta corriente y el tipo de cambio para mantenerse en línea con los fundamentos de mediano plazo y las políticas deseables.</p> <p>Posibles respuestas de política: A pesar de la ausencia de desequilibrios externos en este punto, más reformas estructurales para mejorar la competitividad y fortalecer las exportaciones serán esenciales para impulsar el crecimiento mientras se mantiene la sostenibilidad externa también en el mediano y largo plazo. Las autoridades se comprometieron a reducir el requisito de endeudamiento del sector público del 4.6% del PIB en 2014 al 2.5% en 2018, y alcanzaron este objetivo con un margen ya en 2017. El banco central establece la política monetaria para asegurar que la inflación permanezca cerca el objetivo del 3%. El personal recomienda que las autoridades continúen confiando en la tasa de cambio flotante como el principal amortiguador y que utilicen la intervención cambiaria únicamente para evitar condiciones de mercado desordenadas. La línea de crédito flexible del FMI proporciona un amortiguador adicional contra los riesgos de cola globales.</p>
Cuenta Corriente	<p>Fondo. En 2017, el déficit de la cuenta corriente (CC) continuó reduciéndose a 1.7% del PIB (1.4% ajustado cíclicamente), desde 2.1% en 2016. Esto fue impulsado por una disminución tanto de la inversión pública como privada, la primera en particular relacionada con la inversión en petróleo y gas por parte de la compañía petrolera estatal, PEMEX, y la segunda parte en parte debido a la incertidumbre sobre las relaciones comerciales externas. A pesar de los precios más altos del petróleo, el balance del petróleo cayó aún más, reflejando una baja producción continua, aunque esto fue más que compensado por un saldo excepcionalmente fuerte de bienes no petroleros.</p> <p>Evaluación: El modelo Evaluación de Equilibrio Externo estima una norma de cuenta corriente ajustada cíclicamente de -2.5% del PIB en 2017⁸³. Esto implica una brecha de la CC de 1.1% del PBI en 2017. El personal estima una brecha algo menor</p>	

⁸³ La estimación de la norma de cuenta corriente tiene un error estándar de 1.4 por ciento.

	dentro del rango de -0.5 y 1.5% del PIB, ya que la reducción temporal de la inversión se relajará en el futuro, respaldada en parte por la mejora del sentimiento y el fortalecimiento del peso, aunque las incertidumbres siguen siendo altas ⁸⁴ .		
Evaluación de la Cuenta Corriente 2017	Cuenta Corriente actual	-1.7	
	Ajuste del ciclo de la Cuenta Corriente	-1.4	
	Evaluación de equilibrio externo de la cuenta corriente	-2.5	
	Evaluación de equilibrio externo de la brecha de la cuenta corriente	1.1	
	Ajuste del personal del FMI	0.6	
	Brecha en los cálculos del personal del FMI en la cuenta corriente.	0.5	
Tipo de cambio real	<p>Fondo: El Tipo de cambio real promedio en 2017 fue 2.2% más fuerte que el promedio de 2016. Se apreció en un 15.5% con respecto a su mínimo de enero de 2017, lo que refleja un riesgo percibido reducido de medidas proteccionistas severas por parte de socios comerciales clave. La tasa de cambio flotante ha sido un amortiguador clave en un entorno global inestable. En 2018, el peso inicialmente se fortaleció sustancialmente con un mayor optimismo sobre las negociaciones del TLCAN, pero esto se revirtió completamente desde mediados de abril hasta mediados de mayo debido a la incertidumbre del TLCAN, con el peso alcanzando su nivel más débil desde principios de 2017. A partir de mayo de 2018, el tipo de cambio real se depreció un 2.4% con respecto al promedio de 2017.</p> <p>Evaluación: La regresión del tipo de cambio real del nivel de evaluación de equilibrio externo estima una sobrevaloración del 11.9% en 2017. El enfoque del índice arroja una mayor infravaloración (23.2%). El personal le da menos peso al enfoque del índice, ya que ha demostrado que el peso está constantemente subvaluado durante los últimos 9 años. El enfoque de la sostenibilidad externa sugiere una infravaloración del 1.5% y la brecha de la Cuenta corriente evaluada por el personal implica una sobrevaloración del 3.8% (aplicando una elasticidad estimada de 0.13). Teniendo en cuenta todas las estimaciones y las incertidumbres que las rodean, el personal evalúa la brecha de intercambio real efectiva de México para</p>		

⁸⁴ Más específicamente, evaluado por el personal cíclicamente ajustado CA es algo más amplio que implícito en el modelo EBA (-2.0 en lugar de -1.4% del PIB).

	estar en el rango de 4 a -12%. Por lo tanto, el peso está en línea con los fundamentos.	
<p>Cuentas de capital y financieras: flujos y medidas de política</p>	<p>Fondo: Durante 2010-2014, una gran parte de las entradas de capital se destinó a la compra de papel del gobierno emitido localmente y otras inversiones de cartera. En 2015-2017, los flujos brutos de la cartera se desaceleraron marcadamente. Los flujos netos de títulos públicos en moneda local fueron marginalmente negativos en 2017, debido principalmente a la eliminación de oportunidades de arbitraje previas que favorecen las tenencias de valores en pesos a corto plazo. En el futuro, se espera que las reformas estructurales conduzcan a una mayor IED (Inversión Extranjera Directa), mientras que es poco probable que las entradas de cartera vuelvan a las altas tasas de crecimiento anteriores.</p> <p>Evaluación: El vencimiento promedio prolongado de la deuda soberana y la alta participación del financiamiento en moneda local reducen la exposición de las finanzas públicas a los riesgos de depreciación. El sector bancario está bien capitalizado y líquido, y se considera que es resistente a los grandes <i>shocks</i>. Los niveles de deuda corporativa no financiera son bajos y los riesgos cambiarios están bien cubiertos por las coberturas naturales y financieras. No obstante, la fuerte presencia de inversionistas extranjeros deja a México expuesto a un mayor riesgo de reversiones de flujos de capital y aumentos de primas de riesgo. Las autoridades se han abstenido de las medidas de gestión del flujo de capital. Los riesgos del flujo de capital también se mitigan mediante políticas macroeconómicas prudentes.</p>	
<p>Intervención del tipo de cambio y nivel de reservas</p>	<p>Fondo: El banco central mantiene su compromiso con un tipo de cambio flotante, que ha sido el principal amortiguador, mientras que la intervención discrecional se usa únicamente para evitar condiciones de mercado desordenadas. En el pasado, el banco central acumuló reservas principalmente a través de compras de los ingresos netos en moneda extranjera de la compañía petrolera estatal, que han disminuido sustancialmente, y ocasionalmente a través de subastas⁸⁵. A fines del 2017, las reservas de divisas habían disminuido a 175.5 mil millones de dólares estadounidenses (15.3% del PIB) de 178.0 dólares a fines del 2016. En febrero de 2017, la Comisión de Cambios anunció un nuevo programa de cobertura cambiaria, lo que le permitió al Banco de México ofrecer hasta 20 mil millones de</p>	

