



REORGANIZACIÓN FINANCIERA EN ASIA Y AMÉRICA LATINA
EN EL PERIODO DE POSTCRISIS



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA
DE MÉXICO

REORGANIZACIÓN FINANCIERA EN ASIA Y AMÉRICA LATINA EN EL PERIODO DE POSTCRISIS

ALICIA GIRÓN Y EUGENIA CORREA
Coordinadoras

5

Reorganización financiera en Asia y América Latina en el periodo de postcrisis



Universidad Nacional Autónoma de México

Dr. Enrique Graue Wiechers
Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas
Secretario General

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Secretario Administrativo

Dr. Alberto Ken Oyama Nakagawa
Secretario de Desarrollo Institucional

Mtro. Javier de la Fuente Hernández
Secretario de Atención a la Comunidad Universitaria

Dra. Mónica González Contró
Abogada General

Lic. Néstor Martínez Cristo
Director General de Comunicación Social

Coordinación de Humanidades
Dr. Alberto Vital Díaz
Coordinador

Seminario Universitario de Estudios Asiáticos
Dra. Alicia Girón González
Coordinadora

Mtra. Vania de la Vega Shiota González
Secretaria Técnica

Libertad Figueroa Rodríguez
Asistente Técnica

**Reorganización financiera en Asia
y América Latina en el periodo
de postcrisis**

Alicia Girón, Eugenia Correa
Coordinadoras



PÁGINA LEGAL

Reorganización financiera en Asia y América Latina en el periodo de postcrisis
Alicia Girón, Eugenia Correa, coordinadoras

Primera edición electrónica: noviembre de 2019

D.R. © Universidad Nacional Autónoma de México
Secretaría de Desarrollo Institucional
Ciudad Universitaria, 8o. Piso de la Torre de Rectoría
Coyoacán, 04510, Ciudad de México

ISBN de la edición electrónica: 978-607-30-3124-0

Esta edición de un ejemplar (7.5Mb) fue realizada por el Área de ediciones y publicaciones electrónicas del Programa Universitario de Estudios sobre Asia y África. La edición y formación de este ejemplar fue realizada por María del Carmen Uribe Rangel.

La edición impresa de este texto fue publicada por la Universidad Nacional Autónoma de México, en 2017.

Prohibida su reproducción parcial o total por cualquier medio sin autorización escrita de los titulares de los derechos patrimoniales

Hecho en México / Made in Mexico

Introducción

Después de la gran crisis financiera iniciada en 2007, la reactivación fue desigual, segmentada y selectiva. Se abrió un periodo de reestructuración de flujos e intermediarios, periodo convulso y con dificultades aun mayores, debido a la sucesión de momentos de contracción crediticia y nuevos episodios de estrés y contagio.

Las respuestas gubernamentales, de las organizaciones internacionales y de los propios consorcios globales no se hicieron esperar. Al inicio subestimando su dimensión y alcance, posteriormente produciendo una alarma generalizada que agravó aun más los distintos momentos de contracción crediticia. Sin embargo, ya desde 2008 pueden encontrarse evidencias de los intentos de frenar la crisis en su dimensión internacional, difíciles pues involucraron a diferentes países, que tienen diferente grado de afectación, y también con amplias diferencias en la organización y prácticas de los mercados.

En épocas de expansión crediticia, el arbitraje monetario, regulador y fiscal representa enormes ventajas para los participantes en los mercados más globalizados, pero en épocas de restricción o iliquidez, e incluso insolvencia de segmentos de corporaciones, ese arbitraje puede ser un obstáculo para la recuperación de los flujos crediticios, o bien para la administración de la insolvencia, resolución y quiebra.

De ahí que los caminos para enfrentar la crisis fueron llevando hacia rumbos muy inciertos. Especialmente cuando la competencia corporativa y la interconexión en los mercados se convierten en un enorme obstáculo para la restauración del crédito privado y público. Los gobiernos nacionales, en especial aquéllos más estructurados, enfrentaron enormes fuerzas en disputa, tratando unas y otras de sobrevivir e incluso de ganar más. Sin embargo, ellos mismos eran parte de la enorme disputa. La

construcción de consensos o al menos algunos compromisos parciales y temporales es muy difícil, si no imposible. Ello fue especialmente manifiesto en la Cumbre del G20 en Washington, en 2008.

Esta reunión, aunque representa una importante continuidad respecto de los intereses dominantes desde años atrás, también manifiesta que, desde hacía más de un año, a pesar de que el sistema financiero internacional venía pasando por momentos al borde del abismo, se acordó un soporte conjunto e irrestricto a los intereses rentistas.

Los países del G20 acordaron, en primerísimo lugar, continuar apoyando a los mercados financieros y tomar cualquier acción necesaria para estabilizar al sistema; continuar con el apoyo de la política monetaria; continuar con el apoyo de la política fiscal, pero rápidamente volver a frenar el gasto y asegurarse de que el FMI y el BM tengan fondos suficientes.

A pesar de que la crisis global estaba claramente apuntando a la necesidad de poner un alto al desenfreno de las ganancias financieras de los anteriores casi 10 años, a través de un incremento en las regulaciones a los mayores mercados financieros y de controles de capital, es decir, obligar a los inversionistas a relocalizar sus capitales desde la generación de ganancias financieras, hacia la generación de ganancias en la innovación productiva, la inversión y el empleo. Claramente se decidió proteger las ganancias financieras, por encima de otros intereses económicos, especialmente los de los trabajadores.

Es por ello que mucha de la literatura que analiza las condiciones económicas y políticas del capitalismo actual, y las tendencias que dominaron la gran crisis, apuntan como una de sus características fundamentales la toma del poder político por los intereses financieros.

Como se analiza pormenorizadamente en este libro, se han venido reorganizando los flujos de capitales, el crédito nacional e internacional y las relaciones financieras internacionales, bajo la égida de los intereses rentistas. Esta reorganización ha tomado rutas diversas en un mundo financiero profundamente interconectado y global. La crisis financiera expuso en alguna medida el nivel alcanzado por la globalización y las dificultades para conseguir articular políticas en medio de intereses financieros tan confrontados.

Han pasado casi 10 años desde el estallido de la crisis financiera, y es posible encontrar algunas tendencias en las relaciones económicas

internacionales. De entre ellas, los procesos de regionalización y segmentación financiera que se fueron procesando en medio de severos conflictos: la zona euro debilitada con las políticas de austeridad y los sistemas financieros aún segmentados; mientras, en paralelo, han ido formándose espacios de expansión de negocios, de consorcios estadounidenses financieros y no financieros (pero financiarizados), por ejemplo, a la vista están los intereses que rodearon las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico y la Asociación Transatlántica de Comercio e inversión.

La recuperación del crédito doméstico e internacional ha sido muy desigual, e incluso en regiones como América Latina las economías y el crédito están decreciendo o estancadas. Lo mismo sucede con la rentabilidad de los intermediarios financieros y de los grandes inversionistas. Por ello, entender estas fórmulas de reestructuración financiera, de las empresas y su financiamiento, no puede limitarse al análisis de los espacios más tradicionales de negocios, pues éstos se ampliaron de muchas maneras en los últimos años. Tampoco pueden analizarse con la predominancia de una sola tendencia, pues éstas son varias y confrontadas en la economía, en las finanzas, e incluso en la política.

Este libro se encamina precisamente en tal sentido. Se trata de los primeros resultados de investigación en la búsqueda de los signos más relevantes de la reestructuración económica y financiera en el curso de estos años, de sucesivos momentos y espacios de crisis financieras.

Así, seguimos la línea de lectura de estos signos de reestructuración económica y del modelo financiero de la concentración rentista. Su trascendencia es tan importante que está dibujando las fuerzas del presente, pero especialmente las dificultades de identificar un futuro para las economías y sociedades dominadas por el mercado y por el poder rentista.

En la primera parte de este libro, se presentan ocho contribuciones que en conjunto se preguntan ¿cuáles han sido las fuerzas determinantes en el proceso de reestructuración postcrisis? Comprendiendo que la extensión geográfica y temporal, así como su profundidad, han venido provocando una recomposición geoestratégica mundial, expresada tanto a nivel de la competencia en sectores económicos claves, como en los intentos de conformación de formas de gobierno, corporativas y privadas.

La segunda parte de este libro, en sus siete contribuciones, está dedicada al análisis de las características y consecuencias de la negociación

del Acuerdo de Asociación del Transpacífico (TPP), en sus varias dimensiones; desde las financieras, hasta las económicas, y especialmente tiene intención de alcanzar nuevas fórmulas de gobernabilidad económica, en un ambiente crecientemente global, pero con la formación de ganancias financieras muy internacional. Se estudian los temas de políticas económicas y monetarias, los sistemas de salud, el transporte, y el sector educativo, así como la administración pública. Todos ellos, como partes esenciales constitutivas de las rearticulación económica y financiera conglomerada.

Finalmente, la tercera parte de esta publicación, conformada por nueve trabajos, está dedicada a explorar las muy diversas formas en que todos estos cambios están atravesando por las economías latinoamericanas. Se estudian temas fundamentales para la realidad regional, como son: la Alianza del Pacífico, las corporaciones mineras, los BRICS, los sistemas financieros, los microcréditos y, finalmente, el creciente posicionamiento de los flujos financieros de Asia en América Latina.

La obra avanza en identificar todos esos signos de reestructuración económica, y especialmente financiera: la evidencia más específica que orienta esta investigación, en la medida en que cada uno de los procesos está avanzando hacia las formas de financiamiento corporativo, y especialmente hacia las formas de conformación de las ganancias corporativas. Cuestiones, estas últimas, que continúan estando presentes en la investigación, y sobre las que esperamos poder entregar resultados en un futuro próximo.

Las coordinadoras agradecen el invaluable apoyo de Andrea Reyes, becaria del Sistema Nacional de Investigadores-Conacyt, a Angélica Patiño, Carlos Gachuz y Adrián Rodríguez, por las primeras lecturas de este libro, y a la DGAPA, por su apoyo a través del proyecto Papitt IN301015 “Competencia financiera global y regional: modelos financieros post-crisis 2015-2017”.

Primera parte
Reorganización en la postcrisis

Financiarización en países emergentes de Asia y América Latina

Marcia Solorza

Facultad de Economía, UNAM

Introducción

Es importante iniciar este análisis sobre las economías latinoamericanas asentadas en la costa del océano Pacífico, destacando algunas características económicas, institucionales y subyacentes del desarrollo capitalista en la región. En la etapa de la segunda posguerra, años 1950-1960, la teoría del desarrollo,¹ expuesta por W. W. Rostow, permeó en la subregión imbuyendo la visión de la predominancia del subdesarrollo económico entendido como ausencia de desarrollo, atraso económico ocasionado por obstáculos a su modernización. Esta concepción económica fue criticada por Celso Furtado, Raúl Prebisch y la CEPAL² y, en los años 1960-1970, la teoría de la dependencia explicó las características del desarrollo socioeconómico de América Latina, iniciado en el periodo de Entreguerras.³ En la década 1970-1980, después del colapso de la convertibilidad del dólar en 1971, y de los tipos de cambio fijo en 1973, expresiones del abandono del sistema organizado de Bretton Woods, el

¹ Esta teoría concibió al desarrollo como la adopción de las normas de comportamiento ceñidas a la racionalidad económico-social de la época, orientadas a alcanzar un nivel máximo de productividad del trabajo, y generar altos índices de ahorro y de inversión en cada país.

² Furtado, Prebisch y la CEPAL, desde su óptica estructuralista, criticaron a la economía neoclásica al descubrir los límites del desarrollo nacional autónomo impuesto a los países latinoamericanos por el capital internacional representado por Estados Unidos y el sistema de instituciones internacionales y multilaterales establecido en Bretton Woods.

³ Las economías latinoamericanas industrializaban su producción nacional vía sustitución de productos industriales importados de las potencias económicas mundiales.

estudio de la participación del Estado en la actividad económica ocupó el lugar central; y en las etapas posteriores, 1990-2016, los cambios de estrategias de desarrollo y crecimiento económico se han orientado hacia la inserción en el proceso de globalización y de desregulación de los mercados de mercancías y financieros, exigiendo reformas cimentadoras del desarrollo conducido por el mercado, por los negocios, como la rápida liberalización de la cuenta de capital, factor coadyuvante a convertir a los flujos de capital internacional en la fuerza conductora de los ciclos financieros, cuyos auges y colapsos generan inestabilidad capaz de producir expansiones insostenibles seguidas por crisis financieras y recesiones (Akyüz, 2008, p. 1).

América Latina se transformó en una región de países en desarrollo, con notable apertura financiera, por tanto, los países ubicados en la costa del Pacífico han sido sometidos a reformas estructurales y financieras desde la década de los setenta hasta la actualidad. Estos cambios, promovidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), han contribuido a incrementar los flujos de capital, y la expansión territorial de los corporativos financieros internacionales, alcanzando éstos un peso económico importante en la actividad económica de algunos países del Pacífico latinoamericano, conduciéndolos a insertarse en el proceso mundial de financiarización.

En concordancia con lo expuesto, se pretende explicar cómo la desregulación, la liberalización y las reformas estructurales de los sistemas financieros, aplicadas en las economías del Pacífico latinoamericano, se inscriben en el proceso de globalización y financiarización mundial, el cual se encuentra sujeto a constantes reconstrucciones, acordes con la obtención de una mayor rentabilidad. Asimismo, entre los objetivos se busca reforzar la visión de América Latina como una de las regiones del mundo en desarrollo más abiertas en términos financieros, comparar los niveles de apertura financiera de los países del Pacífico latinoamericano, con respecto a los países que integran el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP)⁴ y entre sí; mostrar y analizar las transfor-

⁴ El Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP), también es conocido como Acuerdo P4, Tratado de Libre Comercio Multilateral, diseñado con el objetivo de liberalizar las economías de la región Asia-América del Pacífico.

maciones estructurales (económicas y legislativas) del sistema financiero en la región Pacífico de América Latina, en la etapa de financiarización, así como el incremento e importancia de las actividades financieras, particularmente en países con economías de mayor tamaño relativo en la subregión Pacífico de América Latina.

La investigación se centra en el análisis de cinco aspectos importantes:

- El proceso de financiarización, resultado de la caída del Sistema Monetario Internacional cimentado en los Acuerdos de Bretton Woods.
- La exposición del grado de apertura financiera alcanzado por los países de la subregión Pacífico de América Latina y por los países “miembros del TPP”.
- El crecimiento de los servicios financieros.
- El análisis de los niveles de profundización de los mercados de capitales en los países del Pacífico de América Latina (PAL).
- La exposición de algunas reflexiones finales.

Financiarización

Abordar el tema de la financiarización, sea de forma teórica o contextualizada en los países subdesarrollados, obliga a explicar los antecedentes económico-financieros o el marco de referencia del despliegue de este proceso en la subregión Pacífico de América Latina y a hacer referencia a su conceptualización, tomando en cuenta su concurrencia primaria en los países desarrollados. De acuerdo con Jan Kregel, quien parafrasea a Hyman Minsky, la inestabilidad en el sistema económico es endógena —la propia estabilidad en el sistema económico genera conductas que producen inestabilidad— y la fragilidad creciente hace que el sistema económico esté más proclive a una respuesta inestable a cambios en las condiciones financieras que son importantes para las ganancias de los proyectos de inversión (Kregel, 2008, pp. 65-67). Minsky expresó esta idea destacando lo inevitable de estos eventos, porque periodos sostenidos de estabilidad económica producen fragilidad financiera creciente, dada la euforia o manía tipo burbuja que se presenta (Minsky, 1992, pp. 2-3).

A fin de evitar la fragilidad de las instituciones bancarias y financieras, así como la inestabilidad causada por ellas en las estructuras del sistema económico, se han construido nuevas arquitecturas financieras, instrumentado reformas o regulaciones a las prácticas operacionales, de supervisión y regulación de las instituciones financieras y los mercados en las economías desarrolladas y subdesarrolladas.⁵ Tal es el caso del *New Deal* que operó “exitosamente” después de la crisis de 1929 e impulsó la creación del Sistema Monetario y Financiero Internacional de Bretton Woods, activo hasta la década de 1970.

Tras la ruptura de los Acuerdos de Bretton Woods, el colapso de la convertibilidad del dólar en 1971 y de los tipos de cambio fijos en 1973, la flexibilidad de los tipos de cambio impulsó una mayor apertura de las economías y a la creciente interdependencia de las economías nacionales al interior del sistema mundial. En el caso de los países del PAL, la instauración del Consenso de Washington fue representativa, promovió la apertura de las economías a la libre movilidad de los flujos internacionales de capital, finanzas de ajuste de la cuenta de capital de la balanza de pagos. De esta forma, la inestabilidad financiera se convirtió en una característica de los mercados financieros, tanto en países desarrollados como en países subdesarrollados, ocasionando la recurrencia de crisis monetarias, bancarias y financieras a lo largo de las últimas cuatro décadas.

La transformación de los circuitos financieros globalizados construyó las vías para el ascenso del capital financiero sobre el capital productivo, es decir, redefinió el comportamiento del financiamiento al desarrollo, particularmente en los países latinoamericanos, modificó los objetivos de las instituciones bancarias y financieras, propulsó la innovación financiera y creó una corriente de nuevos participantes institucionales en los mercados financieros, generando y fortaleciendo así un proceso de financiarización de las economías.

⁵ De acuerdo con Jan Kregel (1993, p. 3), siguiendo a Hyman Minsky, la fragilidad financiera tiene su origen en los cambios por la preferencia por la liquidez de los banqueros y empresarios, expresada en los cambios en los márgenes de seguridad exigidos para la creación de liquidez cuando se efectúa la transformación de plazos de vencimiento. Por tanto, la fragilidad no se puede prevenir con diferentes estructuras financieras, más bien lo que podría decirse es que estas estructuras representan distintas conductas de fragilidad.

La financiarización del capitalismo supone el traslado del centro de gravedad de la actividad económica de la producción y servicios reales al sector financiero, esto es, el sector financiero se convirtió en una fuerza propulsora de la acumulación de capital, y las finanzas especulativas se transformaron en una especie de motor secundario del crecimiento, dada la debilidad de la inversión productiva (Foster y Magdoff, 2009, pp. 29-30). El término financiarización ha sido abordado desde distintas perspectivas teóricas, especialmente en las inscritas en los enfoques postkeynesianos y marxistas. Esto explica el retomar la conceptualización de financiarización presentada por algunos investigadores económicos. Para Epstein, financiarización se refiere al incremento del rol de los motivos financieros, mercados financieros, actores financieros, instituciones financieras y élites financieras en la operación de la economía nacional e internacional (Epstein, 2005, p. 3). Stockhammer deja claro que la financiarización ha transformado profundamente a las economías desarrolladas —y en desarrollo—, y el término engloba un conjunto de cambios en la relación entre el sector ‘real’ y el sector ‘financiero’, otorgando mayor peso a los actores o motivos financieros (Stockhammer, 2012, p. 45). Palley define a la financiarización como la transformación del funcionamiento de los sistemas económicos a nivel macro y micro. Los cambios en los modelos macroeconómicos buscan a toda costa la estabilidad, específicamente la estabilidad de precios (Palley, 2007, p. 2). Para Lapavitsas la financiarización es el resultado de la transformación sistémica de la economía capitalista, la cual gira en torno al sistema financiero e implica la creación de nuevas fuentes de ganancias (Lapavitsas, 2011, p. 75). Para Greta Krippner la financiarización es un patrón de acumulación donde la obtención de ganancias se realiza a través de canales financieros en lugar del comercio y la producción de bienes (Krippner, 2005, p. 174), mientras que Arrighi (1999, pp. 7-8) identifica las ondas largas del desarrollo económico en el capitalismo global que involucra cambios geográficos y económicos, destacando que en las fases de desaceleración económica ocurre un proceso de financiarización caracterizado por el poder que inicialmente había establecido una ventaja competitiva en términos de producción, pero que al agotarse ese modelo de crecimiento se suscita una serie de cambios o movimientos hacia actividades financieras con la participación de otros actores como son los

inversionistas institucionales, fondos mutuales, *hedge funds*, seguros, fondos bancarios, sociedades de inversión, etcétera. Sin embargo, la financiarización en los países subdesarrollados muestra características específicas, las cuales han implicado transformaciones estructurales de los sistemas financieros nacionales, delimitadas por sus vínculos con los países desarrollados. Según Costas Lapavistas (2013, p. 245), no se ha suscitado un retorno al imperialismo formal, pero la financiarización en países subdesarrollados ha tenido un carácter subordinado proveniente de la naturaleza jerárquica y explotadora de las interacciones en el mercado mundial.

Apertura económico-financiera

El proceso de financiarización en los países subdesarrollados inicia, igual que en los países desarrollados, durante la oleada de liberalización financiera de los años setenta. No obstante, mantuvieron una estrategia de desarrollo integrada hasta finales de los años ochenta, cuando el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) impusieron el Consenso de Washington, obligando a los países en desarrollo a abrir sus economías y metamorfosear sus sistemas económico-financieros. A partir de entonces, en los años noventa, y sobre todo en las primeras décadas del siglo XXI, la financiarización ha tomado forma y ha sentado sus bases, donde una de las prioridades ha sido la apertura financiera, situación mostrada en el cuadro 1, con el comportamiento del índice construido por Chinn e Ito, tomando variables que miden el grado de restricciones de las transacciones externas,⁶ y considerando un rango de entre -1.8 y 2.6, por lo cual al momento en que este índice se torna positivo y se aproxima a 2.6 el grado de apertura de la cuenta de capital de un país es mayor. En los países del Pacífico latinoamericano esta condición se aceleró a partir del año 2008, pero países como México, Perú, Panamá, Nicaragua y El Salvador, desde años atrás, se han constituido en las economías más

⁶ Las variables consideradas por Chinn e Ito miden la presencia de tipos de cambio múltiples, restricciones que afectan la cuenta de capital y la cuenta corriente, y las restricciones a la libre movilidad de divisas producto de las exportaciones.

Cuadro 1. Índice de apertura financiera en los países del Pacífico de América Latina y TPP, 1970-2013

País	1970	1980	1990	2000	2008	2013
Chile	-1.89	-0.13	-1.89	-1.19	2.13	1.09
Colombia	-1.89	-1.89	-1.19	-1.19	1.09	-0.13
Costa Rica	1.17	-0.57	-1.89	1.17	1.17	2.39
Ecuador	0.91	0.47	-1.11	-0.13	2.39	0.04
El Salvador	-1.19	-1.19	-1.89	2.39	2.39	1.09
Guatemala	-1.19	-0.15	-0.31	1.17	2.39	2.39
Honduras	2.39	0.91	-1.89	-0.13	1.09	-1.19
México	2.39	2.39	-0.83	1.09	1.09	1.09
Nicaragua	2.39	-1.37	-1.19	2.39	2.39	2.39
Panamá	2.39	2.39	2.39	2.39	2.39	2.39
Perú	-0.85	-0.05	-1.89	2.39	2.39	2.39
Estados Unidos	2.39	2.39	2.39	2.39	2.39	2.39
Canadá	2.39	2.39	2.39	2.39	2.39	2.39
Japón	-0.13	1.61	2.39	2.39	2.39	2.39
Australia	-0.13	-0.13	2.39	1.87	1.09	1.61
Malasia	-0.13	1.17	2.39	-0.13	1.09	-1.19
Nueva Zelanda	-1.19	-0.13	2.39	2.39	2.39	2.39
Singapur	-0.13	1.87	2.39	2.39	2.39	2.39
Vietnam	-1.89	-1.89	-1.89	-0.93	-0.13	-0.13

Fuente: Elaboración propia con datos de Chinn-Ito (2015), "Financial Openness Index". Recuperado de: http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm. Consultado el 15 de diciembre de 2015.

abiertas de la subregión, y comparativamente mantienen niveles de apertura similares a otros países participantes en el TPP como Japón, Estados Unidos de América, Australia, Singapur y Malasia.

Otro de los componentes fundamentales del Consenso de Washington, e indicador del avance de la financiarización en los PAL, es la recepción de flujos netos de capital internacional⁷ —bajo el argumento

⁷ Siguiendo la metodología del IMF (2009), los flujos netos de capital comprenden inversión extranjera directa (IED) neta, inversión neta de portafolio y otros flujos de inversión pública y privada de largo y corto plazo (IMF, 2009, *World Economic Outlook*).

de promover el desarrollo, provengan de países desarrollados o en desarrollo—, mismos que como se desprende de la información contenida en el cuadro 2 y en la gráfica 1 han mostrado una tendencia errática en el periodo 1995-2014, y en algunos años ha sido negativa, indicando la transferencia de recursos al exterior por parte de los países del Pacífico latinoamericano. Si a esto sumamos la acumulación de reservas internacionales a que han sido forzados los países del PAL por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), a través de la política *self-insurance*,⁸ acumulación de reservas a través de la intervención en los mercados de divisas en tiempos de fuertes flujos de capital para usarlas cuando éstos paren repentinamente y así protegerse de eventuales salidas de flujos de capital privado, es decir, se le considera una respuesta contracíclica a la inestabilidad en los flujos de capital internacional (Akyüz, 2008, p. 22). No obstante, encontramos que al aplicar esta política *self-insurance*, los países pobres en ocasiones han financiado a países ricos, principalmente a Estados Unidos de América, emisor del dinero mundial, y han pagado un tributo informal —señoreaje— a costa de abandonar políticas de soporte al desarrollo y abatimiento de la pobreza. El control de la inflación, que también demanda acumulación de reservas internacionales, dado el vínculo relativo del tipo de cambio con una moneda mundial —el dólar—, complementa esta formalización parcialmente integral de la financiarización subordinada.

Así, los países latinoamericanos del Pacífico han debido metamorfosear sus sistemas económico-financieros, dirigiéndolos a consolidar ser países cuyas economías sustentan su crecimiento en el sistema bancario (*bank-based*), e impulsar el desarrollo de los mercados de capitales (*market-based*) e instituciones bancarias y mecanismos financieros privados que actúen con plena libertad en las economías de mayor tamaño,⁹ por

⁸ FMI y BM monitorean los niveles de reservas respecto a las exportaciones y el crecimiento monetario doméstico, y han establecido tres reglas para determinar el nivel adecuado que deben guardar: 1. La relación reservas/importaciones debe ser suficiente para afrontar un inesperado deterioro de la balanza de pagos, 2. Las reservas deben alcanzar un monto adecuado para cubrir la deuda externa de corto plazo (entendido por corto plazo el de hasta 12 meses), y 3. La relación reservas/oferta de dinero (agregado monetario M2) debe sustituir a los flujos de capital que salgan súbitamente del país (Aizenman y Lee, 2005).

⁹ Esta conceptualización tuvo como premisa lo planteado por Lapavistas (2013, pp. 245-246), pero la responsabilidad es propia.

