



ANTONIO RUIZ PORRAS

El Dr. Antonio Ruiz Porrás es Profesor-Investigador Titular C en la Universidad de Guadalajara; miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI-CONACYT Nivel II), de la Academia Mexicana de Ciencias, de la Academia Mexicana de Ciencias Económicas y del Cuerpo Académico Consolidado "Temas de Economía Internacional, Finanzas y Desarrollo". Obtuvo el Doctorado en Economía en la Universidad de Nottingham (Inglaterra). Director del Doctorado en Estudios Económicos (DEEC) y el Centro de Investigación en Teoría Económica (CITEC) de la Universidad de Guadalajara. Es miembro de la American Economic Association (EEUU); la Development Studies Association (Inglaterra); la Financial Intermediation Research Society (EEUU); la Royal Economic Society (Inglaterra) y la Asociación Internacional de Economía Pública Local. Asimismo, participa en la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo (España); el Grupo de Investigación en Economía Regional (Ecuador); la Red de Investigación sobre Fluctuaciones Cíclicas y Crecimiento Económico (México); y la Red de Relaciones Internacionales y Desarrollo Global (México). Columnista en El Economista, Reforma y Diario NTR (Jalisco). Correo: antoniop@cucea.udg.mx



**AVANCES, RETOS Y PERSPECTIVAS DE LOS
PROCESOS DE INTEGRACIÓN DEL
SIGLO XXI:
ANÁLISIS ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES**

**Coordinadores
Luz Alicia Jiménez Portugal
Antonio Ruiz Porras**

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

L. Jiménez

Desde el 2016, hemos sido testigos de una serie de cambios en el orden económico internacional. Países de gran influencia han tendido a inclinarse por una tendencia opuesta a la integración internacional y comercial. El triunfo del Brexit en la Gran Bretaña, la llegada de Donald Trump a la presidencia de los Estados Unidos, la derrota histórica del partido Social Demócrata en Alemania, el resurgimiento del nacionalismo catalán y el ascenso del partido de ultraderecha al parlamento alemán, son indicadores de que el discurso nacionalista que demerita la integración internacional, va ganando simpatías entre los ciudadanos de las democracias más emblemáticas de la historia moderna. Esto representa un giro inesperado ante lo que considerábamos una tendencia sin retorno hacia la consolidación de los procesos de integración económica y política entre las naciones de todo el orbe. Lo que parecía un sólido avance de las ideas liberales, los derechos humanos y la democracia representativa, hoy se cuestiona por parte de grupos sociales, políticos y económicos. Así se están reconfigurando las relaciones económicas internacionales y las propuestas de desarrollo global. Ahora, esta reconfiguración nos enfrenta ante un nuevo panorama de dónde se derivan amenazas y oportunidades en las relaciones bilaterales y multilaterales.

Esta obra es oportuna y muy pertinente en el contexto actual y dedicada a enriquecer la formación de nuestros estudiantes y promover una cultura del análisis y la discusión argumentada que debe constituir la base de una actitud pro-activa universitaria.



Universidad de Guadalajara

DEEC Doctorado en
Estudios Económicos



Red en Relaciones
Internacionales
y Desarrollo



LUZ ALICIA JIMÉNEZ PORTUGAL

Doctora en Socioeconomía y Maestría en Economía agrícola por la Universidad de Hohenheim, Alemania y del ITESM como Ingeniera Agrónoma Administradora. Adscrita desde 2005 como Profesora titular al Departamento de Economía de la UdeG, donde imparte Economía Internacional e Integración y Globalización, así como Profesora Huésped de la Universidad Friedrich Alexander (FAU) en Erlangen-Núremberg Alemania. Su línea de investigación se relaciona al comercio internacional de productos agropecuarios, seguridad alimentaria y el medio ambiente ante el cambio climático. Es autora del libro "Relevant Quality Attributes of Edible Dry Beans, an application of hedonic price analysis". Coautora de libro de "Desafíos Globales y Cooperación Internacional", "Agricultural Markets from Theory to Practice"; Coordinadora y Autora del libro "Integración de México a las Dinámicas Globales y la Potencialidad de la Alianza Pacífico", entre otros. Desde 2010 es responsable del cuerpo académico consolidado en Relaciones Económicas Internacionales de México y Coordina la Red en Relaciones Internacionales y Desarrollo Global (Red RlyDG). Correo: ajimenez@cucea.udg.mx

Pintura de portada: *"Desde el acantilado", de L.A. Jiménez, acrílico sobre papel, 2015.*

**AVANCES, RETOS Y PERSPECTIVAS
DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DEL SIGLO XXI:
ANÁLISIS ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES**

Este libro fue posible gracias a los recursos asignados para el Doctorado en Estudios Económicos (DEEC) que fueron recibidos a través del Programa de Incorporación y Permanencia del Posgrado en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) durante 2017.

**AVANCES, RETOS Y PERSPECTIVAS
DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DEL SIGLO XXI:
ANÁLISIS ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES**

Coordinación y edición
Luz Alicia Jiménez Portugal
Antonio Ruiz Porras

Este libro cumple con los criterios de calidad y los procesos de revisión de cada uno de los capítulos aquí presentados bajo el principio de la revisión y dictaminación arbitrada por pares a doble ciego y un tercero decisorio dadas discrepancias entre ambos. El comité científico para la revisión y dictaminación estuvo integrado por externos a la editorial Infoimpresos y a los coordinadores que en el libro aparecen con sus nombres e instituciones; así mismo se cumple con las normas establecidas para publicaciones científicas del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

Primera edición: 2019

D.R. © 2019, Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Periférico Norte #799
Villa de los Belenes
45180 Zapopan, Jalisco

ISBN: 978-607-547-507-3 versión impresa

ISBN: 978-607-547-631-5 versión digital

Disponible en :
wdg.biblio.udg.mx
y en rriydg.cucea.udg.mx

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

ÍNDICE

Prólogo	9
JOSÉ ALBERTO CASTELLANOS GUTIÉRREZ	

Introducción	11
LUZ ALICIA JIMÉNEZ PORTUGAL	
ANTONIO RUIZ PORRAS	

PRIMERA PARTE

RELACIONES INTERNACIONALES INSTITUCIONALES

CAPÍTULO I	
La globalización económica y el actual proceso de integración mundial	17
MAURICIO LASCURAIN FERNÁNDEZ	
DANIEL ARTURO ROMERO LEÓN.	

CAPÍTULO II	
Transformaciones en la economía internacional, proteccionismo y librecambio	37
JORGE ARTURO HURTADO LÓPEZ	
LUZ ALICIA JIMÉNEZ PORTUGAL	

CAPÍTULO III	
La Ayuda Oficial para el Desarrollo: Un debate político y económico en las tendencias del desarrollo global	51
MARCELA MALDONADO BODART	

ALBERTO ADOLFO LABORDE CARRANCO

CAPÍTULO IV

**Los retos epistémicos de la coexistencia pacífica:
Aproximación teórica al comportamiento de los
Estados en la esfera internacional 67**

JOSÉ DE JESÚS LÓPEZ ALMEJO

CINTHIA GABRIELA RAMÍREZ FERNÁNDEZ

CAPÍTULO V

**Retos de la Asociación Económica Regional
comprensiva (RCEP) 87**

ROBERTO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

SEGUNDA PARTE

RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES DE ASIA

CAPÍTULO VI

**Las alternativas de México ante la posible
fallida entrada del Acuerdo Transpacífico de
Cooperación Económica (TPP) 111**

PATRICIA LÓPEZ JUAREZ

ERIC ISRAEL RÍOS NEQUIS

MIZRAIM MARTÍNEZ HERNÁNDEZ

CAPÍTULO VII

**A dos décadas de la Crisis Financiera Asiática:
Lecciones que aún podemos aprender..... 127**

CLEMENTE HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ

ANTONIO RUIZ PORRAS

CAPÍTULO VIII

**Inversión extranjera directa en Angola:
Una oportunidad de extracción de petróleo
y abastecimiento para China 145**

GABRIELA MUNGUÍA VÁZQUEZ

OSVALDO URBANO BECERRIL TORRES

ROSA AZALEA CANALES GARCÍA

CAPÍTULO IX

**Determinantes para la inserción de las PYMES
de Nuevo León en la cadena de suministros
de Kia Motors México 159**

VERA PATRICIA PRADO MAILLARD

TERCERA PARTE

RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES DE LAS AMÉRICAS

CAPÍTULO X

**La competitividad de América Latina a través
de sus instituciones 177**

SANTOS LÓPEZ LEYVA

ANA BÁRBARA MUNGARAY MOCTEZUMA

CAPÍTULO XI

**La seguridad e integración energética
en Norteamérica: El caso de los hidrocarburos en México.... 195**

JORGE ANTONIO MEJÍA RODRÍGUEZ

CAPÍTULO XII

**El cambio estructural de la economía de México
por su incorporación en los procesos de
integración económica regional del Acuerdo de
Asociación Transpacífico 219**

MANUEL JESÚS CARO ENCALADA

CARLOS ENRIQUE DE ATOCHA LEYVA MORALES

CAPÍTULO XIII

**La competitividad de frutas selectas en mercados
internacionales: Propósitos y hallazgos en la literatura..... 251**

GUADALUPE MONTAÑO LÓPEZ

LUZ ALICIA JIMÉNEZ PORTUGAL

CAPÍTULO XIV

**Caracterización de la Inversión Extranjera Directa
en Centroamérica y el Caribe y su contribución
al desarrollo económico regional 267**

MARGARITA IDALIA CASILLAS PONCE

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

Semblanzas de los autores 291

PRÓLOGO

Desde el año 2016, hemos sido testigos de una serie de cambios en el orden económico internacional. Países de gran influencia han tendido a inclinarse por una tendencia opuesta a la integración internacional y comercial. El triunfo del Brexit en la Gran Bretaña, la llegada de Donald Trump a la presidencia de los Estados Unidos, la derrota histórica de Partido Social Demócrata en Alemania, el resurgimiento del nacionalismo catalán, y la transformación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA, por sus siglas en inglés), reflejan que el discurso que demerita la integración internacional va ganando simpatías en las democracias más emblemáticas.

Esta situación representa un giro inesperado ante lo que considerábamos una tendencia sin retorno hacia la consolidación de los procesos de integración económica y política entre las naciones de todo el orbe. Lo que parecía un sólido avance de las ideas liberales, los derechos humanos y la democracia representativa, hoy se cuestiona por parte de grupos sociales, políticos y económicos. Así se están reconfigurando las relaciones económicas internacionales y las propuestas de desarrollo global.

Ahora, esta reconfiguración nos enfrenta ante un nuevo panorama de donde se derivan amenazas y oportunidades en las relaciones bilaterales y multilaterales.

Este nuevo escenario está generando incertidumbre en la economía global. Particularmente las instituciones de educación superior tenemos la responsabilidad de analizar y debatir estos temas con todo el rigor académico para informar a la sociedad y aportar alternativas que permitan crear oportunidades de desarrollo.

Esta obra es oportuna y muy pertinente en el contexto actual y dedicada a enriquecer la formación de nuestros estudiantes y promover una cultura del análisis y la discusión argumentada que debe constituir la base de una actitud pro-activa universitaria.

Por lo anterior, expreso mis mejores deseos de que esta obra académica sea parte del diálogo permanente que permitirá mirar desde nuevas y más amplias perspectivas lo que sucede en esta coyuntura internacional y sus implicaciones.



Mtro. José Alberto Castellanos Gutiérrez
*Rector del Centro Universitario en Ciencias Económico-Administrativas de la
Universidad de Guadalajara en el periodo 2013-2019*

INTRODUCCIÓN

El libro que aquí se presenta, *Avances, retos y perspectivas de los procesos de integración del siglo XXI: Análisis económicos e institucionales* constituye el esfuerzo colaborativo de un grupo de distinguidos investigadores de distintas universidades, quienes se han venido reuniendo periódicamente para analizar y debatir los temas en el ámbito de las relaciones económicas internacionales y el desarrollo económico. Particularmente, aquí se incluyen trabajos de investigación realizados por académicos que participan en la Red de Relaciones Internacionales y Desarrollo Global (Red RIyDG) y por profesores del programa de Doctorado de Estudios Económicos (DEEC) de la Universidad de Guadalajara.

El libro se organiza en tres secciones y catorce capítulos. La primera sección, “Relaciones internacionales institucionales”, incluye análisis y reflexiones sobre los cambios que ha experimentado las relaciones económicas internacionales y sus instituciones. Esta sección integra cinco capítulos independientes entre sí (capítulos I-V). Los mismos son los siguientes: I) La globalización económica y el actual proceso de integración mundial; II) Transformaciones en la economía internacional, proteccionismo y librecomercio; III) La Ayuda Oficial para el Desarrollo: Un debate político y económico en las tendencias del desarrollo global; IV) Los retos epistémicos de la coexistencia pacífica: Aproximación teórica al comportamiento de los Estados en la esfera internacional; y V) Avances y retos de la Asociación Económica Integral Regional.

Los capítulos de la primera sección se enfocan en cinco temas institucionales que definen las relaciones económicas internacionales contemporáneas. Así, en el primer capítulo, Mauricio Lascurain Fernández

y Daniel Arturo Romero León abordan el debate teórico sobre si los procesos de integración económica son antagónicos a la globalización o son un verdadero instrumento más de los países para tener una mejor inserción a la economía global. En el segundo capítulo, Jorge Arturo Hurtado López y Luz Alicia Jiménez Portugal estudian las políticas adoptadas por los Estados con respecto a la concurrencia mundial. En el tercer capítulo, Marcela Maldonado Bodart y Adolfo Alberto Laborde Carranco discuten sobre la pertinencia de la ayuda oficial para el desarrollo con base en un panorama de las tendencias y cambios que se han observado en la última década en materia de cooperación internacional. Posteriormente, José de Jesús López Almejo y Cinthia Ramírez Fernández analizan los retos epistémicos más relevantes para el proceso de construcción de coexistencia pacífica entre los Estados. Finalmente, en el quinto capítulo, Roberto Hernández Hernández plantea que la Asociación Económica Integral Regional es una alternativa viable para cristalizar un instrumento macro-regional con implicaciones globales.

La segunda sección, “Relaciones económicas internacionales de Asia”, incluye análisis económicos e institucionales centrados en las economías asiáticas. Esta sección también se integra por cuatro capítulos independientes entre sí (capítulos VI-IX). Los mismos son los siguientes: VI) Las alternativas de México ante la posible fallida del TPP; VII) A dos décadas de la Crisis Financiera Asiática: lecciones que aún podemos aprender; VIII) Inversión Extranjera Directa en Angola: Una oportunidad de extracción de petróleo y abastecimiento para China; y IX) Determinantes para la inserción de las Pymes en la cadena de suministros de Kia Motors México.

Los capítulos de la segunda sección se enfocan en temas económicos de Asia desde una perspectiva macro y microeconómica. Particularmente, en el sexto capítulo, Patricia López Juárez, Eric Israel Ríos Nequis, Mizraim Martínez Hernández estudian las implicaciones de la salida de los Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. En el séptimo capítulo, Clemente Hernández Rodríguez y Antonio Ruiz Porras revisan las lecciones que dejó la Crisis Financiera Asiática de 1997-1998 al mundo y proponen métodos para prevenir futuras crisis económico-financieras. En el octavo capítulo, Gabriela Munguía Vázquez, Osvaldo Becerril Torres y Rosa Azalea Canales García muestran cómo es que China ha desarrollado proyectos de salud, educativos y extractivos en Angola aprovechando la necesidad de inversión de dicho país. En el noveno capítulo Vera Patricia

Prado Maillard estudia los determinantes para la inserción de las PyMEs, en la cadena de suministros de la empresa Kia Motors en México.

La tercera sección, “Relaciones económicas internacionales de las Américas”, incluye análisis económicos e institucionales centrados en las economías de las Américas. Esta sección nuevamente comprende por cinco capítulos independientes (capítulos X-XIV). Los mismos son los siguientes: X) La competitividad de América Latina a través de sus instituciones; XI) La seguridad e integración energética en Norteamérica. El caso de los hidrocarburos en México; XII) El cambio estructural de la economía de México debido a su incorporación en los procesos de integración económica regional del Acuerdo de Asociación Transpacífico; XIII) La competitividad de frutas selectas en mercados internacionales: Propósitos y hallazgos en la literatura; y XIV) Caracterización de la Inversión Extranjera Directa en Centroamérica y el Caribe y su contribución al desarrollo económico regional.

Los capítulos de la tercera sección se enfocan en temas económicos de las Américas desde una perspectiva macro y microeconómica. Particularmente, en el décimo capítulo, Santos López Leyva y Ana Bárbara Mungaray Moctezuma la competitividad institucional no tiene gran peso en la definición de la competitividad general de los países latinoamericanos. En el onceavo capítulo, Jorge Antonio Mejía Rodríguez muestra que hay una disyuntiva entre la seguridad y la integración energética en América del Norte. En el doceavo capítulo, Manuel Caro Encalada y Carlos Leyva Morales usan indicadores macroeconómicos para argumentar la existencia de cambios estructurales en la economía mexicana debido a los procesos de integración regional. En el décimo tercer capítulo, Guadalupe Montaña López y Luz Alicia Jiménez Portugal revisan las metodologías empleadas para medir la competitividad comercial internacional para el sector de frutas. En el décimo cuarto capítulo, Margarita Idalia Casillas Ponce y Rafael Salvador Espinosa Ramírez describen la inversión extranjera directa en Centroamérica y evalúan su contribución al desarrollo de la región.

Finalmente, no sobra señalar que los coordinadores de la presente obra agradecemos profundamente las contribuciones de los autores de los trabajos de investigación. Asimismo, agradecemos a los miembros de la Red en Relaciones Internacionales y Desarrollo Global (RIyDG) y de la Coordinación del Doctorado en Estudios Económicos (DEEC) de la Universidad de Guadalajara por su apoyo para llevar a feliz término el presente libro. Los miembros de la Red RIyDG que participaron en el libro incluyen a investigadores de la Universidad Autónoma de Baja California,

de la Universidad Autónoma de Yucatán, de la Universidad Veracruzana, del Colegio de Veracruz, de la Universidad Anáhuac, de la Universidad Autónoma del Estado de México, de la Universidad Autónoma de Nuevo León, del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores del Occidente, de la Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo y de la Universidad de Guadalajara. Así mismo los miembros de la Universidad de Guadalajara incluyen a Carolina Saavedra Ramírez y a César Octavio Ríos García por su apoyo para realizar el invaluable trabajo académico-administrativo para integrar la obra.

Coordinadores y editores
LUZ ALICIA JIMÉNEZ PORTUGAL
ANTONIO RUIZ PORRAS

Guadalajara, Jalisco, 22 de febrero de 2019

PRIMERA PARTE

**RELACIONES INTERNACIONALES
INSTITUCIONALES**

CAPÍTULO I

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y EL ACTUAL PROCESO DE INTEGRACIÓN MUNDIAL

*Mauricio Lascurain Fernández
Daniel Arturo Romero León*

INTRODUCCIÓN

La discusión sobre la globalización económica es un tema vigente, dado que impacta los patrones y los estilos de vida en todo el mundo, sin embargo, éste no es un fenómeno reciente. Existe un precedente que se ha denominado como la primera globalización que se desarrolló a lo largo del siglo XIX, entre 1870 y 1914. Se caracterizó por el incremento del intercambio de bienes, servicios y factores de producción, así como por un aumento en la transferencia de innovaciones tecnológicas, lo que dio origen a la difusión del crecimiento económico y a una mayor integración entre las economías nacionales, cuyo índice más significativo está representado por la convergencia mundial de precios y salarios. Esta globalización decimonónica permitió el desencadenamiento del capitalismo en toda su expresión, que más tarde se desvanecería con el comienzo de la primera guerra mundial. Sería a partir de la segunda mitad del siglo XX y en especial en las últimas dos décadas, que se estimularía la globalización a través de un marco institucional fundamentado en las economías de mercado y desde los países desarrollados. Las innovaciones institucionales¹ que seguirían la mayoría de los países desarrollados y algunos países del Sureste Asiático, estarían encaminadas hacia el aprovechamiento de los beneficios potenciales de la globalización.

¹ Como políticas fiscales para estabilizar la demanda agregada, Bancos Centrales que regulasen el crédito y la oferta de liquidez, establecimiento de reglas y normas de mercado, entre otras.

Estas innovaciones resultaron en un aumento de la eficiencia y legitimidad de los mercados, por lo que se necesitarían buenos gobiernos capaces de crear políticas apropiadas que permitiesen sacar el mayor beneficio de la globalización económica.

Sin embargo, la globalización económica trae consigo retos y oportunidades para los países, siendo aquellos menos desarrollos los más afectados. Dentro de las oportunidades, la teoría clásica predice que la expansión de la economía global conlleva a la prosperidad a través de la división del trabajo y la especialización de acuerdo con la ventaja comparativa en cada país. Esto es el principio que motiva las transacciones internacionales, en la que los países menos desarrollados podrían sacar provecho del mercado global al poder tener acceso a bienes de capital más baratos y tecnología. Por otro lado, los retos que plantea la globalización se manifiestan en una disminución en la habilidad de los gobiernos para establecer políticas reguladoras y redistributivas que en última instancia limita el bienestar social. Esta situación se ve empeorada en la mayoría de los países en vías de desarrollo quienes no cuentan con instituciones fuertes y eficientes, capaces de gestionar la globalización, como quedó demostrado en las diferentes crisis financieras de finales de los años noventa en México, el Sureste Asiático, Rusia y ya en este siglo en Argentina. Es preciso mencionar que no sólo los países en vías de desarrollo están expuestos a los peligros de la globalización. Actualmente, los países desarrollados experimentaron graves problemas debido al mal funcionamiento de los mercados financieros internacionales ocasionando lo que se denominó como la crisis *subprime* en 2009.

Como consecuencia a estos efectos, han surgido una serie de críticas y propuestas sobre cómo debe ser abordado el proceso de integración económica de los países en la globalización y el papel que deben tener las instituciones internacionales como instrumentos capaces de ayudar a los países en vías de desarrollo a integrarse a la economía mundial. Dentro de los movimientos antiglobalización se señala que este fenómeno está incrementando las desigualdades de renta a nivel mundial, por lo que es preciso frenarlo e implementar otro tipo de estrategia de desarrollo. No obstante, hay quienes consideran que es a través de una mayor integración económica internacional que los países en vías de desarrollo podrán beneficiarse de este proceso.

El debate queda abierto ya que la mayoría de los que se oponen a este proceso integrador tienen argumentos tan racionales en su oposición como los argumentos de los defensores. Sin embargo, lo que es importante tener en cuenta es que existe una parte significativa de países que se quedan fuera de este proceso, el cual debería ser incluyente, pero que al final resulta

ser elitista, ya que sólo participan en ella los países de la OCDE y algunas economías emergentes del Sureste Asiático y América Latina. Por tanto, es importante considerar, gran parte de las aristas de los beneficios y retos que tienen los elementos de la globalización económica en los Estados-nación a fin de identificar el camino para una mejor inserción en la economía global.

El presente capítulo analiza los retos y oportunidades de una mayor integración de los países en el proceso vigente de globalización económica. Para ello, se ha estructurado el trabajo de la siguiente manera. Primero, se conceptualiza el fenómeno de la globalización económica, para después identificar las diferencias entre la globalización decimonónica y conocer las nuevas aportaciones de la actual. Segundo, se desarrolla un elemento básico de la globalización económica como es la tendencia a la creación de bloques regionales entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. Finalmente, en las conclusiones se integran las perspectivas sobre este proceso.

¿QUÉ DEBERÍAMOS ENTENDER POR GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA?

El fenómeno de globalización es en la actualidad uno de los temas más discutidos en el área de las ciencias sociales, ya que es un proceso transformador del comercio, las finanzas, el empleo, la tecnología, las comunicaciones, las formas de vida y gobernar. El término “globalización” llega a ser difuso y confuso, ya que no hay una definición precisa universalmente aceptada. Al contrario, hay muchas, no siempre coincidentes en la apreciación de lo que se considera más definitivo y definidor del fenómeno. Como se ha referido reiteradamente, es un término elusivo y alusivo, pues alude a un conjunto vario de fenómenos, al propio tiempo que elude su especificación.

De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (2000: 2) la globalización es “un proceso histórico, del resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico. Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros [...] desplazamiento de personas (mano de obra) y la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras internacionales [asimismo] abarca aspectos culturales, políticos y ambientales”. Sin embargo, Woods (2000: 3-6) sostiene que para entender la globalización es preciso distinguir los cambios cualitativos y cuantitativos que ha provocado este fenómeno.²

² Existen otros debates que intentan explicar el fenómeno de globalización, como las que propone Held (2000), en donde hay un grupo a favor de la globalización

En este sentido, las transformaciones cualitativas se manifiestan, principalmente, como cambios en la política internacional. Es decir, son cambios en las formas en que las personas y los grupos piensan y se identifican, así como cambios en la forma en que los estados, empresas y otros actores perciben y persiguen sus intereses. Respecto a la dimensión cuantitativa, la globalización se refiere al aumento del comercio y al movimiento de personas y capitales, denominando al impulso de estas fuerzas como transnacionalismo e interdependencia.

Es concretamente en estos términos económicos, que la globalización toma mayor relevancia por sus efectos y trascendencia en las sociedades nacionales. De tal manera que podemos entender la globalización económica³ como un proceso generalizado de liberalización de las barreras al comercio, del aumento de los flujos de bienes y del capital a escala internacional (impulsados por las innovaciones tecnológicas), así como de la formación de bloques regionales.

Para los historiadores económicos (O'Rourke, 2001; Baldwin y Martin, 1999; Williamson, 2005; Mursehd, 2000), no es un fenómeno nuevo en lo que atañe a la economía, más concretamente a la intensificación de lo que tradicionalmente se conocía, y se sigue conociendo, como relaciones económicas internacionales. Este acontecimiento, conocido como "la primera globalización" se desarrolló desde mediados del siglo XIX, más específicamente entre 1870 y 1914, en donde existió un proceso de intercambio de ideas, de flujos económicos y de interacciones culturales a nivel internacional, el cual tuvo una serie de efectos tanto positivos como negativos en la sociedad mundial; donde los flujos, se dieron de Norte a Sur y viceversa. Por ejemplo, durante este periodo América Latina en su conjunto había crecido a un ritmo acumulativo anual de 1.82%, al igual que los EE.UU. y mayor que el del Reino Unido (1.01%) (Maddison, 2003). Esto derivó en convergencia. Para 1870, el PIB per cápita del total de países de América Latina representaba el 20% del Reino Unido pero para finales de la primera globalización el PIB per cápita latino sería el 30% del británico (Maddison, 2003).

Igualmente, para los historiadores económicos, el fenómeno no sólo tiene precedentes históricos, sino que puede ser reversible, pues el registro

llamado hiperglobalizadores, otro grupo llamado escépticos que considera que la globalización no existe y que es un mito; y finalmente el grupo de los transformacionistas, los cuales conciben la globalización como una fuerza transformadora de todo.

³ Nos referiremos al fenómeno como globalización, globalización económica o integración económica internacional.

histórico conoce fases de “desglobalización”, que se produjo con el desmantelamiento del orden económico internacional, en el periodo de entreguerras (1914-1945), trabajosamente forjado en el siglo XIX. No obstante, existen aspectos, tanto cualitativos como cuantitativos, que diferencian a la globalización decimonónica de la actual.

A pesar de que en la primera globalización, los avances tecnológicos de la Revolución Industrial –principalmente en transporte y comunicaciones, así como las innovaciones institucionales como la difusión del librecambio,⁴ del multilateralismo y de un sistema monetario internacional estándar (el Patrón Oro)–, permitieron un crecimiento acelerado de los intercambios, hoy en día también existen cambios tecnológicos e institucionales que han permitido que la actual globalización sea más rápida, profunda y con mayores implicaciones que en épocas pasadas.

Una de las principales diferencias es que en la actual globalización existe lo que se ha denominado una terciarización de la economía mundial, es decir, una mayor participación del sector servicios en la producción y en el comercio. Como consecuencia de esta terciarización, los servicios han pasado a representar cerca de 70% del PIB mundial superando a la agricultura y la industria, cuya participación cada vez es menor y se prevé que esta tendencia continúe así. Además ya superan 30% del comercio internacional (Banco Mundial, 2017).

En segundo lugar, durante la primera globalización el comercio se concentraba fundamentalmente en Europa y sus colonias, donde estaban los países más desarrollados de la época, seguida por Norteamérica, mientras que el resto del mundo menos desarrollado tenía una participación menor, creándose así un sistema de producción mundial en el que el centro (países avanzados), demandaba productos primarios de la periferia (países en vías de desarrollo), mientras que estos últimos importaban productos manufacturados (Bulmer-Thomas, 2003). En la actualidad, la participación de países en vías de desarrollo y en especial de los países emergentes⁵ en la economía mundial es cada vez mayor. Ejemplos claros de estos países son los denominados NIC's,⁶ tanto asiáticos (China, India, Corea del Sur, Taiwán) como latinoamericanos (Brasil, México, Chile, Argentina), los cuales han tenido un mayor protagonismo en el desarrollo del comercio mundial, al cambiar sus

⁴ Un elemento significativo que dio y sigue dando origen a las grandes empresas multinacionales sería la internacionalización de la producción de las empresas.

⁵ El Banco Mundial también los ha denominado como países globalizadores.

⁶ Son las siglas en inglés de Newly Industrialized Countries o Países de Nueva Industrialización.

patrones comerciales y convertirse en exportadores de productos manufacturados, muchos de ellos con un alto grado de valor añadido, propagándose así, un mayor flujo del comercio intraindustrial entre los países.

En tercer lugar, es precisamente este cambio del comercio interindustrial hacia un mayor comercio intraindustrial, que distingue la globalización decimonónica de la actual. Esta tendencia se fundamenta en la denominada “Nueva Teoría del Comercio Internacional”, la cual no se contrapone con la teoría clásica ricardiana de la ventaja comparativa, por el contrario es un planteamiento complementario en el que se manifiesta que países con similares dotaciones de factores productivos obtendrán mayores ganancias del comercio internacional a través del aprovechamiento de las economías de escala (Krugman, 1996; Helpman y Krugman, 1989).

En el rubro financiero, los principales cambios se han suscitado gracias a los avances tecnológicos y a la implementación de políticas que han favorecido la liberalización de los mercados de capitales globales. Esto ha permitido que los capitales se muevan más rápido y en reiteradas ocasiones sean más peligrosos que en la pasada globalización. A pesar de que las crisis ocasionadas por los movimientos de capitales no son nuevas, la magnitud y la velocidad que alcanzan estos, constituyen un fenómeno diferente y potencialmente peligroso (Bhagwati, 2004; Wolf, 2004). Muestra de ello fueron las diferentes crisis financieras de los años noventa que se presentaron en los países emergentes de América Latina y el Sureste Asiático, cuyos efectos colaterales alcanzarían a todo el sistema financiero internacional, situación que no ocurrió durante la primera globalización (Bordo *et al*, 1999; Eichengreen, 1996). Asimismo, en la crisis *subprime*, que tuvo como centro del debacle económico a EUA, causó estragos de manera inmediata en varias economías alrededor del mundo.

Por otro lado, en el aspecto institucional pueden apreciarse dos diferencias. En primer lugar, hoy en día existen organismos de gobernanza del sistema comercial y financiero a nivel mundial, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el FMI y el Banco Mundial cuyo objetivo, a grandes rasgos, ha sido intensificar la cooperación internacional y facilitar la integración económica mundial. Esta notable diferencia en la organización económica internacional contrasta con la ausencia de un sistema supranacional regulador durante la primera globalización. Sin embargo, existe evidencia de que este nuevo sistema aún no arroja los resultados esperados, en especial para aquellos países menos beneficiados por la actual integración económica internacional.⁷ En segundo lugar, después de finalizada la primera globalización, el debilitamiento del Reino Unido como hegemonía

comercial y financiera mundial se fue desvaneciendo, para dar paso al surgimiento de una nueva hegemonía económica y militar como es el caso de EUA. No obstante, a diferencia del Reino Unido quien era un acreedor neto mundial a principios del siglo XX, los EUA. Además, el surgimiento de China como hegemonía económica mundial pone en entredicho la supremacía financiera estadounidense.

Es posible encontrar diferencias perceptibles entre las dos globalizaciones económicas, pero un elemento que sobresale en ambas oleadas internacionales es que el grado de integración económica internacional aún es limitado. A pesar de que la mayoría de las economías son más abiertas que hace cien años, aún continúan erigiéndose barreras comerciales que limitan el libre flujo de los bienes, servicios y factores de producción. Por ejemplo, en la mayoría de los países desarrollados aún existe un sesgo nacional que estimula a sus ciudadanos a destinar gran parte de sus inversiones en el territorio nacional, contrario a lo que promulgan los principios de diversificación óptima de cartera. Asimismo, las tasas de inversión nacional siguen estando correlacionadas con las tasas de ahorro nacionales, el flujo de capitales entre países ricos y pobres ha sido relativamente bajo respecto a lo que los modelos teóricos predicen, mientras que los tipos de interés entre los países desarrollados no tienden a converger (Rodrik, 2007: 197). Por otro lado, hay que recordar que el mundo está compuesto por estados muy distintos el uno del otro, con diferentes jurisdicciones, valores, idiomas y culturas, es decir una soberanía, elemento que condiciona la integración económica internacional, ya que mientras se intenta internacionalizar los mercados, los estados querrán mantener su autonomía y soberanía nacional, siendo este dilema uno de los grandes debates de la actual globalización (Wolf, 2005).

Pese a este debate, de llevarse a cabo una integración económica plena, el mundo tendería a la igualación de los precios de los bienes y de los tipos de interés en diferentes países. No obstante, las distintas rondas multilaterales de negociación comercial desde 1947 en La Habana con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), actualmente la OMC, hasta la actual Ronda de Doha,⁸ no ha sido posible dismantlar el total de las barreras arancelarias y no arancelarias que aún quedan en los países desarrollados, especialmente las que imponen a los productos agrícolas y bienes con mano de obra intensiva como los textiles. Estas barreras han tenido

⁷ Para un análisis del desempeño del FMI y el Banco Mundial véase Stiglitz (2002 y 2006), y Steinberg (2007) para un análisis de la actual situación de la OMC.

⁸ Iniciada en 2001 y aún inconclusa.

efectos colaterales en los países en vías de desarrollo, los cuales han visto un mayor grado de dificultad en la penetración de sus exportaciones a los países desarrollados, y por consiguiente impidiendo una mejor inserción en la globalización (Oxfam, 2002: 11; Banco Mundial, 2002). Además, los países en vías de desarrollo mantienen “altos” aranceles para productos industriales.

Con todo, es preciso recordar que ya se vivió un periodo de globalización económica, en donde toda la bonanza labrada durante la mitad del siglo XIX, llegó a su fin a principios del siglo XX, trayendo consigo dos guerras mundiales, una de las crisis económicas más profundas como la de la Gran Depresión de los años treinta, asociada al colapso comercial y financiero mundial. Se debe aprender de las experiencias de esta primera globalización, a fin de no caer en los mismos errores de épocas pasadas, y obtener el máximo provecho del presente proceso de globalización económica.

En conclusión, la limitada integración económica alcanzada hasta ahora, nos recuerda que la existencia de los Estados sigue siendo primordial al momento de avanzar hacia una mayor interdependencia. Al contrario de lo que se ha señalado referente a la supremacía del mercado global sobre el Estado-nación y su futura desaparición (O'Brien, 1992; Strange, 1996; Camilleri y Falk, 1992; Hisrt y Thompson, 1996), los gobiernos continúan siendo una barrera para la libre circulación de bienes, servicios y personas, ya que al tener los estados diferentes jurisdicciones, sistemas de organización política y preferencias, combinado con el factor geográfico, se crea una segmentación de los mercados, aumentan los costos de transacción, el riesgo y la incertidumbre, circunscribiendo así los incentivos de realizar transacciones internacionales. No obstante, los esfuerzos hechos por los estados de integrarse a la economía mundial de manera unilateral o multilateralmente a través de la OMC (aún insuficientes), se mueven hacia una mayor integración y no al contrario.⁹ Pero, ¿cuáles son los beneficios o inconvenientes de integrarse en la globalización económica? Este es el tema de la siguiente sección.

⁹ Aún existen ciertos países que por voluntad propia deciden estar cerrados al comercio exterior, como es el caso de Corea del Norte, mientras que por otro lado hay países que simplemente no están posibilitados (económica, política, e institucionalmente) para incorporarse a la globalización, como algunos países africanos. También hay que tener en cuenta que en los últimos años se han incrementado las reacciones de rechazo (*backlash*) contra la globalización económica y toda la ideología occidental que la envuelve, provenientes de todos puntos del orbe. Sin embargo hay una parte del mundo islámico donde se percibe el mensaje antiglobalización de forma desafiante.

COMPONENTES Y EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

El constante aumento de la interdependencia económica entre países que se viene dando con mayor intensidad desde principios de los años noventa, ha traído consigo ciertos beneficios, y en algunos casos obstáculos a los países que se ven inmersos en este proceso, creando así un gran debate sobre los efectos de la globalización en el crecimiento económico de los países.

A pesar de que en las ciencias sociales es complicado establecer el grado de causalidad entre las variables, la mayoría de los defensores, principalmente economista (Eichengreen, 1996; De la Dehesa, 2004; Bhagwati, 2004; Wolf, 2005; Sala-i-Martin, 2006), consideran que la globalización económica tiene efectos positivos para el crecimiento y convergencia de los países, la reducción de la pobreza y sirve como promotor de los principios democráticos, tales como el imperio de la ley o el respeto a los derechos humanos. Por otro lado, los críticos (Amin, 1997; Murshed, 2003; Stiglitz, 2002, 2006; Bhalla, 1998; Hirst y Thompson, 1996; Dunning y Narula, 1997; Wade, 2002), afirman que la globalización económica ha debilitado la soberanía nacional, al igual que generado enormes desigualdades entre los países creando ganadores y perdedores, donde los perdedores suelen estar en los países en vías de desarrollo y en las clases bajas de los países desarrollados, mientras que los ganadores se encuentran en los países desarrollados y en algunas economías emergentes.

En el plano real, las críticas a la globalización han sido particularmente fuertes en América Latina, donde en los últimos años algunos líderes de izquierda fueron elegidos como presidentes dando la espalda a la ortodoxia. Por ejemplo, los presidentes de Cuba, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Nicaragua, han sido críticos con la integración económica mundial y con el Consenso de Washington. Los líderes en estas naciones intentan recuperar esa pérdida de soberanía nacional, creando programas de desarrollo alternativos al prevaleciente en el continente, que el anterior modelo fue incapaz de dar respuesta a las necesidades legítimas del electorado (Stiglitz, 2006). Pero aún es pronto para establecer un juicio sobre estos sistemas económico-políticos, hay que esperar para conocer la evolución y los resultados de este cambio institucional.

En este debate sobre la pérdida de autonomía y soberanía de los Estados-nación, Rodrik (2000) desarrolla un modelo que ilustra este escenario de modo analítico, llamado Trilema de la Economía Global,¹⁰ el cual permite

visualizar los márgenes de maniobra estratégicos de los países en un mundo globalizado. De acuerdo con este trilema sólo es posible tener dos de las tres opciones disponibles: Integración económica internacional, Estado-nación y Democracia. Integración económica se refiere a un mayor grado de exposición a la globalización. Estado-nación hace referencia a jurisdicciones territoriales con poderes independientes para hacer y administrar la ley. Democracia se define en este contexto a un sistema político en donde el derecho a voto no es restringido, existe un alto grado de movilización social y las instituciones políticas responden a las demandas de los ciudadanos.

En definitiva, conforme a las opciones que se adopten en este trilema, la integración económica internacional seguirá avanzando y en última instancia, se vuelve una decisión política. De acuerdo con las opciones disponibles en el trilema, el camino hacia una gobernanza global estaría esbozado en dos vértices. El primero sería recrear el compromiso del liberalismo enmarcado (*embedded liberalism*) (Ruggie, 1982) estilo Bretton Woods en el que se acepte la continuidad del estado-nación, sin abandonar la posibilidad de que organismos internacionales conformen una estructura financiera internacional sólida y estable, así como también permitir un sistema regulatorio comercial como el establecido por la OMC. En este sentido, cualquier régimen de gobernanza económica internacional deberá ser compatible con las preferencias nacionales, en donde se asegura que los acuerdos alcanzados fueran consensuados por todos los miembros y no impuestos por los grupos económica y políticamente más poderosos. De esta manera, los países podrán ir integrándose paulatinamente, en un inicio a un bloque regional en su respectivo continente (*federalismo regional*), para después en el largo plazo alcanzar un *federalismo global*.

Las opciones propuestas en el Trilema, estarán determinadas por las propias fuerzas que integran al fenómeno de globalización económica, como es la creación de bloques regionales. A continuación analizaremos los elementos del proceso de regionalismo.

¹⁰ Basado en el trilema de la economía abierta (Obstfeld y Taylor, 1998; Obstfeld *et al.*, 2004), según el cual, un país no puede mantener al mismo tiempo una cuenta de capital abierta, un tipo de cambio fijo y una política monetaria independiente. Esta contraposición de opciones, ocasiona un conflicto entre los objetivos de estabilidad interna y los externos de cada uno de los países.

Tendencia al regionalismo

La tendencia a la formación de zonas de libre comercio, ha proliferado alrededor del mundo a la par que la evolución de la globalización actual. Algunas de las razones sobre esta expansión son atribuidas al lento avance de las negociaciones multilaterales de la OMC debido al gran número de miembros que participan, mientras que los acuerdos bilaterales o regionales son más fáciles de cerrar por el menor número de miembros. Otros, basados en la economía política, atribuyen su proliferación al efecto dominó que generan dichos acuerdos (Baldwin, 2004 y 2006). Acorde con este enfoque,¹¹ el principal motivo por el cual los países buscan los acuerdos es por el principio de reciprocidad, ya que funciona como un medio de eliminar el incentivo que existe para manipular la relación de intercambio. Así, “la reciprocidad es la clave porque hará que los exportadores de cada nación pasen de ser espectadores en el debate arancelario a oponerse a la protección en su propia nación” (Baldwin, 2006: 8). Esta disminución recíproca de aranceles motivará a los países a buscar una mayor liberalización ya sean de forma unilateral o regional.¹² Por ejemplo, en el caso de México una vez que entró al GATT en 1986, el gobierno mexicano realizó un amplio proceso de liberalización económica unilateralmente, que a la postre, facilitaría la firma del TLCAN y más tarde se concretarían una serie de tratados comerciales y acuerdos bilaterales con distintos países desarrollados y en vías de desarrollo, que colocarían a México como uno de los países más abiertos del mundo (tabla 1).

Pero ¿qué es el regionalismo y cuáles son sus beneficios? El regionalismo es un proceso que se lleva a cabo en una determinada zona geográfica en donde diferentes actores (estados, instituciones regionales, organizaciones sociales), comparte ciertos valores en común, con la intención de formar un solo espacio de interacción económica que permita un mejor manejo o administración de los problemas económicos regionales. Asimismo permitiría una mayor división de trabajo, asignación de recursos financieros y la creación de economías a escala, además de buscar aumentar la competitividad a través de la inversión que se dé en la zona, potenciando el crecimiento y el bienestar social.¹³

¹¹ Para el análisis de otras aproximaciones económicas y políticas para interpretar el proceso de cooperación comercial entre los países, véase OMC (2007).

¹² Este fenómeno también es conocido como efecto Juggernaut (Baldwin, 2004).

¹³ Tal y como se explicó en el primer apartado de este capítulo, no existe una correlación directa entre la apertura comercial y el crecimiento económico. Hay otras variables que deben ser tomadas en cuenta que combinadas (*policy mix*) potencian el crecimiento sostenido.

Tabla 1
Tratados de libre comercio firmados por México

N°	Tratado	Países	Entrada en vigor
1	Acuerdo Comercial Preferencial	Panamá (AAP.A25TM N°14)	24 de abril de 1986
2	GATT	Multilateral	24 de agosto de 1986
3	Acuerdo Comercial Preferencial	Ecuador (AAP 29)	6 de agosto de 1987
4	TLCAN	EE.UU. y Canadá	1 de enero de 1994
5	Acuerdo Comercial Preferencial	Colombia	13 de junio de 1994
6	Acuerdo Comercial Preferencial	Paraguay (AAP.R 38)	1 de julio de 1994
7	Acuerdo de Libre Comercio	Chile (ACE 41)	1 de agosto de 1999
8	Acuerdo de Libre Comercio	Unión Europea (EU)	1 de octubre de 2000
9	Acuerdo de Libre Comercio	Israel	1 de julio de 2001
10	Acuerdo de Libre Comercio	AELC (Asociación Europea de Libre Comercio)	1 de julio de 2001
11	Acuerdo Comercial Preferencial	MERCOSUR (ACE N° 55) - Acuerdo sobre el sector automotor	27 de septiembre de 2002
12	Acuerdo Comercial Preferencial	Brasil (AAP.CE N° 53)	2 de mayo de 2003
13	Acuerdo de Libre Comercio	Uruguay (ACE60)	15 de julio de 2004
14	Acuerdo de Libre Comercio	Japón	1 de abril de 2005
15	Acuerdo Marco	MERCOSUR (ACE N° 54) - Acuerdo marco	5 de enero de 2006
16	Acuerdo Comercial Preferencial	Argentina (ACE N° 6)	1 de enero de 2007
17	Acuerdo de Libre Comercio	Bolivia (ACE 66)	7 de junio de 2010
18	Acuerdo de Libre Comercio	Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	22 de noviembre de 2011
19	Acuerdo de Libre Comercio	Perú (ACE 67)	1 de febrero de 2012

Fuente: Secretaría de Economía (2017).

Para lograr estos objetivos, se han constituido diferentes formas de integración económica regional (tabla 2). El primero es el Acuerdo Preferencial, en donde los miembros se conceden entre sí una serie de preferencias (reducción de aranceles), no extensibles a terceros, generalmente en el sector industrial. El segundo sería el Área de Libre Comercio (ALC), cuyo objetivo es eliminar todos los aranceles entre los países miembros. En estos tratados la eliminación de los aranceles se hace de manera paulatina y en algunos casos, ciertos bienes pueden quedar excluidos del libre cambio. Por otro lado, cada miembro del acuerdo mantiene sus propios aranceles a terceros que no pertenezcan al tratado. La tercera forma de integración sería la Unión Aduanera, cuando un grupo de países decide crearla, no sólo armonizan las disposiciones que rigen las relaciones comerciales establecidas entre ellos, como el caso del ALC, sino que definen una política comercial común respecto al resto del mundo. El principal elemento de este tipo de integración es el establecimiento de un arancel exterior común (Daniels *et al.*, 2004).

El cuarto paso sería la creación de un Mercado Común, que es prácticamente, una unión aduanera complementada con la libertad de movimiento de capital y mano de obra. Por su parte en el Mercado Único todos los mercados y la competencia en el interior de las economías son unificados, de tal manera que son eliminadas todas las fronteras físicas, técnicas y fiscales.

Finalmente, las últimas cuatro fases en el proceso de integración serían la Unión Económica, en la cual ya hay una coordinación de políticas macro-

Tabla 2
Formas de integración económica

Integración política, económica y social	Federalismo Regional
Política económica única	Unión Económica Plena
Moneda única	Unión Monetaria
Coordinación de políticas económicas	Unión Económica
Supresión de fronteras físicas, técnicas y fiscales	Mercado Único
Libre movilidad de factores productivos	Mercado Común
Protección exterior común	Unión Aduanera
Supresión total de obstáculos al comercio mutuo y protección exterior individual	Área de Libre Comercio
Preferencias entre miembros para impulsar el comercio	Acuerdos Preferenciales



Fuente: Elaboración propia con datos de Requeijo (2002).

económicas y políticas comunes para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional. La Unión Monetaria donde se fijan los tipos de cambio entre los países miembros y crear una moneda única. La Unión Económica Plena, en donde ya existe una integración total de las economías de los países miembros, lo que exige una política económica común (Daniels *et al.*, 2004). Por último, sería una integración más política en la que se buscaran no sólo aspectos económicos, sino democráticos, sociales e institucionales estilo Federalismo Regional.

Esta creación de bloques (la mayoría de ellos con propósitos limitados en cuanto a las formas de integración), se ha constituido principalmente, alrededor de los tres polos (Asia, Europa y América), siendo el sistema de integración más exitoso y avanzado el de la Unión Europea. Sin embargo, también países en vías de desarrollo pretenden que el regionalismo sea un impulsor para su crecimiento. Por ejemplo México con el TLCAN y sus diferentes acuerdos comerciales, Sudamérica ratifica e intenta dar más impulso al MERCOSUR, en Asia a través de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina, la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Área de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). En África con el Acuerdo Tripartito entre las partes en el Mercado Común para África Oriental y Meridional (COMESA), la Comunidad de África Oriental (CAO) y la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC). Asimismo, en la región de Medio Oriente se encuentra la Zona Panárabe de Libre Comercio (PANÁRABE); en Asia Meridional está el Acuerdo de Libre Comercio del Asia Meridional (SAFTA); en Asia Central se encuentra el proyecto del Tratado de Libre Comercio entre los miembros de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), entre otros.

De acuerdo con la OMC (2017), ésta ha recibido 659 notificaciones de ACR (contabilizando las mercancías, los servicios y las adhesiones por separado). De estas notificaciones, 426 se habían presentado en virtud del artículo XXIV del GATT de 1947 o el GATT de 1994, 39 en virtud de la Cláusula de Habilitación y 147 en virtud del artículo V del AGCS. De estos 612 ACR, 445 estaban en vigor.

Pese a su proliferación en los años recientes, el regionalismo genera varias opiniones en contra. De acuerdo con Gilpin (2000: 193) “los procesos de integración regional han diluido los esfuerzos logrados durante los años de la postguerra para usar las negociaciones multilaterales para crear un mundo libre de restricciones al comercio”. Actualmente existe un gran debate teórico sobre las causas del surgimiento de este tipo de integración

regional, ya que no se sabe con exactitud si ésta es parte de la globalización o es una reacción de los países a dicho proceso; o simplemente son procesos antagónicos tal y como lo afirma Gilpin.

En este sentido, los opositores sugieren que los acuerdos de liberalización comercial bilaterales o regionales no suelen ser tan efectivos como los procesos de liberalización económica llevados a cabo de manera unilateral, y en especial, aquellos que se realizan de manera multilateral (OMC, 2004; Bhagwati, 1998, 2004, 2008). El argumento principal es que los acuerdos regionales son discriminatorios al favorecer las importaciones de un país en relación con los demás, de esta manera se estaría violando el principio de Nación Más Favorecida (NMF) de la OMC. Un segundo argumento se refiere a la pérdida de soberanía económica de un país, ya que tiene que ceder parte de ésta al pertenecer a un acuerdo bilateral o regional. Asimismo, un tercer punto menciona que en un régimen comercial, el país económicamente más poderoso impondrá sus preferencias en detrimento de los más débiles. Finalmente, los países más pequeños que tengan poco que ofrecer al régimen, tendrán que otorgar mayores concesiones para poder entrar en él y hacer atractiva su inserción, generando un acuerdo asimétrico.

Sin embargo, abordar las interrelaciones entre el regionalismo y la globalización supone superar las visiones lineales, causalistas y simplistas y apreciar los aportes que ofrecen otro tipo de visiones más optimistas que promuevan la pluralidad y la diversidad. De tal manera que los planteamientos de los críticos pudieran resultar ciertas siempre y cuando la integración sea de tipo cerrada, como la que se intentó implementar en los años sesenta en América Latina, la cual tenía la finalidad de mejorar las condiciones de desarrollo en los países de la región, fortificándola bajo un desarrollo hacia adentro y para adentro. No obstante, la mayoría de los procesos de integración que se realizan en la actualidad en América Latina y gran parte del mundo, se han caracterizado por ser procesos regionales abiertos, los cuales tienen como objetivo la promoción de la competencia, la especialización y la productividad en los mercados locales (UNCTAD, 2007b). Dicho regionalismo representa una de las opciones a disposición de los países en sus estrategias de desarrollo económico y bienestar social y que potencialmente contribuye a la expansión y consolidación del proceso de globalización.

Por esta razón, los acuerdos que tengan la finalidad de una integración más amplia y profunda de la que permite la OMC, contribuyen al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio. Aquellos acuerdos que se alejen de estos objetivos y que pretendan obtener mayores concesiones a través de

acuerdos asimétricos, estarán vulnerando la cláusula de habilitación de preferencias para los países en vías de desarrollo de la OMC, causando un grave daño al sistema multilateral, y por consiguiente al proceso de globalización.

CONCLUSIONES

En definitiva, el nuevo regionalismo y la globalización son procesos complementarios y plenamente provechosos. Por tanto, es factible que la integración multilateral y regional sean estrategias compatibles y favorezcan la integración económica internacional; es decir, el regionalismo conlleva al multilateralismo y viceversa. Por consiguiente, el nuevo regionalismo no supone un serio riesgo al multilateralismo, ambos procesos son complementarios y favorecen a la integración económica mundial. Sin embargo, es importante recordar que, tanto en el regionalismo como en la globalización, aquellos países que logren tener gobiernos efectivos con instituciones capaces de implementar políticas económicas y sociales redistributivas, serán aquellos que se puedan insertar de mejor manera a una integración regional y consecuentemente en la economía mundial.

Para el caso mexicano, el Tratado de Libre Comercio para América del Norte ha sido la punta de lanza del proceso de integración económica de la región, y particularmente el comercio y la inversión se han consolidado como las principales áreas que han motivado la integración regional. La actual discusión acerca del futuro del TLCAN, establece que el tratado es un primer y gran instrumento en la integración económica de Estados Unidos y México. Sin embargo, se requiere nuevos esfuerzos, para atender aquellas áreas que se encuentran aún fuera de este contexto. El TLCAN tiene que contar con herramientas que complementen su impacto, y que le permitan evolucionar hacia el establecimiento de un nuevo contexto formal para los nuevos retos de la región.

El marco planteado por el TLCAN creó un nuevo contexto de certidumbre para las relaciones de inversión y comercio en Norteamérica. En este sentido, fueron los gobiernos federales de los tres países quienes articularon el proceso formal de regionalización de América del Norte. Sin embargo, han sido los diferentes agentes y actores de la región quienes han expandido la interacción económica, social, política y comercial entre los tres países.

Esta interacción se ha dado en dos direcciones, por un lado, la relación entre canadienses y estadounidenses, y por otro lado entre mexicanos y estadounidenses, es decir, a pesar de que el TLCAN plantea un mercado tri-lateral, el comportamiento actual mantiene los patrones históricos, es decir, América del Norte es un doble mercado bilateral. Ante este comportamiento la integración económica de México a América del Norte se ha dado en los términos que plantea la economía estadounidense, debido al alto grado de interdependencia.

Ante la insuficiencia del propio del proceso globalizador por extender sus beneficios a lo largo de todas las regiones, diversos actores económicos, políticos y sociales han fomentado nuevos esfuerzos de cooperación que impulsen las relaciones económicas entre países y que permitan incrementar los efectos positivos de la dinámica de la apertura comercial y la globalización, hacia aquellas regiones y estados que se encuentran participando marginalmente de ésta.

BIBLIOGRAFÍA

- Amin, S. (1997). *Capitalism in the age of globalization. The management of contemporary society*, Londres: Zed Books.
- Baldwin, R. (2004). Stepping stones or building blocks? Regional and multi-lateral integration, paper prepared for the G-20 workshop on regional economic integration in a global framework, septiembre.
- (2006). *Multilateralising regionalism. Spaghetti bowls as building blocks on the path to global free trade*. NBER, Working Paper No. 12545.
- Baldwin, R. y Martin, P. (1999). *Two waves of globalization: superficial similarities, fundamental differences*, NBER, Working Paper No. 6904.
- Banco Mundial (2002). *Globalization, growth, and poverty, building an inclusive world economy*, Washington: The World Bank.
- (2017). *Datos de libre acceso del Banco Mundial*, <https://datos.bancomundial.org/>, Consultado en noviembre de 2017.
- Bhagwati, J. (1998). *Regionalism and multilateralism*. WTO, MERCOSUR, et al, for the Argentine Bankers´ Convention.
- (2004). *In defence of globalization*. EE.UU.: Oxford University Press.EE.UU.
- (2008). *Termites in the Trading System, How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, EE. UU.: Oxford University Press.

- Bhalla, A. S. (1998). *Globalization, Growth and Marginalization*. Macmillan Press, Londres.
- Bordo, M. et al. (1999). *Is globalization today very different than globalization a hundred years ago?* NBER, Working paper No. 7195.
- Bulmer-Thomas, V. (2003). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Camilleri, J. y Falk, J. (1992). *The end of sovereignty? The politics of shrinking and fragmenting world*. Aldershot: Edward Elgar.
- Daniels, J. D. et al. (2004). *Negocios internacionales, ambientes y operaciones*. Décima edición. México: Pearson Educación.
- De la Dehesa, G. (2004). *Comprender la globalización*, Madrid: Alianza Editorial.
- Dunning, J. H. y Narula, R. (1997). *Developing countries versus multinationals in a globalising world: Dangers of falling behind*. Discussion papers in international investment and multinationals, Series B, Vol. IX (1996/1997), No. 226, University of reading, Department of economics.
- Eichengreen, B. (1996). *La globalización del capital, Historia del sistema monetario internacional*. España: Antonio Bosh Editor.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2000). *La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?* Recuperado de <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/es/041200s.htm>, (consultada en noviembre de 2017).
- Gilpin, R. (2000). *The challenge of global capitalism: The world economy in the 21st century*. Princeton: Princeton University Press.
- Held, D. (2000). *A globalized world? Culture, economics, politics*. Reino Unido: Routledge.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1989). *Trade policy and market structure*. EE.UU.: MIT.
- Hirts, P. y Thompson, G. (1996). *Globalization in question. 2nd ed.* Polity press. Reino Unido: Cambridge.
- Krugman, P. (1996). *Rethinking international trade*. EE.UU.: MIT.
- Maddison, A. (2003). *The world economy historical statistics*. OECD.
- Mursehd, S. M. (2000). *Globalization, marginalization and development*. World institute for development economic research, working paper No. 175.
- Murshed, S. M. (2003). *Globalization is not always good: an economist's perspective*. The Hague, Holanda: Institute of social studies.
- O'Brien, R. (1992). *Global financial integration: Londres pinter: The end of geography*.

- O'Rourke, K. (2001). *Globalization and inequality: Historical trends*. NBER, Working Paper No. 8339.
- Obstfeld *et al.* (2004). *The trilemma in history: Trade off among exchange rate, monetary policies and capital mobility*. NBER, Working Paper No. 10396.
- Obstfeld, M. y Taylor, A. (1998). *The great depression as watershed: International capital mobility over the long run*, en Bordo, M. *et al.* (ed.) *The defining moment: The great depression and the American economy in the twentieth century*. Chicago: University of Chicago Press.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2007). *Informe sobre el comercio mundial*. Ginebra: Organización Mundial del Comercio.
- (2017). *Acuerdos comerciales regionales*. Recuperado de http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm, consultada en octubre de 2017.
- Oxfam (2002). *Rigged rules and double standards: Trade, globalization and the fight against poverty*, http://www.oxfam.org.uk/resources/papers/downloads/trade_report.pdf. consultado en noviembre de 2017.
- Requeijo, J. (2002). *Economía mundial*. Madrid. McGraw-Hill.
- Rodrik, D. (2000). *How far will international economic integration go?* *Journal of economic perspective*, Vol. 14, No. 1, invierno, pp. 177-186.
- Rodrik, D. (2007). *One economics many recipes. Globalization, institutions and economic growth*, EE.UU. Princeton University Press.
- Ruggie, J. (1982). "International regimes, transactions, and change: Embedded liberalism in post-war economic order", *International organization*, 36 (2), pp. 379-415.
- Sala-i-Martin, X. (2006). *Globalización y reducción de la pobreza*. España: FAES.
- Secretaría de Economía (2017). *Países con Tratados y Acuerdos firmados con México*. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico?state=published>, (Consultado en noviembre de 2017).
- Starnge, S. (1996). *The retreat of the state: The diffusion of power in the world economy*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Steinberg, F. (2007). *Cooperación y convicción cooperación internacional en la era de la globalización*, Ediciones Akal, Madrid.
- Stiglitz, J. (2002). *El Malestar de la Globalización*. Madrid. Editorial Taurus.
- (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización* Madrid: Taurus.

- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2007). *Trade Development Report, 2007*. Nueva York: Chapter III: The new regionalism and North-south trade Agreements.
- Wade, R. H. (2002). *What strategies are viable for developing countries today? The World trade organization and the shrinking of development space*, Development studies institute. Reino Unido. London school of economics and political science.
- Williamson, J. (2005). *Globalization and underdevelopment in the pre-modern third world*, Turin, Italia: The Luca d'Agliano lecture.
- Wolf, M. (2005). *Why globalization works*. Gran Bretaña: Yale Nota Bene.
- Woods, N. (2000). *The political economy of globalization*. Londres: Palgrave.

CAPÍTULO II

TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL, PROTECCIONISMO Y LIBRECAMBIO

*Jorge Arturo Hurtado López
Luz Alicia Jiménez Portugal*

INTRODUCCIÓN

Las cuestiones debatidas en la vida pública en el momento actual, podrían pasar por acontecimientos puramente contingentes que no tendrían su fundamento en procesos más profundos de la economía política del mundo contemporáneo. Sin embargo examinados con más detenimiento, cualquiera que sea el desenlace de ellos, es menester dar cuenta de esos eventos tomando en consideración los elementos por los que son efectivamente determinados. Los acontecimientos a que se hace referencia y que son el motivo externo para la elaboración de este texto, son los recientes eventos político-económicos ligados al llamado Brexit de la Gran Bretaña respecto a la Unión Europea y de la actitud de la nueva administración del gobierno estadounidense, respecto al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Su aparente contingencia debe situarse en las circunstancias estructurales que hacen posible su aparición en el escenario internacional.

Para comprender estos fenómenos es necesario referirse al rol que han jugado en el desarrollo de la moderna sociedad dominada por el modo de producción capitalista, el proteccionismo y el librecambio o libre comercio, sus nexos con la estructura económica de ese modo de producción y las transformaciones que ha sufrido esa estructura. El motivo de fondo de este texto es el de desarrollar algunas consideraciones de carácter teórico con el propósito de avanzar en una investigación sobre las relaciones económicas de México en el contexto mundial.

ALGUNOS CONCEPTOS PREVIOS

No se trata aquí de hacer una exposición histórica en extenso del proteccionismo y librecambio, ni de su aplicación práctica por los países en los que se origina y desarrolla el modo de producción capitalista, sino sólo de exponer algunos elementos categoriales y mostrar algunos aspectos concretos en relación con ellos.

Desde la perspectiva de Marx, la competencia o concurrencia es la acción del capital sobre el capital, esto es, «el capital existe y sólo puede existir como muchos capitales; por consiguiente, su autodeterminación se presenta como acción recíproca de los mismos entre sí», ya que ...de acuerdo con su naturaleza íntima “se repele a sí mismo”, necesariamente debe “repelerse” de sí mismo» (citado en Rosdolsky, 1978: 70).

Esta categoría está precedida por la capital social global, que es la suma algebraica de todos los capitales singulares de un país y «que por su parte tendría una “composición orgánica” media, más alta en los países más desarrollados» (Dussel, 2014: 7). Este capital social global es el capital de una nación al que corresponde un Estado-nación, que como todo Estado tiene un principio de territorialidad. En la esfera del mercado mundial, entonces, se constituye un capital social global mundial, formado por el conjunto de los capitales sociales globales nacionales «y en cuyo interior se cumple la competencia internacional cuyo papel es el de nivelar, distribuir o transferir la totalidad del plusvalor mundial» (Dussel, 2014: 9). La concurrencia de capitales, pues, trasciende la esfera nacional y alcanza su pleno desarrollo en el ámbito mundial, sin embargo, «el capital nacional global tiene una autonomía propia en el seno del capital global mundial. Esto pone límites a la competencia internacional perfecta» (Dussel, 2014: 9-10).

La concurrencia de capitales es una cuestión vital para todo capital y para un capital nacional en particular. La coexistencia pacífica de los capitales nacionales es imposible puesto que se opone al régimen de libre concurrencia.

La posibilidad de una coexistencia pacífica de las dos industrias, la inglesa y la alemana [dice Engels, refiriéndose a las últimas décadas del siglo XIX] se estrella contra el régimen de la competencia. Repito que toda industria tiene necesariamente que avanzar si no quiere marchar hacia atrás y perecer; y para poder avanzar tiene que extenderse, conquistar nuevos mercados, crecer constantemente mediante la creación de nuevas empresas. [...] Para proteger su propia industria, necesita tener a raya a la de todos

los demás países: para Inglaterra, la afirmación de su monopolio industrial no es simplemente una cuestión de mayores o menores ganancias, sino una cuestión vital. La lucha de la competencia entre las naciones es ya de suyo mucho más enconada y más resuelta que entre los individuos, porque se trata de una lucha concentrada, de una lucha de masas, que sólo puede terminar con el triunfo decidido de uno y la derrota aplastante de otro de los contendientes (Marx y Engels, 1966: 268).

En su concepto, el capital supone la libre concurrencia de capitales. Los análisis de los economistas clásicos se basan en este supuesto. Sin embargo, en su génesis el capital se asegura de proteger su industria hasta alcanzar una situación de avance productivo tal, que hiciera posible su competencia en la esfera internacional. La producción y circulación desarrollada de mercancías son los supuestos históricos del capital (Marx, 1975: 179). «De la creación del comercio mundial y el mercado mundial modernos data la biografía moderna del capital» (Marx, 1975a: 179).

PROTECCIONISMO Y LIBRECAMBIO, UNA RELACIÓN DIALÉCTICA

El proteccionismo es la primera forma de política del estado capitalista cuyo resultado es la implantación de la libre concurrencia de capitales en una nación. El proteccionismo es un método artificial de producir fabricantes, en la época de la acumulación originaria y de formación de los capitales nacionales.

El sistema proteccionista era un medio artificial de fabricar fabricantes, de expropiar trabajadores independientes, de capitalizar los medios de producción y de subsistencia nacionales, de abreviar por la violencia la transición entre el modo de producción antiguo y el moderno. Los estados europeos se disputaron con furor la patente de este invento, y una vez que hubieron entrado al servicio de los fabricantes de plusvalor, no sólo esquilmaron al propio pueblo indirectamente con los aranceles protectores, directamente con primas a la exportación, etcétera para alcanzar ese objetivo, sino que en los países contiguos dependientes extirparon por la violencia toda industria, como hizo Inglaterra, por ejemplo, en el caso de la manufactura lanera irlandesa. En el continente europeo, siguiendo el método de Colbert, el proceso se había simplificado considerablemente. Aquí, parte del capital originario del industrial fluía directamente del erario público. “¿Por qué”, exclama Mirabeau, “ir a buscar tan lejos la causa del auge manufacturero de Sajonia antes de la Guerra de los Siete Años? ¡180 millones de deudas públicas!” (Marx, 1975c, I/3: 946).

Después de la revolución industrial del último tercio del siglo dieciocho y luego de la restauración en las primeras décadas del siglo XIX, a mediados de este último, Inglaterra se había constituido en el centro principal de la industria textil en el mundo (Bergeron, Furet y Koselleck, 1984: 177). Con la abrogación de las leyes de los cereales y el triunfo definitivo del librecombio (Hobsbawm, 1980: 83-84), Inglaterra alcanzó el monopolio en el mercado mundial.

En fin, la década de 1840 presenció la campaña victoriosa del libre cambio, destinado a un brillante porvenir hasta 1930. La Anti-Corn Law Association fundada en 1836 por los industriales Cobden y Brighth y aliada al movimiento popular cartista, ejerció sobre el parlamento una presión suficiente para hacerle abrogar por etapas, desde 1842 hasta 1846 y 1849, los aranceles sobre la importación de cereales y otros productos alimenticios, así como sobre las materias primas y productos manufacturados (Bergeron, Furet y Koselleck, 1984: 178).

No obstante la afirmación de estos autores, de que el librecombio campeó hasta 1930, ya en la década de los años ochenta del siglo XIX, los fabricantes ingleses elevaron su voz en contra de tal política que hasta ese momento había sido su bandera. Después de la guerra franco-prusiana y de la crisis de 1873, con la entrada de Alemania y de otros países en la competencia del mercado mundial se presentó el declive del monopolio mundial de Inglaterra. Engels (1966 [1888]: 370), señala como el 1 de noviembre de 1886 en la mismísima sede de la escuela manchesteriana abanderada del librecombio la Cámara de Comercio de Manchester, se abogó por el abandono del mismo, ante el escenario internacional adverso, en el que la mayoría de los países más importantes mantenía políticas proteccionistas tendientes a lograr su industrialización y a ingresar a la palestra del comercio mundial. En ese momento los fabricantes ingleses hablaron de “comercio justo” [*“fair trade”*] ante la concurrencia de capitales en el mercado mundial. Mientras Inglaterra mantuvo el monopolio pleno de ese mercado gracias a la baratura alcanzada por las mercancías inglesas por su productividad del trabajo más elevada, ese país fue el adalid del librecombio. Con la revolución industrial y su hegemonía naval, Inglaterra asumió el monopolio del mercado mundial durante el siglo XIX. Cuando comenzó a declinar en ese terreno, entonces se planteó el abandono de dicha política, como un medio de defensa ante la concurrencia de los capitales en el mercado mundial. Sin embargo, la declinación del poderío inglés y de su política de librecombio se mantuvieron, pero resulta claro que es el poderío efectivo económico real el que sustenta dicha política y ante la

declinación de dicho poder la protección se convierte un acto defensivo ante fuerzas en ascenso cada vez más poderosas.

Después de la crisis económica de 1873, comenzaron una serie de transformaciones en el modo de producción capitalista que modificaron sustancialmente las relaciones en el mercado mundial. El capital en su particularidad existe bajo la forma de capitales individuales y por acciones. Hasta ese momento se presentaban como multiplicidad de capitales. A partir de ahora los capitales asociados o capital por acciones, con altas concentraciones, van a prevalecer sobre los capitales individuales. El capital dinerario, la Bolsa como su centro de poder, adquirió un rol que hasta ese momento era secundario (Engels, 1976: 1126). El capital dinerario, el capital productivo y el comercial se interrelacionaron de manera diferente, confluyendo en una amalgama de capital, que Hilferding (1963), llamó *capital financiero*, y que dio paso al capital monopolista caracterizado por grandes concentraciones de capital. Se pasó de un capitalismo de libre concurrencia a uno de monopolios. En efecto se alcanzaron nuevos niveles de concentración y centralización del capital pero se transitó, a su vez, a un tipo de concurrencia en donde el capital monopolista se constituyó en la forma hegemónica de los múltiples capitales y la concurrencia devino concurrencia monopolística. En esta fase, en donde una parte de los capitales adoptan el carácter de monopolios, la concurrencia no desapareció, pues, del modo capitalista de producción, por el contrario se agudizó y alcanzó nuevos niveles de profundización. A fines del siglo XIX y principios del XX, Inglaterra perdió su monopolio en el mercado mundial. Estados Unidos asumió la hegemonía político-económica después de la primera guerra mundial y de manera definitiva, en la segunda postguerra (Hobsbawm, 1998). La crisis de 1929 fue un punto de inflexión en el proceso de transformación de las estructuras económicas y políticas en la esfera mundial. En el plano político se transitó de un estado liberal a uno en donde su forma de intervención fue el de un estado «keynesiano». No es que el estado liberal no interviniera en la economía sino que la nueva forma de estado lo hizo bajo nuevas modalidades ante los efectos profundos de la crisis en el sistema y el riesgo de su derrumbe.

Con la desvalorización masiva de capital que representó la segunda guerra mundial, se abrió una fase expansiva e intensiva del desarrollo del modo de producción capitalista, en el que Estados Unidos tuvo un papel hegemónico. En esta fase que se le conoce como la época dorada del capitalismo (Hobsbawm, 1998), la acumulación del capital alcanzó niveles nunca antes vistos.

Para los Estados Unidos, que dominaron la economía mundial tras el fin de la segunda guerra mundial, no fue tan revolucionaria, sino que apenas supuso la prolongación de la expansión de los años de la guerra, que, como ya hemos visto, fueron de una benevolencia excepcional para con el país: no sufrieron daño alguno, su PNB aumentó en dos tercios (...) y acabaron la guerra con casi dos tercios de la producción industrial del mundo (Hobsbawm, 1998: 261).

Pero su efecto en la escala global del proceso de acumulación fue igualmente extraordinario. La división internacional del trabajo establecida por los países centrales respecto a los países periféricos, en el periodo del primer reparto de los territorios coloniales por los capitales monopólicos, aunque con algunas modificaciones del caso, se amplió y se intensificó.

La economía mundial crecía, pues, a un ritmo explosivo. Al llegar los años sesenta, era evidente que nunca había existido algo semejante. La producción mundial de manufacturas se cuadruplicó entre principios de los cincuenta y principios de los setenta, y, algo todavía más impresionante, el comercio mundial de productos elaborados se multiplicó por diez (Hobsbawm, 1998: 264).

...es evidente que el «gran salto» no fue sólo eso, sino que se produjo una reestructuración y una reforma sustanciales del capitalismo, y un avance espectacular en la globalización e internacionalización de la economía. (...) El segundo factor multiplicó la capacidad productiva de la economía mundial al posibilitar una división internacional del trabajo mucho más compleja y minuciosa. Al principio, ésta se limitó principalmente al colectivo de las denominadas «economías de mercado desarrolladas», es decir, los países del bando estadounidense (Hobsbawm, 1998, 271, 272).

Pero esa expansión encontró sus límites que se manifestaron en la crisis de los años setenta.

En 1974 y 1975, la economía capitalista internacional experimentó su primera recesión generalizada desde la segunda guerra mundial. (...) la sincronización internacional de los movimientos coyunturales en los principales países imperialistas amplificó el movimiento de retroceso de la actividad económica. (...) Sin embargo, la sincronización internacional del ciclo industrial no es fortuita. Se debe a transformaciones económicas más profundas que se produjeron durante el largo periodo de expansión que la precedió; es de cierto modo su consecuencia ineluctable (Mandel, 1980: 12, 13).

En el periodo previo a la crisis, a partir de mediados de los años sesenta, concluyen Duménil y Lévy (2002), las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo y del costo de la mano de obra fueron significativamente disminuidas. La tasa de crecimiento del costo de la mano de obra se redujo en 50%, pero siguió siendo mayor que la de la productividad del trabajo durante los años setenta. Se produjo un retraso en el ajuste del crecimiento de los salarios reales al deterioro de los resultados del cambio técnico. Esto explica la disminución de la participación de los beneficios durante los años en cuestión. Por el contrario, a partir de la década de 1980, la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo superó el crecimiento de los salarios, y el aumento de los beneficios fue un factor en la recuperación (Duménil y Lévy, 2002, 26). La caída de la tasa de ganancia se buscó resarcir mediante un cambio en el modelo económico. Este fue el llamado modelo neoliberal que se enfrentó al Estado de bienestar generado a partir de las políticas implementadas principalmente en la posguerra. El Estado de bienestar representaba conquistas obreras, particularmente en los países centrales, que mermaban la tasa de ganancia. Los países centrales se propusieron como objetivo impulsar la apertura de las economías del resto del mundo y se fueron agrupando en bloques entorno a las principales economías capitalistas. Pero sustancialmente mantenían para sí el control y predominio en las relaciones económicas de los demás países, reservando el libre comercio para ser ejercido por parte de los países periféricos.

Un rasgo fundamental de la disputa permanente entre estos bloques ha sido la persistencia de sus viejas prácticas proteccionistas. Obligados a competir entre sí, rehúsan dismantelar las barreras comerciales e incluso las fortalecen e incrementan. La paradoja principal que esta confrontación económica global pone en evidencia es que esos países [centrales] pregonan las bondades del “libre mercado” y obligan a las naciones del Tercer Mundo a abrir sus economías al comercio internacional y a adoptar políticas económicas de “orientación hacia afuera”, en tanto que ellos mismos restringen cada vez más el acceso a sus propios mercados de productos de los países menos desarrollados (Ahumada, 1996: 8).

Después de la crisis de los años setenta se presentan, pues, nuevas transformaciones en la esfera de la producción mundial. Según Fröbel, Heinrichs y Kreye (1978), ocurrieron cambios en las condiciones de la expansión y acumulación mundiales del capital.

En primer lugar, ha aparecido una reserva mundial de mano de obra disponible. (...) En segundo lugar, los avances tecnológicos han permitido que

la localización de las plantas industriales, así como la dirección y el control de la propia producción, dependen menos de la ubicación y de las distancias geográficas. (...) En tercer lugar, el gran desarrollo y el considerable refinamiento de la tecnología y de la organización del trabajo, que permiten descomponer complejos procesos de producción, hacen posible que hoy en día se pueda adiestrar fácil y rápidamente a una fuerza de trabajo no capacitada para que realice las operaciones fragmentadas (Fröbel, Heinrichs y Kreye, julio de 1978: 832).