⁸⁵ Los mecanismos de intervención basados en reglas estuvieron vigentes entre el 8 de diciembre de 2014 y el 17 de febrero de 2016. Durante este tiempo, los montos anunciados previamente se ofrecieron automáticamente para subasta cuando el tipo de cambio se depreció por más de un umbral (1 o 1.5%) en un día dado. También se usaron subastas regulares sin precio mínimo. Desde el 17 de febrero de 2016, las autoridades pasaron a la intervención discrecional y la utilizaron solo una vez en 2016 y una vez en 2017 (2 mil millones de dólares estadounidenses). Los datos sobre los montos de intervención se publican semanalmente.

	<p>dólares de futuros no entregados (NDF) liquidados en pesos con un vencimiento de hasta 12 meses. El programa se agrega al juego de herramientas de las autoridades para contrarrestar las condiciones desordenadas del mercado. Varias subastas tuvieron lugar en 2017, con un total de ventas de NDF de 5.5 mil millones de dólares. A mediados de mayo, no se habían realizado nuevas ventas de NDF u otras intervenciones discrecionales en 2018.</p> <p>Evaluación: Con el 123% de la métrica ARA y el 271% de la deuda a corto plazo (con el vencimiento restante), el nivel actual de reservas extranjeras sigue siendo adecuado. El personal recomienda que las autoridades continúen manteniendo reservas a un nivel adecuado a mediano plazo. El acuerdo de línea de crédito flexible ha sido un complemento efectivo para las reservas internacionales, proporcionando protección contra los riesgos globales de cola.</p>	
--	--	--

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.

Fuente de información:

<http://www.imf.org/en/Publications/ESR/Issues/2018/07/19/2018-external-sector-report>

Signos de desaceleración del crecimiento económico en los países de la OCDE (OCDE)

El 8 de agosto de 2018, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) informó que los indicadores Compuestos Avanzados (ICA)⁸⁶, diseñados para medir con seis y nueve meses de anticipación los puntos de inflexión de la actividad económica en relación a su tendencia muestran signos de una

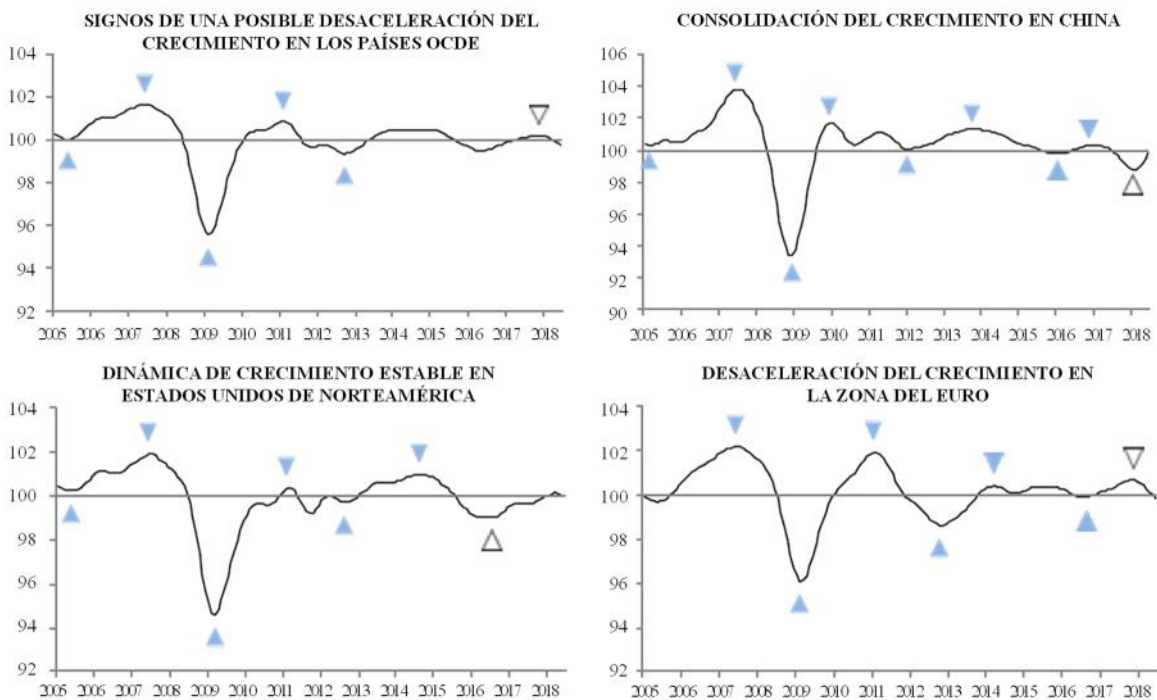
⁸⁶ También conocidos como Indicadores Líderes Compuestos (*Composite Leading Indicators MEI*) ofrecen señales tempranas de los puntos de inflexión y de las fluctuaciones de la actividad económica alrededor de su nivel potencial a largo plazo. Cuenta con información disponible de los países miembros y de las economías clave que no son miembros. Además, son una herramienta que ayuda a las autoridades y desarrolladores de políticas públicas, a identificar la fase en la que se encuentra el ciclo económico y de negocios de un país. Incluye datos como la actividad industrial, el desempeño de las empresas que cotizan en Bolsa, el PIB y la confianza del consumidor, entre otros. Las variables como los índices de precios al consumidor y a los productores, así como la paridad de poder de compra (PPC), son información necesaria para analizar la inflación y los cambios de volumen de la producción en el tiempo y entre los países. La OCDE ofrece datos para países miembros y no miembros seleccionados y con una buena cobertura de series cronológicas, exactamente lo que se necesita para el análisis económico.

desaceleración del crecimiento en los países de la zona OCDE, a la que pertenecen 36⁸⁷ de las principales economías mundiales.