*Cuadro 2. Transferencia neta de recursos, 1995-2014**
(millones de dólares)

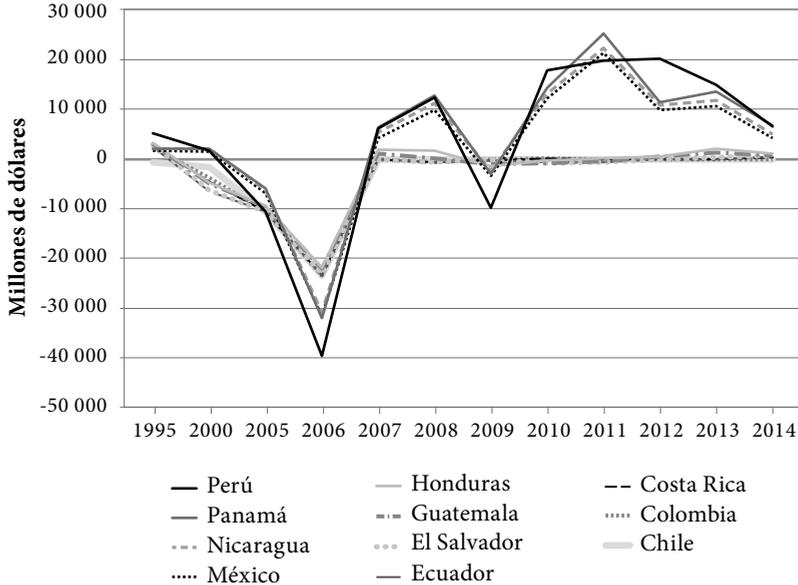
País	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Chile	-624	-1 621	-10 541	-23 481	-29 153	-1 352	-13 265	-15 244	3 339	-2 789	-1 306	-9 084
Colombia	2 927	-2 165	-1 846	-2 896	2 776	-669	-2 857	41	-2 443	1 602	5 023	7 941
Costa Rica	312	-699	1 166	2 058	1 929	2 022	-247	1 097	1 772	3 731	1 761	364
Ecuador	-105	-2 020	-1 580	-3 691	-2 138	-2 246	-2 264	-625	-664	-1 614	1 626	131
El Salvador	343	132	-59	375	1 040	1 477	179	-302	79	1 049	284	279
Guatemala	256	1 483	995	1 096	1 159	809	-902	29	154	511	928	-147
Honduras	65	161	177	149	612	1 531	-428	546	521	33	896	363
México	-1 464	6 194	2 498	-9 698	2 423	8 201	-1 921	12 579	21 204	9 237	8 589	3 180
Nicaragua	339	573	590	815	1 186	1 313	946	837	1 104	1 031	1 062	735
Panamá	82	4	418	-1 198	925	1 562	-664	1 223	2 854	673	1 746	1 728
Perú	3 064	-291	-4 596	-7 681	-165	-288	-6 728	3 531	-5 495	8 688	1 402	-127

*TNR: Total de ingreso neto de capitales menos el saldo de balanza de renta (pagos netos de utilidades e intereses). El total de ingreso neto de capitales corresponde al saldo de la balanza de capital y financiera más errores y omisiones, más préstamos, uso del crédito del FMI y financiamiento excepcional.

Nota: Las cifras negativas indican transferencias de recursos al exterior.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2004-2015), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe*, Santiago de Chile: CEPAL-ONU.

Gráfica 1. *Transferencia neta de recursos, 1995-2014**
(millones de dólares)



* TNR: Total de ingreso neto de capitales menos el saldo de balanza de renta (pagos netos de utilidades e intereses). El total de ingreso neto de capitales corresponde al saldo de la balanza de capital y financiera más errores y omisiones, más préstamos, uso del crédito del FMI y financiamiento excepcional.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2004-2015), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe*, Santiago de Chile: CEPAL-ONU.

tanto, la financiarización ha impactado en los países del Pacífico latinoamericano con resultados magros en términos de inversión productiva, eficacia y crecimiento.

Estas economías latinoamericanas, aunque en grados diferenciados, enfrentan destacados aspectos limitativos en sus estructuras (laboral, educativa, corporativa-empresarial, etcétera), impidiéndoles avanzar en términos de diversificación productiva, comercial y financiera, lo cual se muestra en sus estrechas relaciones comerciales con unos cuantos países, como en el caso de México con Estados Unidos de América, a pesar de haber firmado múltiples tratados comerciales. Pero, gradualmente han extranjerizado y segmentado sus sistemas financieros,

adecuándolos a las condiciones macro y microeconómicas nacionales e internacionales, razón por la cual, aunque limitadamente, han aumentado las actividades en los mercados de capitales, particularmente el mercado de bonos.

Crecimiento de los servicios financieros

En el ámbito financiero, las exigencias internacionales de reestructuración del marco y arquitectura institucionales han contribuido en la transformación de los comportamientos políticos y corporativos, haciendo patente que en el capitalismo de mercado el valor de los bancos es su gran capital social internacional. Por esta razón, el Consenso de Washington no sólo propulsó la apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos de los PAL, sino también los flujos comerciales y la entrada de bancos extranjeros a través de sostener que proveerían de eficiencia y eficacia al sector e incrementarían los préstamos de corto plazo para pequeñas y medianas empresas. La incursión de la banca extranjera en los países del Pacífico latinoamericano se dio a partir de los años ochenta, con excepción de Chile, donde la privatización de numerosos activos bancarios inició en la década de 1970.

Durante las últimas dos décadas, la entrada de la banca extranjera en los países del Pacífico latinoamericano ha alcanzado en cada uno de ellos proporciones importantes del total de los activos de la banca comercial como se observa en el cuadro 3.

Revertir esta tendencia característica de la *financiarización* se ha convertido en uno de los desafíos de las instituciones encargadas de supervisar y regular a las entidades bancarias, y fomentar un adecuado desarrollo y funcionamiento del sistema financiero en algunas economías del PAL. México, Perú y Ecuador avanzan en esa dirección, pero Perú a su vez extiende la presencia de sus firmas bancarias en otros países de la subregión, como también lo han hecho Chile, Colombia y en mínima dimensión México.

Asimismo, la incorporación de la banca extranjera en los sistemas financieros de los países del PAL ha ensanchado el tamaño, alcance, inclusión y penetración demográfica de los canales de transmisión de los

*Cuadro 3. Participación de la banca extranjera, 2000-2014
(porcentaje del total de activos del sistema bancario)*

País	2000	2007	2010-2013*
Chile	43.6	40.3	56.0
Colombia	28.5	21.8	26.9
Costa Rica	18.0	20.5	30.0
Ecuador	6.8	4.5	1.9
El Salvador	56.8	93.1	94.0
Guatemala	8.1	9.9	10.0
Honduras	36.6	36.1	40.0
México	59.3	85.4	70.1
Nicaragua	16.1	20.5	27.0
Perú	55.1	50.6	48.2

Nota: Los datos para 2011-2014 fueron estimados a partir de estadísticas presentadas por SBFI, Asobancaria, CNBV, Banco Central de Perú, Revista Mercados y Tendencias, y Superintendencia de Bancos del Ecuador.

* Para Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Ecuador los datos corresponden al año 2011; en el caso de Chile, corresponden al año 2010, para México, Colombia y Perú corresponden al año 2013.

Fuente: Elaboración propia con datos de Arturo Galindo, Alejandro Izquierdo y Liliana Rojas-Suárez (2010) "Integración financiera en Centroamérica: nuevos desafíos en el contexto de la crisis internacional", documento de trabajo del BID #IDB-WP-153, Washington D. C., BID, p. 6. De este trabajo se tomaron los datos para los años 2000 y 2007.

servicios del sistema financiero, según las cifras del cuadro 4, complejizando su funcionamiento para lograr maximizar el beneficio, y conducirlo aceleradamente a:

- a) Segmentar estratégicamente su actividad comercial.
- b) Registrar elevados niveles de concentración.
- c) Mostrar escasa orientación hacia las actividades productivas.
- d) Elevar el volumen de tarjetas de crédito.
- e) Incrementar los créditos hipotecarios.
- f) Aumentar sustancialmente los préstamos personales.
- g) Tratar de revertir los bajos y diversos niveles de profundización financiera.

Cuadro 4. Número de entidades bancarias, sucursales y cajeros automáticos (ATM), 2011-2013 (sucursales y cajeros automáticos por cada 100 000 habitantes)

País	2011			2013		
	Núm. de bancos	Sucursales	ATM	Núm. de bancos	Sucursales	ATM
Chile	24	13.5	50.5	23	13.4	50.2
Colombia	21	10.9	24.1	24	11.7	29.6
Costa Rica	16	17.7	n. d.	15	17.3	n. d.
Ecuador	26	8.8	25.5	24	8.5	25.8
El Salvador	13	9.2	22.3	12	9.0	23.5
Guatemala	18	21.2	14.4	18	22.0	14.8
Honduras*	17	28.8	14.6	17	26.9	18.3
México	42	10.1	31.3	47	10.6	34.3
Nicaragua	6	4.6	7.6	6	4.9	9.4
Panamá	49	11.1	31.8	51	12.6	39.9
Perú	15	5.4	16.9	16	6.0	23.1

* En Honduras, los datos de ATM corresponden al año 2012 y no a 2011 como en los otros países. Fuente: Elaboración propia con datos de FELABAN (2014), *Indicadores financieros homologados para Latinoamérica*. Recuperado de: [http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20\(oct%202014\)%20Def.pdf](http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20(oct%202014)%20Def.pdf)

El mercado bancario se ha segmentado para conocer y diferenciar los sectores de clientes a los cuales se dirigirán las actividades y servicios ofrecidos por los bancos comerciales, aun cuando los bancos operen como banca múltiple o universal. Siguiendo a Stanton, Etzel y Walker (2007, p. 149) la división de los servicios bancarios se basa en considerar que los grupos de individuos a los que se tratará de llegar guardan semejanzas en función de los factores coadyuvantes de la demanda, esto es, su respuesta a las estrategias de *marketing* será similar. Además, la eficacia de la segmentación es constatable por ser medible, y los segmentos son accesibles y grandes.

La Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN, 2008) define a la segmentación bancaria como un mecanismo de gestión y control para tener conocimiento especializado del mercado a partir de agrupar a los

clientes por nicho de mercado. Esto permite conocer las necesidades de servicios y las características de las transacciones a realizar. Correlativamente, la segmentación del mercado bancario está definida geográfica, demográfica y psicográficamente (comportamiento de consumo), y comportamiento respecto a los beneficios esperados, es decir, el nivel de ingreso y actividad desempeñada por los clientes, sean éstos instituciones públicas, empresas o individuos, es determinante.

La segmentación del mercado financiero y la introducción de nuevas tecnologías como los cajeros automáticos favorece la concentración de los activos bancarios y de la cartera de crédito en unas cuantas firmas, sean nacionales o extranjeras.

Las relaciones Depósitos/Producto Interno Bruto (PIB) y Crédito Total/PIB, conocidas conceptualmente como indicadores de profundización financiera y desarrollo, y profundización financiera que mide el tamaño relativo del crédito del sistema financiero con respecto al tamaño de la economía respectivamente, se han elevado notablemente en los últimos años en los países del PAL, de acuerdo con las cifras del cuadro 5; sin embargo, siguen siendo relativamente bajos y heterogéneos frente a los niveles de profundización financiera de los países desarrollados.

La gran excepción al incremento en la profundización financiera de los países del PAL está marcada por México, economía con el más alto índice de extranjerización de su sistema financiero, dejando claro que la restricción crediticia al sector productivo y los bajos niveles de ingresos son plenamente inflexibles, y que en este país la entrada de bancos extranjeros y flujos de capital internacional priorizan adjudicarse altas tasas de rentabilidad generando alta volatilidad e inestabilidad en la estructura del sistema financiero.

Los bancos domésticos también se han visto atraídos al campo de la obtención de abultadas ganancias, derivando su actuar conjuntamente con el de la banca extranjera en la aceleración de la financiarización de los ingresos personales, es decir, del crecimiento sostenido del endeudamiento de hogares y personas fomentando el incremento del uso de tarjetas de crédito, tarjetas de débito y pagos electrónicos, otorgando préstamos personales y préstamos hipotecarios, en pocas palabras bancarizando a la población, incluyendo a los sectores pobres de la población.

*Cuadro 5. Depósitos totales/PIB y crédito total/PIB
(porcentajes)*

País	Depósitos totales/ PIB		Crédito total/PIB	
	2011	2013	2011	2013
Chile	58.3	65.9	67.4	78.0
Colombia	27.6	34.0	29.2	35.0
Costa Rica	42.9	44.5	38.6	41.6
Ecuador	20.7	22.9	15.6	17.5
El Salvador	40.8	40.5	37.6	40.9
Guatemala	34.1	36.5	23.2	27.5
Honduras	45.9	49.3	40.2	47.3
México	19.1	19.8	15.7	17.9
Nicaragua	35.8	34.8	21.3	27.2
Panamá	165.5	176.0	131.8	143.2
Perú	24.9	28.2	24.6	28.1

Fuente: Elaboración propia con datos de FELABAN (2014), *Indicadores financieros homologados para Latinoamérica*. Recuperado de: [http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20\(oct%202014\)%20Def.pdf](http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20(oct%202014)%20Def.pdf)

Las cifras contenidas en el cuadro 6 confirman la tendencia ascendente del dinero crediticio en las cuatro economías más grandes de la subregión del Pacífico latinoamericano y al mismo tiempo presumen la posibilidad de una mayor inestabilidad financiera. La innovación en las modalidades de los medios de pago crea incertidumbre por fraude, por tanto, se requiere gestionarlo, y los bancos delegan en los usuarios el combatirlo, centrando las estrategias de supresión —parcial o total— en la autogestión del cliente.

Las innovaciones son un motor propulsor de la maximización del beneficio, objetivo de toda empresa, y en un periodo de financiarización de las economías se magnifica convirtiéndose en un fin por sí mismo para las corporaciones multinacionales como son las firmas bancarias. La competencia ya no se limita a un espacio financiero nacional; la apertura y la desregulación financiera promovieron, en las tres últimas décadas del

Cuadro 6. Tenencia de tarjetas de crédito y débito e índice de demanda de pagos electrónicos, 2012-2014 (relación tarjetas/población total, porcentajes)

País	2012				2014			
	Total de tarjetas	Tarjetas de débito	Tarjetas de crédito	Índice de demanda de pagos electrónicos	Total de tarjetas	Tarjetas de débito	Tarjetas de crédito	Índice de demanda de pagos electrónicos
Chile*	54.5	28.9	47.4	54.0	51.7	29.1	44.8	58.1
Colombia	50.2	31.3	39.1	50.0	50.9	38.8	39.8	51.4
México	39.6	26.6	29.4	37.4	39.7	29.0	30.5	37.0
Perú*	33.0	15.8	26.2	33.2	30.9	19.2	26.0	31.9

* En el año 2014 hubo un retroceso en la bancarización.

Fuente: Elaboración propia con datos de Afi-Tecnocom (2014), *Tendencias en Medios de Pagos*. Recuperado de: http://www.tecnocom.es/documentos/10181/27549/Informe_MediosPago_2014.pdf

Cuadro 7. Corporaciones bancarias translatinas o multilatinas, 2015

Nombre	País de origen	País donde opera	Oficinas de representación
CorpBanca	Chile	Colombia	
Falabella	Chile	Colombia Perú	
Cencosud	Chile	Perú	
Ripley	Chile	Perú	
BCI	Chile		Perú México
Interbank*	Perú	Bahamas (<i>offshore</i>)	
BCP	Perú		Chile Colombia
GNB	Colombia	Perú México en sociedad con Banco Sabadell (español)	
Bancolombia	Colombia	Panamá Guatemala El Salvador Costa Rica Honduras Nicaragua	
Davienda	Colombia	Costa Rica Honduras El Salvador Panamá	
Grupo Aval Banco de Bogotá	Colombia	Honduras Costa Rica Guatemala Panamá El Salvador México	
Azteca	México	Perú Colombia Panamá Costa Rica El Salvador Guatemala Nicaragua Honduras	
Compartamos	México	Colombia Guatemala Perú	

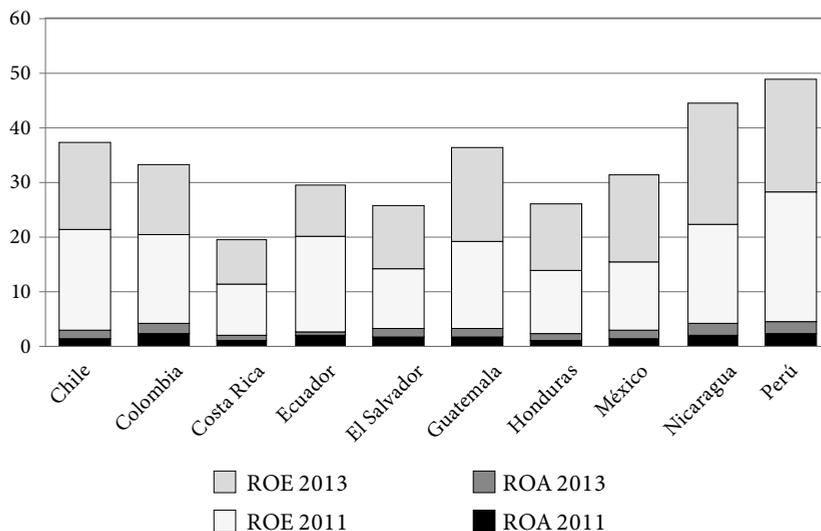
* Tiene corresponsales en toda América Latina.

Fuente: Elaboración propia.

siglo XX, la adquisición de firmas bancarias existentes en los países del PAL y, en la actualidad, en el siglo XXI, se expanden y fortalecen las recién conformadas corporaciones multinacionales financieras *translatinas* o *multilatinas* que operan a la vez en varios países de la región y subregiones latinoamericanas, contribuyendo a crear una nueva ola de fusiones y adquisiciones, extendiendo su control jerárquico sobre los países y una gran proporción de sus actividades económicas (Schneider, 2009, p. 559) como puede apreciarse en el cuadro 7.

Estas condiciones han impulsado al alza los beneficios de la banca comercial, tanto la rentabilidad del activo (ROA) como la rentabilidad del capital invertido (ROE), en seis de los países del PAL, de acuerdo con los datos contenidos en la gráfica 2.

Gráfica 2. Rentabilidad sobre activo promedio y rentabilidad sobre patrimonio, 2011-2013 (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de FELABAN (2014), *Indicadores financieros homologados para Latinoamérica*. Recuperado de: [http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20\(oct%202014\)%20Def.pdf](http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20(oct%202014)%20Def.pdf)

*Cuadro 8. Gasto operativo/margen operacional
(porcentaje)*

País	2011	2013
Chile	74.1	80.8
Colombia	40.9	40.2
Costa Rica	86.2	92.3
Ecuador	309.4	520.3
El Salvador	295.2	224.1
Guatemala	34.9	39.6
Honduras	101.4	100.0
México	78.6	76.5
Perú	56.4	77.5

Fuente: Elaboración propia con datos de FELABAN (2014), *Indicadores financieros homologados para América Latina*. Recuperado de: [http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20\(oct%202014\)%20Def.pdf](http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20(oct%202014)%20Def.pdf)

En tanto, dos factores relevantes en el análisis del desempeño del sistema financiero: apalancamiento y costos de operación, no concurrieron armónicamente para elevar los beneficios de la banca comercial, la caída del apalancamiento y de su costo —la tasa de interés— entendido como la razón entre activos y patrimonio, y la reducción de la relación costos o gastos de operación y margen operacional¹⁰ no fueron sustanciales en todos los sistemas financieros de los países del PAL. Sin embargo, el cuadro 8 muestra registros de una caída de la proporción gasto operativo/margen operacional en los sistemas financieros de Colombia, El Salvador, Honduras y México, indicando que en estos países el apalancamiento de los bancos puede ser bajo y/o manejable, los bancos son eficientes, y las nuevas regulaciones son adecuadas para que el negocio bancario sea rentable y floreciente.

¹⁰ Esta razón es un indicador de eficiencia que muestra la porción de los ingresos producto del negocio de intermediación financiera, la cual es absorbida por los gastos operacionales (en personal, directorio, servicios recibidos de terceros, impuestos y contribuciones, de y amortización) (FELABAN, 2014, p. 7).

Algunos elementos regulatorios

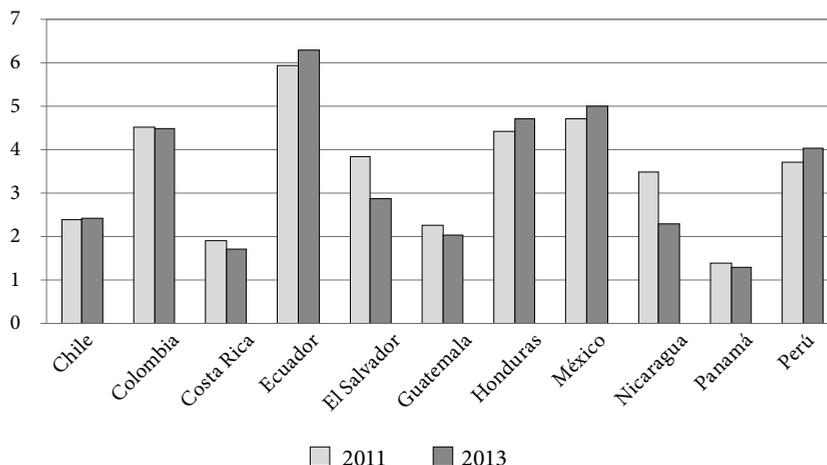
La gran crisis de 2008, aun sin remontar a nivel mundial y con graves consecuencias en Europa, evidenció la laxitud de la normatividad institucional de los sistemas financieros internacionales. América Latina y los países de la subregión del Pacífico, en la década de los años noventa y durante la primera década de 2000, habían reestructurado sus sistemas regulatorios bancarios, además de haber aplicado los Acuerdos de Basilea I y II sobre sistemas de administración de riesgos financieros: crédito, liquidez, mercado y operatividad, y de haber entregado reportes estadísticos a las instancias regulatorias de cada país.

En años recientes, 2010-2014, nuevamente los países del PAL adecuaron las reglas y la supervisión de la actividad bancaria a las necesidades actuales de control de la inestabilidad financiera. Ahora, Chile y México, como miembros de la OCDE, están comprometidos a seguir las reglas de Basilea III o estándar regulatorio global de requisitos de capital que implica aplicar pruebas de estrés ante situaciones de crisis, riesgos de mercado, crédito y liquidez. No obstante, sin pertenecer a dicha organización, Colombia y Perú se han sumado a cumplir los nuevos requerimientos de capital bancario establecidos en Basilea III.

La norma de Basilea III exige a los bancos contar con un mínimo de *Tier 1* de 6 por ciento de capital¹¹ —coeficiente que mide la solvencia de los bancos—, un colchón de 2.5 por ciento extra de capital y 2.5 por ciento más como una medida prudencial al crecimiento del crédito. Adicionalmente, existen reglas de liquidez muy estrictas para los bancos muy grandes; esto con el fin de evitar su quiebra. De esta manera, Basilea III impone medidas para que el capital de los bancos se encuentre colocado en instrumentos sujetos a rigurosos criterios de liquidez, temporalidad, y absorción de pérdidas. Esto ha estipulado que los bancos deban cumplir convergentemente con los nuevos criterios de solvencia y gestión de riesgos —ponderación de riesgos— en un determinado horizonte de tiempo; por ello, los bancos centrales de los países del PAL, sus organismos

¹¹ *Tier 1* computa lo que cada banco tiene en capital más reservas, beneficios no distribuidos y participaciones preferentes perpetuas para hacer frente a los activos —créditos concedidos, acciones y otras inversiones— de riesgo. Mientras más alto sea el porcentaje de capital, mayor es la solvencia.

Gráfica 3. Relación provisiones/cartera total, 2011-2013
(porcentajes)



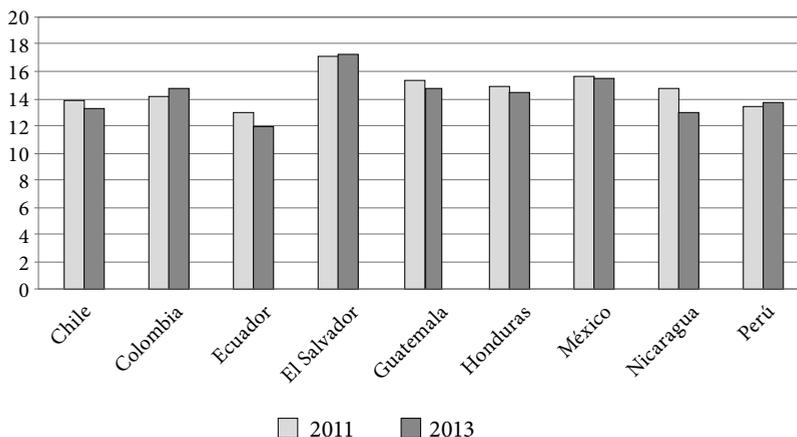
Fuente: Elaboración propia con datos de FELABAN (2014), *Indicadores financieros homologados para Latinoamérica*. Recuperado de: [http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20\(oct%202014\)%20Def.pdf](http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20(oct%202014)%20Def.pdf)

supervisores y la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), han homologado la medición de indicadores financieros de calidad y solidez de los sistemas bancarios nacionales. Las reglas técnicas de Basilea III, particularmente las referidas a la valuación de la cartera, de riesgos de crédito y liquidez exigen un desarrollo de programación sofisticado, que no sólo requerirá de altos conocimientos matemáticos y de *software*, sino hará incurrir en costos a los bancos. Aquí nos concretamos a estudiar, en las gráficas 3 y 4, el comportamiento de las relaciones provisiones/créditos totales¹² y capital regulatorio/activos y contingentes ponderados por riesgo,¹³ información estadística que nos aproxima a advertir cómo los sistemas bancarios nacionales prevén las pérdidas y cuentan con capital suficiente para absorberlas.

¹² Esta relación es un indicador de calidad, recoge la pérdida esperada, el riesgo *ex ante* que asume la entidad financiera (FELABAN, 2014, p. 7).

¹³ Esta relación es un indicador de solvencia que mide la suficiencia de capital y la capacidad de las instituciones del sistema financiero para absorber pérdidas (FELABAN, 2014, p. 8).

*Gráfica 4. Índice de solvencia
Capital regulatorio/activos ponderados por riesgo
(porcentajes)*



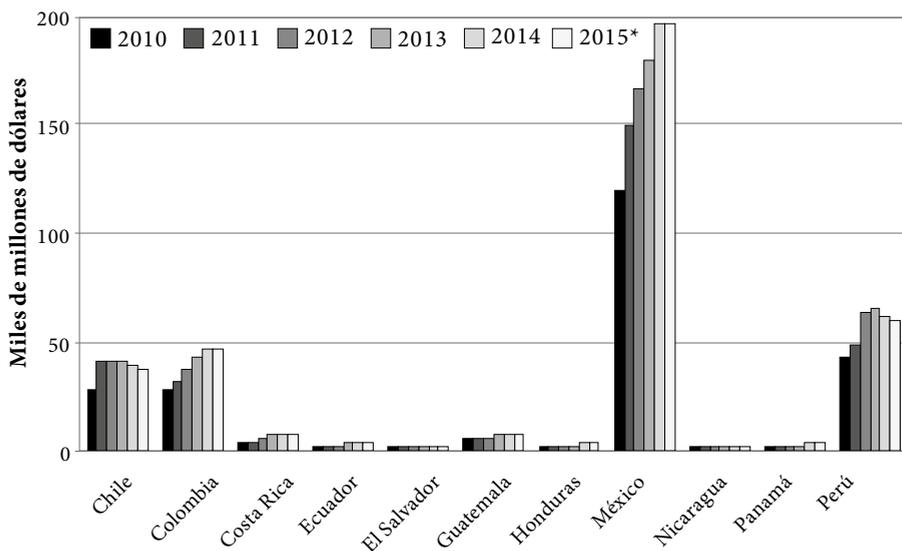
Fuente: Elaboración propia con datos de FELABAN (2014), *Indicadores financieros homologados para Latinoamérica*. Recuperado de: [http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20\(oct%202014\)%20Def.pdf](http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20(oct%202014)%20Def.pdf)

Todas estas nuevas características de la financiarización subordinada de los países del PAL han conducido al “crecimiento” de los mercados financieros nacionales, en particular de los mercados de bonos públicos.