Más adelante resumen su investigación de la manera siguiente:

“Las tres condiciones de la actual expansión y acumulación del capital en escala mundial (la existencia de una reserva global de trabajadores potenciales, los avances de la tecnología de transportes y comunicaciones y la fragmentación de los procesos de producción) provocaron la aparición de un ejército industrial de reserva mundial en el sentido estricto del término, en tanto y en cuanto estos trabajadores potenciales compiten y se les obliga a competir “venturosamente” con los trabajadores de los PIT [países industrializados tradicionales] por los empleos disponibles (Fröbel, Heinrichs y Kreye, julio de 1978: 832).

Estos cambios que Fröbel *et al.* describen empíricamente, mediante su investigación de las empresas de la República Federal de Alemania, se presentan en todo el mundo y son una manifestación de la tendencia hacia una nueva división internacional del trabajo.

En los países subdesarrollados este proceso se vincula con el surgimiento de un nuevo tipo de localidad industrial, la zona de producción libre, y con el establecimiento de una nueva clase de fábricas, las fábricas para el mercado mundial. Las zonas de producción libre son enclaves industriales que se establecen en lugares con abundante mano de obra barata, con la intención de producir para el mercado mundial. Las fábricas para el mercado mundial, que se pueden instalar en zonas libres o fuera de ellas, se establecen para aprovechar la fuerza de trabajo disponible, con el objeto de producir, sobre todo, para los mercados de los países industrializados tradicionales (Fröbel, Heinrichs y Kreye, julio de 1978: 835).

El debilitamiento de la competitividad de la industria americana por la caída de la productividad relativa (Nachtwey y ten Brink, 2008: 51), reforzó la baja tendencial de la tasa de ganancia. Por esa razón, el capital buscó contrarrestar esa tendencia mediante la relocalización de los capitales en países con fuerza de trabajo explotable sin las limitaciones de la legislación laboral de los países centrales. Por encima de todo, dicen Nachtwey y ten Brink (2008: 51), la caída de la productividad americana en comparación con

el resto del mundo, a raíz de la crisis de los años setenta, tuvo un doble efecto. Por un lado, Estados Unidos registró un déficit comercial por primera vez desde el siglo XIX y el dólar perdió su papel estable como moneda de reserva en el sistema de Bretton Woods. El efecto fue amplificado por la inflación en la exportación de armas través del sistema de tipos de cambio fijos y la presión de devaluación que surgió al mismo tiempo.

El lugar de los países como México en la nueva división internacional del trabajo es examinado por Ahumada (1996), quien apoyándose en Gereffi (1990), dice que

...la función de los países latinoamericanos sería básicamente la exportación de productos primarios, la subcontratación internacional, el abastecimiento de componentes y su utilización como plataforma de exportación. En este proceso de integración económica a nivel mundial, las decisiones fundamentales con respecto a la producción siguen adoptándose en los países del centro y, lo que es más importante, la acumulación de capital y la realización de las ganancias siguen estando en su mayor parte concentradas en ellos (Ahumada, 1996: 7).

La relocalización produce una ilusión en los países periféricos de industrialización y modernización. Además, ligado a esto, se presiona a la entrega de recursos fiscales y naturales de los países periféricos a los capitales de los países centrales. La industria establecida en los primeros proveniente de la inversión extranjera no transfiere tecnología. Se relocalizan al menor cambio que ofrezca mejores condiciones de valorización de su capital o que aseguren su existencia, como partes de un conglomerado nacional defendido por un Estado nacional. El control del capital sigue permaneciendo en las sedes de los países centrales.

Pese a todo, en los últimos años, especialmente a partir de la crisis de 2008, en la economía mundial, están ocurriendo nuevas transformaciones ligadas al agotamiento del llamado modelo económico neoliberal. En el contexto de este agotamiento se presenta el declive de la economía norteamericana, frente a sus competidores en el mercado mundial, tales como la Unión Europea, China y Rusia. Si bien se trata no sólo de los campos de batalla geopolítico y militar, el campo principal es sin duda el económico. La declinación de la productividad del trabajo de los Estados Unidos, comparativamente con sus competidores, y el consecuente descenso de su capacidad de concurrir en el mercado mundial, ha tocado a sectores de la economía estadounidense que pugnan por replantear las relaciones económicas y comerciales con otros países, algunos de los cuales han sido sus principales

aliados hasta ahora. Se oye la voz de sus actuales dirigentes de un comercio justo (*fair trade*), frente los supuestos abusos de los países con los que comercian. Es claro que se está en presencia de una lucha de grupos sociales contra los efectos del proceso desindustrializador del modelo neoliberal, particularmente de trabajadores de determinadas industrias desplazadas a los países periféricos, y, por otra, de los efectos devastadores para determinadas fracciones de los productores capitalistas que son incapaces de competir en el mercado abierto si no es bajo la protección del Estado norteamericano, en la forma de aranceles y transferencias y subsidios a costa del erario público, que sin duda ahondaran la crisis fiscal del Estado norteamericano. Como se puede apreciar la discusión sobre el librecambio expresa, como en el caso histórico de la discusión en torno a derogación de las leyes cerealeras y la implantación de esa política en Inglaterra, un choque de intereses entre las distintas clases sociales: propietarios de la tierra, industriales, agricultores-arrendatarios (pequeños y grandes), obreros industriales, obreros agrícolas, pequeños comerciantes. Teóricamente nos remite a las leyes de la distribución del producto de valor entre los diferentes agrupamientos sociales y de sus relaciones con la esfera del mercado mundial.

Una de las consecuencias, pues, del modelo neoliberal es la desindustrialización.

Resulta claro que, en todo caso, el proceso de desindustrialización relativa que han experimentado los países más desarrollados no ha traído los positivos resultados sociales y económicos que pronosticaron los teóricos del posindustrialismo. El deterioro constante de las condiciones laborales y sociales de importantes sectores de los inmigrantes y de la población nativa en los Estados Unidos y los países europeos, ha sido estudiado a fondo y documentado por diversos autores (Ahumada, 2004: 377).

Unido a la desindustrialización, se generó el desempleo entre los trabajadores industriales y, con ello, el crecimiento del ejército industrial de reserva en los Estados Unidos y en las naciones especialmente de su frontera sur reforzado por sus circunstancias particulares. El engrosamiento de la población relativamente excedentaria en los Estados Unidos se vio agravada debido a la migración desde estos países. Una fracción de la clase dominante norteamericana ha buscado poner una parte de la clase obrera (nativa desempleada o subempleada) contra otra (ilegal en busca de empleo) con argumentos raciales y apelando al elemento irracional, a las emociones, de los elementos más atrasados de la población rural y de la desesperación de un sector, el menos consciente, de la clase obrera norteamericana. Una

consecuencia del crecimiento de este peso sobre la población trabajadora ocupada es la presión a la baja de salarios.

En contrapartida, en los países periféricos, el flujo migratorio hacia los países centrales es precedido por una compresión de los salarios. Por eso la desigualdad de los salarios en países de diferente composición del capital, es central en el análisis de la mundialización del capital o también llamada globalización del capital.

...globalización que en la práctica, sin embargo, endurece (y hasta militariza) las fronteras entre países desarrollados y subdesarrollados (en el Río Grande entre USA y México, o en el Mediterráneo entre Europa y África). Libre comercio para el capital industrial y financiero, pero fronteras (y Estados represores) para los cuerpos de los asalariados, para mantener salarios medios nacionales bajos en los países subdesarrollados. (Dussel, 2014: 4).

El librecomercio o libre comercio es la libertad del capital. El librecomercio es la acción del capital sin ataduras. El desarrollo pleno del modo de producción capitalista supone la libre concurrencia de capitales. Los economistas clásicos partían de la premisa de la libre concurrencia de capitales en su análisis de las leyes del modo de producción capitalista (Marx, (1966) [1847]).

Pero, en general, en nuestros días, el sistema proteccionista es conservador, al paso que el librecomercio es destructor. Este régimen desintegra las antiguas nacionalidades y lleva a sus últimas consecuencias el antagonismo entre la burguesía y el proletariado. En una palabra, el sistema de la libertad de comercio acelera la revolución social. En este sentido, exclusivamente, emito yo mi voto, señores, en favor del librecomercio (Marx, 1966 [1847]: 335).

La concurrencia de capitales internacional no es más que la expresión de la concurrencia de capitales interna. Los capitales de un país se agrupan en capitales nacionales globales a los que corresponden los Estados nacionales. Pero antes y después, en la época del capitalismo monopolístico, el proteccionismo es también un método defensivo del capital ante la pérdida de competitividad.

CONCLUSIONES

Las relaciones económicas internacionales entre los países de centro y los de la periferia se abren paso históricamente a través de las políticas proteccionistas y librecomerciantes de los Estados nacionales. Pero estas políticas

no forman una contradicción abstracta, sino que un mismo país o conjunto de países, una política implica o incluye a la otra. En Estados Unidos, en el contexto de la clásica división internacional del trabajo, se presionó la adopción del libre comercio por parte de los países subordinados y al mismo tiempo aplicó medidas proteccionistas contra determinados productos de estos últimos.

Con la nueva división internacional del trabajo, resultado de las transformaciones de la economía mundial de los años setenta, y en un proceso en donde Estados Unidos pierde la hegemonía mundial, y más específicamente, su capacidad concurrencial frente al resto de los grandes capitales nacionales centrales, la implementación del “modelo económico neoliberal” desde los países centrales y los organismos supranacionales, fue un medio de resarcir la valorización del capital. Sin embargo, dicho modelo se ha visto en la fase actual de la economía en un proceso de agotamiento, y el mismo se refleja en el plano geopolítico, por ejemplo, en el paso de la llamada “unipolaridad” a la “pluripolaridad” o multipolaridad, en la esfera mundial. Asimismo, una coalición de fuerzas sociales, busca refugiarse en medidas proteccionistas, en oposición a las tendencias inmanentes del capital –la de la concurrencia de capitales–, a liberarse de toda traba para su desarrollo.

El intento de modificación de la política del Estado norteamericano es contradictoria, por una parte, el actual personal dirigente promete la reindustrialización y la reincorporación al empleo de la clase obrera norteamericana, además de cerrar el paso a la inmigración ilegal y elevar así los salarios, lo que –en contrapartida– agravaría la tendencia a la caída de la tasa de ganancia del capital norteamericano, por otra parte, tal reindustrialización se plantea lograr, mediante la retención supuestamente coercitiva de los capitales –en realidad convenida– en territorio estadounidense; sin embargo, esto se haría a cuenta, realmente, del contribuyente y del fisco norteamericano, mediante subvenciones y otras medidas, además de darle un fuerte impulso al complejo militar-industrial (guerras de mediana intensidad, etc.). En otras palabras, en realidad, se intenta resarcir la merma en las ganancias del capital a cuenta del fisco norteamericano.

Con todo, la concurrencia de capitales y con mayor razón, la concurrencia de capitales monopólicos nacionales, es inmanente a la acción del capital. La hegemonía de un capital le permite forzar a otros a la apertura de sus mercados siempre que sea superior económicamente, esto es, que la productividad de su trabajo nacional sea superior. Las fracciones del capital más avanzadas de un capital nacional como el de los Estados Unidos se opondrán

a las restricciones de la libre competencia internacional. Las acciones de los agrupamientos sociales y de las fracciones de la agrupación social dominante que sufren los efectos de la competencia, lucharán por formas proteccionistas de la economía. Las perspectivas son las de un ahondamiento de las contradicciones en el capitalismo norteamericano, tanto en el orden interno como en el orden externo.

BIBLIOGRAFÍA

- Ahumada, Beltran, C. (1996). El nuevo orden mundial: ¿postindustrialismo o nueva división internacional del trabajo? Bogotá: Universidad de los Andes, Bogotá. Este artículo forma parte del libro *El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana*. Bogotá. El Áncora Editores. 1996). Recuperado de: <https://colombiainternacional.uniandes.edu.co/view.php/227/1.php>.
- (2004). *La teoría marxista de la plusvalía absoluta: una clave para entender las condiciones laborales en el período neoliberal*. IV seminario internacional Marx Vive, del 3 al 5 de noviembre de 2004, Universidad Nacional de Colombia y por la Universidad Distrital Francisco José de Caldas, Bogotá. Recuperado de: http://equipokarlmarx.files.wordpress.com/2014/05/13_ahumada.pdf.
- Bergeron, L, Furet, F. y Koselleck, R. (1984). *La época de las revoluciones europeas, 1780-1848* (trad. Francisco Pérez Gutiérrez). México: Siglo XXI Editores.
- Duménil, G. y Lévy, D., (2002), “The profit rate: where and how much did it fall? Did it ecover? (USA 1948-2000)”, en *Review of Radical Political Economy*, vol. 34, núm. 4, pp. 437-461, Amherst, MA: Union for Radical Political Economics. Consultado: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.553.3837&rep=rep1&type=pdf>.
- Dussel, E. (2014). *16 tesis de economía política. Interpretación filosófica*. México: Siglo XXI Editores. Recuperado de: <http://enriquedussel.com/txt/Tesis10.pdf>.
- Engels, F. (1966) [1881]. El tratado comercial con Francia (pp. 206-300). Marx, C. y Engels, F. *Escritos económicos varios*. Trad. W. Roces, 2da. ed. México: (Engels, 1966) Editorial Grijalbo.
- Engels, Federico [1888]. Proteccionismo y librecombio. (pp. 359-372). Marx, C. y Engels, F. (1966). *Escritos económicos varios* (Trad. W. Roces, 2da. ed.). México: Editorial Grijalbo.

- Fröbel, F., Heinrichs, J. Kreye, O. (julio de 1978). La nueva división internacional del trabajo. Sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias (831-836). *Comercio Exterior*, 28 (7), México. Consultado: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/463/4/RCE6.pdf>.
- Gereffi, Gary (1990). *Manufacturing miracles: Paths of industrialization in latin america and east Asia*. New York: Princeton University Press.
- Hilferding, R. (1963). *El capital financiero* Trad. Vicente Romano García. Madrid: Editorial Tecnos.
- Hobsbawm, E. J. (1980). *Las revoluciones burguesas*. Vol. 1. 7a. ed. Trad. Felipe Ximénez de Sandoval. Barcelona: Guadarrama.
- (1998). Historia del siglo XX (trad. Juan Faci, Jordi Ainaud y Carme Castells). Barcelona: Ed. Crítica.
- (1998). Las hegemonías de Gran Bretaña y Estados Unidos, y el tercer mundo. *Análisis Político*, núm 33, Universidad Nacional de Colombia. Recuperado de: http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/6147/original/las_hegemonias_de_Gran_breta_a_y_EEUU_y_el_Tercer_mundo.pdf.
- Mandel, E. (1980). *La crisis 1974-1980: interpretación marxista de los hechos*. México: Ediciones Era.
- Marx, C. y Engels, F. (1966). *Escritos económicos varios*. Trad. W. Rocés, 2da. ed. México: Editorial Grijalbo.
- Marx, C. (1966) [1847]. Discurso sobre el librecambio. (pp. 324-335), en Marx, C. y Engels, F. (1966). *Escritos económicos varios* (Trad. W. Rocés, 2da. ed. México: Editorial Grijalbo.
- Marx, K. (1975a). *El Capital. Crítica de la economía política*. Trad. Pedro Scaron. México: Siglo XXI Editores, Libro I, vol. 1.
- Marx, K. (1975c). *El Capital. Crítica de la economía política*, (Trad. Pedro Scaron). México: Siglo XXI Editores, Libro I, vol. 3.
- Nachtwey, O. y Ten Brink, T. (March 2008). Lost in transition: The german world-market Debate in the 1970s, in *Historical Materialism*, 16 (1): 37-70. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/233641389_Lost_in_Transition_the_German_World-Market_Debate_in_the_1970s.

CAPÍTULO III

LA AYUDA OFICIAL PARA EL DESARROLLO: UN DEBATE POLÍTICO Y ECONÓMICO EN LAS TENDENCIAS DEL DESARROLLO GLOBAL

*Marcela Maldonado Bodart
Alberto Adolfo Laborde Carranco*

INTRODUCCIÓN

Las dinámicas de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD), han impulsado a una evolución importante a través del tiempo, tanto desde la perspectiva teórica, como en la perspectiva de su propia gestión. Con el fin de la segunda guerra mundial, y surgimiento-adopción de los actuales organismos internacionales, se institucionaliza en el espacio internacional, la Cooperación Internacional para el Desarrollo (CID), y con ello, la planeación y diseño de las políticas internacionales, enfocadas hacia la búsqueda del desarrollo, con características *Top-Down*.

Con el inicio de la globalización, a principios de los años noventa, surgen nuevos actores, nuevas dinámicas, procesos y problemáticas, dentro de distintos ámbitos y espacios, planteándose con ello nuevos retos para los distintos actores del sistema internacional y para la CID, dentro de un contexto de interacción multipolar y multidimensional.

Primero, con la adopción de los Objetivos del Desarrollo del Milenio (ODM), se replantean las políticas internacionales para el desarrollo, hasta el 2015, que se adoptan los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), como ejes clave a nivel global, en la búsqueda hacia un mejor desarrollo.

En este contexto, el financiamiento para el desarrollo, a través de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD), se convierte en una opción estratégica para los distintos actores que interactúan frente a nuevas dinámicas y procesos, y que con recursos diferentes buscarán alcanzar un mejor desarrollo a través de las distintas modalidades de la cooperación internacional.

Por lo anterior, el presente trabajo tiene como principal objetivo desarrollar una revisión del debate teórico de la Ayuda Oficial para el Desarrollo, desde la perspectiva tanto económica como política, que permita analizar la recepción de la AOD, en las distintas regiones del mundo, dentro del periodo de 2001-2014.

Para ello, se partirá de una metodología en dos etapas: en la primera, se lleva a cabo un análisis descriptivo, que permite desarrollar el debate teórico, desde la perspectiva económica y política, para la Ayuda Oficial para el Desarrollo; en la segunda, se analizan las bases de datos de la OCDE, registrados para la AOD, y que recibió cada una de las regiones del mundo, por sector de clasificación para la OCDE, dentro del periodo de análisis de 2001-2014. El análisis comprende en dos etapas: 2001-2007 y 2008-2014, a fin de realizar un comparativo entre periodos temporales, ambos dentro del periodo de implementación de los Objetivos del Desarrollo del Milenio.

DEBATE TEÓRICO DE LA AYUDA OFICIAL PARA EL DESARROLLO: PERSPECTIVAS ECONÓMICAS Y POLÍTICAS

Previo a detallar las principales características del enfoque de las distintas teorías económicas y políticas, es importante contextualizar y distinguir, a los principales exponentes contemporáneos que han abordado las teorías de la Cooperación Internacional para el Desarrollo (CID), y cómo la han caracterizado.

En este sentido, Guino Pauselli (2013), señala que los estudiosos que han abordado la Ayuda Oficial para el Desarrollo, principalmente destacan dos modalidades de análisis. Por un lado, se ofrece una explicación teórica al fenómeno, generando conceptos y teorías que sustentan las hipótesis sobre la justificación de la CID; y, por otro lado, los que han realizado estudios empíricos (cualitativos y cuantitativos), proporcionan una explicación de los factores que llevan a los Estados a transferir recursos a otros, con el objetivo de mejorar la situación del país receptor.

Dentro de los trabajos que se han realizado al respecto, se encuentra el clásico análisis de Hans Morgenthau (1962-1986), en donde, a partir de un enfoque realista, la AOD es considerada un instrumento de la política exterior de los Estados donantes que sirve para promover su interés nacional. Por su parte, McKinlay y Little (1977), afirman que básicamente hay dos perspectivas para explicar la CID: la humanitaria y la utilitaria. La primera, se

fundamenta como un instrumento para generar desarrollo en países de bajo ingreso. La segunda, está diseñada para promover los intereses de política exterior del país donante. En los años ochenta, Ruttan (1987), explica el fenómeno de la transferencia de recursos de los países ricos a los pobres, y que principalmente se basa en el interés económico y estratégico del donante. Asimismo, señala que una segunda explicación se origina en una responsabilidad ética de los países ricos con respecto a los pobres.

Lumsdaine (1993), planteó destacar el análisis en la evolución y la consolidación de la norma internacional que establece que los Estados ricos deben ayudar a los Estados pobres, ubicando su explicación del fenómeno, como una consecuencia de las motivaciones humanitarias.

En el siglo XXI, se destacó la necesidad de interpretar el fenómeno de la AOD, como determinada por diferentes factores que interactúan entre sí. Acerca de ello, Montúfar (2001), identificó tres tipos de variantes: a) intereses y poder del donante; b) los organismos internacionales, y c) las ideas. Para Sogge (2002), la CID está siempre vinculada a actos de conceder y tomar, ya que en todo proceso de esta naturaleza existe una combinación de intereses comerciales, estratégicos y humanitarios por parte de los donantes.

En este contexto, Carol Lancaster (2007), establece que son importantes los factores que determinan la asignación de la AOD, señalando que se relacionan variables explicativas del fenómeno, como lo son las ideas, las instituciones, los intereses y la estructura organizacional de la cooperación internacional en los países donantes, destacando el papel de factores ideales, institucionales y materiales.

Por su parte, Van der Veer (2011), resalta que las decisiones de asignación de la AOD, no se basan en intereses altruistas o egoístas, sino en la forma en la que los países entienden el propósito de la AOD. También enfoca su atención en las ideas y normas que dan forma a las políticas de la CID.

La perspectiva de la teoría económica de la ayuda oficial para el desarrollo.

De manera general, y dentro de la literatura del desarrollo económico de la posguerra, las teorías más representativas pueden ubicarse en la obra de Michael P. Todaro (2000), quien destaca principalmente, las siguientes teorías de desarrollo económico:

1. La del modelo de crecimiento lineal,

2. La del modelo del cambio estructural,
3. La de la dependencia internacional,
4. La neoclásica.

La teoría del modelo de crecimiento lineal, por su parte, responde a la necesidad de crear conceptos para poder explicar el crecimiento económico de las sociedades agrarias, caracterizadas por la virtual ausencia de una moderna infraestructura económica. Como respuesta a esto, y en un ambiente acompañado por el fantasma de la guerra fría y la reciente independencia de algunas naciones, surge el modelo de desarrollo por etapas de crecimiento. Todaro (2000), señala que uno de sus principales teóricos fue el norteamericano W.W. Rostow, cuya doctrina destaca que “la transición del subdesarrollo al desarrollo se puede describir en términos de una serie de pasos o niveles por los cuales todos los Estados deben proceder” (Todaro, 2000: p. 79). Rostow, en este sentido destaca que los Estados avanzados o desarrollados, tuvieron necesariamente que pasar por estos niveles para llegar al crecimiento sustentable. Uno de los principales secretos para el desarrollo es la movilización del ahorro nacional e internacional para generar suficiente inversión y así acelerar el desarrollo.

En cuanto a la teoría del cambio estructural, destaca los mecanismos por los cuales un país en un estado o nivel de subdesarrollo económico, transforma su estructura económica, poniendo un mayor énfasis en la modernización, que en el esquema de agricultura de subsistencia; es decir, con más urbanización, con mayor diversificación industrial-manufacturera y con una economía de servicio. Esta teoría emplea las herramientas neoclásicas de los precios, la teoría de asignación de recursos y la econometría moderna para describir cómo se ejecuta el proceso de transformación. Dos ejemplos que representan esta propuesta son el modelo teórico de W. Arthur Lewis y el análisis empírico de Hollis B. Chenery (Todaro, 2000: p. 84).

La teoría de la dependencia internacional, comenzó a tener auge en la década de 1970, especialmente entre los intelectuales de los países del tercer mundo. En esencia, esta teoría sostiene que los países en vías de desarrollo están institucionalmente acosados, tanto desde el punto de vista económico como del político, por el orden internacional que genera una relación de dominación y dependencia por parte de los países ricos hacia los pobres. Las principales interpretaciones de esta teoría son el modelo de dependencia neocolonial, el modelo del falso paradigma y la tesis dualista del desarrollo.

La teoría neoclásica surge en 1980, apoyada por los gobiernos conservadores en Estados Unidos de América, Gran Bretaña, Canadá y Alemania

Occidental. Esta teoría se orienta a favorecer la privatización del sector público e invita al libre mercado, al desmantelamiento de la propiedad pública, a una planeación estatal y a la regulación de la participación del gobierno en las actividades económicas. Ha ganado terreno y poder en los organismos financieros internacionales y puede considerarse como la columna vertebral de muchos de los programas que se aplican en los países en vías de desarrollo.

Su argumento fundamental es que el subdesarrollo no se debe a las actividades de los países del primer mundo y de las agencias internacionales, sino a la corrupción y a la falta de incentivos económicos. No plantea la necesidad de una reforma en el sistema económico internacional, sino que llama a una reestructuración del dualismo del desarrollo económico a incrementar la ayuda internacional y a controlar más el crecimiento de la población en los países en vías de desarrollo. Finalmente, cabe mencionar que la teoría neoclásica puede dividirse en tres grandes propuestas: la del libre mercado, la de opción pública y la denominada mercado amigable (Todaro, 2000: p: 84).

La perspectiva de la teoría política de la ayuda oficial para el desarrollo

En cuanto a las perspectivas del enfoque político de la AOD, puede señalarse principalmente: la teoría neo-mercantilista, teoría realista, liberal-idealista y la estructuralista. La importancia de la perspectiva de las teorías políticas, para la interpretación de la AOD, queda muy bien definida por uno de los principales exponentes de las teorías políticas, John White (1964), quien argumenta que las teorías políticas tienen como función explicar cuál es el proceso y el mecanismo que utilizan los países donadores para sacar provecho de la ayuda que conceden, es decir:

1. El donador considera que la ayuda es un instrumento de su política exterior.
2. El receptor la reconoce como un instrumento de su política interior, es decir, como una parte más en la elaboración de la política nacional.
3. Los objetivos específicos del donador son mantener las alianzas militares, comerciales y amistosas.

Desde su perspectiva, la teoría neo-mercantilista, es quizá la más utilizada para analizar los fenómenos surgidos de las relaciones internacionales. De tal forma, que la escuela neo-mercantilista sostiene que tanto los liberales

como los marxistas descuidan y hacen caso omiso de la verdadera fuerza que impulsa el engranaje de la economía internacional; esto es, que más que ser el manejo de las relaciones económicas internacionales lo que conduce a la prosperidad, la eficiencia y la justicia global es el logro por el interés y el poder nacional, lo que caracteriza todas las relaciones internacionales.

De acuerdo con este enfoque, los supuestos “realistas” acerca de las tendencias mercantilistas de todos los Estados siguen siendo válidos aún en el sistema internacional contemporáneo. En realidad, se argumenta que si algo ha hecho el ‘nacionalismo del estado de bienestar –fenómeno del siglo XX en que la gente dirige su mirada a los gobiernos nacionales para que les proporcione no solamente seguridad sino también su bienestar en general–, es reforzar el papel de los Estados en relación con el mercado para conformar y estructurar los resultados de la economía’ (Pearson y Rochester, 2003: p. 429).

La teoría neo-mercantilista manifiesta que aun cuando las presiones sobre los gobiernos nacionales para satisfacer la creciente demanda de sus ciudadanos pueden conducirlos a considerar la coordinación del comercio y de otras políticas mediante diversos organismos intergubernamentales o a promover el crecimiento de las corporaciones multinacionales, existen límites sobre el grado hasta el cual están dispuestos a renunciar a su soberanía, o a ceder respecto a los intereses vitales del Estado. Los gobiernos buscan asegurar que la actividad económica internacional produzca no sólo beneficios absolutos para sus pueblos (en forma de mayores ingresos tributarios, empleos, capacidades para la defensa nacional y otras metas valiosas), sino también mayores beneficios en relación con otros Estados. El realismo considera que la lucha por el poder entre los Estados es egoísta (*self interested*) y son ellos los principales actores.

Por su parte, el llamado realismo clásico, o bien, la revalorización o reformulación de la teoría realista, aparece entre los años cuarenta y cincuenta, como reacción frente a los fracasos políticos e intelectuales del periodo de entre guerras y de las experiencias desastrosas de la segunda guerra mundial. Su punto de partida consiste en revisar los argumentos idealistas dándoles otro enfoque; es decir, estudiar al sistema internacional como era y no como debería ser. Para el realismo clásico, los Estados son racionales y unitarios, además de ser los principales actores de la política mundial. Al ser su objetivo la maximización del poder, no puede haber armonía de intereses entre ellos; entonces, el conflicto y la anarquía son las cualidades naturales del sistema internacional. De ahí que la política internacional consista en un

perpetuo juego, cuyo objeto es acrecentar al máximo el poder en un sistema anárquico, ya que no existe una autoridad por encima de los Estados, por lo que el poder se erige como el último árbitro. El único mecanismo regulador es el equilibrio de poder, mediante el cual puede evitarse que un Estado imponga su hegemonía.

Para Robert Keohane, el realismo político contiene tres supuestos: 1) Los Estados-nación son las unidades clave de acción; 2) Buscan el poder ya sea como un fin o como un medio para alcanzar otros fines, y 3) Se comportan de forma racional. Por su parte, Kenneth Waltz, no se refiere a la naturaleza humana, pues considera que la sociedad internacional es anárquica y centra su análisis en los efectos del sistema internacional; es decir, en el ámbito de una gran cantidad de poderes, en donde cada uno de ellos lucha por sobrevivir. Como el sistema mundial es anárquico (no hay autoridad central para proteger a los Estados, uno del otro), cada Estado debe sobrevivir por sí mismo. En este sentido sostiene que la bipolaridad es más estable que la multipolaridad. Para Waltz, una buena teoría no debe apuntar sólo a explicar la importancia del poder y del equilibrio en sí mismo, como lo hizo Morgenthau, ya que en forma recurrente se conforman nuevos equilibrios del poder en el escenario internacional y estas nuevas alineaciones y conflictos afectan la política mundial. Como Morgenthau, Waltz cree que el comportamiento individual basado en la moralidad no aplica al comportamiento de los Estados (Singer, 1972: p. 319).

Para estos dos realistas, la política de ayuda deberá estar basada única y exclusivamente en el propio interés nacional. Los realistas no creen que los gobiernos de los países desarrollados tengan obligaciones morales para ayudar a los países que están en vías de desarrollo. Asimismo, la mayoría de los autores realistas no rechazan la ayuda internacional, al contrario, la consideran como un instrumento necesario de la política exterior que sirve al interés nacional.

La perspectiva realista, acerca de las razones o motivaciones que tiene la AOD, contiene una visión oscura de la naturaleza humana y de las propias relaciones internacionales. Es una visión cínica sobre las motivaciones morales de los países donadores, porque propone que la AOD es sólo otro instrumento político que sirve al interés nacional. Dentro de esta interpretación se ubica también la perspectiva neo-mercantilista de la AOD. La teoría realista, en su perspectiva neo-mercantilista, argumenta con algunas excepciones, que la AOD está orientada a buscar el interés económico y el expansionismo comercial del país donante.

En cuanto a la interpretación liberal-idealista, los autores de esta corriente teórica, reconocen el poder del egoísmo y los elementos destructores de la naturaleza humana, pero no aceptan la conclusión realista al respecto; por el contrario, creen que la moral es posible en las relaciones internacionales. Además, consideran que todos tenemos las mismas garantías en el mundo. Para ellos, la concepción realista de la relación entre Estados ignora la cooperación y sirve como un mecanismo que perpetúa el conflicto (Lumsdaine, 1993: p. 3).

Uno de los autores más representativos de esta corriente es David Halloran Lumsdaine, quien argumenta que la AOD no puede basarse sólo en los intereses económicos y políticos de los países donantes. Lumsdaine (1993), considera que la evolución de los programas de AOD demuestra, en esencia, los principios humanitarios e igualitarios de los países donantes; asimismo, sostiene que la base del orden internacional está en que todos los Estados tienen la oportunidad de trabajar efectivamente por la paz y la prosperidad. Los liberales-idealistas están convencidos de que los gobiernos de los países desarrollados tienen la obligación de asistir al tercer mundo (Lumsdaine, 1993: 30).

Cabe mencionar que critican la calidad que tiene la AOD, y sostienen que debe mejorarse. Condenan la transferencia de la AOD a las élites, a los dueños de tierra (terratenientes) y a grupos que sólo califican de modo marginal, porque no son precisamente menos desarrollados e indicados para recibir la ayuda (Hook, 1995: 35).

Finalmente, dentro de la visión de la teoría política de la AOD, la perspectiva estructuralista de la AOD, refleja la visión marxista-leninista de la conflictiva realidad de la lucha de clases. Como los realistas, los estructuralistas creen que el objetivo primario de los países ricos en cuanto a la ayuda internacional consiste en usar abrumadoramente a los países pobres para satisfacer su interés económico. No perciben la ayuda internacional como mero "interés nacional", sino en términos de intereses de clases en el mundo capitalista, los cuales trascienden a las burguesías nacionales. La mayoría de los estructuralistas están convencidos de que la ayuda es parte estructural de la relación que se guarda entre los países ricos y pobres, en donde a través del tiempo, se mantiene al tercer mundo en un estado de subdesarrollo (Riddell, 1987: 179-191).

Para los estructuralistas, los Estados donadores coordinan sus políticas internacionales de ayuda con el fin de perpetuar sus ventajas estructurales sobre los países pobres, aliándose con los grupos dominantes del país recep-

tor. Esta relación estructurada provee beneficios económicos a los países ricos y, a la vez, controla y guía a las élites de los países en vías de desarrollo, las cuales, durante la evolución de esta relación, obtienen más ventajas en el terreno de la política y de la economía. Estos pensadores sostienen que, aunque la ayuda internacional se incrementa, nunca favorecerá ni ayudará al país pobre que la recibe. En cuanto a la ayuda bilateral, opinan que está diseñada para influir sobre los países receptores, los cuales, en su mayor parte, son ex-colonias de los países donantes. Finalmente, los estructuralistas consideran que la AOD de los países industrializados no debe abolirse, sino que, al contrario, debe incrementarse.

De cualquier forma, el aumento de la AOD deberá separarse del interés nacional de los países donantes (Hook, 1995: 39). En este contexto, es necesario tener presente que todo mercantilismo, independientemente del periodo, país o status particular o individual del que se trate, reconoce los siguientes aspectos:

1. La riqueza es absolutamente esencial para el poder; el poder de la riqueza significa riqueza para la seguridad y para la defensa.
2. El poder es esencial y valioso. Se debe adquirir y también retener la riqueza.
3. La riqueza y el poder están propiamente fundamentados en términos de la política nacional.
4. Hay una estrecha armonía entre estos fundamentos, pero en circunstancias particulares, por lo que será necesario realizar sacrificios económicos en interés de la seguridad militar y, por lo tanto, también por una larga prosperidad (Viner, 1995: 265).

LA AYUDA OFICIAL PARA EL DESARROLLO DESDE UNA PERSPECTIVA REGIONAL: 2001-2014

El debate entre los distintos mecanismos y carácter evolutivo, en la adopción y modalidades, mediante las cuales se ha desarrollado la Cooperación Internacional para el Desarrollo (CID), se origina desde su propia conceptualización. De esta forma, los actores que participan en las dinámicas de la CID, se pueden clasificar en receptores y donantes. Los primeros pueden ser de carácter público o privados. Los receptores públicos son Estados (secretarías, organismos administrativos), administraciones públicas locales o regionales, organismos internacionales de cooperación de carácter regional. Los receptores privados son asociaciones, movimientos sociales, comunidades locales, organismos no gubernamentales e individuos. En cuanto a los

donantes, también pueden ser públicos y privados. Los primeros pueden ser Estados, entidades sub estatales, instituciones financieras internacionales, instituciones internacionales no financieras, organismos regionales. Entre los donantes privados se pueden señalar a las fundaciones, organismos no gubernamentales, sindicatos, universidades, empresas e individuos (Ayllón, 2007).

El término de la CID, entonces puede ser entendida como un conjunto de acciones (ayuda), que realizan actores públicos o privados de un determinado país o conjunto de países orientadas a mejorar las condiciones de vida e impulsar procesos de desarrollo en países en situación de vulnerabilidad social, económica o política, que por sí solos no podrían mejorar (Ayllón, 2007).

De acuerdo con la OECD (2016a), se define a la AOD como los flujos dirigidos a países señalados en la lista de países receptores del Comité de Ayuda para el Desarrollo y a los organismos internacionales para el desarrollo, con destino a receptores y que son proporcionadas por organismos oficiales, incluidos gobiernos estatales y locales o por sus organismos ejecutivos. Cada una de sus transacciones se administra con el principal objetivo de promover el desarrollo y el bienestar económico de los países en desarrollo y es de carácter concesional, llevando un elemento de donación de al menos 25 por ciento.

En cuanto a la tipología de la Ayuda Oficial para el Desarrollo, se presenta la tabla 3.

De tal forma, que conforme a los sectores o categorías en los que se clasifica la AOD, conforme a la OCDE, en la tabla 4 se presenta la AOD por región y por sector, para el periodo de análisis 2001-2007 y 2008-2014.

Partiendo del análisis, la tendencia que se identifica es que la AOD fue mayor en el periodo 2008-2014 para la mayoría de los sectores, a excepción del sector de las acciones relacionadas con la deuda y el sector de asistencia de emergencia, en donde la AOD fue mayor para el periodo 2001-2007. En cuanto a las regiones, las regiones que recibieron mayor AOD, fueron tanto la región de África y Asia, ya sea dentro del periodo de 2001-2007 o en el periodo 2008-2014, en los distintos sectores de la AOD.

CONCLUSIONES

La Ayuda Oficial para el Desarrollo, ha presentado distintas interpretaciones, desde sus orígenes, después de la segunda guerra mundial. El carácter evolutivo de la AOD, tanto de su conceptualización, como de sus propias

Tabla 3
Tipología de la ayuda oficial para el desarrollo

Principales modalidades	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ayuda a programas, incluyendo el apoyo presupuestario (en un sector general o específico) 2. Apoyo a proyectos 3. Apoyo a ONGs, o a través de éstas 4. Apoyo a asociaciones públicas o privadas, o a través de ellas 5. Asistencia técnica
Principales tipos de “flujos”	<ol style="list-style-type: none"> 1. Subsidios 2. Concesiones de préstamos 3. Alivio de la deuda 4. Compra de acciones
Diferentes objetivos de su importancia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Resultados en el corto plazo en desarrollo humano 2. Fortalecimiento de capacidades, tanto institucionales como humanas 3. Cambios en las políticas 4. Crecimiento económico y reducción de la pobreza 5. El clima y otros bienes públicos internacionales 6. Investigación y avance tecnológico 7. Las preocupaciones de seguridad
Principales motivaciones de la AOD	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beneficios del donante-Motivado principalmente por sus intereses como el contribuyente 2. Beneficio mutuo - El contribuyente espera verse beneficiado también como el destinatario 3. Beneficios del destinatario-Caridad, no hay beneficios inmediatos buscados por el donante, aunque en el largo plazo la expectativa de un mundo más seguro y – o de mayor bienestar 4. Beneficios otorgados desde lo global o regional - Beneficios recibidos más allá de una específica frontera o de un país
Sectores-categorías de AOD (OCDE)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Infraestructura y Servicios Sociales 2. Infraestructura Económica 3. Sector Productivo 4. Ayuda Programática 5. Alivio de la Deuda 6. Ayuda Humanitaria 7. Sin especificar

Fuente: Glennie y Summer (2014).

Tabla 4
Sectores de la AOD en las distintas regiones del mundo entre
2001-2007 y 2008-2014 (millones de dólares americanos).

Sector	Región	2001 -2007	2008 -2014
Infraestructura Social y Servicios	Europa	8505	11297.8
	África	51318.6	105188.8
	América Latina	20760	30364.4
	Asia	67749.9	103793.4
	Oceanía	3355.4	7733.8
	TOTAL	151688.9	258378.2
Infraestructura Económica y Servicios	Europa	4134.8	6932.2
	África	12130.7	89657.3
	América Latina	3142	9810.5
	Asia	37234.6	11249.7
	Oceanía	835.9	1483.8
	TOTAL	57478	119133.5
Sectores de Producción	Europa	781.9	1350.3
	África	9085.6	19584
	América Latina	3975.3	9810.5
	Asia	41295.4	71913.9
	Oceanía	344.8	667.6
	TOTAL	55483	103326.3
Multisector	Europa	1366.3	2495.7
	África	7733.1	13689.8
	América Latina	3855.8	5468.9
	Asia	14283.8	19060.9
	Oceanía	784.7	1155
	TOTAL	28023.7	41870.3
Programa de Asistencia	Europa	663.7	158.1
	África	12794.1	14894.8
	América Latina	2256.8	8856.7
	Asia	14111.2	22393.9
	Oceanía	579.2	1770.9
	TOTAL	30405	39217.7
Acciones Relacionadas con Deuda	Europa	2752.9	20.9
	África	184203	16792.1
	América Latina	4929.2	941.1
	Asia	8455	12242.9
	Oceanía	31.3	442.8
	TOTAL	200371.4	30439.8
Asistencia de Emergencia	Europa	1868.6	816.3
	África	17755.8	30550.1

Fuente: Elaboración propia con datos de obtenidos de la OECD (2006, 2011 y 2016b).

modalidades, ha sido desarrollado desde distintos enfoques teóricos, en particular dentro del debate económico y político, mediante los cuales la AOD se relaciona y tiene sus principales impactos dentro del sistema internacional. Las dinámicas del sistema internacional y sus actores, continúan en evolución constante, y con ello, la AOD. Así, a partir de 2015, con los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS), la AOD se redimensiona, a través del TOSSD (*Total Official Support for Sustainable Development*), considerado como un nuevo indicador, que no pretende suplir a la AOD, sino que lo redimensiona, agregando transparencia dentro de las dinámicas de los flujos, tanto de recepción, donación, modalidad y tipo de actor (donante-receptor).

Lo anterior, tiene implicaciones importantes, ya que las propias dinámicas de la globalización, han impactado de forma asimétrica en las distintas escalas y niveles de interacción, haciendo más notables las ventajas y desventajas de las interconexiones y flujos, que se dinamizan a través de los distintos procesos globalizadores en desarrollo. Así, regiones como África y Asia, han enfrentado los procesos y dinámicas de manera distinta a las otras regiones de análisis, caracterizados como espacios “receptores”, en los que la AOD a nivel regional, se ha dirigido con el fin de dinamizar sus procesos, hacia una globalización más “simétrica”, en comparación con el resto de las regiones.

En este contexto, la AOD representa en la actualidad, una estrategia importante de inserción a la Cooperación Internacional para el Desarrollo, desde distintos ámbitos, espacios y actores; pero que se enfrenta, en la actualidad como en el pasado, a dinámicas globales cada vez más complejas y competitivas, que aún se encuentran en proceso de desarrollo y formación.

BIBLIOGRAFÍA

Ayllón, B. (2007). La cooperación internacional para el desarrollo: fundamentos y justificaciones en la perspectiva de la Teoría de las Relaciones internacionales. *Carta internacional* (pp. 32-47). Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Bruno_Ayllon/publication/267711762_La_Cooperacin_Internacional_para_el_Desarrollo_fundamentos_y_justificaciones_en_la_perspectiva_de_la_Teoria_de_las_Relaciones_Internacionales/links/54a4389d0cf256bf8bb32279.pdf, consultado: 15 de marzo de 2016.

Glennie, J. y Sumner, A. (2014). The \$138.5 billion question: When does foreign aid work (and when doesn't it)? *Center for global development, policy*

- paper 49 (1-57). Washington, DC: Center for global development. <http://www.cgdev.org/publication/1385-billion-question-when-does-foreign-aid-work-and-when-doesnt-it> , acceso 10 de marzo 2016.
- Hook, S. W. (1995). *National interest and foreign aid*. Boulder: Lynner Publishers.
- Lancaster, C. (2007). *Foreing aid. diplomacy development and domestic politics*. Chicago, USA: University of Chicago Press.
- Lumsdaine, D. H. (1993). *Moral vision in international politics. The foreign aid regime, 1949-1989*. Princeton University Press: Princeton.
- McKinlay, R. D. y Little, R. (1977). A Foreign policy model of U.S. Bilateral aid allocation. *World politics*, 30 (1), 58-86.
- Montúfar, C. (2004). Hacia un nuevo marco interpretativo de la asistencia internacional para el desarrollo. En: Gómez J. M., *América Latina y el (des)orden global neoliberal. Hegemonía, contrahegemonía, perspectivas*. pp. 245-258. Buenos Aires, Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales: Morgenthau, H. (1962). "A political theory of foreing aid". *American political science review*. Vol. 56, No. 2. pp. 301-309.
- Morgenthau, H. (1986). *A new foreign policy for the United States*. Pall Mall Press: London.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) (2006). *Geographical distribution of financial flows to developing countries. disbursements, commitments, country indicators*. OECD: Paris. Recuperado de http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/development/geographical-distribution-of-financial-flows-to-aid-recipients-2006_fin_flows_aid-2006-en-fr#page317, consultado 16 de marzo de 2016.
- (2011). *Geographical distribution of financial flows to developing countries. disbursements, commitments, country indicators*. OECD:París. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/development/geographical-distribution-of-financial-flows-to-developing-countries-2011_fin_flows_dev-2011-en-fr#page275, consultado 16 marzo 2016.
- (2016a). Es AOD?. Factsheet-Noviembre 2008. <http://www.oecd.org/dac/stats/Es%20AOD%20Nov%202008.pdf>, acceso 15 marzo 2016.
- (2016b). *Geographical distribution of financial flows to developing countries. Disbursements, commitments, country indicators*. OECD: Paris. recuperado de http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/development/geographical-distribution-of-financial-flows-to-developing-countries-2016_fin_flows_dev-2016-en-fr#page302, Consultado: 16 marzo de 2016.

- Pauselli, G. (2013). Teorías de las relaciones internacionales y la explicación de la ayuda externa. *Revista iberoamericana de estudios del desarrollo*, 2, (1), 72-99.
- Pearson, F. S. y Rochester M. (2003). *Relaciones internacionales. Situación global en el siglo XXI*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- Riddell, R. C. (1987). *Foreign aid reconsidered*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Ruttan, V.W. (1987). Why Foreign economic assistance? *Economic development and cultural change*, 37 (2), 411-424.
- Singer, M. (1972). *Weak states in world powers*. New York: Free Press.
- Sogge, D. (2002). Two: Who is aiding whom?". In: Sogge, D. *Give and take: What's the matter with the foreign aid?*. London and New York. (pp. 24-39). Zed Books.
- Todaro, M. P. (2000). *Economic development*. London: Pearson Education Limited.
- White, J. (1964). *Some aid theories*. London: International Development Institute.
- Van Der Veer, A. M. (2011). *Ideas, interest and foreign policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Viner, J. (1995). Power versus plenty as objectives of foreign policy in the seventeenth and eighteenth centuries, *World politics* (october), p. 265.

CAPÍTULO IV

LOS RETOS EPISTÉMICOS DE LA COEXISTENCIA PACÍFICA: APROXIMACIÓN TEÓRICA AL COMPORTAMIENTO DE LOS ESTADOS EN LA ESFERA INTERNACIONAL

*José de Jesús López Almejo
Cinthia Gabriela Ramírez Fernández*

INTRODUCCIÓN

Ante los retos epistémicos de entender el tema de la coexistencia pacífica en la esfera internacional, Ian Hurd (2011), teórico constructivista de las relaciones internacionales, se pregunta por qué los Estados obedecen a un orden internacional. A ello responde el autor que, entre otras, identificaba tres razones principales. En Primer lugar, éstos obedecen por autointerés, pues cuando dicho orden favorece aquellos intereses que los mismos Estados promueven, ambas líneas se sincronizan. En segundo lugar, los Estados actúan siguiendo la normatividad internacional por miedo al castigo. Dicho de otra manera, la construcción jurídica de un orden contempla derechos y privilegios dirigidos a aquellos que se suscriben a las normas internacionales, pero también sanciones que pueden ser de índole jurídica política, económica e, incluso, militar. El temor a este escenario y a las causas que ello representa disuade a los Estados para que actúen consecuentemente con el marco jurídico internacional. En tercer lugar, cuando no existe autointerés de obedecer, pero tampoco el miedo a las sanciones, aparece el tema de la percepción de legitimidad que puede tener determinado orden como factor que explica por qué los Estados cumplen con su normatividad. Si entendemos a la legitimidad, desde un enfoque weberiano, como la percepción que tiene una comunidad acerca del derecho de alguien a ostentar autoridad en función de que cumple con la norma colectiva o la expectativa del deber ser, ésta explica que los Estados también obedezcan dicho orden internacional (We-

ber, 2007). La legitimidad de un orden se erige como la variable que puede explicar por qué los Estados obedecen un orden internacional, según Hurd.

Si, en sí misma, la construcción de la normatividad en la esfera internacional es compleja por tortuosa y complicada, debido a los múltiples intereses en juego de los actores participantes y a la necesidad de hacer que converjan los diferentes entendimientos intersubjetivos que pretenden plasmarse para que dicho orden sea legítimo, la aplicación de las normas que emanan del marco construido no es menos complejo que lo otro. Después de la Segunda Guerra Mundial, la cual se volvió por sus consecuencias el caso paradigmático de análisis sobre la capacidad aumentada del ser humano para autodestruirse como especie, emergió la necesidad de construir un orden internacional que pusiera fin a las anomalías que habían provocado que otra conflagración bélica de esas magnitudes tuviera lugar. Desde la detonación de Little Boy, la primera bomba atómica que Estados Unidos arrojó sobre Japón en agosto de 1945, quedó claro que otro evento de esa envergadura activaría el mecanismo de la destrucción mutua asegurada, lo cual pondría en riesgo a la especie humana.

Para evitar una tercera guerra mundial de alcances apocalípticos, fue necesario que el internacionalismo jurídico y político se pusiera por delante de los nacionalismos exacerbados proclives al belicismo, y que el interés colectivo de la coexistencia pacífica quedara por encima del interés nacional expansionista de los Estados, para evitar prácticas que encaminaran a los Estados a enfrentarse por medios violentos. De aquí que el primer paso fuera subsanar las heridas de la Segunda Guerra Mundial. En el marco del Sistema de las Naciones Unidas surgió la Organización de Naciones Unidas (ONU) para mejorar la estructura de su antecesora, la Liga de Naciones. Entre otras organizaciones internacionales, se crearon la ACNUR para el auxilio de los refugiados, la UNESCO para impulsar la educación, la ciencia y la cultura, además del cuidado de los patrimonios mundiales de la humanidad; la UNICEF para la protección de la Infancia, el GATT/OMC para la regulación del comercio mundial, la OMS para la vigilancia de las políticas sanitarias, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional para el financiamiento de la reconstrucción de la infraestructura dañada de los países combatientes en la guerra, pero también para reconstruir sus economías y sus políticas monetarias.

El orden internacional multidimensional construido necesitaba atender tres aspectos: 1) Que se repararan los daños ocasionados por la guerra, 2) Que se impulsara la paz en la esfera internacional por medio de una re-

ingeniería institucional para evitar una tercera guerra mundial, y 3) Que la normatividad internacional construida ofreciera un marco jurídico-político que regulara la conducta de los Estados para garantizar su coexistencia pacífica en adelante. En este tercer punto se centra la reflexión del presente capítulo, el cual se plantea como objetivo general, analizar desde diferentes enfoques teóricos de Relaciones Internacionales, los retos epistémicos del impacto de la normatividad internacional en la conducta de los Estados. La pregunta que guía esta reflexión se cuestiona, ¿cuáles son los retos epistémicos más relevantes para el proceso de construcción de coexistencia pacífica entre los Estados? Como hipótesis de trabajo se sostiene que tanto la comprensión del papel de la normatividad jurídico-política en la esfera internacional y su aplicación (el *enforcement*), así como la relevancia de la regulación y estandarización de la conducta de los Estados para la coexistencia pacífica son los principales retos epistémicos, debido a los múltiples intereses en juego de los actores participantes, a la naturaleza de estos últimos y a la necesidad de hacer que converjan los diferentes entendimientos intersubjetivos.

Para comprobar o rechazar este argumento, se revisan los postulados centrales de los paradigmas teóricos más relevantes en el área de Relaciones Internacionales: el Realismo político, el Liberalismo y el Constructivismo. En un segundo momento, se muestra cómo los primeros dos enfoques teóricos entienden la construcción de la normatividad internacional y su impacto en la conducta de los Estados en el marco de la relación del positivismo jurídico y el Derecho Internacional –una visión de causalidad–, y cómo el constructivismo, como epistemología, propone una relación de mutua constitución entre el Derecho y el comportamiento político de los Estados. Finalmente, se hace un análisis sobre los límites y alcances epistémicos de las teorías en cuanto a la manera en la que éstas conciben al Derecho Internacional en su relación con la coexistencia pacífica. En la última sección, se hace un esbozo de las consideraciones finales.

LOS PARADIGMAS TEÓRICOS MÁS RELEVANTES EN RELACIONES INTERNACIONALES

Realismo político

Desde la visión realista clásica de Hans Morgenthau (1948), la política internacional es una lucha por el poder, normal, inevitable y deseable entre

Estados que persiguen sus intereses nacionales e intentan sobrevivir en un contexto de anarquía internacional que amenaza constantemente con la guerra (Burchill, 2001: 80). Seis principios pueden explicar el realismo: 1) La política, como la sociedad en general, está gobernada por leyes objetivas que tienen su raíz en la naturaleza humana de anhelo de poder; 2) El concepto de “interés”, definido en términos de poder, permite comprender la forma en que los Estados se conducen; 3) La comprensión del poder puede cambiar dependiendo del contexto político o cultural, pero el interés como articulador de la política es inevitable; 4) Los Estados toman decisiones evaluando las consecuencias políticas de distintas alternativas de acción; 5) No existen leyes morales universales que puedan ser identificadas con las aspiraciones de una nación en particular; 6) la esfera política es autónoma respecto de otros ámbitos como el económico, el jurídico o el moral (Morgenthau, 1948: 3-14).

En esa línea, la visión neorrealista de Kenneth Waltz (1979), propone que la política internacional se analice no a partir de la caracterización de los actores en lo individual (como planteaban las teorías reduccionistas de Carr y Morgenthau), sino desde una perspectiva sistémica del orden internacional. Ese sistema se distingue por su estructura política anárquica o carente de gobierno central, por lo que ningún Estado tiene autoridad para mandar sobre los demás y ninguno está obligado a obedecer: “if no one can be counted on to take care of anyone else, it seems reasonable to infer that each will try top up itself in a position to be able to take care of itself” (Ruggie, 1998: 140). La anarquía genera una incertidumbre constante, por lo que las relaciones políticas son un juego de suma cero en el que existe un dilema de seguridad. Lo anterior representa una amenaza latente de conflicto que genera en los Estados la preocupación por sobrevivir. Esa preocupación condiciona su comportamiento, el cual está irremediablemente guiado por el principio de autoayuda que hace funcionar a todo el sistema (Waltz, 1979: 105).

La relevancia de la distribución de capacidades materiales entre los Estados, entendidos como las unidades que componen y actúan dentro del sistema, se vuelve el segundo punto de prioridad para comprender la política internacional, pues condiciona la forma en que éstos se relacionan y los medios por los cuales colaboran entre sí, si es que lo hacen. Para Waltz (1979), la preocupación constante de los Estados por beneficiarse más que otros de la repartición de los recursos es uno de los principales obstáculos para la cooperación entre ellos (Waltz, 1979: 106). En esos términos, la posibilidad de cambio en la política internacional sólo existe si hay una modificación de expectativas de los Estados como resultado de una redistribución de capa-

tidades materiales entre ellos (Waltz, 1979: 102), o si se diera un cambio de la estructura anárquica. En su estado natural, la anarquía les da la pauta para intentar mejorar sus mecanismos de autodefensa, lo que a su vez podría poner en riesgo la coexistencia pacífica entre esas unidades.

El Derecho como epifenómeno de la política internacional

La concepción realista de la política internacional reduce el rol del derecho internacional a casi un nivel de inutilidad debido a tres premisas que utilizan los autores realistas para analizar la relación entre ambos (Reus-Smit, 2014): 1) El derecho internacional sólo puede surgir y permanecer cuando existe un balance suficiente de poder y estabilidad de intereses de los Estados. Morgenthau afirmaba que “donde no hay ni una comunidad de interés ni un balance de poder, no puede existir el Derecho Internacional” (1985: 296); 2) El derecho internacional es sólo un instrumento que sirve a los intereses de los Estados dominantes, por eso el Derecho es un mero agregado de reglas que son establecidas de manera inequitativa, en una especie de imposición por parte de los poderosos.

E. H. Carr sostenía que “el Derecho no puede ser entendido independientemente de su fundamento político y de los intereses políticos a los cuales sirve” (1946, citado en Reus-Smit, 2014: 16); y 3), el Derecho Internacional es un epifenómeno que, cuando se confronta con las acciones de los Estados poderosos, se muestra débil e inefectivo para determinar su conducta; es decir, se desvanece su vinculatoriedad en gran medida por su incapacidad del *enforcement* derivada de su absoluta dependencia del poder. Desde la postura realista, el Derecho Internacional es incapaz de ordenar las relaciones internacionales y de garantizar, por esa razón no tiene influencia relevante en la conducta de los Estados, debido a que el mundo es como es y no como debería ser (Morgenthau, 1948).

Positivism jurídico y Derecho en la teoría realista

Partiendo de las premisas realistas expuestas, el Derecho Internacional sería una especie de “Derecho primitivo” debido a su falta de vinculatoriedad –carácter obligatorio– y de su incapacidad de *enforcement* (características que conciben como esenciales en el Derecho). Esas carencias son igualmente derivadas de la anarquía que hace que los procedimientos legislativos, adjudicativos y de ejecución estén descentralizados. Por otro lado, los realistas

tienen una concepción voluntarista, positivista y estado-céntrica del Derecho Internacional sostenida en una idea tradicional de soberanía debido a que: 1) Las reglas que lo componen sólo obligan a los Estados cuando han sido consentidas por ellos; 2) el Derecho Internacional consiste en textos como sinónimo de normas jurídicas; 3) Son los Estados los que juzgan si sus comportamientos se adecúan o no a las prescripciones lingüísticas de la regla; 4) Son los Estados quienes se encargan de asegurar su cumplimiento (Reus-Smit, 2014: 17).

En esos términos, los instrumentos que conforman al Derecho Flexible jamás podrían considerarse parte del Derecho Internacional, pues eso iría en contra de la idea de la voluntad soberana de los Estados. Desde el realismo, sería impensable una teoría del Derecho Internacional en la que figuraran, por ejemplo, las organizaciones internacionales como actores creadores de normas jurídicas a las que tuvieran que someterse los Estados pues son estos últimos las principales unidades que ejercen el poder. De cualquier manera, el realismo deja poco margen de actuación no sólo al Derecho Flexible, sino también al Derecho Rígido. Ampliar sus concepciones jurídicas es el gran reto epistémico para este enfoque teórico.

Liberalismo

La teoría liberal coincide con el materialismo e individualismo de la teoría realista, pero es más optimista respecto de la transformación del orden internacional, al cual caracterizan los realistas como uno de constante lucha por el poder y amenaza latente de guerra. Para los liberales, por el contrario, las relaciones internacionales son más cooperativas que conflictivas. La política es una forma de acción estratégica encaminada a la maximización de beneficios y los Estados son actores egoístas racionales que buscan los medios efectivos y eficientes para conseguirlos (Reus-Smit, 2014: 18; Keohane y Nye, 1977). Aunque es cierto que actúan de manera competitiva, los Estados comparten intereses que los llevan a comprometerse estratégicamente con acciones sociales, colaborativas y cooperativas benéficas para todos los involucrados (Jackson y Sorensen, 2003: 107). La política internacional es, entonces, explicada por los liberales desde una lógica racional, bajo el lente de la teoría de juegos utilizada en la ciencia económica. La teoría de juegos les permite entender cómo los actores anticipan el comportamiento de sus pares y cooperan entre ellos, aún sin la presencia de un jugador hegemónico

que asegure el cumplimiento de sus acuerdos (Burchill, 2001: 39). Pero la cooperación no sucede en automático, sólo tiene lugar cuando los intereses de los Estados confluyen (lo que Robert O. Keohane llama “armonía”), y éstos se ven compelidos a iniciar un proceso de coordinación política en el que ajustan sus comportamientos según las preferencias de sus pares. Desde luego, tal como sucede en las relaciones económicas capitalistas, ese proceso enfrenta los obstáculos propios de las acciones colectivas: la falta de información suficiente entre cooperantes sobre sus intenciones, desconfianza, las conductas del *free rider* –cuando actores no cooperantes se benefician de esfuerzos realizados por actores cooperantes–, la traición, los costos de transacción elevados –costos asociados a la suscripción de acuerdos y ejecución de los mismos–, entre otros (Cooter y Ulen, 2016).

Precisamente por ello, la vertiente institucionalista del neoliberalismo (Keohane y Nye, 1977), plantea una alternativa para enfrentar estos problemas cooperativos a través de las instituciones internacionales, a las que define como conjuntos de reglas formales e informales, persistentes y conectadas, que prescriben roles de comportamiento, constriñen la actividad y moldean las expectativas de los Estados (Keohane, 1989: 3). De esa manera, para los institucionalistas se reduce el área de imprevisibilidad de las acciones de los Estados porque su acción en el marco de las instituciones hace previsible su conducta –según los sociólogos, eso significa la “coordinación y estandarización del comportamiento–, para canalizarlo en una dirección más que en las otras que son teórica y empíricamente posibles” (Ruggie, 1998: 54). Por ello, la cooperación puede entenderse como una forma política posible para subvertir el conflicto derivado de la anarquía del sistema internacional (Prado Lallande, 2014: 370).

El Derecho y los comportamientos cooperativos en la política internacional

Según el planteamiento liberal, cuando las reglas persistentes y conectadas sobre el comportamiento cooperativo de los Estados se encuentran formalmente codificadas, estamos ante la presencia del Derecho Internacional. Debido a lo anterior, el neoliberalismo institucional lo concibe como una herramienta indispensable para conseguir la cooperación e, incluso, considera que, en beneficio de su propio interés, los Estados deben adherirse al Derecho Internacional como parte de su política exterior (Rosenblum, 1978: 101).

Siguiendo la lógica anterior, desde esta perspectiva, el derecho es valioso en la medida en que opera como una institución internacional que estandariza la conducta de los Estados en el marco de las normas que emergen de su seno. La teoría liberal utiliza el término “institución internacional” en dos sentidos. En primer lugar, se le define como un conjunto de reglas de comportamiento sobre un asunto en particular, por ejemplo, puede referirse al Derecho Internacional. En segundo lugar, los institucionalistas ven a la institución como sinónimo de organización internacional cuyo papel es protagónico al servir como aquellos foros en los que se crean y organizan las reglas del Derecho (Jackson y Sorensen, 2003: 117). La conjugación de ambos términos forma los llamados “regímenes” que, según Christian Reus-Smit, son utilizados por los liberales para evitar el lenguaje provocativo del Derecho Internacional (2014: 19). Puesto que las normas internacionales también funcionan como herramientas de cooperación, la soberanía como institución persiste por conveniencia estratégica de los Estados, aunque en la práctica la incumplen constantemente los cuerpos estatales. Debido a ello, Krasner (2001), se refería a la soberanía como “la hipocresía organizada”, porque las normas que derivan de ella, como el principio de no intervención, la autodeterminación y la integridad territorial, se cumplen si y sólo si el cumplimiento es estratégicamente conveniente o no obstaculiza otros intereses de ciertos Estados.

El positivismo jurídico y el Derecho en la concepción de la teoría liberal

Para que el Derecho Internacional cumpla su función de facilitar la cooperación, debe tener ciertas características: 1) Carácter vinculante –ser de cumplimiento obligatorio–; 2) Precisión lingüística que permita conocer con exactitud la conducta prescrita y esperada, y 3) Autoridad delegada en un tercero para resolver disputas (Reus-Smit, 2014: 19; Abbott y Snidal, 2000; Guzmán y Meyer, 2010). Esos rasgos armonizan con una concepción filosófica positivista del Derecho: 1) El Derecho es un conjunto de reglas escritas –no incluye principios porque estos son imprecisos y no permiten predecir la conducta–; 2) El Derecho es objetivo, no subjetivo, en la medida en que sus reglas están plasmadas en textos, de esa imparcialidad deriva su carácter justo; 3) Esos textos son válidos jurídicamente porque son acordados por la voluntad de Estados en procedimientos formales; es decir, su validez es for-

mal, pero no sustantiva. Expuesto así, como puede observarse, los realistas y los liberales comparten la perspectiva positivista con la que conciben al Derecho; sin embargo, para los segundos, el Derecho Internacional sí es útil y necesario en la ordenación de los comportamientos de los Estados. Además, una diferencia importante es que para los liberales el Derecho sí puede ser aplicado coercitivamente en el contexto de la anarquía porque el mecanismo de *enforcement* que plantean es auto aplicativo. Dicho de otra manera, el Derecho Internacional estaría diseñado de forma tal que su incumplimiento fuera poco conveniente para el infractor (elevando los costos de incumplir por encima de los beneficios), o en su caso, las instituciones serían actores encargadas de gestionar sanciones que afectarían los intereses materiales de quienes no se ciñeran a la normatividad.

El Derecho había dejado de ser subjetivo, incierto, de proceder de fuente divina y de concentrarse en un soberano. Para ser legítimo, debía provenir de la voluntad popular conferida a un órgano legislativo de carácter político que creaba normas a través de procedimientos formales. El *rule of law* significaba la ordenación de las relaciones sociales bajo normas objetivas y neutrales generadas formalmente que, por tanto, eran justas y, por ende, legítimas. Esas ideas dominantes condicionaron la forma y práctica del Derecho Internacional y sobre ellas se sustentaron los principios que lo rigen: el contractual o de la voluntad como requisito de conformación, el de “auto legislación” y el de igualdad entre las naciones soberanas (Reus-Smit, 2014).

Por otra parte, la adopción de la concepción de soberanía que aseguraba la convivencia en un contexto de anarquía influyó en que la codificación del Derecho Internacional, que consagraba las normas de justicia procedimental, se desarrollara en función de las reglas de integridad territorial, autodeterminación y no intervención. En ese sentido, por ejemplo, el principio jurídico “*pacta sunt servanda*” (lo pactado obliga), que es uno de los rectores del Derecho Internacional público, representa la centralidad de la voluntad soberana para pactar y contraer obligaciones, sólo respecto de los tratados suscritos formalmente por los Estados. En la concepción positivista (realista y liberal), los acuerdos concretos entre Estados quedaban como las únicas fuentes de obligación legal que afectaba su conducta porque representan la voluntad de las naciones involucradas.

A grandes rasgos, los tratados serían para los liberales, la norma jurídica elemental del Derecho Internacional, lo cual parecería dejar poco espacio para el derecho flexible. No obstante, algunos autores comienzan a respaldar al Derecho Flexible al señalar que a los Estados les conviene optar por esos

instrumentos debido a que éstos disminuyen los costos de negociación e incumplimiento, precisamente porque no son vinculantes (Abbott y Snidal, 2000; Simmons, 2009). Esta postura, sin embargo, es minimalista ya que no logra explicar la existencia de los instrumentos de esta interpretación del Derecho que no son creados por Estados, sino por otros actores como las Organizaciones Internacionales. Además, el enfoque liberal de las relaciones internacionales tampoco da cuenta del lugar que ocupan la *opinio iuris*, el derecho consuetudinario u otras formas de derecho no escrito en la estructura del Derecho Internacional, ni cómo todo este cuerpo en su conjunto impacta la conducta de los Estados. De ahí que sea necesario encontrar propuestas más completas en otros enfoques teóricos, debido al reto epistémico que esto representa.

El constructivismo

Tanto realistas como liberales coinciden en elaborar sus explicaciones a partir de concebir a la anarquía como una estructura de prácticas desordenadas e impredecibles con poder causal sobre la conducta, la cual constriñe el comportamiento de los Estados y determina sus relaciones de poder y competencia a partir del principio de autoayuda.

En el constructivismo, por el contrario, se observa a las relaciones internacionales como un mundo en el que tanto la estructura como sus agentes se constituyen mutuamente (Finnemore y Sikkink, 1998: 27). Dicho de otra forma, si bien es cierto que la estructura –mutable– influye en la manera en la que los agentes interactúan, las prácticas reiteradas de éstos también inciden en la conformación de la estructura. Alexander Wendt (1992), uno de los precursores del constructivismo en el área de Relaciones Internacionales, planteó la pregunta acerca de si la ausencia de una fuerza de autoridad política centralizada obligaba a los Estados a jugar una política competitiva del poder o si era posible que se liberaran de esas dinámicas (Wendt, 1992: 391). Wendt sostenía que la autoayuda y la política del poder no eran rasgos esenciales de la anarquía, sino instituciones de una estructura de identidades e intereses vigente en el orden internacional, en un momento en particular, que pueden ser suplantadas por otras dinámicas (Wendt, 1992: 391).

La teoría constructivista plantea que la forma en que opera la anarquía es moldeable a partir de las prácticas de los actores, pues se trata de una estructura social que, como tal, influye en las identidades e intereses de los Estados y que, a su vez, se ve configurada por la práctica de éstos. Tanto

agentes como estructura están inmersos en un proceso de mutua constitución (Onuf, 1998: 59). Para explicar este proceso, los constructivistas parten de dos premisas sociológicas: 1) Las acciones de las personas reproducen o transforman la sociedad en que viven y 2) La sociedad consiste en relaciones sociales que estructuran la interacción entre los actores. Por lo tanto, agentes humanos y estructuras sociales son interdependientes y, para explicar este comportamiento, es necesario observar las propiedades de ambos en términos sociales, y no sólo materiales (Wendt, 1987: 338).

El constructivismo social desarrolla tres premisas elementales acerca de la naturaleza social de las relaciones internacionales (Reus-Smit, 2014, págs. 21-22). Primera, desde este enfoque teórico se plantea que las estructuras normativas e ideacionales son tanto o más importantes que las estructuras materiales en la definición del comportamiento de los Estados y otros actores. De hecho, los factores materiales están subordinados a las ideas, pues las acciones sobre el uso de poder y los recursos materiales sólo adquieren significado en un marco de conocimientos socialmente compartidos que le dicen al Estado quién es él y quiénes son los otros con los que se relaciona. “La distribución del poder puede afectar los cálculos de los Estados, pero la forma en que lo hace depende de los entendimientos y expectativas intersubjetivos, de la ‘distribución del conocimiento’ [no la distribución del poder y las capacidades materiales] que constituye las concepciones del yo y el otro” (Wendt, 1992: 132).

En ese orden de ideas, la segunda premisa del constructivismo sostiene que para comprender el comportamiento de los actores es necesario analizar cómo las identidades sociales condicionan los intereses y las acciones de los Estados. Las identidades son los entendimientos específicos del papel y las expectativas acerca del “yo” que se adquieren en el proceso de interacción con los otros (Wendt, 1992: 132). Los intereses que guían la conducta de los Estados no están dados de manera exógena, sino que se definen durante el proceso de la constitución identitaria que experimentan los actores al participar en la formación de la estructura. Debido a ello, las identidades son el elemento inmaterial que funge como base de los intereses que, en última instancia, determinan la conducta de los Estados (Wendt, 1992: 133).

La tercera premisa fundamental de la teoría constructivista se refiere al papel que tienen las normas como mediadoras del proceso de mutua constitución entre agentes y estructuras. Las normas sociales, entre las que se incluyen las legales, impulsan la dinámica de mutua constitución, pues éstas configuran a los agentes y a las estructuras, unos en relación con las

otras (Onuf, 1998: 63). Por una parte, las normas son creadas, modificadas, sustituidas y eliminadas por los agentes conforme a lo que consideran correcto e incorrecto según se ajuste a su identidad colectiva y, por otra parte, la estructura normativa resultante delinea modelos identitarios de quienes participan en ella. Los actores tienen un aprendizaje complejo de sus identidades en la medida en que mantienen un diálogo permanente con las normas sociales de la estructura. Esas normas prescriben quién es un agente facultado para interactuar en la estructura –definen roles identitarios– y qué conductas son apropiadas conforme a dichas identidades (Wendt, 1992, 1999).

Todas las formas en que los agentes interactúan frente a las normas, ya sea acatándolas, transgrediéndolas, creándolas, modificándolas o transformándolas, constituyen sus “prácticas”. Cuando las normas y las prácticas asociadas a ellas son constantes pueden formar patrones estables que son llamados “instituciones” o estructuras de prácticas. Cada vez que los agentes deciden crear, seguir, transgredir o modificar una norma, están reforzándola, descartándola o transformándola y, además, incidiendo en otros agentes y en sus decisiones (Onuf, 1998: 61). Christian Reus-Smit señala que las normas tienen relevancia en la explicación del comportamiento político de los Estados porque son constitutivas de sus razones para la acción en dos dimensiones: a) Interna, porque los actores reflexionan sobre las razones o motivos que tienen para actuar según su conformidad entre la acción y el precepto normativo (lógica de lo apropiado); y b) Externa, que es el argumento justificativo para actuar que los actores dan con base en las normas durante procesos públicos de justificación (lógica de argumentación). Las normas proveen el marco comunicativo en el cual los actores debaten sobre las acciones, propósitos y estrategias legítimas (Reus-Smit, 2014: 23).

El proceso de influencia constitutiva que tienen las normas en las razones para la acción se da través de cuatro tipos de pensamiento: 1) El razonamiento idiográfico que es constitutivo de la identidad (¿quién soy?); 2) El razonamiento deliberativo que es constitutivo de los intereses (¿qué quiero?); 3) El razonamiento ético que es definitorio de la conducta adecuada según las normas (¿cómo debo comportarme?), 4) Y el razonamiento instrumental (¿cómo consigo lo que quiero y qué necesito para conseguirlo?) (Reus-Smit, 2014: 21-23). Por ello, para los constructivistas la estructura no es rígida, preestablecida e inmutable, como asumían los realistas y liberales, sino que es susceptible de transformación a partir de las interacciones entre los agentes, los cuales guían sus comportamientos en función de la interpretación

que éstos hagan de las normas internacionales. De ahí que se sostenga que el reto epistémico de comprender cómo el andamiaje jurídico internacional impacta la conducta de los Estados en lo relacionado con la coexistencia pacífica, no superado por el realismo ni por el liberalismo, sea enfrentado con éxito por el constructivismo.

Las organizaciones internacionales y la influencia constitutiva de las normas

Las organizaciones internacionales juegan un papel prioritario en el desarrollo del proceso de influencia normativa sobre la identidad y el comportamiento de los Estados descrito antes. Estas organizaciones pueden ser entendidas como “asociaciones voluntarias de Estados [creadas] mediante tratados internacionales, que cuentan con órganos permanentes para encargarse de gestionar intereses colectivos, que tienen personalidad jurídica propia distinta de la de cada uno de los miembros que las integran, y que se rigen por el Derecho Internacional” (López Almejo, 2018: 22). Además, las organizaciones internacionales asumen tres papeles distintos a partir de los cuales puede analizarse su influencia en la conducta de los Estados: 1) Como actores internacionales reconocidos socialmente, con capacidades de acción y con la legitimidad que les permite conducirse en las relaciones internacionales como si fueran un Estado; 2) Como foros o espacios que facilitan a los Estados miembros las negociaciones, el diálogo y la denuncia, y 3) Como herramientas para alcanzar acuerdos dentro de un marco jurídico concreto, por ejemplo, a través de sus mecanismos legales de solución de controversias (Hurd, 2011).

Independientemente del papel que asuman, las organizaciones internacionales funcionan como estructuras de prácticas que articulan la interacción de los actores que las integran (López Almejo, 2018: 28), en el contexto de marcos normativos específicos que son definidos en su seno a partir de las mismas prácticas. Por ello, éstas son prioritarias en la comprensión de la política internacional desde el análisis de los cuatro tipos de razonamiento político guiado por la influencia de las normas que se mencionaron con anterioridad. Reus-Smit (2014), señala que las organizaciones internacionales permiten la constitución, estabilización y demostración de identidades sociales legítimas de los actores internacionales (razonamiento idiográfico); facilitan la negociación y estabilización de estrategias y propósitos colectivos legítimos (razonamiento deliberativo); son un medio para la expresión, esta-

bilización y búsqueda de principios morales e ideas de justicia, negociados colectivamente (razonamiento ético); y son espacios donde se despliegan las acciones propias del razonamiento instrumental (Reus-Smit, 2014).

Estas premisas básicas del constructivismo social permiten comprender el orden internacional como un proceso cíclico interminable de naturaleza social en el que participan no sólo los Estados, sino también otros actores, como las organizaciones internacionales. El papel de las normas sociales, incluidas las propias del Derecho Internacional, es clave en la explicación del comportamiento de los Estados y los otros actores internacionales. Además, las organizaciones internacionales son fundamentales para analizar el comportamiento de los Estados frente a las normas internacionales, pues desde los distintos papeles que asumen como actores, foros y herramientas, participan protagónicamente en el proceso de definición de las identidades colectivas, de las normas de conducta legítima, de los intereses acordes con sus identidades y de las decisiones sobre el comportamiento estratégico que les hará conseguir sus intereses moldeables, como se muestra en la introducción de este capítulo.