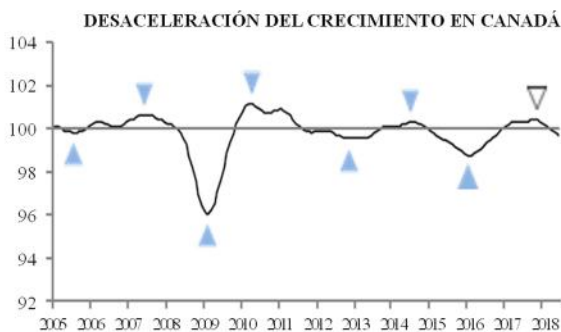
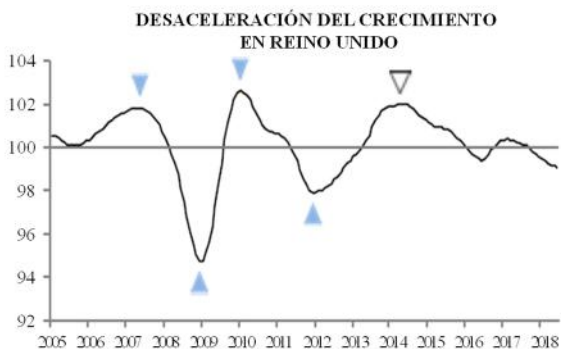
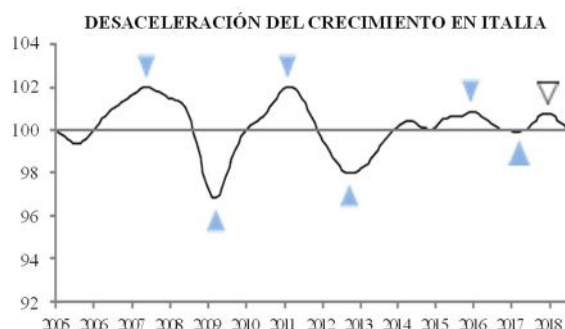
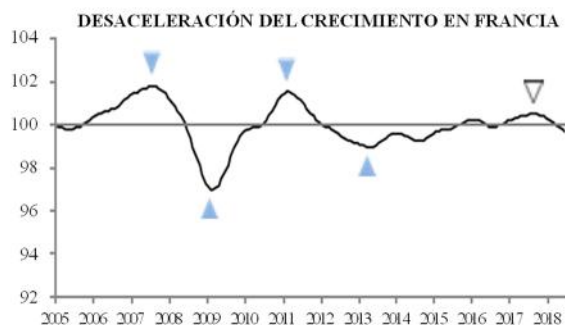
Los ICA señalan una desaceleración del crecimiento en Canadá y en la zona euro, principalmente en Alemania, Francia e Italia, así como en Reino Unido.

En Estados Unidos de Norteamérica y Japón, el indicador reportó una tendencia hacia un crecimiento estable.

Para las principales economías emergentes, el índice prevé una consolidación del crecimiento en la India y en el sector industrial de China. Por el contrario, en Brasil y Rusia, los ICA señalan una desaceleración del crecimiento económico.



⁸⁷ Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Corea, Lituania, Luxemburgo, Letonia, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, República Eslovaca, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos de Norteamérica.





FUENTE: OCDE.

Las gráficas anteriores muestran los indicadores compuestos avanzados específicos de cada país. Los puntos de inflexión de los indicadores compuestos avanzados en general miden seis meses antes los puntos de inflexión de la actividad económica en relación con su tendencia. La línea horizontal al 100 representa la tendencia. Los triángulos sólidos marcan los puntos de inflexión mientras que los triángulos vacíos indican puntos de inflexión provisional que pueden ser modificados.

INDICADORES COMPUESTOS AVANZADOS ^{1/}

	Proporción con relación a la tendencia, amplitud ajustada Media a largo plazo=100					Variación mensual Porcentaje					Variación Anual (%)	Perspectiva del ciclo de crecimiento
	2018					2018						
	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Último mes	
Zona OCDE	100.1	100.0	100.0	99.9	99.8	-0.05	-0.08	-0.09	-0.09	-0.09	-0.33	Signos de una posible desaceleración del crecimiento
Zona euro	100.4	100.3	100.1	100.0	99.9	-0.12	-0.14	-0.15	-0.14	-0.13	-0.58	Desaceleración del crecimiento
Asia G5 ^{2/}	99.5	99.5	99.7	99.8	100.1	0.01	0.08	0.12	0.17	0.23	0.10	Consolidación del crecimiento
G7	100.2	100.1	100.0	100.0	99.9	-0.02	-0.05	-0.07	-0.08	-0.08	-0.13	Dinámica de crecimiento estable
Canadá	100.1	100.0	99.9	99.8	99.7	-0.12	-0.12	-0.12	-0.10	-0.09	-0.64	Desaceleración del crecimiento
Francia	100.1	100.0	99.9	99.8	99.7	-0.13	-0.14	-0.13	-0.11	-0.10	-0.80	Desaceleración del crecimiento
Japón	100.1	100.0	99.9	99.9	99.8	-0.06	-0.06	-0.05	-0.05	-0.07	-0.34	Dinámica de crecimiento estable
Alemania	100.7	100.5	100.3	100.2	100.1	-0.16	-0.18	-0.17	-0.14	-0.11	-0.55	Desaceleración del crecimiento
Italia	100.6	100.5	100.3	100.2	100.1	-0.12	-0.14	-0.14	-0.13	-0.13	-0.11	Desaceleración del crecimiento
Reino Unido	99.4	99.3	99.2	99.1	99.0	-0.09	-0.11	-0.10	-0.07	-0.08	-1.17	Desaceleración del crecimiento
Estados Unidos de N.	100.1	100.1	100.1	100.0	100.0	0.07	0.02	-0.03	-0.06	-0.08	0.32	Dinámica de crecimiento estable
Brasil	103.5	103.6	103.6	103.5	103.3	0.23	0.12	0.00	-0.11	-0.19	2.40	Desaceleración del crecimiento
China ^{3/}	98.8	99.0	99.2	99.4	99.8	0.01	0.12	0.20	0.28	0.41	-0.20	Consolidación del crecimiento
India	100.5	100.7	101.0	101.2	101.4	0.21	0.22	0.22	0.22	0.22	2.33	Consolidación del crecimiento
Rusia	100.8	100.7	100.6	100.5	100.4	-0.01	-0.05	-0.08	-0.11	-0.13	0.10	Desaceleración del crecimiento

^{1/} Los indicadores compuestos avanzados para 32 países de la OCDE y 6 economías no pertenecientes a la OCDE están disponibles en la dirección siguiente: http://stats.oecd.org/default.aspx?datasetcode=MEI_CLI.

^{2/} China, India, Indonesia, Japón y Corea.

^{3/} La serie de referencia para China es el valor agregado de la industria.

Como se observa en el cuadro los datos al mes de junio, refieren que los Indicadores Líderes Compuestos (MEI por sus siglas en inglés) o indicadores Compuestos Avanzados (ICA) de los países OCDE, que anticipan el desempeño futuro de la economía, se situaron en 99.8 puntos, con lo que completan un segundo registro

consecutivo en desaceleración y debajo de la tendencia de equilibrio ubicada en los 100 puntos.