Mercados financieros

La financiarización subordinada de los países de la subregión Pacífico de América Latina los ha conducido a enfocar su atención en la política monetaria, en la adquisición de reservas internacionales por parte de sus bancos centrales (gráfica 5), y al mismo tiempo en la instrumentación de mecanismos de esterilización para evitar el riesgo de incremento de las tasas de inflación por encima de las metas fijadas. Pero, las obligaciones emitidas por los estados para realizar la esterilización pagan tasas de interés domésticas, las cuales son considerablemente más altas que las tasas de interés remuneradas por los activos públicos extranjeros adquiridos a su vez por los bancos centrales de los PAL. El *spread* (margen)

Gráfica 5. Reservas internacionales
(millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2015), *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Recuperado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38713/S1500733_es.pdf;jsessionid=17D56C6869DEAD266B356100A432F445?sequence=106, p. 180.

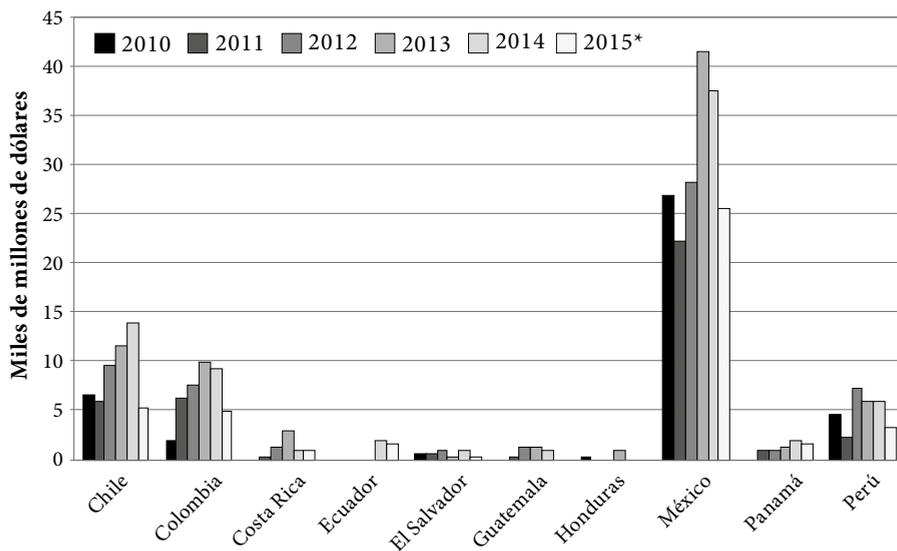
entre las tasas de interés domésticas y las tasas de interés extranjeras tiene un costo para los estados de los PAL, mismo que deberá pagar la sociedad.

Este ambiente monetario ha promovido el crecimiento heterogéneo de los mercados financieros nacionales en las economías de mayor tamaño relativo de los PAL. Singularmente, los mercados de bonos públicos (deuda pública) se han ampliado diametralmente en México, en menor medida, ligeramente, en Colombia, donde de hecho la capitalización de la deuda pública interna ha superado sus valores de referencia; y a mayor distancia en Perú y Chile, con la característica de ser líquidos con rendimientos confiables y perfiles o plazos de vencimiento mayores que en los años noventa; entre los años 2000 y 2009 aumentaron 35 meses (De la Torre, Ize y Shmukler, 2012, pp. 44-46), facilitando su adquisición por parte de fondos de pensiones y bancos nacionales que han girado sus inversiones hacia transacciones en mercados financieros abiertos.

Ésta es una guía o referencia para fijar precios a las emisiones de valores de renta fija privada domésticos y para evaluar portafolios, condición que hipotéticamente puede contribuir a desarrollar los mercados de derivados, cuestión que no ha ocurrido en los países del PAL. La emisión de bonos corporativos, que regularmente sigue a la emisión de bonos públicos, en México y Chile ha mantenido una capitalización superior a sus índices de referencia, y en este último país el mercado de estos títulos es fuerte y atractivo para los inversionistas institucionales.

La emisión de bonos públicos, bonos bancarios y corporativos vinculados a moneda extranjera (dólares) han aumentado en los últimos años, siendo Colombia el país donde el incremento ha sido extraordinario, ha superado 500 por ciento entre 2010 y 2014; en Chile ha alcanzado 100 por ciento en el mismo periodo, y México los ha visto crecer en 55 por ciento entre 2010 y 2013, como se muestra en la gráfica 6.

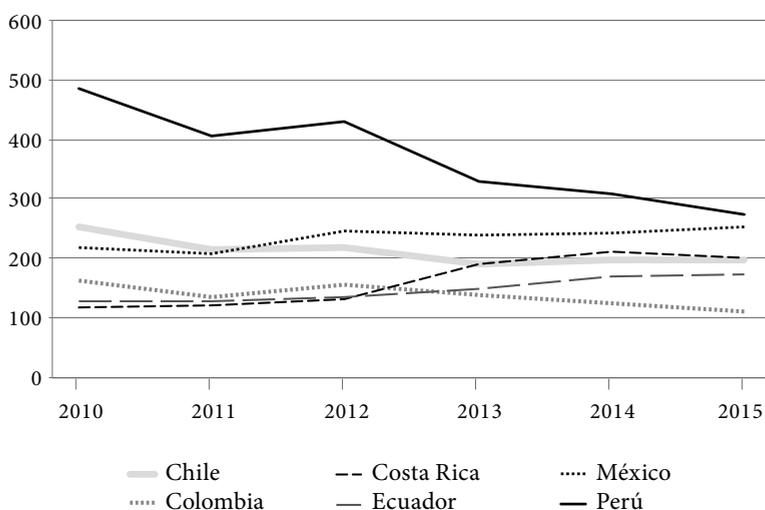
*Gráfica 6. Emisión de bonos internacionales
(miles de millones de dólares)*



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2015), *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Recuperado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38713/S1500733_es.pdf;jsessionid=17D56C6869DEAD266B356100A432F445?sequence=106

Mientras los mercados de bonos han crecido, el acceso a los mercados de renta variable se ha mantenido limitado en los países del PAL; además, están altamente concentrados en pocas empresas, básicamente participan grandes conglomerados (consorcios) multinacionales o multilaterales, surgidos del ámbito interno donde se encuentra ubicado el mercado organizado (bolsa de valores). El listado de empresas inscritas es pequeño y muestra una tendencia clara a disminuir, por lo que el fondeo accionario es restringido y se concentra en pocas emisiones, ocasionando un bajo volumen de transacciones. El comportamiento de los índices de las bolsas de valores lo demuestra (véase gráfica 7).

Gráfica 7. Índices de las bolsas de valores



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL (2015), *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Recuperado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38713/S1500733_es.pdf;jsessionid=17D56C6869DEAD266B356100A432F445?sequence=106, p. 1

La mayoría de los países del PAL tiene mercados diminutos —en promedio menos de 50 empresas listadas—, falta de liquidez y niveles de negociación por debajo de cinco por ciento del PIB (De la Torre, Ize y Shmukler, 2012, p. 43). Los mercados de valores de renta variable: primarios y secundarios, con mayores niveles de capitalización son los de Chile y Perú.

Este comportamiento es propio de países con financiarización subordinada, en cuanto la concentración del capital se exagera destruyendo a los pequeños y medianos empresarios y abriendo sus economías a la competencia entre conglomerados nacionales e internacionales en los diferentes sectores.

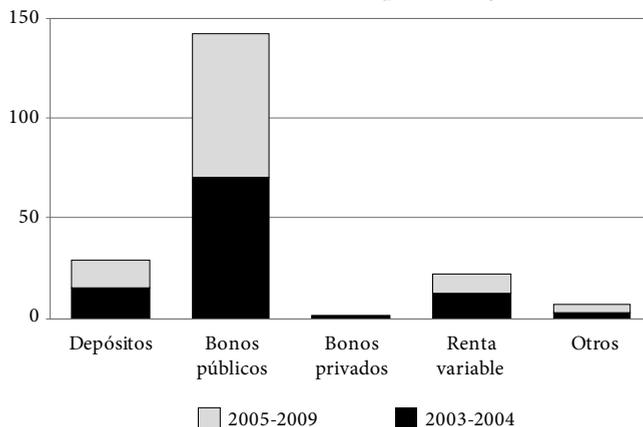
Adicionalmente, los mercados de productos alternativos que comprenden formas de financiamiento no tradicionales: derivados, factoraje, fondos cotizados en bolsa, titularización, cooperativas de crédito y financiamiento por cadenas comerciales se han desarrollado no significativamente en los países de mayor tamaño relativo del PAL. Las negociaciones de derivados de tipo de cambio: *swaps*, opciones y *forwards* han aumentado en dólares, pero no significativamente como porcentaje del PIB. Los tipos de financiamiento que relativamente se han expandido en Chile y México son el financiamiento por cadenas comerciales, sobre todo en Chile, y los mercados tradicionales y *on line* de factoraje, que en Chile representaron 10.7 por ciento del PIB en 2009 y en México se aproximó a 2 por ciento del PIB en 2007.

Dentro de los productos alternativos encontramos los fondos cotizados en bolsa ETFs (*Exchange-trade-funds*) o carteras compuestas por acciones, materias primas y bonos, cuyo objetivo es diversificar el riesgo de cartera con costos de transacción bajos. Los instrumentos titularizados de activos como préstamos para automóviles, créditos sobre tarjetas de crédito, créditos al consumo e hipotecas se han ampliado en México para colocarlo como el país de los PAL y de toda América Latina donde más han crecido estos instrumentos, sin alcanzar niveles relevantes frente a su negociación en países desarrollados o en los mercados *off shore* u *over the counter* (OTC).

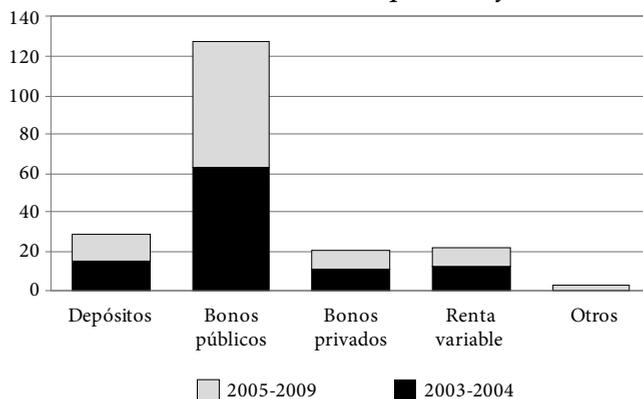
Por último, como parte importante de la financiarización de los países desarrollados se encuentra la participación de los nuevos actores financieros: inversionistas institucionales y fondos de inversión. El actuar de los inversionistas institucionales en América Latina y en la subregión Pacífico no ha sido importante, no han contribuido de manera considerable al desarrollo de los mercados. Su actividad ha estado concentrada en la compra de instrumentos financieros de renta fija: bonos públicos y depósitos. Su participación se ha restringido a los mercados corporativos de bonos y acciones; en México han invertido en títulos del Estado y en Chile y Perú en depósitos.

Los fondos de inversión han tenido una conducta similar a la descrita para los inversionistas institucionales, como puede observarse en el siguiente conjunto de gráficas, parte importante de sus carteras integran bonos del Estado e instrumentos del mercado de dinero, aunque recientemente han migrado a inversiones en activos de renta variable.

*Gráfica 8a. México: valores en cartera
Fondos de inversión (porcentajes)*

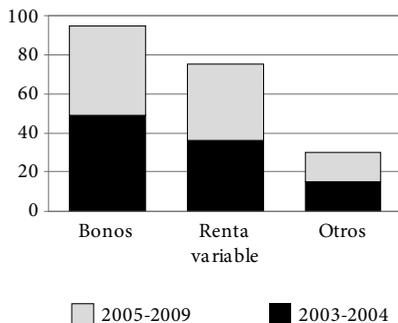


*Gráfica 8b. Perú: valores en cartera
Fondos de inversión (porcentajes)*



Fuente de ambas gráficas: De la Torre, A., Ize, A. y Shmukler, S. L. (2012), *El desarrollo financiero en América Latina y el Caribe*. Recuperado de: http://siteresources.worldbank.org/LACINSPANISHEXT/Resources/FLAGSHIP_esp1.pdf, p. 56.

*Gráfica 8c. Colombia: valores en cartera
Fondos de inversión (porcentajes)*



Fuente: De la Torre, A., Ize, A. y Shmukler, S. L. (2012), *El desarrollo financiero en América Latina y el Caribe*. Recuperado de: http://siteresources.worldbank.org/LACINSPANI-SHEXT/Resources/FLAGSHIP_esp1.pdf, p. 56.

Conclusiones

La inserción de los países de la subregión Pacífico de América Latina (PAL) al proceso de globalización y desregulación de los mercados mundiales, en las últimas cuatro décadas, la convirtió en una zona con un grado importante de apertura financiera, condición que exigió reformas estructurales y financieras que la han conducido a una progresiva financiarización de sus economías.

Los costos de la financiarización económica de los países del PAL, economías en desarrollo, ha sido muy alto. Para mantener la atracción de flujos internacionales de capital se han visto en la necesidad permanente de elevar sus tasas de interés de corto plazo (fijadas por sus bancos centrales) para que su diferencial respecto a las tasas de interés extranjeras resulte atractivo a los inversionistas financieros. De igual manera, la esterilización monetaria seguida por los bancos centrales (operaciones de mercado abierto OMA, compra venta de divisas) ha implicado para estos países pagar un tributo a países desarrollados, en particular a Estados Unidos de América, emisor hegemónico del dólar (moneda mundial), en cuanto deben cumplir con la política *self-insurance* o acumulación de reservas internacionales para protegerse de eventuales salidas de flujos de capital privado, esto es, dada la creciente inestabilidad financiera

alimentada por la financiarización se requiere contar con la posibilidad de dar una respuesta contracíclica ante una fase de crisis o recesión.

Si bien, los flujos internacionales de capital han influido en la financiarización de los países del PAL, ésta a su vez ha impulsado el crecimiento de los mercados financieros domésticos sin alcanzar a desplazar al sistema financiero sustentado en la eficiencia crediticia de los bancos (*bank-based financial system*). Así, la entrada de la banca extranjera ha exacerbado la financiarización subordinada, al aplicar prácticas bancarias orientadas hacia ingresos personales como fuente de ganancias financieras, y sumar a la misma lógica de negocios a los bancos internos.

El sistema bancario extranjero, el doméstico y algunas fusiones extranjero-domésticas han conformado corporaciones financieras multinacionales (operando en diversos países del PAL), y ha complejizado su funcionamiento para lograr maximizar su beneficio: ha segmentado sus actividades comerciales, elevado su nivel de concentración de activos, aumentado el volumen de tarjetas de crédito, créditos hipotecarios y préstamos personales, a costa de limitar los créditos dirigidos a las actividades productivas, ocasionando un creciente endeudamiento individual y una mayor absorción de los ingresos personales por parte de la banca.

Referencias

- Afi-Tecnocom (2014), *Tendencias en medios de pagos*. Recuperado de: http://www.tecnocom.es/documents/10181/27549/Informe_MediosPago_2014.pdf
- Aizenman, J. y Lee, J. (2005), “International Reserves: Precautionary Versus Mercantilist Views, Theory and Evidence”, Department of Economics, UCS, *Working Paper Series*, May.
- Arrighi, G. (1999), *El largo siglo XX*, Madrid: Akal.
- Akyüz, Y. (2008), “Managing Financial Instability in Emerging Markets: A Keynesian Perspective”, *TWN Global Economy Series*, núm. 12. Recuperado de: <http://www.twn.my/title2/ge/ge12.pdf>.
- Asobancaria. Recuperado de: <http://www.bnamericas.com/company-profile/es/asociacion-bancaria-y-de-entidades-financieras-de-colombia-asobancaria>

- Banco Central de Perú. Recuperado de: www.bcrp.gob.pe
- CEPAL (2015), *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Recuperado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38713/S1500733_es.pdf;jsessionid=17D56C6869DEAD266B356100A-432F445?sequence=106
- CEPAL (2004-2015), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile: CEPAL/ONU.
- Chinn-Ito (2015), *Financial Openness Index*. Recuperado de: http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm (Consulta 15 de diciembre de 2015).
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Recuperado de: www.cnbv.gob.mx
- De la Torre, A., Ize, A. y Shmukler, S. (2012), *El desarrollo financiero en América Latina y el Caribe*. Recuperado de: http://siteresources.worldbank.org/LACINSPANISHEXT/Resources/FLAGSHIP_esp1.pdf
- Epstein, G. (2005), “Introduction: Financialization and the World Economy”, en Epstein, G. (ed.) *Financialization and the World Economy*, Cheltenham, UK & Massachusetts, USA: Edward Elgar, pp. 3-16.
- FELABAN (2014), *Indicadores financieros homologados para Latinoamérica*. Recuperado de: [http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20\(oct%202014\)%20Def.pdf](http://www.felaban.net/archivos_editor/file/Indicadores%20Financieros%20Homologados%20(oct%202014)%20Def.pdf)
- Foster, J. y Magdoff, F. (2009), *La gran crisis financiera. Causas y consecuencias*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Galindo, A., Izquierdo, A. y Rojas-Suárez, L. (2010), “Integración en Centroamérica. Nuevos desafíos en el contexto de la crisis internacional”, Documento de Trabajo del BID#IDB-WP-153, Washington, D. C.: BID.
- IMF (2009), *World Economic Outlook*. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/pdf/text.pdf>
- Kregel, J. (1993), *Financial Fragility and The Structure of Financial Markets*. Recuperado de: <http://www2.dse.unibo.it/wp/157.pdf>
- Kregel, J. (2008), “Usando el ‘Minsky’s Cushions of Safety’ para analizar la crisis del mercado hipotecario en Estados Unidos”, *Ola Financiera*, núm. 1, septiembre-diciembre, pp. 64-98. Recuperado de: www.olafinanciera.unam.mx/new_web/01/pdfs/Kregel-OlaFin-1.pdf

- Krippner, G. (2005), "The financialization of the American Economy", *Socio-Economic Review*, Oxford Journal, vol. 3, núm. 2, pp. 173-208.
- Lapavitsas, C. (2011), "El capitalismo financiarizado. Crisis y expropiación financiera", en Lapavitsas, C. y Morera, C. (coords.), *La crisis de la financiarización*, México: IIEc-CLACSO-UNAM, pp. 33-90.
- Lapavitsas, C. (2013), *Profiting Without Producing. How Finance Exploits Us All*, London & New York: Verso.
- Minsky, H. (1992), "The Financial Instability Hypothesis", *Working Paper*, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, núm. 74.
- Palley, T. (2007), "Financialization: What It Is and Why It Matters", *Working Paper*, The Levy Economics Institute of Bard College, núm. 525, pp. 1-31.
- Ríos, B. (2012), "Cuando los grupos bancarios mundiales vivieron la mayor tormenta por la crisis, se replegaron para proteger su capital en zonas estables, como Centroamérica", *Revista Mercados y Tendencias*, abril-mayo, pp. 33-48. Recuperado de: <http://revistamyt.com/wp-content/uploads/2012/07/ranking-de-bancos-2012.pdf>
- SBFI. Recuperado de: <http://www.sbf.com/>
- Schneider, B. (2009), "Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America", *Lat. Amer. Stud.*, núm. 41, Reino Unido, Cambridge University Press, pp. 553-575. Recuperado de: http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic925740.files/Week%203/Schneider_Hierarchical.pdf
- Stanton, W. J., Etzel, M. J., Walker, B. J. (2007), *Fundamentos de Marketing*, México: McGraw Hill.
- Stockhammer (2012), "Financialization, income distribution and the crisis", *Investigación Económica*, núm. 279, enero-marzo, pp. 39-70.

Dólar *versus* yuan: competencia por la hegemonía financiera global

Claudia Maya

Centro de Investigaciones sobre América del Norte, UNAM

Introducción

Al momento de escribir este trabajo, la FED (Reserva Federal de Estados Unidos) es el banco central más observado y temido del mundo. Las decisiones que adopte en los próximos meses tendrán repercusiones directas en las economías emergentes, particularmente en las muy endeudadas en dólares, y en los mercados financieros internacionales. La economía china no es la excepción.

Todos los ojos están puestos en lo que ocurra en Estados Unidos, en si la FED, el mayor banco central del mundo, cumple con el tan anunciado retorno a la normalidad monetaria y pone fin al “*taper tantrum*”, un descenso en las compras mensuales de bonos y una continua elevación en la tasa de interés de los fondos federales¹ que ha permanecido en el curso de la crisis a una tasa cero.

En las últimas cuatro décadas, las decisiones de política monetaria por parte de la FED han modificado el curso de los flujos de capital hacia las economías emergentes de América Latina y Asia. La historia nos demuestra la estrecha correspondencia entre los cambios de política monetaria, principalmente las variaciones en las tasas de interés, y las crisis financieras, poniendo en tela de juicio la capacidad del dólar y

¹ La tasa de fondos federales es la tasa de interés que los bancos cobran entre sí por préstamos de corto plazo o de un día para otro. Ha sido utilizada como punto de referencia o como tasa objetivo de la política monetaria.

la política monetaria de la FED para mantener una armonía monetaria internacional.

El más reciente tumulto financiero ocurre en 2007, con efectos demolidores mayormente para las economías desarrolladas. Con epicentro en Estados Unidos y como consecuencia de un largo proceso de desregulación financiera, aunado a la comercialización de un grandioso volumen de transacciones financieras basadas en la titulación de activos (*securitización*), particularmente inmobiliarios, sin precedente, acentúa la necesidad de un cambio en la arquitectura financiera internacional, al igual que un cambio en las políticas de los países hegemónicos.

Aunque la FED siempre habla de sus objetivos domésticos, la toma de decisiones está en función de los inversionistas institucionales y de Wall Street. Es obvio que al ser el dólar la moneda de reserva mundial, cualquier movimiento en su valor afecta a todas las economías del planeta. La caída del comercio mundial en 2015, según la UNCTAD, y la crisis financiera del verano pasado, particularmente en Asia, con la volatilidad en las bolsas en máximos históricos, sólo superados por la quiebra de Lehman Brothers en 2008, obligan a la FED a ser más cautelosa en sus movimientos de política monetaria.

Tendencias recientes en los mercados financieros

En el mes de septiembre se cumplirán ocho años de la quiebra de Lehman Brothers, hecho que remarca uno de los mayores errores históricos de la Reserva Federal que provocó la peor recesión mundial desde la Gran Depresión. Tras ese acontecimiento, la FED decidió aplicar una política monetaria extraordinaria para reactivar la economía y evitar un colapso generalizado. Estas medidas extraordinarias o menos ortodoxas, calificadas dentro de algunos círculos como muy agresivas, trataron de contener una deflación de activos y un colapso generalizado de instituciones financieras con grandes problemas en sus hojas de balance, por su interconexión con otras firmas al borde de la insolvencia total.

Desde entonces, la Reserva Federal ha mantenido una política monetaria acomodaticia de manera excepcional. A través de esta medida, la FED ha ayudado a conservar el valor de los activos financieros a través

de la compra de activos de no muy buena calidad y a incentivar la recuperación económica. No obstante, hay autores que consideran que la estrategia de flexibilización cuantitativa (QE) por parte de la FED ha dado lugar también a un endeudamiento de los sectores no financieros sin precedente (D'Arista, 2013).

Otro gran problema, que han creado las decisiones de política económica de la FED, es la propagación de grandes flujos de capitales procíclicos como resultado de la abundante inyección de liquidez. Al reducirse las tasas de interés, los tenedores de esta liquidez buscaron mayores rendimientos en otros mercados, como los emergentes, para colocar sus capitales, dando paso a un acelerado proceso de *carry trade* transfronterizo. Esta estrategia consiste en emplear dinero prestado en dólares para fondear inversiones en activos más rentables en otras divisas y en otros mercados, tomando ventaja de los diferenciales de tipo de cambio y de las tasas de interés, fomentando así la especulación apalancada, la creación de burbujas de activos financieros y la toma de riesgo por parte de las instituciones financieras, sin que se destinen créditos a la industria productiva.

Así, en un escenario bajo la continua apreciación rápida del dólar y un aumento brusco de las tasas de interés en Estados Unidos, junto con un agravamiento de los riesgos geopolíticos, podrían ejercer mayor presión sobre las monedas de las economías emergentes y sobre los mercados de activos. Tras un periodo prolongado de entradas de capitales en las economías emergentes, los capitales foráneos podrían reducir abruptamente sus tenencias de deuda en moneda local, exacerbando la turbulencia y creando dificultades para el refinanciamiento de las deudas públicas y privadas en moneda extranjera (FMI, 2015).

Dada la gravedad del asunto, se ha desplegado un consenso entre las mayores economías y organismos multilaterales como lo son China, el Banco Mundial y el FMI, donde recomiendan a la FED no subir su tasa de interés. El argumento principal es el lento crecimiento de los países desarrollados y el estancamiento de las economías emergentes. El dólar, como la principal moneda de reserva, implica que una elevación de las tasas de interés traería consigo el aumento del costo de los créditos internacionales y la reapreciación del dólar con respecto a otras monedas, así como la salida masiva de capitales de los mercados emergentes con rumbo a

Estados Unidos, en busca de mayores rendimientos vía diferenciales de tasas o de tipos de cambio.

Lo evidente en este tiempo es la continua aparición del riesgo financiero y los cambios estructurales en los mercados de crédito hacia la *securitization*. Estos acontecimientos están desplazando el foco de los riesgos de las economías avanzadas hacia las economías emergentes y del sector bancario tradicional a la banca paralela o *shadow Banks*.² Por su parte, la continua aparición del riesgo financiero por búsqueda de mayores rendimientos continúa elevando las valoraciones de ciertos activos. El entorno de tasas de interés bajas, también plantea desafíos para los activos de largo plazo, en particular las compañías de seguros de vida más débiles en Europa (FMI, 2015b). Todo lo anterior, plantea la necesidad de un cambio en el orden hegemónico mundial, particularmente monetario.

Hegemonía del dólar: un recuento

Durante la posguerra, Estados Unidos presentó un crecimiento con estabilidad y pleno empleo sin precedente. Las instituciones del *New Deal* permitieron la creación de grandes recursos de activos de capital y de una gran fuerza laboral bien capacitada e intensivamente empleada en el proceso productivo. Este suceso fue acompañado de un dinámico gasto gubernamental y de un largo periodo de estabilidad. En general, tanto hogares como empresas e instituciones financieras se vieron enriquecidas y con gran disposición de liquidez como nunca antes. Con toda esa abundante liquidez en el sistema, se facilitó una expansión de un gasto financiado por deuda, tanto de los hogares como de las empresas. La liquidez fue gradualmente absorbida, al mismo tiempo que se fueron relajando los controles y limitaciones a los contratos e instituciones financieras. Ahí se inicia la expansión del endeudamiento de los hogares, de firmas y de las instituciones financieras que, ante la estabilidad experimentada por ese largo periodo de prosperidad, perdieron un poco el temor a otra gran depresión pues mejoraron las expectativas.