La mutua constitución: la política y el Derecho en la perspectiva constructivista

Los constructivistas amplían la comprensión de la política internacional al dotar a las normas de un carácter constitutivo de identidad –no sólo regulativo de la conducta–, mediante el énfasis en la importancia de la argumentación, la comunicación y la socialización en la definición de la conducta de los Estados. Si la política internacional es una forma de razonamiento y acción gobernada por una estructura normativa y, además, es constitutiva de la misma, según los constructivistas, el Derecho Internacional y sus normas de naturaleza jurídica también forman parte de esa estructura que moldea y es moldeada por la política (Reus-Smit, 2014: 23).

La afirmación anterior desarma la concepción realista del Derecho Internacional, la cual lo concibe como un epifenómeno dependiente de las relaciones políticas de poder entre los Estados, o aquella de la concepción liberal que lo coloca como un mero entramado de reglas reducidas a un papel instrumental para la cooperación. En ambas visiones (la realista y la liberal), el Derecho Internacional es un elemento externo a la política. En contraste con eso, la visión constructivista concibe a la política y al derecho internacionales como campos insertos en una relación de mutua constitución. La

naturaleza de la política internacional condiciona la composición del Derecho Internacional y este último, a su vez, la retroalimenta al moldear la forma en la que se expresa la política a través de las prácticas de los Estados y otros actores (Reus-Smit, 2014).

Reus-Smit (2009), concibe, por ejemplo, que una estructura social es constitucional a partir de tres elementos: 1) La creencia común acerca del propósito moral de la organización política centralizada (los Estados), 2) La soberanía, como principio organizador del orden internacional y 3) Las normas de justicia procedimental que prescriben cómo los Estados soberanos se conducen con justicia. Si se observa al Derecho Internacional tradicional, éste tenía el objetivo y la función de codificar las normas de justicia procedimental de los Estados, cuyo propósito moral estaba permeado por el liberalismo político, y que entendía a la soberanía como una norma que articulaba sus relaciones internacionales en términos de integridad territorial, respeto de la autodeterminación y prohibición de intervención en los asuntos domésticos.

Para Kratochwil, el Derecho es una rama particular de la razón práctica, es un sistema particular de acción comunicativa que no puede ser reducido a textos escritos (1989; Autumn, 1984). Según ese autor, debe concebirse al Derecho a partir de la práctica jurídica de naturaleza fundamentalmente argumentativa, pues éste se enfoca en ofrecer razones sobre una postura. La forma en que se distinguirían las normas jurídicas de las sociales sería, principalmente, por el tipo de razonamiento legal distintivo, y no sólo por los criterios de validez formal (Kratochwil, 1989). De ahí que en su obra *Rules, Norms, and Decisions. On the Conditions of Practical and Legal Reasoning in International Relations and Domestic Affairs* (1989), Kratochwil desarrollara su crítica hacia la literatura sobre regímenes internacionales, precisamente, por su concepción problemática del Derecho Internacional. Para este autor, era necesaria una nueva teoría elaborada a partir de una epistemología acorde con la ontología constructivista centrada en la mutua constitución de la acción política y la estructura jurídica.

CONCLUSIONES

Como puede apreciarse a lo largo de este trabajo, tanto la comprensión del papel de la normatividad jurídico-política en la esfera internacional y su aplicación, así como la relevancia de la regulación y estandarización de la conducta de los Estados para la coexistencia pacífica son los principales

retos epistémicos, debido a los múltiples intereses en juego de los actores participantes, a la naturaleza de estos últimos y a la necesidad de hacer que converjan los diferentes entendimientos intersubjetivos. Teóricos de diferentes enfoques epistémicos se han concentrado en explicar las relaciones existentes entre las reglas, normas y leyes internacionales y la conducta de los Estados, así como su impacto en la coexistencia pacífica de los mismos.

Mientras que para los realistas sería impensable una teoría del Derecho Internacional en la que figuraran actores no estatales que crean normas jurídicas a las que tuvieran que someterse los Estados, debido a que el realismo deja poco margen de actuación al Derecho y sólo lo concibe como el resultado del pacto entre voluntades soberanas de los Estados, para los liberales éste sí puede ser aplicado coercitivamente en el contexto de la anarquía porque el mecanismo de *enforcement* que plantean es autoaplicativo; con ese añadido, las instituciones sí tienen capacidad para afectar la conducta de los Estados en aras de lograr su coexistencia pacífica.

Cabe recordar que tanto los realistas como los liberales, comparten la perspectiva positivista con la que conciben al Derecho; sin embargo, para los segundos –a diferencia de los primeros– el Derecho Internacional sí es útil y necesario en la ordenación de los comportamientos de los Estados. Por su parte, los constructivistas consideran que la normatividad jurídico-política, no sólo es importante para moldear la conducta de los Estados, sino, además, dan cuenta del lugar que ocupan el derecho flexible, la *opinio iuris*, el derecho consuetudinario u otras formas de derecho no escrito en la estructura del Derecho Internacional, y cómo todo este cuerpo de prácticas jurídicas en su conjunto impacta la conducta de los Estados. De aquí la relevancia en el constructivismo de la lógica de la discusión en la que los actores presentan sus mejores argumentos para impulsar sus intereses.

Tanto realistas como liberales coinciden en elaborar explicaciones acerca de la conducta de los Estados, a partir de que conciben a la anarquía como una estructura de prácticas desordenadas e impredecibles con poder causal, que constriñe el comportamiento de los Estados y determina sus relaciones de poder y competencia bajo del principio de autoayuda. En el constructivismo, por el contrario, se observa a las relaciones internacionales como un mundo en el que tanto la estructura como sus agentes se constituyen mutuamente, pues para los constructivistas la estructura no es rígida, preestablecida e inmutable, como asumían los realistas y liberales, sino que es susceptible de transformación a partir de las interacciones entre los agentes. Bajo esta misma lógica, incluso, la política internacional y el Derecho Internacional serían campos en los que tienen lugar las relaciones de mutua constitución.

A pesar de los límites de los enfoques para comprender el impacto de la normatividad jurídica-política y la relevancia de su aplicación, la complementariedad argumentativa de los enfoques permite concluir que la coexistencia pacífica entre los Estados enfrenta el reto epistémico de lograr que, en la conducta de éstos, predomine la idea e interés de hacer valer las reglas y la normatividad internacional, y sus mecanismos, para que la solución pacífica de controversias sea preferida frente otro tipo de opciones.

Finalmente, en lo tocante a la concepción constructivista del derecho internacional como práctica social en el nivel de los actores, cabe mencionar que los procesos intersubjetivos sobre el yo y los otros, caracterizados por el razonamiento idiográfico del que hablaba Reus-Smit (2014), podrían generar acuerdos sobre la legitimidad que tienen las organizaciones internacionales para actuar y crear instrumentos considerados “jurídicos” que deben ser cumplidos. Nuevos actores, nuevos procedimientos de creación de normas jurídicas y, por tanto, nuevos tipos de instrumentos de diversa naturaleza jurídica (vinculante y no vinculante) podrían ser los componentes de una nueva concepción del derecho internacional público en aras de alimentar la legitimidad necesaria. Lo anterior significaría un cambio de episteme dominante del Derecho Internacional que implicaría el desvanecimiento de su concepción positivista tradicional y la instauración de una nueva que posibilite la existencia de las innovaciones que introduce el derecho flexible desde el constructivismo, para impactar la conducta de los Estados, en aras de alimentar las estructuras de prácticas que fomentan la coexistencia pacífica.

BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, K. y Snidal, D. (2000, Summer). Hard and Soft Law in International Governance. *International Organization*, 54 (3), 421-456.
- Burchill, S. (2001). Liberalism. In S. Burchill, R. Devetak, A. Linklater, M. Paterson, C. Reus-Smit, y J. True, *Theories of International Relations* (pp. 29-69). New York: Palgrave Macmillan.
- Burchill, S. (2001). Realism and Neo-realism. In S. Burchill, R. Devetak, A. Linklater, M. Paterson, C. Reus-Smit, y J. True. *Theories of International Relations* (pp. 70-102). New York: Palgrave MacMillan.
- Cooter, R. & Ulen, T. (2016). *Law and Economics*, 6th edition. Vol. Book 2. Berkeley Law Books.
- Finnemore, Martha, y Kathryn Sikkink (1998). International Norm Dynamics and Political Change. *International Organization*, 52.

- Guzmán, A. y Meyer, T. (2010). International Soft Law. *The Journal of Legal Analysis*, Spring 2011: 2(1), 171-225.
- Hurd, I. (2011). Theorizing International Organizations. Choices and Methods in the Study of International Organizations. *Journal of International Organization Studies*, 2(2).
- Jackson, R., y Sorensen, G. (2003). Introduction to International Relations. *Theories and Approaches*. Oxford: Oxford University Press.
- Keohane, R. (1989). International Institutions and State Power. *Essays in International Relations Theory*. Boulder: Westview Press.
- Keohane, R., y Nye, J. (1977). *Power and Interdependence*. The American Studies Collection.
- Kessler, O. y Kratochwil, F. (2013). Functional differentiation and the oughts and musts of international law. In M. Albert, B. Buzan, y M. Zürn. *Bringing Sociology to International Relations: World Politics as Differentiation Theory* (pp. 159-181). Cambridge: Cambridge University Press.
- Krasner, S. (2001). *Sovereignty: Organized Hypocrisy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Kratochwil, F. (1989). Rules, Norms, and Decisions. *On the Conditions of Practical and Legal Reasoning in International Relations and Domestic Affairs*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kratochwil, F. (Autumn, 1984). The Force of Prescriptions. *International Organization*, 38 (4), 685-708.
- López Almejo, José de Jesús (2018). Las organizaciones internacionales, la paz y el resurgimiento de viejos nacionalismos. In S. López Leyva y A. Mungaray. *Tareas pendientes de los países ante las tendencias del Desarrollo global y las relaciones internacionales*. Mexicali: UABC-AMEI.
- Morgenthau, H. (1948). Politics among nations. *The Struggle for power and Peace* (2006) 7a.ed. New York: McGraw Hill.
- Onuf, N. (1998). Constructivism: A User's Manual. In V. Kubáľková, N. Onuf, y P. Kowert, *International Relations in a Constructed World*. New York: M.E. Sharpe, Inc.
- Prado Lallande, J. (2014). El liberalismo institucional como teoría de las relaciones internacionales para estudiar a la cooperación internacional. In J. Schiavon Uriegas, A. Sletza Ortega, M. López-Vallejo Olvera y R. Velázquez Flores. *Teorías de relaciones Internacionales en el siglo XXI: Interpretaciones críticas desde México* (pp. 251-270). UABC/ BUAP/ COLSAN/ UANL/ UPAEP.

- Reus-Smit, C. (2014). The Politics of International Law. In C. Reus-Smit, *The Politics of International Law* (pp. 14-44). Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenblum, N. (1978). *Bentham's Theory of the Modern State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ruggie, J. (1998). *Constructing the world polity. Essays on International Institutionalization*. London: Routledge.
- Simmons, B. (2009). *Mobilizing for Human Rights. International Law in Domestic Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Waltz, K. (1979). *Theory of International Politics*. Addison-Wesley Publishing Company, Inc.
- Weber, M. (2007). *Sociología del poder, los tipos de dominación*. México: Alianza Editorial.
- Wendt, A. (1987, Summer). The Agent-Structure Problem in International Relations Theory. *International Organization*, 41(3), 335-370.
- Wendt, A. (1992). Anarchy is what states make of it: The social construction of power politics. *International Organization*, 46(2), 391-425.

CAPÍTULO V

RETOS DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA REGIONAL COMPRESIVA (RCEP)

Roberto Hernández Hernández

INTRODUCCIÓN

Los procesos de integración regional y los proyectos de nuevos esquemas de integración pasan por momentos difíciles o de crisis evidentes; tal es el caso de la Unión Europea con el Brexit, del MERCOSUR con el retroceso en los compromisos de avanzar hacia una unión aduanera, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con las difíciles negociaciones de los gobiernos de México y Canadá con la administración Trump de los EE.UU. y la Alianza del Pacífico, sobre la cual se pone en duda el alcance económico y social de sus acciones. La RCEP por su parte, en varios años de negociaciones, no ha logrado consensuar un texto que satisfaga a las partes para firmar dicho tratado.

Los magros avances, el estancamiento, o el marcado retroceso en algunos esquemas de integración, no quitan interés al tema de la integración; por el contrario, plantean las dificultades para conciliar los diversos intereses, en un mundo cada vez más heterogéneo donde los nacionalismos impiden a las élites políticas y económicas ceder parte de su soberanía y transferir lealtades a los centros de decisión supranacionales, tal como lo plantea el paradigma teórico de los regímenes internacionales.

De cualquier manera los mecanismo de integración regional son procesos que siguen su marcha. Los esfuerzos por lograr consensos son tema fundamental de numerosos países y de organismos multilaterales y regionales.

En este contexto, en el presente capítulo se plantea los avances y los retos de la Asociación Económica Integral Regional, la cual hasta ahora (finales

de 2017), no ha logrado aprovechar los nuevos espacios de maniobra –que la administración Trump ha dejado– y alcanzar los acuerdos finales para la firma del tratado respectivo.

Una de las dificultades para lograr dicho consenso radica en el propósito fundamental acordado por los países que integran la RCEP de llevar a cabo una integración profunda (que va más allá de las relaciones comerciales), y recientemente la reticencia de la India de negociar algunos temas fundamentales del Tratado. De lograrse este tratado, la región la más amplia del planeta al acumular a 50% de la población mundial y sumar un 24 por ciento del producto interno bruto (PIB), mundial.

PERSPECTIVA TEÓRICA

La explicación fundamental de este trabajo se basa en teoría constructivista de las Relaciones Internacionales, la cual hace hincapié en la construcción social de las ideas y las normas y su apropiación por parte de los Estados para reacomodar su conducta dentro del sistema internacional. Para el constructivismo la formación, socialización y transmisión de identidades individuales y nacionales son procesos determinantes para comprender la dinámica del sistema internacional.

En el caso específico de China el constructivismo nos permite valorar la inclusión del país en una amplia gama de instituciones internacionales, lo cual implica la socialización de las normas que sustentan dichas organizaciones. Los constructivistas consideran que si un actor internacional no acepta las normas subyacentes, las personas (y las naciones), no cumplirán con las reglas establecidas por las instituciones. Por cierto que, muchas de estas normas tienen sus raíces en el liberalismo (Shambaugh, 2013: 313).

Otra ventaja de la perspectiva teórica del constructivismo es que ésta nos permite incorporar, de manera complementaria, planteamientos de otras corrientes teóricas de las Relaciones Internacionales, como el Neorealismo, la Geopolítica, el Liberalismo Institucional, la Teorías de la Integración, el Globalismo y el Regionalismo.

LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA INTEGRAL REGIONAL (RCEP)

Dado el debilitamiento del TPP, después de que la administración del presidente Trump retiró a los Estados Unidos de este esquema de integración,

mismo que el gobierno de Obama había impulsado, el RCEP se ha convertido en la opción natural para construir una coalición asiática que promueva el libre comercio y la cooperación económica.

El tratado de libre comercio que actualmente negocia la RCEP incluye temas fundamentales como la facilitación del comercio de bienes, inversiones y servicios. Además, este proyecto de integración incluye una agenda de cooperación, en la que se espera que los países más desarrollados ayuden a los menos desarrollados a través del fortalecimiento y la armonización de normas, reglas y reglamentos (Armstrong, 2017).

Antecedentes de la RCEP

La historia de la RCEP se remonta a unos trece años, cuando se propuso el estudio para establecer un tratado de libre comercio entre la ASEAN más China, Japón y Corea del Sur (conocido como ASEAN +3). Este esquema se complementó en 2007 con un análisis paralelo para lograr un tratado de libre comercio entre la ASEAN más China, Japón y Corea del Sur, además de Australia, India y Nueva Zelanda (ASEAN +6). Ambos procesos del estudio concluyeron en 2011, cuando la ASEAN propuso el concepto de RCEP.

En la Cumbre del Este de Asia (East Asia Summit), de finales de 2012, los líderes de las economías de ASEAN+6 acordaron formalmente iniciar negociaciones de la RCEP, sobre bases menos rigurosas que otros instrumentos, en cuanto a tiempos y niveles de desgravación. Uno de los acuerdos fundamentales para la negociación de este nuevo mecanismo fue la adopción del regionalismo abierto, que en este caso plantea la opción de aceptar nuevos miembros, así como asentir que los actuales miembros de la RCEP puedan adherirse a otros grupos de libre comercio. De hecho, Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam, forman parte del grupo de países negociadores del TPP (Murray y Liam, 2012).

Con esta decisión los integrantes de la RCEP lograron destrabar un enredo institucional con un fuerte trasfondo histórico, y sobre todo político, relacionado con los liderazgos de dentro y fuera de la región. Varios analistas incluyen entre los principales retos para avanzar en las negociaciones de la RCEP a los rencores históricos, la lucha por hacer prevalecer un determinado esquema y las tensiones territoriales de los últimos meses. Hasta la fecha, gracias al interés económico, se ha mantenido el diálogo y la cordura de sus integrantes, no obstante las contradicciones señaladas. Hay que tener en cuenta que además del espíritu conciliador de los miembros de la ASEAN, los líderes de China, Japón y Corea del Sur, buscaron tenazmente encontrar la

Figura 1
Países miembros de la RCEP



fórmula de negociación subregionales y regionales. Desde hace varios años, los miembros de la RCEP han manifestado que este instrumento tendrá un carácter moderno, de alto nivel de integración, de beneficio mutuo, de apertura y facilitación del comercio y las inversiones, para contribuir al crecimiento económico y el desarrollo (New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade, 2013; Rathus, 2009; Siew y Zainal, 2009).

Los puntos centrales de la RCEP consisten en mantener el papel central de la ASEAN en la arquitectura económica regional, así como tratar de armonizar la “maraña” institucional de los distintos tratados de libre comercio firmados entre sus miembros. En principio, se pretende promover una mayor integración económica regional, eliminar progresivamente las barreras arancelarias y no arancelarias y garantizar la coherencia con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). De manera

inmediata, el RCEP se enfoca en los temas del comercio de bienes y servicios, de inversión, cooperación económica y técnica, propiedad intelectual, política de competencia y solución de controversias; más los temas adicionales que vayan surgiendo sobre la marcha.

Sin embargo, la RCEP tendrá que resolver a algunas cuestiones importantes si pretende estar a la altura de su potencial. Los detalles siguen siendo escasos, pero lo que sí sabemos de los Principios Rectores de RCEP es que va a completar y a mejorar sustancialmente –no sustituir– los tratados ASEAN+1. Un elemento clave para medir la calidad de la RCEP es la conocida (y temida), cláusula ‘flexibilidad’. La flexibilidad puede ser una bendición o maldición para la RCEP. Por una parte, podría ayudar resolver los puntos muertos y proteger los intereses nacionales divergentes, pero por otra parte, también podría limitar el cambio o muchos avances necesarios (Menon: 2013).

Además, existe la necesidad de consolidar los diferentes tratados de ASEAN +1, con el fin de armonizar las cuestiones relacionadas con aranceles, barreras no arancelarias, reglas de origen, facilitación comercial y la regulación del sector servicios; necesarios para continuar estimulando el crecimiento económico de la región (Basu, 2013b).

Los miembros de la RCEP son consientes de que las grandes diferencias de desarrollo dentro de la ASEAN impiden la aplicación de políticas agresivas de liberalización comercial, por lo cual consideran necesario otorgar una mayor flexibilidad y trato especial diferenciado para algunos de sus miembros. Y por otra parte, es indispensable necesaria la cooperación económica y tecnológica para reducir las diferencias de desarrollo. Este tipo de flexibilidad garantiza que ningún miembro tenga que adoptar políticas comerciales con las que no está de acuerdo, así como proteger de la competencia a las industrias sensibles. Esta concesión ha permitido integrar a los países menos desarrollados de la región y garantizar mayor número de miembros.

Se espera que las economías del Sudeste de Asia, orientadas a la exportación, se vean favorecidas con el acceso a los florecientes mercados nacionales de China, Japón y la India. De la misma manera, se espera que la RCEP contribuya a estimular la inversión de los países más desarrollados a los menos desarrollados y que se integren más plenamente en la actividad económica regional.

Desde la perspectiva de China, la cooperación económica en el contexto de la RCEP, debe darse tomando en cuenta a la ASEAN como unidad central. China, desde antes de la formalización de la RCEP ya se había convertido en punta de lanza de la relación económica institucional con la ASEAN al

negociar y poner en vigor, desde el 1° de enero de 2010, el tratado de libre comercio entre la ASEAN y China (el primero de los tratados conocidos como ASEAN+1). Para China el TLC con la ASEAN representa mucho más que un simple acuerdo comercial; no sólo se ha convertido en el principal mercado para las exportaciones de los países de la región, sino que, además, ha incluido esquemas de cooperación para el desarrollo de infraestructura, conectividad y capital humano (Zhang, 2010; Zhang, 2012).²

Gracias al peso económico y la influencia política de China en la región a menudo se menciona, incluyendo al ex presidente de Estados Unidos, Barack Obama, que la RCEP es un tratado liderado por China. Sin embargo, así como otros esfuerzos de cooperación regional en el del Este de Asia, como el de la ASEAN más tres (China, Japón y Corea del Sur), el conductor institucional reconocido por las partes que negocian la RCEP, es la ASEAN. Tal es así que el instrumento de integración propuesto se basa en los tratados de libre comercio ya existentes entre la ASEAN y cada una o de otros seis países que participan en la RCEP.

La estructura de las negociaciones, significa que China no puede dominar la negociaciones ni mostrar liderazgo evidente, excepto a modo de ejemplo por su “modelo” de desarrollo. Los principios rectores de la RCEP fueron elaborados en Indonesia y la presidencia de la Comisión de las Negociaciones se alterna de un país a otro, y cada ronda de negociación se lleva a cabo en un país de la ASEAN. Además, la ASEAN favorece la cooperación basada en el consenso (Armstrong, 2017).

La rivalidad y desconfianza política entre las principales potencias regionales de Asia, como China, India, Japón y Corea del Sur, han convertido a la ASEAN la piedra angular de acuerdos regionales. En este sentido, además de sus beneficios económicos, la RCEP representa una oportunidad para los 16 países que la conformen mantengan un nivel estable de sus relaciones políticas, con diversos grados de tensión entre las potencias asiáticas, donde las relaciones bilaterales entre éstas pueden hacerse muy difíciles, como son los casos de China-Japón o China-India.

Ahora que el TPP se ha congelado, los miembros la RCEP, incluyendo China, India y las demás economías en desarrollo del Sudeste Asiático,

² Los participantes en las negociaciones del TLC RCEP tienen una población total de más de 3 mil millones de personas y una cuota de comercio se estima en alrededor de 27 por ciento del comercio global (sobre cifras de 2010 la OMC), que cubre el PIB de alrededor de US \$ 20 billones de dólares (cifras de 2011 del FMI) (New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade, 2013).

tienen frente a sí un reto adicional de mediano plazo: incluir en el tratado aspectos como el de las empresas estatales (sobre todo de China, Malasia y Vietnam), así como los temas laboral y del medio ambiente, a los cuales varios países no pueden hacerles frente de manera inmediata o saltar hacia etapas avanzadas de desarrollo (Armstrong, (2017).

Para mayo de 2017, después de cuatro años de negociación se han realizado 18 rondas de negociación. Durante este tiempo no se ha logrado alcanzar el objetivo de suscribir un tratado, mismo que ahora se ha pospuesto para 2018. Durante 2016 las negociaciones con la India retrasaron el avance en las negociaciones y durante 2017, la nueva actitud proteccionista y la estrategia de negociaciones bilaterales de los Estados Unidos ha obligado a mantener un impase a los grupos negociadores hasta en tanto se aclara el panorama internacional.

El caso del RCEP tiene otras particularidades que impone una mayor complejidad en términos negociadores, en especial en cuanto al nivel de profundidad del acuerdo (capítulos incluidos), la importancia del acceso a mercados y armonización de normas y el sector agrícola y la importancia otorgada a las asimetrías entre los miembros de menor desarrollo, lo que implicará un nivel de flexibilizaciones y cooperación económica y técnica no previstas en el TPP. Debe tenerse en cuenta que se trata de un grupo de países mayormente en desarrollo con una red de acuerdos vigentes que no incorporan las disciplinas incorporadas en los acuerdos cerrados por los miembros del TPP (Bartesagui: 2017).

Las estrategias de desarrollo de algunos de los miembros del RCEP, la importancia de sus mercados internos, el nivel de desarrollo normativo en algunos capítulos son de suma importancia para el continente asiático en particular y el mundo en general.

Un cambio de escenario en Asia-Pacífico

Un reto importante para la RCEP es el cambio en el escenario político en Asia y el Pacífico debido al resultado de las elecciones en EE.UU. y la elección de Donald Trump. En el pasado cercano, durante la administración del presidente Obama se había planteado que el TPP sirviera como modelo para lo que pudiera ser el Tratado de Libre Comercio de APEC (FTAAP); posteriormente China planteó, en el marco del Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC), que el proyecto del FTAAP avanzara al margen de las negociaciones del TPP y de la RCEP.

El proyecto de extender el TPP para convertirlo en un Tratado de Libre Comercio de APEC había comenzado a perfilarse desde la cumbre anual del

APEC de 2010. Allí los líderes de las 21 economías acordaron realizar los estudios de viabilidad necesarios para establecer el Área de Libre Comercio de APEC. En ese momento, Estados Unidos planteó la concreción del TPP como preámbulo a la futura negociación de un tratado que incluyera a todas las economías de APEC, con las mismas condiciones del TPP. Una señal positiva sobre este punto fue que ningún gobierno de la región impugnó la propuesta, aunque se reconocieron los grandes obstáculos políticos y técnicos que habrá que superar para llevar a cabo su implementación. El FTAAP podría crear el tratado comercial más amplio de la historia. Los países miembros del APEC representan la mitad del comercio y 60% de la economía mundial. En macroregión habitan cerca de 3 mil millones de consumidores e incluyen a algunas de las economías más dinámicas del mundo (Brilliant, 2010).

Desde noviembre de 2011 se plantearon los lineamientos generales para transitar del TPP al FTTAP, estos son: eliminar las barreras comerciales residuales a través de una programación definida, así como suprimir las normas e instituciones que inhiben el comercio transfronterizo, con el fin de ampliar los beneficios y de avanzar hacia una economía regional única. Según el discurso, no se pretendía crear un bloque con miras a eliminar barreras comerciales internas y conservarlas para quienes quedaran fuera del grupo, sino por el contrario, dar facilidad para que otras economías se adhieran de manera automática al tratado, a reserva de la aceptación y cumplimiento de sus términos (Drysdale, 2011).

No obstante el panorama idílico de avanzar rápidamente hacia el FTAAP, partiendo del TPP, dadas las dificultades de concretizar los acuerdos específicos de este último—debido a los intereses nacionales de los países líderes de la región como EE.UU. y Japón y a la rigurosidad de las propuestas que incidían sobre el resto de los países del grupo—obligaron al mismo Estados Unidos a postergar el tema del FTAAP. Sin embargo, en la reunión de Jefes de Estado de APEC, realizada en Beijing en noviembre de 2014, China retomó al FTAAP y lo convirtió en un tema prioritario, pasando a ser—paradójicamente—el principal defensor del FTAAP (Hernández, 2015). El alcance global de este proyecto se describe en el tabla 5.

La propuesta de China se mantuvo en la reunión de Lima, Perú en 2016 de negociar el FTAAP a partir del RCEP y el TPP. En el comunicado conjunto se estableció el respaldo de las 21 economías de APEC de respaldar la “eventual realización” de la FTAAP y la elaboración previa de un “estudio estratégico colectivo”. sobre los temas relacionados con su realización, el cual se completaría para finales de 2016. En la declaración final de la reunión los líderes incluyeron el tema en los siguientes términos: “reiteramos nuestro

compromiso a la eventual realización del FTAAP como un importante instrumento para profundizar la agenda de integración económica regional de APEC” (DECLARATION, 2016).

De acuerdo con la prensa internacional, en la reunión de APEC de 2017, realizada en Vietnam, China mantuvo su posición de alentar a las economías de la región a seguir avanzando en el objetivo del FTAAP y de participar en el futuro, en acuerdos de libre comercio de carácter integral y de alta calidad. Estados Unidos por su parte, en boca del presidente Trump, mantuvo su perspectiva de que la etapa de la apertura económica de su país había terminado, en función de su interés en lograr sus objetivos de “América Primero”, incluyendo la reducción del déficit comercial con China.

En síntesis, la intención de negociar el FTAAP, no deja de ser un proyecto, mientras no se establezcan las condiciones para avanzar en las negociaciones, sobre todo en la eliminación del proteccionismo de Estados Unidos.

La importancia conjunta de la RCEP y el TPP, como se precia el tabla 5, en cuanto al comercio conjunto ambos proyectos alcanzan casi 50 por ciento del total mundial.

Tabla 5
Comparación entre RCEP, TPP y FTAAP 2014

	Población (millones)	% de la población mundial	PIB mundial (billones de US \$)	Comercio mundial (%)	PIB per cápita (US \$)	% del comercio mundial
RCEP (16 países)	3,453	47.9	22.6	29.2	6,639	28.4
TPP	805	11.1	28	36.3	34,821	25.3
FTAAP	2,825	39.2	44.1	57	15,604	48.7

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Organización Mundial del Comercio, <http://www.google.com.mx/saech?q=COMparative+TPP+RECEP&tbn=isch&imgis-pick-reseach> (16/02/2016).

La ASEAN en la RCEP

La ASEAN ha sido un importante factor de unidad para los países del Este de Asia, en los procesos de integración regional más amplios, como han sido los casos de la RCEP y el TPP. Específicamente, los Estados miembros de la ASEAN han mostrado una gran cooperación económica colectiva y una prue-

ba de unidad frente a las fuerzas centrífugas de los procesos macro-regionales (TPP, RCEP, FTAAP), y las fuerzas de atracción de las grandes potencias como China, Estados Unidos, o Japón (Basu, 2014: 45).

El principio de flexibilidad de la RCEP especificado en los enunciados “el tratado puede lograrse de una manera secuencial o individual o mediante cualquier otra modalidad acordada” y “el tratado deberá proporcionar trato especial y diferenciado a los estados miembros de la ASEAN” y ofrecer una consideración generosa a las necesidades de desarrollo de cada Estado. De esta manera, a través de la RCEP, la ASEAN será capaz de reforzar aún más su centralidad, así como las relaciones de la región con el resto del mundo.

El Área de Libre Comercio e la ASEAN (AFTA), es un ejemplo práctico de cómo opera la flexibilización: El ALCA fue establecida en 1992 y tiene como fin promover una producción unitaria y competitiva, la eliminación de tarifas y barreras aduanales entre sus países miembros con la intención de promover la eficiencia económica, la productividad y la competencia (EENI, 2017).

Para el 1 de enero de 2005, el 99 por ciento de tarifas de aduana habían sido reducidos a tan sólo 5 por ciento entre países como Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia y, posteriormente, el 60 por ciento de productos se redujeron a cero tarifas.

Los países de más reciente ingreso como Camboya, Laos, Birmania y Vietnam redujeron tarifas entre 0 y el 5 por ciento en el 81 por ciento de productos (ENNI, 2017).

La ASEAN se encuentra en proceso de implementación del instrumento que habilitará la libre circulación de mercancías (ya alcanzada), inversión, capital y mano de obra a partir del año 2015. El objetivo planteado se pretende alcanzar en con base en cuatro pilares: mercado único, una región competitiva, equilibrio en los desarrollos de los miembros y una integración en la economía global (Bartesaqui: 2017).

Una reciente evaluación de los avances indicaría que ya se ha avanzado en un elevado nivel de implementación de las disposiciones para confeccionar la comunidad económica, si bien se prevén plazos diferenciales para las economías de menor desarrollo en una modalidad que ha seguido históricamente el bloque. En ese sentido en el primer y segundo pilar se habrían alcanzado 92,4 y 90,5% de las disposiciones previstas, por lo que se ha avanzado significativamente (Ueki, 2015). Uno de los avances destacados tiene que ver con la implementación de una ventanilla única de la ASEAN, que si bien todavía requiere mayores profundizaciones aduaneras en algunos

de los miembros de menor desarrollo como Myanmar, Laos y Camboya, se encuentra en pleno proceso de implementación (Bartesaui, 2017).

La ASEAN se ha transformado en un proceso de integración profundo, espacio en el que además se negocian otras materias complementarias a la constitución de la Comunidad Económica, que en todos los casos están direccionados a mejorar el entorno de negocios de la región, uno de los pilares de la integración en la región de Asia Pacífico.

Más allá de los avances en la conformación del mercado común, la ASEAN enfrenta importantes desafíos en cuanto a evitar un rezago de las economías menos avanzadas, caso de Camboya, Myanmar, Laos y Vietnam. Dichas economías deben enfrentar profundas reformas en infraestructura, facilitación de comercio, modernización de las aduanas y transparencia, entre otros (Bartesaui: 2017).

Uno de los logros más importantes atribuidos a la ASEAN, ha sido el avance significativo que ha tenido la RCEP, aunque la etapa final de la negociación hasta 2017, no se alcanzado como se tenía previsto desde 2015. Asimismo, se considera que la ASEAN ha facilitado las relaciones regionales con las principales potencias y otras agrupaciones internacionales y regionales. La Cumbre del Este de Asia, por ejemplo, integrada por la ASEAN más los Estados Unidos, China, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda, Rusia e India –y la ASEAN + 3 (es decir, la ASEAN más China, Japón y Corea del Sur), son instituciones centrales en estas relaciones (Desker, 2015).

Sin embargo, la integración real que se refleje en la vida de la población de la región, sigue siendo una aspiración que aún no se ha cumplido; los aspectos críticos incluyen la armonización de las normas aduaneras, la estandarización de los regímenes jurídicos y el desarrollo de la infraestructura, de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (Desker, 2015).

Una preocupación creciente es la falta de unidad de la ASEAN frente a problemas de carácter político-estratégicos de la región como las controversias sobre el derecho y la soberanía en el Mar del Sur de China. La falta de consenso, aún para emitir una declaración conjunta no presagia buenos augurios.

CHINA Y SU IMPORTANCIA ECONÓMICA EN LA REGIÓN DE LA RCEP

El auge económico de China de los últimos 35 años ha creado una base firme para un nuevo ascenso en el sistema internacional: en campos específicos

como el político, estratégico-militar y cultural, además del comercio y la inversión extranjera directa.

El hecho de que China se haya convertido en la primera potencia comercial y esté en vías de ser la primera economía del mundo, dado su mayor crecimiento relativo en relación con otras potencias económicas como Estados Unidos, Alemania y Japón, crea las condiciones para hacer efectivo su liderazgo mundial.

La participación de China en la economía mundial

Durante más de un siglo, Estados Unidos ha sido la economía más grande del mundo. En 2016, el producto interno bruto (PIB) de EE. UU. representó más de 24% del PIB mundial. Sin embargo, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), y el Banco Mundial, China es la economía más grande del mundo medida en términos de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA). Aún en términos nominales para 2022 China será la principal economía del mundo, de mantenerse las tasas de crecimiento económicos en los actuales niveles promedio (tabla 6). A pesar de la reciente desaceleración en los niveles de crecimiento económico, China sigue creciendo a una tasa casi tres veces superior a la de los EE. UU.; alrededor de 7% en los últimos años, en comparación con menos de 2,5%.

En términos comerciales, las dos naciones están en equilibrio. Pero en cuanto sus exportaciones, EE. UU. tiene un gran déficit comercial, mientras que China cuenta con un gran superávit que le ha permitido acumular reservas monetarias por más de 3.1 billones de dólares en octubre de 2017, de acuerdo con *Trading Economics* (2017).

No obstante, más allá de las cifras, China tiene una gran tarea por delante; las cifras de inversión extranjera directa aún son inferiores a las de EE. UU. Sus exportaciones de alta tecnología son casi cuatro veces menos que las de los EE. UU.; pero cerrar esta brecha puede ser una cuestión de tiempo, sobre todo porque China está comprometida con la educación, con alrededor de 4% del PIB total invertido en la capacitación de su gente. El sistema educativo de China es el más grande del mundo. Tiene más estudiantes universitarios que la UE y los EE. UU. combinados, y existe una demanda creciente de educación superior entre sus jóvenes. Además, China aún necesita realizar la importantísima transición de un centro de fabricación de recursos intensivos a una economía moderna y orientada al consumidor (World Economic Forum, 2017).

China, desde principios del siglo XXI, promueve activamente las negociaciones de varios instrumentos de integración bilateral y regional en Asia, a la par de su creciente comercio e inversión extranjera en la región, en el marco de las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC); específicamente al promover el “libre comercio”. La firma y vigencia de la RCEP contribuiría a reforzar la función de China como líder geopolítico, en esta región donde tiene disputas territoriales con varios de sus vecinos como Japón, Vietnam, Malasia, Filipinas e India.

En la pasada reunión anual APEC de 2016, Xi Jinping señaló que China buscan impulsar el comercio y la cooperación mundial abriéndose aún más y dando mayor acceso a los inversionistas extranjeros. A su vez, en la reunión de Lima, los líderes de una veintena de naciones se comprometieron a expandir la integración económica y seguir trabajando en el establecimiento del Área de Libre Comercio Asia-Pacífico. Asimismo, manifestaron se opondrán a toda forma de proteccionismo y que desistirá de toda medida que distorsione el comercio (Bloomberg, 2015).

CONCLUSIONES

No obstante los avances en las negociaciones de la RCEP y aún de la ASEAN, la integración real sigue siendo un proyecto. Estos organismos han creado una comunidad diplomática, pero sus acuerdos poco han impactado en la vida de la población de los Estados miembros. Sus miembros tienen diversos sistemas políticos, económicos y jurídicos y se encuentran en diferentes niveles de desarrollo económico.

El proceso de integración del Este de Asia ha tenido importantes avances a lo largo de medio siglo. El nivel y tipo de integración, así como los retos que ahora se presentan para las economías de la región, dependen tanto de las políticas públicas internas, como de la estructura internacional diseñada y en proceso de modificación tanto por parte de los principales actores del Este de Asia, como de fuera de la región, especialmente de Estados Unidos.

Después de la integración *de facto* (regionalización), que caracterizó al fenómeno desde los primeros años de la posguerra hasta el decenio de los noventa, se ha desarrollado, desde entonces a la fecha, un trabajo de carácter institucional para formalizar y extender los lazos comerciales ya existentes, así como para abrir nuevas formas de integración (regionalismo); este esfuerzo se manifiesta en los diversos tratados firmados entre los países de la

Tabla 6
Las diez principales economías 2017-2022

	PIB nominl (millones US)				PIB PPP (mil millones of Int \$)				PPP/ Nom.	
	2017	%	Rango	2022	Rango	2017	%	Rango	2022	Rango
Estados Unidos	19,417.14	24.9	1	23,760	1	19,417.14	15.3	2	23,760	2
China	11,795.30	15.1	2	17,707	2	23,194.41	18.3	1	34,316	1
Japón	4,841.22	6.21	3	5,368	3	5,420.23	4.28	4	6,201	4
Alemania	3,423.29	4.39	4	3,923	5	4,134.67	3.26	5	4,902	5
Reino Unido	2,496.76	3.2	5	2,873	6	2,905.39	2.29	9	3,520	9
India	2,454.46	3.15	6	3,935	4	9,489.30	7.49	3	15,427	3
Francia	2,420.44	3.1	7	2,815	7	2,833.06	2.24	10	3,434	10
Brasil	2,140.94	2.75	8	2,676	8	3,216.03	2.54	8	3,930	8
Italia	1,807.43	2.32	9	1,994	9	2,303.11	1.82	12	2,664	13

Fuente: Statistics Timesm, <http://statisticstimes.com/economy/countries-by-projected-gdp.php> (1/11/2017).

región (de carácter bilateral y regional) y de éstos con economías y regiones del resto del mundo.

Tanto el aumento de las relaciones económicas informales, como la proliferación de acuerdos bilaterales en el Este de Asia, al igual que en el resto del mundo, es producto de los cambios habidos en el sistema internacional desde los años setentas a la fecha. Específicamente, el crecimiento exponencial de los tratados de libre comercio, obedece a los avances iniciales y al estancamiento posterior en las negociaciones comerciales de carácter global a través del GATT/OMC. Los avances corresponden al establecimiento de condiciones generales dentro de los regímenes internacionales de carácter comercial y financiero, por los cuales se establecieron los principios, reglas y normas para encuadrar la acción de los actores internacionales. Asimismo, la proliferación de los acuerdos bilaterales se explica por la relativa facilidad con que son negociados y concluidos, en relación con las dificultades y estancamientos en las negociaciones de carácter multilateral que se llevan a cabo en los foros internacionales.

Otro aspecto importante que es necesario resaltar, es el hecho de que la integración de las economías del Este de Asia ha convertido a la región en una eficiente plataforma de producción industrial (con capitales y tecnología local y foránea) desde la cual se lanzan sus productos hacia los mercados internacionales. Ello está reconfigurando tanto la división internacional del trabajo, entre la que incluye la redistribución de las funciones productivas regionales. En este proceso el papel de China ha sido fundamental para reajustar las tareas productivas y habilitar a la región en el acceso a los mercados internacionales.

Una característica más de los esquemas de integración económica en el Este de Asia es que éstos no tienden, como en el caso de Europa, hacia una unificación de la región, no obstante si se han planteado algunas ideas sobre “comunidad” expuestas a lo largo del proceso; pero en esencia, más bien están siguiendo el esquema del regionalismo abierto, donde los actores de la región o de fuera de ésta, pueden participar activamente en los procesos de integración. Sobre este punto, sobresalen los casos de Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

La participación activa de actores externos al Este de Asia está transformando el esquema de integración original centrado en a ASEAN y liderado por China, como es el caso de la RCEP, el cual tiene un carácter intermedio y se plantea como una plataforma para avanzar hacia otro más amplio que incluiría a las 21 economías de APEC; aunque este sigue siendo un proyecto

que hasta ahora (2017), tiene como gran lastre la oposición de la administración de Trump.

La lucha de poder entre China y Estados Unidos está influyendo en los derroteros del proceso de integración en el Este de Asia. Hasta ahora China se ha negado a participar en el TPP y apoya denodadamente el esquema de integración regional de la RCEP.

Para México, que ya tiene en China a su segundo socio comercial, y reporta un déficit comercial de grandes proporciones con China y la mayoría de los países que integran la RCEP, el seguimiento detallado de este esquema de integraciones de primordial importancia. Hay que recordar que Chile, Perú y Costa Rica han firmado tratados de libre comercio con China, y que el TLC entre China y Japón se encuentra en proceso de negociación.

Nuestro país, por su parte, ha apoyado las negociaciones del TPP y forma una coalición estratégica con Chile, Colombia y Perú, a través de la Alianza del Pacífico, para abordar los mercados asiáticos. Un posible escenario de mediano plazo, una vez que termine la administración de Trump, sería la posible negociación y la firma de un tratado cooperación más amplio que incluya a las dos grandes potencias económicas y al Este de Asia, la cual reajustaría las relaciones de producción y de comercio a nivel global, con importantes implicaciones para nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

- Aggarwal K. Vinod y Seungjoo Lee (2011), *The Domestic Political Economy of Preferential Trade Agreements in the Asia-Pacific*. In Aggarwal K. Vinod y Saungjoo Lee (Edit.), *Trade Policy in the Asia-Pacific. The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions*. New York: Springer.
- Akhtar, Shamshad (2005), *Economic integration of East Asia: Trends, challenges and opportunities*, Asia Development Bank. Ponencia presentada en el simposio “The Challenges and Opportunities of Economic Integration in East Asia. The Royal Society, London, 27 October 2004, Recuperado de <<http://www.adb.org/Documents/Speeches/2004/sp2004033.asp>> (01/07/2009).
- Armstrong, Shiro (2017). *A New Deal in Asia. Can RCEP Pick Up Where the TPP Left Off?* *Foreign Affairs*. Recuperado de https://www.foreignaffairs.com/articles/asia/2017-03-17/new-deal-asia?cid=nlcfatoday20170317&sp_

- mid=53650509&sp_rid=cmhlcm5hbmRAY3NoLnVkZy5teAS2&spMailID=53650509&spUserID=MjA5NjY0Nzk5NjYwS0&spJobID=1122973898&spReportId=MTEyMjk3Mzg5OAS2> (17/04/2017).
- Association of Southeast Asian nations (ASEAN) (2013). Association of Southeast Asian Nations. Recuperado de <http://www.asean.org/news/item/foreign-direct-investment-statistics>.
- Barteseagui, Ignacio (2017). La integración regional en Asia Pacífico: el caso de la ASEAN, la APEC y el RCEP. Recuperado de <http://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/dnii/la-integracion-regional-en-asia-pacifico.pdf>> (31/3/2017).
- Bader A., Jeffrey (2012). *Obama and China's Rise. An Insider's Account of America's Asia Strategy*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Bergsten, C. Fred (2007). *China and Economic Integration in East Asia*. Washington D.C.: *Policy Brief in International Economic*. Peter G. Peterson Institute for International Economics. www.petersoninstitute.org> (17/11/2010).
- Bergsten, C. Fred *et al* (2008). *China's Rise. Challenges and Opportunities*. Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics and Center for Strategic and International Studies, Washington.
- Bloomberg (2015). China acelera el RCEP, la respuesta al TPP para dominar Asia. *La Vanguardia*, 28/11/2016 recuperado de www.lavanguardia.com/economia/20161128/.../china-rcep-tpp-libre-comercio-asia.htm... (01/18/2017)> (16/02/2016).
- Brzezinski, Zbigniew (1998). *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*. Paidós, Barcelona, Buenos Aires-México.Paidós.
- Central Intelligence Agency (CIA) (2012). *The World Factbook*. Recuperado de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>> (05/06/2012).
- Clinton, Hillary (2011). America's Pacific Century. *Foreign Policy*. November 2011. recuperado de http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas_pacific_century> (10/06/2012).
- DECLARATION (2016). Recuperado de http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2016/2016_aelm.aspx> (3/12/2017).
- Del Arenal, Celestino (1996), *Introducción a las relaciones internacionales*, Red Editorial Iberoamericana-México, pp. 141-145.
- Dent, C. (2003). Networking the region? The emergence and impact of Asia-Pacific bilateral free trade agreements. *The Pacific Review*, 16, 1-28.

- Desker, Barry (2015). ASEAN integration remains an illusion. *East Asia Forum*, 1 de abril de 2015 Recuperado de <http://www.eastasiaforum.org/2015/04/02/asean-integration-remains-an-illusion/> (4/04/2015).
- Ellis, Evan (2011). China-Latin America military engagement: good will, good business, and strategic position. *Air y Space Power Journal*, August 25, 2011. Recuperado de <http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil/pubs/people.cfm?authorID=580>>(14/06/2012).
- EENI (2017). Escuela Española de Negocios Internacionales (16/02/2017). Área de Libre comercio de la ASEAN (AFTA) ASEAN EENI *The Global Business School*, Recuperado de www.reingex.com>.
- Foot, Rosemary y Andrew Walter (2010). China. *The United States, and Global Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frühling, Stephan (2012). US strategy: between the 'pivot' and 'Air-Sea Battle'. *East Asia Forum*. August 26th, 2012: Recuperado de <http://www.eastasiaforum.org/2012/08/26/us-strategy-between-the-pivot-and-air-sea-battle/> (27/08/2012).
- Gallagher, Irwin y Koleski, K. (2012). The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America. *The Inter-American Dialogue*, Washington, Recuperado de <http://www.thedialogue.org/PublicationFiles/TheNewBanksinTown-FullTextnewversion.pdf>> (20/09/2012); <http://www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/AnalysisOfChineseLoansInLAC.html > (20/09/2012).
- Gresser, Edward. Jure. US-China Trade in perspective: Asia's Emerging Union and Implications for the United States. *The China Business Forum*, p. 6-7.
- Hernández, H. Roberto (2012), "Economic Liberalization and Trade Relations between Mexico and China", *Journal of Current Chinese Affairs*, 1/2012, pp.
- Hernández, H. Roberto (2012). *La política de integración económica en el Este de Asia y la perspectiva de China*, ponencia presentada en el Primer Seminario Internacional China-América Latina y el Caribe: condiciones y retos en el siglo XXI, 28-30 de mayo de 2012, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Hodal, Kate (2012). China invests in South-East Asia for trade, food, energy and resources, *The Guardian*, 22 de marzo de 2012. Recuperado de <http://www.guardian.co.uk/world/2012/mar/22/china-south-east-asia-influence> (16/08/2012).
- Huang, Yukon (2012a). In the Middle Kingdom's Shadow. *The Wall Street Journal*, March 27, 2012.

- Huang, Yukon (2012b). China's Rise: Opportunity or Threat for East Asia? *International Economic Bulletin*, April 12, 2012. Recuperado de <http://www.carnegieendowment.org/ieb/2012/04/12/china-s-rise-opportunity-or-threat-for-east-asia/a7wx> (20/05/2012).
- Huang, Yiping (2012). The changing face of Chinese investment. *East Asia Forum Quarterly*, China's investment abroad, vol. 4, núm. 2, april-june 12-15.
- Justin, Yifu Lin (2012). *Demystifying the Chinese economy*, Cambridge: Cambridge University Press, Cambridge.
- Kessinger, Herny A. (1973). *Un mundo restaurado. La política del conservadurismo en una época revolucionaria*, México: Fondo de Cultura Económica, p. 14.
- Kurlantzinck, Joshua (2008). China's Growing Influence in Southeast Asia. en Roett, Rioldan y Guadalupe Paz (Ed.), *China's Expansion into the Western Hemisphere. Implications for Latin America and The United States*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Kim, S. Samuel (2004). Regionalization and Regionalism in East Asia. *Journal of East Asian Studies*. vol. 4, núm. 1, pp. 39-67.
- Lardy, R. Nicholas (2012). *Sustaining China's Economic Growth After the Global Financial Crisis*. Washington, D.C.: Peterson Intitute for International Economics, Washington, D.C.
- Maesso, Corral María (2011). La integración económica, ICE N°. 858, enero-febrero. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132_660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf (18/02/2013).
- Nakamura, David (2012). A determined Obama in Asia-Pacific tour. *The Washington Post*, november 19, 2011. Recuperado de http://www.washingtonpost.com/world/asia_pacific/in-asia-pacific-a-determined-obama/2011/11/19/gIQA3U4TbN_story.html (16/06/2012).
- Nye, S. Joseph (2011). *The Future of Power*. New York. PublicAffairs.
- Panitchpakdi, Supachai (2012), *Declaración en el foro China-ASEAN Free Trade Area (CAFTA)*, Nanning, China, 19 September 2012. Recuperado de http://unctad.org/en/pages/SGStatementDetails.aspx?OriginalVersionID=30&Sitemap_x0020_Taxonomy=OSG&Product_x0020_Taxonomy=SG%20Statement (25/02/2013).
- PECC (2012). *State of the Region 2012-2013*. Pacific Economic Cooperation Council, Recuperado de www.pecc.org.

- Pilling, David (2011). How America should adjust to the Pacific century. *Financial Times*, Nov 16, 2011, Recuperado de <http://www.ft.com/cms/s/0/72bec88e-103e-11e1-8211-00144feabdc0.html#axzz1xofifTnX> (14/06/2012).
- Rosales, Osvaldo y Mikio Kuwayama (2012). *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Shambaugh, David (ed. 2005). *Power Shift. China and Asia's New dynamics*: Berkeley, University of California Press.
- Shambaugh, David (2006). *Current History*, Os (690): 153-160.
- (2013). *China goes global. The partial power*. Oxford University Press.
- Shirk L. Susan (2007). *China fragile superpower*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Searight, Amy (2011). The United States and Asian Regionalism: The Politics of Reactive Leadership, en Aggarwal K. Vinod y Seungjoo Lee (Ed.), *Trade Policy in the Asia-Pacific. The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions*. New York: Springer.
- Síntesis de Información (2012), Oficina de la Secretaría de Economía en Japón, <www.mexicotradeandinvestment.com> varios números.
- Trading Economics (2017). Recuperado de <https://tradingeconomics.com/china/foreign-exchange-reserves> (7/11/2017).
- Turnbull, Malcom (2012). Power Shift: Hugh White's 'The China choice' *The Monthly*, recuperado de <http://www.themonthly.com.au/hugh-white-s-china-choice-power-shipt-malcom-turnbull-5847> (6/08/2012).
- WB (2012). Recuperado de <http://data.worldbank.org> (5/06/2012).
- World Economic Forum (2017). The world's top economy: the US vs China in five charts. Recuperado de <<https://www.weforum.org/agenda/2016/12/the-world-s-top-economy-the-us-vs-china-in-five-charts/>> (10/10/2017).
- White, Hugh (2012). The China Choice. *Why America Should Share Power*. Black Inc., Collingwood, VIC, Australia.
- Xinhua (2012). Spanish. China.org.cn (10:20:51 2012-05-14, <http://spanish.china.org.cn/china/txt/2012-05/14/content_25376092.htm> (16/05/2012).
- Xinhua News (2012). Recuperado de <http://www.xinhuanet.com/english/home.htm> > (19-08-12).
- Xinhuanet (2012). Recuperado de http://spanish.news.cn/economia/2012-08/30/c_131818442.htm > (06/09/2012).

Yang, Jiawen (2004). *Sino-U.S. Trade Relations*. The George Washington University. Center for the Study of Globalization.

Zheng, Yongniean (2004). *Globalization and state transformation in China*. Cambridge: Cambridge University Press, p. XV.

SEGUNDA PARTE

**RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES DE ASIA**

CAPÍTULO VI

LAS ALTERNATIVAS DE MÉXICO ANTE LA POSIBLE FALLIDA ENTRADA DEL ACUERDO TRANSPACÍFICO DE COOPERACIÓN

*Patricia López Juárez
Eric Israel Ríos Nequis
Mizraim Martínez Hernández*

INTRODUCCIÓN

Desde sus inicios en 2002 el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), impulsado originalmente por Singapur, Nueva Zelanda, Chile y Brunei Darussalam conocido como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (Pacific Four, “P4”), (Granados, 2014), fue reforzándose con la integración de sus nuevos países miembros, que buscaban en esta singular vinculación un mayor acercamiento entre los países de Asia, Oceanía, América del Norte y América del Sur (Secretaría de Economía, 2015), hasta llegar a doce países, quienes conformaron el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica en 2008, cuyo objetivo era reducir los aranceles y establecer normas entre las economías implicadas que beneficiarían a más de 792 millones de personas de tres continentes (América, Asia y Australia). Dándole un verdadero impulso al TPP cuando el presidente de Estados Unidos, Barack Obama anunció su interés por ser parte del mismo.

La participación de México en las negociaciones del TPP fueron en 2012 durante la Cumbre del Grupo de los Veinte (G20), en Los Cabos, Baja California, integrándose formalmente como miembro el 8 de octubre de 2015, buscando fortalecer la presencia de sus productos en la región Asia-Pacífico; así como aumentar la inversión extranjera directa al país.

Sin embargo, la existencia de este tratado se puso a la deriva con la separación de Estados Unidos, el principal impulsor y el mercado meta de interés para la mayoría de los países integrantes, entre ellos, México, por lo

que si las economías más fuertes no daban muestras de interés y continuidad a este proyecto se anularía antes de entrar en vigor.

México buscaba al ser integrante del TPP las ventajas del libre comercio, así como una mayor proyección internacional, tanto a nivel económico en el intercambio de bienes y capitales como en lo político (Granados, 2014), manteniendo su nivel como el 12º. país más importante del mundo para el comercio de manufacturas, contando con una red de tratados de libre comercio con 46 países y 32 acuerdos para la promoción y protección recíproca de la inversiones (ProMéxico, 2017).

México desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Norteamérica (TLCAN), su principal tratado comercial al que le dio al país una proyección internacional, competitividad y modernidad (Gracia, 2010), cambiando radicalmente el comercio exterior de México, lo que antes eran los hidrocarburos que representaban 70% de las exportaciones, ahora las manufacturas constituían 89%, consolidando a México en 2014 como la 13ª. economía por su valor exportado y en la 12ª por su valor importado. En 2015 se posicionó como el 8º exportador mundial de equipos de oficina y de telecomunicaciones y el 4º en exportaciones de automóviles (Tovar, 2016).

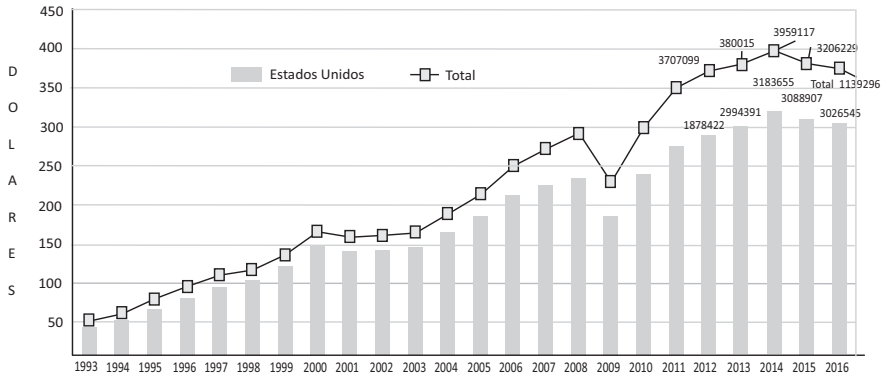
Por todo ello, México ha tenido que pagar un alto precio al convertirse Estados Unidos su principal y casi único mercado destino de sus exportaciones desde 1994 año en que entró en vigor el TLCAN, como puede verse en la Figura 2, destinándole casi 81% de la producción a ese país en 2016, cifras que han ido en aumento desde 1994 hasta la actualidad excepto en 2009 en donde hubo una baja considerable en las exportaciones debido a las crisis económicas mundiales.

Si bien para México ha sido una gran oportunidad el tener como socio comercial a Estados Unidos, quien representa la economía más importante del mundo, esta situación nos ha vuelto un país dependiente, poniendo en riesgo la estabilidad de las empresas que dependen de venderle a ese país. Es por ello que el gobierno federal a través de la Secretaría de Economía resaltaba la importancia del TPP al representar el acceso preferencial a once de las economías más importantes del mundo y la posibilidad de exportar a otros mercados productos terminados impulsando la competitividad y la apertura de mercados en el mundo (Granados, 2014).

Sin embargo, las relaciones comerciales se encuentran latentes, por una parte, está la fallida entrada en vigor del TPP y, por otra, las renegociaciones del TLCAN con México. Si esto no fuera poco, también se encuentra que el intercambio comercial que ha tenido el país en los últimos 15 años con La-

Latinoamérica ha sido poco relevante, aun cuando se tienen el mayor número de tratados comerciales en esta región.

Figura 2
Exportación de México a Estados Unidos, 1993-2016



Nota: Datos en miles de dólares americanos.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Economía (2017).

Con base en lo anterior, se plantea como problema principal ¿Qué estrategia tiene que hacer México para lograr impulsar el comercio exterior en caso de que el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), no llegue a culminarse por la falta de la presencia de Estados Unidos?

LAS PREGUNTAS DE LA INVESTIGACIÓN SON:

- ¿Qué debe buscar México con los países de Asia ante la fallida entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Transpacífico?
- ¿Qué debe hacer México con los países de Latinoamérica para incrementar sus exportaciones a dichos mercados?

Con proposito de proponer estrategias que impulse el comercio exterior de México ante la posible fallida entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). Para ello se establecio los siguientes objetivos especificos primero, comparar el intercambio comercial de México entre los integrantes del Acuerdo de Asociación Transpacífico para conocer los principales socios comerciales; y segundo analizar el intercambio comercial de México en los últimos años con los países de Latinoamérica que forman parte del TPP para

promover la cooperación y las alianzas comerciales; y tercero analizar las exportaciones de México con los países de Asia y Oceanía perteneciente al TPP para seleccionar los mercados con mayores posibilidades de exportación.

La globalización ha obligado a los países a integrarse para hacer frente a la competencia internacional, por lo que la lucha por los mercados es por bloques regionales y no por países. México en esta dinámica por posicionar sus productos y ser más competitivo, lo que lo ha llevado a formar parte de bloques comerciales cada vez más multinacionales, ejemplo de ellos son el ALADI, el TLCAN, la Alianza del Pacífico, la Unión Europea y en Asia, el APEC. Por lo que la idea de suponer que el Acuerdo considerado el más importante del siglo XXI podría cancelarse antes de entrar en vigor, lo reviste de importancia, por lo que es imperante plantear estrategias para continuar llevando los productos mexicanos a nuevos mercados. El Estado es quien abre el camino pero son las empresas las que al final salen beneficiadas al contar con nuevas oportunidades de expandirse.

La apertura de México se inició formalmente con su ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1986, dando fin con ello al proteccionismo de más de cuarenta años y que a partir de 1994 el acuerdo comercial que más impacto causó en la trayectoria económica del país, fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor el 1ro. de enero de 1994 transformando con ello los flujos comerciales de capitales y de inversión de México (Jaime, 2016). Confirmando las investigaciones realizadas por Tugones, Ques, Beteta y Moreno-Brid, 2006; Rodríguez, 2009 y de Oropeza, 2014 quienes coincidieron en que el TLCAN atrajo a México, inversiones, muchas de las cuales estaban orientadas a la exportación hacia Estados Unidos.

El TLCAN reforzó el bloque natural que existe entre Canadá, Estados Unidos y México por su cercanía geográfica, convirtiéndolo en una zona de libre comercio cuyo propósito era eliminar las barreras comerciales arancelarias entre las naciones, fomentando la cooperación y el comercio entre los países participantes (Gracia, 2010); (Serna de la Garza y Oropeza, s.f.).

De todos los tratados comerciales que tiene México, el más importante fue el suscrito con América del Norte, porque fue en su tiempo el más innovador en su tipo, particularmente por su alcance en los sectores económicos de los tres países, trayendo con ello, empleo, inversión, innovación y competitividad al país.

Sin embargo, ha vuelto al país dependiente de Estados Unidos tanto de su política y como de su economía al ser el principal socio comercial y el

mercado destino de las exportaciones, cayendo en 2003 en la tercera posición como su socio comercial después de Canadá y China, por lo que la cercanía con dicho país ya no es una ventaja competitiva, ni los lazos históricos que nos unen, por lo que lejos de beneficiarnos nos ha mantenido en un estado de confort que apenas estamos evaluando tras el anuncio de la renegociación del TLCAN que si bien todo apunta a una continuidad, bien valdría estar preparados para negociar.

Por su parte, Canadá es un mercado muy atractivo, que aunque no es tan representativo ya que solamente se le exporta alrededor de 3% del volumen de las exportaciones, es importante la diversificación del comercio exterior (Jaime, 2016).

México en el deseo de expandir sus productos a otros mercados, ha buscado en Latinoamérica vínculos comerciales al suscribir ocho tratados comerciales con doce países del continente americano, como se puede apreciar en la tabla 7, siendo el inicio de una época de libre comercio con el TLCAN.

Al analizar el intercambio comercial de México en los últimos años con los países de Latinoamérica, se observa que el mayor destino de las exportaciones es hacia Colombia, Chile y Brasil; con los dos primeros, México tiene un tratado comercial y con Brasil un Acuerdo de Complementación Econó-

Tabla 7
Tratados comerciales de México con países
del continente americano

No.	Año en vigor	Países que lo conforman
1	1994	México-Estados Unidos y Canadá
2	1995	México-Colombia
3	1999	México-Chile
4	2004	México-Uruguay
5	2012	México-Perú
6	2013	México Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y México)
7	2015	México-Panamá
8	2016	Alianza del Pacífico (Chile-Colombia-Perú y México)

Fuente: Secretaría de Economía (2017).

mica¹(ACE). Desde cualquier ángulo puede verse que la vinculación es poco representativa aun con los países más importantes del área.

Asimismo, El Salvador, Honduras y Uruguay son los mercados con menor participación a pesar de contar con un acuerdo comercial, por lo que la vinculación es muy dispersa, como se puede ver en la tabla 8, con una representación de solamente 0,048% para el destino de las exportaciones a Latinoamérica en 2016; por lo que valdría preguntarse si un tratado comercial asegura el comercio entre sus integrantes (Jiménez, Martínez, Mora y Martínez, 2004).

Por otro lado, al analizar las balanzas comerciales de México en el periodo de 2005 a 2016, se encontró que existen saldos negativos con Canadá, Brasil, Chile, Costa Rica, Uruguay y Paraguay como se observa en el tabla 9, por lo que lejos de posicionar los productos mexicanos en esos mercados, se han convertido en proveedores.

Si bien el continente americano es el mercado natural de México y Norteamérica el principal destino de sus exportaciones, dejando a Europa con solamente un 0,053 y al continente asiático con apenas 0,036 en 2016 (Secretaría de Economía, 2017). La situación no ha cambiado mucho en el destino de las exportaciones, por lo que el interés de aperturar nuevos mercados asiáticos a través del TPP, reviste la importancia de conocer el intercambio comercial que hasta ahora se ha tenido con ellos y seleccionar los países más viables para las futuras negociaciones.

El continente asiático es un mercado muy atractivo para México exportándole a Corea del Sur, China, Hong Kong, Israel, Japón, Singapur y Taiwán con participaciones mínimas como se muestra en la tabla 10, siendo Japón el mercado con mayor presencia con el que se tiene un Acuerdo de Asociación Económica (AAE), que representó para México un éxito al asociarse con uno de los países más avanzados del mundo y formalizar el vínculo comercial con el socio más antiguo que tiene en la región de Asia-Pacífico, encontrando en este país un lugar atractivo para hacer negocios, ávido de alimentos, con un consumidor de alta capacidad adquisitiva y demandante de recursos naturales, insumos y bienes intermedios (Uscanga, 2015); sin

¹ Un Acuerdo de Complementación Económica, es la denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de mercancías, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los ACE apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los acuerdos de alcance parcial.

Tabla 8
La participación de las exportaciones de México en los principales países del continente americano

Países	1993 Valor en Dólares	1993 Participación	2003 Valor en Dólares	2003 Participación	2013 Valor en Dólares	2013 Participación	2018 Valor en Dólares	2018 Participación
Total	51,886.00	100.00	164,766.40	100.00	380,015.00	100.00	373,393.20	100.00
Estados Unidos	42,911.50	82.70 %	144, 293.40	87.57 %	299, 439.10	78.80 %	302, 654.50	81.05 %
Canada	1,562.90	3.01 %	3,041.80	1.85 %	10,452.70	2.75 %	10,427.00	2.79 %
Argentina	283	0.55 %	235.2	0.14 %	1,965.90	0.52 %	1,408.70	0.38 %
Belize	26.3	0.05 %	59.0	0.04 %	148.4	0.04 %	115.7	0.03 %
Bolivia	17	0.32 %	22.9	0.14 %	1,995.00	0.05 %	156.3	0.04 %
Brasil	293	0.56 %	621.1	0.38 %	5,386.40	1.42 %	3,056.00	0.82 %
Chile	199.8	0.39 %	381.2	0.23 %	2,084.70	0.549 %	1,744.70	0.47 %
Colombia	239	0.46 %	662.4	0.40 %	4,735.20	1.25 %	3,068.30	0.82%
Costa Rica	99.5	0.19 %	352.5	0.21 %	977.4	0.28 %	915.5	0.24 %
Ecuador	56.4	0.11 %	174.5	0.001 %	9,170	0.24 %	450.6	0.12 %
El Salvador	113.4	0.22 %	288.4	0.17 %	639.2	0.17 %	596.6	0.16 %
Guatemala	203.9	0.39 %	203.9	0.39 %	203.9	0.39 %	203.9	0.39 %
Honduras	37.9	0.07 %	160.6	0.10 %	549.7	0.14 %	585.9	0.16 %
Nicaragua	20.7	0.4 %	130.7	0.08 %	779.4	0.21 %	938.1	0.25 %
Paraguay	12.6	0.02 %	8.5	0.01 %	130	0.03 %	97	0.00 %
Perú	94	0.18 %	193.8	0.12 %	1,770.50	0.47 %	1,403.70	0.38 %
Uruguay	179.5	0.35 %	34.3	0.02 %	308.1	0.10 %	168.1	0.04 %
Venezuela	228.3	0.44 %	420.9	0.26 %	2,154.90	0.57 %	600.3	0.16 %

Nota: Miles de dólares americanos.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Economía (2017).

Tabla 9
Lista de los 4 mercados socios para un producto comercializado
por México. Producto total los productos

No.	Socios	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL	2005-2016
	Mundo	-7 611 674	-6 125 374	-10 105 298	-17 318 311	-4 677 195	-3 376 659	-1 516 724	-44 749	-128 876	-3 955 018	-14 631 364	-13 160 197		
1	Estados Unidos de América	64 864 611	81 321 956	83 457 280	82 047 518	72 659 779	93 408 514	99 841 647	302 492 514	1 111 729 337	122 623 556	121 911 659	122 986 979	1 159 544 350	1 159 544 350
2	Canadá	-1 934 863	-2 200 003	-1 479 525	-2 358 797	932 734	2 656 478	104 674	1 037 376	567 181	669 193	586 705	796 273	-268 574	-268 574
3	Colombia	873 144	1 387 893	2 179 197	1 960 893	1 871 469	2 961 677	4 808 131	4 715 193	3 823 253	3 799 417	2 745 549	1 988 419	33 094 235	33 094 235
4	Brasil	-4 324 010	-4 410 543	-3 565 235	-1 815 789	-1 057 067	-546 390	329 324	1 163 045	962 320	266 645	-823 210	-1 676 890	-15 487 800	-15 487 800
5	Chile	-1 086 654	-1 564 829	-1 423 988	-1 005 378	-601 210	-88 878	-29 350	749 901	646 143	75 406	380 948	409 339	-2 863 950	-2 863 950
6	Guatemala	641 889	579 876	695 704	888 888	692 624	978 172	1 263 983	1 215 532	1 205 692	1 300 858	1 356 378	1 228 348	12 022 939	12 022 939
7	Argentina	-63 0531	-846 370	-479 689	-121 330	-71 867	675 944	896 746	928 229	798 357	252 205	440 119	511 865	2 333 668	2 333 668
8	Perú	-100 316	63 293	293 618	753 577	230 579	636 458	704 046	1 087 678	1 184 653	623 911	969 500	847 392	7 294 389	7 294 389
9	Nicaragua	165 537	444 286	639 190	253 445	114 191	383 095	256 738	588 348	151 263	211 811	392 484	276 118	3 656 506	3 656 506
10	Costa Rica	-462 562	-267 330	-53 243	143 833	-272 123	-1 096 431	-1 652 295	-2 266 066	-2 199 294	-1 545 555	414 172	524 374	-8 731 520	-8 731 520
11	Panamá	384 640	507 102	616 803	748 476	676 761	850 071	902 896	1 052 892	1 029 059	968 813	921 958	847 962	9 507 433	9 507 433
12	Venezuela, República Bolivariana de	505 380	803 394	1 123 789	1 541 605	992 593	924 254	1 287 820	1 929 138	2 057 312	1 479 636	1 091 240	426 707	14 332 868	14 332 868
13	El Salvador	413 098	498 332	456 707	720 527	391 421	551 889	555 561	502 833	510 647	477 557	500 751	481 750	6 011 073	6 011 073
14	Honduras	135 100	161 602	199 154	202 758	199 605	151 832	156 048	221 612	131 856	40 790	140 537	159 637	1 900 531	1 900 531
15	Uruguay	-197 276	-195 802	-243 566	-156 479	-161 716	-25 500	-6 291	5 020	24 446	72 780	-154 993	-169 879	-1 354 886	-1 354 886
16	Bolivia, Estado Plurinacional de	6 993	-3 477	-1 0338	47 044	17 412	52 425	74 201	133 294	167 776	200 288	142 198	126 451	954 267	954 267
17	Belice	72 882	79 365	94 712	112 678	87 394	84 017	94 953	123 363	136 980	91 078	138 855	144 564	1 210 621	1 210 621
18	Paraguay	5 016	17 722	37 488	100 298	81 721	14 548	9 547	-12 327	-189 968	-6 007	-30 981	-37 002	-9 950	-9 950

■ México con países con tratados comerciales.
 Miles de Dolares Americanos.

Fuentes: calculos del CCI basados en Estadísticas de Instituto Nacional de estadística y Geografía (INEGI) desde enero de 2016.

embargo, los japoneses han obtenido mejor provecho de esta vinculación en los sectores automotriz y electrónico siendo los beneficios para México poco representativos en términos comerciales (Romero, Loaiza y Mendoza, 2011; Tokoro, 2006).

Tabla 10
Participación de las exportaciones de México
a los principales países asiáticos

Países	1993	2003	2013	2016
Corea	0.055 %	0.114 %	0.402 %	0.669 %
China	0.086 %	0.591 %	1.702 %	1.446 %
Hong Kong	0.182 %	0.088 %	0.252 %	0.158 %
Israel	0.199 %	0.037 %	0.029 %	0.530 %
Japón	1.362 %	0.712 %	0.590 %	1.008 %
Singapur	0.253 %	0.115 %	0.099 %	0.227 %
Taiwán	0.046 %	0.090 %	0.128 %	0.066 %

Nota: Miles de dólares americanos.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Economía (2017).

Analizando las balanzas comerciales de México con los principales países asiáticos, se encontró que con todos ellos se tiene saldos negativos, ver en la tabla 11. Esto confirma la literatura que si bien México se ha convertido en un fuerte exportador, también es un fuerte importador de países maquiladores de Asia, destacando Corea, Singapur, Taiwán, Hong Kong y especialmente China (Ortiz, 2011), el mayor de todos ellos.

Si bien México desea incursionar en nuevos mercados con su adhesión en el TPP en el que participan cuatro países del continente americano (Estados Unidos, Canadá, Chile y Perú), cinco países del continente asiático (Japón, Malasia, Vietnam, Singapur y Brunei), así como, dos países de Oceanía (Australia y Nueva Zelanda); teniendo acuerdos comerciales con Canadá, Estados Unidos, Chile, Japón y Perú, siendo el intercambio comercial mayoritario con Estados Unidos y reportando una balanza comercial positiva con Canadá, Estados Unidos, Chile y Perú, ver tabla 12.

Comparativamente con los países de Asia y Oceanía que forman parte del TPP se carece de un vínculo formal excepto con Japón por lo que el intercambio comercial con ellos es limitado, dando como resultado balanzas comerciales negativas principalmente con Japón, Malasia, Vietnam, Singapur

Tabla 11
Balanzas comerciales de México con los países asiáticos integrantes del TPP
Total de productos

Socios	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Australia	-461 542	-457 817	-224 566	-135 674	-272 711	-113 173	-89 833	151 862	469 979	455 753	451 543	308 672
Brunei Darussalam	929	295	82	598	135	265	487	4 493	4 858	2 533	1 806	1 893
Malasia	-3 604 744	-4 374 289	-4 648 428	-4 545 421	-3 898 351	-5 166 249	-5 485 539	-4 532 793	-5 203 085	-6 365 187	-7 340 973	-7 713 190
Nueva Zelandia	-364 272	-311 951	-477 921	-359 449	-283 595	-315 344	-342 793	-232 677	-259 059	-249 380	-242 888	-270 654
Singapur	-1 898 987	-1 701 091	-1 750 755	-1 271 251	-991 601	-798 994	-593 882	-647 481	-884 514	-670 840	-805 738	-428 260
Viet Nam	-266 304	-348 092	-433 987	-545 415	-511 665	-756 014	-909 095	-1 069 744	-1 380 690	-1 919 100	-3 523 319	-2 971 403

Unidad miles de Dolares Americanos.

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

Tabla 12
Balanzas comerciales de México con los países integrantes del TPP.
Total de productos

Socios	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mundo	-7 611 674	-6 125 374	-10 105 298	-17 318 311	-4 672 195	-3 176 659	-1 516 224	-44 749	-426 876	-3 095 018	-14 631 364	-13 160 197
Estados Unidos de América	64 864 611	81 321 956	83 457 280	82 047 518	72 659 779	93 408 514	99 841 647	102 493 514	111 728 337	122 823 556	121 911 659	122 986 979
Canadá	-1 994 863	-2 200 003	-1 479 525	-2 388 797	932 734	2 056 478	104 674	1 037 376	567 181	669 193	596 705	796 273
Chile	-1 086 454	-1 564 829	-1 423 588	-1 005 278	-601 210	-88 878	-29 350	748 901	646 143	75 406	380 948	409 339
Brasil	-4 324 010	-4 410 543	-3 565 235	-1 815 789	-1 057 067	-546 390	329 324	1 163 045	962 320	266 645	-823 210	-1 676 890
Perú	-100 316	63 283	293 618	753 577	230 579	636 458	704 046	1 087 678	1 184 653	623 911	969 500	847 392
Brunei Darussalam	929	295	82	598	135	265	487	4 493	4 458	2 533	1 806	1 893
Japón	-11 607 787	-13 701 122	-14 430 367	-14 236 546	-9 796 540	-13 091 501	-14 241 287	-15 044 545	-14 856 594	-14 936 114	-14 350 739	-13 979 016
Malasia	-3 604 744	-4 374 289	-4 648 428	-4 545 421	-3 898 351	-5 166 249	-5 485 539	-4 532 293	-5 203 085	-6 365 187	-7 340 973	-7 713 190
Singapur	-1 898 987	-1 701 091	-1 750 755	-1 271 251	-991 601	-798 994	-593 882	-647 481	-884 514	-670 840	-805 738	-428 260
Viet Nam	-266 304	-348 092	-433 987	-545 415	-511 665	-756 014	-909 095	-1 069 744	-1 380 690	-1 919 100	-3 523 319	-2 971 403
Australia	-461 942	-457 817	-224 566	-135 674	-272 711	-113 173	-89 833	151 862	469 979	455 753	451 543	-308 672
Nueva Zelanda	-364 272	-311 951	-477 921	-359 449	-283 595	-315 344	-342 793	-232 677	-239 059	-249 380	-242 888	-270 654

Unidad miles de Dolares Americanos.