Cabe resaltar que en el detalle de la información estadística se observa que son 18 países miembros que arrojaron indicadores debajo de la tendencia, esto es, con un ICA inferior a los 100 puntos, donde está incluido México. Esto significa que poco más de la mitad de los países OCDE se desaceleran.

Para el caso de México, en junio se completó un tercer avance mínimo en el indicador del ciclo económico que mide la OCDE, ubicando al ICA en 99.1 puntos.

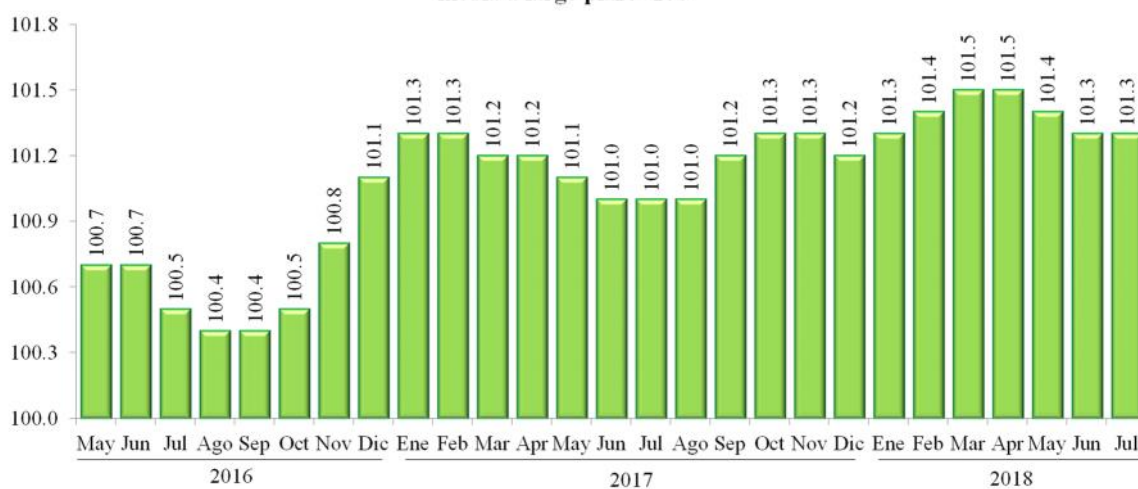


Con este nivel, el ciclo de negocios y económico de México ha mantenido una tendencia a la baja, pero logra un avance lento que le permite tocar un indicador no visto desde los 99 puntos presentados en septiembre de 2017.

No obstante, a la marginal mejora, el ciclo económico y de negocios para México se encuentra por debajo de la media en la que está el de los países OCDE, que se ubicó en junio en 99.8 puntos.

**PUNTOS DE INFLEXIÓN DE LOS INDICADORES COMPUESTOS
AVANZADOS DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA**

-Proporción con relación a la tendencia, amplitud ajustada,
media a largo plazo=100-



FUENTE: OCDE.

Entre los países que consiguieron con su ICA ubicarse en la tendencia estable de crecimiento del ciclo de negocios y económico, destaca Estados Unidos de Norteamérica, el principal socio comercial de México, presentó 101.3 puntos en su indicador para julio, nivel en el que se encuentra por segundo mes consecutivo.

Fuente de información:

<https://www.oecd.org/fr/sdd/indicateurs-avances/OECD-CLI-08-2018-Fr.pdf>

https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MEI_CLI

Perspectivas Económicas Mundiales

¿La marea está cambiando?

Asia del Sur (BM)

En junio de 2018, el Banco Mundial (BM) publicó el reporte “Perspectivas Económicas Mundiales ¿La marea está cambiando?”. A continuación se presenta el Capítulo: Sur de Asia.

Se prevé que el crecimiento en Asia del Sur se acelerará a 6.9% en 2018 de 6.6% en 2017, reflejando principalmente el desvanecimiento de la actividad económica en la India. Se espera que el crecimiento en el resto de la región se estabilice en 5.6% en 2018. En el horizonte de pronóstico, se prevé que el crecimiento alcance el 7.1% en promedio en 2019-2020, reflejando el fortalecimiento de base amplia en toda la región. A pesar de la posibilidad de sorpresas al alza a nivel mundial de la actividad, los riesgos para las perspectivas aún se inclinan a la baja. Los riesgos a la baja se relacionan con los factores internos, especialmente las desviaciones de política en medio de importantes necesidades de ajuste fiscal y factores externos, incluida la posibilidad de un endurecimiento más rápido de lo esperado de las condiciones financieras mundiales y un aumento de las tensiones comerciales mundiales.

La evolución reciente

El crecimiento en Asia del Sur se desaceleró, pero se mantuvo fuerte con un estimado de 6.6% en 2017 (véase las gráficas *La evolución reciente*). El crecimiento en la región ha mejorado marcadamente desde mediados de 2017 y continuó firme a principios de 2018, lo que refleja la mejora de los consumidores y confianza del inversionista, con una mayor inversión y reafirmando las exportaciones (por ejemplo, Bangladesh, India, Sri Lanka). El crecimiento en el sur de Asia sigue dependiendo de la demanda interna, con un ligero apoyo del crecimiento de las exportaciones (por ejemplo, Bangladesh, India). El crecimiento de las importaciones se acelera en medio del fortalecimiento de la demanda interna, mientras mayor sean los precios de la energía también se está contribuyendo a un mayor deterioro del comercio y al saldo de la cuenta corriente (por ejemplo, India, Nepal, Pakistán).

Las condiciones del mercado financiero interno y externo han sido en general de apoyo, pero los márgenes de los bonos soberanos han aumentado en 2018 en medio de las crecientes expectativas de inflación y la normalización de la política monetaria en las

economías avanzadas. La política monetaria en la región se ha mantenido ampliamente flexible y ha respaldado un rápido crecimiento del crédito (por ejemplo, Bangladesh, Pakistán); sin embargo, el Banco Estatal de Pakistán subió recientemente su tasa de interés para reducir las crecientes presiones externas. La inflación ha estado aumentando en la región recientemente, y está cerca o por encima de los objetivos en algunos países (por ejemplo, India, Sri Lanka). En muchos países, el déficit presupuestario sigue siendo considerable o se han ampliado aún más en 2018, reflejando ingresos más débiles de lo previsto y políticas expansivas (por ejemplo, Bangladesh, Nepal) con políticas fiscales generalmente procíclicas en la región.