² Banca desregulada.

En el plano internacional, Estados Unidos, como líder, tuvo el poder económico necesario para invadir la industria y los mercados de sus principales socios comerciales y aliados político militares. Contaban con los recursos para mantener una posición militar mundial dominante. Pudiendo dar ayuda al exterior, invertir en los países subdesarrollados y prestarles dinero, con lo que se consolida una dependencia financiera de esos países. Todo esto, más el mantenimiento de la prosperidad y la eliminación de las depresiones, se hizo posible gracias a la posición de Estados Unidos como banquero mundial y del dólar como moneda mundial de reserva; la fuerza militar y económica obligó a cooperar con ellos a las otras naciones industrializadas, vinculando inteligentemente los negocios privados y la política exterior. Todo esto gracias al mantenimiento de un déficit creciente (Magdoff, 1969) y a una constante expansión internacional de la banca comercial.

El rompimiento del sistema Bretton Woods (BW) marcó la era de inestabilidad monetaria internacional y la recurrencia de las crisis financieras. El sistema de BW funcionó sobre los tipos de cambio fijos y fuertes controles a los flujos financieros. Para llevar a cabo la política económica estadounidense de posguerra, de promoción de crecimiento económico con pleno empleo, se requería de controles y estabilidad, que este sistema proporcionaba adecuadamente. Esta política de crecimiento estuvo apoyada en la expansión del gasto público y de una política monetaria no restrictiva con bajas tasas de interés. Desafortunadamente, las mismas acciones tomadas para estabilizar la economía estadounidense validaron las prácticas financieras especulativas posteriores.

El sistema de BW fue liderado por Estados Unidos y el dólar se erigió como la divisa internacional y como el principal activo de reserva en el mundo; ya que en esos momentos era la moneda más fuerte y más confiable en la comunidad financiera internacional.

Cabe mencionar que la fuerza que empujó a Estados Unidos hacia un papel económico mundial estuvo sustentada por sus grandes empresas y sus principales bancos, los que posteriormente se constituyeron como la principal fuente de liquidez mundial. Por su solidez económica, sus grandes tenencias de oro y su posición preponderante en el comercio internacional durante la posguerra, Estados Unidos era el único país que podía proveer liquidez internacional.

No obstante, la incompatibilidad existente entre los objetivos nacionales de todas las políticas monetarias, incluyendo la de Estados Unidos, y las funciones inherentes al dinero mundial, llevaría a finales de la década de los setenta al cuestionamiento de la norma de convertibilidad sobre la que se sustentaba el funcionamiento del patrón dólar.

En la opinión de Antonio Gutiérrez, “el colapso de Bretton Woods fue, en gran medida, el precio que pagó Estados Unidos por el ejercicio de su papel como banquero mundial y expresión del debilitamiento de los fundamentos económicos que le permitieron constituirse en el eje organizador de las relaciones económicas internacionales” (1992, p. 34).

La quiebra del sistema monetario internacional condujo a una expansión sin precedentes de la liquidez internacional, a una situación de caos, de inestabilidad monetaria y cambiaria, a la exacerbación de la rivalidad y al proteccionismo (Paz, 1983). Dada esta crisis financiera, en los setenta la banca internacional privada encontró las condiciones necesarias para su expansión y auge, lo que a su vez provocó un mayor desorden monetario y financiero internacional. La ruptura del sistema de los cambios fijos y su sustitución por el sistema generalizado de flotación fue el ejemplo claro de la incapacidad del FMI de tener la completa autoridad sobre el control de las paridades cambiarias. Visto de esta forma, la quiebra del sistema monetario internacional obligó a privatizar los mercados de cambio y quitó así el control de los movimientos de capital a las autoridades monetarias internacionales y lo cedió a la gran banca internacional privada (Paz, 1983, p. 130). Una parte del proceso de privatización e internacionalización de los flujos financieros se alimentó con el surgimiento de nuevas formas de creación de dinero internacional; de aquí la necesidad de desarrollar un mercado de eurodólares por parte de la banca privada.

En los años ochenta, la inestabilidad se exacerbó aún más, gracias a las políticas anti inflacionistas adoptadas a principio de los años ochenta por la administración Reagan, dando paso al apogeo del “*money capitalism*”.

El “*money manager capitalism*” introdujo una nueva esfera a la intermediación dentro de la estructura financiera. La lógica principal que guía a este “*money manager capitalism*” es la maximización del valor de las inversiones hechas por los tenedores de fondos. Como consecuencia de esta lógica, la valuación o valoración de las firmas fue crecientemente sensible al comportamiento del mercado de valores (Minsky, 1996). Un

agudo bajón colectivo en el precio de los activos ha conducido a una falla institucional, y a un colapso en el volumen de la inversión agregada. Para Minsky, la especulación reflejada como la actividad de Wall Street (a través de los bancos de inversión, y los distintos fondos a través de la innovación financiera) es la que genera los ciclos económicos (Minsky, 1992, p. 10). Este tipo de capitalismo ha dado origen al desorden económico mundial actual.

¿El yuan como potencial sustituto del dólar?

En la actualidad, China es considerada la potencia mundial capaz de desbancar a Estados Unidos como fortaleza hegemónica económica y financiera. Lo anterior básicamente se debe al acelerado crecimiento económico que presentó en la década anterior y al posicionamiento de sus grandes bancos y empresas en el *ranking* mundial. Los bancos chinos son de tenencia gubernamental, con una gran orientación doméstica y con clientes principalmente de la clase media china. No obstante, se comportan agresivamente, compitiendo siempre en busca de una mayor ganancia. Estos bancos se han internacionalizado desde antes de la crisis de 2008. La “banca sombra” ha sido un gran vehículo de internacionalización, a través del *regulatory* arbitraje. La banca comercial es un sector muy importante dentro del sistema financiero: Trust sector, Quiasi Real Estate Investment Trust y Credit Guarantee Companies. Todos ellos impulsados por actividades de banca sombra.

De esta manera, China posee los bancos más grandes del mundo, con activos de hasta 3 322 billones de dólares, de forma individual (véase cuadro 1). En comparación, el banco estadounidense más grande mantiene 2 593. 6 billones de dólares.

La regulación y supervisión de los bancos chinos se ha flexibilizado, y en algunos casos la regulación no se impone. Además, existe poca disponibilidad de información respecto a las actividades bancarias; sin embargo, se conoce que la banca china contaba con una cartera vencida de alrededor de tres trillones de yuanes en 2013.

Al igual que los bancos, las grandes compañías chinas ocupan los primeros lugares a nivel mundial (véase cuadro 2). Esto debido, entre otras

Cuadro 1. Los bancos más grandes del mundo en 2015

Ranking	Banco	País
1	ICBC	China
2	China Construction Bank	China
3	Agricultural Bank of China	China
4	Bank of China	China
5	JP Morgan Chase	Estados Unidos
6	Wells Fargo	Estados Unidos
7	HSBC	Inglaterra
8	Citigroup	Estados Unidos
9	Bank of America	Estados Unidos
10	Banco Santander	España
11	Mitsubishi UFJ Financial	Japón
12	Bank of Communications	China
13	Itau Unibanco Holding	Brasil
14	Commonwealth Bank	Australia
15	Royal Bank of Canada	Canadá
16	China Merchants Bank	China

Fuente: Forbes.

cosas, al estrecho nexo con sus propios bancos, al soporte gubernamental y a los bajísimos costos de producción logrados.

La caída del comercio mundial en 2015 y la crisis financiera de ese verano, con alta volatilidad en las bolsas, pusieron a temblar a las economías emergentes, poniendo en entredicho la capacidad de China de suplantar a Estados Unidos como potencia hegemónica mundial, particularmente a través de su moneda. Es obvio que al ser el dólar la moneda de reserva mundial, cualquier movimiento en su valor, afectará a todas las economías del planeta.

El efecto de aumentar las tasas de interés por parte de la FED, ha originado un brusco repliegue de los capitales y un rápido incremento en la volatilidad de las bolsas de valores de las economías emergentes. De hecho, la disminución de la liquidez estructural en los mercados de renta fija tanto en Estados Unidos como en otras economías se ha amplificado, teniendo fuertes consecuencias en las economías asiáticas. China no

Cuadro 2. Las compañías más grandes del mundo en 2015

Ranking	Compañía	País
1	ICBC	China
2	China Construction Bank	China
3	Agricultural Bank of China	China
4	Bank of China	China
5	Berkshire Hathaway	Estados Unidos
6	JP Morgan Chase	Estados Unidos
7	Exxon Mobil	Estados Unidos
8	PetroChina	China
9	General Electric	Estados Unidos
10	Wells Fargo	Estados Unidos
11	Toyota Motors	Japón
12	Apple	Estados Unidos
13	Royal Dutch Shell	Alemania
14	Volkswagen Group	Alemania
15	HSBC Holdings	Inglaterra
16	Chevron	Estados Unidos
17	Wal Mart Stores	Estados Unidos
18	Samsung Electronics	Corea del Sur
19	Citigroup	Estados Unidos
20	China Mobile	China

Fuente: Forbes.

ha sido la excepción debido a los vínculos financieros directos con otros bancos, que podrían elevar los riesgos para la estabilidad financiera mundial.

Como se señala en la edición de abril de 2015 del informe del World Economic Outlook, en un escenario de continua y rápida apreciación del dólar y un aumento de las tasas de interés en Estados Unidos, junto con un agravamiento de los riesgos geopolíticos, se podría ejercer más presión sobre las monedas de los mercados emergentes y sobre los mercados de activos financieros. Tras un periodo prolongado de afluencias, los capitales extranjeros están reduciendo abruptamente sus tenencias de deuda en moneda local, exacerbando la turbulencia y creando dificultades

para el refinanciamiento de la deuda de estos mercados. China no ha sido inmune a estos movimientos.

La rápida depreciación de los tipos de cambio ha incrementado la presión sobre las empresas fuertemente endeudadas en moneda extranjera y han provocado importantes salidas de capitales en mercados emergentes provocando una disminución de la liquidez.

Las prácticas de QE y de aumento de las tasas de interés por parte de la FED han afectado a la economía China. China no se desvincula del dólar.

El dólar se ha fortalecido ante las principales monedas durante el último año, fenómeno que no se veía desde 1980. Las continuas fluctuaciones de los tipos de cambio real, han reflejado en términos generales las variaciones de las perspectivas de crecimiento económico y las exposiciones a los precios constantemente de bajada del petróleo. El FMI claramente reconoce que las alarmas para la estabilidad financiera se acentúan en este escenario de riesgos que están creciendo y rotando.

La continua aparición del riesgo financiero y los cambios estructurales en los mercados de crédito están desplazando el foco de los riesgos para la estabilidad financiera de las economías avanzadas hacia los mercados emergentes, del sector bancario tradicional a la banca paralela o *shadow banking*, en donde China tiene una gran participación.

Existe un gran desacuerdo en cómo medir y definir lo que se considera banca sombra, no obstante, lo que está en el corazón de este fenómeno es el crédito que se genera fuera del sistema bancario tradicional. Su uso, transformación, canalización y su falta de regulación y transparencia (que puede asentarse dentro y fuera del balance de los bancos), y su falta de garantía o respaldo público, amenazan con ser una bomba de tiempo. El peligro latente de la banca sombra se ve reflejado en los vencimientos desincronizados (*maturity mismatches*), el elevado apalancamiento y la insuficiencia de capital para absorber grandiosas pérdidas derivadas de sus prácticas especulativas. En China (el mercado con mayor peligro) el sector de banca sombra creció a un ritmo de 45 por ciento, al menos en 2012.

La economía china se ha desacelerado notablemente; en 2015 creció por debajo de 7 por ciento. Las importaciones y exportaciones se contrajeron. El endeudamiento chino creció al igual que en el resto de los mercados emergentes, agudizado por la depreciación del Yuan, sin

mencionar la gran volatilidad, incluso las pérdidas registradas en las bolsas chinas, en el verano de 2014.

La inminente detonación de una gran crisis financiera en China, debida en gran medida al desmesurado crecimiento de la banca sombra, una creciente desregulación financiera, el aumento de la deuda privada y una desmesurada cartera vencida ponen en entredicho la capacidad de China para desbancar al dólar y establecerse como nuevo centro financiero mundial, al menos por el momento.

Conclusiones

La amenaza de otra devastadora crisis financiera sigue latente. No obstante, las condiciones para que ésta se genere están dadas ahora en las economías emergentes incluida China, debido a su vulnerabilidad económica y financiera, principalmente por el gran volumen de deuda pública y privada que sustentan en dólares. Un movimiento hacia el alza de las tasas de interés por parte de la FED podría acarrear un desastre financiero para las economías vinculadas con el dólar. Lo anterior demuestra la supremacía del dólar como moneda hegemónica actual y la gran relevancia e impacto de la política monetaria de la FED en el resto del mundo. El planteamiento de un cambio de moneda hegemónica, particularmente el yuan, todavía no se vislumbra de manera inmediata. No obstante, es indispensable plantearse un cambio en el modelo de crecimiento en las propias economías emergentes y en todo el mundo, dejando a un lado la dependencia de capitales extranjeros en cualquier tipo de divisa dominante e impulsar un verdadero desarrollo económico que reduzca la brecha de desigualdad y pobreza entre y el interior de las naciones. Esto implica una nueva arquitectura financiera global muy distinta de la ahora estructurada.

Referencias

Bowles, S. y Gordon, D. (1983), *La economía del despilfarro*, Madrid: Alianza Editorial.

- Chapoy, A. (1983), *Ruptura del Sistema Monetario Internacional*, México: IIEc-UNAM.
- Crotty, J. (1975), “Reports of the President’s Council of Economic Advisor: A Radical Critique”, *The American Economic Review*, vol. 65, núm. 5, pp. 795-811.
- Crotty, J. (1976), “Stagnation, Instability and International Competition”, *The American Economic Review*, vol. 66, núm. 2, pp. 27-33.
- Crotty, J. (2000), *Trading State — Led Property for Market Led Stagnation: From the Golden Age to Global Neoliberalism*, PERI-UMASS, Published Study.
- Crotty, J. (2002), “The Effects of Increased Product Market Competition and Changes in Financial Markets on the Performance of Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era”, PERI-UMASS, *Working Papers Series*, núm. 44.
- Crotty, J. (2007), “If Financial Market Competition is so Intense, Why are Financial Firm Profits so High?”, PERI-UMASS, *Working Papers Series*, núm. 134.
- Cypher, J. (1992), “Manufactura global de bajos salarios y la declinación de EUA”, en Rosa Cusminsky, *Mitos y realidades de la declinación de Estados Unidos*, México: CISEUA-UNAM.
- Cypher, J. (2007), “Who’s Gorging and Who’s Getting Roasted in the Economic Barbecue?”, *Dollars & Sense: Real World Economics*, March.
- Cypher, J. (2009), “La economía de Estados Unidos: ¿Hacia el principio o en caída libre?”, *Ola financiera*, núm. 6, mayo-agosto.
- D’Arista, J. W. (1994), *The Evolution of U. S. Finance, Vol. 2: Restructuring Institutions and Markets*, Nueva York: M. E. Sharpe.
- D’Arista, J. W. (2010), “Agenda para la Reforma Monetaria”, *Ola financiera*, núm. 5, enero-abril. Recuperado de: [Olafinanciera.unam.mx](http://olafinanciera.unam.mx)
- D’Arista, J. W. (2013), “Estado del Arte: El Banco Central de Estados Unidos a sus 100 años”, *Ola financiera*, núm. 16. Recuperado de: http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/16/pdfs/DaristaOlaFinanciera16.pdf
- Federal Reserve Board. Recuperado de: <http://www.federalreserve.gov>
- FMI (2015a), “World Economic Outlook Report”.
- FMI (2015b), “Global Financial Stability Report”.

- Gutiérrez, A. (1992), “Estados Unidos y la hegemonía financiera”, en Cusminsky, R., *Mitos y realidades de Estados Unidos*, México: CISEAU-UNAM.
- Institute of International Finance. Recuperado de: <https://www.iif.com>
- Krippner, G. (2005), “The Financialization of the American Economy”, *Socio-Economic Review*, núm. 3, pp. 173-208.
- Magdoff, H. (1969), *La Era del imperialismo: política económica internacional de Estados Unidos*, México: Siglo XXI.
- Magdoff, H. y Sweezy, P. (1972), *Dinámica del capitalismo norteamericano*, México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Magdoff, H. y Sweezy, P. (1988), *Estancamiento y Explosión Financiera en Estados Unidos*, México: Siglo XXI.
- Minsky, H. (1982), *Can “It” happen again?*, Nueva York: M. E. Sharpe, INC Armonk.
- Minsky, H. (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University Press.
- Minsky, H. (1994), “Financial Instability and the Decline (?), of Banking: Public and Policy Implications”, *Working Paper* núm. 127, Levy Economics Institute.
- Paz, P. y Ángeles, L. (1983), *Banca y crisis del sistema*, México: Pueblo Nuevo.
- Sweezy, P. (1994), “The Triumph of Financial Capitalism”, *Monthly Review*, septiembre.
- UNCTAD (2015), “Trade and Development Report”.

Circuitos financieros en la postcrisis: experiencias de Japón y China

Alicia Girón

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Resumen

A partir del periodo de postcrisis, en los circuitos financieros se ha generado una mayor segmentación en los mercados financieros y un regionalismo cada vez más profundo. Las contradicciones en los mercados financieros a favor de una mayor rentabilidad financiera persisten sin mejorar el panorama del crecimiento económico a nivel global. Este trabajo tiene por objeto observar, en primer lugar, la caracterización de los sistemas financieros de Asia. En segundo lugar, realizar el desenvolvimiento del sector bancario en Japón y China a partir de los antecedentes de la Gran Crisis y los cambios estructurales subsecuentes a Lehman Brothers. Analizar la transformación del sistema financiero japonés y la discusión en torno al proceso de desregulación y liberalización financiera en China. Al final se hará una reflexión del financiamiento en estos países.

Introducción

Durante la última década, la quiebra de Lehman Brothers y la banca de inversión han suscitado cambios importantes tanto en los circuitos financieros internacionales como en sus principales actores. En primera instancia, la entrada de los bancos centrales como “prestamistas de última instancia” para facilitar la capitalización de los bancos en quiebra fue

la inmediata respuesta para evitar una quiebra de bancos “*too big to fail, too big to rescue*”, no sólo en Estados Unidos, sino en el resto de los países con un alto grado de profundización financiera. Segundo, se crearon una serie de medidas urgentes para reactivar las economías nacionales insertas en los circuitos financieros internacionales ante la crisis financiera. El proceso de transición para fortalecer nuevamente los circuitos financieros estuvo caracterizado por profundas contradicciones entre los inversionistas institucionales, los organismos financieros internacionales y las políticas fiscales, monetarias y financieras aplicadas por los bancos centrales.

El Banco Central de Japón (BoJ) ha intentado reactivar la economía a través de la necesaria implementación de una reforma monetaria, fiscal y financiera. A pesar de ello, Japón no alcanza tasas de crecimiento sostenidas de más allá de uno por ciento y persiste la deflación crónica. El gobierno de Shinzo Abe ha intentado enfrentar el periodo postcrisis en el ámbito internacional con la implementación de las reformas bautizadas como “Abenomics”, pero estas medidas en materia de política económica no han disparado las tasas de crecimiento económico para impulsar la economía japonesa. A esta medida se suma la tasa de interés cero, baja inflación y reformas económicas que no logran revertir la trayectoria del crecimiento económico. Incluso, a principios de 2016, las tasas de interés fueron negativas con el objeto de intentar incentivar el crecimiento económico.

En China, las medidas efectuadas por el Banco Central de la República Popular de China (PBOC) no fueron suficientes para regresar al sendero del crecimiento de tasas de dos dígitos como las observadas previo a la Gran Crisis, sino todo lo contrario, aceleraron la especulación y la fragilidad financiera. Al entrar el nuevo gobierno de Xi Jinping (2013) se presentó una serie de reformas para la reactivación de la economía. Con gran optimismo se presentó “*One road, one belt*” o “ruta de la seda”, junto con otras propuestas de inversión para evitar la desaceleración económica de la nación. El ascenso de las carteras vencidas del sistema financiero, resultado de la desaceleración económica, así como la exuberancia de los productos financieros acompañados de una burbuja inmobiliaria, están poniendo en riesgo al sistema financiero.

Caracterización del financiamiento en Asia

Desde mediados de la década de los noventa del siglo pasado, las medidas de desregulación y liberalización financiera previas a la crisis asiática y las políticas económicas del Fondo Monetario Internacional (FMI) para enfrentar la crisis insertaron con mayor profundidad los circuitos productivos y los circuitos financieros de la gran mayoría de los países al proceso de financiarización.¹ Este proceso se caracterizaría por una mayor penetración de los inversionistas institucionales en el sector bancario de los países asiáticos. Todo este proceso tuvo modalidades diferentes en cada región y los países se vieron fortalecidos o debilitados después de la apertura financiera, dependiendo de las bases de las políticas económicas y de cómo fueron fortaleciendo sus posiciones, tanto en el interior de sus espacios económicos como en su apertura al mercado global. Una de las características más importantes en los países asiáticos fue cómo el déficit fiscal estuvo orientado a la creación de nuevos empleos, basados en una fuerte inversión en capital humano, tanto en educación y salud como en infraestructura pública en una mirada de largo plazo.

La transformación de los sistemas financieros regulados a sistemas financieros abiertos y desregulados fue permeando las bases de las estructuras bancarias. Incluso, los años noventa reflejan las bases de un sistema financiero regulado, plataforma del desarrollo industrial de los países asiáticos. Alice Amsdem, al respecto, señala: “...en ‘el resto’”,² los datos exógenos reconocidos que tomaron los hacedores de política industrial fueron los precios determinados por los hacedores de política macroeconómica, como el tipo de cambio, la tasa general de interés, la tasa de impuesto y, algunas veces, incluso la tasa arancelaria (históricamente determinada por los ministerios de finanzas para generar réditos). Los hacedores de

¹ Asociación del Sudeste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés *Association of Southeast Asian Nations*), que forma posteriormente la Comunidad Económica de Asia de la Asociación del Sudeste Asiático (AEC) por sus siglas en inglés, de la *ASEAN Economic Community*. En el año 2000 se creó la *Chiang Mai Initiative* (CMI), una red financiera basada en acuerdos monetarios, transformada en relaciones multilaterales para llamarse *Chiang Mai Initiative Multilateralization* (CMIM). China, Japón y Corea se sumaron posteriormente al ASEAN.

² Con el término “*the rest*”, Amsdem se refiere en su libro a los países asiáticos que siguieron incluso el pensamiento de Prebisch y de la Comisión Económica para América Latina en los años cincuenta y sesenta.

política industrial eran, por lo tanto, en gran medida, tomadores de precios. Se trataba de ingenieros económicos cuyo trabajo consistía en hacer rentable la industria manufacturera y en eludir cualquier dificultad que se le presentara a la industrialización por los precios prevalecientes, estuvieran o no política o tecnocráticamente determinados; así como determinados o no por el mercado” (Amsdem, 2001, p. 9). A pesar de la desregulación y liberalización tardía en los países del Asia, a diferencia de América Latina, los sistemas bancarios asiáticos se fortalecieron como consorcios financieros en unión con empresas nacionales. Podría afirmarse la tesis de un Estado que permitió el fortalecimiento de un capitalismo monopolista nacional tanto público como privado. Esta tendencia prevaleció hasta antes de las reformas del Washington Consensus donde uno de los ejes principales fue la apertura de la cuenta de capital y la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio.

A partir de la crisis financiera asiática de 1997-1998, se plantearon medidas financieras regionales de cooperación económica y política financiera, que implicaban una mayor regulación. A los países del ASEAN se sumaron otros tres: China, Japón y Corea (Kawai y Morgan, 2014, p. 112). La crisis asiática profundizó los cambios estructurales y propició la entrada de inversionistas extranjeros en los sistemas financieros en los años noventa. Al respecto, Ananchotikul y Seneviratne mencionan:

...encontramos que el canal de préstamo del banco de Asia o, más ampliamente, el canal de crédito de la política monetaria interna no es tan fuerte en el nivel agregado. Utilizando datos a nivel de banco para nueve economías asiáticas entre los años que van de 2000 a 2013, mostramos que la heterogeneidad de las características bancarias (por ejemplo el tipo de propiedad, la posición financiera), el grado de penetración bancaria extranjera del sector bancario interno y las condiciones financieras globales tienen todos incidencia en la respuesta del crédito interno a los cambios en la política monetaria interna y podrían explicar la aparente debilidad del canal de crédito a nivel agregado. (Ananchotikul y Seneviratne, 2015)

Esta situación muestra cómo los sistemas bancarios y financieros de la región asiática estaban profundamente integrados a los circuitos financieros internacionales previo a la Gran Crisis. No sería una sorpresa que la fragilidad financiera estuviera presente desde antes de la caída de Lehman Brothers, no sólo por las crisis recurrentes de los noventa, sino

porque el proceso de titulización y financiarización estaba presente desde hacía más de una década. Los circuitos financieros asiáticos ya eran parte de los circuitos financieros globales.

A partir de Lehman Brothers se inicia el periodo de postcrisis. La caracterización de este largo periodo se inicia, en primer lugar, con la participación del “prestamista de última instancia” como eje central para la recuperación económica; en segundo, la capitalización de los bancos,³ deshaciéndose de los activos tóxicos; en tercero, una política monetaria basada en el “*easing monetary*”, una política fiscal expansiva y la política financiera de tasas de interés cercanas a cero.

La participación de los bancos centrales fue señalada por *The Economist* como el soporte de la economía mundial, “...desde 2009, la última vez que los gobiernos concertaron algún intento de indulgencia en un estado fiscal. Tasas de interés bajas, flexibilización cuantitativa, orientación futura y, ahora, las tasas negativas todas van sobre ruedas” (*The Economist*, 2016). Si bien, *The Economist* identifica a los bancos centrales como soporte de la economía global, es justo afirmar que también éstos permitieron el crecimiento del “*shadow banking*” sin ninguna restricción y, además, fueron los grandes bancos los que detonaron la innovación financiera y la exhuberancia de productos tóxicos que inundaron, a nivel internacional, los circuitos financieros. Por tanto, el sistema financiero japonés y el sistema financiero chino no fueron ajenos a este proceso.

Atrás de Lehman Brothers, el “*shadow banking*” se presenta como un sistema financiero paralelo, eje del sistema financiero a nivel internacional. Un sistema financiero que hasta antes de septiembre de 2008 se presumía sólido, rentable y cuyos grandes bancos operaban en los circuitos financieros internacionales, símbolo del crecimiento económico internacional. Lehman Brothers abrió la caja de Pandora de la interrelación entre los sistemas financieros internacionales bajo la égida de la financiarización. El sistema “*shadow banking*” ha estado interrelacionado con sistemas bancarios aparentemente fuertes e incluso caracterizados por sistemas bancarios sólidos. Un nuevo colapso al estilo Lehman Brothers ahora es impensable “...mientras el gobierno implícitamente garantice los bancos. Pero esto

³ Para lograr mejorar a las entidades bancarias se propuso en la reunión del G20 (2009).

deja una falta de disciplina en el sector porque los bancos esperan que sus préstamos malos sean rescatados. Si el financiamiento vino de una gama más amplia de fuentes, el efecto de cualquier falla en el mundo se vería minimizada y algunos fondos podrían permitirse fallar” (Blan, 2016).