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) desde enero de 2016.

y Nueva Zelanda. Y con Australia y Brunei la balanza comercial es positiva, sin que esto sea representativo.

Además de los países de Norteamérica, destaca el desempeño de Chile que es un país competitivo que tiene tratados comerciales con ocho de los integrantes del TPP (Australia, Canadá, Japón, Malasia, México, Vietnam, Estados Unidos y Perú). La vinculación que tiene México con este país data desde 1999 fecha en que entró en vigor tratado comercial México-Chile; sin embargo, México no forma parte de sus socios comerciales más cercanos, siendo China, Estados Unidos y Japón. Chile fue uno de los países iniciadores del TPP, por lo que se observa que su finalidad es vincularse con los países más fuertes de Asia como Singapur, uno de los puertos marítimos más importantes de Asia y del mundo (Maritime Singapore, 2017).

Asimismo, Perú representa un mercado pequeño pero constante para las exportaciones mexicanas con una balanza comercial positiva desde 2006 a 2016, con quien se tiene un tratado comercial desde 2012. De igual forma, Perú tiene acuerdos comerciales con seis países del TPP (Canadá, Japón, Chile, México, Singapur y Estados Unidos), reflejando que busca expandir su mercado hacia Asia y Oceanía.

Por otro lado, se observa que de los cinco países asiáticos que forman parte del TPP (Brunei Darussalam, Japón, Malasia, Singapur y Vietnam), el país que mejor desempeño ha tenido es Japón quien se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de casi todos los países integrantes del Acuerdo Transpacífico. País que tiene acuerdos comerciales con ocho países del TPP: Australia, Brunéi Darussalam, Chile, Malasia, México, Perú, Singapur y Vietnam.

Singapur es el segundo país asiático más atrayente para firmar algún acuerdo comercial por la importancia a nivel mundial que tiene como puerto marítimo. Este país tiene firmados acuerdos comerciales previos al TPP con Australia, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda y Perú. Sus vínculos comerciales se centran en Asia y Europa, en América con Estados Unidos y Panamá. Singapur ocupó el quinto lugar como país exportador de Asia en 2016 (OMC, 2017). La relación que ha tenido con México es una balanza comercial deficitaria en los últimos 15 años, por lo que la competitividad de este país, debe mantener a los empresarios mexicanos muy alertados.

En cuanto a Malasia ha mostrado una apertura comercial abierta al tener suscritos cuatro tratados comerciales con miembros del TPP (Australia, Chile, Japón y Nueva Zelanda), teniendo como socios principales a Singapur, China, Japón y Estados Unidos. Ocupa el séptimo lugar como proveedor de

México, por lo que la relación con Malasia es una balanza comercial deficitaria en los últimos 15 años.

Por su parte, Vietnam se ha mostrado reservado en firmar acuerdos manifestados teniendo solamente con Chile y Japón, dos de los tres tratados que tiene firmados hasta la fecha (OMC, 2017), centrandolo su comercio con Estados Unidos, China, Japón y Corea. Es el catorceavo proveedor de México, reflejando una balanza comercial negativa en los últimos 15 años por lo que lo convierte en un interesante socio comercial después de Japón, Malasia y Singapur.

Con referente a Brunei Darussalam, es un mercado pequeño para México con una balanza comercial positiva, contando solamente con un tratado comercial firmado con Japón. Sus principales socios comerciales son países de la región de Asia (Japón, Corea, India, Tailandia, Taipéi, entre otros).

Como se puede inferir, los países asiáticos integrantes del TPP han realizado alianzas entre ellos y con Chile principalmente, con mercados destino en común como lo son Japón, China, Corea y Estados Unidos en el continente americano, que cuentan con liderazgo de costos por lo que son fuertemente exportadores.

En relación con Oceanía, Australia es uno de los dos países integrantes del TPP, con tratados comerciales con seis países integrantes del TPP (Chile, Nueva Zelanda, Japón, Malasia, Singapur y Estados Unidos). Por su parte, Nueva Zelanda cuenta con tratados comerciales con Australia, Malasia y Singapur. Ambos países dirigen sus productos principalmente a China, Japón, Corea, Estados Unidos. Para México hasta 2012 han sido un destino con una balanza comercial positiva.

CONCLUSIONES

De las evidencias anteriores se concluye que si bien México se ha esforzado por diversificar sus mercados a través de tratados comerciales, los resultados permiten reflexionar en lo siguiente:

Norteamérica ha representado para México el inicio de una era de libre comercio, marcado con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte. Estados Unidos es el mercado que todos los países buscan posicionar sus productos, vinculándose principalmente con Canadá, México, China y Japón. México tiene una balanza comercial positiva con Estados Unidos, gracias a que se dirigen alrededor de 82% de las exporta-

ciones. Asimismo, Canadá es un mercado importante, aunque solamente se le destina 3% de los productos mexicanos.

Por otra parte, las estadísticas reflejan que no se han aprovechado los vínculos el mercado natural de Latinoamérica, siendo Colombia el país latinoamericano a quien más se le exporta y en menor proporción a Uruguay y Bolivia. Que si bien ninguno de estos dos países forma parte del TPP, si lo es Chile, quien ocupa el tercer lugar como destino de las exportaciones y con quien se tiene un tratado comercial y una balanza comercial positiva desde 2012 a la fecha.

Al comparar estas evidencias, se concluye que México busca al integrarse al TPP aliarse con países de Asia, más que con los países de América u Oceanía, con quienes ya se tiene acuerdos comerciales o una balanza comercial superavitaria.

Si bien es una gran oportunidad para México el incursionar en nuevos mercados, se debe estar preparados ante la competitividad de los países como Malasia, Singapur y Vietnam, que son países fuertemente exportadores con quien se tiene una balanza comercial deficitaria, por lo que es conveniente esforzarse para salir a vender y no esperar a que vengan a comprarnos.

Como resultado de este trabajo de investigación se conoció el intercambio comercial de México y el camino por seguir ante la posible fallida entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), siendo una gran oportunidad y un reto el reforzar vínculos con los países que ya se tiene un acuerdo comercial.

Por lo que se sugiere, retomar el camino para mejorar las relaciones comerciales con los países de Latinoamérica, con quien se tiene el mayor número de acuerdos comerciales, aprovechando la cercanía, una cultura semejante, el mismo idioma y el tamaño de las empresas. Antes de tomar de nuevos rumbos, se debe valorar lo que ya se tiene, que es bastante y muy bueno. México cuenta con acuerdos comerciales con 46 países en tres diferentes continentes. Ya es hora de trabajar con ellos y no afianzarse a un solo mercado, que lejos de beneficiar nos ha perjudicado al ser dependientes de Estados Unidos.

Asimismo, que, si el Acuerdo Transpacífico no sigue su rumbo, México al haber tenido un acercamiento con los países de Asia y Oceanía del TPP, seguramente le será más fácil llevar a cabo negociaciones más *ad hoc* con cada país, siempre con la finalidad de mejorar la economía del país.

BIBLIOGRAFÍA

- El Economista (2017). Trump anuncia salida del TPP. *El Economista*. Recuperado de (<http://eleconomista.com.mx/tpp>, Ed.) *El Economista*.
- Gracia, M. (2010). *Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN*. recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193719383006>.
- Granados, U. (2014). *México y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP): oportunidades y retos*. recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=433747296004>.
- Jaime, D. (2016). El comercio internacional de manufacturas mexicanas desde el Tratado de Libre Comercio con América del Norte. En *Los retos en el comercio internacional de México* (pp.3-26). Tolcayuca, Hidalgo: Editorial Librarte.
- Jiménez, V., Martínez, M., Mora, J. y Martínez, Á. (2004). *El acercamiento comercial: un estudio de los tratados de libre comercio de México*. (Colegio de Postgraduados) Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30238612>.
- Maritime Singapore (2017). *Maritime Singapore*. Recuperado de <http://www.mpa.gov.sg/web/portal/home>.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2017). *Estadísticas del comercio internacional 2015*. http://wto.org/its2017_s.
- Oropeza, A. (2014). *TLCAN 20 años ¿celebración, desencanto o replantamiento?* Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM.
- Ortiz, A. (2011). *El superávit comercial de México con Estados Unidos*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11819774008>.
- ProMéxico. (2017). . Obtenido de promexico.gob.mx.
- Ramírez, J. (2014). *El TPP vis a vis el RCEP: ventajas y desventajas de ambos proyectos*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=433747296003>.
- Rodríguez, A. (2009). *Apertura comercial, balanza comercial e investigación extranjera directa en México, 1980-2006*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.org/articulo.oa?id=60111155003>.
- Romero, M., Loaiza, M. y Mendoza, E. (2011). El acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre México y Japón. Los esquemas de cooperación como incentivo para impulsar sectores estratégicos en México. Recuperado de (<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=433747499004>, Ed.) *México y la Cuenca del Pacífico*, (41), 65-104.

- Salcedo, M., San Martín, F. y Andrade, M. (2007). La planeación estratégica como palanaca de alineación entre las tecnologías de información y la competitividad de los negocios globales. *Gestión y Estrategia*(32), 21-34.
- Secretaría de Economía. (2016). . Recuperado de Secretaría de Economía. Recuperado de http://www.se.gob.mx/tpp#que_es.
- Tovar, R. (2016). *30 años de apertura comercial en México: del GATT al Acuerdo Comercial Transpacífico*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32548630007>.
- Tokoro, Y. (2006). *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=363542888003>.
- Trade Map (2016). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Recuperado de <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
- Tugores, J., Ques, T., Beteta, E. y Moreno-Brid, J. (2006). *Economía internacional: globalización e integración regional*. Washinton: Fondo Monetario Internacional.
- Serna de la Garza, J. y Oropeza, A. (s.f.). *América del Norte en el siglo XXI*. Recuperado de *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=402740626024>.
- SICE (2012). *Sistema de Información sobre Comercio Internacional* . Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP/, consultado el 10 de junio de 2016.
- Uscanga, C. (2015). *Un decenio del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón: El principio de incertidumbre*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=433747302001>.

CAPÍTULO VII

A DOS DÉCADAS DE LA CRISIS FINANCIERA ASIÁTICA: LECCIONES QUE AÚN PODEMOS APRENDER

*Clemente Hernández Rodríguez
Antonio Ruiz Porras*

INTRODUCCIÓN

La crisis económica asiática y la crisis financiera global tuvieron raíces similares que, en ambos casos, causaron inestabilidad generalizada (D'Souza, 2016). La Crisis Financiera Asiática (CFA), vivida en diferentes capítulos de 1997-1999 fue imprevista por las agencias de calificación de riesgo, los analistas financieros, las instituciones internacionales y los especialistas universitarios sobre las crisis de balanza de pagos en economías emergentes. Pese a que el entorno macroeconómico convencional en 1990-1996, tanto interno como externo, de las economías asiáticas que luego entrarían en crisis era particularmente favorable, tal hecho no deja de ser sorprendente y dice mucho sobre la falta de capacidad predictiva de los economistas, que pasaron por alto importantes desequilibrios no convencionales (Park, 1996).

La CFA fue un periodo de dificultad financiera que se apoderó de Asia en julio de 1997. La crisis comenzó en Tailandia con el colapso financiero del baht tailandés, causado por la decisión del gobierno tailandés de hacer fluctuar el baht, cortando su clavija al dólar, luego de esfuerzos exhaustivos para sostenerlo frente a una sobre-extensión financiera severa que era en parte obligada por el sector inmobiliario. Para ese entonces, Tailandia había adquirido una carga de deuda externa que provocó la bancarrota efectiva del país incluso antes del colapso de su moneda. Cuando la crisis se expandió, la mayoría de los países del Sureste Asiático vieron el desplome de sus

monedas, la devaluación del mercado bursátil y de otros activos y una caída precipitada de la deuda privada.

Han pasado ya dos décadas desde la irrupción de la crisis financiera en el Sureste Asiático y el principal problema que se genera en la actualidad es que ni las depreciaciones de las monedas, ni las caídas de las bolsas pueden considerarse irrepetibles, con el efecto contagio al resto del mundo, países, empresas y ciudadanos de la intranquilidad y la desconfianza por el futuro inmediato. Dado que las recesiones asociadas con crisis financieras son más largas en duración e imponen un costo mayor en la sociedad, las soluciones para superar estas recesiones son especialmente importantes desde un punto de vista práctico y académico.

ANTECEDENTES DE LA CRISIS

Hasta 1997, las economías del Sureste Asiático mantenían altas tasas de interés que atraían inversionistas extranjeros en busca de altos rendimientos, de modo que Asia atraía casi la mitad del total de capital afluente a los países en desarrollo. Como resultado, las economías de la región recibieron un gran flujo de dinero y experimentaron un dramático incremento en los precios de activos. Al mismo tiempo, las economías regionales de Tailandia, Malasia, Indonesia, Singapur y Corea del Sur experimentaron altas tasas de crecimiento: de entre 8 a 12% del PIB a fines de la década de 1980 y comienzos de los años 1990. Este logro fue ampliamente celebrado por las instituciones financieras y fue conocido como el milagro económico asiático. El crecimiento económico del Sureste Asiático había sido el resultado histórico de la inversión de capital, la cual había llevado al crecimiento de la productividad; sin embargo, la productividad total de los factores se había incrementado sólo marginalmente. Solamente la productividad total de los factores, y no la inversión de capital, podía llevar a la prosperidad a largo plazo (Krugman, 1999).

Aunque hay un acuerdo general sobre la existencia de una crisis y sus consecuencias, es menos claro cuáles fueron las causas de la crisis, así como su alcance y solución (Radelet, Sachs, Cooper y Bosworth, 1998). Las causas de la debacle son muchas y disputadas. Adicionalmente a Filipinas y Malasia los países implicados con mayor impacto fueron: Tailandia, Indonesia, y Corea del Sur. La economía de Tailandia se desarrolló en una burbuja llena con dinero caliente, es decir, dinero con carácter especulativo que se movía

con rapidez en los mercados financieros internacionales aprovechando los diferenciales en la cotización entre divisas. Al haber dinero caliente se requería más y más de ese dinero lo que hacía crecer el tamaño de la burbuja. La misma situación se presentaba en Malasia, aunque en este caso tenía un mejor liderazgo político, y en Indonesia, que tenía la complicación adicional de que el flujo de capital de corto plazo era costoso y, a menudo, altamente condicionado al beneficio económico rápido. El dinero fue a parar de manera incontrolada sólo a ciertas personas, no particularmente las más apropiadas o las más eficientes, sino a aquellas más cercanas a los centros de poder (Corsetti, Pesenti y Roubini, 1999).

A mediados de la década de 1990, Tailandia, Indonesia y Corea del Sur tenían grandes déficits privados de cuenta corriente y el mantenimiento de una tasa de cambio fija incentivaba el endeudamiento externo y llevaba a una exposición excesiva al riesgo de intercambio extranjero tanto en el sector financiero como en el corporativo. Además, dos factores empezaron a cambiar el entorno económico. Cuando la economía de los Estados Unidos se recuperó de la recesión de inicios de los 1990, el Sistema de Reserva Federal empezó a incrementar las tasas de interés para cortar la inflación. Esto hizo a los Estados Unidos, un destino de inversión más atractivo respecto al Sureste Asiático que había atraído corrientes de dinero especulativo a través de tasas de interés altas a corto plazo, y aumentó el valor del dólar estadounidense, al cual estaban fijadas muchas monedas del Sureste Asiático, con lo que sus exportaciones se hicieron menos competitivas. Al mismo tiempo, el crecimiento de las exportaciones en el Sureste Asiático disminuyó dramáticamente en la primavera de 1996, deteriorando su posición de cuenta corriente.

Las razones Deuda Extranjera-Producto Bruto Interno subieron una tasa de 100% a 167% en las cuatro economías más grandes del Sureste Asiático en el periodo 1993-1996, luego se dispararon a más de 180% durante la peor parte de la crisis. En Corea del Sur, la razón aumentó de 13 a 21% y, luego, tan alto como 40%. Sólo en Tailandia y Corea del Sur subieron las razones del Servicio de Deuda a Exportaciones (Radelet, Sachs, Cooper y Bosworth, 1998).

Otra posible consecuencia del shock repentino puede ser también atribuida a la transferencia de la soberanía de Hong Kong el 1° de julio de 1997. Durante los 1990s, dinero caliente llegó a la región del Sureste Asiático, pero los inversionistas ignoraron a menudo los fundamentos reales o perfiles de riesgo de las respectivas economías. La incertidumbre respecto al futuro de Hong Kong llevó a los inversionistas a echar marcha atrás incluso

fuera de Asia, exacerbando las condiciones económicas en el área (subsecuentemente llevando a la devaluación del baht tailandés el 2 de julio de 1997).

La CFA fue creada no por la psicología o tecnología del mercado, sino por políticas que distorsionaron los incentivos dentro de la relación prestatario-prestamista (Burnside, Eichenbaum y Rebelo, 2001). Las grandes cantidades resultantes de crédito que estuvo disponible generaron un clima económico de gran apalancamiento y presionó los precios de activos al alza hasta un nivel insostenible. Estos precios de activos eventualmente empezaron a colapsar, causando la suspensión de pagos de las obligaciones de deuda tanto por parte de los individuos como de las compañías. El pánico resultante entre los prestamistas llevó a un gran retiro del crédito de los países en crisis y, luego, bancarrotas. Además, como los inversionistas intentaban retirar su dinero, el mercado cambiario fue inundado con monedas de los países en crisis, presionando hacia la depreciación de sus tipos de cambio.

Para prevenir un colapso de los valores monetarios, los gobiernos de estos países fueron forzados a incrementar las tasas de interés domésticas a niveles sumamente altos (para ayudar a disminuir la fuga de capitales al volver relativamente más atractivo a los inversionistas el préstamo a esos países) y a intervenir en el mercado cambiario, comprando con reservas internacionales todo exceso de moneda doméstica a la tasa de cambio fija. Ninguna de estas políticas podía ser una respuesta sostenible por mucho tiempo. Tasas de interés muy altas pueden ser extremadamente dañinas a una economía que está relativamente saludable, causando estragos en un ya de por sí frágil Estado, mientras que los bancos centrales se quedan sin reservas internacionales. Cuando fue claro que la fuga de capitales de estos países no sería detenida, las autoridades dejaron de defender sus tipos de cambio fijos y permitieron la fluctuación de sus monedas. El valor depreciado resultante de estas monedas significó que la moneda extranjera denominada pasiva aumentara substancialmente en términos de moneda doméstica, causando más bancarrotas y, luego, profundizando la crisis.

EVALUANDO A LOS PAÍSES MÁS AFECTADOS

En agosto de 1997 la devaluación del baht tailandés provocó que el Sureste Asiático entrara en una recesión importante que afectó a los llamados tigres asiáticos. Durante 1998 el PIB de estos países cayó en 13.7% en Indonesia, 9.4% en Tailandia, 6.7% en Malasia y 5.8% en Corea del Sur. Indonesia, Corea del Sur y Tailandia fueron los países más afectados por la crisis.

Hong Kong, Malasia, Laos y Filipinas padecieron también la depresión. La República Popular China, India, Taiwán, Singapur y Vietnam fueron menos afectados, aunque también sufrieron por la pérdida de la demanda y de la confianza en la región.

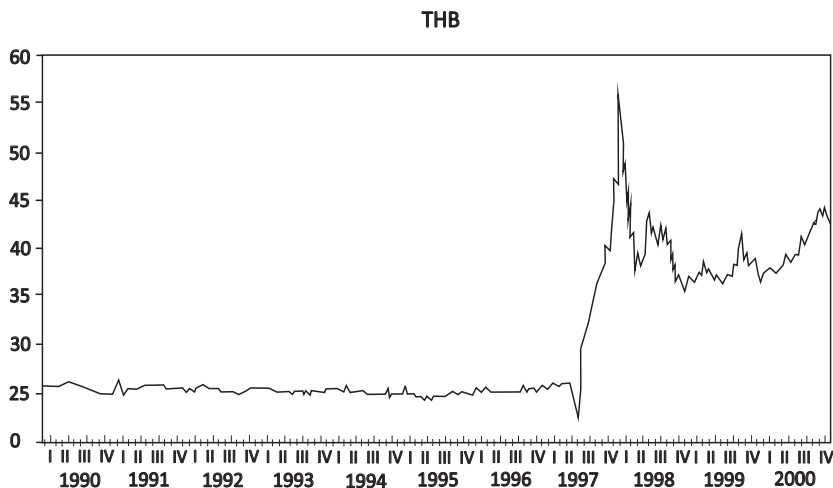
Entre 1985 y 1996, la economía de Tailandia creció a un promedio de más del 9% anual, la tasa más alta de crecimiento económico de un país en aquella época. En 1996, un fondo de cobertura norteamericano había vendido \$400 millones de bahts que fue posible porque desde 1978 hasta el 2 de julio de 1997, el baht tailandés estaba fijado al dólar en una tasa de veinticinco a uno.

Los días 14 y 15 de mayo de 1997, el baht fue golpeado por un ataque especulativo masivo. El 30 de junio de 1996, el primer ministro tailandés dijo que no devaluaría la moneda. Cuando el gobierno tailandés falló en su defensa del baht contra especuladores internacionales se encendió la chispa que encendió la crisis financiera asiática, El boom económico tailandés se detuvo entre despidos masivos en el sector financiero, inmobiliario y de construcción que tuvieron como resultado una enorme cantidad de trabajadores regresando a sus pueblos al interior del país y 600 mil trabajadores extranjeros siendo enviados de regreso a su país de origen. El baht tailandés se devaluó rápidamente y perdió la mitad de su valor entre julio de 1997 y enero de 1998, alcanzando su punto más bajo de 56 unidades por dólar en enero de 1998 [véase figura 3]. La bolsa de valores tailandesa cayó 75% en 1995. La compañía financiera más grande de Tailandia hasta entonces colapsó.

El 2 de julio de 1997, la administración tailandesa dejó que la moneda local luctuara. El 11 de agosto de 1997, el Fondo Monetario Internacional (FMI) comunicó el lanzamiento de un paquete de rescate para Tailandia de más de diecisiete mil millones de dólares, sujeto a condicionantes, tales como la aprobación de leyes relacionadas con los procedimientos en caso de bancarrota (reorganización y reestructuración) y el establecimiento de marcos regulatorios fuertes para bancos y otras instituciones financieras. El FMI aprobó el 20 de agosto de 1997 otro paquete de ayuda financiera consistente en 3,900 millones de dólares.

Los mercados asiáticos sufrieron una fuerte convulsión a partir del hecho de que Tailandia decretara en julio la no-convertibilidad perfecta entre el dólar y el baht. Su economía dejaba de estar monetarizada porque, aunque su nivel de reservas en dólares seguía aumentando, el crecimiento interno del país que provocó un aumento de las importaciones) y la ligera reducción (o crecimiento más atenuado) de sus exportaciones no permitían asegurar un cambio fijo. Su déficit corriente alcanzó cifras de 10%. Esta situación, combinada con la fragilidad de su sistema financiero si se descarta la paridad fija

Figura 3
Comportamiento del tipo de cambio para Tailandia
(Spot Exchange Rate, Baht/us\$)



Fuente: Elaboración propia con datos de The Federal Reserve Board of Governors in Washington, DC. Periodicidad diaria.

frente al dólar, desencadenó la desconfianza de los inversores extranjeros. El cambio fijo frente al dólar dotaba a la inversión asiática de un potencial excelente, dado que no estaba sometida al riesgo cambiario. Suprimida esta situación, la rentabilidad de estas inversiones sufrió una fuerte merma.

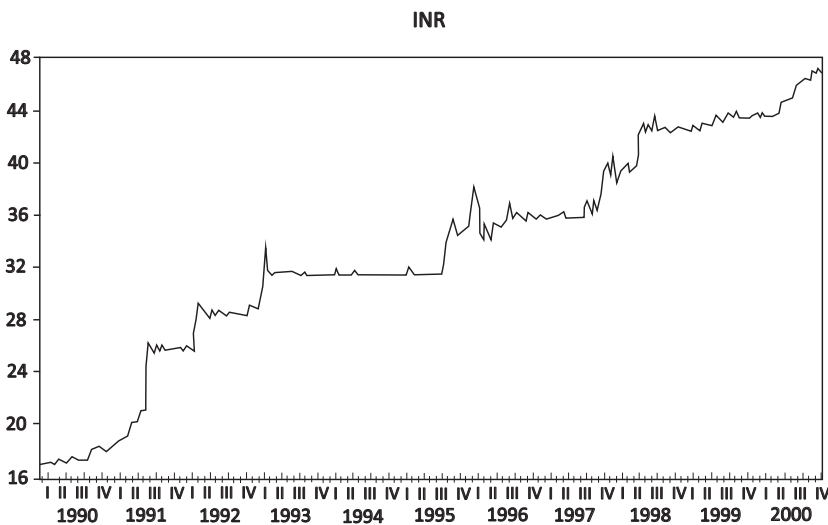
Para 2001, la economía de Tailandia se había recuperado. La creciente recaudación fiscal permitió al país estabilizar su presupuesto y pagar sus deudas con el FMI en 2003, cuatro años más tarde de lo programado. Incluso después del golpe de Estado por los militares, el baht tailandés continuó apreciándose.

Por otro lado, en junio de 1997, Indonesia parecía estar lejos de una crisis. A diferencia de Tailandia, Indonesia tenía una baja inflación, un superávit de la balanza comercial de más de 900 millones, inmensas reservas internacionales de más de veinte mil millones y un buen sector financiero. Pero, un gran número de corporaciones indonesias habían tomado préstamos en dólares americanos. Durante los años anteriores, como la rupia se fortalecía con respecto al dólar, esta práctica había funcionado bien para estas corporaciones: sus niveles de deuda efectivos y costos financieros habían decrecido mientras el valor de la moneda local aumentaba.

En julio de 1997, cuando Tailandia permitió la fluctuación del baht, las autoridades monetarias de Indonesia ampliaron la banda cambiaria de la rupia de 8 a 12%. En agosto, la rupia cayó bruscamente debido a ataques severos (figura 4). El 14 de agosto de 1997, el régimen monetario de fluctuación manejada fue reemplazado por un arreglo de tasa de cambio de libre fluctuación. La rupia cayó aún más. El FMI intervino con un paquete de rescate de 23,000 millones de dólares, pero la rupia se hundía en medio del temor por las deudas de las corporaciones, ventas masivas de rupia y fuerte demanda de dólares. La rupia y la bolsa de Yakarta llegaron a un punto bajo histórico en septiembre. Con el tiempo, la calificación de la deuda de largo plazo de Indonesia bajó a la categoría de bono basura.

Si bien la crisis de la rupia empezó en julio y agosto de 1997, se intensificó en noviembre cuando los efectos de esa devaluación de venere se mostraron en los balances corporativos. La rupia indonesia perdió 75% de su valor entre julio de 1997 y enero de 1998. Las compañías que se habían prestado en dólares debieron enfrentar los altos costos impuestos por el

Figura 4
Comportamiento del tipo de cambio para Indonesia
(SPOT EXCHANGE RATE, RUPIA/US\$)



Fuente: Elaboración propia con datos de The Federal Reserve Board of Governors in Washington, DC. Periodicidad diaria

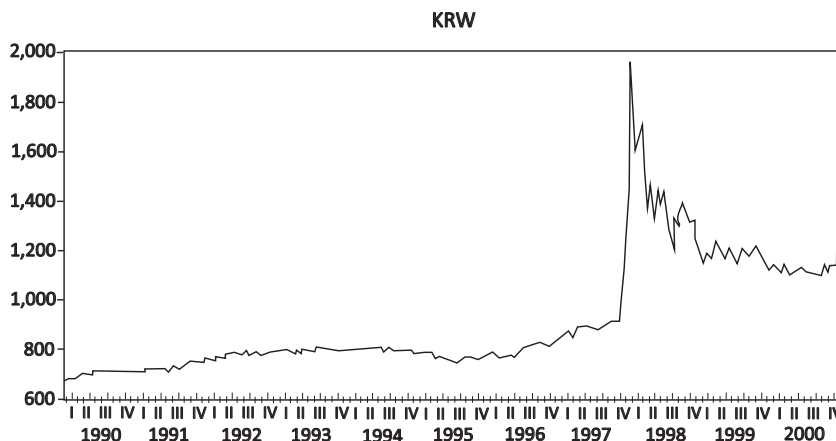
declive de la rupia y muchos reaccionaron comprando dólares y vendiendo rupia, socavando aún más el valor de esta última. La inflación de la rupia y las subidas considerables resultantes en los precios de productos alimenticios llevaron a levantamientos en todo el país, en los cuales murieron más de quinientas personas sólo en Yakarta. Después de haber estado 30 años en el poder, el presidente de Indonesia, Suharto fue forzado a dimitir en mayo de 1998 en la víspera de la generalización de los disturbios que siguieron al incremento fuerte de precios causado por una devaluación drástica de la Rupia. Ese año, Indonesia perdió 13,5% de su PIB. Antes de la crisis, la tasa de cambio de la rupia y el dólar era de aproximadamente 35,000 rupia por dólar. En varios momentos durante de la crisis, la tasa se hundió a más de 40,000 rupia por dólar.

Desde 1970 las tasas de crecimiento del PIB estaban entre 6.9% en Indonesia y 8.4% en Corea del Sur. Corea del Sur no presentó, antes de su crisis, una excesiva apreciación de la moneda ni un elevado déficit corriente, sino inicialmente sólo problemas de liquidez en bancos y empresas aunque, a la postre, el país sufriera también problemas de solvencia internacional. En la víspera del deterioro del mercado asiático, se disminuyó la clasificación del crédito de Corea del Sur en noviembre de 1997, y cayó de categoría nuevamente en diciembre del mismo año. Esa disminución contribuyó al posterior declive de las acciones coreanas, dado que el mercado bursátil tenía una tendencia a la baja desde noviembre.

Mientras tanto, el won coreano se debilitó desde 800 a más de 1,700 won por dólar (figura 5). El won coreano cayó en un 70% de su valor entre julio de 1997 y enero de 1998, perdiendo más de la mitad de sus reservas internacionales en dos meses. La bolsa de Corea cayó 4% el 7 de noviembre de 1997; al día siguiente, se hundió 7%, en su mayor caída en un solo día hasta entonces. El 24 de noviembre, las acciones cayeron 7,2% más debido al temor de que el FMI pidiera reformas duras. En 1997 los resultados macroeconómicos en Corea del Sur eran buenos, pero el sector financiero estaba cargado con préstamos no rentables, pues sus grandes corporaciones estaban financiando expansiones agresivas.

Durante este tiempo, hubo prisa en construir grandes conglomerados para competir a nivel mundial. Muchos negocios a la larga fallaron en garantizar las ganancias y la rentabilidad. Los conglomerados coreanos, más o menos completamente controlados por el gobierno, simplemente absorbieron más y más inversión de capital. Al final, el exceso de deuda llevó a quiebras mayores y adquisiciones. En julio de 1997, Kia Motors, el tercer fabricante

Figura 5
Comportamiento del tipo de cambio para Corea del Sur
(SPOT EXCHANGE RATE, WON/US\$)



Fuente: Elaboración propia con datos de The Federal Reserve Board of Governors in Washington, DC. Periodicidad diaria.

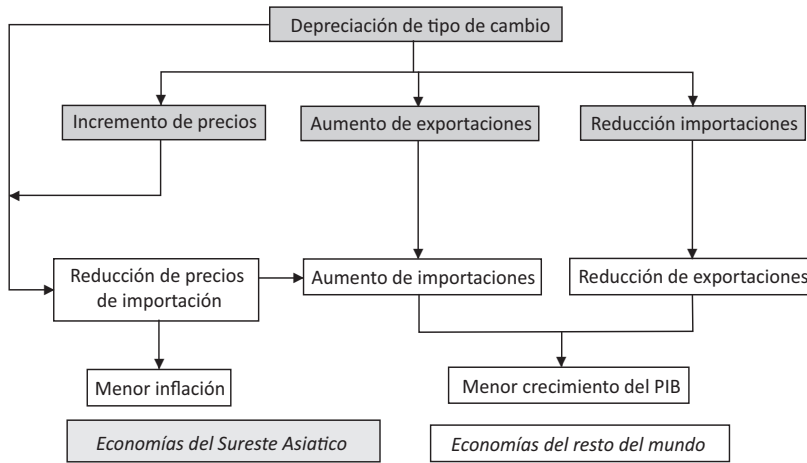
de autos más grande de Corea del Sur, solicitó préstamos de emergencia. En 1998, la Hyundai Motor Company asumió el mando de Kia Motors. La empresa Samsung, de 5 mil millones de dólares, fue disuelta debido a la crisis y con el tiempo Daewoo Motors fue vendida a la compañía GM (General Motors).

A pesar de una ralentización profunda inicial y de numerosas bancarrotas corporativas, Corea del Sur ha logrado multiplicar su renta per cápita en términos de dólares reales de 1997. De hecho, reasumió su rol como la economía de más rápido crecimiento del mundo. Desde 1960, su PIB per cápita se ha incrementado de \$80 en términos nominales a más de \$21,000 en 2007, sin embargo, el gobierno de Corea del Sur no ha resultado ileso. La razón de su Deuda Pública-PBI se ha más que duplicado (aproximadamente de 13 a 30%), como resultado de la crisis.

Unos de los principales efectos que tuvo la crisis financiera, que sufrieron principalmente los países del Sureste Asiático, fue un cambio significativo en los flujos de comercio internacional cuyo origen o destino se vincula a los países involucrados. Así, ante la fuerte caída de las monedas del área se disminuyeron las importaciones de dichos países y hubo, por el otro lado, un aumento significativo de sus exportaciones.

La figura 6 presenta de forma esquemática esta secuencia de efectos. En este sentido los efectos sobre el resto de economías implican, en conjunto una reducción de su crecimiento, por efecto de la disminución de sus exportaciones y al aumento de importaciones desde el Sureste Asiático, a la vez que experimentaron una reducción en sus precios tanto de importación como domésticos.

Figura 6



Fuente: Hernández (2010).

HECHOS ESTILIZADOS DE LA CRISIS FINANCIERA ASIÁTICA

La CFA fue un periodo de dificultad financiera que se apoderó del Sureste Asiático en 1997 y aumentó el temor de un desastre económico mundial por contagio financiero. Comenzó el 2 de julio de 1997 con la devaluación de la moneda tailandesa. Por efecto dominó, le sucedieron numerosas devaluaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Sin embargo, lo que parecía ser una crisis regional se convirtió con el tiempo en lo que se llegó a conocer como la primera gran crisis de la globalización, de cuyos efectos aún se contabiliza la verdadera magnitud de su impacto en la economía mundial. Sólo durante las primeras semanas un millón de tailandeses y 21 millones de indonesios pasaron a engrosar las filas de los oficialmente pobres.

Luego de la crisis asiática, los inversionistas internacionales eran reacios a prestar dinero a países en desarrollo, llevando a ralentizaciones económicas en muchas partes del mundo. Las grandes economías emergentes de Brasil y Argentina también entraron en crisis a fines de la década de 1990 e inicios del siglo XXI.

Muchos países aprendieron de la crisis y aumentaron rápidamente sus reservas internacionales como una protección contra ataques, incluyendo Japón, India, Corea del Sur. Países tales como Brasil, Rusia e India, así como la mayoría del Sureste Asiático empezaron a copiar el modelo japonés de debilitar sus monedas, reestructurar sus economías hasta crear un superávit de cuenta corriente para formar grandes reservas en moneda extranjera. Esto llevó a un financiamiento creciente de bonos del tesoro norteamericano, permitiendo o ayudando a desarrollar burbujas inmobiliarias y bursátiles en los Estados Unidos, que detonaron la crisis de 2008.

De la crisis que inició en julio de 1997 se deriva que un precursor clave de las crisis financieras del siglo XXI en las economías avanzadas y emergentes por igual fue la rápida acumulación de apalancamiento. Si la inversión está restringida en países que tienen menos riqueza (o empresas que tienen menos activos), entonces se limita la capacidad de endeudarse. Muchas empresas en países emergentes tienen un volumen sustancial de la deuda denominada en monedas extranjeras. Si los inversores internacionales pierden la confianza, siendo una profecía que se auto-cumple, la divisa del país se deprecia pues se producen salidas de capitales masivas (Burnside, Eichenbaum y Rebelo, 2004). De esta forma la riqueza disminuye drásticamente (la deuda aumenta) y la inversión doméstica colapsa.

Un interesante ejercicio consiste en comparar las crisis asiáticas con sus homólogas previas de los años noventa: la crisis del mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo (SME) en 1992-1993 y la crisis del peso mexicano (y el consiguiente efecto tequila), de 1994-1995. Esquivel y Larraín (2000), comparan la crisis mexicana y la asiática. Esas tres crisis comparten algunas similitudes. Primero, se vieron precedidas por: (a) una liberalización financiera rápida, prematura e indiscriminada, sin que la regulación gubernamental y la supervisión bancaria se acompasasen debidamente; (b) una política de tipo de cambio nominal fijo o semi-fijo (peg), con objeto de controlar la inflación y de atraer capital extranjero; y (c) un fuerte aumento de la entrada neta de capital foráneo, que contribuyó a la apreciación en términos reales de la moneda y/o a la sobre-extensión del crédito bancario. Segundo, han estado relacionadas, en mucha mayor medida que las crisis de los años

setenta y ochenta, con la creciente globalización de la economía mundial, especialmente en lo que atañe a la cada vez mayor movilidad internacional de los capitales. Tercero, han dado pie a una extensa literatura, de segunda generación sobre las crisis cambiarias, que insiste, ya no en las incompatibilidades inevitables entre la política macroeconómica y la cambiaria, sino en las expectativas de los agentes para desencadenar procesos que se auto-cumplen (Krugman, 1997; Morris & Shin, 1998).

La ortodoxia en el tratamiento de estas crisis supone dos conjuntos de acciones: Aumento de la liquidez, y Políticas económicas internas. El incremento de la liquidez incluye financiamiento como el apoyo del FMI en forma de línea de crédito. La mayor crítica contra el rol del FMI en la crisis se concentró sobre su respuesta a la crisis. Como país tras país entraban en crisis, muchos negocios locales y gobiernos que habían tomado préstamos en dólares, los cuales se volvieron mucho más costosos respecto a la moneda local en la que obtenían sus ganancias, se encontraron incapaces de pagar a sus acreedores. La dinámica de la situación era muy similar a aquella de la crisis de la deuda de América Latina en los años ochenta.

En un mundo donde la movilidad de capitales es cada vez mayor, el financiamiento tiene un efecto muy limitado; sin embargo los mercados de cambios de algunos de estos países son muy estrechos y la intervención podría funcionar si la gente cree que funcionará (efecto psicológico). No obstante, la efectividad de las líneas de crédito del FMI se ha exagerado mucho. Parecido a los préstamos del FMI es rotar la deuda. Los prestamistas privados se juntan y se les persuade (moralmente o con la amenaza de una moratoria unilateral), de que tienen que mantener su inversión o hacer una rotación de la deuda a corto plazo y las líneas de crédito, entre otros. Sin embargo, hay riesgo moral pues mientras los prestamistas mantienen los fondos en el país, los capitalistas domésticos pueden fugar sus capitales.

A su vez las políticas económicas internas involucran a las políticas fiscales, monetarias y estructurales. En las etapas iniciales de la crisis el FMI impone austeridad fiscal. A pesar de que dicha austeridad no cura de ninguna manera objetiva una crisis del estilo de la que sucedió en el este de Asia. Sólo si la austeridad fiscal genera confianza en los mercados puede funcionar. Pero quizás hay otras formas de inducir confianza que no sean objetivamente empujar la economía en la dirección incorrecta. Al contrario una expansión fiscal sería lo conveniente pero no está claro que estos países tengan los suficientes recursos como para una expansión del tamaño que fuera necesario.

Además, el FMI insiste mucho en una política monetaria muy restrictiva temporalmente, subir mucho las tasas de interés para estabilizar los tipos de cambio. Una vez que los inversores se han convencido de que el tipo de cambio no se va a depreciar masivamente la contracción monetaria se puede relajar. El problema es que la economía sufre una contracción muy fuerte en la producción real y se produce una fuerte disrupción social y política además del colapso de la inversión. Hay que admitir que es una forma brutal de gestionar la economía mundial. Finalmente, está anunciar cambios estructurales importantes (por ejemplo, la privatización, limpiar los créditos malos de los bancos y controles de capitales). Las reformas estructurales en general no son malas: todos los países que entran en crisis tenían o aún tienen un sistema económico poco saludable. Pero si creemos que la crisis es principalmente de pesimismo auto-justificado es difícil ver como las reformas estructurales pueden ayudar a devolver la confianza a los mercados. La insistencia del FMI en políticas para renovar el gobierno económico del país probablemente dañan más la credibilidad que mejorar en algunos países como Malasia han funcionado los controles de capitales temporales.

CONCLUSIONES

Los modelos macroeconómicos simples modernos muestran que aumentos en fricciones financieras generarán una disminución del PIB real y el empleo de la magnitud correspondiente. Pero estos modelos no pueden explicar por qué el PIB y el empleo no se recuperan una vez las fricciones financieras vuelven a la normalidad lo termina la crisis financiera temporal (Hall, 2010).

En la crisis asiática eventos en principio irrelevantes provocaron una pérdida de confianza auto-confirmada y las soluciones macroeconómicas normales no funcionaron. La respuesta normal a las recesiones, que es una política monetaria expansiva, no funciona pues aumentar la masa monetaria refuerza, al contrario de lo deseado, la depreciación de la divisa y empeora el balance de las empresas.

Este estudio recomienda que la política fiscal puede ser usada para estimular estas variables simultáneamente con el fin de ayudar a las economías a enfrentar las recesiones y sus posteriores efectos. Mientras que los economistas conservadores se oponen a la acción de gobierno en la lucha contra las recesiones, las soluciones aportadas en este estudio están del lado de los keynesianos en superar el factor subyacente que tiene posiblemente el mayor impacto de estas recesiones vinculadas al desempleo.

Modelos de primera generación tempranos predicen que el continuo déficit fiscal, aumentando los niveles de deuda, o caída de las reservas precede a la caída de un régimen de tipo de cambio fijo. No obstante, esta previsión no es coherente con la crisis monetaria asiática de julio de 1997. Esta inconsistencia llevó a muchos observadores a no incluir explicaciones fiscales de esta crisis. Sin embargo, Corsetti, Pesenti y Roubini (1999), Burnside, Eichenbaum y Rebelo (2001) y Lahiri y Vegh (2003), muestran que las malas noticias sobre futuros déficits públicos pueden desencadenar una crisis cambiaria. Bajo tales circunstancias una crisis cambiaria no necesariamente será precedida por un persistente déficit fiscal, un aumento de los niveles de deuda, o una caída de las reservas. Estos modelos suponen que los agentes reciben noticias de que el sector bancario está fallando y que los bancos serán rescatados por el gobierno. El gobierno planea financiar el rescate del banco, al menos en parte, por la impresión de dinero empezando en algún momento en el futuro. Burnside, Eichenbaum y Rebelo (2001), argumentan que su modelo explica las principales características de la crisis monetaria asiática. Ellos muestran que una crisis monetaria ocurrirá antes de que el gobierno realmente empiece a imprimir dinero. Por lo tanto, una crisis monetaria no es precedida por movimientos en los fundamentos macroeconómicos estándar, tales como los déficits fiscales y crecimiento del dinero (Aghion, Bacchetta y Banerjee, 2000). Esta explicación de la crisis monetaria asiática destaca el enlace entre los déficits futuros y los actuales movimientos en el tipo de cambio. Este vínculo es enfatizado también por Corsetti y Mackowiak (2006), Daniel (2001) y Dupor (2000), que utilizan la teoría fiscal del nivel de precios para discutir que salto en los precios y tipos de cambio en respuesta a noticias sobre futuros déficits.

Aquellas economías emergentes que evitaron auges de apalancamiento financiero durante la primera década de 2000 también fueron las que tuvieron mayor probabilidad de evitar los peores efectos de la primera crisis global del siglo XXI (Krugman, 2002). Sin importar si se trata de un país emergente o avanzado, la expansión de crédito interno junto a la apreciación real de la moneda son los predictores más sólidos y significativos de las crisis financieras. Sin embargo, mayores reservas de divisas predicen una probabilidad considerablemente menor de una crisis posterior para las economías emergentes (Gourinchas y Obstfeld, 2012).

Hay un factor latente subyacente que conecta las variables asociadas con estas recesiones: el crecimiento del PIB, el desempleo, la inflación y el endeudamiento (o préstamos), públicos. Este parece ser el riesgo cambiario.

Una extensión es la modelación de la varianza condicionales de las series temporales, de profundo interés para el mejor conocimiento de los mercados financieros. Determinar un patrón de comportamiento estadístico para la varianza es el cometido de los modelos con heterocedasticidad condicional autorregresiva, mejor conocidos como modelos de la familia ARCH (Engle, 1982). La clave de estos modelos está en considerar la información pasada de la variable y su volatilidad observada como factor altamente explicativo de su comportamiento presente y, por extensión lógica, de su futuro predecible.

La originalidad de los modelos tipo ARCH se encuadra en un viejo punto de interés en la descripción del comportamiento económico. Es frecuente hablar de sucesos condicionados o de generación de expectativas a partir de los movimientos relativos que se produjeron en el pasado. Por ejemplo, todo el mundo relaciona inmediatamente la estabilidad o la inestabilidad en los mercados financieros con su comportamiento inmediatamente anterior, produciéndose fuertes ondas en la evolución de sus variables que, después de un sobresalto que dura unos días, tienden a retomar una senda de evolución estable.

En variables como éstas, el comportamiento en el momento actual responde a una expectativa generada sobre el valor de cambio producido en el momento precedente; es decir, a un valor esperado condicionado de la varianza del periodo anterior. Las particularidades de los mercados financieros y cambiarios han determinado búsquedas de modelos que sean capaces de reproducir no sólo la volatilidad cambiante (heterocedasticidad), sino también los posibles efectos contagio tan comunes en variables financieras. Se ha contrastado empíricamente el hecho estilizado de que, en este tipo de mercados, movimientos de fuerte intensidad suelen venir acompañados de otros de igual naturaleza hasta que, en un momento dado, la intensidad se reduce durante períodos consecutivos más o menos largos a su vez (Bollerslev y Wooldridge, 1992). Reproducir estadísticamente este hecho exige funciones no lineales, como ya lo es el modelo ARCH seminal; pero, con frecuencia, también exige funciones generales más complejas como las exponenciales y logarítmicas (Bollerslev, 1986). Determinar modelos capaces de recoger estos frecuentes cambios ha centrado varias aportaciones al desarrollo de los modelos ARCH.

BIBLIOGRAFÍA

- Aghion, P. Bacchetta, P. y Banerjee, A. (2000), A simple Model of Monetary Policy and Currency Crises. *European Economic Review* 44, 728-738.
- Bollerslev, T. y Wooldridge, J. M. (1992). “Quasi-Maximum Likelihood Estimation and Inference in Dynamic Models with TimeVarying Covariances”. *Econometric Reviews* 11(2): 143–172.
- Bollerslev, T. (1986) “Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity.” *Journal of Econometrics*. 31(3), 307-327.
- Burnside, C., Eichenbaum, M. y Rebelo, S. (2001) Prospective deficits and the Asian currency crisis. *Journal of Political Economy* 109, 1155-98.
- Burnside, C., Eichenbaum, M. y Rebelo, S. (2004). “Government guarantees and Self-fulfilling Speculative Attacks.” *Journal of Economic Theory* 119, 31-63.
- Corsetti, G. y Mackowiak, B. (2006). “Fiscal Imbalances and the Dynamics of Currency Crises.” *European Economic Review* 50, 1317–38.
- Corsetti, G., Pesenti, P. y Roubini, N. (1999). “What Caused the Asian Currency and Financial Crisis?” *Japan and the World Economy* 11, 305-73.
- Daniel, B. (2001). “The Fiscal Theory of the price level in an open economy.” *Journal of Monetary Economics* 48, 293–308.
- D’souza, J. (2016) . Once the Bubble Bursts: An Overview on the Comparison of the Asian Economic Crisis and the Global Financial Crisis. *Journal of Public Administration and Policy Research* 8(3), (25-32). DOI: 10.5897/JAPR2015.0327.
- Dupor, W. (2000). “Exchange Rates and the Fiscal Theory of the Price Level.” *Journal of Monetary Economics* 45, 613–30.
- Engle, R. F. (1982). Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica* 50(4), 987-1007.
- Esquivel, G. y Larrain, F. (2000). “Latin America Confronting the Asian Crisis”, in Dadush, U; Dasgupta, D. y Uzan, M. (eds.) *Private Capital Flows in the Age of Globalization. The Aftermath of the Asian Crisis*. Edward Elgar Publishing. pp. 81-102.
- Gourinchas, P-O. y Obstfeld, M. (2012). “Stories of the Twentieth Century for the Twenty-First.” *American Economic Journal: Macroeconomics*, 4(1): 226-65.
- Hall, R. E. (2010). “Why Does the Economy Fall to Pieces after a Financial Crisis?” *Journal of Economic Perspectives*, 24(4), 3-20.

- Hernández, C. (2010). *Política Económica Internacional*. México: Astra.
- Krugman, P. (1997). "Currency crises", MIT, Cambridge, MA. consultado el 31 de julio de 2017, consultado en: <http://web.mit.edu/krugman/www/crises.html>.
- Krugman, P. (1999). Balance Sheets, The Transfer Problem, and Financial Crises," in Isard, P., Razin, A. y Rose, A., (eds). *International finance and financial crises: essays in honor of Robert P. Flood, Jr.*, Kluwer.
- Krugman, P. (2002). Crises: the next generation., in Razin, A; Helpman, E; y Sadka, E.(eds). *Economic policy in the international economy: essays in honor of Assaf Razin*. Cambridge.
- Lahiri, A. y Vegh, C. (2003). Delaying the inevitable: interest rate defense and BOP crises. *Journal of Political Economy* 111, 404–24.
- Morris, S. y Shin, H. (1998). Unique equilibrium in a model of self-fulfilling currency attacks. *American Economic Review* 88, 587–597.
- Park, Y.-C. (1996). East Asian Liberalization, Bubbles and the Challenges from China, *Brookings Papers on Economic Activity*, núm. 2.
- Radelet, S. Sachs, J.D., Cooper, R. N. y Bosworth, B.P. (1998) "The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects?" *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1-90.

CAPÍTULO VIII

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ANGOLA: UNA OPORTUNIDAD DE EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO Y ABASTECIMIENTO PARA CHINA

*Gabriela Munguía Vázquez
Oswaldo Urbano Becerril Torres
Rosa Azalea Canales García*

INTRODUCCIÓN

La naturaleza a lo largo de la historia de África ha sido generosa, este continente cuenta con una importante dotación de recursos naturales, donde casi un tercio de su población vive hoy en países con abundancia de estos; se puede hacer mención de países ricos como: Angola, Botsuana, Camerún, República del Congo, Liberia, Mauritania, Gabón, Guinea, Namibia, Sierra Leona, Nigeria Zambia y Suazilandia, los cuales cuentan en su conjunto con 20 por ciento de las reservas de uranio, el 90 por ciento de las de cobalto, 40 por ciento de las de platino, 65 por ciento de las de manganeso, entre 6 por ciento y 8 por ciento de las de petróleo y un 50 por ciento de las de oro y diamantes (Gómez-Jordana, 2014).

Se debe recordar que la estructura económica de África está basada en la exportación de materias primas, el crecimiento en el interés de sus recursos naturales, y los altos precios de sus materias primas permiten a algunos de sus países integrarse en la economía global (Cheung, De Haan, Qian y Yu, 2012).

Por lo que se debe recordar que los procesos de integración económica tienen lugar cada vez más en los países geográficamente más cercanos, con el objeto de incrementar sus niveles de bienestar. No obstante que, en algunos casos estos acercamientos son de carácter político, donde el objetivo final es

el de obtener un beneficio económico, un caso claro es el mercado de Angola (Munguía, 2013).

La historia económica ofrece un amplio acervo de experiencias previas, pero la nueva ola de acuerdos que proliferan presentan características diferenciales. La aparición de procesos de integración norte-sur, donde participan países con niveles de desarrollo diferentes, significa un nuevo fenómeno. El auge de estos procesos de integración regional constituye una de las coordenadas básicas de la economía mundial en el preludio del siglo XXI (Munguía, 2013).

Ahora bien, Angola es sujeto de esta investigación por ser un país en el cual las extracciones de petróleo y las actividades derivadas de este proceso aportan aproximadamente 85 por ciento del PIB (Producto Interno Bruto), porcentaje que ha aumentado a una media anual de 15 por ciento, entre 2004 y 2007. La cuota de producción de petróleo asignada por la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), al país es de 1.9 millones de barriles por día (Gómez-Jordana, 2014).

Aunado a ello, se ha presentado un aspecto prometedor en su economía, donde se relaciona esta actividad extractiva con la reconstrucción del país y el regreso de las personas desplazadas por conflictos bélicos, por lo que desde 2005, el Gobierno ha usado 1,000 millones de dólares en líneas de crédito con China, Brasil, Portugal, Alemania, España y la Unión Europea para la reconstrucción del país (García Encina, 2006). Donde China es su principal inversor y benefactor, con programas que van desde creación de infraestructura, como escuelas y hospitales, hasta la extracción de minerales y otros.

La hipótesis bajo la cual se parte es que los flujos de Inversión Extranjera hacia Angola se han visto beneficiados por el interés económico y comercial que China ha denotado sobre esta zona, así como por el deterioro del modelo de integración presentado por la Unión Europea. Cabe señalar que en este trabajo no se plantea la idea de un neoextractivismo, sino de una opción más de abastecimiento para China.

El trabajo está estructurado en cuatro apartados: inicia con el planteamiento del problema, seguido del contexto del petróleo crudo en Angola, análisis y discusión de los datos, y las conclusiones.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: LA INVERSIÓN EXTRANJERA DE CHINA

El crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), de Angola presenta valores muy conservadores al inicio de los años noventa, teniendo un aumento palpa-

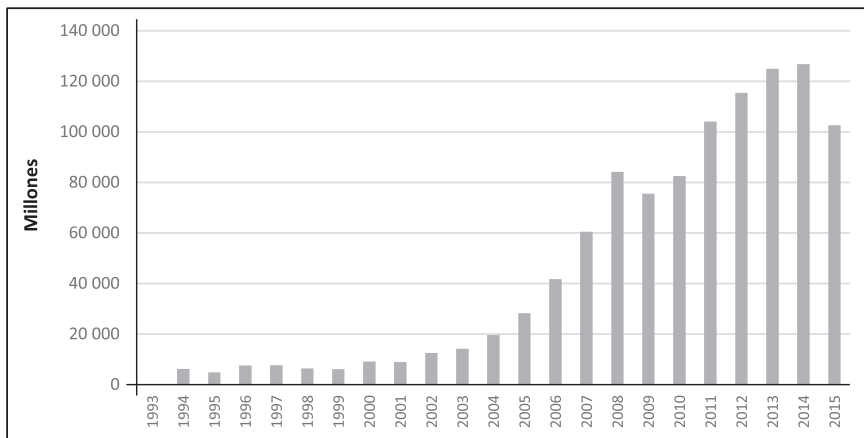
ble en el año 2008 con una cifra de 84,178 miles de millones de dólares, y un incremento constante entre los años 2011-2014, el cual se ve interrumpida en 2015 con un decrecimiento de 19 por ciento, lo cual se puede comprobar en la figura 7.

Este crecimiento en su PIB, ha sido resultado de numerosos programas económicos emprendidos por el gobierno, donde se promovió a toda costa la atracción de inversión extranjera a este país.

La inversión ha sido tema de controversias a lo largo de los años, ya que de acuerdo con las leyes macroeconómicas, es un factor importante que permite el desarrollo económico de un país. Así, la Inversión Extranjera Directa (IED), puede considerarse como un importante catalizador para el desarrollo, ya que cuenta con la capacidad de generar empleo, incrementar el ahorro y la captación de divisas, así como estimular la competencia de un país e impulsar las exportaciones (OECD, 2002).

De acuerdo con la UNCTAD (2013), los flujos de IED a nivel mundial retomaron su tendencia al alza. Las entradas de IED aumentaron 9 por ciento, hasta alcanzar 1.45 billones de dólares. Acrecentaron en los tres grupos económicos principales: las economías desarrolladas, las economías en desarrollo y las economías en transición.

Figura 7
Producto interno bruto de Angola, 1993-2015
(en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Mundial en línea.
www.worldbank.org

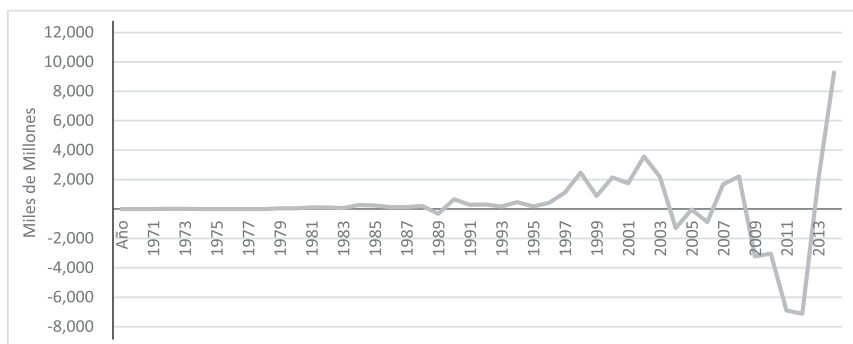
En el caso concreto de Angola se observa que en la figura 8, la inversión ha pasado por un conjunto de desequilibrios, lo que no permite que se dé un crecimiento constante a lo largo de los años; el infortunio más notable se da en el año 2012, donde se presentó una salida de capitales por 6,897 miles de millones de dólares, para 2014 se muestra ya una recuperación en atracción de IED. Sin embargo, en la transición del año 2014 a 2015, se registra un aumento de IED para Angola por 9,282 miles de millones de dólares, presentando una recuperación notable.

Ahora bien, la situación de China como uno de los principales inversores en el continente africano, se indica más claramente con la notable presencia de cerca de 2,000 compañías, la mayoría de la IED está en manos de un pequeño grupo de compañías estatales chinas, pero la gran mayoría son PYMES chinas. Esta IED se concentra principalmente en las industrias extractivas (Center for Global Development, 2013).

En 2006, China invirtió en el sector petrolero de Angola, Sudan y Nigeria cerca de 5,800 millones, a su vez, realizó inversiones en el sector de la construcción encaminadas a infraestructuras de transporte, edificación pública y estadios en distintos países como Angola (Titiloye Ademola, 2009).

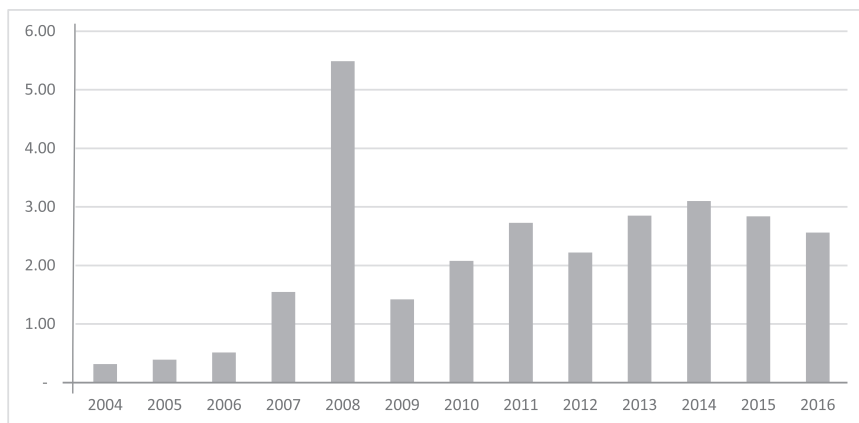
El stock de IED China en África en 2008 fue 5.49 billones de dólares y en 2016 sólo de 2.56 billones de dólares. Es importante destacar la ventaja comparativa que tiene China respecto del resto de inversores no sólo por la

Figura 8
Inversión Extranjera Directa de Angola 1970-2015
(en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Mundial en línea,
www.worldbank.org

Figura 9
Inversión extranjera directa de China en África 2004-2016
(en billones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en datos recopilados del Ministerio de Comercio de la República Popular de China en línea, <http://english.mofcom.gov.cn>

fuerza de su demanda, sino por las facilidades financieras que la acompañan; su principal vehículo es el Chinese Eximbank (CHEX), así como el China Development Bank (CDB), ambos superan al Banco Mundial en volumen de financiación hacia África (Gómez-Jordana, 2014).

Se puede aseverar que China ha contribuido a recuperar un continente (figura 9) a la deriva, olvidado de todos en el mapa de la internacionalización, en el cual occidente, no se había vuelto a interesar por África tanto como hasta ahora que China partió hacia su conquista persiguiendo oportunidades en sectores como energía, transporte, e industrias extractivas (Gómez-Jordana, 2014).

En el caso directamente relacionado con Angola, vemos la tendencia de crecimiento de la IED en este país, a través de los 218 proyectos que ha generado China en este país desde el año 1993, sobresaliendo 50 proyectos en infraestructura y comunicación que equivalen al 22 por ciento, 40 en salud equivalente a 18 por ciento, 29 en educación equivalente a 13 por ciento, 11 en préstamos y 10 en extracción de minas y petróleo principalmente equivalente a 4,5 por ciento del total de proyectos, respectivamente.

Ahora bien, las principales instituciones involucradas en la ayuda y cooperación exterior son el Ministerio de Comercio, el Ministerio de Asuntos

Exteriores y los bancos de propiedad estatal, como el China Export-Import Bank, este último cuenta con asistencia del Banco de China para el Desarrollo, el cual ha desempeñado un papel central del acceso financiero de Beijing a los gobiernos de la región subsahariana de África (Gómez, 2011). Así mismo se puede señalar un reciente proyecto de explotación de petróleo y gas en Angola por valor de 14.23 mil millones de euros (Naciones Unidas, 2016).

Es importante mencionar que África, en términos generales, presenta un desafío muy alto para la localización y abastecimiento de insumos que las empresas que decidan invertir en este continente tienen, por poner un ejemplo: el abastecimiento de energía confiable es todo un reto, ya que sólo 16 por ciento de la población de África subsahariana tiene acceso a la electricidad, además, aproximadamente 30 países sufren cortes de electricidad regulares, lo que los obliga a pagar altas primas por energía de emergencia (Booth A., 2013). Tal vez el segundo desafío de infraestructura más importante son las conexiones de transporte deficientes. Las redes ferroviarias fuera de uso o mal mantenidas agregan una carga adicional a las carreteras, que a menudo carecen de inversiones, se encuentran en malas condiciones y están más organizadas según las necesidades históricas de la época colonial que a las realidades regionales de la actualidad (Booth A., 2013).

Como resultado, los costos del transporte son los más altos del mundo: equivalen a 13 por ciento del costo del comercio en África, en comparación con 6 por ciento en el mundo. Esto tiene un efecto consecuentemente negativo en la competitividad (Power, 2012).

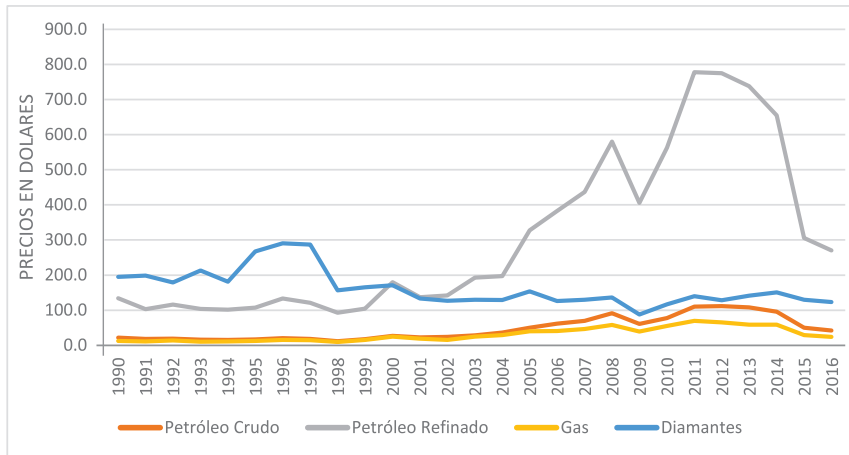
MARCO CONTEXTUAL DEL PETRÓLEO CRUDO EN ANGOLA: 1990-2016

Como se ha venido mencionando Angola exporta principalmente petróleo crudo, diamantes y derivados del petróleo. Siendo sus principales socios: China, Estados Unidos, Portugal y otros países asiáticos como Taiwán o Corea del Sur, (Banco Mundial, 2016).

Debido a esto, la ubicación geográfica de Angola encierra gran importancia para los intereses nacionales chinos. La riqueza en recursos naturales y energéticos, el peso demográfico que la hace un mercado altamente atractivo y la ventaja numérica como mayor grupo regional con una marcada tendencia a votar en bloque dentro de organismos internacionales multilaterales, han hecho de la región una variable indispensable para las aspiraciones globales de China, (Taylor, 2005).

En la figura 10, las exportaciones de petróleo refinado para el año 2013 representó un monto de 774.8 dólares por barril, por su parte los diamantes reportó un monto de 128.7 dólares por quilates, seguido por la exportación de petróleo crudo con 111.6 dólares por barril y el gas con un monto de 59 dólares por barril.

Figura 10
Principales exportaciones de Angola 1990-2016
(Precios en dólares)



Nota: Petróleo crudo y refinado, precio en dólares por barril. Gas, precio en dólares por barril. Diamantes, precio en dólares por quilates.

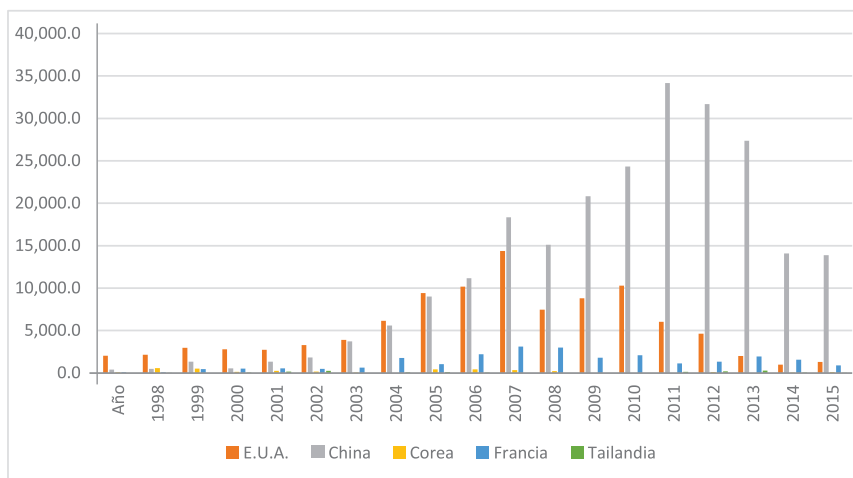
Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Nacional de Angola en línea.

Se puede denotar que a partir del año 2009 se ha tenido un crecimiento constante en la exportación de petróleo refinado sobresaliendo como países receptores China, Estados Unidos y Francia, sin embargo a partir de 2014 se observa una desaceleración de la economía, siendo su producto mas barato el gas, seguido por el petróleo crudo.

Por su parte en la figura 11, se indica el periodo comprendido entre 1998 hasta 2015, donde Estados Unidos venía siendo el principal receptor de estas exportaciones de petróleo, pero a partir de, 2006 China tomo este rol, siendo el año 2012 en el cual las exportaciones dirigidas a este países ascendieron a montos cercanos a 34,160 millones de dólares.

Cabe mencionar que la asistencia financiera China a Angola ha estado relacionada directamente con sus intereses nacionales en el país. Muestra de esto es la firma de un acuerdo por el que Beijing invertirá 4,000

Figura 11
Principales exportaciones de Angola 1990-2016 (Precios en dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Nacional de Angola en línea.

millones de dólares en infraestructuras a cambio de tener la primera opción en los derechos de cuatro yacimientos (Bello, 2009).

Ahora bien, el aumento de la influencia internacional de China ha estado relacionado íntimamente con el aumento de su llamado poder blando de los que destacan los cinco principios de la coexistencia pacífica:

- Respeto mutuo de la soberanía y la integridad territorial.
- Pacto de no agresión.
- No injerencia en los asuntos de los demás.
- Igualdad y beneficios mutuos.
- Coexistencia pacífica.

Angola está ubicada dentro de la segunda categoría propuesta por Alden (2008), “regímenes con economías basadas en materias primas, tanto autoritarios como democráticos, que representa un tipo de gobierno que reacciona de formas muy similares al compromiso exterior chino”. En el contexto, China ha sido percibida como un nuevo socio y una fuente importante de inversión extranjera directa (Booth, 2013).

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

El caso angoleño es justo abordarse, ya que se ha denotado a través de las cifras que es el primer socio comercial de China en la región de África y su mayor proveedor africano de petróleo; con una producción de casi dos millones de barriles de crudo al día (2008), este país se convirtió en uno de los principales productores de crudo del mundo, colocándole en el selecto grupo de países miembros de la OPEP. Ahora bien como miembro del SADC (Comunidad para el Desarrollo del Sur de África), países como Estados Unidos, Brasil y Portugal han aumentado su relación comercial y de inversión.

China ha estado implicada en Angola a través de la asistencia técnica y financiera en el desarrollo de más de 100 proyectos en el sector público, energético, pesquero, de telecomunicaciones, salud, educación, entre otros. En el comercio bilateral, “el total de los intercambios entre Angola y China fue de 1.8 millones en el año 2000, aumentó a 4.9 millones en 2004, y se disparó hasta los 11 mil millones de dólares a finales del año 2006” (Alden, 2008), manteniendo esta tendencia de crecimiento exponencial hasta el final de la década. Así mismo China ha convertido a Angola en su principal abastecedor de petróleo.

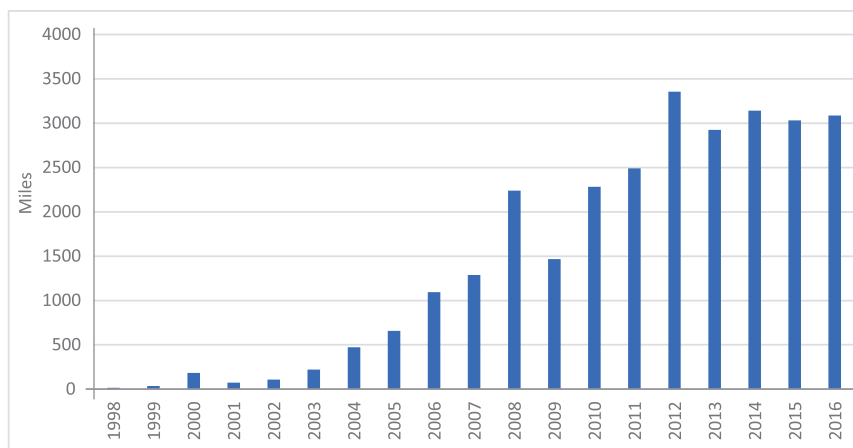
La creciente importancia del intercambio ha llevado a China a ser el primer socio económico de Angola donde se observa una tasa de crecimiento de 1,721% desde 1998 hasta 2012, llevando el intercambio de 184,269 millones de dólares a 3,356,191 millones de dólares, lo cual se puede apreciar en la figura 12.

Sin embargo, se perciben signos de alerta, producto de la competitividad de ambas economías, siendo sensibles los mercados africanos al desplazamiento de los productores locales por los chinos en el ámbito regional, como en los mercados externos (Kaplinisky, McCormick y Morris, 2006).

Entre 2001 y 2006, las exportaciones e importaciones entre ambos socios aumentaron en promedio más de 40 y 33 por ciento, respectivamente, es decir, mucho más que la tasa de crecimiento del comercio mundial (14 por ciento), y de los precios de los productos básicos (18 por ciento). Medido en dólares, el aumento de las exportaciones e importaciones fue de aproximadamente US \$10,000 millones a más de US \$55,000 millones.

El comercio de mercancías es solo un aspecto del creciente intercambio económico entre estos países. Si bien el desarrollo económico de África se produjo a partir del aumento de las exportaciones de la región; sin embargo, en comparación con el total de la economía mundial, el movimiento de

Figura 12
Exportaciones totales de Angola a China 1998-2012
(millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con base en el Bureau Nacional de Estadísticas de China.

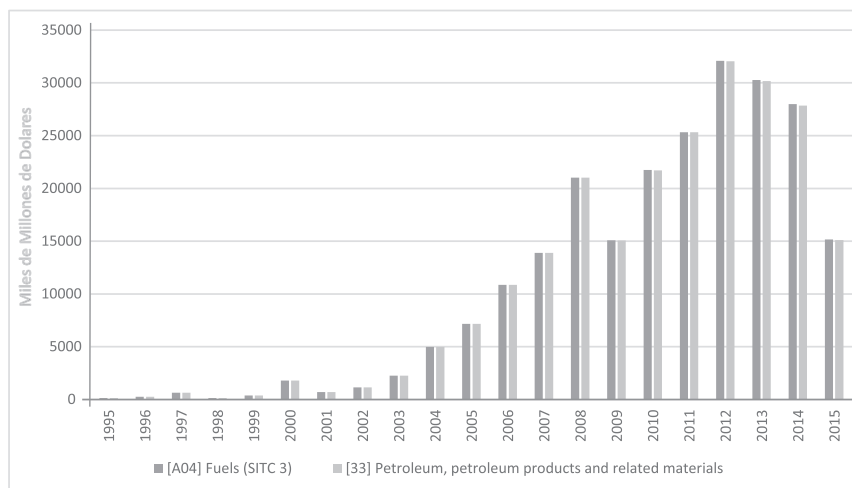
la década de 2000 sólo consiguió recuperar el terreno perdido durante las décadas de 1980 y 1990. Después de todo, la participación de África en el valor de las exportaciones mundiales, que fue de 5.92 por ciento en 1980, llegó a 3.42 por ciento en 2012. Muy diferente parece ser la trayectoria de Asia en general, y de China en particular, que aumentó significativamente las exportaciones en relación con la cantidad global. Aun así, países como Angola tuvieron un importante crecimiento económico en la última década, en gran parte determinado por la demanda china (Ouriques, 2017).

Pero de la información disponible se deduce que China ha representado diversos papeles en África: socio comercial, donante, financista e inversionista, y contratista y constructor.

Por lo que se precia en la figura 13 China importa casi 25 por ciento del petróleo que consume el continente africano, siendo sus principales socios: Angola (11 por ciento del total) y Sudán (7 por ciento), países con los cuales Estados Unidos tiene grandes intereses (esto podría provocar en un futuro tensiones entre China y EUA).

Ahora bien, en torno a la búsqueda estratégica de recursos naturales “seguros”, principalmente petróleo, China desarrolló una política de “*outward-looking oil economy*”. La misma se implementó a partir de 1993,

Figura 13
Exportaciones de petróleo de Angola a China 1995-2015
(millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Nacional de Angola en línea.

producto del boom importador chino, y fomentada por cuestiones económicas dado que invertir en explotación de nuevos yacimientos en territorio representaba un costo mayor que ejecutarlas en África o Medio Oriente (Taylor, 2005).

El objetivo chino es integrar verticalmente la cadena industrial, desde la exploración, transporte y el estipendio de petróleo para lograr una mayor seguridad energética (García Encina, 2006). La demanda china en hidrocarburos llevó a establecer relaciones de preferencia con ciertos Estados, considerados claves, como Sudán y Angola, entre otros. El gobierno chino alienta la instalación de empresas chinas en el sector de la construcción, sobre todo con el fin de trabajar en la reconstrucción de la infraestructura de los países africanos.

Según Alex Vines (2007), las obras más importantes que ya han comenzado a realizarse son el ferrocarril de Benguela que une el puerto de Lobito, la refinería de Lobito, el nuevo aeropuerto de Luanda, otros ferrocarriles y la construcción de edificios para el gobierno. Sin embargo, la línea de crédito incluye muchos otros proyectos, divididos en dos etapas, (Vines, 2007).