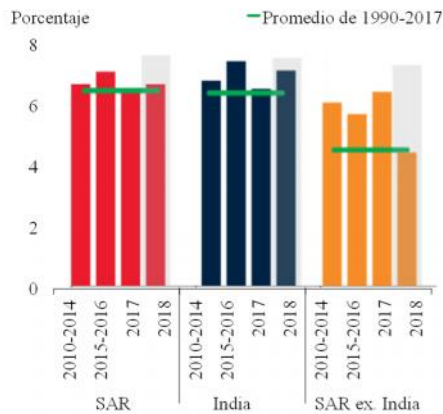
El crecimiento del PIB de la India tocó fondo a mediados de 2017 después de desacelerarse durante cinco trimestres consecutivos, y desde entonces ha mejorado significativamente, con un impulso que continuará en 2018 gracias a la recuperación de la inversión. Aunque el crecimiento de la inversión fue aún moderadamente menor en 2017 que en 2016, los indicadores de alta frecuencia sugieren que se aceleró hasta 2018. Las interrupciones temporales causadas por la implementación del impuesto a los bienes y servicios se disiparon a mediados de 2017 y la producción manufacturera y la producción industrial continuó firme desde entonces (Banco Mundial 2018)⁸⁸.

⁸⁸ El Banco Mundial (2018m) presenta una sección completa sobre estructura del impuesto sobre bienes y servicios.

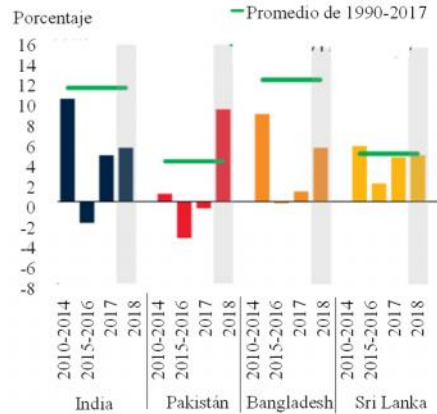
REGIÓN DE ASIA DEL SUR (SAR): LA EVOLUCIÓN RECIENTE

El crecimiento en el sur de Asia se moderó en 2017 a un estimado de 6.6%. La actividad económica en 2018 sigue dependiendo principalmente de la demanda interna, con un apoyo mejorado pero modesto del crecimiento del volumen de exportación, a pesar del fuerte repunte del comercio mundial. Los saldos de las cuentas corrientes se han deteriorado debido a las mayores importaciones y al aumento de los precios del petróleo. La fuerte demanda interna ha respaldado el crecimiento del crédito y la inflación está por encima o cerca de los objetivos del banco central. La inversión de China ha aumentado en la región, especialmente a través del Corredor Económico China-Pakistán.

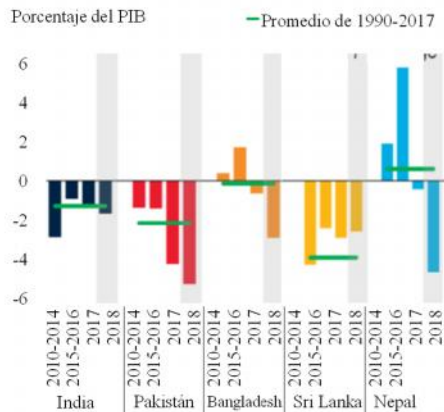
A. Crecimiento del PIB



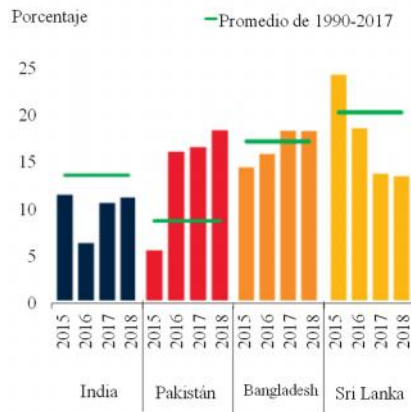
B. Exportaciones

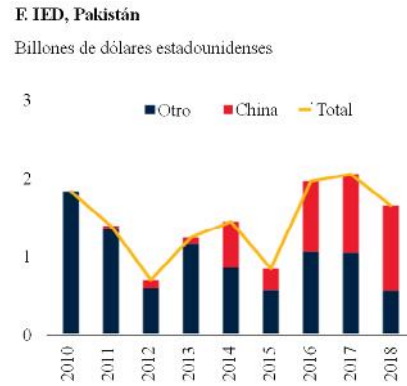
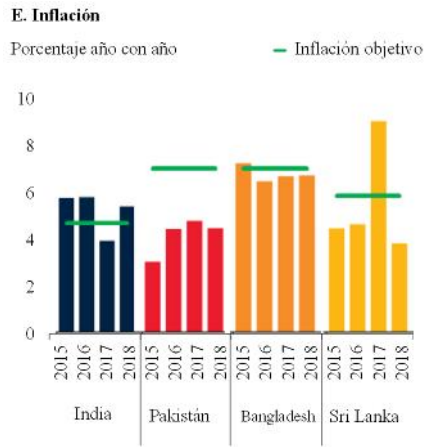


C. Saldo de la cuenta corriente



D. Crecimiento del crédito





- A. SAR significa Región de Asia del Sur. Tasas de crecimiento agregadas calculadas utilizando ponderaciones constantes del PIB del dólar estadounidense. En 2010. El área sombreada indica pronósticos.
Los datos para 2018 son pronósticos.
- B. Los datos se refieren al volumen comercial de bienes y servicios no factoriales. El área sombreada indica pronósticos.
Los datos para 2018 son pronósticos. Los datos de Bangladesh, India y Pakistán se basan en el año fiscal.
Los datos de Sri Lanka se basan en el año calendario.
- C. El área sombreada indica pronósticos. Los datos de Bangladesh, India y Pakistán se basan en datos fiscales año. Los datos de Sri Lanka se basan en el año calendario.
- D. La última observación es marzo de 2018.
- E. Última observación es abril de 2018.
- F. Las cifras de 2018 (AF2017/18) son de julio a febrero.

FUENTE: *Haver Analytics*, Fondo Monetario Internacional, Junta de Inversiones de Pakistán, Banco Mundial.

El crecimiento en la región, excluida la India, se ha mezclado en la primera mitad de 2018. En Bangladesh, el crecimiento se ha recuperado después de los desastres naturales de mediados de 2017 (por ejemplo, inundaciones y deslizamientos de tierra) y la actividad se ha mantenido fuerte y amplia en 2018. En Sri Lanka, la actividad en 2018 se ha visto respaldada por una recuperación de la inversión, especialmente en los sectores de la construcción y la agricultura, y actividades relacionadas, siguiendo una desaceleración en 2017 impulsada en parte por condiciones climáticas adversas.