Japón y China, países aparentemente alejados del corazón de la crisis “*subprime*” se vieron insertos en el quiebre de los circuitos financieros a partir del quiebre de Lehman Brothers. El impacto en los circuitos productivo y financiero convocó de emergencia a los bancos centrales para actuar como “prestamista de última instancia” y recuperar el crecimiento económico que lamentablemente, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, duró unos cuantos meses. La pequeña recuperación a mediados de 2009 volvió a demostrar la profundidad de la crisis financiera, la recesión se volvió global y, meses después, afectó a los países emergentes y a los llamados BRICS. Al periodo de postcrisis se le caracterizó en su momento como una remembranza de Keynes, del regreso del “Maestro” (Skidelsky, 2009). Las políticas de los bancos centrales en materia de política monetaria, fiscal y financiera intentaron responder a los principios keynesianos y al no ser suficientes se volvieron a implementar políticas de ajuste y de control del déficit público que agravaron mucho más el posible crecimiento y desarrollo económico a nivel global.

Al día de hoy, China no logra alcanzar las tasas de crecimiento anteriores a la crisis, además, desde 2013, inició un descenso paulatino de su crecimiento con efectos negativos para la economía internacional. Al mismo tiempo, las contradicciones entre el sistema financiero estatal y los inversionistas financieros institucionales están provocando serios desajustes en el mercado financiero chino afectando al resto de los mercados financieros a nivel internacional. En el caso de Japón, cuya economía se ha caracterizado por ser deflacionaria durante las últimas dos décadas, se implementaron reformas económicas y una tasa de interés cero, sin ningún logro hasta ahora.

Transición en los circuitos financieros en Japón y China

Una característica de los circuitos financieros, tanto de Japón como de China, ha sido la alta concentración y centralización industrial y bancaria

de los corporativos estatales y privados (véase cuadro 1). La hipótesis central del presente capítulo es destacar el elevado grado de concentración y centralización del capital financiero a nivel nacional. El sector bancario japonés y el chino, son muestra de ello a partir de la profundización financiera existente desde antes del proceso de globalización financiera, es un proceso que fue dándose paulatinamente a partir de la concentración y centralización del capital financiero a nivel internacional. Este proceso, caracterizado por el *money manager capitalism* (Wray, 2011), explica el alto crecimiento y desarrollo económico del proceso de acumulación de capital. Mientras los corporativos estuvieron regulados frente a la internacionalización del capital no hubo profundos cambios estructurales, sino hasta el resquebrajamiento del sistema monetario de Bretton Woods. A partir de la devaluación del dólar frente al oro, se vislumbra el cambio de paradigma regulatorio para dar pie a un proceso de internacionalización del capital de los sistemas financieros nacionales.

Los inversionistas institucionales extranjeros fueron penetrando los circuitos bancarios de los sistemas financieros nacionales; al mismo tiempo, los corporativos industriales y financieros fueron profundizando la internacionalización financiera tanto en Japón como en China. Los primeros síntomas de la inestabilidad y fragilidad financiera se manifestaron a raíz de una mayor apertura e internacionalización de los mercados financieros. La desregulación y liberalización financiera de la cuenta de capital durante la década de los noventa fue una de las causas de la crisis asiática de los años noventa. A ello se agregó la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio, que inundó el mercado internacional y deprimió y compitió con el resto de los países del sudeste asiático, a través de precios baratos y subsidiados, tanto de la mano de obra como de los insumos de los productos.

La alta concentración y centralización del capital muestra cómo la categoría de capital financiero de Hilferding (1914), pero también el concepto de “*money manager capitalism*”, de Minsky (1986), permiten recrear la hipótesis de la íntima relación entre los grupos industriales y bancarios y su progresivo fortalecimiento ante la crisis, intentando sobrevivir en un periodo de recesión y deflación. Hasta antes de la crisis, la industria bancaria en Asia y principalmente en Japón y China fueron teniendo “...un incremento significativo en la participación bancaria extranjera,

impulsada por la integración financiera, la desregulación y una ola de fusiones y adquisiciones” (Ananchotikul y Seneviratne, 2015). La apertura financiera previa a la crisis fortaleció las bases de la inestabilidad financiera. Hoy, los inversionistas financieros internacionales buscan mayor rentabilidad y difícilmente pueden enfrentar una crisis financiera de los grandes corporativos nacionales.

Japón

La hipótesis de la alta concentración y centralización del capital financiero se demuestra en el desenvolvimiento de Japón hasta antes de su crisis financiera a mediados de los años noventa. La reforma financiera o “*Big Bang*”, previamente había sentado las bases de la fragilidad financiera al iniciar el proceso de liberalización y desregulación financiera. Hoy no se puede entender la situación económica y financiera de Japón sin observar el papel desempeñado por el Banco Central (BoJ) a mediados de los ochenta. El BoJ jugó un papel muy importante en la implementación de los lineamientos establecidos por el G7 a mediados de la década de los ochenta (Werner, 2013). A raíz del Acuerdo Plaza y el Acuerdo Louvre, el Banco de Japón de acuerdo con los organismos financieros internacionales, implementó las políticas financieras y monetarias necesarias para hacer cara a los déficit gemelos de Estados Unidos. El yen enfrentó una apreciación en los mercados financieros provocando una burbuja inmobiliaria cuyas carteras vencidas ocasionarían una fractura en su sistema bancario y la pérdida paulatina de su influencia como motor dinámico de la región de Asia. Incluso, la importancia de los bancos para solventar problemas financieros entre los corporativos industriales fue fundamental en el desarrollo económico del proceso productivo y para evitar quiebras entre las empresas y los bancos (Aoki y Patrick, 1994).

La década de los noventa, junto con el desenvolvimiento de la crisis asiática, creó un ambiente de inseguridad económica aunado a la deflación que ha recorrido la economía japonesa por más de dos décadas. Una política monetaria expansiva y la apreciación del yen frente al dólar fueron las principales causales para explicar la burbuja inmobiliaria y el aumento de las carteras vencidas que puso en riesgo a los bancos japoneses

en los años noventa. A lo largo de más de una década la participación del BoJ fue cuestionada no sólo por el gobierno actual de Abe, sino también por académicos sobresalientes como Krugman, Premio Nobel, quién señaló que Japón era el ejemplo de la “trampa de la liquidez”. Es decir, a pesar de bajar las tasas de interés a casi cero por ciento, las expectativas de inversión no lograron reactivar la economía. Al concepto de la “trampa de la liquidez” (*liquidity trap*), se suma ahora la “stanflación” o “*secular stagnation*”, como Summers (2015) ha caracterizado a la economía. Es decir, cero crecimiento con deflación, provocando grandes pérdidas ante un futuro incierto. Un ejemplo de la gravedad de esta situación es lo que señaló Mitsuio & Co., al manifestar pérdidas importantes nunca antes presentadas desde su fundación. “La comercializadora japonesa Mitsui & Co ha advertido que tendrá la primera pérdida anual desde su establecimiento en 1947, luego de que las grandes apuestas en metales y energía se vieran afectadas por la derrota de las materias primas” (Lewis, 2016).

Las enseñanzas del sistema bancario japonés para economías emergentes radican en el papel que jugaron los bancos públicos y privados en el crecimiento de esta nación después de la posguerra, entre las décadas de los años cincuenta y setenta. A pesar de haber tenido una crisis bancaria, a raíz de las carteras vencidas, al romperse la burbuja económica, y la disminución del precio de los activos en el mercado financiero, los bancos salieron fortalecidos a finales de los ochenta y principios de los noventa. Los bancos no sólo se capitalizaron de inmediato a través del BoJ que fungió de inmediato como “prestamista de última instancia”, sino que hubo procesos de concentración y centralización entre los propios bancos y se construyeron grandes bancos con intereses cercanos a los corporativos industriales. Incluso, la importancia de los bancos para solventar problemas financieros entre los corporativos industriales ha sido fundamental en el desarrollo económico del proceso productivo, así como para evitar quiebras entre empresas y bancos (Aoki y Patrick, 1994).

Japón se ha caracterizado por la estrecha relación entre la firma industrial y el banco, acompañada de la relación entre el Ministerio de Finanzas (MOF), el BoJ y la industria bancaria. Se trata de grandes corporativos industriales-financieros estrechamente aliados con el Estado. A partir de la Segunda Guerra Mundial, la estrecha relación expresada en el *keiretsu* promovió el rápido crecimiento y desarrollo económico,

alcanzando en poco tiempo a los países recién reconstruidos después de la posguerra. Incluso esta correlación es lo que impide una recuperación de la crisis bancaria de Japón, que se prolongó por más de dos décadas. No sólo ha sido una década perdida como la que tuvo América Latina en los ochenta, sino que en Japón el tiempo perdido ha trascendido hasta el siglo XXI. Este largo periodo se ha caracterizado por una pérdida nominal del crecimiento del PIB; deflación en los bienes, servicios y activos; una débil actividad económica; baja demanda de crédito por parte del sector público y un inusitado endeudamiento del sector público. Una deflación en los precios y una tasa cero de interés ha puesto al Japón como ejemplo del fracaso de políticas monetarias convencionales (Kawai y Morgan, 2013).

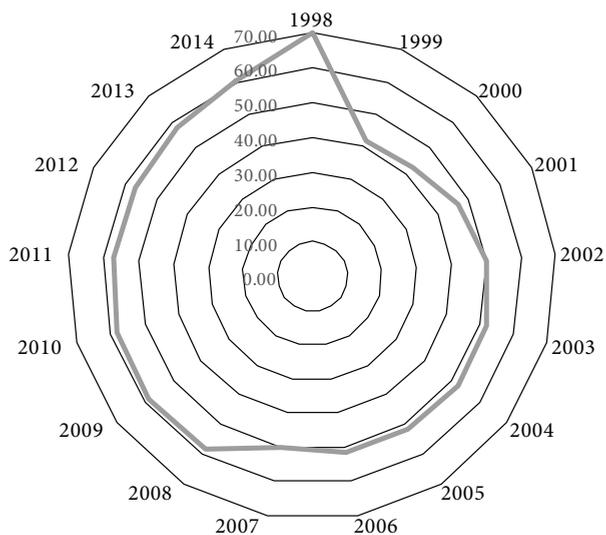
No hay duda de que las políticas monetarias implementadas por el BoJ desde la década de los ochenta propiciaron una oferta de créditos que expandieron el ritmo de crecimiento de las empresas y las inversiones e incidieron en la crisis del sistema bancario de los noventa. Los precios de los activos financieros se desplomaron y se incrementaron las carteras vencidas de los bancos. Justo al presentarse el quiebre de la burbuja, la alternativa financiera fue la reforma financiera, mejor conocida como *Hesei Bubble*. La intervención del BoJ consistió en la implementación de una política de tasa de interés cero, hasta que la deflación fuera cediendo. La problemática de los bancos⁴ llegó a un nivel global preocupante (Rowley, 2001).

⁴ Se rumoró que Daiwa Bank tenía problemas en los mercados financieros (aunque el banco lo negó enérgicamente) y la agencia de calificación Fitch IBCA anunció que estaba considerando la posibilidad de rebajar las calificaciones de 19 bancos japoneses. Mientras tanto, los bancos Sanwa y Tokai advirtieron que iban a declarar pérdidas del ejercicio al 31 de marzo, después de que sus provisiones de deuda incobrable se duplicaron. Se mencionó que, en conjunto, los bancos líderes de Japón y los bancos de confianza estaban enfrentando enormes pérdidas en sus carteras de capitales con el Nikkei a un nivel de alrededor de 12 mil, el cual se hundió a mediados de marzo —marcando un mínimo en 16 años. Los analistas colocaron estas pérdidas como cualquier cosa, desde ¥1 billón (equivalente a 8 mil millones de dólares) hasta ¥3 billones o ¥4 billones en participaciones de capital, alcanzando un total de alrededor de ¥34 billones. Las pérdidas bancarias podrían por sí mismas provocar una crisis de confianza y posibles corridas. Bajo este contexto, la junta de política del Banco de Japón acordó el 19 de marzo adoptar un nuevo enfoque de política monetaria que, en efecto, se centra en aumentar la cantidad de dinero en el sistema financiero, en lugar de simplemente influir en el precio del dinero. El BoJ aumentará el monto de las reservas mantenidas con él por los bancos comerciales en 25 por ciento, pasando de ¥4 billones a ¥5 billones. Esto, dijo el banco, debe tener el efecto de impulsar las tasas de interés del mercado monetario a corto plazo hasta prácticamente cero. (Rowley, 2001)

A pesar de ello, los principales bancos japoneses seguían estando dentro de los veinte primeros lugares por activos a nivel mundial, Mitsubishi UFJ Financial Group 2.508 billones de dólares (8°); Mizuho Financial Group 1.708 billones de dólares (17°); Sumitomo Mitsui Financial Group 1.567 billones de dólares (19°) (The Banker, 2014). Para 2015, los diez principales bancos japoneses, de acuerdo con sus activos, fueron: Mitsubishi UFJ Financial Group (2'382 398 millones de dólares); Mizuho Financial Group (1'579 259 millones de dólares); Sumitomo Mitsui Financial Group (1'527 288 millones de dólares); Norinchukin Bank (787 193 millones de dólares); Resona Holdings (387 866 mdd); Sumitomo Mitsui Trust Bank (384 946 millones de dólares); Nomura Holdings (347 874 millones de dólares); Shinkin Central Bank (279 044 millones de dólares); Fukuoka Financial Group (130 395 millones de dólares) y Bank of Yokohama (128 031 millones de dólares) (véase cuadro 2, en el anexo).

De la década de los ochenta a la actualidad, la situación de los bancos japoneses ha tenido un cambio sorprendente. La crisis económica y financiera de los años noventa, junto con las políticas deflacionarias del BoJ, impactaron en el desplazamiento de los intermediarios financieros que ocuparon los primeros lugares por activos y ganancias durante los años ochenta. Hoy, los bancos japoneses fueron desplazados por los bancos chinos (véase cuadro 1, en el anexo), y Japón ha pasado a ser la tercera economía mundial. Dentro del rango de los 50 bancos más importantes por activos, figuran 10 bancos chinos y sólo cuatro bancos japoneses. Para este mismo año, el banco chino ICBC ocupó el primer puesto en cuanto a activos, con un total de 3'368 189 mdd, el puesto número dos también es ocupado por un banco chino, el China Construction Bank, con activos por 2'736 416 millones de dólares. Por su parte, el primer banco japonés que figura en la lista aparece en el puesto ocho, el Mitsubishi UFJ Financial Group, con activos de 2'382 397 millones de dólares. En el cuadro 2 (véase anexo), puede observarse cómo, de 2005 a 2015, los dos principales bancos japoneses aumentaron sus activos sólo 1.39 y 1.22 veces, respectivamente, a diferencia de los bancos chinos, cuyo aumento ha sido mucho mayor. Durante el periodo 2005-2015, la suma de los activos de estos diez bancos se multiplicó sólo 1.45 veces (véase cuadro 2, en el anexo). Las gráficas 1 y 2 muestran la concentración de activos de los 3 primeros bancos y de los 5 primeros bancos respectivamente, en

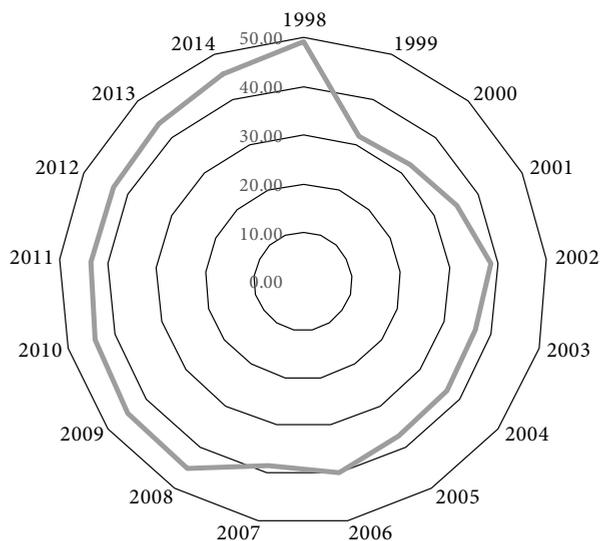
Gráfica 1. Japón: concentración bancaria, 1998-2014 (porcentaje)*



* Cinco principales bancos por activos.

Fuente: Elaboración propia, con datos de World Bank, Global Financial Development.

Gráfica 2. Japón: concentración bancaria, 1998-2014 (porcentaje)*



* Tres principales bancos por activos.

Fuente: Elaboración propia, con datos de World Bank, Global Financial Development.

el periodo de 1998-2014, allí se observa una disminución drástica de la concentración de activos de 1998 a 2000, que se mantiene estable hasta antes de la crisis de 2007-2008 y a partir de entonces se incrementa, aunque no llega a los niveles alcanzados a finales de los años noventa. La situación del sistema financiero es todavía crítica, aunque más estable que una década atrás gracias a la regulación prudencial en torno a los bancos. No obstante, la deuda del gobierno sigue siendo muy alta y el crecimiento estable; de acuerdo con el FMI, esta situación ha permitido mayores ganancias y confianza en el sistema financiero japonés (IMF, 2012).

China

En China, hasta antes de la Gran Crisis, al igual que en Japón, la penetración extranjera se había iniciado con anterioridad con una fuerte presión del FMI para permitir los flujos de capital privado, acompañando al proceso la desregulación y liberalización del sistema financiero. Lehman Brothers aparece como una amenaza al proceso de internacionalización financiera chino, y es el “prestamista de última instancia”, el People’s Bank of China (PBOC), quién profundizó la burbuja inmobiliaria acompañada del sistema financiero sombra.

Los principales bancos de China representan un total de activos de aproximadamente 8.984 billones de dólares, por arriba de los 7.705 billones de dólares de los cuatro principales bancos de Estados Unidos. Por su capitalización, los bancos que se encuentran entre los diez primeros sitios a nivel mundial están encabezados por los bancos chinos y los bancos norteamericanos. Estos grandes bancos son: Industrial & Commercial Bank of China, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Bank of China junto con Wells Fargo & Co, JP Morgan Chase & Co., Citigroup y Bank of America (The Banker, 2012).

Hoy en día, la estructura del sistema financiero en China (Girón, 2009, pp. 111-112) está dominada en 80 por ciento por la estructura bancaria y el resto por la intermediación financiera vía el mercado de valores. El primer grupo de bancos lo forman tres bancos de desarrollo, muy importantes en el contexto de las políticas públicas: Agricultural Development Bank, China Development Bank y el Export-Import Bank (8

por ciento policy banks) y los cuatro bancos comerciales propiedad del Estado: Agricultural Bank of China, Bank of China, China Construction Bank e Industrial & Comercial Bank of China (55 por ciento). La participación del Estado, según Fitch (Chu *et al.*, 2006) había pasado de 100 por ciento a 82 por ciento, por la apertura a una mayor participación extranjera en el último banco. El segundo grupo corresponde a 13 bancos comerciales (16 por ciento): Bank of Communications, China Bohai Bank, China CITIC Bank, China Everbright Bank, China Merchants Bank, China Minsheng Bank, China Zheshang Bank, Evergrowing Bank, Guangdong Development Bank, Hua Xia Bank, Industrial Bank, Shanghai Pudong Development Bank y Shenzhen Development Bank. El tercer grupo lo forman 115 bancos comerciales de las principales ciudades (6 por ciento); el cuarto grupo corresponde a 30 000 cooperativas de crédito (9 por ciento), y el quinto, a los bancos extranjeros (2 por ciento).

Los cuatro grandes bancos estatales cuyos préstamos se otorgan en función de los intereses del Estado han incrementado de manera sorprendente sus activos y también han limpiado las carteras vencidas de años anteriores. Estos bancos son, principalmente, Agricultural Bank of China (ABC), Bank of China (BOC), China Construction Bank y el Industrial and Commercial Bank of China (ICBC). Los préstamos no se otorgan con criterios comerciales, sino en función de las necesidades del plan central de planificación. Para FitchRatings (2007), el problema de las carteras vencidas alcanzaba 54 por ciento del total del capital del sistema bancario. Si se excluía al ABC, sólo representaba 33 por ciento del total.

Los activos de los diez principales bancos chinos se han incrementado entre 5 y 10 veces entre 2005 y 2015. Durante el periodo de diez años, los activos de estos diez bancos se multiplicaron 6.38 veces. El BOC multiplicó los activos por 4.8 veces; ICBC, por 4.9; CCB multiplicó sus activos por 5.80; ABC también ha aumentado sus activos, sorpresivamente, en 6.18 veces (véase cuadro 3, en el anexo).

Las instituciones financieras internacionales reconocen que gran parte del financiamiento que realiza el BPC a través de sus bancos tiene como objetivo único lograr el crecimiento económico a tasas por arriba de dos dígitos. La fortaleza del sistema financiero chino radica en que, a pesar del incumplimiento de los créditos o la baja rentabilidad de las

instituciones financieras, la vulnerabilidad del sistema bancario es menor que en otras economías emergentes. China es un acreedor neto y no un deudor neto, por el posicionamiento que tiene en monedas extranjeras en su reserva monetaria (Goldstein y Lardy, 2009, p. 13). A pesar de que el sistema financiero tiene una fortaleza intrínseca, la posibilidad de una crisis financiera persiste. El cuantioso monto que se dio a través del sistema bancario para reactivar la caída del PIB a finales de 2008 de inmediato tomó el camino de la recuperación y aumentó la demanda de las importaciones de los principales *commodities*. Eso no resta que el modelo de exportación chino haya transitado por todo un cuestionamiento, pues para poder alcanzar nuevamente un PIB de dos dígitos es muy importante la recuperación de Estados Unidos y del resto de las economías europeas.

Se afirma que, hasta antes de Lehman Brothers, el esfuerzo realizado por el BPC en limpiar las carteras y buscar indicadores más eficientes hizo que la inversión extranjera tuviera seguridad en invertir en los bancos chinos. Para los bancos chinos, la inversión extranjera ha sido vista como una fuente potencial de capital fresco y de tecnología avanzada, pero la participación de la banca extranjera no necesariamente provee asistencia en los corporativos financieros del gobierno. Al menos, ésta no es la evidencia que se muestra en la estrategia que tienen los bancos extranjeros a la hora de invertir en los bancos chinos (Laurenceson y Qin, 2008). La ley permite que un banco extranjero adquiera hasta 20 por ciento de acciones y sólo se permite hasta 25 por ciento de participación extranjera en total.⁵ La inversión extranjera ha sido importante en la capitalización de los bancos chinos y al parecer fue una opción muy estable. Incluso, la salida del Bank of America del China Construction Bank durante la cima

⁵ El primer banco en verse beneficiado por la Ley Bancaria fue el HSBC al participar con una inversión de 8 por ciento en el capital del Bank of Shanghai en 2001. Incluso ya en 2004, el HSBC participaba con 19.9 por ciento en el Bank of Communications. Bank of Nova Scotia/IFC también inició su participación en 12 por ciento del Xian City Commercial Bank. El Royal Bank of Scotland adquirió 9.6 por ciento del Bank of China en 2005; UBS, 1.6 por ciento; Temased, 4.8 por ciento; ADB, China Construction Bank, del Bank of America (8.5 por ciento) y Temasek (6 por ciento); Bohai Bank del Standard Chartered (19.9 por ciento); Hangzhou City Commercial Bank del Commonwealth Bank of Australia (19.9 por ciento); Bank of Beijing de ING Group NV/IFC; Nanchong City Commercial Bank of China (13 por ciento). En 2006, Industrial and Commercial Bank of China tenía una participación extranjera de 8.5 por ciento y el Guandong Development Bank aproximadamente 20 por ciento.

de la crisis financiera se debió a que el primero necesitaba fondos para capitalizar su matriz.

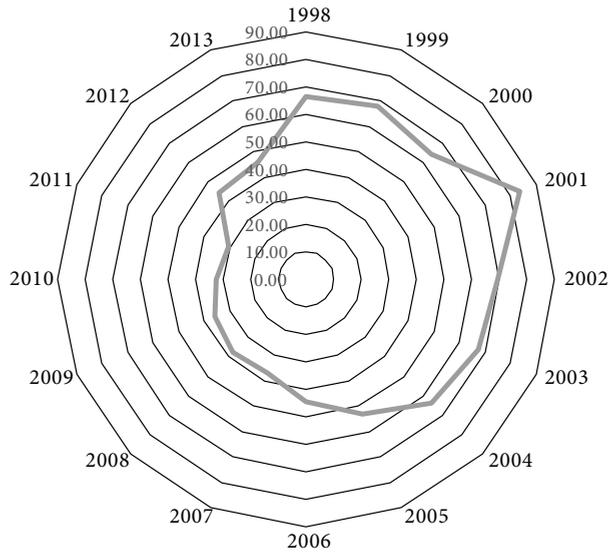
Hay cinco modalidades para los inversionistas extranjeros que quieren penetrar en la industria bancaria:

- a) El primer modelo es a través de *sucursales* o subsidiarias en China. Para 2007, en este esquema había 71 bancos extranjeros que habían abierto 117 *sucursales* y 193 bancos extranjeros que habían abierto 242 oficinas de representación;
- b) El segundo modelo es establecer una empresa conjunta entre un banco chino con un accionista extranjero que no exceda el control accionario más allá de 25 por ciento;
- c) El tercer modelo, es establecer una inversión conjunta de China con un país extranjero, con participación extranjera por encima de 25 por ciento;
- d) El cuarto modelo es establecer un banco con financiamiento extranjero de 100 por ciento;
- e) El quinto modelo es comprar valores de un banco chino y ser inversionistas extranjeros estratégicos (IEE). (Chung-Hua *et al.*, 2009, p. 106)

Los cinco primeros bancos chinos más grandes tienen activos menores al 50 por ciento del total de activos del resto de los bancos. Se demuestra que se ha realizado un proceso de desconcentración a partir de 2001 que desciende de manera constante (veáse gráfica 3). Al observar los tres primeros bancos la concentración de los activos de los tres primeros bancos baja de más de 70 por ciento a un sesenta por ciento entre 2001 y 2013 (veáse gráfica 4).

En el reciente estudio del sistema bancario chino se conciben tres periodos claramente definidos. Una vez saneados los bancos y capitalizados por el PBOC, en los años noventa se abre paulatinamente el sistema financiero a inversionistas extranjeros; el segundo periodo, se caracteriza por la entrada extraordinaria de liquidez de los mercados financieros internacionales al sistema bancario; el tercer periodo, muestra la fragilidad del sistema bancario caracterizado por el aumento de carteras vencidas pero por la insolvencia del mismo sistema bancario cuyo mantra es el “sistema

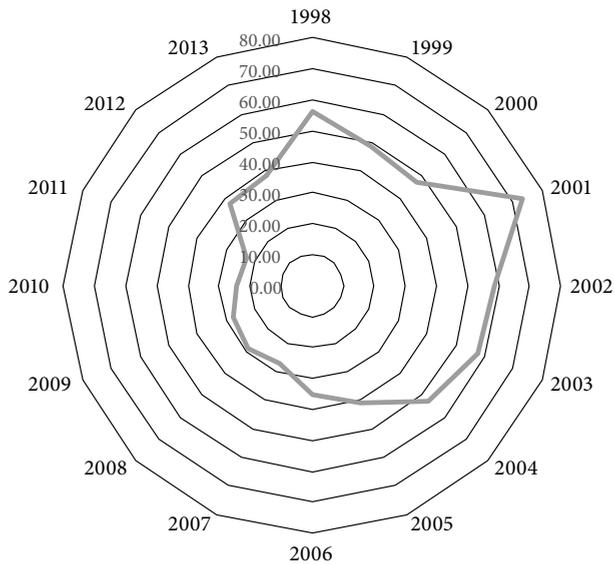
Gráfica 3. China: concentración bancaria, 1998-2013 (porcentaje)*



* Cinco principales bancos por activos.