CONCLUSIONES

La presencia China en África es una realidad, la cual ha generado grandes debates, ya que para África, China es la oportunidad de la salir y darse a conocer hacia el desarrollo, a través de vínculos sur-sur, como otros países de las periferias del capitalismo global (en África y América Latina), generando un ambiente propicio para la llegada de inversiones de otros inversores. Sin embargo, también es claro la existencia de aspectos negativos, como la entrada de productos chinos a bajos precios, los cuales afectan a los productos locales (sobre todo en materia textil), o la presencia de trabajadores chinos y no lugareños.

Una crítica muy acertada al respecto y después del análisis es que África y principalmente Angola, deben lograr, una política que les permita no sólo un crecimiento económico, sino además reducir las diferencias internas, las asimetrías domésticas, y desarrollar una política de aprovechamiento de sus propios recursos

Si bien, los yacimientos de petróleo de Angola en alta mar no sufren de las acciones de sabotaje de los rebeldes, y por eso las compañías petroleras internacionales van mostrando mucho más interés los últimos años, deben de buscar reducir las revueltas y descontentos sociales.

China ha encontrado un lugar ideal para abastecerse, también deben entenderse los beneficios reales de la presencia de este país en Angola, ya que esta ultima no cuenta con una diversificación económica; sus exportaciones dependen casi exclusivamente de los productos básicos; donde la mayoría de la población angoleña vive de la agricultura familiar.

Por su parte la mano de obra empleada en los trabajos de reconstrucción está, en su mayoría, compuesta por expatriados chinos. Así, no hay un aumento significativo en la tasa de empleo de los angoleños en el país, existiendo a su vez una gran concentración de la riqueza en Luanda: las pequeñas ciudades del interior tienen poco acceso a los recursos originados por la presencia china. Por lo que se esperaría un despertar tanto del gobierno y pueblo angoleño, afín de implementar un crecimiento endógeno (Ouriques, 2017).

BIBLIOGRAFÍA

- Alden, C. (2008). China se ha convertido en un gran poderoso frente a las débiles potencias occidentales. *África-América Latina*, (47), pp. 137.
- Banco Mundial (2016). *Perspectivas económicas mundiales 2016*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Nacional de Angola (2017). Estadísticas de exportaciones en línea Recuperado de http://www.bna.ao/Conteudos/Artigos/lista_artigos_medias.aspx?idc=15419&idsc=15423&idl=1.
- Bello, I. (2009) Chinese politics in Subsaharian África: causes and impact”. *Relaciones Internacionales*, 11, 79-99.
- Booth, A. (2013, may 11) Inversiones en infraestructura en África: una oportunidad para el sector privado. Recuperado de fraud.kroll: <http://fraud.kroll.com/es/articulos/la-inversion-en-infraestructura-de-africa-una-oportunidad-para-el-sector-privado/>.
- Center for Global Development (2013). *China’s Development Finance to Africa: A Media Based Approach to Data Collection*”. Washington, D.C.: Center for Global Development.
- Cheung, De Hann, Qian y Yu (2012). China’s Outward Direct Investment in África”, *Review of International Economics*, 156-160.
- García Encina, C. (2006). La política africana de Pekín: *África subsahariana. ¿Oportunidad o amenaza?* Madrid: Real Instituto Elcano.
- Gómez, D. (2011, marzo 11). *El soft power con características chinas. Igadi na Rede / China e o mundo chinés*. Recuperado de http://www.igadi.org/china/2011/pr/xr_el_soft_power_con_caracteristicas_chinas_pr.htm.
- Gómez-Jordana Moya, R. (2014). LOS BRICS y ÁFRICA: *Comercio, inversión y desarrollo*. Santander: Banco Santander.
- Kaplinisky, R., McCormick, D. y Morris, M. (2006). *The impact of China on Sub Saharan Africa*. Institute of Development Studies (IDS). Asian Drivers Programme.
- Munguía, G. Quiroz, S. (2013). Procesos de integración económica regional. *En efecto de la crisis Europea sobre el Mercado Común del Sur y Este de África, 1995-2011*, Pearson, Sonora, México.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) (2002). *Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo*. París: OECD.
- Ouriques, H. N. (2017). Las relaciones económicas entre Angola y China (2000-2014). *Estudios de Asia y África*, 52 (163), 387-416.

- Power, M. A. (2012). *China and Angola: A Marriage of Convenience? Cape Town, Dakar, Nairobi y Oxford: Pambazuka Press.*
- Ministry of Commerce People's Republic of China. Recuperado de <http://english.mofcom.gov.cn>. Estadísticas en línea.
- Taylor, I. (2005). Beijing's Arms and Oil Interests in Africa, *China Brief*, 01 5(21). Recuperado de :<https://Jamestown.org/program/beijings>.
- Titiloye Ademola, O. B. (2009). China-Africa economic relations: Insights from AERC Scoping Studies. *The European Journal of Development Research*, 21(4), 485-505.
- Vines, A. (2007). China in Africa: A Mixed Blessing". *Current History*, 106, 213-219.
- Naciones Unidas (2016). *World Report: Angola, Human rights Watch*. Recuperado de <https://www.hrw.org/world-report/2016/country-chapters/angola>.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013): "Who is Benefiting from Trade Liberalization in Angola?: a Gender Perspective. *Geneve*, 1-154.

CAPÍTULO IX

DETERMINANTES PARA LA INSERCIÓN DE LAS PYMES DE NUEVO LEÓN EN LA CADENA DE SUMINISTROS DE KIA MOTORS MÉXICO ¹

Vera Patricia Prado Maillard

ANTECEDENTES

En el año 2015 la armadora multinacional KIA Motors instala una planta ensambladora en el municipio de Pesquería, Nuevo León, México. La inversión que realizó fue de alrededor de 1,500 millones de dólares (mdd). Los beneficios que tiene el estado al momento de atraer Inversión Extranjera Directa (IED) es que se da lugar al progreso económico, tecnológico y social, ya que la trasnacional también genera innovación tecnológica, generación de empleo directo con la implementación de la planta, así como indirecto con los tres niveles de proveedores (TIER 1, TIER 2 y TIER 3) y el desarrollo de las PYMES locales motivando a una mayor productividad de las mismas.

Para que KIA Motors tomara la decisión de expandir sus actividades hacia México llevó a cabo un análisis de economía de localización. Esto se refiere al análisis que realiza la trasnacional en temas referentes a la macroeconomía del país, la situación política, social, económica, desarrollo tecnológico, ubicación geográfica, entre otros. La trasnacional decidió expandir sus actividades a territorio mexicano para aprovechar los diferentes tratados de

¹ El presente documento se basa en la investigación de título: “Relaciones comerciales México-Corea. Modelo explicativo de los determinantes para que las PYMES del estado de Nuevo León pueda insertarse como proveedores en la cadena de suministros de KIA Motors México”, la cual fue realizada por el cuerpo académico Mercados y Estudios Regionales Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Nuevo León, México.

libre comercio con los que cuenta el Estado, ya que tiene relación comercial prácticamente en todo el continente americano; hacia el norte con el TLCAN y hacia el sur con la Alianza Pacífico.

Otro factor determinante para la decisión de la trasnacional son los beneficios de la posición geográfica de México, así como el desarrollo que tiene en el sector automotriz, ya que se encuentra dentro de los primeros diez Estados productores a nivel mundial. El país cuenta con una mano de obra especializada, lo que facilita que la calidad del producto sea mejor y más eficiente en la producción. En una entrevista que se le realizó a Soon Nam Lee (El Financiero, 1° marzo de 2015), confirmó que “una de las razones por las que la compañía decidió establecer una planta en México es por los tratados de libre comercio que México tiene, específicamente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Alianza Pacífico (AP); ya que entre estos dos tratados se genera un corredor en toda América para lograr buscar la penetración de sus carros en todo el continente”.

En un discurso que dio el entonces gobernador del estado de Nuevo León Rodrigo Medina de la Cruz durante el evento de la firma del contrato entre la entidad y la trasnacional, mencionó que si KIA eligió a N.L. para establecer su planta es porque “tenemos la capacidad y la calidad y la cantidad de gente para poder llevarlo a cabo, pero también tenemos el compromiso en nuestra cultura del esfuerzo y del trabajo para sacar adelante las fechas de cualquier empresa” (Gobierno de Nuevo León, 15 de enero de 2015). También comentó que los factores de la producción están alineados, la administración del estado está trabajando para lograr los objetivos y el día de hoy cuenta con la presencia de proveedores procedentes de Corea del Sur quienes ya forman parte de la trasnacional.

De acuerdo con el clúster automotriz de Nuevo León se entiende a la industria automotriz como la cadena integrada desde las armadoras de vehículos hasta los proveedores de primero, segundo y tercer nivel, mejor conocidos como “TIER1”, “TIER2” y “TIER3”, así como las empresas de soporte a la Industria Automotriz tales como las empresas de servicios de logísticas, de consultoría, etc. Al momento que KIA negocia la instalación de la armadora en la entidad, se acuerda que la multinacional traslade consigo a sus proveedores pertenecientes al TIER 1 que maneja en Corea del Sur. Es a partir de ahí que nace la idea de realizar esta investigación, surgiendo la interrogante de ¿por qué si Nuevo León es un estado con un buen desarrollo económico e industrial y es considerado uno de los más competitivos y emprendedores de México, la multinacional decidió traer consigo a sus propios proveedores TIER 1 para abrir sus operaciones en México?

METODOLOGÍA

El desarrollo del proyecto fue con base en una metodología mixta, ya que se llevó a cabo en dos etapas. La primera (la cual es el objetivo del desarrollo de este capítulo) se realizó con una metodología cualitativa transversal, experimental, cuyos resultados fueron las variables para la implementación de la segunda fase, en donde se utilizó una metodología de tipo cuantitativa confirmatoria, transversal, no experimental, del tipo explicativa y correlacional.

El objeto de estudio de la investigación fueron las empresas que de alguna u otra forma pueden pertenecer a la cadena de suministros de KIA Motors México, por lo tanto tienen como negocio proveer, facilitar o elaborar productos y/o servicios (enfocados exclusivamente a la producción) para la industria automotriz, con operaciones en el estado de Nuevo León, México y que se categorice como PYME según lo estipulado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI, 2009). También se incluye a las empresas consideradas proveedores en los niveles TIER 1, 2 y 3 y la misma KIA Motors México.

En el marco teórico se establece lo que los teóricos consideran los elementos que conforman a las empresas altamente competitivas en el comercio internacional, así como también los indicadores con los que se mide el crecimiento y el desarrollo regional. La etapa cualitativa consistió en la exploración para determinar si los elementos establecidos en la teoría coincide con los expertos de la triple hélice (gobierno, academia y entidades privadas), de Nuevo León involucrados en el sector automotriz y las PyMES. En esta fase se buscó entender y conocer la base de múltiples interacciones en el sector automotriz y las pequeñas y medianas empresas, en donde se construyen significados distintos, se experimentan vivencias únicas y como consecuencia se determinan la necesidad de distintos factores como parte de una realidad holística que parte de sus propias experiencias.

La percepción de la triple hélice (gobierno, academia y entidades privadas), que se especializa en este sector ayudó a producir cuantiosos y variados datos mediante la multiplicidad de observaciones, ya que se consideran diversas fuentes y tipos de datos, perspectivas, contextos o ambientes y análisis. El instrumento que se utilizó para la recolección de datos fue la entrevista a profundidad la cual ayudó a comprender la percepción de los participantes en la investigación, quienes nos dieron su contexto sobre las PyMES del sector automotriz para poder ingresar en la cadena de suministros de la multinacional KIA Motors México.

El perfil de los entrevistados son personas expertas en el tema y que ya sea de manera profesional o científica tienen relación en esta área o bien el desarrollo de las PyMES. En lo referente al equipo de las personas entrevistadas en el sector empresarial se consideraron los puntos de vista de cámaras empresariales como el clúster automotriz, así como directivos de la multinacional (entrevistados 2 y 4). En el ambiente académico se obtuvieron las opiniones de directivos de centros de investigación relacionados con las PyMES como es el World Trade Center Monterrey-UANL, así como a investigadores ligados directamente en este sector y al comercio internacional (entrevistados 1 y 3). En cuanto al gobierno se entrevistó a personal que directamente labora en el sector de desarrollo económico e industrial de Nuevo León (entrevistado 5). Para el análisis de los resultados de las entrevistas se hizo uso del N Vivo 11.

FACTORES PARA LA INSERCIÓN DE LAS PYMES EN LA CADENA DE SUMINISTROS DE KIA MOTORS

La triple hélice es fundamental para que exista el desarrollo en una entidad, en donde el gobierno funge como facilitador pero las empresas son las responsables del progreso que cada una de ellas obtiene, buscando lograr una competitividad de nivel mundial. “Un rasgo característico del capitalismo es la introducción de nuevas combinaciones de producción, en donde la innovación tecnológica se identifica con los procesos de producción, y las grandes empresas realizan innovaciones y explican el *modus operandi* del sistema capitalista, manifestándose en la expansión de la producción” (Licón y Rangel, 2013: 82).

En una investigación realizada por Rositas (2005), analiza los factores críticos de éxito en la gestión de calidad total en la industria manufacturera mexicana, propone 17 relaciones del modelo, pero resultan aprobadas estadísticamente 11 que son: liderazgo directivo en calidad, educación en calidad del recurso humano, planeación estratégica, información y análisis, participación del recurso humano, desarrollo del recurso humano y calidad de vida, calidad del producto, satisfacción del cliente, resultados financieros, enfoque al cliente, promoción ecológica y social. Las seis relaciones que no resultan aprobadas son: enfoque a procesos sobre desarrollo del RH, documentación y evaluación del sistema de calidad sobre la calidad en el producto, impacto de las compensaciones enfocadas a la calidad sobre el desarrollo del RH, relación

con proveedores sobre calidad en el producto, diseño de productos sobre satisfacción del cliente y planeación estratégica sobre medio ambiente y social.

Con base en lo anterior, y tomando en cuenta el análisis de los 12 pilares de competitividad del Foro Económico Mundial, presentado en la figura 14, se diseñó el instrumento que se utilizó para realizar las entrevistas a profundidad, en donde los resultados obtenidos recalcaron que el trabajo en conjunto de la triple hélice facilita de manera considerable que las PyMES se integren en la cadena de suministros de KIA Motors México. Las variables analizadas fueron las siguientes: a) apoyo gubernamental, b) entorno económico, c) competitividad y emprendimiento, d) experiencia y participación de mercado e) adopción de un sistema de gestión de calidad.

También se agregó el componente de familiaridad intercultural ya que se consideró significativo porque el conocimiento, manejo y aplicación de modelos y estrategias de negociación es una actividad y una herramienta de valiosa utilidad, las cuales cada vez más recurrente por empresas y gobiernos.

La negociación en el contexto internacional puede ser definida como una herramienta interdisciplinaria que facilita la actividad internacional en un esfuerzo por manejar la interdependencia entre los asuntos internacionales de una manera pacífica a través del compromiso y los acuerdos que tienen la capacidad de la satisfacción mutua de los intereses de los actores. Es la reunión de un proceso de decisión y realización a través del cual las partes negociadoras adaptan sus conflictos de intereses en un mutuo y aceptable acuerdo (Aquilari y Gallucio, 2010).

Apoyo gubernamental

En el modelo neoliberal que predomina en el desarrollo de la mayoría de los países, la participación gubernamental es meramente un facilitador para que las empresas puedan lograr su desarrollo, es por esta razón que la participación del gobierno de Nuevo León ha sido muy importante desde el momento en que comenzaron las negociaciones para que la empresa KIA Motors iniciara sus operaciones en la entidad.

En México el sector automotriz es uno de los sectores que más desarrollo tiene, sin embargo, aunque Nuevo León es una de las entidades federales que más crecimiento industrial tiene, las empresas trasnacionales de este sector no habían instalado ninguna armadora de vehículos ligeros en la entidad.

Figura 14 Doce pilares de competitividad del Foro Económico Mundial



Fuente: Elaboración propia, Licon y Rangel (2013).

El estado cuenta con tres armadoras de vehículos pesados y dos carroceras, debido a esto los industriales de la región incursionaron en las autopartes del sector automotriz. “Ellos empezaron desde abajo a desarrollar primero procesos, por ejemplo, el caso de METALSA es muy interesante porque inicio con un proceso muy básico: empezaron con roladoras, a cortar y doblar aceros, chasis, córtalo y vuélvelo hacer, en una época que los chasis eran básicos, hoy por hoy, es un proceso más complejo, ahí sí creo que Nuevo León fue de los primeros y además se ha mantenido a la vanguardia en esa parte, la parte de industrias regiomontanas, inversión que entra en el sector automotriz” (entrevistado 2).

El impulso que se busca en este periodo gubernamental es la integración de las PyMES hacia la cadena de suministros de KIA Motors, por medio de la vinculación con los clúster y fortaleciendo la relación entre la empresa y la academia para que el objetivo que se busca se logre con mayor facilidad unificando esfuerzos. La importancia que se le da a los clúster es fundamental ya que por medio de éstos es por donde se realizarán la integración de las PyMES a las transaccionales, se trabaja con los “abultamientos verticales empresariales”¹ como son el automotriz, electrodomésticos, TIC, aeroespacial,

¹ Es la estrategia para integrar en la cadena de suministros de las empresas transnacionales y multinacionales a las PyMES mexicanas.

entre otros. “La idea es trabajar siempre con el sector privado, todos los eventos, parte de la estrategia de integrar a la cadena de suministros a estas PyMES nuevoleonenses, entre ellas van a ser las coreanas, son trabajando de la mano con ellas, con estos agrupamientos, con las cámaras, y no solamente con los agremiados, arreglo totalmente” (entrevistado 5).

Otro de los apoyos gubernamentales que se ofrecieron a la trasnacional son los beneficios tributarios tanto federales como estatales, sin embargo, estos apoyos también fueron otorgados a los proveedores que KIA Motors trajo de Corea del Sur, lo que deja en desventaja a las empresas mexicanas ya que estos beneficios no se extienden a las mismas.

Los beneficios tributarios que le otorgaron a KIA los hicieron extensivos a sus proveedores, una cosa es que se hayan traído la empresa anclando ciertos beneficios que cualquier otra ciudad o país del mundo se los hubiera dado, que quede claro y otra muy distinta es hacer extensivos esos beneficios a sus proveedores que han traído de otro país, vaya si esos beneficios se los hubieran dado igualmente a proveedores potenciales otro gallo cantaría pero hoy por hoy están tristemente en una desventaja competitiva no solamente del punto de cumplimiento de calidad si no también económico, los proveedores locales o nacionales porque unos pagan impuestos y los otros tienen una extensión de los mismos (entrevistado 5).

Por otro lado, los beneficios que se han facilitado para las empresas mexicanas son con relación al acceso a créditos, a la capacitación, entre otros, por ejemplo el clúster tiene convenio con Bancomext, en cual otorga créditos a las empresas con tasa de interés muy por debajo que la manejan los otros bancos. “Acabo de platicar ayer con la gente de Bancomext traen programas muy padres para la gente de PyMES que está exportando, hay dinero para soportar muchas actividades de éstas, tú conoces el INADEM, todas esas cosas que funcionan bien” (entrevistado 1). “Yo creo que las empresas que han mantenido un buen historial de crédito, no hay ningún problema, para eso el gobierno también tiene sus programas de apoyo, por ejemplo aquí en el clúster tenemos convenio con Bancomext que daba créditos, por ahí de 6% anual de interés, que a lo mejor en pesos está bien, a lo mejor en dólares está caro, pero lógicamente si no tienes un buen historial pues lógicamente no se lo va a dar, aunque tenga garantías, porque lógicamente es un ente de riesgo pero si tienes un buen historial de crédito y tienes un buen plan de negocios y clientes no debe ser ningún problema para tenerlo” (entrevistado 2).

El respaldo hacia las PyMES para integrarse más fácilmente al comercio internacional debe ser por parte de los tres niveles de gobierno, el federal, estatal y municipal. Este tipo de asesoría debe estar integrada por diversos temas como lo son la renovación de la maquinaria, las certificaciones que son requeridas por las normas internacionales, logística, entre otros. “Se debiese tener como política no solamente estatal en el caso de KIA si no como política nacional, el tener a un ejército de técnicos que estén ayudándole a estos proveedores potenciales de los grandes exportadores, para que alcancen ese nivel necesario requerido, obligado de parte del gran exportador. Se requiere algo de dinero, necesitan ser capacitados, ser asesorados, necesitan quizás cambiar parte de la maquinaria y necesitan obligatoriamente tener ciertas certificaciones que hoy por hoy no las requieren para otro tipo de clientes pero para los grandes exportadores es condición cuántica eso debiera ser algo que no le costaría mucho al gobierno estatal o federal y pudiese ser una diferencia abismal” (entrevistado 3).

Entorno económico, político y de infraestructura

Al inicio de la globalización el entorno económico, político y de infraestructura es relativamente nuevo, y mientras más desarrollo tiene la globalización mayor crecimiento tienen las empresas multinacionales.

En síntesis, la globalización es un proceso relativamente reciente si se mira desde el cristal de la economía, no lineal en la medida que ha sorteado crisis y altibajos y en buena medida parcial, ya que está aún por desarrollarse. Esta simplificada caracterización permite afirmar que ha habido dos grandes etapas de este proceso. La primera se revela como un fenómeno consustancial al desarrollo y consolidación del capitalismo, y fiel a la esencia de este, entra en crisis en la segunda y tercera década del siglo XX cuando el modelo de producción colapsa. Una febril movilidad de bienes, inversiones y mano de obra sintetizaron la apariencia de esta fase; la segunda emergió pasada la mitad del siglo anterior y, acompañada de una renovada institucionalidad, se consolidó en la década de los setenta y ochenta. La expresión más contundente de esta etapa será el extraordinario movimiento de capitales que caracterizaran el fenómeno como fundamentalmente financiero. Los elementos comunes de estos dos ciclos del fenómeno, aceptando las particularidades de cada momento, serán los desarrollos tecnológicos, la reducción de los costos del trans-

porte y la mejora en las comunicaciones. En cada fase se han modificado profundamente los procesos productivos, el papel de los gobiernos y el comportamiento de los diferentes estamentos de la sociedad. En el marco de los procesos productivos la EM ha tenido una actuación determinante. (Torres, 2011: 172).

Con las exigencias de la globalización para mantenerse en un mundo cada vez más competitivo el sector automotriz mexicano ha logrado perpetuarse entre los primeros diez países que sobresalen en este ramo. De acuerdo con ProMéxico (2016), el sector automotriz mexicano cuenta con las siguientes fortalezas:

- **Costos competitivos.** De acuerdo con el estudio de KPMG Competitive Alternatives 2016, en comparación con EUA, México ofrece 12.3% de ahorro en costos de manufactura de autopartes, 9.8% componentes de precisión, 15.2% en insumos de plástico y 16.3% en componentes de metal.
- **Experiencia.** La primera planta de la industria automotriz se estableció en México en 1921, por lo que nuestro país tiene una tradición de casi un siglo en este sector. Los productos que se hacen en México han posicionado al país como una plataforma para el desarrollo y la fabricación de vehículos, partes y componentes con los más altos y estrictos estándares de calidad internacional.
- **Amplia red de proveeduría.** La reconocida calidad de manufactura automotriz mexicana ha hecho posible que importantes armadoras elijan a México como plataforma única de fabricación para todos sus mercados. Así, diversos modelos vendidos en uno de los mercados más exigentes a nivel internacional, como es el caso de Estados Unidos, se producen exclusivamente en México.
- **Talento.** De acuerdo con cifras reportadas por el INEGI, 901 419 personas conformaron la planta de empleados del sector manufacturero automotriz y autopartes, a diciembre de 2016.

LOCALIZACIÓN ESTRATÉGICA

- En el país se han establecido las principales empresas de autopartes de Norteamérica, Europa y Asia, con la finalidad de garantizar las entregas “justo a tiempo” y facilitar la flexibilidad de producción requerida por las armadoras.

- México está ubicado en el centro del mundo automotriz y es el punto donde confluyen los dos corredores de manufactura más importantes de Norteamérica.

Dos de los factores que tomaron mayor importancia para que KIA Motors decidiera instalar su planta en Nuevo León es que se cuenta con una cultura de innovación y emprendimiento ya muy marcada. Hay establecidas empresas que pertenecen a los TIER 1 en otras armadoras que ya estaban establecidas en México, lo que indica que ya hay un conocimiento sobre el funcionamiento de las trasnacionales en este sector. “Aquí hay empresas PyMES industriales que tiene mucho tiempo, cuenta con la experiencia en todo lo referente a metal, desde fundición, estampado, maquinado, prácticamente puedes encontrar cualquier tipo de proceso que necesite cualquier tipo de industria” (entrevistado 2). Sin embargo la experiencia de armadoras con la que se cuenta en el estado es de vehículos pesados, por lo que incursionar en vehículos ligeros prácticamente es nuevo para la entidad. “Nuevo León no es una entidad nueva para la productividad automotriz. Sí lo es relativamente para la industria terminal de vehículos ligeros como es KIA. El estado de Nuevo León y la región pues ha estado caracterizada por proveeduría de nivel 1 y nivel 2 pero para diferentes productos como camiones, tracto camiones, pick ups, maquinaria pesada, básicamente, a lo mejor compañías como Ford, Chrysler, como GM, entonces la mayoría de los proveedores aquí locales, se han enfocado a suministrar componentes para esos productos” (entrevistado 1).

La ubicación geográfica que nos aventaja ante los corredores automotrices de la República Mexicana, es que al estar en la frontera facilita la logística de exportaciones hacia Estados Unidos, el cual es un mercado muy importante para KIA. “La logística que representa Nuevo León, geográficamente está exactamente de si tú tomas un eje de Monterrey hacia arriba, hacia el este o el oeste” (Entrevistado 2). La diferencia con Tijuana que podría ser la entidad que inicia en el sector automotriz, es que en Nuevo León hay mano de obra calificada para laborar en ramo. “Logísticamente una parte importante es que la ventaja competitiva de Nuevo León ha estado sola en la frontera que a diferencia de otros, aquí hay más estabilidad laboral, gente más capacitada” (Entrevistado 2). “La presencia de instituciones de educación de nivel técnico y nivel profesional, muy buenas, es decir, generando camadas de ingenieros de técnicos que requerían las empresas y que además tenían muy buen nivel y todo eso fue dándose poco a poco a raíz de los que estuvieron aquí al principio, entonces, creo que ha sido toda esa infraestructura” (entrevistado 1).

Aunado a lo anterior la referencia 1 establece que también se cuenta con muy buenas vías de comunicación con el ferrocarril de Kansas, ya que esas líneas ferroviarias de carga han sido esenciales para el desarrollo de la industria automotriz en Nuevo León.

Familiaridad intercultural

Dentro del desarrollo de las negociaciones y sobre todo las de tipo internacional existen otros elementos que afectan tanto el proceso, como el resultado de la negociación, unas lo hacen en sentido positivo y otras en sentido negativo. Así, por ejemplo, dentro de las negociaciones de carácter internacional el factor de la cultura se vuelve un reto que hay que superar, ya que este se puede volver un dolor de cabeza para los negociadores en caso que no tengan un entendimiento del tipo de cultura de su contraparte y más aún si el proceso se lleva a cabo en el país al cual no pertenece alguno de los negociadores.

En las negociaciones de las PyMES de Nuevo León con la trasnacional KIA Motors, a pesar de que son dos culturas muy diferentes si ha sido posible el interactuar en el tema de negocios; aunque han existido algunas diferencias, las cuales se han dado por la divergencia de cultura en el cómo se cierran los tratos y los requisitos tanto administrativos como de operación que exige la armadora, al final se han logrado superar para integrarse a la cadena de suministros de la misma. “Las dos culturas, pues, está dando un resultado bastante interesante con una producción, por ejemplo, que de un récord en diciembre pasado de 107 mil unidades, es un tiempo record en muchas compañías el haber llegado de mayo a diciembre a un record de producción de más de 100 mil unidades, pues no cualquiera, ni las que tienen años establecida en México pues no lo han podido lograr, ese es un ejemplo a lo mejor de cómo se han podido combinar” (entrevistado 4).

Aunque todavía falta mucho por recorrer en la integración de las dos culturas, no sólo por el tema del idioma, sino por el hecho de ser diferentes en la manera de trabajar y de negociar puede causar malos entendidos, por lo que la sugerencia es que “se requieran personalidades que sirvan de enlace ente estas dos culturas, agilizadores de ideologías, es increíble cómo puede hacer la diferencia entre muchas juntas que hemos tenido con parte coreana y parte mexicana, como a veces se tarda tanto uno en llegar a un punto de acuerdo por la diferencia nada más del idioma, entonces facilitadores culturales, ya no digo traductores, pero que sean traductores de cultura que sean adaptadores de este tipo de estilos” (entrevistado 2).

Por otro lado, el factor cultural también se relaciona con la manera de pensar de los líderes de las empresas neolonesas. Esto se refiere a qué tanta flexibilidad y adaptabilidad tiene la empresa para crecer en el comercio internacional. Esto tiene mucha relación en que si son empresas familiares es menos probable que esté interesada en integrarse en la cadena de suministros de una empresa trasnacional ya que esto implica el tener que adecuarse a las políticas impuestas por la empresa a la que se va a proveer. “Otro factor importante es que las PyMES quieran crecer, quieran más la cultura PyME son muy cerrados, todavía hay muchas PyMES de empresas familiares, que son el papa y todavía hay esas maneras culturales pero no es de que no tengan los medios para crecer, sino más bien son razones culturales propias del mexicano” (entrevistado 1). Esto no aplica solamente a las microempresas, también puede presentarse en empresas que tienen entre 200 y 250 empleados, lo que implica que ya tienen un mercado aunque éste puede ser limitado, no tienen interés en crecer.

Sin embargo, hay otro punto de vista en donde existen empresas que si tienen interés en formar parte de la cadena de suministros de KIA Motors México ya que saben el crecimiento que implica el integrarse a una empresa de esta dimensión. Aunque la especialidad de producción es un factor determinante para formar parte de las TIER 1, las empresas que son nuevas pueden llegar a formar parte de la cadena de suministros como TIER 2 y 3 tienen la disposición de buscar satisfacer las necesidades de la trasnacional. En este sentido se hace referencia a que las empresas de Nuevo León que pueden formar parte de las TIER 1 son grandes empresas que muchas de ellas ya son conocidas a nivel internacional, para ellas es mucho más fácil integrarse a la cadena de suministros. Aunque se cuenta con este nivel de empresas KIA decidió traer a sus proveedores que conforman este nivel. En lo que respecta a los otros dos niveles en Nuevo León se cuenta con micro y medianas empresas pero no cumplen con todas las características que la trasnacional pide como requisitos, lo que de cierta manera las obligará a desarrollarse de manera competitiva o bien se estancarán en donde se encuentran en este momento con la posibilidad de desaparecer.

Competitividad y emprendimiento

Para poder entender la Nueva Teoría del Comercio, debemos entender lo que es una Economía de Escala, comprender las reducciones: se requiere a los costos unitarios que se obtienen con grandes volúmenes de producción; “proceden de varias fuentes, como de la capacidad de prorratear los costos

fijos en un volumen cuantioso o la de los grandes productores de recurrir a trabajadores y equipo especializados más productivos que los empleados y equipos menos especializados. Las Economías de escala son una causa importante en la reducción de costos de muchos sectores, desde el software hasta los automóviles y desde productos farmacológicos hasta el sector aeroespacial” (Hill, 2015: 176). Por lo que como comenta el autor las compañías automotrices obtienen economías de escala al producir un volumen alto de vehículos en una línea de montaje en la cual cada empleado tiene una tarea especializada.

Cuando una empresa es competitiva debe serlo en todos los aspectos que conforman la empresa, desde los aspectos administrativos, poder presentar una cotización en tiempo y forma para formar parte del proceso de toma de decisiones, auditorías financieras, que tenga solidez hasta la calidad y tiempos de entrega del producto. “Los temas que se toman en cuenta para poder ser proveedor tienen relación con las certificaciones, calidad en tiempos de entrega en materias primas que en ocasiones obliga a tener una estructura de pensamiento muy apegada hacia los puntos finos en calidad que en ocasiones no las tenemos, claro hay empresas que sí la tienen por ello es que son proveedores de los grandes exportadores, pero existe una inminente masa crítica de proveedores potenciales que todavía no dan ese salto para convertirse realmente en proveedores exportadores, pudiera decirse de diente para afuera que están listos en la práctica nos falta ese pequeño detalle, y ese pequeño detalle por pequeño que aparente realmente para el gran exportador es muy importante” (entrevistado 3). “Como la región se especializaba en otro tipo de producto el que llegue una compañía como KIA con nuevas necesidades pues las va a poner a desarrollar nuevos componentes, ofertarlos y pues ganar algún contrato eventualmente, eso, yo creo que es la gran área de oportunidad que existe” (entrevistado 4).

De acuerdo con los directivos de KIA son tres puntos principales los que ellos toman en cuenta para integrar los proveedores de su cadena de suministros, los cuales son calidad, precio y tiempo de entrega. “Que sea un precio competitivo, tomando en cuenta todo un caso de negocios que nos toma el día de hoy traer de Corea y tomar la de aquí, entonces, dentro de este caso, los costos logísticos, costos aduanales si hubiera, tomando todo esa estructura, ¿Qué valor nos puede dar el precio de competitividad? Y tiempos de entrega, lo mencionamos y ha llegado cada 53 segundos estamos haciendo un vehículo, tenemos un retraso de una entrega, tenemos entrega de *justing time*, de un retraso de 10 minutos y perdemos días vehículos. Así hablamos

de medio día, una semana, pues son cantidades millonarias, entonces los tiempos de entrega son vitales” (entrevistado 4).

Experiencia y participación de mercado

Gracias a la globalización existen distintas estrategias o bases que han cambiado y que son fundamentales para este campo. Debido a este proceso, cualquier cadena productiva y todo tipo de empresa se encuentra con la necesidad de bajar costos constantemente, a incrementar sustancialmente la calidad, el uso de la tecnología y la innovación. Frente al alza acelerada de los costos en los insumos, en las materias primas y la mano de obra, así como los riesgos inherentes a su traslado y ubicación en países no desarrollados, las empresas y las cadenas productivas a las que pertenecen replantean estratégicamente sus modelos de negocio y se transforman de cuando en cuando para mantenerse competitivas (Porchini, 2012). Las empresas estudian y reconocen estados y municipios atractivos a la inversión a largo plazo, con disponibilidad de recursos humanos y tecnológicos, en ambientes propicios a la industrialización

La experiencia y la participación en el mercado es un factor importante pero no fundamental para formar parte de la cadena de suministros de KIA Motors México. Una de las políticas de KIA es también desarrollar sus propios proveedores ya que el tiempo de entrega, con la calidad requerida es fundamental para la trasnacional poder cumplir con sus tiempos de procesos. “Esa es la parte de nuevas empresas, donde pudiera haber oportunidad. La experiencia si es importante pero no indispensable, hay casos donde se están desarrollando proveedores desde cero, donde se levantan desde cero y no nada más para el área de producción, sino para el área de material directo, que yo creo es donde se tiene un fuerte grupo en el área de Nuevo León como industrias de proveedores que se han estado desarrollando con KIA”. (entrevistado 4).

Sin embargo para el primer nivel de proveedores, es decir las TIER 1, es esencial que la empresa ya tenga experiencia en la participación de mercado internacional, “difícilmente vamos a salir a buscar a comprar un motor a una empresa que va iniciando porque el motor es obviamente algo que trae ciertas especificaciones de calidad, ciertas especificaciones técnicas, pero a ese proveedor, le apoyamos a buscar sus proveedores para poder llevar a cabo la producción de ese motor” (entrevistado 4). Los procedimientos para la integración de proveedores los realizan por medio de instituciones adecuadas ya calificadas como son los clústeres o las cámaras empresariales.

“Mi sugerencia es: acérquese con las instituciones adecuadas ya calificadas porque es con quien realmente nosotros tenemos un contacto día a día y es donde nosotros estamos evaluando estos socios de negocios” (entrevistado 4).

Adopción de un sistema de gestión de calidad

Existe una gran diversidad en la gestión de calidad, cada empresa es libre de decidir si en su estructura implementa o no procesos de calidad, sin embargo esto es un factor de vital importancia para integrarse al comercio internacional. Es importante saber hacia dónde queremos dirigir la empresa para determinar cuáles son los estándares de calidad requeridos en ese sector o segmento al que se dirige el producto. “necesitan obligatoriamente tener ciertas certificaciones que hoy por hoy no las requieren para otro tipo de clientes pero para los grandes exportadores es condición cuántica... certificaciones, capacidad técnica, capacidad administrativa, apego a calidad y un compromiso inefable con tener un apego estricto para con lo que el gran exportador solicite” (entrevistado 3). “La manera en la que se está llevando el proceso a cabo es por medio de las instituciones, como la Industria Nacional de Autopartes, como INDEX, que es la maquiladora la que realmente acapara todo un buen porcentaje de estos proveedores de primero, segundo o tercer nivel que tenemos aquí. A través de esas asociaciones que ya tienen ciertas validaciones previas” (entrevistado 4).

Las PyMES mexicanas muy probablemente ya cuentan con algún proceso de calidad, sin embargo es necesario obtener los procesos de calidad que solicitan las exigencias y normativas internacionales, esto con la finalidad de que se garantice que los productos que se entregan cumplen con todos los requisitos establecidos, y la entrega será en tiempo y forma. “Estamos hablando que KIA al participar en un mercado global tiene que apagarse a las exigencias y normativas internacionales. Y no es que esté pidiendo demasiado, está pidiendo lo mínimo necesario para poder convertirse en un proveedor de su cadena de valor, nada más es cambiar el chip de parte de la presión en estas empresas” (entrevistado 4).

CONCLUSIONES

Las PyMES en Nuevo León cumplen un factor muy importante para el desarrollo del estado. Es por esta razón la importancia de determinar los factores

para que las pequeñas y medianas empresas puedan insertarse en la cadena de suministros de una empresa trasnacional como lo es KIA Motors.

Al presentar los resultados de la primera fase de la investigación que se llevó a cabo se presenta un escenario holístico de la opinión de expertos que conforman la triple hélice y que estuvieran involucrados de alguna manera en el sector automotriz de manera que pudimos obtener las variables que ayudaron a medir en la segunda fase del proyecto. Por medio de una metodología cualitativa se obtuvieron seis variables que los expertos consideraron fundamentales para formar parte de la cadena de suministros de la trasnacional, las cuales son:

- Apoyo gubernamental
- Entorno económico y político
- Familiaridad intercultural
- Competitividad
- Experiencia y participación de mercado
- Adopción de un sistema de gestión de calidad

Los resultados obtenidos fueron interesantes, ya que el mayor porcentaje de los entrevistados coincidieron en que los seis factores planteados anteriormente y la manera de implementarlos dentro de las PyMES son determinantes para integrar la cadena de suministros de KIA Motors México. De igual manera establecieron la región como una entidad muy competitiva, innovadora y con experiencia en el sector automotriz.

El apoyo del gobierno es fundamental para simplificar el proceso de integración de las PyMES como proveedores de la trasnacional ya que funge como facilitador para hacer posible que las empresas se integren en la cadena de suministros, sin embargo esto es solo una parte de todos los elementos que integran las exigencias de llegar a ser una empresa competitiva a nivel internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Aquilar, F. y Gallucio, M. (2007). *Psychological Processes in International Negotiations: Theoretical and Practical Perspectives*. New York: Springer.
- Ávila, F. (2008). *Tácticas para la negociación internacional: Las diferencias culturales*. México: Trillas.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2009). *Medición del impacto de los Tratados de Libre Comercio en América Latina*. Caso

- México. Acuerdos de libre comercio en América Latina: el caso de México: CEPAL.
- PROESA (2014). Apoyo a la internacionalización de las PyMES. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/proyectos/internacionalizacion-de-las-pymes-medicion-innovacion-y-financiamiento> Consultado el: 5 julio de 2018.
- Clúster Automotriz de Nuevo León, A.C. Empresas TIER 1 y TIER 2. Recuperado de: <http://www.clustermapping.us/content/cl%C3%BAster-automotriz-de-nuevo-le%C3%B3n-ac> Consultado el: 4 julio de 2018.
- El Financiero (1 Marzo del 2015). KIA ve a México como estratégico para la inversión global. *El Financiero Empresas*. (Consultado el 20 febrero de 2017). Obtenido de: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/kia-ve-a-mexico-como-estrategico-para-la-inversion-global.html>.
- Gobierno de Nuevo León (15 enero de 2015). Recuperado de: <http://www.nl.gob.mx/noticias/mensaje-del-gobernador-rodrigo-medina-en-la-firma-del-convenio-de-inversion-proveedores-kia> (Consultado el 16 octubre del 2017).
- Hill, Ch. (2015). *Negocios internacionales. Cómo competir en el mercado global*. 10a edición. Ciudad de México: Edit. Mc. Graw Hill.
- Hwang, Y. (2004). The Influence of Individual-level Cultural Orientation on ERP System Adoption. *AMCIS 2004 Proceedings*, 420-424.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI). (2009). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa*. Cd. de México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Kremenjuk, V. (2002). *International Negotiation: Analysis, approaches, issues*. San Francisco C.A: Jossey- Bass.
- Licon, A. y Rangel, J. (septiembre-diciembre 2013). Pilares de la competitividad, educación superior, nuevas tecnologías y empleo en Corea del Sur y México. *Revista Análisis Económico*, (69), XXVIII, 79-108.
- Padilla, S. (2008). Conocimiento tecnológico: El desafío para las PyMES en México. *Economía y Sociedad* Julio-Diciembre 22, Recuperado de <https://commons.esc.edu/globalissues/wp-content/uploads/sites/1354/2014/05/navigating-global-negotiations.pdf>.
- Porchini, R. (2012). *Factores que impulsan la colaboración interempresarial en la etapa de conformación de clústeres: El caso del clúster automotriz de Nuevo León*. San Nicolás de los Garza: UANL.
- PROMÉXICO (2016). Recuperado de: http://mim.promexico.gob.mx/swb/mim/Perfil_del_sector_auto Consultado el 20 junio de 2018.

- Rositas, J. (2005). Factores críticos de éxito en la gestión de Calidad y su grado de presencia e impacto en la industria manufacturera mexicana. Monterrey, NL, México: Disertación doctoral no publicada.
- Torres, D. (2011). *Globalización, empresas multinacionales e historia. Pensamiento y Gestión*. Monterrey: Universidad del Norte 30, 165-185, ISSN 1657-6276.
- Velarde, S. F. (2015). Los estudios coreanos en América Latina. *Asiadémica: revista universitaria de estudios sobre Asia Oriental*, (5), 0039-48.
- Veloso, F. y Soto, J. M. (2001). Incentives, Infrastructure and Institutions: Perspectives on Industrialization and Technical Change in Late-developing Nations. *Technological Forecasting and Social Change*, 66(1), 87-109.

TERCERA PARTE

**RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES
DE LAS AMÉRICAS**

CAPÍTULO X

LA COMPETITIVIDAD DE AMÉRICA LATINA A TRAVÉS DE SUS INSTITUCIONES

*Santos López Leyva
Ana Bárbara Mungaray Moctezuma*

INTRODUCCIÓN

A partir de la década de los noventa se introduce la discusión de la competitividad en América Latina con la llegada del pensamiento de Porter a través de su libro: *La ventaja competitiva de las nacionales* (Porter, 1991), lo cual hace que se torne la mirada hacia el análisis de los componentes de su famoso diamante: a) condiciones de la demanda; b) condiciones de los factores; c) estructura y competencia entre las empresas, y d) sectores conexos y de soporte. Este fue el modelo inicial de Porter, al cual se agregaron otros elementos sobre los cuales se siguió una línea de discusión en torno a la competitividad de los países. Después del modelo simple se continuó con el modelo de nueve factores, pasando en seguida al de doble diamante y por último, al doble diamante dual (Cho y Moon, 2013). Con base en estas teorías, el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), desarrolló un ranking de competitividad mundial; con cuyos indicadores, en 2017, el WEF calificó a 137 países, donde los de América Latina quedaron en las siguientes posiciones: Chile, lugar 33; Costa Rica, 47; Panamá, 50; México, 51; Colombia, 66; Perú, 72; Uruguay, 76; Brasil, 80; Guatemala, 84; Argentina, 92; Nicaragua, 93; Honduras 96; Ecuador, 97; El Salvador, 109; Paraguay, 112, y Venezuela, 127.

La competitividad, tanto a nivel de los países como de las empresas, es un tema que actualmente se está abordado en diferentes foros y documentos que se producen en el medio académico latinoamericano. Para impulsar la

competitividad de la región es necesario mejorar el comportamiento de las instituciones, y, principalmente, los pilares considerados dinámicos como la educación y la innovación.

El WEF llega a la conclusión de que a pesar de los esfuerzos de la región por mejorar su productividad y de experimentar, en 2017, un crecimiento de 1.1%, después de dos años de recesión, sigue existiendo un gran déficit en el desarrollo de su competitividad, especialmente en los pilares de las instituciones, infraestructura, eficiencia en los mercados de trabajo y en innovación (WEF, 2017: 28). También considera que la competitividad de un país está sustentada en doce pilares, dentro de los cuales, como primer lugar aparecen las instituciones, señala que el ambiente institucional de un país depende de la eficiencia y el comportamiento de las instituciones públicas y privadas. El marco legal y administrativo en el que interactúan los individuos, las firmas y el gobierno determina la calidad de las instituciones públicas de un país y tiene un gran peso sobre la competitividad y el crecimiento (Sala-i-Martin *et al.*, 2016).

Los restantes pilares son: la infraestructura, la estabilidad macroeconómica y educación básica y salud, que junto con las instituciones conforman los pilares básicos de la competitividad; después se tienen los pilares de la eficiencia: la educación superior y capacitación, la eficiencia del mercado de bienes y servicios, la eficiencia del mercado laboral, eficiencia del mercado financiero, capacidad para adoptar nuevas tecnologías y el tamaño del mercado; un tercer grupo e refiere a dos pilares de la innovación que comprende: la sofisticación de los negocios y la capacidad de innovación.

Existen otros modelos de competitividad, tal es el caso de la competitividad sistémica, desarrollado por el Instituto Alemán para el Desarrollo, donde la competitividad se impulsa desde cuatro niveles: en primer lugar se encuentra el nivel meta económico, donde se ilustran los objetivos generales de una nación, la prospectiva para su desarrollo; nivel macro económica, el cual integra las políticas macroeconómicas de un país; nivel meso económico que se impulsa desde todos los sectores que brindan el marco de desarrollo de las diversos actores económicos, y el nivel micro económico, el cual constituye el comportamiento de las empresas en la economía. Las instituciones se ubican a nivel general y su comportamiento afecta a los cuatro niveles.

List (1856 citado en Selwyn, 2014), introdujo el concepto de poder productivo para designar el poder del Estado en la creación, mediante la coordinación de los diferentes sectores de grupos activos para impulsar la economía, este núcleo productivo se encarga de construir y vigilar el

funcionamiento de las instituciones para que impulsen el desarrollo de los países. Para el caso de América Latina, Fajnzylber desde 1983, propuso desarrollar un núcleo endógeno articulado y tecnológicamente fortalecido que le permitiera impulsar las políticas y acciones que llevaran a la región a participar con eficiencia en los mercados internacionales.

En palabras de Douglas North (1993: 3), “las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”. Las instituciones conforman el ambiente económico, político y social en el que una sociedad se desenvuelve. En el establecimiento de este marco institucional juegan un papel determinante los factores históricos de una país o región; las trayectorias recorridas por las sociedades determinan en gran parte el comportamiento actual de las mismas.

“La función principal de las instituciones en la sociedad es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable, pero no necesariamente eficiente, de la interacción humana. Pero la estabilidad de las instituciones de ningún modo contradice el hecho de que estén en cambio permanente” (North, 1993: 16).

Se encuentran instituciones formales como las diferentes leyes aprobadas por los organismos legislativos de los países, la constitución, los contratos escritos, los derechos de propiedad, la iglesia, la familia, las escuelas, las empresas, etc., en tanto que en las instituciones informales es posible encontrar los valores compartidos por la sociedad, las normas sociales, las costumbres, las ideologías, los principios éticos, los acuerdos y contratos verbales, las trayectorias culturales, etc. En los países desarrollados se expresan con mayor fortaleza las instituciones formales; en cambio, generalmente, los países en vías de desarrollo son ricos en capital social y tradiciones culturales.

Los países deben establecer una política permanente para el mejoramiento de sus instituciones, porque como dice North (2005), es el camino por el cual mediante las creencias, instituciones, organizaciones, políticas y resultados logrados se ha liderado un bienestar económico sin paralelo y se ha atendido un sin número de desastres y combatido la pobreza de la humanidad.

MÉTODOS Y DATOS

El World Economic Forum (WEF, por sus siglas en inglés), establece la competitividad de los países con base en doce pilares, los cuales son: 1) ins-

tituciones; 2) infraestructura, 3) estabilidad macroeconómica, 4) educación básica y salud, 5) educación superior y capacitación, 6) mercado de bienes y servicios, 7) comportamiento del mercado laboral, 8) comportamiento del mercado financiero, 9) capacidad para la adopción de nuevas tecnologías, 10) tamaño del mercado, 11) sofisticación de los negocios y 12) innovación.

El presente estudio se basa en el pilar número 1, el cual se mide a través de 21 indicadores, los cuales se listan a continuación: 1) respeto a la propiedad, 2) protección intelectual, 3) desviación de fondos públicos, 4) confianza en los políticos, 5) pagos irregulares y sobornos, 6) independencia del poder judicial, 7) favoritismo en las decisiones oficiales, 8) despilfarro en los gastos del gobierno, 9) carga de las regulaciones gubernamentales, 10) eficiencia del marco legal en las disputas, 11) eficiencia del marco legal en el desafío de las reglas, 12) transparencia en las políticas del gobierno, 13) costo del terrorismo en los negocios, 14) costo del crimen y la violencia en los negocios, 15) crimen organizado, 16) confianza en la policía, 17) comportamiento ético de las firmas, 18) fuerza de las normas de auditoría e información, 19) eficiencia de los consejos de administración, 20) protección a los accionistas minoritarios y 21) fortaleza en la protección a los inversores. Los primeros 20 indicadores se califican entre el rango 0-7, excepto el último que su rango es 0-10, de la forma que en el análisis no se incluyó este último indicador.

Para el estudio de las instituciones en América Latina se consideran siete países de la región, en los cuales se aloja 77% de la población a nivel regional, representan también el mayor PIB en este espacio y han llevado a cabo reformas estructurales de suma importancia.

En la tabla 14 se ofrecen las calificaciones que el WEF otorga a la competitividad general, al pilar de las instituciones y a cada uno de los 21 indicadores de estas instituciones. Las calificaciones van de 0 a 7, a excepción del último indicador que es la protección a los inversionistas que se califica de 0 a 10.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

El indicador que alcanza mayor calificación es el costo del terrorismo y la violencia en los negocios, al llegar a 5 en promedio, este es un indicador negativo para la región, lo cual implica que algunas instituciones en este campo no cuentan con la capacidad para garantizar un ambiente de paz y

Tabla 14
Posiciones alcanzadas en competitividad general, competitividad de sus
instituciones e indicadores de desempeño institucional en los siete
países seleccionados, datos de 2017

Indicador	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	C. Rica	México	Perú	Media
I	4.0	4.1	4.7	4.3	4.9	4.4	4.2	4.37
II	3.3	3.4	4.5	3.2	4.2	3.2	3.2	3.57
1	3.6	4.3	5.2	3.9	4.8	4.0	3.7	4.21
2	3.7	4.2	4.4	4.0	4.8	4.1	3.5	4.10
3	2.4	1.8	4.3	2.1	3.6	2.2	2.5	2.70
4	1.9	1.3	3.0	1.7	3.2	1.7	1.7	2.07
5	3.3	3.1	5.5	3.3	4.3	3.2	3.4	3.73
6	3.2	4.1	4.9	3.0	5.4	2.9	3.0	3.78
7	2.6	2.3	3.6	2.2	3.4	2.0	2.3	2.63
8	2.7	1.8	3.0	1.9	2.6	2.2	2.5	2.38
9	2.4	1.7	3.4	2.6	2.5	2.6	2.3	2.50
10	2.8	2.8	4.0	2.7	3.5	2.7	2.2	2.95
11	2.8	2.8	3.6	2.6	3.7	2.9	2.8	3.02
12	3.6	3.1	4.6	3.8	4.6	4.0	4.1	3.97
13	5.5	6.2	5.0	3.0	5.9	4.8	4.6	5.00
14	3.5	2.7	4.1	2.9	4.2	2.7	3.1	3.31
15	4.1	3.6	5.2	2.9	4.7	2.6	3.2	3.75
16	3.0	3.6	5.9	3.4	4.7	2.4	2.6	3.65
17	2.9	2.9	4.4	3.3	4.2	3.2	3.1	3.43
18	4.0	4.8	5.6	4.8	5.0	4.8	5.0	4.85
19	4.7	4.8	5.3	5.1	5.1	5.0	4.8	4.97
20	3.5	4.1	4.9	4.0	4.2	4.0	4.1	4.11
21	6.2	6.5	6.5	7.3	3.5	6.0	6.0	6.00
I. Competitividad general				II. Competitividad de las instituciones				
1. Derechos de propiedad				2. Protección a la propiedad intelectual				
3. Desviación de fondos públicos				4. Confianza pública en los políticos				
5. Pagos irregulares y sobornos				6. Independencia del poder judicial				
7. Favoritismo en las decisiones de funcionarios públicos				8. Despilfarro de los fondos gubernamentales				
9. Peso de las regulaciones gubernamentales				10. Eficiencia del marco legal en las disputas				
11. Eficiencia del marco legal en el cambio de regulaciones				12. Transparencia en las políticas gubernamentales				
13. Costo del terrorismo en los negocios				14. Costo del crimen y violencia en los negocios				
15. Crimen organizado				16. Confianza en los servicios de policía				
17. Comportamiento ético de las empresas				18. Fortaleza de auditorías y reporte de estándares				
19. Efectividad de los directivos de las empresas				20. Protección a los accionistas minoritarios				
21. Fortaleza a la protección de los inversionistas.								

Nota: Las calificaciones van del 0 a 7, excepto la fortaleza a la protección de los inversionistas que se califica del 1 a 10

Fuente: Foro Económico Mundial (WEF, 2017).

armonía para la realización de actividades económicas. El país más afectado es Brasil, que alcanza una calificación de 6.2.

Otro indicador que logra alta calificación es la efectividad de los directivos de las empresas con 4.97, teniendo Chile el indicador más alto de 5.3, pero todos los países alcanzaron buena calificación en este renglón, siendo Argentina el más bajo con 4.7.

En cambio, la confianza en los políticos es el indicador de menor calificación, pues apenas alcanza e 2.07, donde los políticos de Brasil son los peor evaluados con 1.3 de calificación. Con ello, Brasil cuenta con dos indicadores que afectan de manera negativa su desarrollo, por un lado, el costo de la violencia en los negocios, que es el más alto de la región, y por otro, la poca confianza de la sociedad en sus políticos. En este aspecto, la mejor calificación la tiene Costa Rica con 3.2, que no logra la calificación media de 3.5.

Se hicieron cálculos de la correlación de las calificaciones de las instituciones con los indicadores para conocer la influencia de cada uno de ellos en la competitividad de las instituciones, donde se encontró que los indicadores que presentan menor influencia son el costo del terrorismo en los negocios que alcanza un coeficiente de correlación igual a 0.345, un problema de este indicador es la dispersión pues va desde 3.0 de Colombia hasta el 6.2 de Brasil; el siguiente indicador por su grado de influencia es la protección a los inversionistas con 0.446, también con alta dispersión pues va desde 3.5 de Costa Rica hasta el 7.3 de Colombia. Existen diez indicadores con alta correlación, arriba de 0.9 los cuales son: los derechos de propiedad, desviación de fondos públicos, confianza pública en los políticos, pagos de sobornos, independencia del poder judicial, favoritismo en las decisiones de los funcionarios, eficiencia del marco legal en las disputas, eficiencia en el marco legal para el cambio de regulaciones, costo del crimen organizado en los negocios, confianza en los servicios de la policía y efectividad de los directivos de las empresas. Estos son lo indicadores que presentan mayor influencia en la fortaleza de las instituciones en América Latina, todos en sentido negativo, lo cual lleva a que la fortaleza institucional no sea un pilar fuerte en la determinación de la competitividad de América Latina.

En competitividad general, el país que alcanza mayor calificación es Costa Rica con 4.9, en segundo lugar está Chile con 4.7; sin embargo, en el posicionamiento en el ranking, Chile encuentra mejor ubicación en el lugar 33 y Costa Rica en el 47, esto por las diferencias en el volumen de sus economías y porque unos indicadores tienen mayor peso que otros para la ubicación en el ranking. El país con menor calificación en competitividad general es Ar-

gentina con 4, con ello ocupa la posición 92 y en competitividad institucional llega a 3.3, en la posición 113, con su peor indicador en el comportamiento ético de las firmas al aparecer en el lugar 130, sólo 7 países en el mundo se encuentran peor que Argentina en este renglón. En competitividad de las instituciones también el mejor calificado es Chile con 4.5, en el lugar 35. Los países con menor calificación en instituciones son Colombia, México y Perú, que alcanzan 3.2 de calificación, esto principalmente por la desconfianza en los políticos que en los tres países alcanza una calificación de 1.7 y en caso de Colombia, también por el depilfarro de los fondos públicos.

En los siete países, la competitividad de las instituciones es menor que la competitividad general; por lo tanto, las instituciones no desempeñan un papel importante en la definición de la competitividad general de estos países.

Los 21 indicadores de competitividad de las instituciones se agruparon en cuatro categorías: la primera de ellas se refiere a los derechos de propiedad, donde se consideran los derechos de propiedad y protección a la propiedad intelectual. En la tabla 12 se observa que el país que cuenta con mejor protección de la propiedad es Chile, ya que en un rango de 1 a 7 alcanza la calificación de 5.3, teniendo mayor calificación que España por ejemplo, en este renglón, es Argentina la que alcanza menor calificación con 3.2, siendo el único país del grupo que se encuentra por debajo del promedio de América Latina que es de 4.0 y también por debajo de la calificación media que es de 3.5. Al hacer una revisión por lugares se halla que, en promedio en este indicador, la región aparece en el lugar 78, siendo Argentina la peor ubicada en el lugar 125 y el de mejor ubicación es Chile en el lugar 33.

En lo que respecta a la protección de la propiedad intelectual, la región alcanza un valor promedio de 3.8, siendo Argentina y Perú los países del grupo que esta por debajo de este promedio y con mejor calificación se encuentra Costa Rica con 4.5. El comportamiento de las diferentes formas de protección a la propiedad intelectual alcanza similares calificaciones, pero sin duda, donde existe menor control es en los derechos de autor, el Estado ha mostrado mayor preocupación, quizá por la presión internacional, hacia las formas de propiedad industrial, tanto en patentes como en registro de marcas. La protección del conocimiento a través de las patentes es un proceso que ha crecido como producto del comercio internacional y la expansión de las empresas transnacionales, sobre todo las farmacéuticas. Los derechos de autor logran una menor protección que la propiedad industrial en la región. En cuanto a lugares, en propiedad intelectual, la región se ubica en el lugar 72 en promedio con Argentina en el lugar 103 y Costa Rica en el 43.

La segunda se trata del comportamiento del gobierno y está integrado por diez indicadores; en este grupo se encuentran los indicadores de peor comportamiento como son el peso de las regulaciones gubernamentales, que en promedio alcanza el lugar 120 y la confianza en los políticos en el lugar 113.

Las calificaciones que otorga el WEF a cada indicador va de 1 a 7, por tanto, la media se encuentra en 3.5, considerando las calificaciones alcanzadas por cada país se encuentra que los únicos países que sobrepasan la media en su calificación son Chile y Costa Rica, con 4.08 y 3.54, respectivamente. El país con menor calificación en su gobierno es Argentina que apenas alcanza 2.43, pero muy cerca está Brasil con 2.44. Argentina tiene su más baja calificación en el despilfarro de los fondos gubernamentales con 1.5 y Brasil en la confianza en los políticos con apenas 1.3 de calificación.

Al revisar las calificaciones por indicadores, el que logra mayor nota es la transparencia en las políticas gubernamentales con un valor de 4, siendo Chile el que alcanza la nota más alta con 4.7. El indicador con menor calificación fue la confianza en los políticos que apenas logra una nota de 2.07, pero siete de los diez indicadores no alcanzan la calificación promedio de 3.5. El promedio general de los países en los diez indicadores logra una calificación de 2.98, puntuación muy abajo del promedio, lo que implica que en general los gobiernos de los países de América Latina presentan un bajo desempeño. Desde fines del siglo pasado, con el debilitamiento del consenso de Washington en la región, se dice que: “Sin el Estado el desarrollo sostenible es imposible; el Estado es central para el desarrollo económico y social, no como proveedor directo de crecimiento, sino como asociado, catalizador y facilitador” (Banco Mundial, 1997, :1 citado en Ayala, 2003: 108).

El tercer grupo de instituciones están referidas a seguridad y son cuatro indicadores, donde el que alcanza menor puntuación es el costo del crimen organizado en los negocios con 3.3 de calificación en promedio, lo cual es bueno que se mantenga bajo, pero la puntuación más baja la tuvo la confianza en la policía que fue para México y Perú, con 2.5 y 2.6, respectivamente. Colombia es el país menos seguro, con la calificación de 3. Considerando que la media de la calificación es 3.5, también estuvieron bajo ese nivel México y Perú con 3.1 y 3.2. En general, los países alcanzan una calificación promedio en seguridad de 3.9.

El cuarto grupo de indicadores se refiere a las empresas, en este renglón son las empresas chilenas las que alcanzan mayor calificación con 4.8. Las empresas argentinas tuvieron la calificación menor con 3.6. Cabe hacer notar

que si el promedio de la calificación es 3.5, todos los países alcanzaron notas superiores a ésta. Por indicadores, el único de ellos que no alcanzó el promedio fue el comportamiento ético de las empresas con 3.4 de calificación. En general, los países registraron una calificación de 4.3 en el comportamiento de sus empresas, que fue donde lograron más alta calificación, la más baja fue en el gobierno.

Una de las limitaciones para el desarrollo de una vida institucional en la región es la falta de confianza y por tanto de credibilidad en las instituciones. Pipitone (2017, 14), señala que en América Latina: “es mucho más fácil creer en las personas que en las instituciones. Es más sencillo creer en el señor presidente que en el Estado”.

Pero la debilidad de las instituciones es una cuestión histórica, Bates, Coatsworth y Williamson (2007), denominan las décadas perdidas de América Latina al periodo que va de 1820 a 1870 debido a los conflictos de postindependencia, esto porque no se crearon las instituciones que fueran capaces de estabilizar a los países por lo que se vivió en constante guerra interna, pero también amenazas del exterior. Esto lo confirman Moreno-Brid y Ross (2009), al señalar que en 1820, el ingreso per cápita de un mexicano representaba 60% del ingreso de un estadounidense y para 1870 bajó a 27.6%, el caso de Chile bajó de 55.2% a 52.8% y Brasil de 51.4% a 29.2%. El factor fundamental para este retraso fue la inestabilidad política, por ejemplo, de 1821, cuando se decreta la independencia a 1867, México tuvo 56 administraciones y en 55 años desde la independencia hasta el porfiriato, la presidencia cambió de manos 75 veces (Moreno-Brid y Ross, 2009: 31).

Acemoglu y Robinson (2013), formularon una lista de países de América por su nivel de desarrollo, en la cual aparecen en primer lugar Estados Unidos y Canadá; después un grupo conformado por Chile, Argentina, Brasil, México y Uruguay y quizá también Venezuela, en función de los precios del petróleo. Luego siguen Colombia, República Dominicana, Ecuador y Perú, al final de la lista, otro grupo más pobre, que incluye Bolivia, Guatemala y Paraguay, si se revisa cincuenta años atrás, el orden de la lista es el mismo, el cual también se observa 100 y hasta 150 años atrás. Los países de la región no han logrado ascender en los indicadores de desarrollo; pero, además, la estructura en los niveles de desarrollo permanece inalterada, aunque a veces sufre ligeras modificaciones.

Pipitone (2017), al referirse al proceso de industrialización por sustitución de importaciones, que se considera la época dorada de la industrialización latinoamericana, afirma que se congeló el mecanismo de destrucción

creadora que señalaba Schumpeter, esto es así porque el mercado se vio restringido mediante la imposición de altos aranceles a la importación de productos y el proteccionismo limitó el desarrollo tecnológico de las industrias, manteniendo procesos productivos cada vez de mayor obsolescencia comparados con la industria mundial. Mantener el aparato productivo resultaba cada vez más costoso para el Estado, costos que absorbió por la vía de préstamos y la emisión de dinero, lo cual elevó la deuda externa y la inflación a niveles inmanejables. En la instrumentación de este modelo de industrialización no se consideró la construcción de instituciones que sostuvieran el desarrollo a más largo plazo.

Los principales temas relacionados con el desarrollo que en la actualidad se discuten en América Latina, según Reyes y Sawyer (2016), se ubican en el análisis del modelo de sustitución de importaciones, sus fallas y su terminación; los efectos del consenso de Washington; las reformas macroeconómicas necesarias; las reformas estructurales; las políticas neoliberales y sus críticas, y el crecimiento frente a la desigualdad.

En el caso de las reformas estructurales basan su análisis en el trabajo de Lora (2012), quien construye un índice que pretende medir dichas reformas; este índice contiene cinco categorías política comercial, política financiera, política fiscal, privatizaciones y normatividad laboral. Una de las críticas es que este índice no es comprensivo, sin embargo, arroja información acerca de los cambios que han intentado los países de América Latina en la vía de mejorar sus condiciones para el desarrollo.

En la tabla 15 se observa que los siete países seleccionados han presentado una mejora en el índice de reforma estructural de 1985 a 2009.

Tabla 15
Índice de reforma estructural en América Latina, 1985-2009

País	1985	2000	2009	Cambio
Argentina	0.4	0.63	0.65	0.25
Brasil	0.30	0.57	0.66	0.36
Chile	0.54	0.73	0.80	0.26
Colombia	0.35	0.59	0.63	0.28
Costa Rica	0.38	0.56	0.56	0.18
México	0.35	0.52	0.53	0.18
Perú	0.28	0.64	0.69	0.41

Fuente: Lora (2012) citado por Reyes y Sawyer (2016: 287).

En la columna 5, donde aparece el cambio, se encuentra que países dichos manifiestan un avance, siendo Perú el que ofrece la mayor transformación, incluso entre los 17 países para los que se construyó el índice. Por otra parte, los países que menos transformaciones estructurales manifestaron fueron Costa Rica y México. A nivel general, en la región, el índice ha crecido pasando de 0.38 a 0.65

A pesar de todos estos cambios y reformas, la región sigue teniendo una serie de agendas pendientes, entre las cuales se puede ver la necesidad de lograr un incremento del ingreso per cápita, en este sentido, como se aprecia en la tabla 16, el país con mayor ingreso es Chile con 13576 dólares anuales, en cambio Colombia alcanza un ingreso de 5792.2 dólares anuales, lo que implica que un habitante de Chile tiene un ingreso superior en un 2.34%. Aquí es necesario agregar la desigualdad imperante en la región, pues existen países como Colombia que tiene un Índice de Gini igual a 0.57, pero quien ostenta el índice más bajo es Argentina 0.44, por tanto una mejor distribución del ingreso, pero de todas formas refleja alta desigualdad.

Tabla 16
Indicadores de desarrollo de los países de América Latina

Concepto	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	C. Rica	México	Perú
Ingreso per cápita	12,502.8		13,576.0	5,792.2	11,834.8	8,554.6	6,198.6
Desarrollo humano (lugar)	40	75	42	97	69	74	84
Esperanza de vida	76.3	74.5	81.7	74.0	79.4	76.8	74.6
Educación Media	9.8	7.7	9.8	7.3	8.4	8.5	9.0
Índice de Gini	0.44	0.55	0.52	0.57	0.51	0.47	0.48

Fuente: Ingreso per cápita en dólares de Estados Unidos fueron tomados de World Economic Forum *The Global Economic Report 2017-2018*, con datos de 2016.

Desarrollo Humano, esperanza de vida y escolaridad media fueron tomados de United Nations Development Programme (2014). *Human Development Reports*.

El índice de Gini fue tomado del Banco Mundial, 2012. Los datos son de 2010.

Una tarea para las economías de América Latina es la implementación de políticas que busquen elevar en el ingreso medio en la región, pues para 2013 el ingreso per cápita a nivel mundial era de 10610.2 dólares y la región apenas alcanzaba los 10 008 dólares.

En desarrollo humano, el país mejor ubicado es Argentina en el lugar 40 del ranking global; pero en cambio, Colombia aparece en el lugar 97 y Perú en el 84. En esperanza de vida, es Chile quien aparece en primer lugar con 81.7 años de vida; en general los siete países superan el promedio global de esperanza de vida que fue de 71.4 años en 2015. Aunque la Organización Mundial de la Salud (OMS), ofrece un promedio de 70 años para toda América Latina para ese mismo año.

Uno de los mayores problemas en la región sigue siendo bajo nivel de escolaridad, pues ningún país alcanza cubrir el nivel secundario de educación; Argentina y Chile son los de mayor escolaridad con 9.8 años, pero Colombia tiene 7.3.

Ante ello, Bértola y Ocampo (2012), apuntan las alternativas de desarrollo para la región en cuatro direcciones:

1. El manejo adecuado de la macroeconomía. Las políticas de atención a la inflación y el manejo de la política fiscal se deben consolidar. Buscar una mengua en los efectos posibles de las crisis globales atendiendo en forma adecuada el manejo del sector externo.
2. La constante búsqueda del crecimiento económico. En este logro se hace necesario el diseño de una política proactiva de apoyo a la innovación, la cual debe estar acompañada de medidas de mejoramiento a la educación, especialmente impulsar un conjunto de acciones en la búsqueda la calidad de la educación en toda la región, aumentar las habilidades y capacidades de la población para cambiar los patrones de producción en la región. Atender la formación y aplicación de capital humano.
3. Fortalecer las capacidades del Estado. La educación y el desarrollo tecnológico deben estar en el centro de la preocupación de los Estados latinoamericanos. Un problema central en AL es la construcción de instituciones eficientes ya que siempre ha estado en controversia la relación entre Estado y mercado, y contrario a lo que algunos opinan, las recientes crisis y los niveles de pobreza alcanzados son producto de la debilidad del Estado, donde el desempeño del Estado no ha actuado en la dirección de conseguir un desarrollo más acelerado para la región.
4. Retornar a la agenda de la equidad. En la historia económica de la región se observa una gran deuda con las clases sociales, estos rezagos

no pueden ser atendidos si no se impulsan una serie de cambios donde se combinen educación, incorporación del progreso tecnológico y mejoramiento de la producción que permita participar del mercado mundial.

5. Una consideración muy importante es atender los procesos de globalización de la economía mundial.

Desde principios de los años noventa del pasado siglo, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 1991), elaboró una agenda que denominó “Transformación productiva con equidad”, pero sus postulados siguen siendo válidos:

- 1) Coordinar un esfuerzo interno imprescindible, indelegable e imposterizable para el desarrollo de los países.
- 2) Promover la competitividad y la equidad en un contexto de sustentabilidad ambiental.
- 3) Fomentar la formación de recursos humanos y suscitar la difusión del progreso técnico.
- 4) Lograr la readecuación del Estado a las necesidades de la sociedad.
- 5) Obtener el apoyo externo para viabilizar la transformación productiva con equidad.

Para los objetivos del presente trabajo, la recomendación es revisar el comportamiento de las diferentes instituciones, sobre todo las encargadas de brindar seguridad a la sociedad y construir un marco seguro para la realización de las actividades económicas.

CONCLUSIONES

El presente documento muestra que el comportamiento de las instituciones en América Latina no representa un pilar que mejora la competitividad general de la región. Las instituciones, según el WEF, es el primer pilar que impulsa la competitividad y forma parte de los cuatro pilares básicos, donde, además se ubican: la infraestructura, la estabilidad macroeconómica y la salud y educación básica.

Aunque en América Latina se han impulsado, desde los años cuarenta del siglo pasado, una serie de políticas económicas auspiciadas desde la CEPAL, que han llevado a una transformación estructural, estas políticas no han logrado construir las instituciones que garanticen un desarrollo sostenible en el largo plazo, que mejoren los niveles de ingreso de la población,

así como la distribución del mismo, que permitan el logro de mayores niveles educativos y disponer de un capital humano más productivo, al igual que sí como una sociedad donde impere la justicia y la seguridad.

Las instituciones que mayor debilidad han mostrado son las relacionadas con la confianza en quienes lideran las actividades políticas y quienes manejan los fondos públicos de los países. Otra debilidad son las cuestiones relacionadas con la seguridad de la sociedad. En general, es débil la creencia que tiene la sociedad en la efectividad del gobierno en todos sus niveles.

Las diferentes reformas impulsadas en la región mantienen pendiente el expediente de impulsar instituciones sólidas que promuevan un proceso de desarrollo sostenible en los diferentes países que integran la región latinoamericana.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2013). *Por qué fracasan los países*. México: Crítica.
- Ayala Espino, José (2003). *Instituciones para mejorar el desarrollo. Un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Banco Mundial (1997). *World Development Report 1997. The State in Changing World*. Washington: Banco Mundial.
- (2012). *El Banco Mundial. Datos*. Consultado en Octubre de 2014, de <http://datos.bancomundial.org/pais/mexico>.
- Bates, Robert H., Coatsworth, John H. y Williamson, Jeffrey G. (2007). Lost Decades: Post Independence Performance in Latin America and Africa. *The Journal of Economic History*, 67 (4) 917-943.
- Bértola, Luis y Ocampo, José Antonio (2012). *The Economic Development of Latin America Since Independence*. Oxford UK: Oxford University Press
- Bulmer-Thomas, Victor (2014). *The Economic History of Latin America since Independence* 3a. ed. New York: Cambridge University Press.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1991). *Economía y crecimiento: Eje de la transformación productiva con equidad*. Documento LC/R.1102, 15 de noviembre de 1991.
- Cho, Dong-Sung y Moon, Hwy-Chang (2013). *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of competitiveness theory*. New Jersey: World Scientific.

- Fajnzylber, Fernando (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Mexico: Editorial Nueva Imagen.
- List, Friedrich (1856). *National System of Political Economy*. Philadelphia: J. B. Lippincott.
- Lora, Eduardo (2012). *Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo*. Banco Interamericano de Desarrollo. Documento de trabajo del BID # IDB-WP-346.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Ross, Jaime (2009). *Development and Growth in the Mexican Economy*. Oxford MA: Oxford University Press.
- North, Douglas (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- North, Douglas (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pipitone, Ugo (2017). *Un eterno comienzo. La trampa circular del desarrollo mexicano*. México: Taurus-CIDE.
- Porter, Michael (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Editorial Vergara.
- Sala-i-Martin, Xavier, Baller, Silja, Crotti, Roberto, Di Battista, Attilio, (2016). Competitiveness Agendas to Reignite Growth: Findings from the Global Competitiveness Index. En *The Global Competitiveness Report 2016-2017*. Geneva: World Economic Forum.
- Reyes, Javier A. y Sawyer, W. Charles (2016). *Latin America Economic Development*, 2da. ed. London and New York: Routledge.
- Selwyn, Benjamin (2014). *The Global Development Crisis*. Cambridge UK: Polity Press.

CAPÍTULO XI

LA SEGURIDAD E INTEGRACIÓN ENERGÉTICA EN NORTEAMÉRICA: EL CASO DE LOS HIDROCARBUROS EN MÉXICO

Jorge Antonio Mejía Rodríguez

INTRODUCCIÓN

Como todos sabemos, el objetivo de toda política energética de cualquier país debe orientarse a garantizar la seguridad de abastecimiento de forma continua y suficiente, tanto de los hidrocarburos-gasolinas, diesel, gas natural, turbosina, etc. como del suministro eléctrico con oportunidad, calidad y a precios competitivos.

Sin embargo, para el caso de México, pareciera que este propósito ha quedado en entredicho en el último lustro, dadas las bajas sensibles experimentadas recientemente en la producción petrolera, del gas natural y de los combustibles automotrices. Si bien, lo observable es que dichas bajas en la producción han sido provocadas por los cuellos de botella sectoriales originados por la falta de inversión durante las últimas décadas. Al respecto, habría que destacar precisamente que uno de los principales retos de la reforma energética emprendida a partir del año 2013 en nuestro país, está dirigido a expandir la infraestructura en esa materia, para incrementar la producción de petróleo y sus derivados, así como también, amentar la generación de electricidad por medio de dos vías: la política de reconfiguración (estrechez), de las ahora denominadas empresas productivas del Estado: Petróleos Mexicanos (Pemex) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y, la apertura a ultranza al capital privado nacional y extranjero en el sector.