El crecimiento del PIB de Pakistán aumentó en el año fiscal 2017/2018, apoyado por proyectos de infraestructura financiados por el Corredor Económico China-Pakistán (CPEC), mejoras en el suministro de energía y un crecimiento persistente del consumo privado. En Bután, el crecimiento se ha moderado, en parte debido a los retrasos en los proyectos hidroeléctricos. Sin embargo, el crecimiento sigue siendo fuerte, en 5.8% en año fiscal 2017/2018. En Afganistán, la recuperación continúa siendo interrumpida por los desafíos de seguridad y la incertidumbre política.

Perspectivas

Se prevé que el crecimiento en Asia Meridional repuntará al 6.9% en 2018, reflejando principalmente los efectos declinantes de los factores temporales que debilitaron la actividad en la India (véase las gráficas *Perspectivas* y *riesgos*). El pronóstico se mantiene prácticamente sin cambios desde enero de 2018. La demanda interna es el motor clave del crecimiento en la región, aunque la reafirmación de las exportaciones debería brindar apoyo adicional en 2018 (Banco Mundial 2018). El escenario base supone una moderación de la recuperación del comercio mundial, mayores precios de los productos básicos y un endurecimiento gradual de las condiciones financieras mundiales.

Se prevé que el crecimiento en India se acelere a 7.3% en año fiscal 2018/2019 y 7.5% en promedio en 2019-2020, reflejando un fuerte consumo privado y una inversión

firme, en línea con las proyecciones de enero. En el resto de la región, el crecimiento se mantendrá estable en alrededor del 5.6% en 2018 y durante el horizonte de pronóstico, ya que las recuperaciones en curso en Bangladesh, Pakistán y Sri Lanka se compensan con un crecimiento más lento en Afganistán, Bután y Maldivas. En Pakistán, se estima que el crecimiento del PIB aumentará al 5.8% en el año fiscal 2017/2018, antes de moderarse al 5.0% en el año fiscal 2018/2019, reflejando políticas más estrictas para mejorar la estabilidad macroeconómica. En Bangladesh, se espera que el crecimiento se recupere de los efectos de los desastres naturales en el año fiscal 2017/2018 y alcance el 6.7% en el año fiscal 2018/2019, respaldado en parte por el sólido crecimiento de las exportaciones y las remesas. Se prevé que el PIB de Sri Lanka crezca un 4.6% en promedio durante el período 2018-2020, reflejando una recuperación de los efectos de los desastres naturales del año pasado sobre la agricultura, así como un fuerte crecimiento del consumo y la inversión. Luego del fuerte repunte en el año fiscal 2016/2017 de los efectos de los devastadores terremotos en el año fiscal 2015/2016, se pronostica que el crecimiento del PIB de Nepal se moderará a 4.6% en el año fiscal 2017/2018 y un promedio de 4.3% en 2019-2020. En Bhután y Maldivas, el crecimiento continuará beneficiándose de la construcción y los servicios, especialmente del turismo, y un promedio de 7.4 y 5%, respectivamente, en el horizonte de pronóstico. En Afganistán, el crecimiento seguirá siendo moderado debido a los continuos desafíos de seguridad y la incertidumbre política.

Las tasas de crecimiento per cápita en la región son fuertes y se espera que ayuden a reducir la pobreza en los próximos años, especialmente en la India. No obstante, abordar los puntos débiles estructurales subyacentes y las vulnerabilidades macroeconómicas siguen siendo desafíos clave en la región (Farole y Pathikonda 2016, Banco Mundial 2018).