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank, Global Financial Development.

Gráfica 4. China: concentración bancaria, 1998-2013 (porcentaje)*



* Tres principales bancos por activos.

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank, Global Financial Development.

financiero sombra” chino. La salida masiva de capitales a partir de 2013, y cuyo fondo toca en agosto de 2015, alerta a los mercados financieros, pero principalmente a los inversionistas financieros que anuncian su retirada de un mercado cautivo y de alta rentabilidad. Hoy las carteras vendidas del sistema bancario chino se han vuelto un foco rojo.

Conclusiones

Al finalizar el análisis de los sistemas bancarios en Japón y China y ver las asimetrías y simetrías en el contexto de su historia y crecimiento económico, una de las conclusiones que destacan como una línea de investigación para otros sistemas financieros es el grado de concentración y centralización del capital entre bancos y empresas, sean éstos públicos o privados. Al mismo tiempo, se destaca cómo la apertura tanto de la cuenta de capital como al proceso de financiarización, llegan a detonar la fragilidad financiera y su inserción a los circuitos financieros internacionales. Lehman Brothers es un ejemplo con relación a la internacionalización de los circuitos financieros.

La fragilidad de China y el impacto al resto de la economía mundial pone en el centro del debate la pregunta del economista Martin Wolf del *Financial Times*, al cuestionarse, “¿Qué pasará con la economía china en los próximos cinco años?, es una de las preguntas más importantes para aquéllos interesados en las perspectivas mundiales” (Wolf, 2016). Para Japón, la caída del renminbi es preocupante ante el esfuerzo del Banco de Japón para crear estímulos monetarios orientados a detonar el crecimiento económico frente al estancamiento y la deflación. La caída del renminbi impulsa a los inversionistas a una salida de capitales al refugio más cercano, apreciando el yen. “Desde agosto China ha perdido aproximadamente \$320bn de las reservas de divisas en un intento de prevenir la caída rápida de su moneda. Ello intensificó la tendencia de pérdida de las reservas desde mediados de 2015, ya que las restricciones en las salidas han sido aligeradas permitiendo así a los hogares, las corporaciones y los inversionistas institucionales buscar la diversificación de carteras a través de las inversiones en el extranjero” (Prasad, 2016). China, sin lugar a dudas, está en la mira de los mercados financieros. Los inversionistas

institucionales que se vieron beneficiados a través de los instrumentos organizados “*wealth management products*” después de Lehman Brothers han ido desplazando sus inversiones financieras hacia otros instrumentos fuera del país.

El FMI ha mencionado en su última misión que Japón ha realizado enormes esfuerzos para reactivar su economía pero necesita un incremento mayor en sus metas de inflación, flexibilidad en su política monetaria y estímulos a través de su política fiscal para alcanzar las reformas estructurales. Uno de los principales objetivos es revertir la apreciación del yen, impulsar las ganancias corporativas, aumentar el empleo y mejorar los ingresos. Incluso el documento insiste en que debe de profundizarse:

...la nueva estrategia de “las tres flechas” adoptada por el gobierno: (i) una economía fuerte, con el objetivo de elevar el PIB nominal a 600 trillones de yenes; (ii) el cuidado de los niños para ayudar a elevar la tasa de fecundidad y la mano de obra; y (iii) un sistema de seguridad social para permitir que las personas continúen en su empleo mientras que se proporciona atención de enfermería y cuidado a los miembros de la familia. (IMF, 2016)

Japón y China, a través de la volatilidad de los mercados financieros están enfrentando la fragilidad financiera con opciones diferentes a través del “prestamista de última instancia”, el Banco Central, sin resultados a corto plazo. Es un sendero difícil y sin perspectivas a mediano y largo plazo en un entorno financiero internacional complejo.

Referencias

- Aoki, M. y Patrick, H. (1994), *The Japanese Main Bank System: Its Relevance for Developing and Transforming Economies*, Gran Bretaña: Oxford University Press.
- Ananchotikul, N. y Seneviratne, D. (2015), “Monetary Policy Transmission in Emerging Asia: The Role of Banks and the Effects of Financial Globalization”, *Working Paper* 15/207, International Monetary Fund.
- Banks Around the World (2012), “The Largest Japanese Banks”, 31 de marzo. Recuperado de: <http://www.relbanks.com/rankings/largest-japanese-banks>

- Bland, B. (2016), "China foreign exchange reserves hit more than 3-year low", en *Financial Times*, 7 de febrero. Recuperado de: <http://www.ft.com/cms/s/0/f2a194ec-cd4e-11e5-831d-09f7778e7377.html#ixz-z40AK5qb6i>
- Buttonwood (2016), "Is this really 2008 all over again?", *The Economist*, 7 de enero. Recuperado de: <http://www.economist.com/blogs/buttonwood/2016/01/markets%2520%2520%2520?cid1=cust/noenew/n/n/n/20160111n/owned/n/n/nwl/n/n/n/email>
- Buttonwood (2016), "Monetary Policy: The central bankers' dilemma", *The Economist*, 24 de marzo.
- Chu, C., Lin, L. Lin, K. y Marshall, D. (2006), "The Chinese banking system", *Fitch Ratings*, Nueva York, 6 de junio. Recuperado de: www.fitchratings.com
- Fukao, M. (2013), "Capital account liberalisation: the Japanese experience and implications for China", en *China's capital account liberalisation: international perspectives*, Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, *BIS Papers*, núm. 15, abril.
- Girón, A. (2015), "Lecciones de Japón para economistas no heterodoxos: dos décadas perdidas de desarrollo económico", en *La Misión Hasekura: 400 años de su legado en las relaciones entre México y Japón*, Seminario Universitario de Estudios Asiáticos, Colección Universitaria de Estudios Asiáticos, México: UNAM, pp. 89-97.
- IMF (2012), "Health of Japan's Financial System Tied to Growth, Government Debt and Deficits". Recuperado de: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2012/car080112a.htm> (consulta 1 de agosto)
- IMF (2014), "Japan's Bumpy Growth Path Puts Premium on Structural Reforms". Recuperado de: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2014/car073114a.htm> (consulta 31 de julio)
- Federal Reserve Bank of San Francisco (2009), "Asia and the Global Financial Crisis". Asia Economic Policy Conference, 19 de octubre, San Francisco, California. Recuperado de: <http://www.frbsf.org/economic-research/events/2009/october/asia-global-financial-crisis/>
- Goldstein, M. y Xie, D. (2010), "The Impact of the Financial Crisis on Emerging Asia", en Glick, R. y Spiegel, M. (eds.), *Asia and the Global Financial Crisis*, Federal Reserve Bank of San Francisco.

- Goldstein, M. y Lardy, R. R. (2009), *The Future of China's Exchange Rate Policy*, Washington, D. C.: Peterson Institute for International Economics. Recuperado de: https://www.amazon.com/Future-Exchange-Analyses-International-Economics/dp/0881324167/ref=sr_1_3?s=books&ie=UTF8&qid=1465695632&sr=1-3&keywords=goldstein+morris
- Goldstein, M. y Lardy, R. R. (2008), *Debating China's Exchange Rate Policy*, Washington, D. C.: Peterson Institute for International Economics. Recuperado de: https://www.amazon.com/Debating-Chinas-Exchange-Rate-Policy-ebook/dp/B009169GH2/ref=sr_1_5?s=books&ie=UTF8&qid=1465748714&sr=1-5&keywords=morris+goldstein
- Goldstein, M. (2008), *China's Exchange Rate Policy: Options and Prescriptions*, Policy Analyses in International Economics.
- International Monetary Fund (2016), "Japan: Staff Concluding Statement of the 2016 Article IV Mission", 20 de junio. Recuperado de: <http://www.imf.org/external/np/ms/2016/062016.htm>
- Kawai, M., Morgan, P. J. y Rana, P. B. (2014), "Asian Perspectives on the evolving architecture", en Kawai, M., Morgan, P. J. y Rana, P. B. (eds.), *New Global Economic Architecture. The Asian Perspective*, Gran Bretaña: Development Bank Institute and Edward Elgar Publishing.
- Kawai, M. y Morgan, P. J. (2014), "Regional financial regulation in Asia", en Kawai, M., Morgan, P. J. y Rana, P. B. (eds.), *New Global Economic Architecture. The Asian Perspective*, Gran Bretaña: Asian Development Bank Institute and Edward Elgar Publishing.
- Laurenceson, J. y Qin, F. (2008), "Has Minority Foreign Investment in China's Banks Improved their Cost Efficiency?", *China and World Economy*, núm. 16, pp. 57-74.
- Lewis, L. (2016), "Mitsui warns of first loss since 1947", *Financial Times*, 24 de marzo. Recuperado de: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/84c9419e-f0f4-11e5-9f20-c3a047354386.html?ftcamp=crm/email//nbe/LexEurope/product#axzz43itx6Abx>
- Minsky, H. (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*, New Haven, CT: Yale University Press.

- Prasad, E. (2016), “Capital controls will not cure China’s ills”, *Financial Times*, 31 de enero. Recuperado de: <http://www.ft.com/cms/s/0/c1bf7efe-c67b-11e5-808f-8231cd71622e.html#ixzz40AQK1StZ>
- Ren, S. (2016), “China’s bad debt is reaching levels not seen in a decade, and it could cause overseas investors to sell off Chinese shares”, *Financial Times*, 20 de febrero.
- Rowly, A. (2001), “Japanese banks determined not to repeat previous mistakes”, *The Banker*, 2 de abril. Recuperado de: <http://www.the-banker.com/World/Asia-Pacific/Japan/Japanese-banks-determined-not-to-repeat-previous-mistakes>
- Skidelsky, R. (2009), “Keynes: the Return of the Master”, *Public Affairs*, Gran Bretaña: Penguin Group in Great Britain.
- The Banker (2005), *Top 1 000 World Banks*.
- The Banker (2014), *Top 1 000 World Banks*.
- The Banker (2015), *Top 1 000 World Banks*.
- Wray, R. (2011), “Minsky’s Money Manager Capitalism and the Global Financial Crisis”, *Working Paper*, núm. 661, Levy Economics Institute of Bard College.
- Wolf, M. (2016), “China’s struggle for a new normal”, 22 de marzo. Recuperado de: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/28ea640e-ef62-11e5-aff5-19b4e253664a.html#axzz43itx6Abx>
- Yang, Y. (2016), “What stock market turmoil means for China’s economy”, 7 de febrero. Recuperado de: <http://www.ft.com/cms/s/0/9062c7da-c379-11e5-808f-8231cd71622e.html#ixzz40AIYT4wZ>

Anexo de cuadros y gráficas

Cuadro 1. Japón y China: principales bancos por activos, 2005 y 2015
(millones de dólares)

2005		2015		País	Banco	País	Activos totales (millones de dólares)
Banco	País	Activos totales (millones de dólares)	Activos totales (millones de dólares)				
Mizuho Financial Group	Japón	1'295 942	ICBC	China	3'368 190		
Mitsubishi Tokyo Financial Group	Japón	980 285	China Construction Bank	China	2'736 416		
Sumitomo Mitsui Financial Group	Japón	896 909	Agricultural Bank of China	China	2'610 582		
UFJ Holdings	Japón	730 394	Bank of China	China	2'492 463		
ICBC	China	685 135	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japón	2'382 398		
Norinchukin Bank	Japón	553 720	Mizuho Financial Group	Japón	1'579 259		
Bank of China	China	515 972	Sumitomo Mitsui Financial Group	Japón	1'527 288		
China Construction Bank	China	471 792	Postal Savings Bank of China	China	1'029 306		
Agricultural Bank of China	China	422 151	Bank of Communications	China	1'024 399		
Resona Holdings	Japón	368 542	Norinchukin Bank	Japón	787 193		
Shinkin Central Bank	Japón	259 265	China Merchants Bank	China	773 301		
Sumitomo Trust & Banking	Japón	144 455	Industrial Bank	China	720 118		
Bank of Communications	China	138 398	Shanghai Pudong Development Bank	China	685 721		
Mitsui Trust Holdings	Japón	117 819	China Citic Bank	China	676 387		
Shoko Chukin Bank	Japón	115 070	China Minsheng Bank	China	656 175		

Fuente: "Top 1 000 World Banks", *The Banker*, 2005, 2015.

*Cuadro 2. Japón: los 10 principales bancos por activos, 2005 y 2015
(millones de dólares)*

	2005		2015	
Banco	Activos (millones de dólares)		Banco	Activos (millones de dólares)
Mizuho Financial Group	1'295 942		Mitsubishi UFJ Financial Group	2'382 398
Mitsubishi Tokyo Financial Group	980 285		Mizuho Financial Group	1'579 259
Sumitomo Mitsui Financial Group	896 909		Sumitomo Mitsui Financial Group	1'527 288
UFJ Holdings	730 394		Norinchukin Bank	787 193
Norinchukin Bank	553 720		Resona Holdings	387 866
Resona Holdings	368 542		Sumitomo Mitsui Trust Bank	384 947
Shinkin Central Bank	259 265		Nomura Holdings	347 875
Sumitomo Trust & Banking	144 455		Shinkin Central Bank	279 045
Mitsui Trust Holdings	117 819		Fukuoka Financial Group	130 395
Shoko Chukin Bank	115 070		Bank of Yokohama	128 031
Total	5'462 401		Total	7'934 296

Fuente: "Top 1 000 World Banks", *The Banker*, 2005, 2015.

*Cuadro 3. China: los 10 principales bancos por activos, 2005 y 2015
(millones de dólares)*

2005		2015	
Banco	Activos (millones de dólares)	Banco	Activos (millones de dólares)
ICBC	685 135	ICBC	3'368 190
Bank of China	515 972	China Construction Bank	2'736 416
China Construction Bank	471 792	Agricultural Bank of China	2'610 582
Agricultural Bank of China	422 151	Bank of China	2'492 463
Bank of Communications	138 398	Postal Savings Bank of China	1'029 306
China Merchants Bank	72 829	Bank of Communications	1'024 399
CITIC Industrial Bank	62 203	China Merchants Bank	773 301
Shanghai Pudong Development Bank	55 039	Industrial Bank	720 118
China Minsheng Banking Corp.	53 803	Shanghai Pudong Development Bank	685 721
China Everbright Bank	47 655	China Citic Bank	676 387
Total	2'524 977	Total	16'116 883

Fuente: "Top 1 000 World Banks", *The Banker*: 2005, 2015.

*Cuadro 4. Estructura del sistema financiero japonés
(billones de dólares)*

Grupo	Composición	%	Integrantes
1	Policy Banks	2.94	Development Bank of Japan Inc. Japan Bank for International Cooperation Okinawa Development Finance Corporation
	Bancos comerciales propiedad del Estado	0.94	Shoko Chukin Bank Japan Post Bank Co. Japan Post Insurance Co.
2	5 bancos comerciales	56.60	Mitsubishi UFJ Financial Group Sumitomo Mitsui Financial Group Mizuho Financial Group Resona Holdings Aozora Bank
3	220 bancos comerciales	32.44	
4	1 362 cooperativas de crédito	7.07	Norinchukin Bank
Total: 11 135 billones de dólares			

Fuente: Los datos de este cuadro hacen referencia al total de activos, de acuerdo con la información que publica la revista *The Banker*, en "Top 1 000 World Banks 2015". Consulta realizada el 10 de julio de 2016. Recuperado de: <http://www.thebankerdatabase.com/>

*Cuadro 5. Estructura del sistema financiero chino
(billones de dólares)*

Grupo	Composición	%	Integrantes
1	Policy Banks	8	Agricultural Development Bank China Development Bank Export-Import Bank
	Bancos comerciales propiedad del Estado	51	Agricultural Bank of China Bank of China China Construction Bank Industrial & Commercial Bank of China
2	11 bancos comerciales	26	Bank of Communications China Bohai Bank China Citic Bank China Everbright Bank China Merchants Bank China Minsheng Bank China Zheshang Bank Evergrowing Bank Hua Xia Bank Industrial Bank Shanghai Pudong Development Bank
3	102 Bancos comerciales	15	
Total: 21 802 billones de dólares			

Fuente: Los datos de este cuadro hacen referencia al total de activos, de acuerdo con la información que publica la revista *The Banker*, en "Top 1 000 World Banks 2015". Consulta realizada el 10 de julio de 2016. Recuperado de: <http://www.thebankerdatabase.com/>

China: la emergencia de una nueva potencia financiera

Arturo Guillén

Universidad Autónoma Metropolitana, Campus Iztapalapa, UAM-I

China, nuevo líder económico y comercial del mundo

La globalización neoliberal provocó profundas transformaciones en la estructura de la economía mundial. Durante las últimas tres décadas, Estados Unidos comenzó un proceso desigual, pero irrefrenable, de declinación de la hegemonía ejercida desde la Segunda Guerra Mundial y se convirtió en el mayor deudor del planeta, al tiempo que China emergía como el principal taller industrial y manufacturero y primera potencia comercial. China se consolidó como centro acreedor, mientras que Estados Unidos, al igual que sucedió con el Reino Unido en el periodo de Entreguerras, se tornó en el principal deudor. Este país se convirtió en una economía altamente rentista, que utiliza su supremacía monetaria, financiera y militar para mantener su hegemonía.

El polo dinámico de la economía mundial se inclinó definitivamente hacia Asia, y principalmente hacia China. El impresionante desarrollo de China cobró fuerza con las reformas económicas introducidas por Deng Xiaoping a partir de 1979.¹ China abandonó el modelo de “socialismo de

¹ Como han sostenido algunos analistas (Petras, 2015), el espectacular despegue económico de China no hubiera sido posible sin el desarrollo anterior alcanzado bajo el “socialismo real”, con el desarrollo de las industrias de base y la reorganización de la producción campesina. A diferencia de la Unión Soviética, que bajo el mando de Stalin llevó adelante la colectivización forzada del campo (con su cauda de millones de campesinos muertos o deportados a campos de concentración), el comunismo chino se apoyó en la alianza obrero-campesina, tanto para hacer la revolución, como para impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas.

Estado”, establecido desde el triunfo de la revolución en 1949, semejante en muchos aspectos al seguido por la Unión Soviética, y lo sustituyó por una suerte de “capitalismo de Estado nacional y popular”, bajo la dirección del Partido Comunista de China. Se estableció un modelo exportador basado en el impulso de relaciones capitalistas de producción y en la apertura externa. Ésta se formalizó con el ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC), en 2001. De esa forma, China se insertó en la globalización neoliberal, pero sin aceptar pasivamente las recetas del Consenso de Washington y manteniendo autonomía en el diseño y aplicación de sus políticas macroeconómicas.

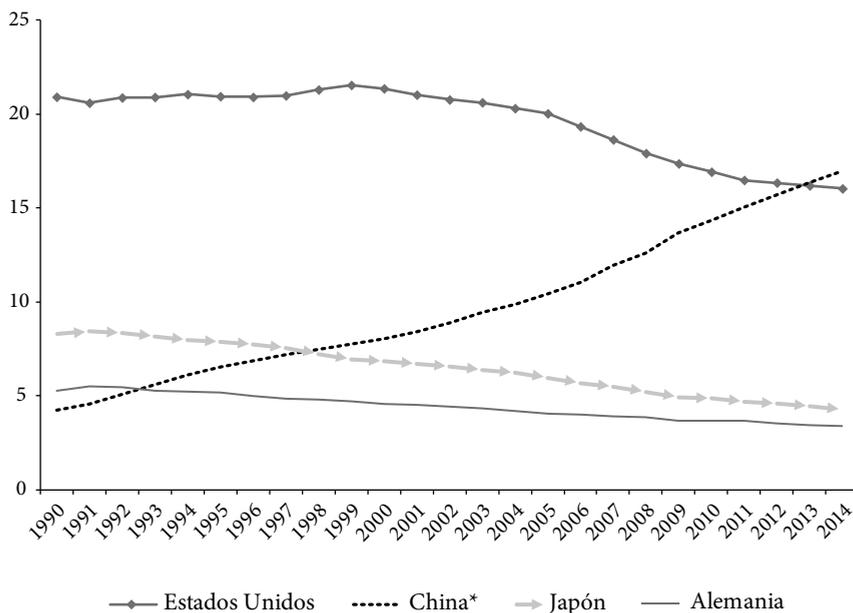
Bajo este modelo, eufemísticamente llamado por los funcionarios chinos “socialismo de mercado”, China logró a lo largo de tres décadas, tasas de crecimiento del PIB del orden de 10 por ciento, y desde 2007, cuando comenzó la crisis global del capitalismo, y en un marco mundial de semi-estancamiento, ha logrado sostener tasas de crecimiento superiores a 6 por ciento.

Este país incrementó su participación en el PIB mundial progresivamente. Su participación aumentó casi nueve puntos porcentuales al evolucionar de 1 por ciento en 1980 a 9.4 por ciento en 2014. Con todo y lo impresionante que resultan estos números, minimizan el peso relativo de China en la economía mundial. Si en vez de utilizar los datos del PIB a precios constantes, usamos los datos en términos del poder adquisitivo de la moneda (PPP) —el cual elimina la distorsión de los tipos de cambio en los datos—, el ascenso de China resulta ser mucho más espectacular y el declive estadounidense más pronunciado.

Como puede observarse en la gráfica 1, la participación del PIB chino en la producción mundial no ha dejado de incrementarse durante las últimas dos décadas y media, al pasar de 4 por ciento en 1990 a 7.6 por ciento en el año 2000. Y, entre esta última fecha y 2014, su participación logra alcanzar 16.9 por ciento (más del doble). Por su parte, la participación de Estados Unidos en el PIB mundial se mantuvo estable, en alrededor de 21 por ciento, durante la década de los noventa, pero se reduce persistentemente, año con año, desde la crisis de 2007. En 2014 representaba solamente 16 por ciento del PIB mundial, un punto porcentual por debajo del PIB chino.

China es hoy la economía líder de la economía mundial, desplazando de ese lugar a la potencia, todavía hegemónica, estadounidense. Y, si

Gráfica 1. Participación en el PIB mundial (PPP) de 4 países, 1990-2014 (porcentaje)



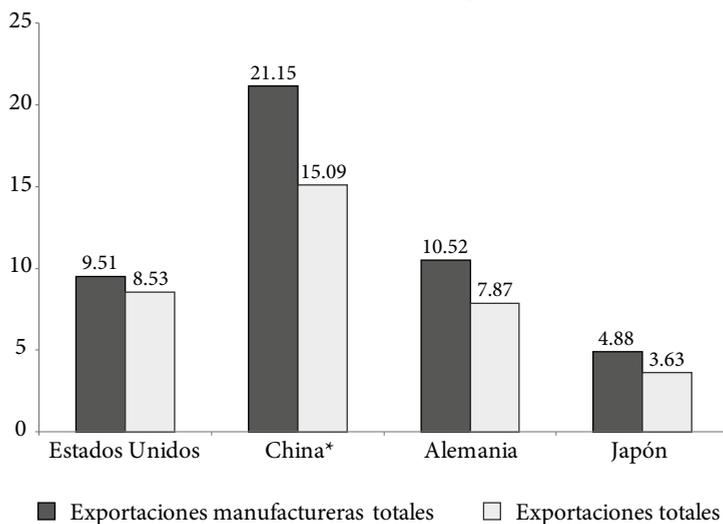
Nota: China* es la suma de China más China Hong Kong.

Fuente: OMC.

Marx tenía razón en cuanto a que la producción es el elemento determinante del poder económico por encima de la circulación, como nos recuerda (Weeks, 2016), entonces no hay duda de que vivimos un periodo de transición hegemónica, en el que China ha asumido el liderazgo y en el que Estados Unidos preserva su hegemonía, mediante mecanismos extractivos (rentas financieras, entre ellos) y militares. Japón y Alemania, que ocupan la posición tres y cuatro en la economía del globo, respectivamente, se distancian crecientemente de China y de Estados Unidos (véase gráfica 1). Es cierto que en materia de ingreso por habitante la potencia china tiene todavía un trecho amplio por recorrer respecto de la mayoría de los países desarrollados, pues en este rubro ocupa el lugar 71 en el concierto mundial.

El liderazgo chino es irrefutable asimismo en el terreno comercial. China se ha convertido en el principal exportador del mundo, desplazando de ese lugar a Estados Unidos. Su participación en las exportaciones

Gráfica 2. Participación de 4 países en las exportaciones mundiales: totales y manufactureras (porcentaje)



Nota: China* es la suma de China más China Hong Kong.

Fuente: OMC.

mundiales, incluyendo en los datos a China-Hong Kong, se incrementó desde un insignificante 1.8 por ciento en 1980 a 15 por ciento. En el mismo periodo, Estados Unidos redujo su participación de 11 por ciento a 8.5 por ciento. Alemania, que se había convertido en el principal exportador del mundo en 1990, actualmente se ubica en el tercer lugar, con 7.9 por ciento del total. Es de destacar el declive de Japón como potencia exportadora (gráfica 2). Es verdad que parte del éxito exportador chino depende de la operación de las empresas transnacionales (ETN), principalmente las norteamericanas, que en el marco de la globalización, han deslocalizado sus capitales hacia China y otros países de la periferia. Las exportaciones de mercancías chinas, efectuadas por las ETN, se incrementaron de 5.6 por ciento del total en 1987 a 58.9 por ciento en 2006 (Gouou, 2010, p. 50).

El ascenso de China al liderazgo económico y comercial se observa nítidamente cuando se examina el comercio de manufacturas. En este terreno, también China ha desplazado a Estados Unidos. Mientras que en 1980 la potencia oriental sólo absorbía 0.8 por ciento de las exportaciones

de manufacturas, en 2014 su participación ascendía a 21.5 por ciento (gráfica 2). Esto representa más del doble de la participación de Estados Unidos, quien vio descender la suya de 13 por ciento en 1980 a 9.5 por ciento en 2013. Las viejas potencias industriales de Europa, así como Japón, han visto reducciones sustanciales en su participación en el comercio exterior de manufacturas en beneficio de China y de los NICS del Este asiático.

La expansión financiera de China y sus limitaciones

Desde que se insertó en la globalización neoliberal, China es el más importante foco en la atracción de flujos de inversión extranjera directa (IED). China (incluyendo a China-Hong Kong) era en 2013 el primer receptor de IED, con 201 miles de millones de dólares, lo que representa 13.8 por ciento de los flujos totales, por delante de Estados Unidos, con 188 miles de millones de dólares (UNCTAD, 2014). La conversión de China en el principal espacio en la recepción de flujos de IED ha ido de la mano de la globalización y del curso de la crisis. La búsqueda por las ETN de tasas de ganancia más elevadas y la caza de activos baratos en las periferias, ha convertido a éstas en su principal espacio de operación.