En lo que respecta al petróleo, sobresale el descenso que ha experimentado la producción nacional desde 2005, a raíz de la baja sensible de los grandes pozos petroleros (Cantarell), tanto en aguas someras, como en

aquellos localizados en tierra, aunado a la falta de inversión en los trabajos de exploración y explotación. En el caso del gas natural, no obstante que éste “es el combustible del momento y, probablemente lo continuará siendo durante la mayor parte del siglo. En nuestro país, al igual que el petróleo, en las últimas tres décadas, se dejó de invertir en infraestructura para la extracción, producción y distribución del mismo. Mientras que en los combustibles automotrices como las gasolinas, el diesel y la turbosina, el panorama es similar a los dos anteriores, es decir, tampoco se invirtió en ampliar la producción de combustibles en el lapso referido, a tal grado que aún contamos con las seis refinerías construidas en el país hasta mediados de los años setenta.

Lo anterior, nos obliga a plantearnos: ¿Cuál es el concepto de seguridad energética que soporta la integración del sector en Norteamérica? ¿La geopolítica energética de los Estados Unidos influye en las políticas energéticas de México y Canadá? ¿La integración energética de la región norteamericana implica garantizar la seguridad de suministro de los hidrocarburos en México? ¿Es correcto que el Estado deje la seguridad energética al albedrío de las fuerzas del mercado internacional? El presente trabajo tiene como propósito reflexionar en torno a dichas interrogantes, a la luz de los referentes teóricos y empíricos de la experiencia internacional reciente en la materia, a efecto de encontrar opciones y/o alternativas frente al incremento de la dependencia energética de nuestro país, caracterizada por la creciente importación de petrolíferos sobre todo, desde de los Estados Unidos.

Asimismo, el objetivo primordial reside en dilucidar si las alternativas en marcha suponen la única opción disponible en ese sentido hasta el momento. Por lo que, implícitamente sobresale el hecho de que en la política sectorial nacional se privilegia la opción importadora, por encima del aumento de la producción interna de hidrocarburos, lo cual, necesariamente, incrementa de forma alarmante la dependencia energética de nuestro país. Ante esta situación, es importante señalar que el panorama podría cambiar en el corto plazo, ante el cambio del gobierno federal a partir del 1° de diciembre de 2018.

Cabe señalar que la metodología utilizada en el presente trabajo se basó en hacer una revisión bibliográfica, hemerográfica, cualitativa y cuantitativa, respecto al objeto de estudio, a partir de algunos enfoques teóricos de los conceptos de seguridad e integración energética. Así como explorar las implicaciones que tiene la noción de la integración energética de los Estados Unidos, sobre la seguridad de suministro de los petrolíferos en México.

La estructura del trabajo se compone de cinco partes, sin contar esta parte introductoria, la primera referida a la revisión teórica de la seguridad

e integración económica y energética; una segunda parte sobre las implicaciones de la integración energética de los Estados Unidos y la seguridad de suministro en México. Mientras que de la tercera a la quinta parte, se aborda el análisis de la producción y comercio exterior recientes del petróleo, el gas natural y los combustibles automotrices en México; con el fin de dimensionar la situación actual en dichos entornos y sus escenarios prospectivos. Y, finalmente se arriba a las conclusiones preliminares.

LOS CONCEPTOS DE LA SEGURIDAD DE SUMINISTRO, INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y ENERGÉTICA

La seguridad de suministro

Menéndez P. F. y Feijoo, L.A. sostienen que a nivel global, “la seguridad de suministro fue la condicionante básica de las estrategias energéticas de la mayoría de los países hasta finales del siglo XX”. Dichos autores sostienen que “los estados eran fuertes y el tema energético preocupaba, después de dos guerras mundiales y la crisis del petróleo de los años setenta, por ende, se buscaba garantizar el sistema energético, con la intervención de los gobiernos como base del crecimiento económico y del desarrollo social” (Menéndez, y Feijoo, 2005: 110).

En el actual escenario internacional, donde lo que impera es la globalización, los países no sólo deberán velar por su seguridad nacional, si no por su seguridad energética también. La seguridad energética definida como la capacidad de un país para asegurar su abastecimiento energético “mediante la diversidad del suministro, así como la diversidad de los combustibles que se consumen (Ebel, 2004), se ha convertido en un tema fundamental en el actual modelo urbano agro-industrial de los países y ciudades. Por esta razón, la seguridad nacional y la seguridad energética pasarán a ser los objetivos principales de política exterior de algunos países como los EUA y China (Arteta *et al.*, 2007: 5-6).

De igual forma, los dos primeros autores resumen que en la liberalización del sector energético predomina la idea de que el suministro energético está garantizado por las fuerzas del mercado y el desarrollo tecnológico habido en la segunda mitad del siglo XX. Sin embargo, ambos agregan que hoy los conflictos internacionales, y el comportamiento de las empresas introducen dudas al respecto. Por esta razón, lo que está inmerso siempre en la mente de los gestores de los sistemas energéticos nacionales, es el costo económico

del conjunto y el costo final de la energía. No obstante, con la liberalización de los mercados energéticos, la competencia se incrementa y la “dirección por objetivos” muchas veces se nubla y no se mira el ciclo energético completo. En efecto, “los Estados, al menos una parte de ellos, pierden fuerza ante las grandes empresas, ante el libre comercio y el imperio del mercado. Por ende, la seguridad de suministro y los problemas ambientales pueden pasar a segundo término, en especial en los países medios y pequeños con una estructura estatal y una capacidad de planificación débiles” (Menéndez y Feijoo, 2005: 111).

Por lo anterior, ante este escenario global de debilitamiento de la planificación estatal nacional que garantice la seguridad de suministro y, por ende, la propia competitividad de costos de las empresas públicas, el panorama podría tornarse más complicado en los ámbitos regionales y urbanos, al grado de arribar a situaciones de insuficiencia, déficit y obsolescencia de las redes de suministro de hidrocarburos, como es el caso de lo ocurrido recientemente en nuestro país. A raíz de la apertura en México a los capitales privados internacionales y nacionales, la pregunta es si las empresas energéticas productoras y distribuidoras de hidrocarburos privados, tendrían la capacidad suficiente para garantizar la seguridad del suministro regional y local de los energéticos. Por ende, ante un escenario de inseguridad del abastecimiento a esa escala nacional, los gobiernos sub-nacionales ya deberían estar aplicando en este momento medidas en contrasentido e incluir estrategias y mecanismos en sus planes estatales de desarrollo, que garanticen el suministro energético regional y urbano.

Por lo tanto, una propuesta concreta es que los gobiernos regionales deben dejar ya de ser espectadores, en materia de seguridad de suministro, y pasar a ser actores dinámicos estratégicos para impulsar acciones que estimulen inversiones públicas y privadas, que permitan avanzar en ese sentido, así como hacia la sustentabilidad energética regional.

En tal sentido, De Quinto sostiene que la seguridad energética constituye en la actualidad uno de los temas centrales mundiales que afectan de forma espacial a las economías y la política de seguridad de los Estados. Como es sabido, una constante del entorno internacional es el cambio incesante, de ahí que los pronósticos de los precios del petróleo y gas natural siempre son inciertos. A esto, habría que sumar otro factor fundamental, ya que ante el incremento del aumento de la producción y consumo de petrolíferos, se origina el aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero, sobre todo en aquellos entornos en donde se producen (complejos petroquímicos y refinerías) y demandan (regiones y ciudades), dichos combustibles petrolíferos.

Por lo que, “encontrar el equilibrio entre la seguridad de suministro, el impacto ambiental y los precios competitivos, es la clave de la política energética futura que entronca con otros objetivos como la solidez de las empresas nacionales o la coherencia con otras políticas “sectoriales” (De Quinto, 2007: 185-187). Lo anterior, puede asimilarse mejor, en la figura 15.

Figura 15
Componentes del desarrollo sustentable



Fuente: Elaboración propia con base en De Quinto, (2007).

Por otra parte, de acuerdo con G. Escribano la Seguridad Energética (SE) es un concepto elusivo (vago, poco operativo), en donde predomina la visión de corto plazo, a expensas de otra de largo plazo, basada en la reducción de la vulnerabilidad y aumentar las interconexiones de las redes energéticas. Dicho autor destaca que “la seguridad energética es un concepto multidimensional” y el concepto similar con el que se equipara es el de “Seguridad de Abastecimiento”, con un contenido básicamente geopolítico.

Por ende, dicho autor sostiene que la definición más extendida es aquella referida a la “disponibilidad de una oferta adecuada de energía a precios asumibles” (AEI, 2001). Aunque ésta es poco operativa y que abarca dos términos:

- 1) Cantidad de hidrocarburos suministrados a un precio determinado.
- 2) Concepto psicológico de seguridad basado en la percepción, por lo tanto, de carácter subjetivo.

Escribano destaca que mientras que otras dimensiones de la seguridad energética se refieren a la seguridad de las instalaciones, la seguridad am-

biental, la seguridad social y la seguridad en función de la eficiencia de los mercados. Incluso dice, seguridad energética es una externalidad, ya que el beneficio de la misma, es superior al privado, lo que significa una necesaria intervención del Estado para proveer la cantidad óptima. Por ende, su consecución como objetivo, depende de la situación geopolítica del contexto internacional a largo plazo, y de la evolución de los mercados energéticos.

Ahora bien, en cuanto a los escenarios internacionales para garantizar la seguridad energética, Escribano destaca que predominan dos visiones, la de “Mercados e Instituciones” y la de “Imperios y Regiones”. Subraya que un estudio reciente del organismo transnacional Shell Global Scenarios, refiere que existen tres tipos de escenarios para garantizar la seguridad energética:

- a) El escenario global de baja confianza, cuyos mecanismos son la diversificación de la oferta, promover fuentes propias y fortalecer políticas energéticas de oferta, mediante el énfasis en ampliar los recursos propios y la interconexión de redes.
- b) El escenario de puertas abiertas (con relación a la apertura de la inversión externa).
- c) El escenario banderas, con énfasis en cuestiones nacionalistas (Escribano, 2006: 3-12).

Por lo anterior, cabe indicar que para el caso mexicano, para garantizar la seguridad energética se está aplicando el escenario del inciso a), es decir, el esquema global de baja confianza, en donde se está optando por la diversificación de las fuentes de la oferta de energéticos, aunque hay que destacarlo, durante las últimas tres administraciones federales en nuestro país, dos panistas y una priista, no se ha promovido los incrementos de las fuentes propias de producción; en virtud de que, en cuanto a petróleo, gas natural y combustibles automotrices, se han privilegiado las inversiones en infraestructura de redes de ductos y desarrollar la interconexión con los Estados Unidos por encima de fortalecer la producción interna de petrolíferos.

Por otra parte, para T. Alarco la seguridad de suministro “debe ser entendida no sólo en términos de defensa y soberanía militar, sino también en el aspecto económico, para luego confluir en que una política de seguridad energética...debe jalonar espacios jurídicos, operacionales, institucionales e interdependientes, para garantizar el abastecimiento energético requerido en la continuidad del desarrollo económico y social... A este logro se llega bajo el aseguramiento de la eficiencia en el suministro del recurso energético, la eficacia en su distribución, la protección del medio ambiente y las tareas que privilegien la sustentabilidad y la elaboración de marcos regulatorios adecua-

dos para fortalecer el objetivo de equidad social” (Alarco Tosoni, 2006: 117).

Así mismo, lo trascendente y “el significado de una seguridad energética...(debiera centrarse), inevitablemente a las fuentes renovables de energía, pues si se toma como referente que éstas se basan en los flujos y ciclos naturales del planeta, esa capacidad de regeneración es la que caracteriza la sostenibilidad en el tiempo...” (Gómez-Patiño, 2010: 207-208).

Por lo tanto, la búsqueda de la consecución de la seguridad energética debe girar en torno a fomentar incansablemente el cambio tecnológico ambiental, para generar estándares de competitividad (bajos costos) y opciones accesibles de energías renovables en los ámbitos urbanos y regionales de los países latinoamericanos.

En cuanto a política sectorial, es preciso mencionar que en México, la Estrategia Nacional de Energía (ENE) 2013-2027, refiere que la seguridad energética, implícita en la política sectorial nacional, consiste en procurar e incrementar la producción doméstica— de petrolíferos—, insistir en el ahorro y uso eficiente de la energía, incluso promover activamente las energías renovables y otras alternas, sobre todo, procurar garantizar la disponibilidad de los recursos energéticos en los cuales somos deficitarios y dependientes de otros países —gasolina y gas natural— a precios “razonables y estables” en el mediano y largo plazo.

En los hechos reales, el problema estriba en que el grueso de los recursos financieros en los últimos lustros en México, se ha estado canalizando a la extensión de los recursos fósiles, lo cual, es incompatible con lo descrito en la ENE 2013-2027.

Cabe aclarar que, la seguridad de suministro también podría implicar, de acuerdo con Menéndez Pérez y Feijoo, como país superavitario de crudo, en acotar o reducir los niveles de extracción-exportación de petróleo con el objetivo de garantizar mayores niveles de reservas/producción que permitan satisfacer la demanda interna y de esta forma, minimizar los riesgos para el país en el largo plazo. Aunque es pertinente aclarar que este aspecto sólo es válido para los países que cuentan con recursos energéticos basados en los combustibles fósiles.

Finalmente, como puede notarse, en la revisión del concepto sobre los abordajes de la seguridad energética predominan las concepciones macroeconómicas multidimensionales, en donde se desdeña la noción descentralizada el suministro energético de las regiones y ciudades. Dimensión y/o entorno final en donde se concreta su consumo.

La Integración económica

Antes de referirnos a la integración energética es preciso tener claro el concepto de integración económica, en donde cabe hacer notar la analogía de éste término con la similitud del concepto de sistema; Angarita Calle nos precisa que “es la unión de las partes de un todo, que por separado no son eficaces, o al menos muy poco, en relación con lo que podrían ser en cuanto componentes, elementos, momentos o constituyentes de algo superior, que es la suma o agregado dinámico, no estático ni aritmético, resultando un efecto superior, en escala geométrica, al ser medido o cuantificado en el resultado”.

La integración como concepto complejo y comprensivo de lo económico no puede entenderse sin un contexto más general. Es así, que lo económico debe subsumir los procesos de producción, *stricto sensu*, de distribución, intercambio mercantil o circulación, lo que ha devenido el concepto más trajinado de la ciencia económica en sus distintas versiones y tendencias como mercado o mercados... y finalmente el consumo, tanto productivo, esto es, de bienes de producción, como el improductivo, o de bienes de consumo.

Por tanto, “lo económico incluye entre otros momentos o elementos, la exploración, extracción, explotación, producción, intercambio, circulación, comercialización, distribución, arbitraje, especulación, consumo, exportación, importación, etc., de mercancías, *id est*, bienes y servicios de una nación, grupo de naciones, región, continente o el mundo”. Es allí donde podemos entonces comprender el concepto de la integración: cuando la unión de distintas partes del todo constituyen la totalidad, en tanto no sólo lo económico sino también considerando las demás esferas de la vida de las naciones y los pueblos. En la medida en que los agentes económicos lleven a mayores niveles su integración con los pares correspondientes, a nivel local, regional, nacional, binacional o multinacional, mejores serán entonces los resultados económicos (Angarita 2016: 25-26).

La integración energética

El tema de la integración económica debe, entonces, auscultar una serie de problemáticas complejas, como las formas de mejorar la interrelación productiva, y por tanto, en este ámbito cabe necesariamente la integración energética. Como sabemos, la energía es crucial para comprender el proceso productivo. La energía es imprescindible, *condition sine qua non*, para que se dé la producción; pero no sólo ésta sino también el consumo, la extracción, transformación, distribución, el intercambio o comercialización (en los

mercados específicos), comercio exterior (importaciones y exportaciones), y demás actividades económicas (Angarita 2016: 26).

Por otro lado, cabe señalar que de acuerdo con este mismo autor, son muchos y variados los propósitos u objetivos esperados resultantes de un proceso de integración, *grosso modo* o en relación con lo energético propiamente. Entre ellos, los siguientes que suponemos determinantes:

- Optimizar la producción, elevando la tasa de productividad y por ende reduciendo tiempos de producción, aumentando el volumen y quantum de productos producidos por unidad de tiempo, y reduciendo los costos y los insumos consumidos o utilizados en el proceso.
- Generar mayor competencia, de tal modo que el aumento o el mejoramiento de la tasa de productividad de quienes sean más eficientes en la industria dada, conducirá a que la competencia premie a quienes sean más fuertes y eficaces.

Además de lo anterior, la competitividad basada en la productividad se fundamenta en los sistemas de trabajo, las formas cada vez mejores de organización empresarial, la capacidad instalada de capital y su potencia productiva, así como en la incorporación al proceso de producción de las tecnologías de punta y de todos los avances en ciencia y tecnología aplicadas a los procesos productivos.

El optimizar los procesos y generar mayores niveles de competitividad, así como procurar mayores y más especializados competidores, conlleva el producir con menores costos, a menores precios de venta final para el consumidor, mejores calidades en el servicio y mayor nivel de satisfacción y bienestar social. De tal modo que la oferta se expresará en mayor cantidad, calidad y satisfacción general, lo que redundará en crecimiento económico y mejoramiento social. La eficacia se medirá de acuerdo con el logro del objetivo, en cuanto a cantidad y calidad del servicio prestado en relación con la cantidad y calidad exigidas o requeridas por las otras partes del todo. Es la ley de la dialéctica, en cuanto todos los momentos o elementos que constituyen la unidad o el todo, están puestos con ella o él, en unidad inseparable, determinándolos y siendo determinados (Angarita, 2016: 26-27).

Otro factor importante es incentivar la inversión y generar nuevas oportunidades de negocios, es un propósito inseparable de un proceso de integración como el energético. Los agentes económicos involucrados se suman al esfuerzo pensando en aspectos fundamentales del negocio como capacidad instalada, técnica-tecnológica, económica, financiera, jurídica, presupuestal, de personal, logística, entre otras; de tal modo, que los niveles de inversión

son tan altos para realizar proyectos multinacionales (binacionales incluidos) que las expectativas de ingresos, facturación, utilidades y dividendos deben ser consistentes y coherentes con la industria del sector.

Asimismo, para el caso de la integración actual en el que la globalización es preponderante, tendremos la necesidad de conformar una teoría propia que combine elementos de la teoría de la dependencia con elementos de la teoría neofuncionalista que postula: “los lazos económicos requieren coordinación política para operar efectivamente” y según Nye, “se deben tener en cuenta cuatro condiciones fundamentales para un proceso de integración: simetría o compatibilidad económica; valor de la complementariedad de la élite; capacidad de los estados miembros de adaptarse y responder y ser pluralista” (en Pereda, 2010: 55), (Angarita, 2016: 31).

Finalmente, es esencial buscar consolidar la seguridad y confiabilidad en el suministro de energía y en el mejoramiento del acceso al consumo, tanto doméstico o residencial como industrial o empresarial, así como a la energía eléctrica de calles, carreteras, parques, plazas y demás sitios públicos. Hay multiplicidad de retos de este tipo que deben afrontarse y elevarse a rango de necesidad vital de las comunidades y sus agentes económicos y sociales, tanto en lo público como en lo privado (Angarita, 2016: 27).

LA INTEGRACIÓN ENERGÉTICA NORTEAMERICANA COMO IMPULSO DE LA SEGURIDAD ENERGÉTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS

Cabe mencionar que Angarita C. destaca que entre los principios fundamentales de la ortodoxia económica para garantizar el intercambio energético, están los siguientes: libre tránsito, la no discriminación, estabilidad contractual y seguridad jurídica, libertad de acceso, de manera regulada, a la capacidad remanente, regularidad y continuidad en el suministro. Además, deben tenerse en consideración permanentemente los llamados principios tarifarios, en particular los relacionados con el cálculo de las tarifas diferenciales para hogares e industrias, así como para bienes públicos o de naturaleza social o comunitaria, que ameritan un tratamiento especial y al que deberían aplicarse exenciones y liberalizaciones mayormente reguladas.

De igual forma, los aspectos arancelarios y las autorizaciones de exportación e importación de suministros de energía, así como mecanismos para garantizar y posibilitar operaciones de sustitución o triangulación que regulen una competencia y complementariedad entre los agentes de la cadena de producción de valor, son objeto de análisis indispensable para el

diseño y la ejecución de políticas públicas no sólo al interior de las naciones propiamente, sino en especial en cuanto se den los procesos de integración en el área de energía eléctrica (Angarita, 2016: 27-28).

Por su parte, en lo que corresponde a la integración petrolera en América del Norte (esta) enfrenta el caso de una región asimétrica en términos políticos, económicos y militares, en donde, al ser Estados Unidos el país de mayores necesidades energéticas que las de sus dos vecinos geográficos, busca que estos últimos cooperen, a fin de garantizarle energéticos abundantes y continuos. El suministro seguro de petróleo respalda la competitividad de Estados Unidos, y con ello su poderío a nivel internacional. En este esquema, México y Canadá se amoldan a las demandas y requerimientos de Estados Unidos, lo cual hace que sus objetivos de seguridad energética no se diseñen únicamente con base en sus prioridades y necesidades internas (Vargas S. 2014: 12).

Como es de suponerse, el papel hegemónico de los Estados Unidos como potencia económica mundial impone requerimientos geopolíticos orientados a solventar sus requerimientos energéticos estratégicos, razón por la cual, necesariamente, tanto México como Canadá, asumen el papel de suministradores primordiales a dichos intereses, lo que, se traduce sobre todo, en dotarle de petróleo y gas natural a dicho país, en mayor proporción, respecto a otros energéticos.

Sin embargo, dadas las limitaciones obvias que supone la integración energética regional norteamericana para nuestro país, Martínez Becerra, C.; refiriéndose a la integración energética de Suramérica, sostiene que para cada país es necesario negociar para alcanzar un “proceso de integración energética...en un factor que irradie las diferentes experiencias integradoras subregionales de carácter bilateral y multilateral. Deben utilizarse desde mecanismos de interconexión para comercializar excedentes, hasta grandes megaproyectos que sirven a la generación y a la comercialización de energía de manera compartida”. Lo que en efecto ha venido ocurriendo en Norteamérica, no obstante, este mismo autor plantea que en toda integración energética deben prevalecer aspectos que deben implicar:

1. Ser viable desde el punto de vista político, técnico y social con la incorporación plena de la matriz energética, en especial petróleo, gas, hidroelectricidad, carbón, tecnología nuclear, tecnología del alcohol de caña y otras fuentes alternativas renovables.
2. Debe responder no sólo a la insolvencia energética de los países desarrollados y a las ganancias extraordinarias de las corporaciones transna-

- cionales, sino a los requerimientos del desarrollo integral de la región.
3. Debe impulsar tecnologías limpias... en términos de los países desarrollados, en el marco de los principios de la Convención de Cambio Climático de Naciones Unidas.
 4. El acceso a la energía debe asumirse como un derecho, y en términos reales, la energía se convierta en apalancamiento del proceso integrador general.
 5. Debe impulsarse una política explícita de apoyo a la transformación de la economía de renta en economía productiva, con la debida vigilancia sobre la conducta del capital financiero para hacer sostenible este propósito de desarrollo.
 6. La integración debe incorporar como horizonte el largo plazo y como objetivo el desarrollo integral. En estas condiciones, la integración comercial fortalece la integración productiva. Se trata sobre la base de la soberanía energética de profundizar la democracia real y consolidar la defensa regional.
 7. Finalmente, es necesario superar la idea de que la exportación de materias primas es la fuente y razón de ser de la política energética y del vínculo de la economía nacional a la economía regional e internacional. Se requiere incorporar la industrialización del sector energético como una estrategia que fortalece la generación de riqueza nacional y regional (Martínez Becerra, 2009: 40).

Tales componentes se convierten, por tanto, en retos por cumplir para México y Canadá, en su proceso de negociación de integración energética con respecto a los Estados Unidos.

El Oleoducto Keystone XL

El polémico proyecto del oleoducto Keystone XL se inició en 2008 y a raíz de las protestas surgidas en varios estados de los Estados Unidos por donde se tenía proyectado construirlo, se había suspendido indefinidamente, este caso es el mejor para ilustrar el avance en la práctica de la integración energética norteamericana, ya que se trata del símbolo de la pugna ecologista y política en Estados Unidos en la última década, el cual recientemente libró el último gran escollo para su construcción. Una comisión de Nebraska autorizó el proyecto energético, por valor de \$8.000 mdd, pero impuso una ruta alternativa a la propuesta por la empresa TransCanada, lo que la obliga a llegar a nuevos y complicados acuerdos de expropiación de tierras.

El oleoducto, con una extensión de 1.700 kilómetros, transportaría 830 mil barriles de crudo al día y conectaría la región canadiense de Alberta con Nebraska. Cruzaría Dakota del Norte, epicentro del boom de la producción energética que vive EUA en los últimos años gracias a la proliferación del fracking, la técnica de extracción de fracturación hidráulica del subsuelo. Desde Nebraska, la infraestructura se uniría a la red de oleoductos que llegan hasta las refinerías del Golfo de México.

La suerte del Keystone XL dio un giro de 180 grados con la llegada en enero del republicano Donald Trump a la Casa Blanca. El presidente Trump autorizó en marzo de 2017 la construcción del oleoducto revirtiendo la decisión de su predecesor, el demócrata Barack Obama, que en 2015, tras seis años de deliberaciones, denegó el permiso bajo el argumento de que iba en contra de la lucha contra el cambio climático y la reducción de la dependencia de los combustibles fósiles.

El presidente norteamericano D. Trump justificó su aprobación por los supuestos beneficios económicos del proyecto y en el objetivo de lograr la “independencia energética” del país. El presidente ha sacado a EUA del Acuerdo de París contra el cambio climático y apoya el resurgir de la industria del carbón. Los defensores del Keystone XL –incluido el gobernador republicano de Nebraska, el gobierno progresista de Canadá y grupos sindicales y empresariales– alegan que creará numerosos puestos de trabajo y que es una alternativa más segura al transporte de crudo por carretera y tren, que se ha disparado en los últimos años.

Por su parte, los detractores del proyecto –grupos políticos de izquierdas, ambientalistas y organizaciones tribales de americanos nativos– advierten del impacto medioambiental de la construcción y de un posible accidente, y minimizan los beneficios económicos. Por ejemplo, a principios de noviembre de 2017, un oleoducto gestionado por TransCanada, la empresa detrás del Keystone XL, vertió 794 000 litros de crudo en Dakota del Sur, situado al norte de Nebraska.

La decisión sobre la autorización del Keystone XL la tomó la Comisión de Servicio Público de Nebraska, una organización con cuatro miembros republicanos y un demócrata que regula las principales infraestructuras energéticas y de telecomunicación del Estado. La aprobación llegó tras un ajustado voto: tres a favor y dos en contra. La comisión impuso que el trazado del oleoducto esquivase un área de protección ambiental. La empresa había esgrimido en el pasado que una ruta alternativa no sería ejecutable.

Cabe aclarar que el fallo de la comisión se puede recurrir en tribunales de apelaciones. Y la autorización final no garantiza que decaiga el rechazo

al oleoducto. Los grupos de oposición han amenazado con tratar de impedir las obras de construcción, como hizo el año pasado una tribu sioux en el caso de un oleoducto en Dakota del Norte. La presión de las protestas propició que el gobierno de Obama desautorizara el proyecto Dakota Access, en diciembre de 2016, tras revelarse que no se habían consultado adecuadamente a los propietarios de tierras. Sin embargo, la Administración de Trump lo volvió a aprobar en sus primeras semanas en la Casa Blanca (Faus, *El País*, 20/11/17).

Figura 16



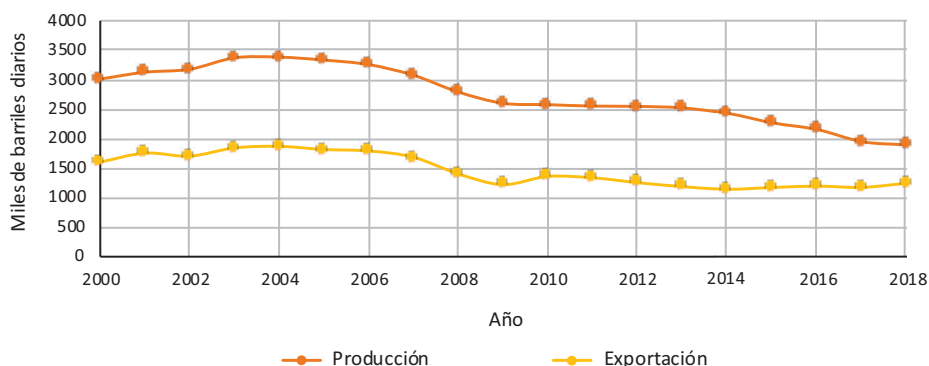
Fuente: Faus Joan. *El País-Internacional* Washington, 20/11/17.

Producción y exportación recientes de petróleo en México hacia Norteamérica

Si nos remitimos al último componente relacionado con el punto anterior, es decir, el de “la necesidad de superar la idea de que la exportación de materias primas es la fuente y razón de ser de la política energética y del vínculo de la economía nacional a la economía regional e internacional. Y de la urgencia de incorporar la industrialización del sector energético (refinerías y petroquímica), como una estrategia que fortalece la generación de riqueza nacional y regional”, tal y como la sostiene Becerra, (2009), entonces el horizonte para México debe estar trazado en ese sentido para los próximos años.

Lo anterior, en virtud de que como sabemos, México ha seguido el modelo primario exportador al pie de la letra desde el siglo pasado, específicamente en cuanto a la producción y exportación de petróleo; tal y como lo indican las estadísticas oficiales en ese sentido, esto puede observarse en la figura 17, en donde podemos constatar que durante los años más recientes, nuestro país denota un marcado descenso tanto en la producción como en la exportación petrolera, preferentemente hacia los Estados Unidos.

Figura 17
México: Volumen total de producción y exportación de petróleo

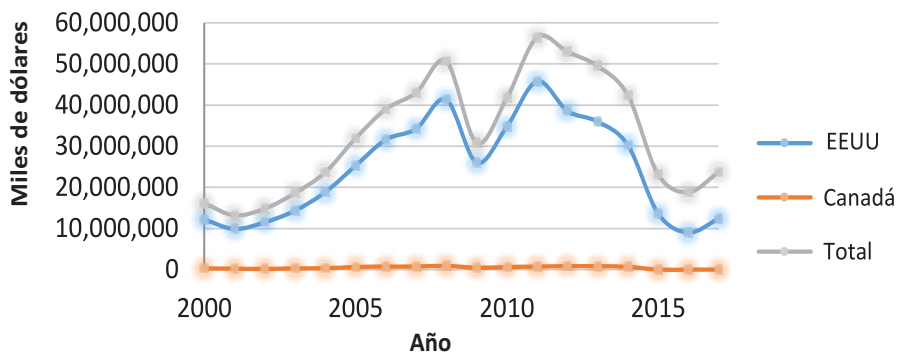


Fuente: Sistema de información energética (Sener) y Pemex.

Por otra parte, en cuanto al valor total de las exportaciones petroleras de nuestro país y hacia Estados Unidos, la información oficial disponible (figura 18), muestra que el año 2011 fue el mejor al captar casi \$56,500 mil millones de dólares (mmdd), mientras que el año más crítico en ese orden, fue 2016 al captarse por esa vía sólo \$18,825 mmdd; lo anterior, puede explicarse por la baja sensible de los precios internacionales del barril del crudo, para el caso del barril maya éste registró un promedio anual ese año de \$36.39 dólares por barril (dpb), mientras que la producción registró su baja más sensible el año 2017, al alcanzar 1'948 millones de barriles diarios en promedio (mbdp) frente a los 3'383 mbdp de 2004.

Como puede notarse, es tal la comprobación del hecho de la vinculación entre la garantía del suministro petrolero mexicano hacia los Estados Unidos, que los flujos tanto del volumen de lo producido, lo exportado y el valor de exportaciones, de dicho rubro, son uniformes en el periodo analizado.

Figura 18
México: valor total de exportaciones de petróleo crudo por país en norteamérica



Fuente: Sistema de información energética (Sener) y Pemex.

LA EXPANSIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA, PRODUCCIÓN E IMPORTACIONES DE GAS NATURAL RECIENTES EN MÉXICO

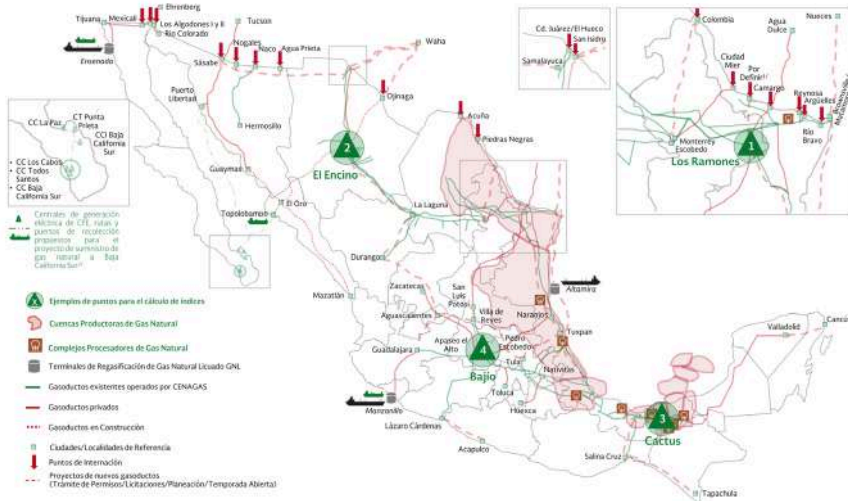
La política energética de incrementar en 67% la red de gasoductos del país a partir de 2012, para llegar a 18 895 kilómetros de redes en 2018, se basa en la importación de privados y la Comisión Federal de Electricidad (CFE), que también obtendrá ingresos a partir de la actividad de comercialización de gas. Esto puede observarse en el siguiente figura 19. Lo anterior, representa indudablemente, un avance en cuanto a la integración de México respecto a los Estados Unidos, a partir de la reforma energética del año 2013.

Cabe mencionar que la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH), ha advertido que, en términos de seguridad energética, incrementar esta dependencia al gas del exterior puede traer muchos riesgos, particularmente en el contexto de la renegociación del Tratado de Libre Comercio con los vecinos del norte, de donde se importa casi todo el gas natural que entra al país.

Por lo tanto, dicho ente regulador asegura que con las rondas de licitación petrolera los nuevos operadores del país comenzarán a producir gas natural, aunque esto está previsto en etapas de desarrollo de los campos, que tardarán por lo menos dos años más en los bloques terrestres de más fácil acceso.

Respecto a los indicadores de la producción doméstica de gas natural, que extrae casi en su totalidad Pemex, cayó 12.5% durante 2017, para ubi-

Figura 19
Infraestructura nacional de gas natural 2016



Notas:
 1 El punto de interacción del Gasoducto Frontera-Cempoala está pendiente por definir.
 2 El proyecto de suministro de gas natural a la península de Baja California considera que el transportista recibirá el gas natural en algún punto del territorio nacional, lo transportará por vía marítima y lo entregará en las centrales de generación de la CFE, localizadas en la península de Baja California Sur. El transportista podrá escoger la tecnología más adecuada (convertir, regasificar y transportar por vía terrestre hasta los puntos de entrega).

Fuente: Tomado de políticas para la implementación de mercado del gas natural, Secretaría de Energía, 2016.

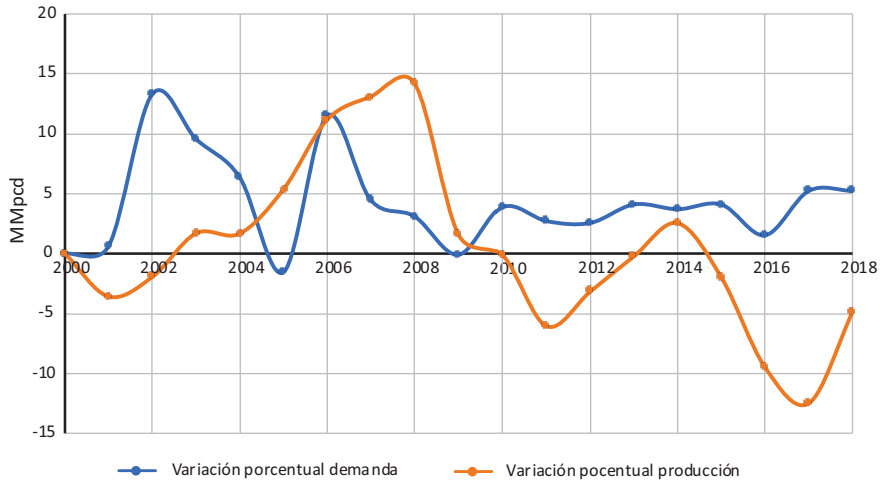
carse en 5,068 millones de pies cúbicos al día. Con ello, se ha reducido en 28% de 2010 a la fecha, y en 21% en lo que va de la presente administración.

Otra perspectiva de la problemática respecto a las bajas de la producción interna de gas natural y los incrementos en la demanda nacional, puede observarse en la figura 20, la cual muestra las variaciones porcentuales anuales del año 2000 a 2018.

Dicho comportamiento es producto de los bajos precios del gas natural en Estados Unidos, que durante 2017 promediaron los tres dólares por el millón de pies cúbicos, y son el principal motivo para desincentivar la producción de gas doméstica, aunque la Ley de Ingresos sobre Hidrocarburos de la reforma energética privilegia a este combustible con un régimen fiscal más laxo, que incluso llega a no tasar la producción cuando hay bajos precios. De ahí que Pemex opta por invertir en la producción de petróleo y como empresa productiva busca mantener su rentabilidad importando el gas que todavía distribuye a casi 70% de los clientes nacionales.

En el caso del aumento de las importaciones del gas natural (figura 21), es consecuencia de la entrada en operación de 3,392 kilómetros

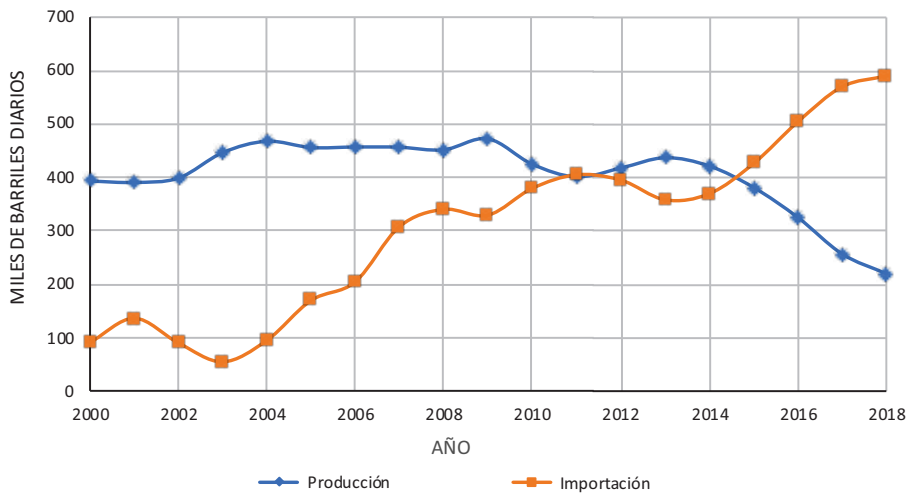
Figura 20
México: variación porcentual de demanda y producción de gas natural*



Fuente: Sistema de Información energética (Sener) y Pemex.

de gasoductos que implicaron el aumento de 30% de la red nacional, además de que 24 compañías distintas a Petróleos Mexicanos (Pemex) reservaron 36% la capacidad de Sistema de Transporte de Gas Natural), para

Figura 21
México: volumen de producción e importación de gasolinas*



Fuente: Sistema de Información energética (Sener) y Pemex.

(Sistrangas), para transportar su propio gas bajo la gestión del Centro Nacional de Control de Gas Natural (Cenagas). Con ello, cuatro de cada diez barriles equivalentes de gas que se comercializan en el país corresponden a agentes distintos a la petrolera estatal, según la Subsecretaría de Hidrocarburos de la Secretaría de Energía (*El Economista*, 13/02/18).

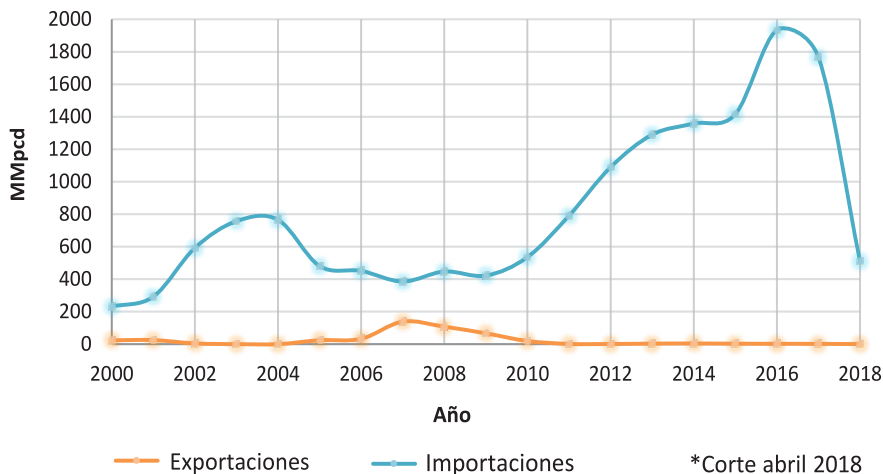
PRODUCCIÓN E IMPORTACION DE COMBUSTIBLES AUTOMOTRICES

En cuanto a la producción e importaciones de combustibles automotrices en 2017 en el país, se consumió 69% del volumen a través de la importación. Esto contrasta con 57% de esta proporción del consumo en 2016. En gasolinas, la fracción de la demanda que se cubrió mediante importaciones fue de 71% y diesel las compras externas correspondieron a 65% del consumo nacional.

Y es que el volumen de importación de estos productos sumados se incrementó 17% en un año, llegando a 808 mil barriles diarios. Las gasolinas que importó Pemex presentaron un aumento anual en volumen de 13%, para ubicarse en 570 177 barriles diarios en promedio, pero las compras de diesel aumentaron 26%, llegando a 237 473 barriles por día. Cabe resaltar que la demanda nacional de gasolinas cayó 3.1% y la de diesel 5.6% en el país, lo cual, se indica en las figura 22, y de forma acumulada en la figura 23.

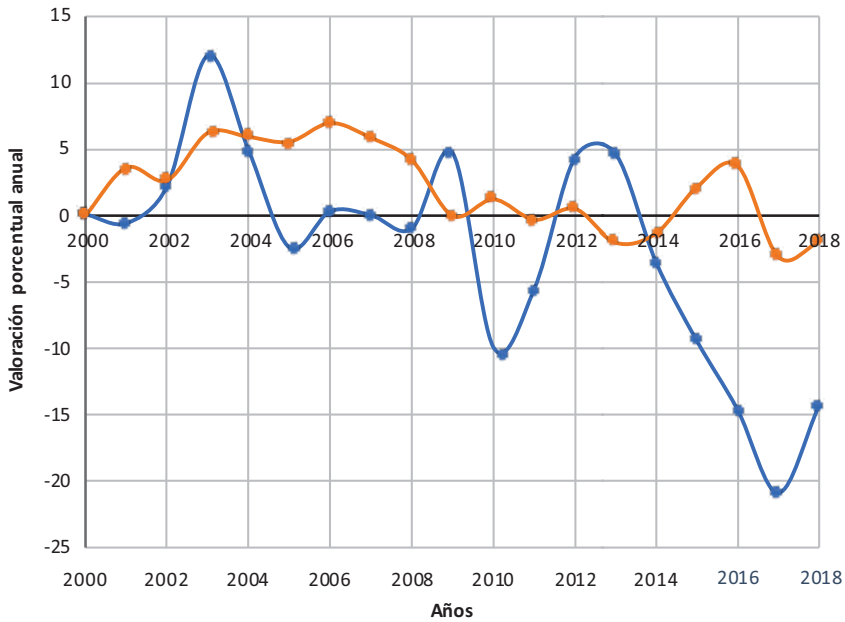
Figura 22

México: volumen total del comercio exterior de gas natural*



Fuente: Sistema de Información energética (Sener) y Pemex.

Figura 23
México: variación porcentual anual de gasolinas automotrices*

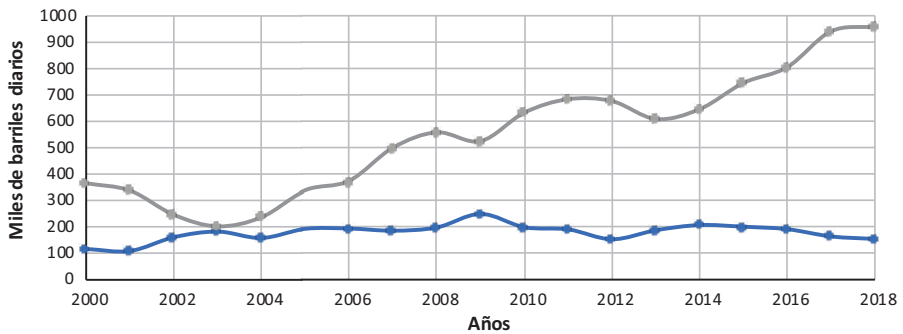


* Corte en abril 2018

—●— Variación porcentual anual de oferta —●— Variación porcentual anual de demanda

Fuente: Sistema de Información energética (Sener) y Pemex.

Figura 24
México: volúmen exportaciones e importaciones de petrolíferos*



* Corte en abril 2018

—●— Exportaciones —●— Importaciones

Fuente: Sistema de Información energética (Sener) y Pemex.

Este nivel de importaciones es consecuencia de la política de la estatal de convertirse en empresa productiva y refinar sólo el crudo que le reditúe en ganancias. Por lo tanto, llevó a cabo paros programados para mantenimientos mayores primero en la refinería de Salina Cruz, Oaxaca (que además sufrió un incendio tras una inundación y el sismo de septiembre) y después en la planta de Madero, Tamaulipas, que desde septiembre paró completamente sus actividades. Así, el volumen de la producción de gasolinas de Pemex cayó 21%, ubicándose en 256 978 barriles por día, y el de diesel se redujo en 29%, para llegar a 153 620 barriles diarios.

Cabe destacar que el valor total de las importaciones de todos los productos derivados del petróleo del año pasado ascendió a 42,010 millones de dólares, convirtiéndose en el segundo más alto de la historia, con un incremento anual de 33 por ciento. La erogación del año pasado sólo está por debajo de la que se efectuó en 2011, que fue de 42,704 millones de dólares, cuando el precio del petróleo y los combustibles era 82% superior a los niveles observados en 2017.

Con el tercer nivel más bajo en el valor de las exportaciones petroleras en una década (después de 2015 y 2016), el valor de las ventas mexicanas de petróleo ascendió a 23,608 millones de dólares el año pasado, con un incremento de 4,791 millones de dólares, impulsado por el aumento de casi 10 dólares por barril en el precio.

Pero esta mejora no contuvo el deterioro de la balanza comercial petrolera nacional, que por tercer año fue negativa, aunque ahora llegó a 18,402 millones de dólares de déficit entre compras y ventas, convirtiéndose en la peor de la historia, con una caída de 5,654 millones de dólares en el saldo en comparación con 2016 (*El Economista*, 13/02/18).

CONCLUSIONES

Respecto a la primera interrogante planteada de indagar el concepto de seguridad energética que soporta la integración del sector en Norteamérica. En general, Escribano sostiene que el término “es multidimensional” y el concepto similar con el que se equipara es el de “Seguridad de Abastecimiento”, con un contenido básicamente geopolítico. Ahora bien, en cuanto a los escenarios internacionales para garantizar la seguridad energética, el mismo autor destaca que predominan dos visiones, la de “Mercados e Instituciones” y la de “Imperios y Regiones”. Y acorde on el Shell Global Scenarios, me atrevo a manifestar que parecería que en Norteamérica se están implementando los

dos primeros escenarios para garantizar la seguridad energética:

a) El Escenario global de baja confianza, cuyos mecanismos son la diversificación de la oferta, promover fuentes propias y fortalecer políticas energéticas de oferta, mediante el énfasis en ampliar los recursos propios y la interconexión de redes; b) El escenario de puertas abiertas (con relación a la apertura de la inversión externa).

Respecto a la segunda interrogante sobre si la geopolítica energética de los Estados Unidos ¿influye en las políticas energéticas de México y Canadá? La respuesta es que si existe una marcada influencia en su definición e instrumentación en ambos países, de acuerdo con Vargas Suárez.

En lo que respecta a las implicaciones de que la integración energética de la región norteamericana supone garantizar la seguridad de suministro de los hidrocarburos en México, la respuesta es ambigua, en virtud de que según la tendencia de los indicadores de los últimos lustros, pareciera que si habrá un aumento de la producción de éstos a partir de la reforma energética implementada a partir de 2013, sin embargo, de continuar la política de privilegiar las importaciones por encima de optar por expandir la producción nacional, la dependencia energética del país se traduciría en insostenible en el mediano y largo plazo.

En lo relativo a que el Estado deje la seguridad energética al albedrío de las fuerzas del mercado internacional, la experiencia internacional no lo sugiere, sino más bien, se opta por fortalecer la producción interna de petrolíferos mediante asociaciones público privadas nacionales e internacionales. Dado que tal y como lo apuntó Patrick Pouyanne, director ejecutivo del gigante petrolero francés Total, ante líderes petroleros a finales de mayo de 2018, “Un mundo donde la política domina nuevamente el mercado”, refiriéndose al papel activo de la OPEP, para reducir la oferta de petróleo mundial y provocar el incremento del barril de crudo, así como el papel beligerante de D. Trump, al salirse del acuerdo nuclear con Irán, lo que necesariamente traerá sanciones a ese país, en términos de reducción de su oferta petrolera, favoreciendo indirectamente a otros actores de la escena internacional como V. Putin, y la expansión de la oferta petrolera rusa (Mathews O. Newsweek, 07/18).

En cuanto a la definición de integración económica y energética, Angarita Calle nos refiere que “lo económico incluye entre otros elementos, la exploración, extracción, explotación, producción, intercambio, circulación, comercialización, distribución, arbitraje, especulación, consumo, exportación, importación, etc., de mercancías, bienes y servicios de una nación, grupo de

naciones, región, continente o el mundo”.

Mientras que en la integración energética, la energía es crucial para comprender el proceso productivo. La energía es imprescindible, *condition sine qua non*, para que se dé la producción, pero no sólo ésta sino también el consumo, la extracción, transformación, distribución, el intercambio o comercialización (en los mercados específicos), comercio exterior (importaciones y exportaciones), y demás actividades económicas.

El próximo gobierno tendrá una posición privilegiada, en el caso de la reforma energética: la administración de Peña Nieto asumió la mayor parte de los costos y entregará la estafeta en un momento en el que está muy cerca el tiempo de recoger los frutos de lo sembrado.

Esta cosecha no es espectacular, pero puede llegar a serlo porque hay 200,000 millones de dólares de inversiones comprometidas para los próximos 15 años en el sector energético. La producción petrolera ya tocó fondo (después de 14 años de caídas) y empieza a recuperarse. Las empresas privadas han empezado a hacer inversiones y generar derrama en un sector que hasta hace un lustro dependía de la capacidad de inversión de Pemex. Por derrama entiendo contratación de personal; activación de operaciones financieras; obras de construcción y trabajos en las zonas petroleras.

¿Qué hará AMLO? El dilema no sólo está en su cabeza. En su grupo más cercano hay posiciones encontradas. Un ala radical espera que las palabras de la campaña se conviertan en acción de gobierno. En este grupo de los radicales, la voz del novelista Paco Ignacio Taibo II es una de las más elocuentes. En el otro extremo, están los moderados, que esperan una solución pragmática a este dilema: continuidad en lo sustantivo de la reforma energética, con algunas correcciones, por ejemplo en refinación. ¿Predominará la política o la economía? ¿Ganarán los radicales o los moderados? (González, *El Economista* 04/07/18).

Desde una perspectiva muy personal, lo más sensato sería que predomine la economía y se fortalezcan las áreas sustantivas de producción de Pemex en cuanto a la producción petrolera y sus derivados petrolíferos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarco Tosoni, G. (2006) “Reservas de hidrocarburos, seguridad energética y macroeconomía: un balance complejo”. Ciudad de México. UNAM, mayo-junio, *Economía Informa*, núm. 340.
- Angarita Calle, C. (2016). Una nueva perspectiva de la integración energética

- en Sudamérica. *Administración y Desarrollo*, 46(1), 23-32. Recuperado de <http://esapvirtual.esap.edu.co/ojs/index.php/admindesarro/article/view/80>.
- Arteta, Adolfo *et al* (2007). “La disputa por los recursos naturales”. Memorias. *Revista digital de historia y arqueología desde el Caribe*, noviembre, año/Vol. 4, No. 008, Colombia: Universidad del Norte.
- De Quinto, Javier (2007). “Seguridad de suministro: Un valor al alza para la política energética y en la política de seguridad nacional”. *UNISCI, Discussion Pappers*, enero 13, Madrid: Universidad Complutense de Madrid, núm.13. pp. 185-199.
- Escribano, G. (2006). Seguridad energética: concepto, escenarios e implicaciones para España y la UE, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, DT 33/2006, Madrid *Escribano, G.*, 3-12.
- El Economista, (13/02/18). “Importación de gas natural rompe récord en el 2017”. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Importacion-de-gas-natural-rompe-record-en-el-2017-20180213-0020.html>.
- El Economista, (13/02/18), “Gasolinas impulsan déficit histórico”. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Gasolinas-impulsan-deficit-historico-20180213-0021.html>.
- Faus, Joan. (2017). Recuperado de https://elpais.com/internacional/2017/11/20/estados_unidos/1511200178_554826.html.
- Gómez-Patiño, Dilia P. (2010). “Suramérica y la seguridad energética: Una visión a la luz del sistema político internacional” (2018) *Dikaion*, 19, 1, junio, pp. 195-217; Universidad de La Sabana, Colombia: Cundinamarca.
- González, L. M. (2018). Caja Fuerte, *El Economista*, 04/07/18.
- Martínez Becerra Carlos (2009). “Integración energética y geopolítica”. *Revista CIFE*, 16, Colombia. [Cfile:///C:/Users/USER/Downloads/integraci%C3%B3n%20energ%C3%A9tica1.pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/integraci%C3%B3n%20energ%C3%A9tica1.pdf)
- Mathews O. *Newsweek*, julio de 2018, pp. 39-39.
- Menéndez Pérez, E. Feijóo Lorenzo A. (2005) *Energía y Conflictos Internacionales. Política, Energía y Cooperación*, Ed. Netbiblo G,S.I. Madrid, España.
- Secretaría de Energía (SENER). (2014). *Estrategia Nacional de Energía (ENE) 2013-2027*. México: SENER.
- Vargas Suárez, Rosío (2014). *El papel de México en la integración y seguridad energética de Norteamérica*. México: CISAN.

CAPÍTULO XII

EL CAMBIO ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA DE MÉXICO POR SU INCORPORACIÓN EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

*Manuel Jesús Caro Encalada
Carlos Enrique de Atocha Leyva Morales*

INTRODUCCIÓN

La economía mundial desde algunos años atrás se ha caracterizado por la apertura de sus mercados para poder intercambiar bienes y servicios entre países. En este contexto, según Maesso Corral (2011), la integración económica es como un proceso mediante el que un grupo de países eliminan determinadas barreras económicas entre ellos.

Lo que ha permitido que esto se lleve a cabo es la realización de bloques económicos los cuales son un conjunto de países unidos por preferencias comerciales y arancelarias, que les facilitar realizar actividades de intercambio con menores costos y restricciones, creando un ambiente competitivo para hacer frente a los retos que impone la globalización económica. De igual manera estos bloques han impulsado a que se realicen diferentes procesos entre los países miembros, en donde se comprometen entre sí, no sólo liberando su mercado comercialmente, sino que conlleva a implicaciones políticas, jurídicas y sociales. Asimismo, una de las principales razones para que los países se unan a estos procesos integradores es simplemente para obtener ventajas que les permitan tener un mayor bienestar, pero por otra parte surgen razones extraeconómicas como la creencia de que el unirse traerá consigo una seguridad en cuanto a conflictos debido a los lazos que existen con los países que son miembros, surgiendo foros internacionales donde le dan mayor peso a distintas áreas como la política y la negociación.

El presente trabajo parte del significado de regionalismo, es decir, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, del

proceso mediante el cual los países latinoamericanos y del Caribe proseguían la integración, al mismo tiempo que dismantelaban las barreras comerciales con terceros países y abrían sus mercados a la inversión extranjera, todo esto envuelto en el nuevo panorama internacional regido por la globalización (Guerra-Borges, 2002).

En este caso, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés), es una iniciativa de negociación para la liberalización del comercio y la inversión que nació entre los países del Asia-Pacífico (Rosenzweig, 2012). En el año 2016, cuando a principios del mismo se firma el tratado de Asociación Transpacífico, y en los sucesores a este, resuenan mucho en el ambiente internacional las negociaciones que se daban entre los dirigentes de diferentes naciones del mundo respecto a este tema. Así el Acuerdo Transpacífico, se trató de una alianza entre algunos países de la cuenca del pacífico: Estados Unidos, Canadá, Chile, Perú y México, del lado de América, y Japón, Brunei, Singapur, Malasia, Vietnam y Nueva Zelanda del otro lado del continente.

Muchas fueron las críticas y controversias que giraron alrededor de este acuerdo. Desde el hecho de mantenerse en secreto los temas que se discutían en sus negociaciones hasta la posibilidad de que China se incorporara en las mismas. Por ello el principal objetivo de este trabajo fue el evaluar el cambio estructural en la economía mexicana debido a su incorporación a las negociaciones del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, analizando el comportamiento de sus indicadores económicos más relevantes antes de este evento y durante las negociaciones e inferir de qué manera el acuerdo ha impactado a México.

MARCO TEÓRICO

Para la adecuada interpretación del cambio estructural de la economía de México por su incorporación en los procesos de integración económica regional del Acuerdo de Asociación Transpacífico, por una parte se tomó como base de análisis los principios que la teoría de la integración económica propone los cuales establecen que el desarrollo conceptual de las uniones aduaneras como instrumento de integración, no puede tratarse sin enmarcarlo en un concepto de mayor amplitud, en particular en el que regló las relaciones internacionales comerciales una vez finalizadas las dos guerras mundiales y en los profundos cambios que se han dado en la integración económica a nivel internacional en las últimas dos décadas.

Si bien el fenómeno de la integración entre los Estados nacionales fue impulsado por el libre comercio dominado por Inglaterra en el siglo XVII, en un marco histórico signado por la revolución industrial, de todas formas, las condiciones necesarias para que la integración comercial como fenómeno se consolide, no pueden ubicarse antes de la culminación de la segunda guerra Mundial, momento a partir del cual se logró una estabilidad relativa en términos institucionales y el primer consenso internacional.

En ese sentido, la integración comercial profunda entre los Estados, no fue extensiva hasta que se consolidó la etapa que la teoría de las relaciones internacionales ha denominado de institucionalización, donde tanto en el plano político, como en el económico y comercial, se crearon organizaciones internacionales que hicieron posible un cambio en el relacionamiento internacional entre los países. Las mencionadas organizaciones internacionales fueron transformando el concepto que, por su origen y evolución histórica, hizo que el Derecho Internacional aceptara solo a los Estados como únicos sujetos del mencionado derecho (Diez de Velasco, 2002). La organización que hizo posible la consolidación de los instrumentos de política comercial, fue la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuyo antecedente fue el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), sistema multilateral de comercio que dio un marco legal a la suscripción de acuerdos comerciales.

Si se atiende a los acuerdos suscritos por los miembros de la OMC, éstos en su gran mayoría son congruentes y no contrarios con los principios, objetivos y normas definidas por la mencionada organización. Como lo reconoce la propia organización en su informe sobre el comercio mundial “el establecimiento después de la guerra del sistema multilateral de comercio no redujo el atractivo de los enfoques bilaterales o regionales de los acuerdos comerciales y llevó en cambio a un período de interacción creativa y a veces de tensión entre el multilateralismo y el regionalismo” (OMC, 2011).

En el contexto histórico, los Estados dan inicio a la aplicación de instrumentos de integración económica, entendiendo que los mismos son un instrumento a partir del cual se puede crear riqueza y crecimiento. Los defensores de este tipo de integración buscan conformar un mercado ampliado que favorezca las economías de escala y aumente la eficiencia en la producción. De todas formas, todo proceso de integración, por más que se analice en términos económicos, se encuentra acompañado de implicaciones políticas y sociales que no pueden desconocerse. En ese sentido, el fomento del comercio a nivel internacional presenta objetivos mucho más amplios que la liberalización de bienes y servicios entre dos o más miembros, cumpliendo el mismo –como es reconocido por varios autores e incluso por la misma

OMC—, un papel de especial importancia en la estabilidad de la seguridad mundial (OMC, 2011).

Previo al desarrollo del concepto de integración acuñado por diferentes expertos, debe tenerse en cuenta que se trata de un término muy amplio, especialmente en cuanto a sus efectos, lo que hace que se supere ampliamente la disciplina del comercio internacional y los procesos de integración. En ese sentido, el profesor Heber Arbuét (1997), entiende que los procesos de integración son todas aquellas acciones de gobierno que favorezcan la actitud cooperaria de los Estados independientes apenas trasciendan la mera coordinación espontánea y posean algún grado de institucionalidad formal, pero se detiene en la importancia de dichos procesos cuando rebasan al ámbito de las relaciones internacionales e ingresan en la soberanía interna de los Estados. Es decir que el autor, entiende que el concepto de integración y el de soberanía no están enfrentados, sino que por el contrario se complementan favoreciendo la decisión independiente de los Estados.

En cuanto a las definiciones estrictamente vinculadas con la integración económica, autores clásicos como Bela Balassa (1980), la definieron como un proceso y un estado de situación. Como proceso, implica medidas orientadas a eliminar la discriminación entre las unidades económicas que marcan diferencias entre los Estados. Si es vista como un estado de situación, se refiere a la ausencia de formas de discriminación entre las economías nacionales. La integración económica regional también fue definida como un grupo de países de una región determinada que deciden reducir o quitar tarifas y barreras a la libre circulación de mercancías y servicios, así como también de los factores de producción (Bartesaghi, 2012). Por su parte, Baldwin y Venables (1995), plantearon diferentes niveles de integración, mencionando que los acuerdos comerciales pueden ser considerados de integración profunda o superficial. En el caso de la integración profunda, se establece que sus integrantes no pueden impedir la movilidad de la mano de obra y capital, como así tampoco entorpecer la instalación de firmas extranjeras de otros países. Asimismo, plantean que los países que se integran eliminan las restricciones normativas y fiscales para las empresas extranjeras, por lo que se está frente a un cambio muy profundo de las políticas nacionales. En el caso de los acuerdos superficiales sólo liberalizan los aranceles y las cuotas, además de las barreras no arancelarias entre los países miembros.

Otro aspecto central para una mayor comprensión de la integración como fenómeno económico, tiene que ver con las razones que llevan a los países a integrarse. La teoría clásica del comercio entiende que el intercambio comercial entre los países eleva el bienestar mundial. Por lo tanto, al menos en

términos económicos, debe tenerse en cuenta el costo que enfrentan algunos países por no participar en un proceso de integración. De acuerdo con un número importante de autores, el impacto es claro tanto en la erosión de preferencias, como en los otros efectos económicos que deben asumir los no miembros (Schiff, 1996; Schiff y Chang, 2001). En ese entendido, adquiere relevancia el estudio de las razones por las cuales los países tienden a formar parte de un acuerdo comercial. A este respecto, a la teoría clásica de comercio citada, se entiende que la integración económica tiene su impulso en las ventajas comparativas adquiridas en el comercio intraindustrial, aunque dicha teoría deja de lado entre otros efectos los costos de transporte o la geografía económica.

Asimismo, entre otras de las razones que llevan a las naciones a integrarse se encuentra la denominada por algunos referentes como natural, explicada principalmente por la cercanía geográfica, que tiene entre otros efectos la disminución de los costos de transporte, lo que potencia los beneficios esperados por la integración económica (Changkyu, 2009). En otras ocasiones se hace especial hincapié en que cuando se estudian las motivaciones para integrarse, no puede olvidarse la importancia del fenómeno de la globalización, ya que el mismo ha arrastrado a todos los países del mundo, en algunos casos más allá de su capacidad de dominio (Stiglitz y Charlton, 2008). Al respecto de la globalización, también llamada mundialización, una de sus definiciones comúnmente aceptadas sobre lo que implica, es la del Fondo Monetario Internacional (FMI), que entiende al fenómeno como una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo que es provocada por el aumento constante del volumen y la variedad de transacciones transfronterizas de bienes y servicios, como así también de los flujos internacionales de capitales. En este marco, los Estados más poderosos buscan alianzas para mantener sus niveles de competitividad, mientras que las economías más pequeñas aspiran a no aislarse ni enfrentar el proteccionismo por no incluir sus economías a dichos acuerdos, hecho que impulsa la integración a nivel global.

Por otra parte, desde el punto de vista de la economía internacional, la integración económica ha sido concebida por numerosos autores, como un proceso a través del cual se busca la unificación de dos o más economías, mercados nacionales, que previamente se encontraban funcionando de manera separada e individual; el objetivo de esta fusión es formar un solo mercado (mercado común), cuya supuesta dimensión sería mucho más favorable e idónea para el intercambio comercial de los bienes y servicios producidos por ambas economías. Otros autores, manifiestan que “la integración económica

es el proceso mediante el cual los países van eliminando los instrumentos o características que les confieren tratamientos diferenciales entre ellos: disposición de un abanico de medidas arancelarias y no arancelarias; desplazamiento e intercambio de mercancías, de un país a otro, no así de factores productivos (trabajo y capital); adopción de políticas macro y micro con repercusión internacional; adopción de políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos y, una adopción de regímenes cambiarios que les permiten en mayor o menor medida hacer frente a sus compromisos internacionales” (Tugores, 1994).

Para llegar a este propósito (la integración económica), se plantea que es necesario realizar la eliminación gradual de políticas, (arancelarias y no arancelarias), que obstaculizan el libre tránsito del intercambio comercial entre las economías involucradas con el fin de suprimir las características diferenciales de cada país, tales como: barreras comerciales, limitación a los movimientos de factores productivos, adopción de políticas de competencia, industriales y tecnológicos que pudieran tener repercusión nacional e internacional.

Como resultado, las economías de los países han ido evolucionando con el paso del tiempo, se transitó de ser proteccionistas al libre comercio y en la actualidad se han implementado las integraciones económicas, que agrupan a países de intereses en común sin necesidad de estar geográficamente cerca para comerciar con el resto del mundo estableciendo sus propias normas de comercio para con los demás países. Así desde cierto punto de vista se trata de una manera más de hacer frente a las economías mundiales, teniendo normas en común que usen como escudo ante los demás, sin embargo, también es vista como una forma de retroceder a cierto proteccionismo ya que los países que no forman parte de las integraciones quedan rezagados en estas dinámicas cuyo principal propósito es obtener mayor desarrollo y crecimiento de manera independiente.

El otro encuadre teórico que se consideró de importancia para el adecuado análisis del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica se encuentra en el marco de la teoría neoclásica. Así se tiene que en este contexto la primera aproximación al comercio internacional por parte de la economía clásica fue hecha por Smith (1776), al formular las ventajas absolutas. Para Adam Smith, lo importante para la realización de intercambios comerciales era la evaluación de los costos absolutos de producción, pues ello generaría un aumento o pérdida de bienestar en el país en cuestión, dependiendo de la decisión político-económica que asumirá el Estado. Los pensamientos de Smith, sirvieron como base teórica para que Ricardo (1821), innovara en la

teoría del comercio internacional, al plantear el concepto de ventajas comparativas. Ahora, lo realmente importante en los intercambios comerciales no eran —como se pensaba— los costos absolutos, sino los costos relativos. Es decir, para lograr aumentar el bienestar de un país no eran necesarias las “diferencias absolutas”, sino que era suficiente con que existieran “diferencias relativas” (Bajo, 1991).

De este modo, es la diferencia de productividad laboral en los países negociadores, la que determina el patrón del comercio internacional. De aquí, se desprende la importancia de la especialización productiva, pues al aumentar los volúmenes de mercancías, esta es la clave para la obtención de ganancias, por tanto, para el aumento del bienestar. Así se logró en el siglo XIX, explicar los flujos internacionales de mercancías desde la perspectiva clásica. No obstante, a pesar del gran avance logrado por David Ricardo, la teoría tenía un gran vacío, pues no lograba determinar los precios a los que se intercambiaban internacionalmente las mercancías.

Debido a lo anterior, surgió lo que se conoce como reformulación neoclásica de la teoría de las ventajas comparativas, iniciada y fomentada por Mill (1848), Marshall (1879) y Edgeworth (1894), alcanzando su expresión más sofisticada con Meade (1952). Los anteriores autores, basaron el análisis del comercio internacional exclusivamente en los costos de oportunidad, por lo que las decisiones de política comercial a nivel internacional, se fundamentaban en los costos que se incurrierían al dejar de producir determinada mercancía, por producir un volumen mayor de otra. Partiendo de allí, una contrastación empírica rigurosa de la teoría de las ventajas comparativas, debe mostrar, que en el caso de dos países, un aumento en la productividad laboral de uno, se debe ver reflejada en un aumento de las exportaciones de ese país hacia el otro (Bajo, 1991).

Sin embargo, de acuerdo con Krugman y Obstfeld (2001), el comercio internacional se debe en gran medida a las diferencias en los recursos de los países, principio que hoy en día se constituye en una de las teorías más influyentes en la economía internacional. Desarrollada por dos economistas suecos, Eli Heckcher y Bertil Ohlin, esta teoría es a menudo denominada teoría de Heckcher-Ohlin debido a que pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes; también conocida como teoría de las proporciones factoriales o teoría neoclásica del comercio internacional, según ella, la ventaja comparativa se origina en las diferentes dotaciones factoriales relativas de los países que comercian, en donde:

- Un país exportaría el bien que utiliza intensivamente, su factor relativamente abundante, e importaría el bien que utiliza intensivamente, su factor relativamente escaso (Bajo, 1991).
- Su idea básica descansa en dos premisas: (1) los bienes difieren en sus requerimientos de factores y (2) los países difieren en sus dotaciones de factores. En consecuencia, un país tiene ventaja comparativa en aquellos bienes que utilizan sus factores abundantes de manera intensiva (Chacholiades, 1992).

Así, este modelo resalta la importancia de tener en abundancia el factor determinante para la producción en la cual se tiene ventaja comparativa, exponiendo que cada país cuenta con diferentes factores en gran cantidad con los cuales realmente podría tener ganancias al exportar bienes de este factor.

La teoría moderna de la empresa multinacional antes citada comienza por distinguir entre dos preguntas. Primera ¿por qué se produce un bien en dos (o más), países diferentes y no en uno? Esto se conoce como la cuestión de la localización. Segunda, ¿por qué su producción en diferentes localizaciones se realiza mediante la misma empresa y no por empresas separadas? Esto se conoce, como la cuestión de la internacionalización (Krugman y Obstfeld, 2001). Es decir, que una vez que la empresa encuentra que sus productos son aceptados en los mercados de otros países comienza a plantearse la posibilidad de instalarse en dichos países convirtiéndose en multinacional.

En este contexto los movimientos de factores a que se hace referencia incluyen la migración del trabajo, la transferencia de capital mediante préstamos internacionales, y las sutiles vinculaciones internacionales que surgen en la formación de las empresas multinacionales (una parte importante del movimiento internacional de capitales adopta la forma de inversión extranjera directa)¹. El movimiento internacional de estos factores tiende a ocasionar aún más dificultades políticas que el comercio internacional. Así, los movimientos de factores están sujetos a más restricciones que el comercio de bienes (Krugman y Obstfeld, 2001).

No obstante, lo previamente mencionado, en la actualidad es difícil analizar el comercio bilateral entre los países, pues, la globalización y la interconexión regional han permitido el comercio multilateral entre territorios.

¹ Por IED se entienden los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía en una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la empresa materna, sino que es parte de la misma estructura organizativa.

Los acuerdos comerciales, las preferencias arancelarias y la eliminación de las barreras fronterizas han facilitado la libre movilidad de bienes, factores, servicios e incluso personas, sin embargo, la competencia internacional continúa siendo desproporcional.

Stiglitz (2002), a este respecto señala que la reacción contra la globalización obtiene su fuerza no sólo de los perjuicios ocasionados a los países en desarrollo por las políticas guiadas por la ideología del FMI, sino también por las desigualdades del sistema comercial mundial. En la actualidad—aparte de aquellos con intereses espurios que se benefician con el cierre de las puertas ante los bienes producidos por los países pobres— son pocos los que defienden la hipocresía de pretender ayudar a los países subdesarrollados obligándolos a abrir sus mercados a los bienes de los países industrializados más adelantados y al mismo tiempo protegiendo los mercados de éstos: esto hace a los ricos cada vez más ricos y a los pobres cada vez más pobres.

Una de las cosas que detecta Stiglitz es que los acuerdos de estas rondas perjudican especialmente a países pobres que deben abrir sus fronteras a los productos, aunque también es cierto que no están obligados a firmar nada y que todos deben perder en algo para que ganen en otras cosas. Sin embargo, la cuestión se complica cuando se descubre que los países occidentales subvencionan a sus agricultores para hacer más competitivos sus productos y entrar en mercados como el mexicano con alimentos más baratos que arruinan a los granjeros locales.

La opinión de Stiglitz es que, por el momento, todos los acuerdos comerciales han beneficiado a los países más ricos, en parte porque disponen de una amplia red global (con tiendas, cadenas de distribución, sistemas de transporte, etc.), en los que pueden colocar rápidamente sus productos mientras que los países pobres tienen más dificultades de acceder a esos mercados.

Lo que trasciende detrás de esto es que los gobiernos no compiten en igualdad de condiciones porque algunos estados, como los asiáticos, subvencionan sus industrias para conseguir productos más baratos, lo que les hace más competitivos fuera, pero también dentro. Es la forma de compensar la entrada de productos extranjeros en sus fronteras. De forma que, aunque formalmente, están abiertos al comercio internacional, sólo lo aceptan en la medida en que les permite vender mucho afuera de sus fronteras a precios subvencionados mientras que los extranjeros apenas colocan nada en su país. Es una forma de proteccionismo encubierto y que los países en desarrollo o desarrollados han usado para sacar ventaja.

En otras palabras, lo que dice Stiglitz es que no se puede hablar del concepto ricardiano de “ventaja competitiva” porque muchos países fabri-

can los mismos productos que otros igual de competitivos sin destacar en nada y a otros les sale mejor fabricarlos que comprarlos debido al costo del transporte o lo que sea. Es decir, aunque se hayan derribado las barreras arancelarias, hay problemas para disfrutar de una auténtica libre competencia; por ejemplo, por las subvenciones que dan los países desarrollados a sus empresas para que sean más competitivas en el exterior (lo que desvirtúa la libre competencia porque altera el precio de los bienes).

No obstante todo lo anteriormente señalado, Elm (2011), considera que acuerdos comerciales como el TPP, aspiran a ser un acuerdo comercial de gran calidad del siglo XXI, puesto que exige niveles más profundos de compromiso que los previstos en los acuerdos tradicionales, no solo en materia comercial sino también en materia de propiedad, normatividad y seguridad, por lo que los alcances transados son más amplios, abarcando un conjunto de normas compartidas más restrictivas. Asimismo, la autora recalca que en la actualidad los obstáculos comerciales tienen un carácter no arancelario, por lo que el TPP puede romper esas cadenas permitiendo el flujo de suministros a nivel mundial.

METODOLOGÍA

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizó un diseño de comprobación no experimental longitudinal en su variante de análisis de tendencia (Hernández, *et al.*, 2010), el cual permitió analizar la evolución del comercio a través de las Balanzas comerciales, la IED, las importaciones, las exportaciones y otros indicadores, antes y después de la firma del Acuerdo Transpacífico (TPP). El estudio se realizó durante el periodo de septiembre de 2015 a agosto de 2017.

Objetivos específicos:

- Conocer las etapas y características del proceso de integración del Acuerdo Transpacífico.
- Describir los indicadores de la estructura de la economía mexicana.
- Conocer el cambio estructural de la economía de México después de su incorporación a las negociaciones del TPP.
- Caracterizar la dinámica del comercio mundial de México inmerso en las negociaciones del TPP.
- Identificar las oportunidades que obtiene México con la integración al TPP.

TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS:

Revisión de literatura de los informes económicos de los países miembros del Acuerdo TPP, de los informes técnicos de las organizaciones internacionales y de las diferentes fuentes de información existentes en los bancos de datos disponibles en la Internet en el país (BANCOMEXT, SEFOE, INEGI, SAGARPA, Secretaría de Economía y SER), en las instituciones gubernamentales de los once países integrantes de esta asociación comercial (Australia, Brunéi, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y Canadá) y en las diversas organizaciones internacionales relacionadas con los indicadores económicos y comerciales de interés (OMC, OCDE, etc.). En la recolección de la información básica se utilizó como instrumento una bitácora de trabajo, la cual consideró los siguientes apartados de información:

- I. El PIB de México, la participación de los tres sectores económicos, las balanzas comerciales, sus tasas de inflación y de desempleo previo a su incorporación al Acuerdo TPP.
- II. El PIB de México, la participación de los tres sectores económicos, las balanzas comerciales, sus tasas de inflación y de desempleo posterior a su incorporación al Acuerdo TPP.