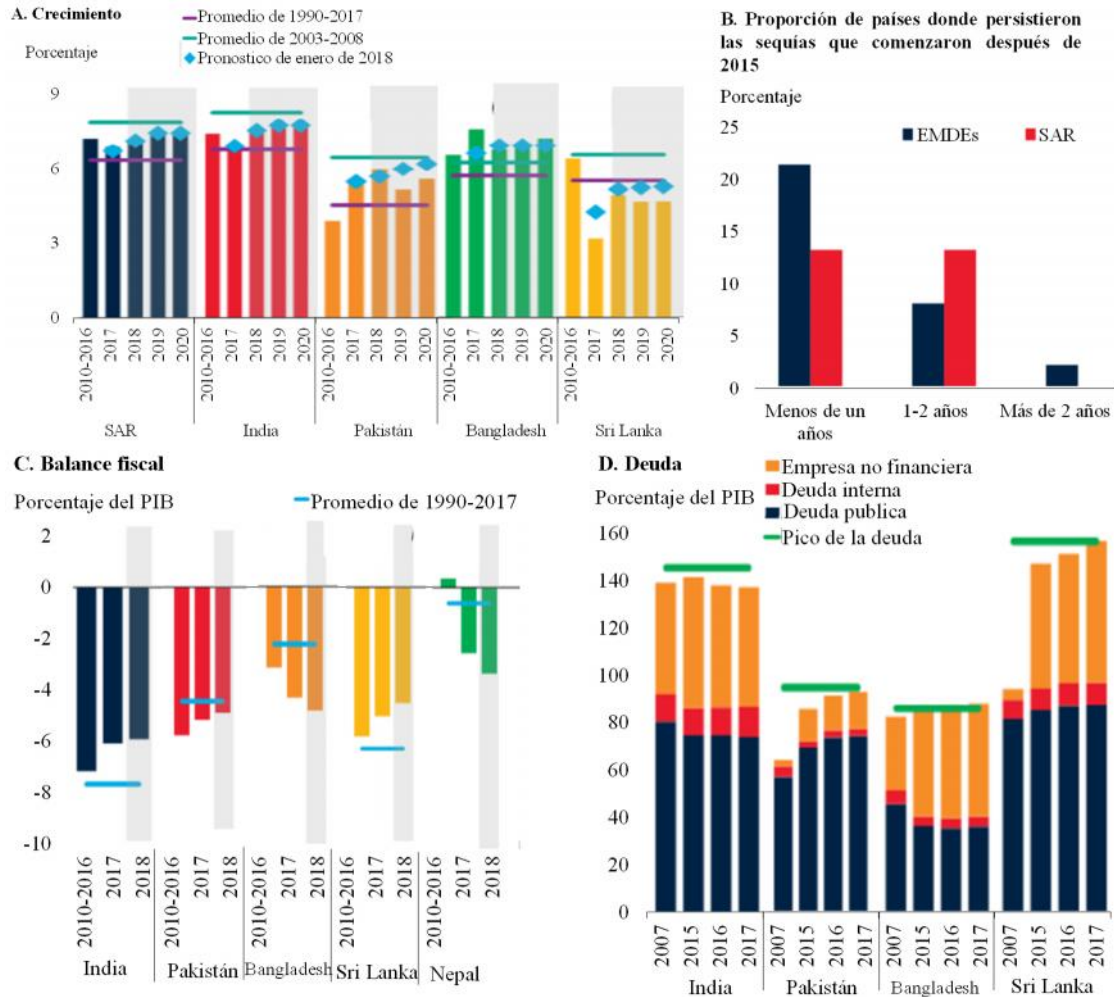
Riesgos

Los riesgos para las perspectivas del sur de Asia se inclinan a la baja, aunque las sorpresas alcistas para el crecimiento mundial siguen siendo una posibilidad en el corto plazo. Estos incluyen desviaciones de la política interna, renovados desafíos de seguridad y desastres naturales. Las perspectivas también podrían verse negativamente afectadas por las conmociones externas, como un endurecimiento brusco de las condiciones financieras mundiales y una escalada del proteccionismo comercial, a pesar de que la región está relativamente menos abierta al comercio. Dado que el sur de Asia es un importador neto de petróleo, un alza en los precios del petróleo podría amplificar las vulnerabilidades macroeconómicas y afectar la actividad económica.

En varios países, un mayor deterioro de los saldos fiscales (por ejemplo, India, Maldivas, Pakistán y Sri Lanka), un continuo aumento de la deuda y un aumento del déficit por cuenta corriente (por ejemplo, Pakistán) presentan vulnerabilidades significativas debido a un endurecimiento o condiciones de financiamiento externo (Basu, Eichengreen y Gupta 2015). Además, un revés en la implementación de reformas para resolver el debilitamiento de los balances de los sectores corporativo y financiero podría retrasar la recuperación de la inversión actualmente en curso y frenar el crecimiento del crédito en la región.

REGIÓN DE ASIA DEL SUR (SAR): PERSPECTIVAS Y RIESGOS

Se prevé que el crecimiento en la región aumente hasta el 6.9% en 2018 y se establezca en torno al 7.1% en el mediano plazo. La demanda interna continuará siendo el principal motor de crecimiento. Los desastres naturales y las sequías persistentes siguen siendo un riesgo a la baja para la actividad económica. La región continúa enfrentando vulnerabilidades fiscales significativas.



- A. SAR significa Región de Asia del Sur.
 - A.C. Las áreas sombreadas representan el pronóstico. Los datos de Bangladesh, India y Pakistán se basan en el año fiscal. Los datos de Sri Lanka se basan en el calendario del año.
 - D. El pico se define como la proporción más alta de deuda respecto del PIB desde 2005T1. Se identificó que ocurrió en 2009T3 en India, 2017T2 en Pakistán, en 2017T3 en Bangladesh y 2017T3 en Sri Lanka. Los datos de 2017 reflejan el 2017T3. Deuda total compuesta de crédito a corporaciones no financieras, hogares y deuda del gobierno general. Todos los datos se basan en el año calendario.
- FUENTE: Banco de Pagos Internacionales, Base de Datos de Eventos de Emergencia (www.emdat.be, Bruselas, Bélgica), Instituto de Finanzas Internacionales, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial.

Un aumento de la incertidumbre política (por ejemplo, Afganistán, Bangladesh, Pakistán, Sri Lanka) y un mayor deterioro en el entorno de seguridad en algunos países

(por ejemplo, Afganistán) podrían reducir la confianza y retrasar el crecimiento. En los últimos años, la cantidad de personas y áreas geográficas afectadas por desastres naturales como sequías, inundaciones y terremotos ha aumentado en la región. Un aumento en la prevalencia de los desastres naturales, incluidos los causados por el cambio climático, podría afectar la infraestructura, la producción agrícola y la actividad económica en general (por ejemplo, Bután, Nepal y Sri Lanka).

RESUMEN DEL PRONÓSTICO DE ASIA DEL SUR
-Crecimiento real del PIB a precios de mercado en porcentaje, a menos que se indique lo contrario-

							Diferencias porcentuales con respecto a las proyecciones de enero de 2018		
	2015	2016	2017 ^{e/}	2018 ^{f/}	2019 ^{f/}	2020 ^{f/}	2018 ^{f/}	2019 ^{f/}	2020 ^{f/}
EMDE Asia del Sur, PIB^{1/}, 2/	7.1	7.5	6.6	6.9	7.1	7.2	0.0	-0.1	0.0
(Promedio incluyendo países con cuentas nacionales completas y datos de balanza de pagos) ^{3/}									
EMDE Asia del Sur, PIB ^{3/}	7.1	7.5	6.7	6.9	7.2	7.2	0.0	0.0	0.0
PIB per cápita (dólares estadounidenses)	5.8	6.2	5.4	5.6	5.9	6.0	-0.1	-0.1	0.0
Paridad del poder adquisitivo del PIB	7.1	7.5	6.7	6.9	7.1	7.2	0.0	-0.1	0.0
Consumo privado	5.5	8.4	7.6	6.6	6.9	7.0	-0.6	-0.2	-0.1
Consumo público	2.6	13.8	6.7	9.7	8.8	8.5	0.0	-0.4	-0.7
Inversión fija	5.5	4.7	10.3	7.6	7.7	7.7	1.5	0.7	0.0
Exportaciones, GNFS ^{4/}	-5.0	0.9	4.5	5.7	6.1	6.1	0.2	-0.4	-0.6
Importaciones, GNFS ^{4/}	-3.8	0.3	6.2	7.5	6.5	6.1	2.1	0.8	0.2
Exportaciones netas, contribución al crecimiento	-0.1	0.1	-0.6	-0.7	-0.4	-0.3	-0.5	-0.3	-0.2
Elementos de las notas: PIB^{2/}	15/16	16/17	17/18^{e/}	18/19^{f/}	19/20^{f/}	20/21^{f/}	18/19^{f/}	19/20^{f/}	20/21^{f/}
Asia del Sur, excluida la India	5.4	5.8	5.6	5.6	5.6	5.7	-0.2	-0.3	-0.3
India	8.2	7.1	6.7	7.3	7.5	7.5	0.0	0.0	0.0
Pakistán (costo del factor)	4.6	5.4	5.8	5.0	5.4	5.4	-0.8	-0.6	-0.6
Bangladesh	7.1	7.3	6.5	6.7	7.0	7.0	0.0	0.3	0.3

Nota: ^{e/} = estimación; ^{f/} = pronóstico. EMDE = Mercado Emergente y Economía en Desarrollo. Las proyecciones del Banco Mundial se actualizan con frecuencia en función de nueva información y circunstancias cambiantes (globales). En consecuencia, las proyecciones presentadas aquí pueden diferir de las contenidas en otros documentos del Banco, incluso si las evaluaciones básicas de las perspectivas de los países no difieren en un momento dado en el tiempo.