La emergencia de China como potencia mundial no se circunscribe a la producción y el comercio exterior ni a ser exclusivamente un receptor de flujos de IED, sino que este país ocupa un rol cada vez más importante en la exportación de capital. Lo anterior no tiene por qué ser motivo de sorpresa, dada su posición de principal centro acreedor del mundo. Como sucedió antes con las viejas potencias capitalistas, China utiliza sus enormes superávit comerciales para colocar sus capitales excedentarios en el exterior, principalmente en los países de la periferia de América Latina y África. Los motivos de la expansión internacional de sus capitales son los mismos que han impulsado siempre a las corporaciones de las grandes potencias: ampliar sus mercados, asegurar fuentes seguras de materias primas, desarrollar infraestructuras y ampliar su área de influencia.

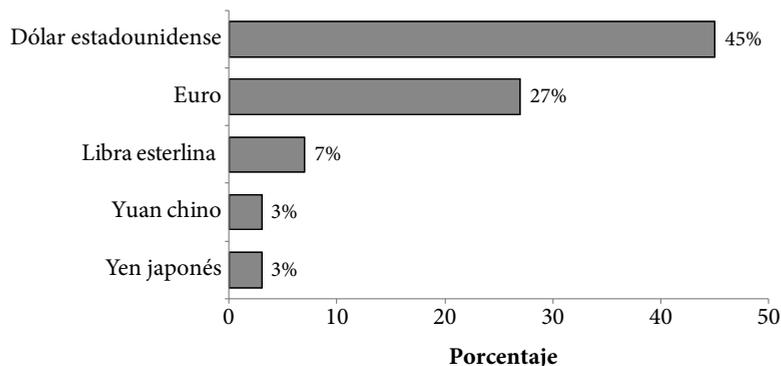
Estados Unidos sigue siendo el principal exportador de capital en materia de IED, pero China está a punto de alcanzarlo. En 2013 los flujos de salida de Estados Unidos fueron de 338 miles de millones de dólares,

seguidos por China con 193 miles de millones de dólares (UNCTAD, 2014). En términos del *stock* de capital acumulado por la IED, se registran importantes cambios con la internacionalización de la posguerra y principalmente con la globalización neoliberal. Estados Unidos ha visto reducir constantemente su posición como principal exportador de capital al pasar de 35 por ciento del stock de IED en el exterior en 1960 a 33.6 por ciento en 2000 y a 24.1 por ciento en 2013. Lo destacable en este aspecto es el ascenso de China, de los países del sudeste asiático y de los países en desarrollo. La participación china, incluyendo a Hong Kong, se eleva de prácticamente nada en 1960 a 7.4 por ciento en 2013, participación superior a la de cualquier otra potencia europea, incluyendo a Alemania.

Junto a su creciente actividad exportadora en flujos de IED, China ha multiplicado los créditos gubernamentales y de sus bancos de desarrollo, sobre todo a los gobiernos de la periferia para el desarrollo de proyectos de infraestructura y otros fines orientados a abrir espacio a las inversiones chinas en actividades primario-extractivas. Se estima que para estos fines China desembolsó 120 miles de millones de dólares en América Latina entre 2005 y 2014, mientras que en África colocó 53 miles de millones de dólares, entre 2000 y 2010 (Télam, 2015).

En consonancia con su creciente presencia financiera en el mundo, las autoridades chinas efectúan ingentes esfuerzos para lograr que el yuan deje de ser una moneda inconvertible y para extender su uso internacional. Para alcanzar dicho objetivo han emprendido diversas acciones, entre las que destacan: una mayor liberalización en el manejo del tipo de cambio; la incorporación del yuan a la canasta de divisas que utiliza el Fondo Monetario Internacional (FMI) para sus operaciones en derechos especiales de giro (DEGS); y el empleo de mecanismos de intercambio compensado con algunos socios comerciales. Asimismo, ha impulsado la creación de ambiciosos bancos de desarrollo internacionales, como el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB por sus siglas en inglés) y el banco de desarrollo de los BRICS. Al AIIB se han adherido hasta hoy 57 países no sólo de su esfera de influencia asiática, sino también varios países desarrollados, entre los que se encuentran Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y Australia. La incorporación de los ingleses provocó una abierta oposición de Estados Unidos, por considerar que afecta su estrategia geopolítica de contención del ascenso chino. El banco apoyará

Gráfica 3. Participación en los pagos mundiales por divisa, agosto de 2016 (porcentaje)



Fuente: SWIFT.

principalmente proyectos de infraestructura física (puertos, aeropuertos, ferrocarriles, carreteras etcétera). Por el tamaño de su capital se estima que su operación podrá equipararse, o inclusive superar, a la que realiza el Banco Mundial. El AIIB inició sus operaciones en 2016 y uno de sus primeros proyectos está enmarcado en la llamada “Ruta de la seda”, un ambicioso programa de largo plazo enfocado a la integración territorial de Asia y facilitar el comercio con Europa. El proyecto inicial involucra la construcción de carreteras en Pakistán, Tayikistán, y Kazajistán.

A pesar de los importantes avances conseguidos por China en el terreno monetario y financiero, es una realidad que el yuan está lejos de haberse convertido en una divisa que compita con el dólar e inclusive con el euro. El sistema financiero internacional sigue siendo dólar-céntrico. A pesar de que China controla 15 por ciento del comercio mundial, el yuan sólo representa 3 por ciento de los pagos globales (gráfica 3).

Conclusiones

China es hoy la economía más grande del planeta. Este país compite ya con otras potencias en materia tecnológica y ha desarrollado exitosamente sectores de punta. Es la principal exportadora de mercancías y de

manufacturas y ocupa ya el segundo sitio como exportador de capital en materia de IED.

A semejanza de lo ocurrido durante el periodo de Entreguerras, cuando Inglaterra dejó de ser el centro acreedor del mundo y cedió su lugar a Estados Unidos, desde la crisis de los años setenta, China se convirtió en centro acreedor mientras que Estados Unidos se convirtió en el principal deudor.

El mundo vive una etapa de transición hegemónica, con una hegemonía declinante, la de Estados Unidos, que ve amenazado su liderazgo económico y comercial, y que se aferra como todas las potencias que caen, a su hegemonía monetario-financiera y a su abrumadora superioridad militar (Guillén, 2015). Frente a ellos, una potencia emergente: China, la cual no puede ni quiere todavía ejercer la hegemonía, avanza rápidamente, no solamente en el terreno de la producción y el comercio, sino también en el financiero. En la supremacía que aún mantiene Estados Unidos en una “dominación sin hegemonía”, los elementos de coerción, de imposición financiera y de fuerza, predominan sobre los elementos consensuales.

Mucho se especula en la actualidad sobre si China podrá sostener el rápido desenvolvimiento conseguido en los últimos tres decenios y sobre la eventualidad de que experimente una aguda crisis financiera en virtud de sus altos niveles de endeudamiento. Es verdad que el tránsito hacia un nuevo modelo de desarrollo más orientado a la expansión del consumo y del mercado interno, y menos a las exportaciones y a la inversión, modera sus expectativas de crecimiento; pero aun así, y en el marco de una crisis global irresuelta, el gobierno chino en su Décimo segundo Plan Quinquenal (2016-2020) proyecta un crecimiento promedio anual de 6.5 por ciento. Si lo consigue o no, es algo que sólo los hechos pondrán en evidencia. Por lo pronto, mantiene políticas macroeconómicas expansionistas y continúa expandiendo el crédito.

La posibilidad de una crisis financiera no se puede descartar, ya que China, como cualquier otro país capitalista, no está exento de las contradicciones objetivas inherentes a este modo de producción. Pero resulta incontrovertible también, que el Estado chino tiene autonomía e independencia frente al Consenso de Washington, por lo que cuenta con mayores instrumentos y un margen de maniobra mayor para confrontarla.

La deuda de sus corporaciones es alta, pero la mayor proporción de la misma es interna, por lo que el Estado puede absorberla en una situación de emergencia.

Referencias

- Gouyou, W. (2010), “Economía socialista de mercado”, *Brasil & China em debate*, Sao Paulo: Editora Perseu Abramo.
- Guillén, A. (2015), *La crisis global en su laberinto*, Madrid: Editorial Biblioteca Nueva-UAMI.
- Petras, J. (2015), “China: Rise, Fall and Re-Emergence as a Global Power”, *Global Research*. Recuperado de: <http://www.globalresearch.ca/china-rise-fall-and-re-emergence-as-a-global-power/29644> (consulta 20 de mayo).
- Télam (2015), “China, el gran prestamista de los países emergentes”. Recuperado de: <http://www.telam.com.ar/notas/201504/100310-china-el-gran-prestamista-de-los-paises-emergentes.html>
- UNCTAD (2014), “World Investment Report 2014”, Nueva York y Ginebra: ONU. Recuperado de: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
- Weeks, J. (2016), “Un enfoque integral de la crisis financiera mundial centrada en América Latina”, en Guillén, A., Ivanova, A., Girón, A. y Correa, E., *Políticas públicas para enfrentar la crisis y alcanzar un desarrollo sustentable*, México: Miguel Ángel Porrúa editores / UAMI / UABCS.

Avatares de la estrategia industrial asiática

Juan José Ramírez

El Colegio de México

Introducción

A principios de los noventa, la economía global entró en una nueva fase caracterizada por la constitución de bloques económicos regionales. Sin embargo, suele pasarse por alto que el proceso de integración regional del Pacífico asiático antecede los proyectos de la Unión Europea y del Área de Libre Comercio de América del Norte; en el caso asiático, no obstante, se trata de un proceso promovido esencialmente por empresas asiáticas que contaron con el concurso indirecto de sus gobiernos. En este trabajo, queremos demostrar que el proceso de integración en Asia del Pacífico ha sido el resultado necesario de la adaptación de la estrategia de desarrollo diseñada, afinada y puesta en práctica por el gobierno japonés (desde la reforma Meidyi hasta después de la Segunda Guerra Mundial) a las condiciones imperantes en los países del Este de Asia, primero, y luego en los del Sureste de Asia.

Cuando el gobierno singapurense decidió, a mediados de los años setenta, adoptar y adaptar la estrategia nipona de desarrollo económico, las condiciones locales e internacionales hacían imposible reproducir el carácter nacional de la industrialización de Japón, Corea y Taiwán; en consecuencia, debió incorporar la dimensión internacional al desarrollo de la isla-Estado. Con ello, echó los cimientos de la extensa economía regional que hoy se encuentra centrada sobre la República Popular China (RPC).

En ese sentido, en la primera parte del texto, exploramos los rasgos esenciales de la estrategia japonesa de desarrollo industrial; en la segunda, analizamos las modificaciones substanciales introducidas por los

planificadores singapurenses a la estrategia nipona para hacer viable la industrialización de la isla-Estado; la influencia de la apertura singapurenses a la IED en el proceso de integración vertical de Asia del Pacífico; en la tercera parte, estudiamos el influjo de la adaptación de la experiencia singapurenses a la economía china en la reconfiguración del bloque regional asiático centrado sobre China.

La fábrica social japonesa

Durante los años setenta y ochenta del siglo pasado, los analistas recurrían a la noción *Japan, Inc.* para resaltar el carácter social de la producción industrial japonesa; de manera implícita, esa noción también establecía un contraste entre la naturaleza privada de la producción realizada mediante empresas individuales occidentales con el carácter social de la organización de la producción a través de los *keiretsus* nipones.

Bajo el influjo del ascenso económico japonés de la posguerra, los analistas solían referirse al “milagro” nipón como el momento genésico de *Japan, Inc.*; sin embargo, el desarrollo de los elementos fundamentales de la fábrica social japonesa se remonta a la Reforma Meiyi. En efecto, los promotores de la reforma impulsaron la transición del Japón feudal al Japón moderno industrial bajo el *moto* “imitar Occidente, manteniendo el espíritu japonés”. Su objetivo era adaptar las formas de organización de las sociedades capitalistas modernas a las pautas confucianas de comportamiento individual y social; ese proceso de adaptación fue doble: las pautas “tradicionales” confucianas fueron “modernizadas” para sintetizarlas con formas “modernas” de organización social “tradicionalizadas” (Botton, 1997, pp. 117-134).

Tomemos como punto de partida la relación capital-trabajo, la relación fundamental de las sociedades capitalistas modernas; en la economía política del último tercio del siglo XIX, la relación capital-trabajo partía de la definición del capital como trabajo acumulado; siendo el trabajo acumulado producto de la actividad del trabajador directo, el capital, bajo el régimen de la propiedad privada, era concebido como la expropiación del producto del trabajador directo por el capitalista dueño de las condiciones materiales de la producción.

En el marco de una sociedad regida por la propiedad privada, la relación capital-trabajo representaba una contradicción irresoluble: los intereses particulares del capitalista y del trabajador eran divergentes. La solución de la contradicción suponía la supresión de la propiedad privada, la desaparición de la clase propietaria del capital y la instauración de un nuevo orden social regido por la relación armónica entre la propiedad social de los medios de producción y el carácter social de la producción industrial.

Figura 1. La relación irreconciliable capital-trabajo



Los reformistas Meidyi encontraron una solución a aquello que parecía irresoluble dentro del marco de la propiedad privada. La contradicción antagónica entre capital y trabajo fue transformada en una relación armónica a partir de la “modernización” de algunos elementos propios de la tradición confuciana. En el confucianismo, el individuo es comprendido por el lugar que ocupa en la familia y por las relaciones que mantiene con los miembros de la familia. La sociedad en general y el Estado en particular son, a su vez, entendidos como extensiones de la familia; por lo tanto, el individuo es definido por el lugar que ocupa en ella y por las relaciones que mantiene en la sociedad y en el Estado (Editorial Department of the Complete Works of Confucian Culture, 1998). La empresa moderna capitalista fue considerada como una nueva extensión de la familia, y el trabajador dejó de ser un simple asalariado para devenir un miembro de la empresa, con un lugar particular dentro de la misma, definido por las relaciones que determinaban su lugar dentro de la empresa, de acuerdo con el funcionamiento de la misma.

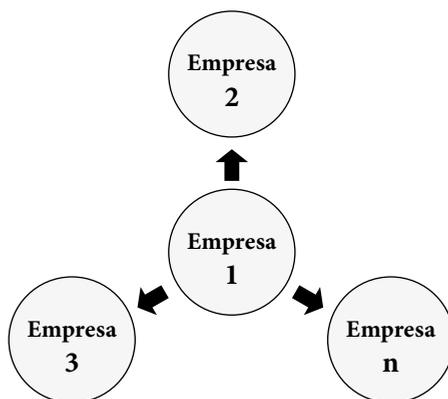
La lealtad y el sacrificio del trabajador por la empresa era correspondida con el empleo de por vida; su lugar en la división del trabajo empresarial y su retribución salarial dependían de su antigüedad en la misma. El

Figura 2. La armonización nipona de la relación capital-trabajo



trabajador formaba parte de la empresa y ésta era entendida como una nueva extensión de la vida familiar del trabajador (Toledo, 1997, pp. 135-160). En las sociedades capitalistas occidentales, la propiedad privada originaba la competencia entre las empresas particulares; la competencia, a su vez, era considerada como la palanca del progreso, pues para sobrevivir las empresas debían ser innovadoras y competitivas; pero también suponía la destrucción de las capacidades productivas de las empresas incapaces de ajustarse a las exigencias del mercado; la competencia, además, exacerbaba la contradicción entre el carácter privado de la propiedad y el carácter social de la producción mediante las crisis recurrentes.

Figura 3. La competencia inter-empresas



En el Japón Meidyi y post-Meidyi, la propiedad privada fue “socializada” mediante la institucionalización de los zaibatzus, conglomerados dominados por una familia, cuyas empresas estaban integradas horizontal y/o verticalmente. De golpe, los reformistas nipones crearon empresas para competir con los carteles de las economías más desarrolladas

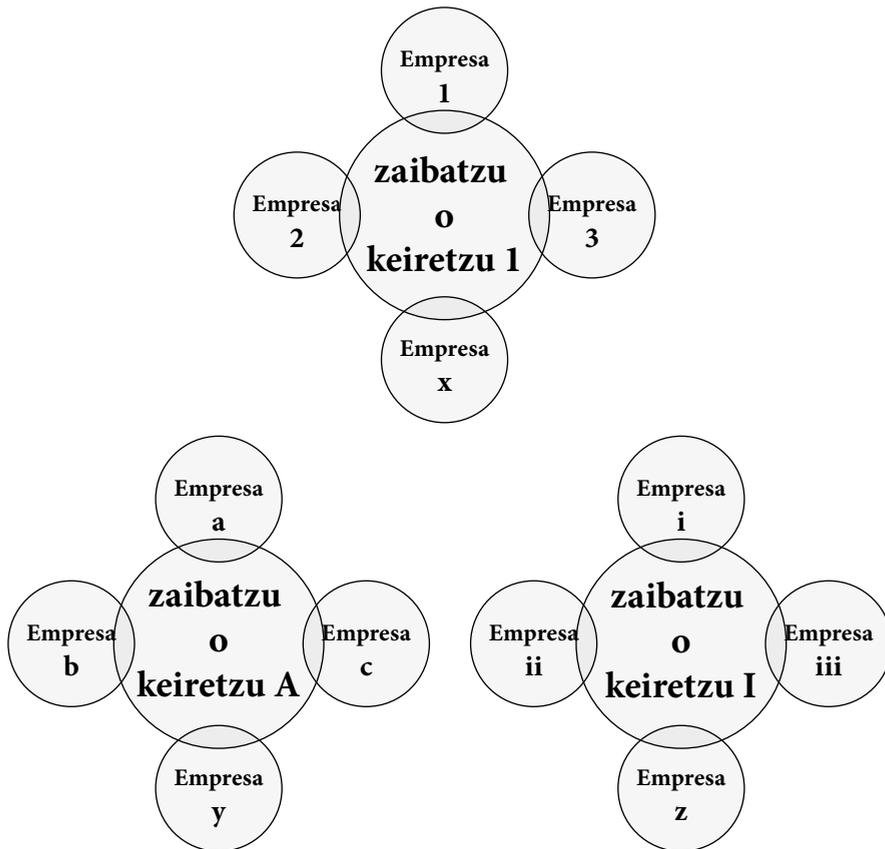
de la época, pero también limitaron al máximo la posible competencia interempresas, al instituir un número reducido de *zaibatzus* bajo la autoridad política y moral de un agente extraeconómico: el emperador. Así fue establecida una cadena de lealtades y responsabilidades: el hijo debía piedad filial al padre; el padre debía lealtad a la empresa y al emperador; las familias propietarias de los *zaibatzus* debían lealtad al emperador.

Al integrar las empresas individuales en los conglomerados familiares, los modernizadores de Japón limitaron la competencia interempresas. Además, el gobierno actuó como agente “racionalizador” de la producción para evitar los efectos nocivos de la competencia capitalista entre los *zaibatzus*, primero, y, luego, entre los *keiretzus*. Chalmers Johnson (1982), en su obra sobre el mítico MITI japonés puso de realce los mecanismos utilizados por el gobierno para “racionalizar” la producción:

- El MITI convocaba a empresarios y representantes sindicales involucrados en la producción de bienes considerados estratégicos.
- La convocatoria tenía como finalidades analizar las condiciones imperantes en el mercado mundial de esos bienes estratégicos y definir la mejor estrategia para acentuar la competitividad de los productos japoneses con relación a los de otros países.
- Las consultas permitían establecer y asignar a cada uno de los *zaibatzus* o *keiretzus*, cuotas en los mercados doméstico e internacional de dichos productos estratégicos.
- El Ministerio asignaba recursos públicos a los diferentes *zaibatzus* o *keiretzus* en función de las necesidades de cada uno de ellos y de la consecución de los objetivos nacionales definidos por todos los actores sociales.

Bajo la dirección gubernamental, los actores económicos definían los fines nacionales sobre la base de los intereses particulares de dichos actores y los medios necesarios para alcanzar aquellos fines. La consecución del fin nacional suponía la realización de cada interés particular y viceversa; de allí, la disciplina con que actuaban todos los agentes y el funcionamiento de Japón como una fábrica social; de allí también la pertinencia de la denominación *Japan, Inc.* como sinónimo de un proyecto nacional de desarrollo.

Figura 4. Japan, Inc.



El éxito del nacionalismo económico japonés, pero también político, pronto fue manifiesto: a finales del siglo XIX, Japón exportaba productos manufacturados a las economías vecinas; la carencia de materias primas exigidas por el rápido desarrollo industrial pronto llevó al gobierno imperial a buscarlas en el continente, utilizando un poderío militar que crecía a la par de su potencial industrial. Así, en 1895, incursionó victoriosamente en China; en 1905, derrotó militarmente a Rusia y se anexó militarmente Manchuria y la península de Corea.

En un lapso de tres décadas, el gobierno nacionalista japonés logró alcanzar a las potencias occidentales, y competir con ellas en pie de igualdad, cuando menos en su entorno regional inmediato. Las corrientes nacionalistas de Asia concentraron su atención en los éxitos japoneses; la

fascinación ejercida por un país no occidental, capaz de desafiar y sostener los desafíos a los gobiernos occidentales, cristalizó poco a poco en una voluntad de imitar a Japón.

El Asia colonial se convirtió en una suerte de caja de resonancia de las iniciativas expansionistas japonesas; así, el proyecto de la Gran Esfera de Co-Prosperidad Regional fue puesto en práctica con la participación y la aprobación de las corrientes nacionalistas asiáticas; la ocupación militar de toda el Asia del Pacífico fue aceptada por la mayoría de las corrientes nacionalistas como un mal necesario para alcanzar la independencia política, negada por las potencias coloniales europeas y ofrecida por los ocupantes japoneses.

En la historia, las paradojas son frecuentes; así, para adaptar la experiencia nipona a otros contextos nacionales, debieron desaparecer las condiciones que la hicieron posible: al final de la Segunda Guerra Mundial, Japón fue remodelado a imagen y semejanza de Estados Unidos y el sistema colonial fue progresivamente desmantelado.

En Japón, el “milagro” económico de los cincuenta y los sesenta estuvo en relación directa con la estrategia estadounidense para detener el avance del comunismo en el Pacífico asiático; luego de desmantelar los *zaibatzus*, permitieron a las grandes familias niponas reconstruir las grandes empresas bajo la forma de los *keiretzus*. En Corea del Sur y Taiwán, dos excolonias japonesas, sus gobiernos aprovecharon la herencia nipona (material y administrativa), para desarrollar los elementos que hicieron posible el éxito económico, sobre la base de sus condiciones propias. Por supuesto, la adaptación a las condiciones de cada uno de esos países no significó la generación de una réplica exacta de las instituciones sociales japonesas. Pero, en términos generales, los principios siguieron siendo los mismos: supresión, no siempre armoniosa, del antagonismo capital-trabajo, racionalización de la producción desde las instituciones gubernamentales y puesta en práctica de proyectos nacionalistas de desarrollo económico.

En Corea, las autoridades estatales militares promovieron la creación de empresas familiares y la diversificación de sus actividades; el resultado fueron los *chaebols* clásicos. En Taiwán, por el contrario, las autoridades estatales militares llevaron al límite la división del trabajo en los procesos productivos, para dotarse de pequeñas y medianas empresas

especializadas en fases muy precisas de los procesos productivos, altamente competitivas y complementarias las unas de las otras.

A mediados de los años setenta, en consecuencia, también era posible hablar de *Taiwan, Inc.* y de *Corea, Inc.* Pero, entonces, la República de Singapur apareció en el horizonte del desarrollo económico e industrial; se trataba de un país cuyo gobierno revolucionó los elementos básicos de la estrategia japonesa de desarrollo económico.

La apertura singaporense a la IED y a la integración vertical del Asia Pacífico

El 9 de agosto de 1965, Singapur obtuvo la independencia política. Con un territorio de 648 km², una población de 1.9 millones de habitantes, compuesta por chinos, malayos e indios (Singapore Department of Statistics, 1960-2008), con escasez de territorio para actividades agropecuarias y sin materia primas para la producción industrial, el nuevo país parecía no tener futuro. El gobierno fue consciente, desde el principio, que un proyecto nacionalista de desarrollo económico, análogo al seguido por Japón, Corea y Taiwán, era imposible; en consecuencia, apostó a un proyecto que conjugaba el nacionalismo económico y político con la internacionalización de la economía singaporense. Los planificadores singaporenses partían de algo que suelen olvidar los responsables de las decisiones económicas en América Latina: la forma peculiar de inserción de una economía nacional en las economías regional y global; a partir de ella, definieron la forma deseada de inserción en una y otra.

A principios de los años setenta, la economía japonesa empezaba a manifestar los primeros síntomas del agotamiento de la mano de obra disponible que sostuvo el crecimiento acelerado durante el periodo 1955-1973. A partir de 1970-1975, el número de integrantes de las nuevas generaciones de jóvenes que ingresaban al mercado laboral fue cada vez más reducido. La escasez relativa de mano de obra provocó el aumento acelerado y progresivo de los salarios, tornando cada vez menos redituables las inversiones en los sectores de la economía real (Ramírez, 1996, pp. 75-173).

Los planificadores singaporenses preveían que en Taiwán y Corea también se produciría un proceso análogo de agotamiento y consideraban

que ese cambio empujaría a los gobiernos y a las empresas de Japón, Corea y Taiwán a buscar mano de obra en otros países en desarrollo; para seguir creciendo, los actores económicos japoneses, taiwaneses y coreanos debían abandonar los proyectos económicos nacionalistas para internacionalizarse, utilizando las inversiones directas.

El gobierno singapurense, en consecuencia, decidió convertir el país en un destino privilegiado de los inversionistas internacionales: creó condiciones para atraer inversiones directas de cualquier origen. El supuesto básico de la estrategia singapurense era ofrecer a las empresas transnacionales (ETN) condiciones análogas a las existentes en sus países y mejores a las habidas en otros países en desarrollo.

La apertura a la IED no significó una sumisión a las ETN, sino una asociación con ellas; para lograr esa asociación, el gobierno estableció regulaciones que definían las formas de implantación de las ETN, autorizando tanto la propiedad de 100 por ciento del capital como la asociación con empresas domésticas; creó un marco institucional para permitir a las empresas domésticas asumir las responsabilidades que suponía la asociación con las extranjeras; instituyó el Central Provident Fund (CPF) como mecanismo de ahorro y de centralización del mismo, para financiar los proyectos de desarrollo.

La mano de obra disponible para la producción era el factor productivo escaso en los países asiáticos con mayor grado de industrialización: siendo el capital trabajo acumulado, la escasez relativa de mano de obra imperante en Japón, primero, y, más tarde, en Corea y Taiwán, provocó el incremento rápido y constante de los salarios; por lo tanto, las inversiones productivas tendían a ser muy poco rentables, frenando la formación de capital; los empresarios, por lo tanto, se veían obligados a buscar mano de obra barata y con ciertas calificaciones en otros países.

El gobierno singapurense se abocó a generar una oferta de mano de obra barata y calificada. Para abatir el costo de la mano de obra singapurense, el gobierno recurrió a la diferenciación de los ingresos directos y de los ingresos indirectos. Los salarios fueron mantenidos en niveles que garantizaban la competitividad del país con respecto a otros países en desarrollo. Vía los ingresos indirectos, el gobierno ofreció a los asalariados singapurenses satisfactores que los trabajadores de otros países no siempre tienen.