La información recopilada por esta vía se ordenó, clasificó y procesó por medio de una hoja de cálculo electrónica (Excel), misma que permitió la estimación de los coeficientes estadísticos e indicadores matemáticos de comportamientos planteados para el estudio, así como la posterior relación y análisis entre las variables del fenómeno analizado.

El análisis de los resultados obtenidos se basó en el uso de los principios económicos propuestos por Krugman y Obstfeld (2001), sobre economía internacional y economía espacial, y los de Stiglitz (2002), sobre el malestar en la globalización y sobre comercio justo para todos.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

El Acuerdo Transpacífico es una ampliación del P4, que fue suscrito en julio de 2005 y entró en vigor el primero de enero del 2006 donde los países integrantes eran Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei; sin embargo, anteriormente también existió un acuerdo denominado P3, el cual comenzó por negociaciones e intereses de algunos países en la Cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), que se realizó en 2002 en Los Cabos-México bajo la iniciativa del presidente de Chile y los primeros mi-

nistros de Singapur y Nueva Zelanda, siendo hasta la quinta ronda donde Brunei decide incorporarse y finalmente se le podría denominar P4. El objetivo principal de este acuerdo fue la creación de una alianza estratégica más allá del ámbito comercial de mercancías e inversiones que es lo que contienen tradicionalmente los Tratados, es decir, se enfocó en incluir también estándares de cooperación laboral y medioambiental a pesar de todas las diferencias demográficas y territoriales y en general de cada nación, siendo la esencia de todo esto la unificación de un bloque comercial con un acuerdo cada vez más completo en cuanto a los temas tocados de manera típica, incluyendo algunos que actualmente son considerados relevantes entre las naciones (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2013).

En noviembre de 2011 México anunció en Honolulu su interés por formar parte del TPP, sin embargo, en ese momento no le era posible hasta finalizar sus negociaciones de Tratado con Perú. Habiendo concluido éste fue posible retomar el propósito de México de adherirse al TPP. El 18 de junio de 2012, los nueve participantes invitaron a México a las negociaciones de esta iniciativa comercial, así el 8 de octubre de 2012 el país fue aceptado formalmente (Rosenzweig, 2012).

Este acuerdo constituye un fortalecimiento de relaciones entre México, Estados Unidos y Canadá, y profundiza la relación con otros socios comerciales como Japón, Chile y Perú. Y en él cada país siguió sus debidos procesos legales para aprobar o no el tratado, que en el caso de México fue la aprobación por parte del Senado de la República (Economía, 2016). Se encuentra dividido en varias etapas de acuerdo al orden en el que los ya ahora integrantes se fueron incluyendo en las negociaciones del mismo, la admisión de México al TPP se dio tal como se muestra en la tabla 17.

En lo que respecta a los indicadores del comercio de México, en la figura 25 (comportamiento de la balanza comercial en el periodo 2010-2016), sobre se aprecia como la balanza comercial de México se ha mantenido negativa mostrando un déficit en los últimos cinco años, es decir que el país importa más de lo que exporta, incluso el déficit es cada vez mayor, según la información presentada del año 2016. Por ello, según Rosenzweig, el TPP significará una diversificación de mercados para los productos mexicanos y para proveerlo de insumos, lo cual permitirá un equilibrio y/o superávit en la balanza comercial nacional en caso de que este acuerdo sea aprobado y puesto en marcha.

Todo lo anterior está reforzado gracias a una declaración por parte del secretario de Economía donde destacó que “el valor estratégico de pertenecer al TPP radica en el aprovechamiento del papel de México como jugador relevante en las cadenas globales de suministro, tanto para el mercado de

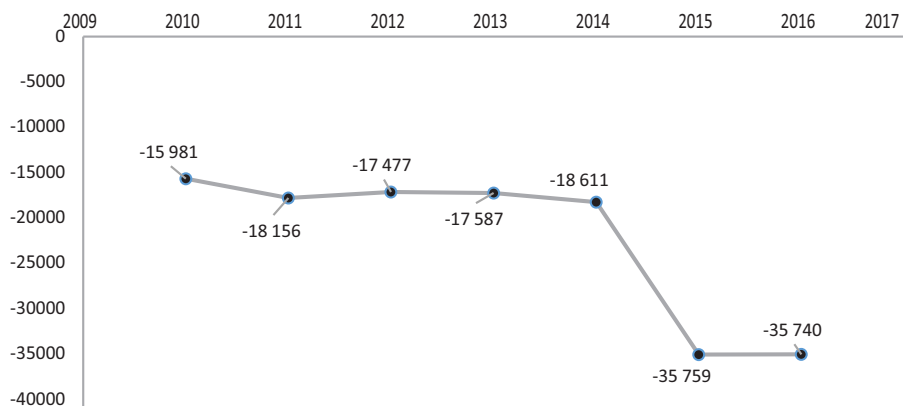
los EE.UU. como en el de Asia-Pacífico, la región más dinámica del mundo” (Rosenzweig, 2012).

Tabla 17
México en el marco del TPP

Noviembre de 2011	México anuncia su interés por ingresar al TPP, e inicia proceso de consultas con los países ya miembros.
18 de junio de 2012	Los participantes invitan a México a ser parte de las negociaciones.
9 de julio de 2012	Obama informa sobre la intención de negociar con México en el marco del TPP.
8 de octubre de 2012	México fue formalmente aceptado como país parte en la negociación como el décimo participante.

Fuente: Elaboración propia con datos de Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2016).

Figura 25
Comportamiento de la balanza comercial en el período 2010-2016



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2016).

Es decir, si México no actúa de manera inteligente ante el cúmulo de empresas con las cuales tendrá que competir no solamente a nivel mundial, sino en el marco del TPP, perderá la oportunidad de presentar superávits en su balanza comercial. De esta manera se espera que con su inmersión en el Acuerdo de Asociación Transpacífico México mejore su situación comercial con el resto del mundo. Tarea que incluye mejorar la capacidad de competitividad de las empresas que forman parte del mercado mexicano para que de esta manera se pueda posicionar a nivel internacional y estar a la par en competencia con el resto de los países participantes para después hacerse imponer en el plano mundial.

En las siguientes tablas 18,19 y 20, y figuras 26, 27 y 28, se observa la situación de la balanza comercial de los países participantes en el TPP de entre los cuales Japón, Vietnam, Malasia y Singapur tienen un déficit, es decir que México ha importado más productos de los que ha exportado con respecto a ese origen, situación que se pretende mejorar con su integración en el Acuerdo Transpacífico.

Tabla 18
Exportaciones de México a los países miembros del TPP
(cifras en millones de dólares)

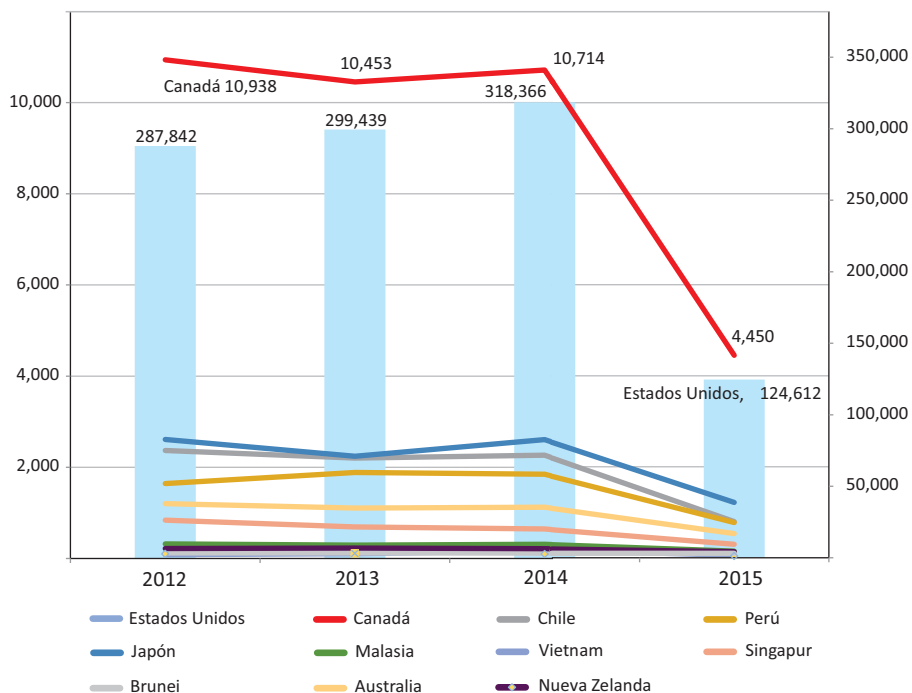
	Canadá	Estados Unidos	Chile	Perú	Japón	Malasia	Vietnam	Singapur	Brunei	Australia	Nueva Zelanda
2012	10,938	287,842	2,252	1,528	2,611	203	84	724	5	1,086	102
2013	10,453	299,439	2,085	1,770	2,244	176	105	577	5	988	112
2014	10,714	318,366	2,148	1,730	2,608	195	173	529	3	1,009	99
2015	4,450	124,612	698	677	1,236	49	53	199	1	434	37

Fuente: Gómez (2015).

Asimismo, se puede observar también que México a lo largo de los años de 2012 a 2015, el país al que más ha exportado y también de quien ha recibido la mayor parte de las importaciones es los Estados Unidos, lo cual es evidencia de las relaciones del TLCAN; y las cuales, a pesar de las alzas y las bajas, en el último año han presentado, 2015, menos millones de dólares tanto en exportaciones como en importaciones, lo que reduce su balanza comercial a un superávit de sólo 48,529 millones de dólares. De la misma manera en el resto de los países analizados, ya sea con un déficit o superávit, las cantidades exportadas e importadas durante 2015 se redujeron en comparación con los años anteriores.

Estados Unidos, Canadá, Chile, Perú, Japón y Australia son los países con quienes México mantiene cifras promedio altas en términos de miles

Figura 26
Exportaciones de México a los países miembros del TPP



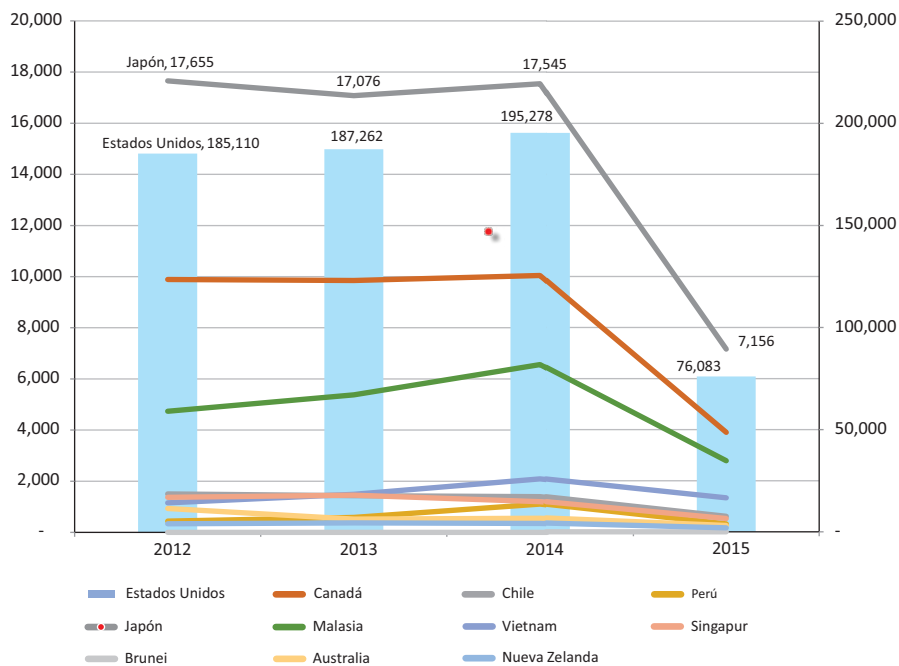
Fuente: Gómez (2015).

Tabla 19
Importaciones de México de los países miembros del TPP
(cifras en millones de dólares)

	Canadá	Estados Unidos	Chile	Perú	Japón	Malasia	Vietnam	Singapur	Brunéi	Australia	Nueva Zelanda
2012	9,890	185,110	1,503	440	17,655	4736	1154	1371	0	934	335
2013	9,847	187,262	1,438	585	17,076	5379	1486	1456	0	518	371
2014	10,045	195,278	1,398	1,106	17,545	6561	2092	1200	0	554	349
2015	3,896	76,083	608	311	7,156	2784	1330	522	0	250	156

Fuente: Gómez (2015).

Figura 27
Importaciones de México de los países miembros del TPP



Fuente: Gómez (2015).

Tabla 20
Balanza comercial de México a los países miembros del TPP
(cifras en millones de dólares)

	Canadá	Estados Unidos	Chile	Perú	Japón	Malasia	Vietnam	Singapur	Brunei	Australia	Nueva Zelanda
2012	1,048	102,732	749	1,088	-	-4533	-1,07'0	-647	4	152	-233
2013	606	112,177	646	1,185	-	-5203	-1381	-880	5	470	-259
2014	669	123,087	750	624	-	-6365	-1919	-671	3	456	-249
2015	554	48,529	90	366	-	-2735	-1276	-323	1	184	-119

Fuente: Gómez (2015).

Figura 28
Balanza comercial de México con los países miembros del TPP
(cifras en millones de dólares)



Fuente: Gómez (2015).

de millones en cuanto a las exportaciones. Con Brunéi, sin embargo, es con quien mantiene una relación muy limitada a pequeñas cantidades exportadas, sin importar los productos del citado país. Es decir que el trato que se esperaba que se tuviera entre países participantes del TPP durante el periodo de negociaciones del acuerdo no ha sido el más favorable, al menos de México con el resto. Y a lo anterior hay que agregar que las relaciones comerciales en cuanto a importación y exportación entre estos países se han reducido, en particular en el año anterior al de la posible ratificación del mismo.

En la tabla 21, pueden apreciar y se los principales productos exportados de México a los países integrantes del TPP, cuyas cifras y variedad de productos se espera aumenten con la aprobación del Acuerdo (derivados de petróleo, algunos electrónicos y vehículos donde México ha fungido como país ensamblador).

Ahora bien, en cuanto al comportamiento de los indicadores relevantes de la economía de México y los cambios estructurales del país bajo las negociaciones del TPP en los últimos cinco años (2012-2016). Como de todos es sabido la economía de los países ha ido evolucionado con el transcurso del

Tabla 21
Exportaciones de México a países miembros del TPP
(enero a julio de 2015)

País	Principales productos exportados
Estados Unidos	Aceites crudos de petróleo, pantallas planas y monitores, vehículos de transporte de personas.
Canadá	Vehículos de personas. Vehículos para transporte de mercancías, monitores y pantallas planas.
Japón	Productos cárnicos, aceites crudos de petróleo, aguacates y teléfonos, incluidos celulares.
Chile	Monitores y pantallas planas, vehículos para transporte de personas, tractores para semirremolques y cerveza de malta.
Perú	Monitores y pantallas planas, vehículos para transporte de personas, tractores para semirremolques.
Australia	Cerveza malta, abonos y fertilizantes, minerales de cinc y sus concentrados.
Singapur	Circuitos electrónicos integrados, unidades de memoria y unidades de proceso para equipo informático.
Vietnam	Piel de bovino, nueces de nogal, harina y polvos de crustáceos.
Malasia	Teléfonos, incluidos celulares, circuitos modulares, unidades de memoria para equipo informático.
Nueva Zelanda	Vehículos para transporte de personas, cerveza de malta, unidades de memoria para equipo informático.
Brunei	Vehículos para transporte de personas, partes para calderas y artefactos mecánicas y unidades de memoria para equipo informático.

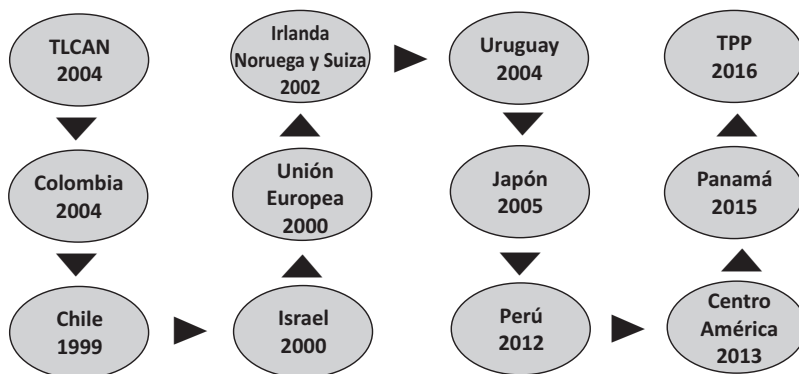
Fuente: Elaboración propia con datos de Forbes (2015).

tiempo, se transitó de ser proteccionistas, al libre comercio y en la actualidad a las integraciones económicas, las cuales agrupan a países con intereses en común sin necesidad de estar geográficamente cerca para comerciar con el resto del mundo, estableciendo además sus propias normas de comercio con los demás países. Desde cierto punto de vista, se trata de una manera más de hacer frente a las economías mundiales, teniendo normas en común que usen como protección ante los demás, sin embargo, también es contemplada como una forma de retroceder a cierto proteccionismo, ya que los países que no forman parte de las integraciones quedan rezagados en estas dinámicas, cuyo principal propósito es obtener mayor desarrollo y crecimiento de su economía nacional.

En este contexto, en el caso de México, las reformas estructurales, impulsadas por el presidente Enrique Peña Nieto, se considera que mejorarán la competitividad y potenciarán la integración de México al Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/reformas-potenciaran-la-integracion-de-mexico-al-tpp-guajardo.html>). En efecto, el Congreso de la Unión del país concretó en 2013 una serie de reformas constitucionales y legales que, en algunos casos, llevaban años sin discutirse plenamente en el Poder Legislativo (la de energía, educación, telecomunicaciones, política, hacendario y financiero), ocasionando que a lo largo de ese año, ambas Cámaras se enfocaran en llevar a cabo cambios a la Constitución Política, aunque en algunos casos faltó que se concretara su aplicación en leyes secundarias. Sin embargo, los académicos y los conocedores del tema, consideraron que las aprobaciones de estas reformas estructurales en el Congreso no eran garantía de la transformación del país para así afrontar el compromiso que implicaba la integración al Acuerdo TPP.

Por otra parte, como se muestra en la figura 29, la evolución que ha tenido el sector externo en lo referente al comercio a lo largo de los años, le ha permitido a México contar con una amplia red de tratados y acuerdos comerciales, que le permite poder tener acceso en la actualidad a 46 países en total, los cuales concentran 58% del PIB mundial, 54% del comercio global y que dan acceso a 1,161 millones de potenciales consumidores. Lo anterior debería ser de base para generar, una política comercial, que le permita al

Figura 29
Cambios de enfoque de política comercial a una RED de TLCs



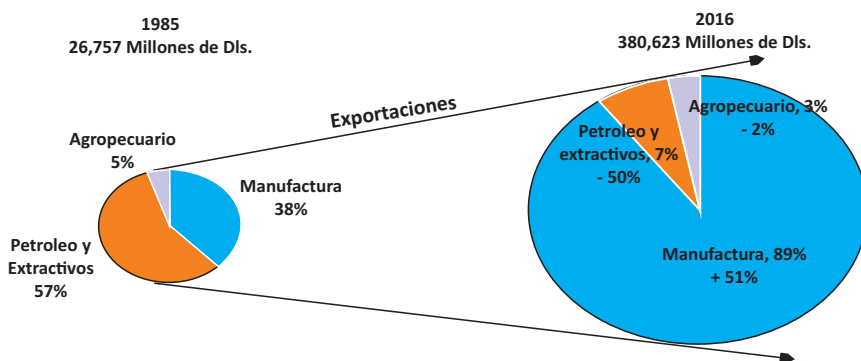
Fuente: OMC (International Trade Access Database, abril de 2016) y FMI (World Economic).

país contar con mercados para una adecuada diversificación de su comercio exterior y evitar la dependencia del mercado norteamericano.

En la figura 30 se indica el cambio que ha experimentado la estructura productiva y exportadora del país, así se tiene que antes de las negociaciones del TPP la estructura productiva del país estaba orientada mayormente hacia el ramo petrolero y extractivo en tanto que, de acuerdo a las cifras más recientes, esta condición cambió completamente siendo el ramo manufacturero el que mayor relevancia a tenido en la actualidad registrando un incremento de 51% en el periodo de 1985 a 2016. Por su parte la estructura exportadora nacional se caracterizó por modificarse principalmente en el monto de la inversión extranjera directa en este sector que fue de 49% siguiéndole en importancia 15% que se obtuvo en los servicios financiero y seguros como se muestra en la figura 31. Este cambio en la estructura productiva nacional se reflejó en un incremento del valor de las exportaciones en más de 92% para el periodo de 1985 a 2016.

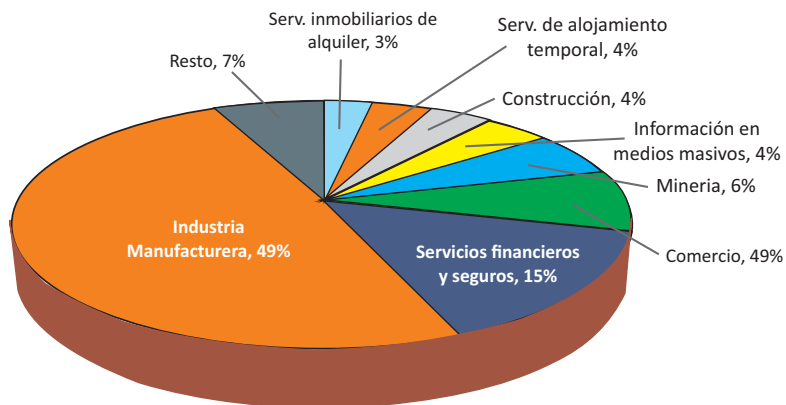
En la siguiente figura 32 se observa el comportamiento que ha experimentado el Producto Interno Bruto del país de acuerdo con datos obtenidos del Banco Mundial en millones de dólares, mientras que en la figura 33 se presenta de manera porcentual el comportamiento del mismo con aumentos en el PIB en lo que va de los últimos años. Por lo general la tendencia del PIB nacional fue creciente durante el periodo investigado y pasó de registrar un valor de 1 286,602 millones de dólares en el año 2012 a suscribir uno de

Figura 30
Cambio en la estructura productiva y exportadora de México a nivel regional y sectorial



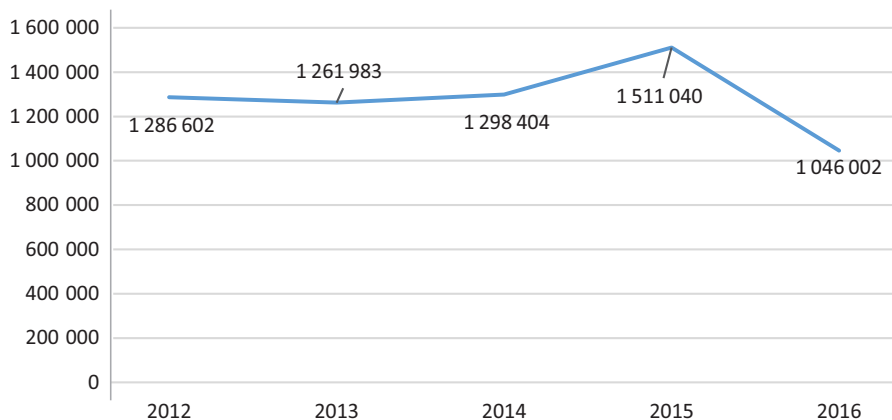
Fuente: Banco de México, 2016.

Figura 31
IED recibida 1999-2016 TII



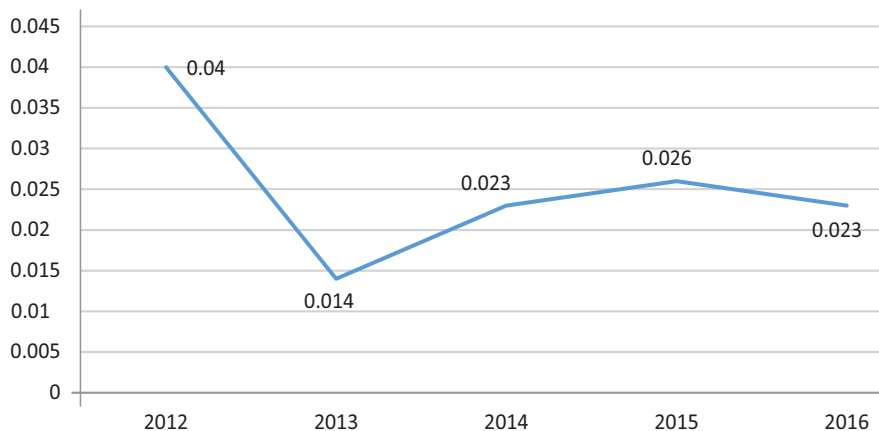
Fuente: Secretaría de Economía, *Estadísticas de Inversión Extranjera Directa* (2016).

Figura 32
Producto interno bruto de México, 2012-2016
(Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2017).

Figura 33
Comportamiento porcentual del PIB, 2012-2016

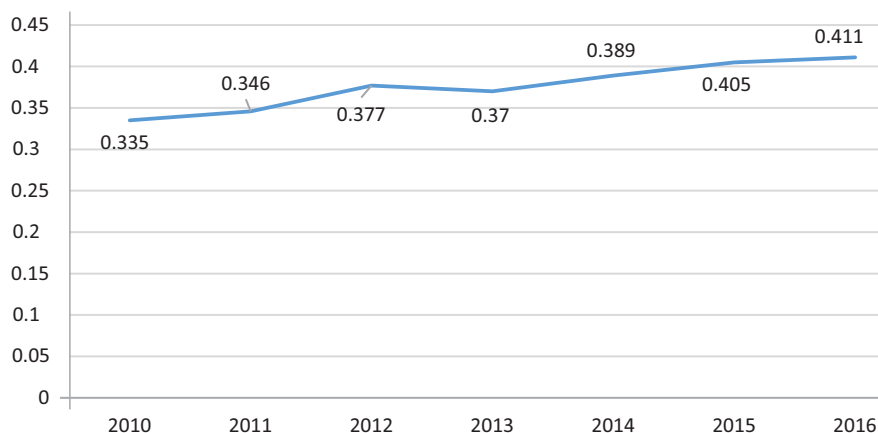


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2017).

1, 511,040 millones de dólares en 2014, en tanto que para 2016 éste cayó a 1,046,002. En contraste, la tasa de cambio porcentual del PIB en el periodo analizado se caracterizó por presentar una tendencia claramente decreciente en su comportamiento dado que paso de ser del 4% en 2012 a registrar en 2016 un aumento de tan solo 2.3%. De esta manera se puede afirmar que al menos en este indicador no se han presentado bajas que señalen algún impacto negativo de las negociaciones para el TPP en la vida económica del país, lo cual resulta consistente con lo propuesto por la Secretaría de Economía (2017 respecto a que con el establecimiento de este tratado se promoverá la integración económica cuyos resultados se verán reflejados en el crecimiento económico de los participantes, el cual podrá observarse después de su aprobación en el PIB (<https://www.gob.mx/se/>).

Es de importancia señalar respecto a la tasa de cambio del PIB observada en la figura 34, que para algunos expertos como María Zas, presidente de American Chamber of Commerce México, quien señala que la entrada al Acuerdo de Asociación Transpacífico representa una importante oportunidad para duplicar el PIB del país (Aguilar, 2016), perspectiva que coincide con la de la American Chamber of Commerce México cuyos resultados dieron a la alza también (Morales, 2016), así como con la de Ildefonso Guajardo, secretario de economía, quien comentó que añadirá alrededor de 1.3 puntos porcentuales al Producto Interno Bruto en los primeros cinco años de su aplicación, y con las cifras de Oxford Economics que revelan en un reciente

Figura 34
Valor agregado de exportación de la manufactura global
de las industrias manufactureras mexicanas, 2010-2016



Fuente: INEGI, Valor agregado de exportación de la manufactura Global. OMC, Comercio en valor añadido: perfiles estadísticos, y cadenas de valor mundiales: perfiles estadísticos, (2016).

estudio que “el impacto estaría en alrededor de 1.3 puntos porcentuales del PIB” (Dirección de Comercio Exterior, 2016). En contraparte la estimación media del mercado se alinea, así con el pronóstico revisado en abril del Fondo Monetario Internacional (FMI), hacia la parte baja del rango esperado de crecimiento de este indicador por el Banco de México, que va de 2 a 3% para 2016.

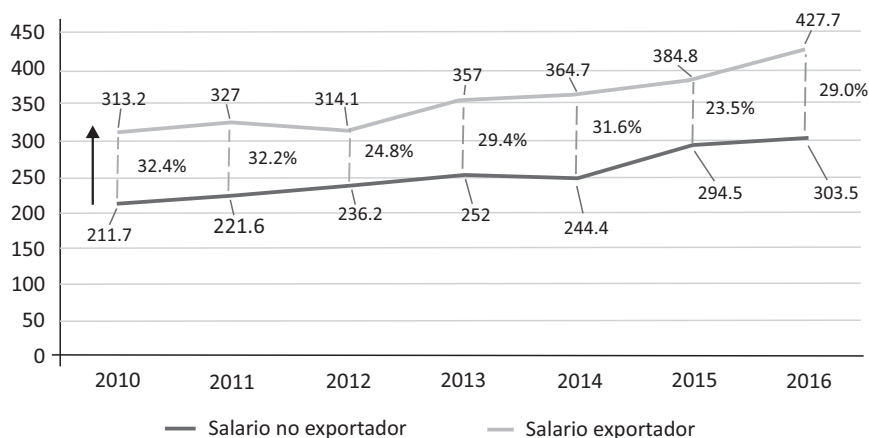
De lo anterior, resulta evidente que existen diferentes opiniones de los profesionales respecto a lo que posiblemente pueda ocurrir con este indicador en el país en caso de ser aprobado el TPP, sin embargo en lo que va, de los años de negociación se observan algunos cambios poco representativos que permita afirmar o negar que la ya inclusión de México en este proyecto le afecte de una manera significativa.

Por otro lado, la figura 33 muestra el crecimiento del valor agregado de las exportaciones manufactureras de México, las cuales han experimentado un crecimiento sostenido desde su entrada al TPP en el año 2012 (cuando representaban 37.7%), registrando 41.1% en 2016.

Por lo tanto, con base en estos dos últimos indicadores se puede inferir, que como consecuencia del incremento del valor agregado y de las exportaciones en los últimos cinco años, se ha propiciado un aumento en el empleo

Figura 35
Generación de empleo con un mejor nivel salarial

Salarios promedio nacional y promedio exportador por día



Fuente: Secretaría de Economía, (2016).

y en los salarios de los trabajadores nacionales vinculados con el sector externo. Lo anterior se puede ver en la siguiente figura 35, donde el diferencial porcentual del salario de estos trabajadores es cada vez mayor.

Por lo tanto, estos indicadores muestran que la economía nacional ha experimentado cambios de importancia poco relativa en su estructura económica, en consecuencia, se hace necesario profundizar en la búsqueda y análisis de los factores que le permitan al país dar el salto cualitativo y cuantitativo para lograr su mejora económica, donde uno de ellos pudiera ser el acuerdo comercial TPP.

CONCLUSIONES

De los indicadores económicos analizados de México, se observó que algunos presentaron cambios más representativos y notorios que otros en el lapso de 2012 a 2016. En el caso del Producto Interno Bruto, por ejemplo, la tendencia de este fue creciente durante el periodo analizado y pasó de registrar un valor de 1, 286,602 millones de dólares en el año 2012 a suscribir uno de 1, 511,040 millones de dólares en 2014 aunque para 2016 éste cayó a sólo

1, 046,002 millones. Por consiguiente, con este indicador no se pudo estimar de forma clara si la intervención de México en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico afectó el comportamiento observado ya que no se aprecia un patrón de crecimiento que manifieste que, con la adhesión, el crecimiento económico nacional haya sido mayor en el año 2015. Esto no sucede con el análisis de la balanza comercial del país, la cual evidenció que a partir de 2015 las relaciones comerciales de México con la mayoría de los países integrantes del TPP disminuyeron en lo general al compararlas con las correspondientes a los años anteriores a la adhesión con el acuerdo. En efecto, durante todo el periodo, aunque México mantuvo la mayor parte de sus exportaciones enfocadas al mercado estadounidense, registrando cifras de aproximadamente 318 millones de dólares en 2014, las cuales bajaron a 124.61 millones en 2015, su relación con el resto de los integrantes del TPP en cuanto a exportaciones fue mucho menor y no presentó cambios significativos entre los años 2012, 2013 y 2014, situación que cambió para 2015 cuando estas cifras en lo general disminuyeron, es decir que México no importó ni exportó de ellos cantidades cercanas a las de los años anteriores a su ingreso al TPP y que su balanza comercial con dichos países, por lo tanto, disminuyó en términos generales.

Es importante señalar que en cuanto a la dinámica mundial de la balanza comercial de México con la gran mayoría de los países asiáticos integrantes del TPP, ésta representa en lo general un considerable reto, puesto que como se observó la balanza con Japón, Malasia, Vietnam y Singapur durante todo el periodo analizado siempre fue negativa (en el caso de Brunei hasta la fecha es poca su relación comercial con México y aunque la balanza comercial con este país asiático no fue negativa, se consideró como poco significativa para el análisis realizado). Asimismo, se puede decir que la magnitud con la cual se importaba y exportaba en relación con los años anteriores al ingreso de México a las negociaciones del TPP, ésta no resultó la misma y difirió por mucho en las cifras registradas, lo cual es un resultado alarmante, ya que indica un retroceso de las actividades comerciales entre estos mismos países, y representa un paso atrás justamente antes de la ratificación esperada del tratado.

Por otra parte, el análisis realizado permite mostrar que como resultado de que la estructura exportadora nacional se modificó, principalmente por el monto de la inversión extranjera directa en el sector de la industria manufacturera (49%), y en el de los servicios financieros (15%), se registró un incremento en el valor de las exportaciones nacionales de más de 92%, al

pasar éstas de 26,757 a 380,623 millones de dólares en el periodo de 1985 a 2016; así como también que el indicador del valor agregado de las exportaciones manufactureras del país ha experimentado un crecimiento sostenido desde su entrada al TPP en el año 2012 (de 37.7%), al representar 41.1% en 2016, y que se ha registrado un aumento en el empleo y en los salarios de los trabajadores nacionales vinculados con el sector externo, donde el diferencial porcentual del salario de estos trabajadores cada vez es mayor con referencia al salario que perciben los trabajadores no vinculados con el sector externo.

Se concluye que del análisis de los indicadores económicos de México considerados (balanza comercial, estructura exportadora, empleo y salarios vinculados al sector externo y producto interno bruto), los cambios observados en estos por su incorporación en las negociaciones de los procesos de integración económica del Acuerdo de Asociación Transpacífico, han sido apenas perceptibles en la estructura económica del país y no necesariamente han sido determinados por la participación del país en las negociaciones del citado acuerdo comercial. Hay que tener en cuenta que el cambio estructural de una nación es un proceso de reformas cualitativas y cuantitativas en una determinada estructura productiva que se refleja en:

- Un aumento generalizado de capacidades (productivas, tecnológicas, organizacionales y comerciales) y de las interconexiones de los componentes del sistema (recursos humanos y organizaciones como empresas e instituciones);
- La generación de variedad relacionada (innovaciones incrementales) respecto al perfil de especialización de partida;
- La aparición de *feedbacks* (comentarios) positivos entre los componentes del sistema –a nivel micro, meso y macro– que dan lugar a un aumento de las capacidades y a la aparición de rendimientos crecientes; y
- Un aumento de la eficiencia productiva más allá de los sectores.

Sin embargo, de los requerimientos anteriormente listados para un proceso de cambio estructural de la economía de México, se puede inferir que éstos en el contexto estudiado han sido mínimos, por lo que se hacen necesarias de realizar reformas estructurales profundas en el país, además de la firma del TPP, especialmente en materia fiscal, política agrícola, laboral, gasto público eficiente, poder judicial y democracia, entre otras.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, E. (abril, 2016). Con el TPP se puede duplicar el PIB: American Chamber. *El Financiero*. México.
- Arbuet, H. (1997). Soberanía e integración ¿conceptos opuestos o complementarios? *Revista de la Judicatura*, núm. 38.
- Bajo Rubio, Ó. (1991). Teorías del comercio internacional. Barcelona, España: Editorial Antoni Bosch Editor, S.A.
- Balassa, Bela (1980). Teoría de la integración económica. México: Editorial, UTEHA.
- Bartesaghi, I. (2012). *Las uniones aduaneras: ¿Modelo de integración adecuado para los países de la región?* Montevideo, Uruguay: CEFIR.
- Baldwin, R. y Venables, A. (1995). Regional Economic Integration. *Handbook of International Economics*, 3, 1598–1640.
- Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2014). *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) A 20 años de su entrada en vigor*. República, Carpeta Informativa. México.
- Changky, C. (2009). Does Bilateral Trade lead to Income Convergence? *Journal of Economic Development*, 34, 1, pp. 71-79.
- Chacholiades M. (1992). *Economía internacional*, 2da ed. Madrid: Ed. McGraw-Hill Interamericana.
- Clark, Colin. (1940). *The Conditions of Economic Progress (1905-1989)*. Londres, Inglaterra: Editorial Mcmillan.
- Conde, L. F. J. y Fernández, G. S. (2001). Madrid, España: Indicadores económicos. Editorial Pirámide.
- Corral, M. I. M. (2011). La integración económica. Información Comercial Española, ICE: *Revista de Economía*, (858), 119-132.
- Cruz, M. R. (2015). *Acuerdo de Transpacífico: Una visión crítica*. México: UNA. Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- De Gregorio Rebeco, J. F. (2007). *Macroeconomía: Teoría y políticas*. 1ra. ed. Santiago, Chile. Pearson.
- Diez de Velasco, M. (2002). *Las organizaciones internacionales*. (12a ed.). Madrid, España: Editorial Tecnos.
- Edgeworth, F. Y. (1894). Theory of International Values. *The Economic Journal*, 4(16), 606-638.
- Elm, D. (2011). *Acuerdos comerciales regionales del siglo XXI: El Acuerdo Transpacífico de Asociación y sus repercusiones en el sistema multilateral de comercio*.

- Guerra-Borges, A. (2002). *Globalización e integración latinoamericana*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Hernández Alcázar, A. (2010). *Estructura socioeconómica de México*. Bachillerato general. México: ST Editorial.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2012). *Economía internacional, Teoría y Política*. 9na. edición. Madrid, España: Editorial Pearson.
- Marshall, A. (1879). The Pure Theory of Foreign Trade. *History of Economic Thought Books*. Londres: The London School of Economics and Political Science, 1949. [3ra impresión].
- Meade, J. E. (1952). *The Theory of International Economic Policy*. Vol. 1. The Balance of Payments, by JE Meade. Oxford: Oxford University Press.
- Mill, J. S. (1848). *Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social philosophy*, by John Stuart Mill. JW Parker.
- Mill, J. S. (1997). De las leyes del intercambio entre las naciones, y la distribución de las ganancias del comercio entre los países del mundo comercial. J.S. Mill. *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas de economía política*, 25-98.
- Mochón, F. M., y Beker, V. A. (2008). *Economía: principios y aplicaciones*, 4ta. edición. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Morales, Y. (junio, 2016). “Sin cambios, expectativa de PIB México”. México: *El Economista*.
- Parkin, Michael. (2014). *Macroeconomía*. México: Editorial Pearson. 9na. edición.
- Ricardo, D. (1821). *The principles of taxation and political economy*. London: J.M. Dent. London.
- Sánchez, H. (2011). “Los Tratados y Acuerdo de Libre Comercio Firmados por México, un análisis de procedencia de IED y autores de las operaciones comerciales”. Tesis. México.
- Schiff, M. (1996). *Small is Beautiful. Preferential Trade Agreements and the Impact of Country Size, Market Share, Efficiency, and Trade Policy. Policy research working paper 1668*. División de Comercio Internacional, Departamento de Economía Internacional, Banco Mundial.
- Schiff, M. Chang, W. (2001). Market Presence, Contestability, and the Terms-of-Trade Effects of Regional Integration. Presentado en Lacea. Montevideo, Uruguay.
- Smith, A. (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Libro IV, capítulos, 1 y 2.

- Stiglitz, J. Charlton, A. (2008). Comercio justo para todos. Buenos Aires, Argentina: Taurus.
- Tugores Ques, Juan (1994). "Integración Comercial", en: *Economía Internacional e integración Económica*. México: Editorial McGraw-Hill. capítulo 6. p.123.
- Yoguel, G. (2014). ¿De qué hablamos cuando hablamos de cambio estructural? Una perspectiva evolucionista-neoschumpeteriana1. Ponencia presentada en el Seminario-Taller "La estructura productiva argentina. Evolución reciente y perspectivas, 3 Páginas Electrónicas consultadas <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/03/Estudios-Economicos-3-7.pdf>.
- Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2013). El Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP): Una perspectiva analítica desde el Senado de la República, 4a. ed. Recuperado de: <http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/serieapuntsderecho14.pdf>
<http://www.culturadelalegalidad.org.mx/recursos/Contenidos/ParticipacinyExigenciaaaAutoridades/documentos/Que%20son%20los%20Indicadores%20-%202003.pdf> <http://www.culturadelalegalidad.org.mx/recursos/Contenidos/ParticipacinyExigenciaaaAutoridades/documentos/Que%20son%20los%20Indicadores%20-%202003.pdf> <https://cuspide-mexico.com/2016/01/14/notiredmexico-economia-mexico-tiene-ventajas-competitivas-ante-incertidumbre-mundial-amcham/>
- Dirección de Comercio Exterior. (febrero de 2016). CONCANACO. *Boletín de Comercio Exterior*. Recuperado de www.concanaco.com.mx <http://dei.itam.mx/archivos/revistadiciembre2012/9.%20De%20Rosenzweig.%20Articulo%20TPP.pdf>
- Economía, S. D. (2016, 4 febrero). *Del Tratado de Asociación Transpacífico*. Recuperado de <http://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico/articulos/mexico-en-el-tpp-19570> <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Incertidumbre-limitaria-inversiones-a-Mexico-Oxford-Economics-20170323-0059.html> <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/reformas-potenciaran-la-integracion-de-mexico-al-tpp-guajardo>.
- Fisher, Allan (1939). Producción, primaria, secundaria y terciaria, en *Economic Record*, 15, 24-38. The economic society of Australia. Recuperado de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-4932.1939.tb01015.x/abstract>.

- Fondo Monetario Internacional (2016). Informe anual. Recuperado de https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/ar/2016/pdf/ar16_esl.pdf
<http://fcasua.contad.unam.mx/2006/1237/docs/1.pdf>.
- Gómez, Arnulfo (2015). *Opacidad completa en el TPP. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio*. Recuperado de <http://www.rmalc.org/opacidad-completa-en-el-tpp/>
- Maesso Corral M. (2011). La integración económica. En *Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría Económica*. Revista ICE enero-febrero, 858. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132_660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf.
- Meza, V. S., (2013). El Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP): una visión regional. Biblioteca Jurídica virtual del Instituto de investigaciones jurídicas de la UNAM. Recuperado de <http://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3984/21.pdf>.
- Mondragón Pérez A. R. (2002). “¿Qué son los indicadores?” *Cultura Estadística y Geográfica*, 19, 52-58. Consultado en la página de internet: http://www.planeacion.unam.mx/descargas/indicadores/materiallectura/Mondragon02_inegi.pdf.
- Morales C. A. (2002). *El riesgo país, ¿qué es?, ¿cómo se asigna? y ¿cómo se interpreta?* México. Recuperado de <http://fcasua.contad.unam.mx/2006/1237/docs/1.pdf>.
- Morales, J. y Tuesta, P. (1998). Calificaciones de crédito y riesgo país. Banco Central de la Reserva del Perú. *Revista de Estudios Económicos*, (3). Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/03/Estudios-Economicos-3-7.pdf>.
- Organización Mundial de Comercio (OMC) (2011) *Informe sobre el comercio Mundial 2011*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf.
- Rosenzweig, F. (2012). México y su ingreso al Acuerdo de Asociación Transpacífico. *Revista de Derecho Económico Internacional*, 3(1). México. Recuperado de: <http://dei.itam.mx/archivos/revistadiciembre2012/9.%20De%20Rosenzweig.%20Articulo%20TPP.pdf>.
- Secretaría de Economía (2017). Redcuperao de <https://www.gob.mx/se/>
- Secretaría de Economía, (2015 octubre). Recuperado de De: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/Summary_TPP_October_2015_s.pdf.
- Smith A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Edición de Carlos Rodríguez Braun. Recuperado de <http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>.

Stiglitz Joseph (2007). La globalización en el crecimiento y desarrollo de los países. Recuperado de: http://cladea.org/proceedings_2013/wp-content/uploads/2014/02/2013-XC-0218.pdf.

Stiglitz, Joseph E. (2002). “El malestar en la globalización”. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. Madrid: Taurus, [ISBN: 84-306-0478-2] (Original: *Globalization and its Discontents*, 2002). Recuperado de <http://www.ub.edu/geocrit/b3w-403.htm>.

Weber, Alfred (1909). *Teoría de la ubicación de las industrias*. Recuperado de <http://www.applet-magic.com/webersp.htm>.

CAPÍTULO XIII

LA COMPETITIVIDAD DE FRUTAS SELECTAS EN MERCADOS INTERNACIONALES: MÉTODOS Y HALLAZGOS EN LA LITERATURA

*Guadalupe Montaña López
Luz Alicia Jiménez Portugal*

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional es cada vez más intenso y competitivo en el mercado internacional de frutas, ya que los países han aumentado la proporción en su producción, así como de contar con mayor diversificación de productos y mercados comerciales, lo cual refleja un alto impacto económico y social en el mundo, ante esta situación, el estudio de la competitividad es fundamental.

La literatura que ha estudiado la competitividad sólo puntualiza el porcentaje de penetración de los mercados en un periodo específico más no las razones que la originan y van dirigidos a investigar uno o limitados mercados metas. Para efectos de la clasificación y análisis de la literatura se tomaron como elementos: el análisis de ventajas comparativas reveladas (VCR) que mide el grado de importancia que tiene un país en relación a un producto comercial de exportación en el mercado mundial, así como las características similares en metodología, la relevancia de los trabajos, los casos de frutas y las investigaciones actuales.

La pertinencia por elaborar un trabajo que permita informar al lector cuales son las metodologías más utilizadas para desarrollar: un análisis de competitividad de frutas, de tal modo, que aporte el mayor número de metodologías posibles para el mejor entendimiento del patrón de comercio de un país. Con la finalidad de poner en manos del lector, herramientas sencillas de consulta para el desarrollo de su trabajo cotidiano en la evaluación de la competitividad, ya sea a académicos, técnicos de gobierno, negociadores y/o tomadores de decisiones en los ámbitos político y empresarial, productores y exportadores.

Se debe resaltar que al investigar la posición que ocupa un país en el mercado internacional, y hacia dónde se dirige la competitividad, permite la construcción de una visión para analizar y crear planes de acción tanto en el sector público como en el privado. Del mismo modo, esta revisión sirve como guía para futuras investigaciones, ya que hace una exploración de técnicas, propósitos, hallazgos y limitaciones, para determinar el método más utilizado para medir la competitividad de las frutas de manera eficiente y eficaz.

Para llevar a cabo la revisión de la literatura se construyó una base de datos de 18 autores que han estudiado el tema; la base de datos hace una calificación en función de a) cómo se aborda el contexto de la competitividad de las frutas b) qué métodos de investigación se han utilizado en estos análisis y c) cuáles son los hallazgos más relevantes. En estos estudios se ha investigado que productos y países son competitivos en el mercado nacional e internacional. Sin embargo, se han realizado pocas investigaciones que abordan la revisión de las metodologías aplicadas para analizar temas sobre la competitividad de las frutas en mercados internacionales. La lista de autores analizados se puede consultar en el tabla 22.

Tabla 22
Lista de autores revisados sobre metodología empleadas para análisis de la competitividad

Autor (es)	Técnica	Resultados
Zhaishylyk & Sun (2017)	IVCR + Análisis de Regresión	Si sector agrícola/No frutas secas
Gibba (2017)	IVCR + Matriz de Markov + Kaplan Meier	No países/No vegetales
Canul, Figueroa, Arévalo, Ávila, & Soto (2016)	IVCR + PMM + TPI + PEC	Si países
Bojnec, & Fertő (2016)	IVCR + Matriz de Markov + Kaplan Meier	Si países
Oelgemöller (2013)	IVCR + Modificaciones del IVCR	Si frutas/Si países/Si grupos
Wisniewska (2012)	Entrevistas con opiniones de gerentes , Correlación ,Triangulación de datos , Técnica de Michael Porter y Técnica de Spearman)	
De Pablo & Giacinti (2012)	IVCR + Indicadores de comercio exterior	Si países
Torok & Jambor (2011)	IVCR + Modificaciones del IVCR	Si países

Ayala, Sangerman, Schwentesis, Almaguer & Jolalapa (2011)	IVCR + Indicadores económicos	No MEX
Qineti, Rajcaniova & Matejkova (2009)	IVCR + Análisis de Regresión	No grupal/Si frutas
Heredia & Huarachi (2009)	IVCR + Michael Porter + Indicadores económicos y comerciales	Si frutas y verduras
Faustino (2008)	IVCR + Grubel y Lloyd + Análisis de regresión	Si frutales/No frutales
Utkulu & Seymen (2004)	IVCR + Modificaciones del IVCR	Si frutas
Fertő & Hubbard (2002)	IVCR + Modificaciones del IVCR	Si frutas
Jacques (1991)	Modelo con una ecuación simple	Si

Fuente: Elaboración propia

La corriente de literatura a la que se tuvo alcance y que investiga específicamente la competitividad de las frutas consiste en artículos con análisis serios teóricamente y metodológicamente; Zhaishylyk y Sun (2017), Gibba (2017) Canul *et al.* (2016), Bojnec y Fertő (2016), Oelgemöller (2013), Wisniewska (2012), De Pablo, Román y Uribe (2012), De Pablo y Giacinti (2012), Torok y Jambor (2011), Ayala *et al.* (2011), Macías (2010), Qineti, Rajcaniova y Matejkova (2009), Heredia y Huarachi (2009), Faustino (2008), Cafeiro, (2006), Utkulu y Seymen (2004), Fertő y Hubbard (2002) y Jacques (1991).

Este artículo contempla cuatro secciones; la primera sección es una descripción del contexto al tema de la competitividad según la literatura revisada, donde se abordan principalmente las características. En la segunda sección se redactan las principales técnicas utilizadas dentro de los trabajos de investigación que analizan los temas de competitividad en el mercado de las frutas. La tercera sección muestra un análisis de los principales hallazgos que encontraron los autores a lo largo de 1991-2017. Por último, la cuarta sección presenta las conclusiones.

COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO DE FRUTAS SELECTAS

En esta sección del trabajo se aborda cómo se comporta el mercado de las frutas frente al análisis del IVCR, tomando como puntos destacados las principales frutas, el periodo de estudio y el mercado competitivo. Esto para dar una idea de; 1) cuáles frutas se han encontrado competitivas, cuáles frutas

han generado inquietud por analizarlas de manera más específica; 2) cuáles metodologías se han implementado, si existe algún patrón en los periodos de análisis, si el método ha evolucionado a través del tiempo; 3) cómo se comporta el mercado (si es doméstico, regional e internacional).

El tipo de frutas que estudian estos autores se refieren a aguacate, baya, cítricos (clementinas, limón, mandarinas, tangerinas), dátil, fresa, guayaba, higo, kiwi, mango, mangostan, manzana, melón, nuez, papaya, pera, plátano, sandía, uva y frutas secas. De modo que se trata de productos primarios de consumo doméstico e internacional. El periodo de estudio de los análisis van de 1991-2017, con un patrón en el tipo de análisis previo al 2010 de forma evolutiva mientras que posterior a esa fecha los estudios se convirtieron en comparativos o una fusión de las dos anteriores. La competitividad del mercado está definida en su mayoría por estudios regionales orientados en mayor medida al continente europeo.

Dentro de la literatura revisada los trabajos abordan en un 83.33% algún tipo de frutas (frescas, secas preparadas o procesadas), siendo las más repetitivas dentro de los análisis de las frutas frescas en general; el aguacate, el mango y la uva; utilizadas para estudios empíricos el mango, el melón, la sandía y la pera. El otro 16.67 % lo conjugan trabajos que analizan las exportaciones generales de un país en específico, el sector agropecuario de manera global y las verduras (ver tabla 22).

En cuanto al periodo de análisis respecta el 61.12% son trabajos que analizaron los años 1990's, mientras que el 38.88% consideraban los años 2000's. El 61.12% investiga el IVCR de las frutas de manera evolutiva que consisten en estudios que analizan desde un año hasta 15 años, mientras que el 38.88% de los trabajos estudiaban de dos a cuatro periodos en el tiempo analizando de uno a cuatro años como máximo. En cuanto a la competitividad en el mercado de las frutas el 55.55% es regional, mientras que el 27.78% es internacional y el 16.67% es doméstico. En el primer caso se habla de trabajos que no interaccionan el comercio más allá de sus fronteras continentales. En cuanto al comercio internacional, se refiere a trabajos que abordan diferentes países en el mundo distribuidos de manera geográfica más dispersa, conectados de manera analítica por el objeto de estudio o acuerdos comerciales. Por último, el comercio doméstico trata solo trabajos empíricos que corresponden a una localidad o un país específico frente a sus mercados de entrada y salida (ver tabla 2).

El mercado de análisis del IVCR el 50% se refiere a trabajos con análisis en el continente Europeo, ya sea por países antiguos o nuevos miembros en la Unión Europea, por comercio bilateral, etc. Posteriormente le siguen el

22.22% con investigaciones que abarcan el continente americano en los que se encuentran como países más representativos, México, Perú, Brasil y Estados Unidos ya sea como países exportadores o importadores. Consecutivamente le siguen el 16.67% donde el análisis se basa entre los países más representativos comparativamente. Por último, con 5.55% cada uno figuran los trabajos del continente asiático y los principales productos con ventajas comparativas dentro del mercado.

En general los trabajos están inclinados a un mercado regional específico, que en este caso se refiere al continente europeo, donde el periodo de análisis es relativamente corto y el mercado meta es intrarregional, lo que implica la ausencia de diversidad competitiva, así como un análisis limitado que no permite mayor esclarecimiento para identificar otros mercados que pueden ser más competitivos y a su vez generar competitividad en otros productos.

METODOLOGÍAS PARA MEDIR LA COMPETITIVIDAD DE LAS FRUTAS

En esta parte del trabajo se exponen las metodologías utilizadas por los autores de la muestra presentada en las secciones anteriores. De tal forma que se clasifican en función de la fecha de publicación, es decir en orden cronológico iniciando con el trabajo más reciente. Para la elección de la literatura fue necesario tomar en cuenta que los documentos analizaran las ventajas comparativas de productos agrícolas, específicamente frutales sin importar si las técnicas utilizadas eran cualitativas o cuantitativas. Así, el documento consiste en aportar el mayor número de técnicas posibles para el mejor entendimiento del patrón de comercio de un país, y de su dinamismo comercial e indicar cuál es la técnica más utilizada dentro del conjunto de trabajos.

Dentro de la revisión de la literatura a la que se tuvo alcance, se estudian las ventajas comparativas reveladas haciendo uso de la técnica de Michael Porter que analiza variables como: la situación financiera, valor y crecimiento de ventas, recursos de producción, sistema de gestión, sistema de asesoramiento de la calidad a través de la elaboración de entrevistas. En el caso de la investigación cuantitativa, se hace uso de técnicas comerciales, económicas y econométricas donde se analizan variables como: exportaciones, importaciones, PIB, etc. Por consiguiente, se describen a mayor detalle las técnicas y herramientas utilizadas por cada autor, para posteriormente ejemplificar la técnica que se repite con mayor frecuencia en los textos (tabla 22).

Zhaishylyk y Sun (2017) y Qineti, Rajcaniova y Matejkova (2009) miden la competitividad con el IVCR y un análisis de regresión utilizando variables de exportaciones, Producto Interno Bruto (PIB), PIB per cápita, empleo agrí-

cola, tierra cultivable y tipo de cambio. Gibba (2017) y Bojnec y Fertö (2016), calculan la competitividad también por el IVCR de Balassa, además de la Matriz de Probabilidad de Transición de Markov y el Estimador no Paramétrico del Límite de Producto de Kaplan-Meier utilizando las exportaciones e importaciones.

Canul *et al.* (2016), analizan la competitividad a través del Coeficiente de Ventaja Comparativa Revelada (CVCR), con variables de producción, exportaciones e importaciones para después calcular los Índices de Participación en el Mercado Mundial (PMM), la Tasa de Penetración de las importaciones (TPI), y Producción Expuesta a la Competencia (PEC). Oelgemöller (2013), Torok y Jambor (2011), Cafeiro (2006), Utkulu y Seymen (2004) y Fertö y Hubbard (2002), utilizan el IVCR y unas modificaciones al mismo IVCR. De Pablo, Roman y Uribe (2012), hacen uso solo del IVCR. De Pablo y Giacinti hacen uso del IVCR e Indicadores de comercio exterior utilizando las exportaciones.

Wisniewska(2012), estudia la competitividad con la interdependencia de las opiniones de gerentes de empresas, correlación, triangulación de Datos Cuantitativos y Cualitativos, Técnica de Michael Porter y Técnica de Spearman haciendo uso de variables como la situación financiera, valor y crecimiento de las ventas, recursos de producción, sistema administrativo y sistema de calidad. Ayala *et al.* (2011), miden la competitividad utilizando el IVCR e indicadores económicos.

Macías (2010), mide la competitividad a través de la Ventaja Comparativa Revelada Simétrica (VCRS), Ventaja Comparativa Revelada de las Exportaciones (VCRX), los indicadores ex ante y ex post, los primeros con información presente y los segundos consideran información del pasado e Indicador de Posicionamiento (Po) y eficiencia (Ef), en el mercado utilizando las exportaciones, la producción y la superficie sembrada.

Heredia y Huarachi (2009), miden la competitividad a través del IVCR, la correlación y la técnica de Michael Porter utilizando las importaciones, infraestructura, envíos internacionales, aduanas, puntualidad, costos logísticos domésticos, rastreo y seguimiento. Faustino (2008), por su parte mide la competitividad a través del Índice de Comercio Intra-Industrial (IIT) de Grubel y Lloyd's, también por el IVCR de Balassa para los mismos productos y el Modelo de Regresión utilizando exportaciones.

Por último, Jacques (1991), provee un resumen descriptivo de un marco de referencia para identificar los cambios en los patrones de competencia y especialización dentro del comercio internacional con un modelo sencillo de una ecuación simple derivada del análisis constante de la cuota de mercado (CMSA siglas en inglés) y de la planeación de portafolios en negocios económi-

cos para una evaluación de cambios más recientes en la posición competitiva de cada país utilizando importaciones. A continuación, se hace un resumen de las técnicas en relación al conjunto de trabajos analizados en esta investigación (ver tabla 23).

Tabla 23
Resumen de técnicas para la medición del IVCR

Técnica (s)	Autor (es)
IVCR	De Pablo, Roman y Uribe (2012)
IVCR + Modificaciones del IVCR	Oelgemöler (2013), Torok y Jambor (2011), Cafeiro (2006), Utkulu y Seymen (2004) y Fertő y Hubbard (2002)
IVCR + Indicadores de comercio exterior	De Pablo y Guacinti (2012)
IVCR + Indicadores económicos	Ayala et al. (2011)
IVCR + Michael Porter + Indicadores económicos y comerciales	Heredia y Huarachi (2009)
IVCR + Análisis de Regresión	Zhaishylyk y Sun (2017), Qineti, Rajcaniova y Matejkova (2009)
IVCR + Matriz de Markov + Kaplan Meier	Gibba (2017) y Bojnec y Fertő (2016)
IVCR + PMM + TPI + PEC	Canul <i>et al.</i> (2016)
IVCR+ Índice Ex ante y Ex post +Indicador de Posicionamiento e Indicador de Eficiencia	Macías (2010)
IVCR + Grubel y Lloyd + Análisis de regresión	Faustino (2008)
Técnicas mixtas (Entrevistas con opiniones de gerentes, Correlación, Triangulación de datos, Técnica de Michael Porter y Técnica de Spearman)	Wisniewska (2012)
Modelo con una ecuación simple	Jacques (1991)

Fuente: Elaboración propia.

La literatura revisada utiliza estos índices con datos de exportaciones anuales por país y mundiales del producto de interés, estos datos son analizados de forma evolutiva o estudian dos periodos en el tiempo. Los datos cuantitativos son recolectados de fuentes internacionales como: World Trade Organization (WTO), World Integrated Trade Solution (WITS), Food and Agriculture Organization of the United Nations (Faostat), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), U.S Department of Agriculture (USDA), United Nations International Trade Statistics Database (UN Comtrade), Trade Statistics for International

Business Development (Trademap), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Centro de Comercio Internacional (CCI), oficina estadística de la Comisión Europea (EUROSTAT), Classification Economic Activities (CEA) y Standard International Trade Classification (SITC), en cuanto a datos cualitativos Wisniewska (2012), una hace uso de la técnica de Michael Porter e incluyendo los datos de las entrevistas aplicadas.

El 88.89% de los autores de las muestra utilizan el IVCR de Balassa, predominando el 27.77% de los autores con el IVCR mas modificaciones a la formula, a excepción de Wisniewska (2012), que hace uso de técnicas mixtas y Jacques (1991), que utiliza un modelo. Por tanto, como se mencionó anteriormente se ejemplificara el IVCR, anticipando que una $R > 1$ implica una ventaja comparativa revelada positiva, mientras que $R < 1$ implica por el contrario una negativa. Fórmula del índice de ventaja comparativa revelada:

Por ejemplo, la exportación de plátanos de México en 2016 fue de 197,069 miles de dólares y la del mundo, de 11,185,927 miles de dólares; a su vez, la exportación de frutas de México en ese mismo año fue de 5, 540,524 miles de dólares y las del mundo, 108,659,225 miles de dólares. De ambos valores se obtiene un porcentaje para México de exportación de plátanos respecto al del total de frutas ($X_i, i / X_n, j$), fue de 3.56 % mientras que el porcentaje para la media mundial ($X_i, m / X_n, m$), fue de 10.29%, lo que refleja una ventaja comparativa revelada de México, menor que 1.

$$VCR = (197,069/11,185,927) / (5,540,524 / 108, 659,225) = 0.34$$

Si las exportaciones de un país de un determinado producto van en aumento a lo largo del tiempo, uno podría esperar competitividad positiva, pero si por el contrario las exportaciones fueran disminuyendo entonces podría intuirse una competitividad negativa. De acuerdo con la literatura revisada México en este caso con el plátano no tiene una VCR porque no sobrepasa el 1, sin embargo habría que revisar la ventaja relativa que tiene en relación con otros países, así como su grado de aumento y/o disminución del IVCR a través del tiempo.

RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS DE FRUTAS

En el presente apartado se clasifican los resultados de la muestra de estudios analizados en: propósitos y hallazgos, y se describen las limitantes de manera general. en donde se encuentra diversidad en sus enfoques metodológicos, con

94.11% de trabajos cuantitativos y el resto son cualitativos. A continuación, se explican los objetivos de los autores en orden cronológico para después abordar sus principales hallazgos.

Propósitos de las investigaciones

En el primer estudio de Zhaishylyk y Sun (2017), se hace una evaluación de las ventajas comparativas reveladas de las exportaciones agrícolas de Kazajstán, China, para determinar el patrón cambiante de ventajas durante el periodo 2006-2016. Gibba (2017), evalúa las ventajas comparativas reveladas del comercio mundial de hortalizas, así como la estabilidad y la duración de los índices de Balassa. Canul *et al.* (2016), miden la importancia que tienen México, Brasil e India en otros mercados, su VCR y su estabilidad en la comercialización del mango durante 1993-1995 y 2011-2013.

Bojnec y Fertö (2016), proporcionan evidencia de la competitividad de las exportaciones de frutas y vegetales en 27 estados de la Unión Europea durante 2000-2011. Oelgemöller (2013), trata de dar claridad en la estructura de exportaciones de Grecia, Irlanda, Portugal y España. Wisniewska (2012), toma un enfoque diferente al estimar la competitividad a través de métodos cualitativos (entrevistas) y cuantitativos (estadísticos), para analizar la competitividad de los productores de frutas y hortalizas en el mercado de Polonia doméstico e internacional de 1992-2003.

De Pablo, Román y Uribe (2012), determinan la posición competitiva exportadora de los países más influyentes en el tomate de España y se muestra, a su vez, el perfil exportador de cada uno de los países estudiados de 2004-2008. De Pablo y Giacinti (2012), buscan encontrar una nueva línea de análisis que mejore y amplíe las posibilidades de estudio sobre el tema de competitividad, pudiendo medir de manera competente la relación producción y consumo de las peras en Argentina.

Torok y Jambor (2011), analizan la competitividad de los nuevos Estados miembros de la Unión Europea para proteger la denominación de origen. Ayala *et al.* (2011), estudian los indicadores económicos para cuantificar la competitividad del sector agrícola. Macías (2010), demuestra si México es competitivo en el mercado internacional y si la apertura comercial ha influido en ello en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América, 1989-2009.

Qineti, Rajcaniova y Matejkova (2009), analizan la dinámica comercial del sector agroalimentario de Eslovaquia y la Unión Europea. Heredia y Huarachí (2009), determinan los productos competitivos de la región Lambayeque, Perú. Faustino (2008), identifica los tipos de relación entre el comercio intra-

industrial de 40 productos y las VCR entre Portugal y España de 1990-1999. Cafeiro (2006), distingue las exportaciones argentinas de 1989-2004, también utiliza el IVCR, esto en relación con los países pertenecientes a la ALADI y el MERCOSUR.

Utkulu y Seymen (2004), analizan la competitividad y el patrón de flujos comerciales de especialización de Turquía en la UE a nivel sectorial. Fertő y Hubbard (2002), indaga sobre la competitividad de la agricultura de Hungría en cuanto al empleo de Estados Unidos en el periodo de 1992-1998. Por último, Jacques (1991), investiga acerca de la competitividad de los países en la OCDE durante 1978-1989.

Hallazgos de las investigaciones

La competitividad es detectada por Zhaishylyk y Sun (2017), donde encontraron a través del IVCR del año 2006 a 2016 que los cereales, harina de trigo, cebada, trigo, algodón, semillas oleaginosas y de girasol muestran una ventaja competitiva. Sin embargo, a lo plausiblemente con su análisis de regresión los resultados muestran que el PIB, el PIB per cápita y la tierra cultivable tienen efectos negativos en la competitividad de las exportaciones de productos agrícolas, mientras que el empleo agrícola, el tipo de cambio y las membresías de la OMC están positivamente asociados con ventajas comparativas.

Gibba (2017), en un estudio de diez principales países en exportación de vegetales encuentra que los Países Bajos, España y México fueron los principales exportadores de hortalizas de 1996-2015, lo que representa el 54% de todos los productos exportados; los diez países, por su parte concentran 74% de exportaciones, dominando los tomates frescos o refrigerados que representa más del 40% del comercio entre los productos analizados. Así los países de España y Tailandia mostraron altos índices de VCR. En general, las ventajas comparativas parecen haberse debilitado en la mayor parte de los productos y países como lo demuestran las pruebas de estabilidad y los índices de movilidad.

Canul *et al.* (2016), analiza tres países (Brasil, India y México) y encuentra una participación en el mercado mundial de Brasil e India con un aumento 4% y 7%, respectivamente, mientras que la de México disminuyó 24%. Estos tres países presentaron una VCR mayor a 100. Por su parte, México es el país que tiene la mayor producción expuesta a la competencia externa en la producción de mango y es líder en la exportación a Estados Unidos; no obstante, debido a la fluctuación de los volúmenes de exportación, su competitividad ha disminuido, ocasionando menor participación en el mercado internacional.

Bojnec y Fertő (2016), midieron la competitividad por producto y por grupo, en el caso de la primera, ellos encuentran competitividad en 11 de 27 países europeos. Para el caso del segundo análisis aplicado por Bojnec, nueve de los países que exportan productos frescos o secos resultaron ser competitivos. La mayoría de los países miembros experimentaron desventajas comparativas reveladas en los productos de frutas y vegetales en los mercados globales. España y los Países Bajos experimentaron los resultados más sólidos de las VCR entre 2000 y 2011 y entre grupos de productos de frutas y verduras.

Oelgemöller (2013), aplica dos tipos de IVCR: en el primero encuentra que Grecia y España tienen VCR en frutas en los tres periodos analizados cuando se trata de los principales seis sectores de exportación; en el segundo análisis, cuando se trata de los principales sectores exportadores, Grecia y Portugal presentan VCR positivas. También hace un análisis grupal en donde Grecia y Portugal muestran VCR constante en los tres periodos analizados para el caso de los otros países el resultado es cambiante.

Wisniewska (2012), más que considerar el porcentaje de la competitividad hizo un análisis donde identifica qué variables determinan la capacidad de las empresas para lograr una ventaja competitiva de los productores de frutas y hortalizas para Polonia en una economía interna e internacional; para ello analiza tres ejes centrales: potencial competitivo de las empresas, fuerzas que determinan la rivalidad de la industria y formas de competencia. Aplica entrevistas a diez empresas para desarrollar la técnica de Michael Porter donde encuentra que el bajo costo, adaptación a los requisitos cualitativos del mercado internacional y alta competitividad cualitativa de los productos y la innovación son las principales razones que llevan a una empresa tener o no competitividad en el mercado ya sea nacional o internacional.

De Pablo, Román y Uribe (2012), analizan las VCR desde los países para posteriormente aterrizar en productos. En el caso de los primeros, cinco de los países analizados a lo largo del trabajo presentaron competitividad por arriba del 1, mientras que siete se concentraron por debajo del 1, todos los países para el caso del tomate. Dichos autores encuentran que los principales países con alto IVCR son: Corea, Argentina, Bélgica y Portugal en la canasta de frutas; en el otro extremo, los países con menor IVCR son: España, Estados Unidos, Chile y Francia. Por tanto, el IVCR basado en VCR no es sinónimo de competitividad pero sí de especialización productiva.

Torok y Jambor (2011), encuentran que en la mayoría de los frutales que exportan los nuevos países miembros hay una VCR, aunque las posiciones competitivas se han deteriorado continuamente después de la adhesión a la UE. Por tanto, los países están perdiendo posición en el mercado tradicional

de frutas. Ayala *et al.* (2011), encuentran que México no tiene VCR en el sector agrícola ni tampoco está especializado.

Macías (2010), argumenta que México es un país altamente competitivo en la producción y comercialización de frutas y hortalizas, pero parece nada más concentrarse en unos cuantos cultivos que se venden en el mercado en fresco y en Estados Unidos. Ocho de los nueve productos analizados mostraron ventajas comparativas reveladas simétricas por arriba de 0.6, en general las frutas muestran un panorama de constante crecimiento. También hizo un análisis cruzado por países y producto donde, por lo menos, dos de tres países a los que México le exporta mostraban competitividad en dicho producto.

Qineti, Rajcaniova y Matejkova (2009), encontraron que existe una tendencia de especialización baja y se ha perdido VCR para una cantidad de grupos de productos a lo largo del tiempo, sin embargo, en el caso de las frutas éstas sí muestran VCR. Heredia y Huarachi (2009), encontraron que los cultivos más competitivos de la región son: aguacate, plátano, mango, espárrago, pimiento seco y el café. No obstante, al compararlos con otros países de América Latina como Chile y Brasil, sólo espárrago y mango son verdaderamente competitivos.

Faustino (2008), en los dos índices que analiza el de Grubel y Lloyd's y el de Balassa se presenta competitividad y a su vez denota que el coeficiente es significativo en un 1, lo que implica que hay una fuerte correlación entre el comercio bilateral de España y Portugal, lo que significa que si uno de los dos países se mueve el otro también se mueve en la misma proporción. Cafeiro (2006), por su parte, hace un análisis de productos en su mayoría del sector alimentario o con escaso valor agregado, donde para el caso de las frutas él encuentra que hay competitividad y además una alta participación en el mercado mundial.

Utkulu y Seymen (2004), hacen un análisis aplicando siete IVCR en los que encuentra VCR positivas, pero han tenido variaciones de 1990-2002. Fertö y Hubbard (2002), coinciden que la agricultura en Hungría a pesar de cambios durante la década de 1990, del mismo modo en el caso de las frutas existen VCR positivas. Por último, Jacques (1991), donde detecta competitividad en cuatro de los ocho grupos de análisis, en el caso de las frutas existe competitividad en países de Latinoamérica y pierden competitividad en el sureste de África.

La literatura discutida aquí muestra que los países pueden lograr ser competitivos por diversas razones, entre ellas, la calidad del producto a exportar, la aceptación del consumidor en el mercado destino que se relaciona a su vez con la cultura del país, mano de obra barata, tecnología de punta que brinde mayor tiempo de producción, países desarrollados, lo que implica una

economía más estable, situación climática favorable, manejo de marketing, costos de producción bajos, acuerdos comerciales con el país destino, tasas preferenciales al comercio, situación política del país, logística comercial, dotación de factores, es decir, contar con recursos suficientes. Sin embargo, ninguno de los estudios a los que se ha tenido alcance han analizado el peso en términos de porcentaje que tienen cada una de estas razones para que exista competitividad en los mercados.

Los esfuerzos por medir la competitividad de un país en mercados internacionales como para el caso de las frutas, se limitan a estudios que analizan en el valor de su mayoría exportaciones, donde el grado de análisis es restringido, ya que no permiten un estudio comparativo entre el valor de las exportaciones e importaciones. También se limitan a tomar en cuenta las exportaciones en valor monetario mismo que no se compara con exportaciones en toneladas, esto es porque un país y/o producto pueden mostrar una VCR positiva cuando se trata de valores (posiblemente aumentó el precio), pero diferir cuando el análisis se trata en toneladas.

Estas metodologías son explicadas de distintas maneras, es decir, algunos autores consideran que existe VCR aun que el resultado no pase 1, es decir, siempre y cuando el resultado de un número positivo, lo que implica una interpretación diferente de los mercados de frutas. Además, las metodologías solo analizan un periodo a la vez por lo que el tiempo para desarrollar un estudio evolutivo es más largo, a menos que se trate de modelos econométricos que generan resultados más rápidos, sin embargo para aplicar este tipo de técnica se debe tener suficientemente fundamentadas las variables dependientes e independientes y no dejar fuera variables que expliquen en mayor medida las VCR.

CONCLUSIONES

En este apartado se ha hecho un esfuerzo analítico para comprender cómo han evolucionado tanto teórica, empírica y metodológicamente los estudios acerca de la competitividad nacional e internacional de las frutas. El alcance es analizar las metodologías, propósitos y hallazgos e indicar las limitaciones de dicha literatura, la cual predominantemente se ha producido en disciplinas como el comercio y la economía agrícola. A continuación se discuten los principales hallazgos de los trabajos revisados y posteriormente sus limitaciones. El orden de dicha discusión está en función de cada una de las dichas secciones desarrolladas.

La competitividad de las frutas en el mercado se caracteriza por el análisis de frutas frescas, entre las más importantes: aguacate, mango y uva, mismas que son analizadas en pocos periodos en el tiempo. Los estudios revisados en este documento utilizaron métodos para estimar índices como el IVCR, índices comerciales y económicos, empleando ya sea técnicas cualitativas o técnicas cuantitativas con la finalidad de corroborar el IVCR e identificar la variación del mismo. Sin embargo, cabe resaltar que en más de 80% de los estudios revisados de la literatura, el IVCR se hace presente ya sea como única técnica a utilizar o como eje principal que se confirma con otros métodos adicionales.

Los resultados a los que llegaron los autores de la muestra es que la competitividad está presente en alguna parte del comercio, ya sea en una fruta en específico, en un sector o en un país. En la mayoría de los casos, la competitividad de las frutas es analizada desde un enfoque de una economía cerrada (más de 55% de los autores), en donde el comercio se da de una forma regional, ejemplo de ello son los numerosos estudios sobre la competitividad y ventajas comparativas de las frutas en el mercado europeo.

Estos trabajos están limitados ya que analizan de 1 a 10 países como máximo y sucede algo similar para el caso de productos, bajo este esquema se estudian pocos productos o toman uno en particular. En cuanto a los periodos de estudio se limitan a realizar análisis incluyendo sólo la comparación de dos periodos en el tiempo, esto no permite una visión más clara sobre cuál patrón comercial se perfila en cada país y a su vez en cada producto.