^{1/} El PIB a precios de mercado y los componentes del gasto se miden en dólares estadounidenses constantes de 2010.

^{2/} Los datos de la cuenta nacional de ingresos y productos se refieren a los años fiscales (AF) para los países de Asia del Sur, mientras que los agregados se presentan en términos del calendario del año. El año fiscal se extiende del 1° de julio al 30 de junio en Bangladesh, Bután y Pakistán, del 16 de julio al 15 de julio en Nepal, y del 1° de abril al 31 de marzo en la India.

^{3/} El agregado de la subregión no incluye en Afganistán, Bután y Maldivas, cuyas limitaciones de datos impiden la predicción de los componentes del PIB.

^{4/} Exportaciones e importaciones de bienes y servicios no factoriales (GNFS). Para obtener información adicional, visite www.worldbank.org/gep. Diferencias porcentuales con respecto a las proyecciones de enero de 2018.

FUENTE: Banco Mundial (BM).

PRONÓSTICO PARA LOS PAÍSES DE ASIA DEL SUR
-Crecimiento real del PIB a precios de mercado en porcentaje, a menos que se indique lo contrario-

							Diferencias porcentuales con respecto a las proyecciones de enero de 2018		
	2015	2016	2017 ^{e/}	2018 ^{f/}	2019 ^{f/}	2020 ^{f/}	2018 ^{f/}	2019 ^{f/}	2020 ^{f/}
Año base^{1/}									
Afganistán	1.3	2.4	2.6	2.2	2.5	3.3	-1.2	-0.6	0.2
Maldivas	2.2	6.2	6.2	5.5	4.5	4.9	0.6	-0.5	-0.1
Sri Lanka	5.0	4.5	3.1	4.8	4.5	4.5	-0.2	-0.6	-0.6
Año base fiscal^{1/}	15/16	16/17	17/18^{e/}	18/19^{f/}	19/20^{f/}	20/21^{f/}	18/19^{f/}	19/20^{f/}	20/21^{f/}
Bangladesh	7.1	7.3	6.5	6.7	7.0	7.0	0.0	0.3	0.3
Bután	7.3	7.4	5.8	5.4	6.0	8.7	-1.5	-1.6	1.1
India	8.2	7.1	6.7	7.3	7.5	7.5	0.0	0.0	0.0
Nepal	0.6	7.9	6.3	4.5	4.2	4.2	0.0	-0.3	-0.3
Pakistán (costo del factor)	4.6	5.4	5.8	5.0	5.4	5.4	-0.8	-0.6	-0.6

Notas: ^{e/} = estimación; ^{f/} = pronóstico. Las previsiones del Banco Mundial se actualizan con frecuencia sobre la base de la nueva información y las circunstancias cambiantes (globales). En consecuencia, las proyecciones presentadas aquí pueden diferir de las contenidas en otros documentos del Banco, incluso si las evaluaciones básicas de las perspectivas de los países no difieren significativamente en un momento dado en el tiempo.

^{1/} En los datos históricos se informó sobre una base de precios de mercado. Los datos de la cuenta nacional de ingresos y productos se refieren a los años fiscales (FY) para los países del sur de Asia, con excepción de Afganistán, Maldivas y Sri Lanka, que informan en el calendario del año. El año fiscal se extiende del 1° de julio al 30 de junio en Bangladesh, Bután y Pakistán, del 16 de julio al 15 de julio, en Nepal, y del 1° de abril al 31 de marzo, en la India.

Para obtener información adicional, consulte www.worldbank.org/gep.

FUENTE: Banco Mundial (BM).

Fuente de información:

<http://www.bancomundial.org/es/publication/global-economic-prospects>

India ya es la sexta economía del mundo (*El Economista*)

El 10 de julio de 2018, el periódico *El Economista* publicó la nota “India ya es la sexta economía del mundo”. La información se presenta a continuación.

India se convirtió en el 2017 en la sexta economía mundial, remplazando a Francia, indicó el Banco Mundial en su portal *web*.

El año pasado, el Producto Interno Bruto (PIB) alcanzó 2.59 billones de dólares, frente a 2.58 billones de Francia, según cifras actualizadas en junio, por lo que el país europeo

es, en la actualidad, la séptima economía mundial, por detrás de Estados Unidos de Norteamérica, China, Japón, Alemania, el Reino Unido e India.

Además, el país asiático creció 7.7% en el primer trimestre del 2018, por lo que es la economía grande de más rápido crecimiento en el mundo.

De acuerdo con *HSBC*, el fuerte crecimiento del país en este primer período fue “por la mano del gobierno”, pues el incremento en el gasto público compensó la débil inversión privada. Ha habido mucho gasto del gobierno detrás”, dijo en junio Jahangir Aziz, jefe de Investigación de Mercados Emergentes de *JPMorgan*.

Recientemente, el Banco Mundial proyectó que la economía india crecerá 7.3% en el 2018 y el 2019, mientras que el *Reserve Bank of India* previó 7.4% de crecimiento para el año fiscal actual.

El dato publicado confirma el despegue de la economía india desde julio del 2017 tras varios trimestres de freno, provocado entre otros por la decisión del gobierno de retirar de circulación los billetes de 500 y mil rupias.

Impulso manufacturero

India se ha beneficiado en particular del buen momento de la industria manufacturera y de la demanda de los consumidores.

Asimismo, el diario francés *Le Figaro* indicó que el adelanto del país asiático a Francia se explica por “la rapidez de la evolución económica” al recordar que hace 10 años el PIB de India representaba la mitad del de Francia.

Según algunos pronósticos, la economía francesa podría retroceder al noveno puesto mundial en los próximos 15 años.

En tanto, la consultora *PwC* estimó que en el 2050 Francia ya no formaría parte de las 10 principales economías mundiales.

Según las previsiones anuales del Fondo Monetario Internacional (FMI), las economías emergentes y en desarrollo de Asia crecerán 6.5% en el 2018.

En el caso de India, el crecimiento sería de 7.4% en el 2018 y de 7.8% en el 2019, de acuerdo con el FMI.

Un reciente estudio del propio Banco Mundial advertía que el cambio climático contribuiría a disminuir el PIB del país en 2.8% y le costará alrededor de 1.1 billones de dólares, además de que perjudicaría los niveles de vida de casi la mitad de la población para el 2050.

Fuente de información:

<https://www.eleconomista.com.mx/economia/India-ya-es-la-sexta-economia-del-mundo-20180710-0091.html>