Los autores no indican si la metodología utilizada (IVCR), cumplió con los objetivos planteados en cada una de sus investigaciones, sin embargo, 94.4% encontró algún tipo de competitividad ya sea positiva o negativa, que en sí era lo que los autores tenían como pregunta central. Por tanto, después de este extenso análisis de técnicas y metodologías de medición sobre la competitividad, se concluye que la técnica más completa para este tipo de estudios, además de la estimación del IVCR, es necesario que también se empleen técnicas tanto cualitativas como cuantitativas para complementar el estudio; esto si los datos disponibles así lo permiten, tales como: a) calcular la matriz de probabilidad de transición de Markov, con la que es posible estimar la estabilidad competitiva de un producto y/o país en el comercio mundial de frutas; b) elaborar también la matriz de Michael Porter con la finalidad de visualizar dónde se encuentra un país y/o producto para ser considerado competitivo; c) desarrollar el estimador no paramétrico del límite de producto Kaplan-Meier con el propósito de identificar el grado de permanencia que tiene un país y/o producto en la competitividad mundial y, por último, d) un análisis de regresión evolutivo que permita conocer cuáles variables afectan la competitividad de un país y/o

producto en un determinado tiempo, a fin de obtener un análisis más certero sobre la competitividad y ventaja comparativa que el producto y el país tienen.

BIBLIOGRAFÍA

- Ayala, A., Sangerman, D., Schwentesius, R., Almaguer, G. y Jolalpa, J. (2011). Determinación de la competitividad del sector agropecuario en México 1980-2009. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 501-514.
- Bojnec, S. y Ferto, I. (2016). Export competitiveness of the European Union in fruit and vegetable products in the global markets. *Agriculture economic*, 299-310.
- Cafeiro, J. (2006). Análisis de las exportaciones argentinas utilizando el índice de ventajas comparativas reveladas. *Comercio Exterior e Integración*, 80-98.
- Canul, R., Figueroa, K., Arévalo, M., Ávila, C. y Soto, A. (2016). Competitividad en la comercialización de mango (*mangifera indica* L.) de México. *Agroproductividad*, 55-60.
- De Pablo, J. y Giacinti, M. (2012). Competitividad en el comercio internacional VS ventajas comparativas reveladas (VCR) caso de análisis: peras. *Economía Agrícola*, 61-78.
- De Pablo, J., Román, I. y Uribe, J. (2012). España: competitividad revelada en el caso del tomate. *Comercio Exterior*, 51-59.
- Faustino, H. (2008). Intra-industry trade and revealed comparative advantage: an inverted-U relationship. *School of Economics and Management*, 1-13.
- Fertő, I. y Hubbard, L. (2002). Revealed comparative advantage and competitiveness in Hungarian agri-food sectors. *Institute of Economics*, 1-17.
- Gibba, A. (2017). Revealed comparative advantage and trade competitiveness in global vegetable products. *International journal of scientific & technology*, 8-15.
- Heredia, J., y Huarachi, J. (2009). El índice de ventaja comparativa revelada (VCR) entre el Perú y los principales exportadores del mundo. El caso de la región Lambayeque. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 26-55.
- Jacques, O. (1991). International competitiveness and specialization. *CEPAL*, 25-40.

- Macías, A. (2010). Competitividad de México en el mercado de frutas y hortalizas de Estados Unidos de América, 1989-2009. *Agroalimemtaría*, 31-48.
- Oelgemöller, J. (2013). Revealed comparative advantages in Greece, Ireland, Portugal and Spain. *Intereconomics*, 243-253.
- Qineti, A., Rajcaniova, M., y Matejkova, E. (2009). The competitiveness and comparative advantage of Slovak and the EU agri-food trade with Russia and Ukraine. *Agricultural Economics*, 375-383.
- Torok, A. y Jambor, A. (2011). The competitiveness of fruit spirits of new member states in terms of protected denomination of origin. *EAAE 2011 Congress: Change and Uncertainty; Challenges for Agriculture, Food and Natural Resources* (pp. 1-12). Zurich, Switzerland: University of Budapest.
- Trademap (2016). *Trademap: Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*.
- Utkulu, U. y Seymen, D. (2004). Revealed comparative advantage and competitiveness. *European trade study group 6th annual conference* (págs. 1-25). İzmir, Turkey: Dokuz Eylül University.
- Wisniewska, J. (2012). The competitive potential of polish fruit and vegetable producers on the domestic and international markets. *Journal of Transnational Management*, 277-293.
- Zhaishylyk, N., & Sun, F. (2017). Kazakhstan's revealed comparative advantages in agricultural exports. *TUÜ*, 1-9.

CAPÍTULO XIV

CARACTERIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE Y SU CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO

*Margarita Idalia Casillas Ponce
Rafael Salvador Espinosa Ramírez*

INTRODUCCIÓN

La Inversión Extranjera Directa (IED), ha aumentado su importancia en el escenario mundial, colocándose como una de las principales formas de financiamiento principalmente para los países en desarrollo (Mallampaly & Sauvart, 1999). Esto se debe en mayor medida al cambio en el paradigma económico internacional hacia el liberalismo económico, promotor del comercio y la IED (Romero, 2012). En este contexto se da por sentado que un efecto de la IED es la creación de empleos y la derrama tecnológica al contribuir directamente al crecimiento económico, y como se presume desde hace algunos años, al desarrollo económico (Aitken, Hanson y Harrison, 1997; Blomstrom y Kokko, 1997; Borenstein, De Gregorio y Lee, 1998, y Hausmann y Fernández-Arias, 2000). A causa de afirmaciones como la anterior los países de Centroamérica y el Caribe han buscado atraer mayores flujos de IED para fomentar el crecimiento económico y, según lo mencionado, el desarrollo. De esta forma es como en años recientes ambas regiones han incrementado notablemente los flujos de IED, sin embargo, los efectos en el crecimiento pero sobre todo en el desarrollo de los países no ha sido el esperado.

Debido a tal situación es fundamental hacer una diferenciación de los términos de crecimiento y desarrollo económico, para así identificar que el crecimiento económico se limita al aumento de la producción de bienes y servicios de una economía en un periodo determinado (Larraín y Sachs, 2004), mientras que el desarrollo tiene un impacto favorable en las condiciones de

vida generales de la sociedad, por ejemplo, la reducción de la pobreza, el aumento del ingreso y del empleo de los individuos. De tal manera que a pesar de que la IED ciertamente tenga un efecto positivo en el crecimiento económico (Nunnenkamp y Spatz, 2004; Álvarez, Barraza y Legato, 2009), puede no tener los mismos efectos en el desarrollo económico ya que hay una clara distinción entre ambos conceptos.

En 2013 el flujo de IED percibida por los países centroamericanos y caribeños alcanzó cifras récord, situación lograda por tres años consecutivos a pesar de existir un escenario de crisis internacional, donde los flujos mundiales de inversión se vieron afectados. Por tal motivo el Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales (ICEFI), presentó en junio de 2013 un análisis acerca de la coyuntura económica y fiscal de la región, tomando como fuente principal las bases de datos de organizaciones internacionales y de los gobiernos de los países estudiados. El informe hace referencia a dicha cifra record de IED y, en contraste, destaca que a pesar de tales montos de inversión, no se han observado importantes efectos positivos en el desarrollo económico de los países receptores; como ejemplo menciona que de los 45 millones de habitantes de la región, la mayoría se mantiene en situación de pobreza, siendo que una de las principales justificaciones para la atracción de capital extranjero es el desarrollo social, la generación de empleo y precisamente la disminución de la pobreza.

Esto se debe posiblemente a que los países centroamericanos mediante sus gobiernos, otorgan incentivos fiscales para propiciar la entrada de IED a causa de la poca inversión pública y privada al interior de los países, y esperando que tal inversión apoye al crecimiento económico y se vea reflejada en el empleo, la productividad y la competitividad. Sin embargo, “los países que han tenido mejores resultados atrayendo este tipo de inversiones y apropiándose de sus beneficios son los que han adoptado políticas más activas y focalizadas” (Gligo, 2007). Es decir, no basta con atraer grandes montos de inversión extranjera, sino que es necesario verificar los rubros que aportan mayores beneficios al desarrollo económico de los países y, por consiguiente, enfocar las políticas de atracción de la inversión hacia dichos rubros.

Algunas de las causas a las que se apunta para que la IED no muestre los beneficios esperados tanto en el crecimiento como en el desarrollo económico regional, se relacionan con los egresos por rentas de los flujos de inversión, esto es que de las cifras captadas de IED durante el periodo 2007-2011, los egresos representaron alrededor de 64% de dicha inversión (ICEFI, 2013). Esto se debe a que los flujos procedentes del exterior generan utilidades de las cuales una parte vuelve al país de origen de la inversión. Guatemala, en

el periodo antes mencionado, fue el país menos beneficiado de la IED a causa de que los egresos de rentas fueron 1.3 veces mayores a los ingresos, situación no tan indiferente en el caso de Panamá y Honduras, países en los cuales los egresos representaron un promedio de 81% y 68% de los ingresos captados, respectivamente. Por su parte Costa Rica mostró un nivel menor de egresos de 44%, mientras que El Salvador y Nicaragua, con 25% y 21%, respectivamente, tuvieron los registros más bajos según cifras mostradas por el ICEFI. A causa de lo antes mencionado es que se considera de suma importancia analizar la caracterización de la IED y, como lo señala el ICEFI (2013), la efectividad de la inversión de acuerdo con las necesidades y el contexto de cada país, mediante la observación y análisis de los sectores y actividades económicas en las que se deposita la IED, los efectos que se generen tales como la transferencia de tecnología, los encadenamientos productivos, los efectos que se presenten en el bienestar social y la sostenibilidad del mismo, así como también la cantidad, pero sobre todo, la calidad del empleo que se genere.

De acuerdo con el análisis previo, puede anticiparse, que los países de Centroamérica y el Caribe atraen inversión extranjera directa de forma indiscriminada, es decir, enfocándose en la cantidad de la inversión más no en los efectos de la misma, lo cual contribuye al crecimiento económico más no al desarrollo económico regional.

CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO ECONÓMICO E INVERSIÓN

Mankiw (2009), afirma que dado el estándar de vida de una sociedad depende su nivel de PIB per cápita, y que éste depende de la productividad del trabajo, los gobiernos tienen la opción de ahorrar e invertir con la finalidad de aumentar la productividad y, por consiguiente, el PIB per cápita. En los países pobres, los trabajadores disponen de escasa dotación de capital por lo que son muy poco productivos; como son poco productivos, tienen niveles bajos de PIB per cápita, y este comportamiento encierra las posibilidades en lo que se conoce como “trampa de la pobreza”.

La inversión extranjera, entendida como “una inversión de capital que es propiedad de una entidad extranjera y gestionada por ella” (Mankiw, 2009), contribuye a enfrentar dicha trampa aportando el capital necesario para incrementar la producción, el empleo y el ingreso, lo que puede favorecer al desarrollo económico del país receptor de tal inversión. Es por ello que en este documento se considera analizar tal relación entre ambos factores.

Para ahondar en la definición de IED, se considera la propuesta por el Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales (ICEFI), quien la define como “el conjunto de capitales de largo plazo que ingresan a una economía proveniente de otros países. Estos capitales pueden insertarse en las esferas productivas, comerciales y de servicios existentes en la economía receptora”.

Al revisar la definición anterior cabe resaltar que para el análisis de la inversión en este capítulo se identificará que el movimiento de recursos de un país hacia otro para ser introducido en el sector productivo se llama Inversión Extranjera (IE). Esta Inversión puede ser clasificada como Inversión de Portafolio (IP) o Inversión Extranjera Directa (IED), siendo esta última la que se analiza en el presente documento.

La CEPAL (2003), señala que tradicionalmente existen dos visiones acerca de la IED; la primera se centra en factores relacionados con el financiamiento externo desde el punto de vista de la balanza de pagos, tomando en cuenta el volumen de los ingresos netos y variables macroeconómicas como la formación bruta de capital fijo, exportaciones y empleo. La segunda visión está asociada a aspectos microeconómicos¹ que vinculan el volumen de IED con la calidad y los efectos de la misma en el tejido productivo local. Para efectos de este estudio se considera prioritaria la segunda visión, ya que es la que se acerca al concepto de desarrollo económico que se pretende lograr en la región.

De Gregorio (2007: 6), señala que el crecimiento económico siempre ha sido una preocupación de la macroeconomía, pero resalta que “el objeto ya no es solo describir las fluctuaciones de la actividad en torno a su tendencia, sino explicar qué determina la tendencia de largo plazo del nivel de producción de una economía”, además, hace énfasis en que posteriormente al análisis que realizó Solow en 1956 en dicha área, ésta no retomó tal importancia hasta hace apenas menos de veinte años. Actualmente la macroeconomía toma en cuenta tanto el crecimiento como el desarrollo económico, sin embargo, el PIB sigue siendo el principal indicador del comportamiento de la economía, dejando fuera otros factores de mayor impacto en el desarrollo.

Antúnez (2011: 14), de igual forma se refiere al crecimiento económico como el incremento porcentual del PIB en un país en un periodo de tiempo dado, y además, destaca que este es el resultado de “la combinación de los componentes del crecimiento y de la política económica que el gobierno aplica.

¹ La CEPAL los clasifica en cinco categorías principales: 1) Surgimiento de nuevas actividades que extienden o profundizan la industrialización, 2) El acceso, transferencia y asimilación de tecnologías, 3) El establecimiento y profundización de encadenamientos productivos, 4) El entrenamiento y capacitación de recursos humanos, 5) El desarrollo empresarial local.

Esto quiere decir que un nivel de crecimiento elevado mejora el bienestar de la población de un país”. En este mismo sentido Barro y Sala-i-Martin (2009: 6) señalan que “el crecimiento es probablemente el factor que por sí solo tiene una mayor influencia sobre los niveles de vida individuales. Así pues, conocer los factores determinantes del crecimiento económico es básico para entender cómo aumentan los niveles de vida de la población y, en consecuencia, reducir la pobreza mundial”. Tal afirmación es el motivo de esta investigación ya que el asegurar que existe un beneficio natural y casi inevitable para el bienestar de la población a partir del crecimiento económico suele ser el discurso común en las agendas políticas, restando importancia al desarrollo económico cuya definición es más apegada a la descripción anterior.

Desde 1950 los países en desarrollo han cambiado su percepción ante la función de la IED y ésta se ha vuelto pieza clave para alcanzar el crecimiento y desarrollo económico (Agosin y Prieto, 1993). Camargo (2003), asegura que para poder llegar al desarrollo económico es indispensable pasar por el proceso de crecimiento económico, es decir, que el crecimiento es un medio para llegar al desarrollo, y para lograr el primero se requiere financiamiento ya sea interno o externo, siendo la Inversión Extranjera Directa una fuente principal de este último.² Es así como puede identificarse uno de los factores que son clave en la consecución del crecimiento y que tradicionalmente se identifican como contribuyentes potenciales del desarrollo, siendo éste la Inversión.

Sin embargo, el tema central del presente documento no es discutir la importancia del crecimiento económico, ya que se parte de la idea de que es fundamental para alcanzar el desarrollo económico (Barro y Sala-i-Martin, 2009; Agosin y Prieto, 1993), es por ello que el propósito fundamental es describir cómo la inversión extranjera directa es un factor determinante del crecimiento de las economías centroamericanas y caribeñas y, sobre todo analizar si tal aportación al crecimiento implica efectos favorables al desarrollo económico de dichas economías.

Cambiaso (1992) afirma que la IED pasó de únicamente llenar el hueco de eficiencia en producción de los mercados locales, a ser un importante factor de desarrollo de orientación internacional. Entre los incentivos más importantes que los países tienen para atraer IED se encuentra el disminuir las tasas de desempleo. Se sabe que el desempleo en los países menos desarrollados se

² Camargo (2003) identifica tres como los principales medios de financiamiento externo, siendo en primer lugar la IED, pero también incluye en segundo lugar a las transferencias, por ejemplo la Ayuda Oficial al Desarrollo proveniente de otros países, y como tercero identifica a los créditos obtenidos del exterior.

encuentra en niveles alarmantes, forzando a los gobiernos locales a competir por la inversión extranjera, ya que dicha inversión mejora el nivel de empleo y como consecuencia la actividad económica (Espinosa & Montalvo, 2005: 16).

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA CON ÉNFASIS EN LA CUENCA DEL CARIBE

Las actividades económicas predominantes en Centroamérica y el Caribe por país nos permite una caracterización de la inversión extranjera que un país de esta zona puede recibir, las cuales se muestran en la tabla 24, ya que al conocer éstas y la intensidad de las mismas se pueden hacer predicciones de las industrias a las que se destina la inversión y que puede generar en la economía.

Tabla 24
Actividad económica de países centroamericanos

País	Actividad económica
Belice	Industria de ropa, alimentos, turismo, construcción
Costa Rica	Microprocesadores, industria de alimentos, telas, tejidos y ropa, materiales para construcción, fertilizantes, productos plásticos
El Salvador	Industria de alimentos, bebidas, petróleo, fertilizantes, productos químicos, telas y tejidos, muebles, metales
Guatemala	Azúcar, telas y tejidos, ropa, muebles, químicos, extracción de petróleo, minería, caucho, turismo
Honduras	Azúcar, café, telas y tejidos, ropa, productos a base de madera
Nicaragua	Industria de alimentos, químicos, siderurgia, telas y tejidos, ropa, refinación y distribución de petróleo, bebidas, calzado y madera
Panamá	Construcción, refinación de petróleo, industria de cerveza cemento y otros materiales de construcción, molienda de caña de azúcar

Fuente: CEPAL datos de 2012.

Otros datos que muestran las grandes diferencias que existen dentro de la región Centroamericana son el Índice de Competitividad Global, el IDH, Índice de Gini, PIB, PIB per cápita y crecimiento de cada uno de los países.

La tabla 25 nos da referencia ante las distintas condiciones que se aprecian en países vecinos, por ejemplo, mientras que Panamá se encuentra en la posición 40 de competitividad global, Nicaragua se sitúa más de 60 lugares posterior a este país, misma situación sucede en el caso del Índice de Desarrollo Humano y en las tasas de crecimiento, las cuales indican tasas sumamente dispares. Por otro lado, el Índice de Gini que mide la desigualdad no muestra diferencias tan grandes entre la posición de los países, ya que todos ellos se ubican entre la posición 130 y 150, lo cual habla de las grandes desigualdades que vive la población centroamericana, una evidencia más de que aunque el ingreso nacional aumente, éste puede no reflejarse en mejores niveles de vida para todos.

Tabla 25
Datos económicos e índices de Centroamérica

País	Índice de Competitividad Global 2013-2015	IDH 2016	Índice de Gini 2015 ¹	PIB 2015 (mdd) ²	PIB per cápita 2015 (US\$) ³
Belice	ND	84	ND	16	4,104
Costa Rica	54	68	48.6	82	8,647
El Salvador	97	115	42.4	99	3,702
Guatemala	86	125	52.4	79	3,178
Honduras	111	129	57.4	111	2,247
Nicaragua	108	132	ND	123	1,587
Panamá	40	65	51.8	95	7,498

Fuente: World Economic Forum (2016), Informe de Desarrollo Humano (2017), Banco Mundial (2016). (1 Donde 0 representa equidad perfecta y 100 inequidad perfecta) ,(2 PIB a precios constantes del 2005), (3 PIB per cápita a precios constantes de 2005).

Para analizar la pertinencia de la IED en América Latina, en especial en las zonas de Centroamérica y el Caribe, es de vital importancia conocer la situación económica en lo referente a las principales actividades económicas y sectores prioritarios de la región, ya que de esta manera se puede emitir un juicio acerca de la posibilidad de redirigir o diversificar dichas actividades. La tabla 26 contiene más de la información antes mencionada.

Tabla 26
Centroamérica: actividades económicas más
y menos dinámicas

País	Actividad y tendencia en el índice de actividad económica	
	Más dinámico	Menos dinámico o decreciendo
Costa Rica	Servicios de intermediación financiera, servicios prestados a empresas, extracción de minas y canteras, servicios financieros y seguros, construcción, comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones, hoteles, electricidad y agua, industria manufacturera
El Salvador	Agricultura, caza, silvicultura y pesca, industria manufacturera, electricidad, gas y agua	Correo y telecomunicaciones, electricidad y agua, industria manufacturera, construcción, minas y canteras
Guatemala	Intermediación financiera, seguros y actividades auxiliares, servicios de intermediación financiera medidos indirectamente, suministro de electricidad y captación de agua, agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, transporte, almacenamiento y comunicación	Transporte, almacenamiento y comunicaciones, hoteles, electricidad y agua, industria manufacturera
Honduras	Intermediación financiera, seguros y fondos de pensiones, transporte y almacenamiento, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, hoteles y restaurantes, comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones, hoteles, electricidad y agua, industria manufacturera
Nicaragua	Intermediación financiera, seguros y fondos de pensiones, transporte y almacenamiento, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, hoteles y restaurantes	Comercio, correo y telecomunicaciones, electricidad y agua, industria manufacturera, minas y canteras
Panamá	Pesca, explotación de minas y canteras, construcción, actividades comunitarias, sociales y personales de servicios, hoteles y restaurantes, transporte, almacenamiento y comunicaciones, electricidad y agua, enseñanza e intermediación financiera	Agricultura, ganadería, industria manufacturera, industria de metales y químicos y textiles

Fuente: ICEFI, con base en informes de bancos centrales y ministerios de economía y finanzas. (2013)

Define que ICEFI (2013), “la composición sectorial de la IED captada por América Latina y el Caribe resulta de particular importancia, ya que estaría marcando en qué medida estas inversiones tienden a transformar la estructura productiva de la región o, por el contrario, a reforzar los patrones de especialización vigentes”. El análisis de los sectores a los que se dirige la IED debe ser prioridad de los países para realizar una toma de decisiones consciente e informada.

Aspectos institucionales de la IED en Centroamérica

En Centroamérica, tal como sucede en muchos otros países en desarrollo, la IED ha jugado un doble rol; el de estrategia promotora de las exportaciones, así como el de compensar la falta de inversión regional (Martínez Piva, 2011).

Martínez Piva (2011), señala que la IED es de gran importancia en los países centroamericanos debido a que contribuye a la estabilidad económica y financiera de éstos, además de que aporta a la financiación del déficit en cuenta corriente. También resalta el hecho de que este tipo de inversión al ser un factor exógeno sólo puede ser complemento de la política nacional de inversiones.

Con la finalidad de atraer inversión extranjera, los países centroamericanos ofrecen incentivos de diversos tipos, como reducción de aranceles, exoneración de impuestos o disminución en las aportaciones, etc., lo que implica una baja recaudación fiscal que afecta a las propias economías (Martínez Piva, 2011). Uno de los regímenes especiales más comunes entre los países de la zona ha sido la creación de zonas francas o zonas libres para la exportación donde las empresas ubicadas en ellas³ generalmente gozan de algún tipo de exención fiscal y/o demás beneficios; sin embargo, la Organización Mundial del Comercio (OMC), en específico el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, en octubre 2012 aprobó la última prórroga para la eliminación de las zonas francas en ciertos países, acción que sustenta tanto defensores como protestantes. En sí existen defensores y protestantes para todo tipo de incentivo fiscal que se haga sobre la inversión, por ejemplo, Artana y Templado (2015), brindan cuatro razones principales en defensa de los incentivos: la primera de ellas se refiere a las externalidades positivas de la inversión,

³ “Áreas geográficamente delimitadas, comúnmente consideradas como zonas externas al territorio aduanero de un país y en las que se aplican regulaciones especiales” (Martínez Piva, 2011).

tales como la mejora en las habilidades de los trabajadores o encadenamientos con otras empresas; la segunda considera que es una necesidad el ofrecer este tipo de incentivos ya que el resto de los países lo hacen, lo que representa una competencia por la inversión; la tercera es la gran necesidad de empleos que existe y que de esta manera puede favorecerse el mercado laboral y, por último, que de esta manera se compensan algunos otros errores que se suscitan en el clima de inversión. De igual forma los autores mencionan que entre las causas para estar en contra de los incentivos figuran: 1) la inversión podría haberse realizado sin incentivos; 2) generan costos fiscales adicionales; 3) estos costos adicionales deben ser compensados con cargas tributarias en el resto de la economía; 4) son inequitativos; 5) falta transparencia; 6) pueden generar competencia desleal; etc.

Martínez Piva (2011), considera que es fundamental reformar para que los sistemas nacionales puedan incrementar la carga tributaria, además de identificar los sectores prioritarios para poder apoyarlos con base en estrategias de largo plazo y de la mano a los planes nacionales de desarrollo.

Generalidades a considerar

Los países de Centroamérica y el Caribe muestran diversas diferencias entre sí tales como el tamaño de su economía, así como de su espacio territorial, el número de habitantes, etc., sin embargo, tienen muchas otras características que son similares de país a país. Por ejemplo, ambas regiones, así como América latina en general, muestran grandes brechas entre la percepción económica de sus habitantes. En cuanto a las actividades económicas que se desarrollan en general, ambas regiones son más conocidas por la industria manufacturera que manejan y la exportación de materias primas, sin embargo, países como Panamá y Costa Rica son más propensos a las actividades que implican algún nivel de valor agregado.

Respecto a los acuerdos comerciales que se dan en estos países, destaca el camino que Centroamérica ha recorrido para su integración regional, con proyectos tales como el Mercado Común Centroamericano y el SICA, mientras que el Caribe destaca por proyectos como CARICOM y CARIFORUM principalmente. También es posible darse cuenta que los países del Caribe suelen manejar como bloque la mayoría de sus acuerdos comerciales, mientras que la región Centroamericana mantiene proyectos individuales a la par de generar proyectos como región.

CARACTERIZACIÓN DE LA IED EN CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE: PRINCIPALES SECTORES Y PROYECTOS

El reconocer el comportamiento que la IED ha tenido en los países de centroamérica y el Caribe es de fundamental importancia para poder identificar las posibles áreas tanto de éxito, como las que tienen una necesidad de mejora en cuanto a su aportación al crecimiento y al desarrollo. Es por ello que a continuación se presenta un recorrido año tras año desde el 2000 hasta 2013 sobre las principales inversiones y sectores beneficiados en los países seleccionados.

Comportamiento de la inversión extranjera directa en Centroamérica y el Caribe de 2001 a 2012

2001

Durante este año los países de América Latina percibieron un monto de IED 20% menor al del año previo. Centroamérica, en particular, también recibió cerca de 5% menos inversión que en 2000, mientras que el Caribe aumentó su percepción en 23%. Ambas subregiones captaron un monto de IED equivalente a 8% del PIB regional. Los países que más recursos recibieron en este rubro fueron República Dominicana, captando 32% de la inversión total, Trinidad y Tobago con 17%, y Guatemala Costa Rica y Jamaica con 12% cada uno.

2002

En este año se presentó nuevamente una disminución en los flujos de inversión para toda América Latina, en esta ocasión el equivalente a casi un tercio de lo recibido en 2001. Centroamérica recibió 4% del total de la inversión regional mientras que el Caribe 6%, destaca que los flujos para ambas regiones fueron menores al año previo en 14.43% y 16%, respectivamente. Las empresas transnacionales redujeron sus inversiones destinadas a la industria maquiladora de exportación y al turismo tanto en Centroamérica como en el Caribe.

2003

En este año nuevamente hubo una contracción de los flujos de IED en América Latina de 21% aproximadamente, pero en el caso de Centroamérica y el Caribe hubo un aumento cercano 10% respecto 2002 debido a que algunas transnacionales aprovecharon los incentivos de estos países, así como el acceso preferencial al mercado norteamericano. Entre las empresas que se estable-

cieron en la zona destacaron las ensambladoras, las cuales aprovecharon el bajo costo de mano de obra.

2004

En la región de Centroamérica y el Caribe, hubo un incremento de IED de 35.82% y 3%, respectivamente, además los montos recibidos equivalen 10% del total de América Latina en conjunto. En este aspecto destaca que a pesar de que esta zona ha recibido menos inversión que los países de América del Sur ésta ha llegado de forma más estable. Trinidad y Tobago tuvieron como sector principal de atracción de IED en este año a las actividades relacionadas con la búsqueda de recursos naturales, en específico a la extracción de gas natural. Mientras que en Costa Rica, El Salvador y Panamá lo fueron los sectores de tecnologías de la información. Los principales inversionistas eran de capital norteamericano.

2005

Este año la IED en América Latina y el Caribe aumentó 8% respecto al 2004, y a pesar de este incremento es importante señalar que la proporción a nivel mundial de capital extranjero que ingresa en la región es menor respecto al inicio de la década, lo que implica un rezago en la atracción de IED por parte de las economías latinas. En el caso de Centroamérica y el Caribe, el año 2005 representó un aumento de 10% y 5%, respectivamente en los montos percibidos de IED, siendo la manufactura el principal destino de las inversiones para los países de la cuenca del Caribe. La proporción de la inversión recibida por ambas zonas permaneció igual que en 2004, 10% del total de lo percibido en toda América Latina.

2006

En el año 2006 América Latina volvió a presentar cifras negativas en la captación de IED obteniendo 8% menos que el año anterior. De este monto tan sólo Brasil y México recibieron 52%. Mientras que Centroamérica en conjunto recibió el 9% del total al incrementar sus flujos en 50% respecto 2005 y el Caribe captó lo correspondiente 6% debido a percibir 13% más que el año anterior.

2007

América Latina y el Caribe recibieron en este año cerca de 60% más de IED respecto al año previo, lo que además representó la cifra más alta desde el

año 2001, esto se debió a un incremento general en la cantidad de inversión a nivel mundial. En proporción al PIB los mayores receptores de IED fueron los países de Centroamérica, quienes también atraen altos niveles de inversión en términos absolutos. Esta región recibió 15% más que en 2006 mientras que el Caribe 5% más. En general, la mayor parte de la inversión regional correspondió a inversiones en nueva capacidad productiva.

2008

Al inicio de la crisis internacional, la IED recibida en América Latina en 2008 fue cerca de 7% mayor que en 2007 a pesar de la contracción de 15% de los flujos mundiales. Centroamérica en particular, registró una pequeña disminución de los flujos en 1.3%, frente a un destacado incremento de 57% en el Caribe, siendo República Dominicana, Trinidad y Tobago, Panamá y Costa Rica, los principales países receptores de inversión en ambas regiones.

La CEPAL en el informe de 2008 anunció que para 2009 se vislumbraba una considerable reducción de la IED, escenario que servía para recordar que “la IED tiene gran potencial como motor de cambio estructural y que la inversión no es un fin sino un medio para lograr crecimiento económico. Por ende, lo importante no es cuánta IED se recibe sino su calidad y potencial para generar derrames y encadenamientos que fortalezcan la capacidad productiva y tecnológica de las economías receptoras”.

2009

Los efectos de la crisis internacional se vieron reflejados en 2009, ya que la región latinoamericana percibió ingresos por concepto de IED inferiores en 43% a los percibidos en 2008. Centroamérica, en particular, recibió casi 33% menos de inversión que el año previo, mientras que el Caribe recibió un 54% menos, en donde cabe destacar que las diferencias por país fueron considerables, yendo desde un incremento de 23.8% de IED en Guyana, hasta una disminución de casi 82% en Trinidad y Tobago.

2010

En 2010 los flujos mundiales de IED se recuperaron levemente incrementando 1% respecto al año previo, y 10% en lo que concierne a los países en desarrollo en específico. América Latina y el Caribe fue la región más dinámica con mayores ingresos y egresos de IED, recibiendo 45% más que en 2009. En particular Centroamérica, recibió 43% más de inversión que el año anterior.

2011

En 2011, en un contexto de lucha por la recuperación de la crisis internacional en el que el monto de inversión extranjera a nivel mundial se incrementó en 17%, la región latinoamericana recibió 24% más de flujos de IED que en el año previo. En Centroamérica la IED aumentó a 51%, resultado de un incremento de la inversión en todos los países. Por su parte, el Caribe fortaleció sus estrategias para la entrada de recursos con destino a la búsqueda de recursos naturales. No obstante, y a excepción de Bahamas, los efectos de la crisis continuaron en la mayoría de los países sobre todo en el sector inmobiliario y también en el turismo, pero en menor medida que en el año previo ya que se logró incrementar la IED en 21%.

2012

En 2012 la IED que ingresó a Latinoamérica fue de 3.4% mayor que la de 2011, la mayor entre los 11 años previos. Esto a pesar de la disminución que se presentó en los flujos globales la cual fue de 13%, y que se reflejó en una contracción de la inversión hacia los países en desarrollo de 3%. El hecho de que la situación mundial no afectara en gran medida a América Latina, se debe en parte al alto precio de los recursos naturales, metales principalmente, el crecimiento sostenido de los países y los beneficios que ofrecen a determinados sectores como telecomunicaciones y servicios financieros. Particularmente, en el Caribe la IED aumentó en 38%, mientras que Centroamérica presentó una disminución de 7% directos.

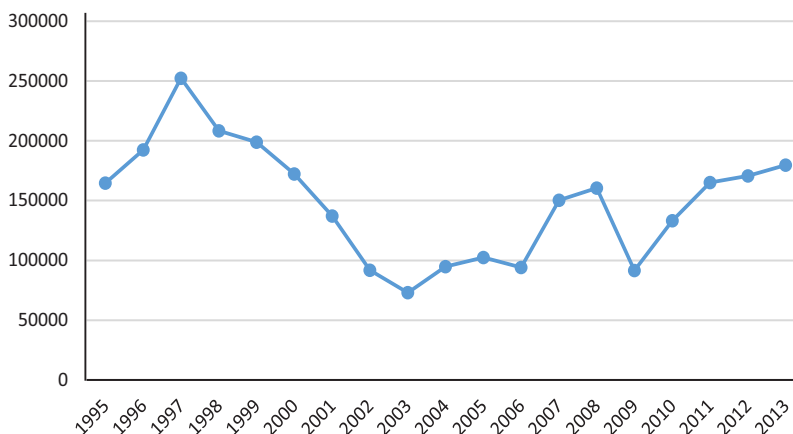
2013

Los montos de atracción de Inversión Extranjera Directa en Latinoamérica tuvieron durante tres años consecutivos cifras récord, situación que ha sido de suma importancia regional debido a que este fenómeno se ha presentado durante los años en los que existe un escenario de crisis e incertidumbre internacional, en donde los flujos mundiales de IED se contrajeron hasta 13% en 2012, mientras que en 2013 hubo un aumento del 6% en dichos flujos, y 5.2% particularmente en América Latina. En esta ocasión Centroamérica recibió una mayor cantidad de IED que en 2012, específicamente 18% más. Mientras que el Caribe presentó una disminución de 37%.

En la figura 36 se observa cómo los montos de IED en Latinoamérica han ido en aumento desde 2010, después de un periodo de dos años en el que se reflejaron los efectos de la crisis internacional, sin embargo, se aprecia que previo a la crisis, la región mostraba un patrón de crecimiento a excepción del

año 2006. No obstante, también se observa que en cuanto a la IED como proporción del PIB, el porcentaje que se tenía en 2007 si bien se ha recuperado de la caída en 2008 y 2009, no ha podido superar los niveles previos al descenso.

Figura 36
Entradas de IED en América Latina y el Caribe 1995-2013
(en millones de dólares de 2010)



Fuente: CEPAL (2014).

En 2013 las empresas translatinas siguen invirtiendo en la región, siendo Colombia y Centroamérica los principales destinos y en los cuales 30% de la IED recibida procede de países latinoamericanos.

Además de conocer el incremento en los montos de inversión, es importante diferenciar dichos montos de acuerdo al sector destino de la IED como se muestra en la tabla 27.

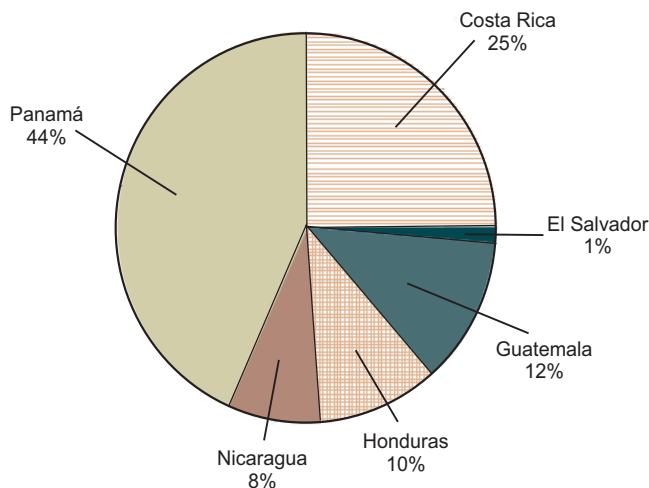
Tabla 27
Porcentaje de IED en América Latina respecto al sector receptor

Sector	Regional	México, Centroamérica y el Caribe
Servicios	44	42
Manufactura	30	48
Recursos naturales	26	10

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) datos (2012).

La figura 37 muestra cómo se distribuye la IED en la región de Centroamérica, y como los montos percibidos por país son distintos de forma muy destacada.

Figura 37
Distribución de las corrientes de Inversión Extranjera por país en Centroamérica, 2013 (en porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014).

Panamá atribuye el incremento de sus lujos principalmente al aumento de la inversión en el sector servicios, captando 44% de la IED regional y superando en 61% lo percibido en 2012. Costa Rica, por su parte, permaneció como la segunda economía más atractiva a la inversión extranjera directa en la región tanto en 2012 como en 2013, sumando 26% y un 25% del total de la misma respectivamente. Costa Rica es un país que sigue aumentando sus flujos, en el caso de 2012, aumentó 5% respecto al año anterior y en 2013 lo hizo en 15%. El país atrae proyectos principalmente destinados al sector servicios, como lo indicaba la liberalización a las telecomunicaciones que inició en 2011, así como la baja en el sector de la manufactura que pasó de 46% en la última década a 25% en 2012. “En el campo de la alta tecnología, que comprende la manufactura avanzada, las ciencias de la vida y ciertos servicios, hubo 40 nuevos proyectos de inversión en 2012, que constituyen el 27% de la IED recibida en el país” (CEPAL, 2013). Sin embargo, la empresa Intel anunció en abril de 2014 el cierre de su planta productora en el país, lo que prevé el despido de 1 500 trabajadores, de igual forma, Bank of America anunció su

retirada de Costa Rica eliminando la misma cantidad de empleos. Por otro lado, American World Clinics anunció la creación de un nuevo hospital en el país esperando la creación de 250 empleos directos. Esta última parte deja ver la importancia del capital extranjero en una economía como la costarricense, al menos en la creación de empleos.

Guatemala fue el tercer destino de IED regional en 2012 y 2013, a pesar de ser la mayor economía centroamericana, al aumentar un 18% y 5%, respectivamente. El sector con más inversión es el de los recursos naturales, principalmente destinados a la minería. El 2012 fue un año de buenas noticias para el país ya que se anunciaron grandes inversiones por parte de tres importantes empresas. En 2013 el sector comercial fue el segundo con mayor inversión, seguido del sector eléctrico, bancario y manufacturero.

Honduras por su parte, alcanzó en 2012 el máximo valor desde hace 12 años en el que prácticamente se mantuvo en 2013, teniendo un crecimiento de 4.3% respecto a 2011 y llegando a 10% de la IED total de la región. El principal sector en este caso siguen siendo las telecomunicaciones que representan 34% de la IED total en el país, seguido de las manufacturas con 30%. Cabe destacar que Honduras presenta el mayor porcentaje de reinversión de utilidades de la región. Por otro lado, Nicaragua en 2012 presentó 16% menos que en el año anterior, y fue el quinto lugar en captación de IED a nivel regional, sumando cerca de 9% del total de la misma. En 2013, aumentó sus ingresos de IED en 5% captando 8% del total regional, mientras que sus sectores más importantes siguen siendo la energía, la industria, las comunicaciones y la minería, siendo el principal país inversor Estados Unidos (36.8%), destinando su inversión a la extracción de minerales metalíferos y a proyectos de agricultura y ganadería, de igual forma Panamá fue el segundo país de origen con mayor inversión destinándola principalmente a la banca comercial (26.5%) y México el tercero (18.8%) con aportaciones a las telecomunicaciones.

El Salvador incrementó en 2012 un 34% su IED respecto a 2011, alcanzando casi 6% del total de las inversiones en la región. Los sectores que captaron en su mayoría este porcentaje fueron los servicios financieros, sumando 44% del total de la IED del país y la manufactura con 43%. Además, con la finalidad de atraer mayores inversiones, el gobierno del país realizó giras en Brasil, Vietnam y otros países centroamericanos promoviendo a El Salvador como destino factible de IED, sin embargo, en 2013 tales acciones no se vieron traducidas en notables beneficios, ya que se presentó una reducción en los ingresos de IED por 71%.

Como se percibe en la descripción anterior, las economías centroamericanas atraen inversión de diversos lugares, destacando en 2013 la participación

de las empresas translatinas, las cuales se han convertido en el principal origen de la IED centroamericana, también Estados Unidos ha aumentado su participación como se muestra en el tabla 28.

El análisis sobre el destino de la inversión extranjera en el Caribe tiene algunas limitaciones debido principalmente a la falta de información por parte de algunos países. Se sabe que en los últimos años la minería se ha vuelto actividad primordial para algunos países como Guayana, República Dominicana y Suriname, mientras que Trinidad y Tobago mantienen un volumen considerable en la explotación de petróleo y gas, actividad que se sugiere puede aumentar en las economías caribeñas en los próximos años. Guayana y Belice, debido a la cantidad de tierras que abarcan, se ven favorecidas por los flujos destinados a la silvicultura y agricultura.

Tabla 28
Origen de la IED en Centroamérica, 2013

Territorio origen de IED	Porcentaje
América Latina	39
Estados Unidos	30
Europa	14
Canadá	8
Otros	7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014).

El principal país receptor de IED en la región del Caribe en el año 2012 fue la República Dominicana, sus flujos aumentaron en 59% puesto que la gran cervecera Anheuser-Busch InBev adquirió la Cervecería Nacional Dominicana. Además en este año se realizaron grandes inversiones en electricidad, manufactura y minería, así como en la manufactura, turismo y operaciones inmobiliarias. Belice duplicó el valor de la IED captada en 2011, superando así su mejor marca alcanzada en 2008 por 14%. En este caso los recursos naturales fueron los más beneficiados por el alza en las inversiones. Guayana presentó un aumento de 19% respecto a 2011, beneficiando a los sectores de minería y telecomunicaciones principalmente.

En Suriname la IED es destinada, en su mayoría, a la explotación de bauxita y a los servicios, y en 2012 se dieron importantes inversiones dirigidas a la extracción de oro, además se anunció la inversión del Banco Baroda de origen

Hindú. En Trinidad y Tobago el sector de petróleo y gas concentraron 91% del total de la IED en 2012 gracias a las licitaciones otorgadas por el gobierno para la explotación de los campos petroleros. Las ganancias reinvertidas en el país representan 80% de la IED. Jamaica recibió 75% más de IED en 2012 que en el año previo, pero menor al promedio anual de la década anterior, esto debido al decremento de los montos destinados a los sectores de minería y turismo. En años recientes las telecomunicaciones representan el principal receptor de IED. Las Bahamas recibieron menos de 50% de la IED de 2011, y a pesar de no encontrarse datos para 2013, se presume que en Barbados se presentó una tendencia similar. A pesar de que recientemente se están retomando grandes proyectos turísticos, no cabe duda que ambos países se han visto afectados a causa de la reciente crisis financiera. Santa Lucía, Saint Kitts y Nevis y Granada han mostrado reducciones importantes en sus flujos de IED, mientras que Antigua y Barbuda, Dominicana y San Vicente y las Granadinas han sido beneficiadas por el aumento de los mismos para el año 2012.

A continuación se presenta una tabla 29, resumen sobre los principales sectores hacia los que ha sido dirigida la IED en los países centroamericanos desde 2000 hasta 2013.

Tabla 29
Sectores destacados como destino de IED Centroamérica en 2001-20013

2001	Centroamérica	Manufactura, ensamblaje de baja tecnología
	Costa Rica	Manufactura, ensamblaje de baja tecnología, subsector electrónico, producción de dispositivos médicos
	Guatemala	Manufactura, ensamblaje de baja tecnología
	Honduras	
	El Salvador	Manufactura, ensamblaje de baja tecnología y confecciones
2002	Costa Rica	Manufactura de componentes y ensamble de equipos de telecomunicaciones y neumáticos
	El Salvador	Confección
2003	Centroamérica	Comercio minorista
	Costa Rica	Servicios de administración
2004	Centroamérica	Adquisiciones de empresas
	Costa Rica	Tecnologías de la información
	El Salvador	Tecnologías de la información
	Panamá	Tecnologías de la información

2005	Centroamérica	Manufactura
2006	Honduras	Transformación de la industria textil
	El Salvador	Prendas de vestir, electrónica, piezas automotrices y telecomunicaciones
	Costa Rica	Sector industrial, inmobiliario y financiero
	Guatemala	Comunicaciones, industria química y comercio
	Honduras	Industria maquiladora
	Nicaragua	Comercio minorista y prendas de vestir
	Panamá	Adquisiciones de bancos, infraestructura y turismo
2007	Centroamérica	Textil
	Costa Rica	Turismo
	Guatemala	Recursos naturales
2008	Costa Rica	Industria electrónica, médica y de autopartes
2009	Panamá	Servicios, sector inmobiliario, construcción
	Costa Rica	Servicios, manufactura de alta tecnología y artículos médicos
	El Salvador	Servicios financieros, maquiladora e industria
	Guatemala	Industria manufacturera
	Honduras	Reinversión de utilidades
	Nicaragua	Sector energético
2010	Centroamérica	Manufacturas y servicios
2011	Centroamérica	Manufacturas y servicios
2013	Panamá	Servicios
	Costa Rica	Servicios, telecomunicaciones
	Guatemala	Recursos naturales, comercio, industria eléctrica, bancaria y de manufactura
	Honduras	Telecomunicaciones y manufactura, reinversión de utilidades
	Nicaragua	Energía, industria, comunicaciones y minería
	El Salvador	Servicios financieros, manufactura

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, varios años

La IED que Centroamérica y los países del Caribe reciben se rige por diversos propósitos y estrategias de los inversionistas, por lo cual se comporta de forma distinta de país a país.

Aquí es posible identificar los sectores que han sido prioritarios en cuanto a atracción de inversión durante 13 años, mediante el análisis de esta información se encontró que en 2001 los países de Centroamérica se enfocaban

básicamente a la manufactura y ensamblaje de baja tecnología, mientras que los caribeños estaban más enfocados al turismo. En 2002 Centroamérica mantenía los mismos destinos mientras que el Caribe fortalecía el sector eléctrico. En 2003, Centroamérica recibía inversión enfocada al comercio minorista, y el Caribe a la industria electrónica, prendas de vestir y turismo. El año 2004 representó para Centroamérica un año donde la inversión se orientó en su mayoría a las adquisiciones de empresas, destacando el sector de tecnologías de la información. En 2005 no hubo cambios destacados en el comportamiento de la IED en el Caribe, mientras que Centroamérica concentró la mayor parte en el sector manufacturero. En 2006, Centroamérica vivió una mayor diversificación de la inversión tanto entre sectores como entre países, siendo así que Honduras, El Salvador y Nicaragua siguieron enfocándose en la industria textil y el comercio, mientras que Guatemala fortalecía las comunicaciones y la industria química, Costa Rica el sector inmobiliario y financiero, y Panamá el turismo, la infraestructura y el sector financiero. En 2007 ambas regiones repuntaron en enfocar su inversión en la industria textil, mientras que en 2008 el Caribe volvió a recibir los mayores montos hacia el turismo. En 2009, el sector servicios tuvo un auge en Centroamérica, mientras que en 2010 este auge fue para la manufactura y los servicios en ambas regiones. 2011 y 2012 siguieron el patrón anterior para Centroamérica mientras que el Caribe recibió grandes montos destinados a los servicios, y a la búsqueda de recursos naturales. 2013 volvió a ser un año con una mayor diversificación de la industria en ambas regiones, en Centroamérica lo más destacado fueron los servicios, las telecomunicaciones, la industria manufacturera, la energía y los servicios financieros, mientras que en el Caribe la industria minera tuvo un gran auge en cuanto a captación de IED, así como las actividades relacionadas con la búsqueda y explotación de recursos naturales.

Posterior a esta recopilación del comportamiento de la IED en ambas regiones, es posible destacar que no existe una preferencia ante un sector o algún tipo de restricción a la inversión con la finalidad de fomentar alguno en específico, ya que puede observarse que ambas regiones captan inversión de manera diversificada, en el caso de Centroamérica principalmente orientada a la manufactura, servicios financieros y tecnologías de la información, mientras que en el Caribe los mayores montos de inversión se destinan a la búsqueda y explotación de recursos naturales, los servicios y el turismo.

CONCLUSIONES

El crecimiento económico y el desarrollo económico son términos que hacen referencia a situaciones distintas. Una medida aproximada del crecimiento es el PIB, mientras que para medir el desarrollo esta métrica no es suficiente. A pesar de las distinciones entre estos dos conceptos, la mayoría de los países de Centroamérica y el Caribe enfocan sus políticas en atraer la IED argumentando que ésta, de forma indiscutible, contribuye al desarrollo económico y no sólo al crecimiento, y ofrecen grandes incentivos para que el capital extranjero ingrese a sus economías. Sin embargo, tal como describe la literatura mostrada, la IED no garantiza el desarrollo debido a que los efectos que ésta presente en la economía receptora dependen en gran medida de las características socioeconómicas del país huésped, así como del tipo de industria o las condiciones bajo las que ingrese el capital.

Estudios muestran que la IED puede ser un importante catalizador del desarrollo, siempre y cuando la inversión está fundamentada en un análisis profundo sobre las características del país receptor y sobre los posibles efectos en la economía de destino, es decir, enfocándose más en la calidad de la inversión que en la cantidad que ingresa al país.

Al contrastar las políticas de atracción de inversiones con el tipo de inversión que ha ingresado por más de diez años a las economías centroamericanas y caribeñas, se observa que estos países en su discurso institucional manifiestan enfocar sus políticas a la atracción de inversión de acuerdo con sectores estratégicos, sin embargo, las inversiones más destacadas no corresponden con sus objetivos sectoriales. Y en algunos casos existe tal grado de libertad, que las empresas extranjeras pueden retornar sus beneficios al país de origen, sobrepasando los beneficios que deja en la economía huésped.

Un aspecto importante, es el hecho de que los países son heterogéneos, por lo que no se puede hablar de la inversión en un bloque integrado, pero en un aspecto que coinciden, es que en la mayoría de estas economías la IED es un factor de suma importancia, es decir, para estas pequeñas economías los montos de inversión corresponden a una gran proporción del PIB.

Finalmente, al observar la caracterización de la IED que ha ingresado a las economías en cuestión, se deduce que ambas regiones captan inversión de manera diversificada, en el caso de Centroamérica principalmente orientada a la manufactura, servicios financieros y tecnologías de la información, mientras que en el Caribe los mayores montos de inversión se destinan a la búsqueda y explotación de recursos naturales, los servicios y el turismo, los cuales, como se citó no son exactamente los sectores prioritarios establecidos en las políticas

de atracción de las economías, lo que podría afectar en el cumplimiento del objetivo de desarrollo económico de los países.

BLIBLIOGRAFÍA

- Agosin, M. R. y Prieto, F. J. (1993). Trade and Foreign Direct Investment Policies: Pieces of a New Strategic Approach to Development? *Transnational Corporations*, 2, 63-86.
- Aitken, B., Hanson, G. y Harrison, A. (1997). Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior. *Journal of International Economics*, 43 (1-2): 103-132.
- Álvarez, A. Barraza, S. y Legato, A. (2009). Inversión extranjera directa y crecimiento económico en América Latina. *Información Tecnológica*, 20(6), 115-124.
- Artana, D. y Templado, I. (2015). La eficacia de los incentivos fiscales. *El caso de las zonas francas de exportación de Costa Rica, El Salvador y República Dominicana*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Antunez Irgoin, C. H. (mayo de 2011). *Crecimiento económico. Ejercicios de crecimiento económico*. Recuperado de Eumed.net <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010d/761/Que%20causa%20el%20Crecimiento%20Economico.htm>
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (2009). *Crecimiento económico*. Barcelona: Editorial Reverté.
- Blomstrm, M. y Kokko, A. (1997). Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Frame Work and Three Cases. *Policy Research Working Paper* 1750, April.
- Borensztein, E. De Gregorio, J. y Lee, J.-W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth. *Journal of International Economics*, 45, 115-135.
- Camargo, A. L. (2003). *La deuda externa como obstáculo al crecimiento y desarrollo económico de México y Argentina: un análisis comparativo*. Cholula, Puebla: Univerdad de las Américas Puebla.
- Cambiaso, J. E. (1992). Reflexiones acerca de la integración latinoamericana y la iniciativa de las Américas. *El Trimestre Económico*, 59(233), 222-227.
- Comisión Económica para America Latina (CEPAL), (1998). *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*. Chile: Fondo de Cultura Económica.
- (2015). *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe*. Chile: Naciones Unidas.

- (2013). Estudio económico de América Latina y el Caribe 2013. Santiago de Chile, Organización de las Naciones Unidas.
- Coalición Costarricense de Iniciativas de desarrollo (CINDE), (2014). *Costa Rica Free Trade Zone Regime*. Recuperado de Asociación Coalición de Iniciativas de Desarrollo, <http://goo.gl/i0KDxH>
- (2015). Visión estratégica 2015-2018 . Recuperado de Asociación Coalición de Iniciativas de Desarrollo (CINDE): <http://goo.gl/LrGIJT>
- De Gregorio, J. F. (2007). *Macroeconomía. Teoría y Políticas*. México: Pearson Education.
- Espinosa, R. S. y Montalvo, R. F. (2005). *Competition for FDI and International Trade*. Zapopan, Jalisco: Universidad de Guadalajara.
- Gligo S., N. (febrero de 2007). Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. (R. d. Empresariales, Ed.) *Serie Desarrollo Productivo* (175), 131.
- Hausmann, R. y Fernandez-Arias, E. (march 2000). Foreign Direct Investment: good cholesterol? IDB Working Paper No. 348. Available at SSRN: Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=1817215>
- Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales (ICEFI) (2013). *Coyuntura Económica y Fiscal de Centroamérica 2013*. Guatemala: ICEFI.
- Larraín, F. y Sachs, J. (2004). *Macroeconomics in the global economy*. New York: Pearson Education.
- Mallampaly, P. y Sauvart, K. P. (marzo de 1999). La inversión extranjera directa en los países en desarrollo. *Finanzas y Desarrollo*, 34-37.
- Mankiw, N. G. (2009). *Principios de Economía*. Madrid, España: Paraninfo.
- Martínez Piva, J. M. (2011). *Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) en Centroamérica*. México: CEPAL Serie Estudios y Perspectivas (134).
- Nunnenkamp, P. y Spatz, J. (2004). Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment: A Disaggregated Analysis. *Review of World Economics* (Weltwirtschaftliches Archiv), 140 (3) 393-414.
- Romero, J. (2012). Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México, 1940-2011. *Scielo*, 71 (282), 109-147.

SEMBLANZAS DE LOS AUTORES

ANA BÁRBARA MUNGARAY MOCTEZUMA

Es Profesora- Investigadora de tiempo completo la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales (FeyRI), de la UABC desde el año 2006. Egresada del Doctorado en Ciencias Económicas de Universidad Autónoma de Baja California en 2006, con Maestría en Estudios Latinoamericanos de Universidad de California en Los Ángeles (2002) y de la Licenciatura en Economía de la UABC en el año 2000. Sus áreas de interés son Instituciones y economía informal y Economía política del desarrollo. Durante su carrera académica ha publicado 4 libros, 7 artículos en revistas arbitradas y 12 capítulos en libros, entre otros. Cuenta con el reconocimiento al perfil PROMEP. Actualmente se desempeña como Coordinadora del Departamento de Posgrado e Investigación de FEyRI, donde también coordina el Programa de Maestría y Doctorado en Estudios del Desarrollo Global (PNPC) desde el año 2008. Ha impartido cursos de licenciatura y posgrado en diversas universidades nacionales e internacionales como la Friedrich Alexander Núremberg- Erlangen Universitate, Alemania, Universidad Castilla la Mancha, España y UNAM entre otras. Correo: bmungaray@uabc.edu.mx

ALBERTO ADOLFO LABORDE CARRANCO

Doctor en Ciencias Políticas y Sociales, orientación en Relaciones Internacionales UNAM y cuenta con estudios de Doctorado en Cooperación Internacional por la Universidad de Kobe, Japón. Sus líneas de investigación son: Relaciones y Negocios Internacionales, Japón, Asia-Pacífico y migración internacional. Cuenta con 11 libros sobre temas internacionales, así como numerosos artículos en revistas académicas de circulación nacional e internacional. Ha sido profesor visitante en el Instituto Ideaz, Austria (2013); en la Universidad

Central de Chile (2014); en la Universidad DePaul, Chicago, Estados Unidos (2015) y en la Universidad de Illinois en Chicago, Estados Unidos (2015), en el Instituto de Política Económica Internacional (KIEP por sus siglas en inglés) de Corea (2015), Universidad del Pacífico, Perú (2016) y en la Universidad de Fudan, China (2016). En el año 2015 fue galardonado junto con el Mexican Cultural Centre de Reino Unido con el Premio Nacional de Comunicación, José Pages Llergo. En la actualidad es Profesor - Investigador de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad Anáhuac, México. Corre: adolfo.labordec@anahuac.mx

CARLOS LEYVA MORALES

Maestría en Gobierno y Políticas Públicas por la Universidad Autónoma de Yucatán en 2007. Especialización en Desarrollo de la agricultura tropical (opción economía agrícola y planeación), en la Universidad de Reading, Inglaterra en 1985. Licenciado en Economía, egresado de la Universidad Autónoma de Yucatán en 1983. Impartición de cursos a nivel licenciatura y posgrado en la Facultad de Economía de Universidad Autónoma de Yucatán desde 1984. Miembro del Cuerpo Académico: Comercio y Relaciones Internacionales de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Yucatán. Correo: clmoral@correo.uady.mx

CINTHIA GABRIELA RAMÍREZ FERNÁNDEZ

Profesora de Derecho Constitucional y Derecho Internacional de los Derechos Humanos en el Departamento de Estudios Sociopolíticos y Jurídicos de la Universidad Jesuita de Guadalajara (ITESO). Ha impartido cursos de Derecho Constitucional en la Universidad Iberoamericana, campus León. Licenciada en Derecho y Maestra en Derecho Constitucional y Argumentación Jurídica por el ITESO. Diplomada en Derechos Humanos y Relaciones Internacionales por el Berg Institute, con sede Saarbrücken, Alemania y la Universidad Alfonso X El Sabio. Consultora y asesora legal en derechos humanos y litigio estratégico ante el Sistema Interamericano desde 2015. Pasante en la Corte Interamericana de Derechos Humanos en San José de Costa Rica durante el otoño de 2011. Colaboradora desde 2009 de distintas organizaciones de defensa de derechos humanos nacionales e internacionales como Justice without Borders for Migrants o el Centro de Justicia para la Paz y el Desarrollo, AC. Miembro de la Asociación de Ex Participantes de la Competencia Interame-

ricana de Derechos Humanos del Washington College of Law, de la American University, en la que ha participado como juez y oradora en diferentes ediciones. Correo: cinthiamirez@iteso.mx

CLEMENTE HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ

Doctor en Economía y Maestro en Economía por la Universidad de Arizona (EEUU), tiene maestría en economía del CIDE, y es licenciado en Relaciones Internacionales por la UNAM. Investigador líder en temas sobre las relaciones económicas internacionales, la política económica internacional y tópicos de desarrollo económico. Actualmente es profesor investigador titular B en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, de la UdeG. Fue Profesor titular en el Tecnológico de Monterrey campus Guadalajara. Fue el líder y el investigador líder del programa de investigación en Negocios Internacionales: Asia Pacífico. Es autor y coautor de varios artículos en revistas internacionales; y capítulos de libros. Es el autor de 9 libros, entre ellos *Política Económica Internacional*, *La Influencia china y Economía basada en el conocimiento: La evolución de los estados mexicanos*. Ha sido orador en congresos y seminarios internacionales sobre temas económicos y financieros. Miembro de American Economic Association (AEA), la Academy of Management (AOM), la American Society of Hispanic Economists (ASHE) y la International Society of Ecological Economics (ISEE). Correo: mente_clem@hotmail.com

DANIEL ARTURO ROMERO LEÓN

Doctor por la Universidad Autónoma de Barcelona, en el Programa de Relaciones Internacionales e Integración, Maestro en el Estudios sobre Estados Unidos por la Universidad de las Américas-Puebla y Licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). Se especializa en temas de integración económica, bloques regionales, globalización y relaciones internacionales. Es Perfil Prodep desde 2014. Actualmente es Investigador de Tiempo Completo del Instituto de Investigaciones y de Estudios Superiores Económico Sociales (IIESES), y Coordinador del Programa de Estudios sobre América del Norte de la Universidad Veracruzana. Xalapa, Veracruz, México. Correo: daromero@uv.mx ó danielromero013@gmail.com

ERIC ISRAEL RIOS NEQUIZ

Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México, candidato a Doctor en Administración por la Universidad La Salle, Profesor Investigador de Tiempo Completo en la Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo en el programa educativo de Comercio Internacional y Aduanas, Profesor de asignatura en la Licenciatura y Maestría en Administración en la Universidad de las Américas Ciudad de México, Profesor con el Perfil Deseable PRODEP.

GABRIELA MUNGUÍA VÁZQUEZ

Doctora en Ciencias Económico Administrativas. SNI, Nivel I. PROMED hasta 2020. Perteneció al C.A. Grupo de Investigación: Análisis Económico de las Regiones, Sectores y la Globalidad en el Contexto Multicultural clasificado como consolidado por la Secretaría de Educación Pública de México. Su línea de investigación es la Economía internacional, logística y competitividad. Obtuvo la certificación por ANFECA como docente de calidad, la Movilidad Internacional Magma en Argentina, así como la cátedra itinerante en Reino Unido por la Secretaría de Relaciones Exteriores. Entre sus producciones científicas sobresalen: *Comercio intrarregional de bienes manufacturados en los países de la Alianza del Pacífico desde la teoría de Linder* en Revista de la Universidad del Rosario, “La competitividad de los productos textiles mexicanos en el marco de la Alianza del Pacífico 1980- 2014” en Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática e “Inversión en infraestructura marítima portuaria. Análisis comparativo Manzanillo-Shanghái, 1980-2010” en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo: gmunguia2000@hotmail.com

GUADALUPE MONTAÑO LÓPEZ

Es Maestra en Desarrollo Económico Local por la Universidad Autónoma de Nayarit (UAN), tiene una Licenciatura en Comercio Internacional por la Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS). Guadalupe Montaña ha trabajado en temas como la producción y el valor del mango en México, el comercio del mango, coordinación en la cadena productiva del mango y sectores económicos del municipio de El Rosario, Sinaloa. Actualmente es estudiante de tiempo completo en el Doctorado en Estudios Económicos en el Centro Universitario

de Ciencias Económico Administrativas, de la Universidad de Guadalajara (UdeG). Fue Profesora en la Universidad Autónoma de Sinaloa en la Facultad de Ciencias Sociales, en las Licenciaturas de Comercio Internacional y Economía. Es autora de dos Artículos, un libro y coautora en el capítulo de un libro. Correo: lupita_ml89@hotmail.com

JORGE ANTONIO MEJÍA RODRÍGUEZ

Dr. en Ciudad, Territorio y Sustentabilidad (CUAAD-UdeG, 2015); Pasante del Doctorado en Economía Aplicada (UNED-Madrid, España); Lic. en Economía (UdeG); Mtría. En Administración de Empresas (CUCEA-UdeG); Profesor-Investigador Titular “C” en el Departamento de Economía. Ha impartido clases en la Maestría en Administración e Impuestos y en la Mtría Relac. Ec. Intles y Cooperación (MREI&C) del CUCEA, en donde actualmente imparte el curso de Fundamentos teóricos del desarrollo humano y Social. En la carrera de economía imparte el curso de Teoría del Desarrollo, y ha impartido los cursos de Economía de los Energéticos, Contabilidad Nacional, Análisis de la Organización Industrial. Mientras que, en la carrera de Economía y Gestión Ambiental, ha impartido los cursos de economía y fuentes de energías renovables y no renovables y México ante el desafío energético mundial. Tiene 27 trabajos publicados en libros y revistas nacionales e internacionales. Correo: jormejiamx@yahoo.com.mx

JORGE ARTURO HURTADO LÓPEZ

Doctor en Ciudad, Territorio y Sustentabilidad y Maestro en Sociología con Atención al Desarrollo Regional, ambos por la Universidad de Guadalajara, (Guadalajara, Jal.), así como Licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Nayarit, Tepic, Nay. Se especializa en temas de relaciones económico financieras y bloques de países y en tópicos sobre economía, sociedad, cultura y política en el ámbito urbano. Ha sido desde hace casi tres décadas Profesor e Investigador del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), de la Universidad de Guadalajara, impartiendo la asignatura de economía política. Es miembro del cuerpo académico consolidado en “Relaciones Económicas Internacionales de México” y de la Red de Relaciones Internacionales y Desarrollo Global. En él ha participado en el análisis de los procesos de integración económica en el siglo XXI. Es Profesor con Perfil Deseable, PRODEP. Correo: jhurtadol@hotmail.com

JOSÉ DE JESÚS LÓPEZ ALMEJO

Profesor-Investigador en la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales (FEYRI) de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) desde 2016. Doctor en Ciencias Sociales con orientación en Sociología por la UdeG y Maestro en Estudios en Relaciones Internacionales por la UNAM. Es autor del libro *“El conflicto palestino-israelí a la luz de la teoría constructivista: De la narrativa sionista a la política de hechos consumados”*, autor de variados capítulos de libro y de artículos de investigación. Es miembro de asociaciones internacionales, tales como la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales (AMEI), la International Studies Association (ISA-USA), y The Global Research Forum on Diaspora and Transnationalism [GRFDT-India]. Miembro del Cuerpo Académico de investigación “UABC-CA-221: Relaciones Internacionales y Cooperación Transfronteriza” e imparte diversos cursos en la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales, entre ellos el curso de Política Mundial en el Posgrado de Estudios del Desarrollo Global (PNPC-CONACYT). Reconocimiento a la Trayectoria Académica del Programa de Mejoramiento al Profesorado (PROMEP), y es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) Nivel C. Correo: jose.de.jesus.lopez.almejo@uabc.edu.mx

MANUEL JÉSUS CARO ENCALADA

Doctor en Administración de Empresas, por la Universidad Politécnica de Madrid.2009; Maestro en Economía y Administración Pública por la Universidad Autónoma de Yucatán Facultad de Economía desde 2002; Licenciado en Economía, egresado de la Universidad Autónoma de Yucatán, en 1983; Impartición de cursos a nivel licenciatura y posgrado en la Facultad de Economía de Universidad Autónoma de Yucatán desde 1983; Miembro fundador de la Red de Investigación en Relaciones Internacionales y Desarrollo Global (RIDG); Coordinador del Cuerpo Académico: Comercio y Relaciones Internacionales de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Yucatán. Correo: mcencala@correo.uady.mx ó mcencala@hotmail.com

MARCELA MALDONADO BODART

Doctora en Estudios del Desarrollo Global, con mención honorífica y premio al mérito escolar, por la Universidad Autónoma de Baja California (UABC). Es Miembro del Cuerpo Académico de Estudios del Desarrollo Global y de la Red de Relaciones Internacionales y Desarrollo Global. Desde el 2011 per-

tenece al Sistema Nacional de Investigadores (SNI) de CONACYT Nivel 1, y cuenta con Reconocimiento de Profesor con Perfil Deseable, PRODEP. Entre sus principales líneas de investigación, destacan los organismos internacionales, cooperación internacional, estudios regionales y globales. Actualmente, es Profesora-Investigadora de Tiempo Completo, en la Facultad de Ciencias Sociales y Políticas, UABC y Coordinadora de la Licenciatura en Relaciones Internacionales, en la misma Facultad. Correo: bodart@uabc.edu.mx

MARGARITA IDALIA CASILLAS PONCE

Maestra en Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación (Universidad de Guadalajara), Licenciada en Economía Internacional (Universidad Autónoma de Chihuahua). Profesora adjunta en el ITESO impartiendo la materia de Economía. Sus principales líneas de investigación son el bienestar y el desarrollo. Se ha desempeñado como consultora en proyectos de inversión y actualmente se desempeña como Coordinadora de proyectos para la gestión pública en la Subsecretaría de Planeación y Evaluación del Gobierno del Estado de Jalisco. Correo: idaliacasillas@iteso.mx

MAURICIO LASCURAIN FERNÁNDEZ

Doctor por la Universidad Autónoma de Madrid, en el Programa de Nueva Economía Mundial, Maestro en Relaciones Internacionales por la Universidad de Essex del Reino Unido y Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas por la Universidad Iberoamericana de Puebla. Se especializa en temas de política internacional, relaciones internacionales, globalización, análisis económico, inversión extranjera directa. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores del CONACYT desde el 2012. Actualmente es Profesor-Investigador de El Colegio de Veracruz, adscrito a la Academia de Estudios Internacionales. Xalapa Veracruz, México. Correo: mlascurain@colver.edu.mx ó maulascurain@gmail.com

MIZRAIM MARTÍNEZ HERNÁNDEZ

Doctorante en Derecho Fiscal, Profesor Investigador de Tiempo Completo en la Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo, con líneas de investigación en 1 a Criminología en el Comercio Internacional y Metodología en la Clasificación Arancelaria. Ha participado en el sector privado en la gestión

aduanal, así como asesoría legal en materia fiscal-aduanera. Profesor con el Perfil Deseable PRODEP.

OSVALDO URBANO BECERRIL TORRES

Es Doctor en Ciencias económico Administrativas, cuenta con la Distinción como investigador Nacional nivel 1 por el consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México, posee el Reconocimiento a Perfil Deseable por la Secretaría de Educación Pública de México. Forma parte de la “Red de Investigación internacional, relaciones internacionales y desarrollo global. Cuenta con publicaciones en Revistas como *Journal of Policy Modeling*, *Investigaciones Regionales*, *Gestión y Política Pública*, y *Ad-Minister*, entre otras. Algunas de sus publicaciones son: *Do infrastructures influence the convergence of efficiency in México?*, *Efecto de la globalización sobre la Eficiencia Técnica en el contexto regional de Colombia*, *Trans Pacific Partnership y globalización. ¿Quién tendría ganancias en eficiencia técnica?*, entre otras. Actualmente es profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México. Correo: osvalbt@hotmail.com

PATRICIA LÓPEZ JUÁREZ

Doctora en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnologías por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. Egresada de la licenciatura en Comercio Internacional por el Instituto Politécnico Nacional, Ciudad de México. Maestría en Administración por la Universidad Autónoma de Honduras. Profesora de tiempo completo de la Universidad Politécnica Metropolitana de Hidalgo en la licenciatura en Comercio Internacional y Aduanas. Es autora de varios artículos científicos arbitrados e indexados y es integrante de la Red Interamericana de Docentes e Investigadores Universitarios en Mercadotecnia, Administración, Comunicación y Turismo. Profesor con el Perfil Deseable PRODEP. Correo: plopez@upmh.edu.mx

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (Nivel I). Tiene la Licenciatura en Economía por la Universidad de Guadalajara; la Maestría en Economía por El Centro de Investigación y Docencia Económicas y el Doctorado en Economía por la Universidad de Essex (Inglaterra). Sus áreas de investigación incluyen la economía internacional, la economía institucional

y la organización industrial. Actualmente se desempeña como Director del Centro de Investigaciones Socio Económicas y como profesor-investigador de la Universidad de Guadalajara. Correo: rafaelsa@cucea.udg.mx

ROBERTO HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ

Licenciado en Economía por la UDG, maestría en Estudios de Asia y África por El Colegio de México, posgrado en Historia Moderna y Contemporánea de China por la Universidad de Beijing y doctorado en Ciencias Sociales por la UdeG. Imparte los cursos de Teoría de las Relaciones Internacionales, Política Internacional en Asia-Pacífico, Gobierno y Política Exterior de Japón y China y Seminario de tesis. Entre sus publicaciones se encuentran capítulos de libros y artículos en revistas indexadas sobre el desarrollo económico y la situación social en el Este de Asia; el proceso de integración económica en el Este de Asia; el comercio exterior entre China y México; y la agricultura y alimentación en Asia-Pacífico con énfasis en México, China y EE.UU. Laboró en la Secretaría de la Presidencia, Secretaría de Relaciones Exteriores, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actual Secretaría de Economía) y CONASUPO. Profesor-Investigador de la Universidad de Guadalajara en el Departamento de Estudios del Pacífico (DEP) y del Departamento de Estudios Internacionales (DEI); ha fungido como Jefe del DEP y actualmente es el Jefe del Departamento de Estudios Internacionales de la Universidad de Guadalajara. Correo: hernandezhroberto@gmail.com

ROSA AZALEA CANALES GARCÍA

Es Doctora en Ciencias Económico Administrativas. Actualmente se encuentra adscrita a la Facultad de Economía, en la Universidad Autónoma del Estado de México, Asimismo, desarrolla las líneas “*Incubadoras de empresas*”, “*Redes de conocimiento*”, “*Institucionalismo económico*” y entre sus publicaciones como autora y coautora sobresalen: *Propuesta metodológica para el estudio de incubadoras de empresas a partir de los enfoques Análisis de Redes Sociales (ARS) y redes de conocimiento: el caso de las incubadoras de la UAEMex* (2013). *Revista Acta Universitaria*, vol. 23, núm. 2, pp. 27-37. “*Modelo Triple Hélice e incubadoras de empresas: una propuesta de evaluación, Vectores de Investigación*” (2012). *Vectores de investigación*, vol. 4, núm. 4, pp. 93-110, “*Presencia de las instituciones en los enfoques del institucionalismo económico: convergencias y divergencias*” (2011), *Revista CS*, núm. 8, pp. 83-11. Correo: azalea_canales@hotmail.com ó racanalesg@uaemex.mx

SANTOS LÓPEZ LEYVA

Doctorado en Economía por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, en el área de Economía de la Ciencia y la Tecnología. Estudios de Posdoctorado en el Center for the Studies of Higher Education de la Universidad de Arizona en el año 2000, allí también realizó una estancia de investigación en 2005. Profesor jubilado por la Universidad Autónoma de Sinaloa. Cuenta con 129 publicaciones de las cuales son: 27 libros, 48 capítulos en libros, 42 artículos y 12 reseñas. Ha dirigido 102 tesis: 25 de licenciatura, 40 de Maestría, 32 de Doctorado y 5 de Posdoctorado. Actualmente es profesor de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California, campus Tijuana, donde imparte las asignaturas de Economía Mundial, Economía de la Educación, Seminario de Investigación e Historia Económica. En 2015 recibió el reconocimiento al Mérito Académico por esa universidad. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel III.

Correo: sanlop1947@gmail.com

VERA PATRICIA PRADO MAILLARD

Doctora en Filosofía en Relaciones Internacionales, Negocios y Diplomacia; Magíster en Relaciones Internacionales por la Universidad Autónoma de Nuevo León; Lic. Ciencias de la Información y Comunicación por la Universidad de Monterrey. Actualmente es profesora investigadora en la Universidad Autónoma de Nuevo León en la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales. Integrante del cuerpo académico Mercados y Estudios Regionales Internacionales de la misma facultad. Integrante de la Red Colombo-Venezolana de movilidad humana, Red Latinoamericana de Estudios Fronterizos. Líneas de investigación son temas en relación a acuerdos internacionales, cooperación internacional, estudios regionales y globales, y migratorios. Cuenta con los reconocimientos Perfil PRODEP y es candidata del Sistema Nacional de Investigadores (SNI). Correo: veraprado68@hotmail.com

JOSÉ ALBERTO CASTELLANOS GUTIÉRREZ

Es Licenciado en Contaduría por el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara 1995 y Maestría en Finanzas 1998, así como Maestría en Administración Pública por la Uni-

versidad de Nuevo México en 2001. Actualmente estudia el Doctorado en Sistemas y Ambientes Educativos del Sistema de Universidad Virtual de la UDG. Coordinador de Servicios Estudiantiles (2001-2004). Inició en 2004 como Profesor de Tiempo Completo y logró el reconocimiento como Perfil PROMEP en 2007. Desde 2011 forma parte del CAC-UdeG 508 “Investigación Educativa y Estudios Sobre Universidad”. Es autor del Libro *La Planeación Estratégica en la Administración Pública* (2009) y coautor de *Profesión Académica: mecanismos de regulación, formas de organización y nuevas condiciones de producción intelectual*. Fue nombrado primer Rector del CUNorte (2005-2010) Además fue Vicepresidente del equipo de fútbol Leones Negros de la UdeG. Rector del Centro Universitario en Ciencias Económico-Administrativas de la Universidad de Guadalajara en el periodo 2013-2019.

***Avances, retos y perspectivas
de los procesos
de integración del siglo XXI:
Análisis económicos e institucionales***

se terminó de imprimir
en julio de 2019
en los Talleres Gráficos
de Imprelibros BM
Brillante No. 916
Col. Alcalde Barranquitas
Guadalajara, Jal.
Tel.: 3613-8426

El tiraje fue de 500 ejemplares

imprelibrosbm@gmail.com