El visitante se sorprende con el proyecto urbano de la ciudad-jardín, adoptado por el gobierno desde la década de los setenta; el ordenamiento y el mantenimiento de la ciudad son totales; pero sólo los curiosos saben que el gobierno singapurense es el dueño de 100 por ciento del territorio nacional, que es propietario de más de 90 por ciento de las viviendas existentes en el país y que cuando se habla de propiedad del suelo o de propiedad de la vivienda, en realidad se trata del sistema inglés de *lease*. En resumen, la casi totalidad de los singapurenses ocupa, en usufructo, viviendas construidas por el gobierno mediante el Housing and Development Board (HDB).

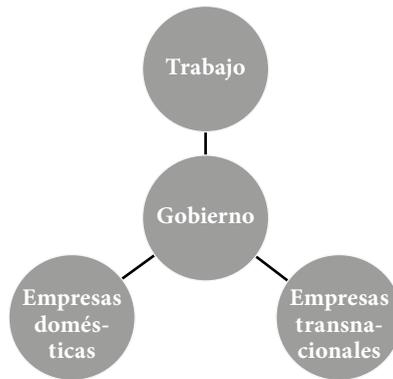
Con relación a las calificaciones de la mano de obra singapurense, el gobierno contó con la ventaja de administrar una población pequeña: en el momento de la independencia, la población total de la isla-Estado era de 1.9 millones de personas; en 2015, la cifra era estimada en 5 millones 535 mil habitantes. Teniendo en cuenta los recursos financieros disponibles, el gobierno singapurense hubiera sido capaz de ofrecer a toda la población educación gratuita en todos los niveles; sin embargo, ha optado por aplicar una política basada en el mérito.

Así, en el nivel de la educación básica (equivalente a la primaria y secundaria mexicanas), la educación pública podría ser gratuita; sin embargo, el gobierno ha optado por responsabilizar a las familias, dejándoles cubrir una parte mínima de los costos de la misma; ya muy avanzada la década de los noventa, instituyó el carácter obligatorio de la educación básica. En los niveles de educación media y superior tienen cabida quienes han demostrado tener los méritos necesarios para una formación universitaria; gracias a un sistema de becas y de apoyos económicos, el gobierno garantiza la permanencia de los estudiantes en el sistema educativo, dejando a estos últimos la responsabilidad de aprovechar al máximo las ventajas académicas que les ofrece el sistema educativo nacional.

A pesar de contar con una oferta restringida de mano de obra, gracias al sistema meritocrático de selección y acceso a los niveles superiores del sistema educativo, dicha oferta es diversificada, con la formación escolar o académica requerida por las empresas para las actividades productivas directas o de dirección.

La revolución en el sistema de relaciones industriales introducida por el gobierno singapurense consistió en el abandono de la relaciones

Figura 5. El sistema singapurense de relaciones industriales



directas entre el capital y el trabajo en el marco de cada empresa individual y en su substitución por una relación mediada por los mecanismos estatales que garantiza, por un lado, el mejoramiento progresivo de las condiciones de vida de los asalariados y menores presiones sobre las empresas derivadas del costo de la mano de obra local (Kuan Yew, 2008, pp. 134-150). La reducción de estas presiones no fue la única ventaja ofrecida por el gobierno a las empresas; desde el inicio, las autoridades singapurense se preocuparon por crear la infraestructura necesaria para atraer las ETN. El programa para el desarrollo de la infraestructura fue dinámico y adaptable a las condiciones imperantes en las economías regional y global; en una primera fase, las autoridades desarrollaron parques industriales dotados de todos los servicios necesarios para los procesos productivos de las empresas; en una segunda etapa, se abocaron al desarrollo de parques tecnológicos para promover nuevas aplicaciones de ingeniería; en otro momento, construyeron espacios para acoger los oficinas administrativas regionales (*regional headquarters*) de las ETN.

Rápidamente, bajo la conducción gubernamental, la economía singapurense pasó de la industrialización al desarrollo de servicios especializados. El éxito alcanzado en dos áreas particulares está ahí como testimonio de la eficacia y de la eficiencia de las instituciones administrativas singapurense: el puerto marítimo y el centro financiero de Singapur.

El gobierno singapurense se propuso convertir el puerto en uno de los principales de la región; la tarea no era fácil pues la competencia de Yokohama, Kobe y Hong Kong parecía insuperable; en la actualidad, sólo el

puerto Shanghai supera al de Singapur en tráfico de contenedores¹ y su función como *entrepôt* contribuye al PIB nacional en una proporción que supera a la de los sectores industrial y de servicios.

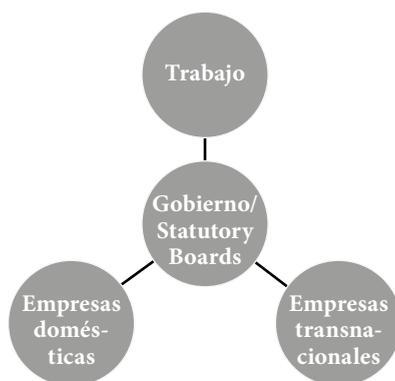
El sector financiero de Singapur se desarrolló, en un primer momento, en paralelo con el sector industrial; sin embargo, el fin de la concesión otorgada a los británicos sobre Hong Kong y la reivindicación de la soberanía de la República Popular China sobre el principal centro financiero regional generó desconfianza y reforzó la importancia de Singapur para relevar a Hong Kong como el centro financiero privilegiado de la región (Kuan Yew, 2008, pp. 105-120).

El aeropuerto internacional de Changi y *Singapore Airlines* son otras dos experiencias exitosas en el sector de los servicios que muestran la capacidad de las autoridades singapurenses para estar entre los primeros del mundo cuando se proponen un proyecto particular. El éxito en materia de servicios a la producción, en gran medida, se debe a un ente institucional particular: el *Economic Development Board* (EDB).

El CPF, el HDB y el EDB permiten traer a colación las instituciones clave en el desarrollo de Singapur: los denominados *statutory boards*. Las particularidades de los consejos son que funcionan en paralelo a los ministerios “regulares” gubernamentales y que reúnen tanto a funcionarios públicos como a actores económicos sociales involucrados en el área específica de cada *board*. Cada consejo, en consecuencia, determina los objetivos y los medios necesarios para su consecución, también supervisa, evalúa y corrige la puesta en práctica de cada programa bajo su égida. El éxito industrial nipón se debió a los mecanismos verticales de consulta y de operación practicados a través del MITI; en el caso del gobierno singapureño, el éxito multisectorial se ha debido a que los mecanismos verticales de consulta han sido complementados con mecanismos horizontales de operación en los *boards* y a que éstos han sido instituidos en las áreas consideradas estratégicas para el desarrollo del país. En ese sentido, *Singapore, Inc.* es mejor representado por el esquema siguiente.

Singapur se convirtió rápidamente en el ejemplo para la tercera generación de países asiáticos que emprendieron el proceso de industrialización.

¹ En 2004, por Shanghai circularon 35.29 millones de TEUs; en Singapur, la cifra fue de 33.87 millones (World Shipping Council, 2014).

Figura 6. *Singapore, Inc.*

El gobierno malasio es el que más se ha aproximado a la reproducción de las instituciones singapurenses, pero con un alcance mucho más limitado; en países como Tailandia, Indonesia y Filipinas, los gobiernos han mantenido las líneas generales del esquema, optando por centralizar más los mecanismos de consulta y de decisión en las estructuras gubernamentales formales; sin embargo, en países como Vietnam y, sobre todo, la República Popular China, el modelo de *Singapore, Inc.* ha sido más fácil de adaptar dado el lugar central de los gobiernos en las economías socialistas; podemos, por lo tanto, afirmar que el éxito de la transición de economías centralizadas a economías de mercado está en relación directa con la adopción de la estrategia singapurenses de desarrollo económico.

La internacionalización de la economía china

La literatura sobre el éxito económico chino pone de realce las reformas económicas emprendidas por un Partido Comunista Chino (PCCh) dirigido por Deng Xiaoping, durante la reunión del 3er. Pleno del Comité Central del PCCh de los días 18-22 de diciembre de 1978; entre todas, destacan el sistema de responsabilidades en el campo, en la medida en que los excedentes agrícolas generados permitieron la formación de capital en los sectores agropecuario e industrial. Para nosotros, interesa destacar dos aspectos: el primero es el carácter progresivo de las reformas; pues se trata de un proceso basado en el método de la prueba y el error,

iniciado en 1978 y continuado hasta la actualidad; el segundo es la internacionalización de la economía, iniciada inmediatamente después de la recuperación de las cuatro modernizaciones por parte de la dirección del partido encabezada por Deng Xiaoping.

La apertura económica de China está estrechamente vinculada con la experiencia singapurense en materia de industrialización; Deng Xiaoping conoció esa experiencia bajo la guía didáctica de los planificadores singapurenses, durante su visita a la isla-Estado los días 12-14 de noviembre de 1978, menos de un mes antes de la legendaria reunión del 3er. Pleno del CC. La visita fue parte de una gira que incluyó la visita a Bangkok, Kuala Lumpur y Singapur. Lee Lei To realizó un excelente análisis de los temas políticos tratados en cada una de las tres capitales del sureste asiático (Lei To, 1981, pp. 58-75); sin embargo, dejó de lado la importancia de la visita a Singapur para la industrialización de China. En contraste, la prensa singapurense da cuenta de las visitas de Deng Xiaoping al Housing Development Board (HDB) y al Jurong Town Corporation (JTC).

En el HDB, su presidente ofreció una detallada exposición “sobre la organización, la función y el desarrollo del consejo”. Deng Xiaoping, por su parte, “mostró gran interés en el programa masivo de vivienda de Singapur, disparando pregunta tras pregunta”; al final de la visita, Deng Xiaoping “dijo al Sr. Fan que China podría beneficiarse con la experiencia singapurense para proveer vivienda barata al pueblo, añadiendo que hay planes para construir cinco millones de metros cuadrados de vivienda pública, tan solo en Peking” (Ngoo y Muthu, 1978, p. 8).

En el JTC, su presidente realizó una exposición metódica, “utilizando mapas y diagramas, para esbozar una breve historia del programa para la industrialización de Singapur, desde las primeras contracciones del alumbramiento hasta la batalla actual para ganar más tierra a la naturaleza mediante la recuperación. Habló de los astilleros, de las refinerías, del énfasis puesto sobre industrias “limpias” cerca de los centros de población, del propuesto proyecto petroquímico, así como de otros numerosos planes y proyectos” (Ngoo y Muthu, 1978, p. 8). Las fuentes electrónicas para la historia de Singapur concluyen que la visita de Deng Xiaoping “sembró las semillas para la reproducción del modelo de desarrollo industrial de Singapur en China, que llevó al establecimiento conjunto del Parque Industrial de Suzhou, en 1994” (Singapore Government, 1978).

La influencia fue, en realidad, más grande; pues, a partir de enero de 1979, Deng Xiaoping comenzó a pregonar la utilización de “los fondos extranjeros y permitir a los antiguos capitalistas industrialistas y hombres de negocios desempeñar su papel en el desarrollo de la economía”. Los fondos extranjeros tenían una connotación muy precisa: se trataba de capitales detentados por los chinos de ultramar y por ciudadanos de otros países de origen chino (Xiaoping, 1979a). Se trataba, a todas luces, de un paso inicial en el método de prueba y error; con el tiempo, la prueba mostró ser positiva y la apertura a los capitales extranjeros fue posteriormente indiscriminada. Con relación a los capitalistas industrialistas, Deng Xiaoping también tenía una idea muy precisa: “Debemos permitir a los antiguos capitalistas industrialistas y hombres de negocios jugar un papel, usando aquéllos bien entrenados y designando individuos capaces como cuadros” (Xiaoping, 1979a). Nótese, se trata de aprovechar las cualidades del capital humano disponible, sin tener en cuenta el origen social anterior a la revolución maoista, Deng Xiaoping buscaba cooptar los antiguos capitalistas para convertirlos en cuadros del partido; con el tiempo, también fue puesto en marcha un movimiento en sentido contrario: convertir los cuadros del partido en empresarios capaces de tornar competitivas las empresas estatales. El Partido asumía y mantiene hasta ahora el papel de demiurgo de la modernización económica.

El segundo paso hacia la apertura económica fue dado en 1980, con el establecimiento de las cinco primeras zonas económica especiales (ZEE) y no fue una casualidad que:

- Las de Xiamen y Shantou fueron desarrolladas en el estrecho de Taiwán, frente a la costa más urbanizada y, por ende, más industrializada de Taiwán.
- La de Shenzhen fue construida en los territorios adyacentes a Kowloon, Hong Kong.
- La de Zhuhai fue ubicada en las áreas contiguas a Macao.
- La de Hainan fue localizada en la isla del mismo nombre para servir como puente entre China y las economías del sureste de Asia, todas ellas con élites económicas de origen chino.

Cuadro 1. China: flujos anuales de inversión extranjera directa, por países y regiones, 1995-2013

País o región/año	1995	2000	2005	2010	2013
Total*	37 806	40 715	60 325	105 732	117 586
Asia	81.33	62.59	59.21	73.39	80.51
Gran China	67.85	49.90	37.97	65.38	70.73
Hong Kong	53.39	38.07	29.75	57.28	62.42
Macao	1.16	0.85	1.00	0.62	0.39
Singapur	4.92	5.34	3.65	5.13	6.15
Taiwán	8.37	5.64	3.57	2.34	1.78
Asia del Este	11.30	10.84	19.39	6.42	8.60
Japón	8.50	7.16	10.82	3.86	6.00
Corea del Norte	0.04	0.02	0.00	0.01	0.00
Corea del Sur	2.77	3.66	8.57	2.55	2.60
ASEAN-9	2.10	1.65	1.49	0.85	1.23
Otros	0.08	0.18	0.35	0.74	0.22
África	0.04	0.48	1.78	1.21	1.17
Europa	5.67	11.70	9.35	5.60	5.86
Francia	0.76	2.10	1.02	1.17	0.64
Alemania	1.03	2.56	2.54	0.84	1.77
Países Bajos	0.00	1.94	1.73	0.86	0.00
Reino Unido	2.42	2.86	1.60	0.67	0.33
Otros	1.46	2.25	2.47	2.05	3.12
América Latina	0.89	11.34	18.72	12.79	6.98
Islas Caimán	0.00	1.53	3.23	2.36	1.42
Islas Vírgenes	0.80	9.41	14.96	9.88	5.24
Otros	0.09	0.39	0.54	0.55	0.32
América del Norte	9.13	11.34	6.18	3.80	3.47
Estados Unidos	8.16	10.35	5.07	2.85	2.40
Otros	0.97	0.98	1.11	0.94	1.07
Oceanía	0.67	1.25	3.31	2.20	1.98
Samoa	0.00	0.00	2.24	1.68	1.58
Otros	4.55	1.25	1.07	0.52	0.40

* Cifras en miles de millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia, con información del National Bureau of Statistics of China, Statistical Yearbook, ediciones 1996, 2001, 2006, 2011 y 2014. Recuperado de: <http://www.stats.gov.cn/en/GliSH/Statisticaldata/AnnualData/>

El objetivo era, como señalaba Deng Xiaoping, atraer las inversiones de los chinos de ultramar y la apertura muy pronto fue redituable para un país ávido de nuevas inversiones. El cuadro adjunto contiene el valor, en millones de dólares, de los flujos anuales de IED, así como su estructura porcentual por países y por regiones geográficas, de 1995 a 2013.

El aspecto más importante del cuadro son las tasas de las inversiones directas asiáticas, las cuales oscilaron entre 81.33 por ciento, en 1995, y 59.21 por ciento, en 2005. En el valor máximo, la contribución de los cuatro países donde predominan habitantes de origen chino fue de 67.85 por ciento, corroborando la justeza de la apreciación de Deng Xiaoping para abrir inicialmente la economía china a las inversiones de los chinos de ultramar. Ciertamente, durante los años 2000 y 2005, las participaciones de las inversiones directas asiáticas y chinas ultramarinas disminuyeron hasta 59.21 por ciento y 37.97 por ciento, respectivamente; pero, la morosidad de las economías europea y norteamericana, resultante de la crisis financiera de 2008-2009, permitió que la IED asiática se elevara hasta 80.51 por ciento, cerca del máximo histórico de 1995, y que la de origen chino ultramarino rebasara ese máximo histórico, registrando 70.73 por ciento.

El segundo aspecto importante del cuadro es la contribución de América Latina: en el año 2000, era prácticamente igual a las de Europa y América del Norte; pero, en 2005, 2010 y 2013 fue muy superior a las de aquellas dos regiones. Se trata, en esencia, de inversiones provenientes de las Islas Caimán y de las Islas Vírgenes, es decir, de dos paraísos fiscales que permiten borrar el origen real de los capitales; a esos flujos podemos añadir los provenientes de la isla Mauricio y de Samoa, para comprender hasta qué punto los mecanismos de enriquecimiento ilícito también contribuyen a una suerte de autosuficiencia financiera china.

En efecto, en el caso de China, la lógica de los denominados *Outflow Foreign Direct Investments* (OFDI) se ha convertido en un objeto de estudio y el tema aparece reiteradamente en los medios de comunicación. Así, por ejemplo, en 2012, el Premio Pulitzer fue otorgado al autor de un artículo publicado en *The New York Times* con el título “Billions amassed in the shadows by the family of China’s premier” (Barboza, 2012). En 2014, el International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ) publicó un informe sobre los activos de la élite china colocados en los paraísos fiscales. Según el informe:

Cerca de 22 000 clientes de paraísos fiscales domiciliados en China continental y en Hong Kong aparecen en los archivos obtenidos por el ICIJ. Entre ellos hay algunos de los hombres y de las mujeres más poderosos de China —incluso, cuando menos, 15 de los miembros más ricos del Congreso Nacional del Pueblo, así como ejecutivos de las compañías estatales involucrados en escándalos de corrupción. (Walker, M. *et al.*, 2014)

Nos interesa destacar que las fuentes del informe estiman entre uno y cuatro billones de dólares los capitales que han sido sacados del país, durante el periodo 2000-2014, sin dejar huella (Walker, M. *et al.*, 2014). Este tipo de estudios no sólo recuerdan los mecanismos de la acumulación originaria expuestos por Marx en el primer volumen de *El Capital*, son en sí mismos nuevos mecanismos para dicha acumulación, en las condiciones actuales de China; siendo más precisos, es la respuesta china para constituir empresas capaces de competir en el plano internacional. Este mecanismo hubiera escandalizado a Deng Xiaoping, pues atenta contra su plan original: “la economía de mercado incluye sólo las empresas con fondos extranjeros. Considerando el país como un todo, éste no es un problema. El sector de empresas estatales y el sector de propiedad colectiva todavía son el pilar de nuestra economía” (Xiaoping, 1979b).

Cierto, las empresas estatales, controladas por instancias de los diferentes niveles de gobierno, siguen siendo el principal instrumento de la intervención económica gubernamental; pero el sector de propiedad colectiva ha desaparecido para dejar el lugar a empresas privadas (rurales y urbanas; grandes, medianas y pequeñas); a éstas se suman las empresas transnacionales presentes en China y si bien es cierto que el mercado las abarca todas, también lo es que el Estado chino sigue detentando medios de regulación importantes que han reproducido en una escala ampliada la estrategia singaporense utilizada en las zonas económicas especiales (ZEE). En efecto, de acuerdo con el Banco Mundial, la naturaleza de las ZEE ha sido deversificada: desde el punto de vista administrativo pueden ser nacionales (dependiendo del gobierno central, del regional o del local), internacionales (dependientes de dos o más gobiernos) o privadas (corporativas); desde la perspectiva de la producción, pueden ser agrícolas, industriales o de servicios (véase cuadro 2).

Cuadro 2. Tipos de zonas económicas especiales chinas

Tipo de zona económica especial	Descripción
Áreas administrativas	Ubicadas en las regiones administrativas Nuevas regiones administrativas establecidas como ZEE
Áreas geográficas	Basadas sobre características y recursos geográficos
Áreas de cooperación internacional	Áreas de cooperación industrial establecidas con otro país
Parques industriales locales	Parques industriales generales y para industrias específicas administrados por gobiernos locales
Clústers industriales	Creados para apoyar el desarrollo de industrias específicas Clústers industriales
ZEE corporativas	Parques industriales establecidos por empresas con su propia oferta y cadenas de mercados

Fuente: World Bank, *China's Special Economic Zones, Experience Gained*. Recuperado de: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-chinas-special-economic-zone.pdf>

Finalmente, la literatura especializada en el desarrollo económico de China suele poner de realce la extensión de la experiencia ganada en las ZEE costeras hacia otros puntos interiores del territorio chino; sin embargo, pasa por alto el hecho de que esa extensión, con frecuencia, se realiza mediante nuevas modalidades de ZEE. Así, el Banco Mundial señalaba que, en 2014, existían 761 ZEE de muy diferente naturaleza como se muestra en el cuadro 3. Incluso indicaba que “las ZEE han contribuido con 22 por ciento del PIB de China, 45 por ciento del total de las inversiones extranjeras directas y 60 por ciento de las exportaciones. Las estimaciones indican que las ZEE han creado más de 30 millones de puestos de trabajo, incrementando en 30 por ciento el ingreso de los campesinos participantes y acelerando la industrialización, la modernización de la agricultura y la urbanización” (World Bank, 2015).

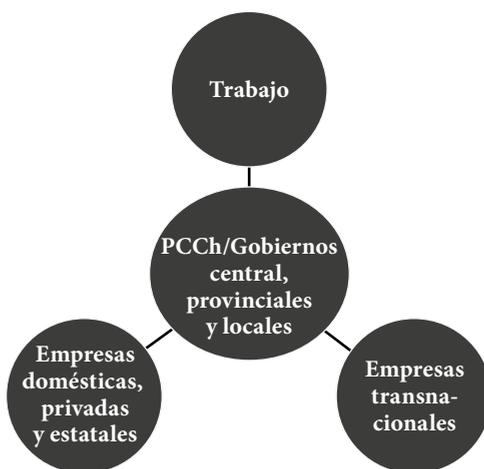
En resumen: mediante las ZEE, el Estado chino regula, además de 45 por ciento de las inversiones extranjeras directas, una proporción significativa de las empresas locales a ellas asociadas. Sobre esta base, las

Cuadro 3. Zonas económicas especiales existentes en China, 2014

Número	Tipo de zona económica especial
6	Zonas Económicas Especiales
14	Ciudades costeras abiertas
4	Áreas piloto de libre comercio
5	Áreas piloto para la reforma financiera
31	Áreas aduaneras
114	Parques nacionales de desarrollo tecnológico
164	Parques nacionales de tecnología agrícola
85	Parques nacionales eco-industriales
55	Áreas nacionales para demostración de la civilización ecológica
283	Áreas nacionales de demostración de la agricultura moderna

Fuente: World Bank, *China's Special Economic Zones, Experience Gained*.

autoridades chinas han modificado las condiciones de operación de *Singapore, Inc.* y el esquema de las relaciones entre los actores económicos podemos representarlo de la siguiente manera:

Figura 7. China, Inc.

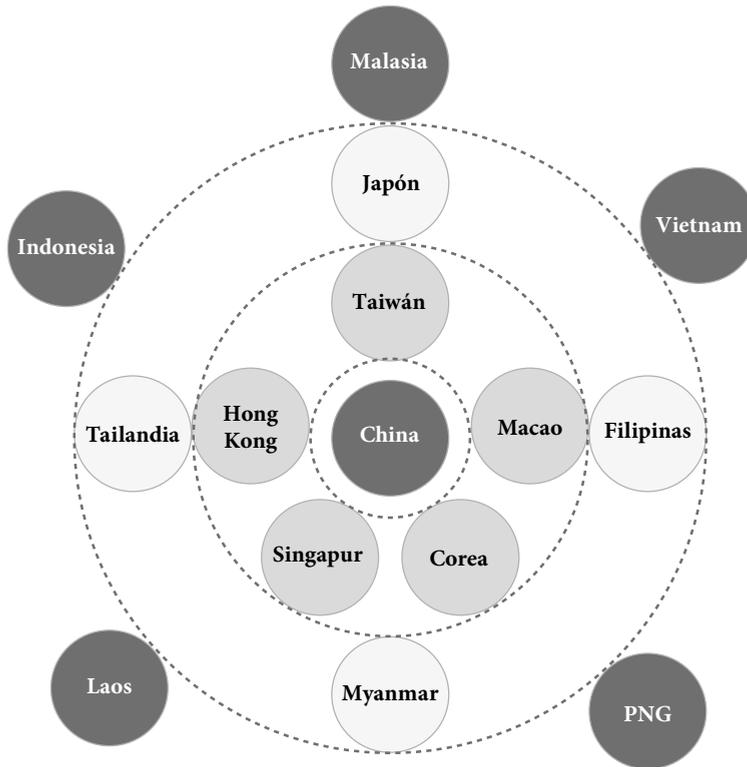
Conclusiones

Como hemos visto, la estrategia asiática de desarrollo industrial ha sido adaptada a las condiciones imperantes en cada economía nacional y en cada contexto histórico específico. Entre los resultados más importantes de este proceso de desarrollo industrial, nos interesa destacar dos: el primero es de orden metodológico; pues, como hemos visto, el éxito económico chino no puede ser entendido como un proceso nacional autocontenido; la industrialización de China necesita ser entendida dentro de los marcos regional y global. En el regional, sin el concurso de los capitales chinos ultramarinos, el éxito de China continental habría sido menor y más lento. En el global, la reinserción de la economía china, por necesidad, ha creado tensiones y fricciones entre las autoridades chinas y sus contrapartes estadounidense y europea; no obstante, tanto en el plano de la IED como en el del comercio, las tendencias predominantes apuntan hacia una menor dependencia de los mercados extra-regionales y una consolidación creciente del mercado regional. En consecuencia, las fricciones generadas por la marginación de los gobiernos extra-regionales podrán acentuarse en el futuro inmediato.

El segundo resultado digno de ser resaltado es la substitución de un complejo productivo regional organizado verticalmente (con Japón en la cúspide; con Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur en un segundo nivel inferior; con Malasia, Tailandia e Indonesia en un tercer nivel; finalmente con Vietnam y China en la base) por uno centrado en China, como resultado de una integración financiera, productiva, tecnológica y comercial en la escala del Pacífico asiático. En ese sentido, cualquier referencia a una fábrica mundial debe hacerse con relación a la región asiática del Pacífico o una *Asia, Inc.* organizada de acuerdo con el esquema que se muestra en la figura 8.

En la estructura regional concéntrica, China vuelve a ser el país de en medio. El primer círculo incluye aquéllas economías que tienen a la RP China como el principal socio comercial; cuando menos en términos comerciales, la Gran China vuelve a cobrar realidad con las relaciones privilegiadas entre la RPC y Hong Kong, Taiwán, Macao, Singapur y Corea. En el segundo círculo están aquéllas economías asiáticas que tienen a la RP China como segundo socio comercial: Japón, Tailandia, Filipinas

Figura 8. Asia, Inc., 2000-2009



y Myanmar. El tercer círculo sigue la misma lógica e incluye a las economías de Malasia, Tailandia, Indonesia, Laos y Papua Nueva Guinea. En ese sentido, podemos afirmar que el siglo del Pacífico es, en realidad, el siglo del complejo productivo de la región asiática del Pacífico.

Referencias

- Barboza, D. (2012), “Billions amassed in the shadows by the family of China’s premier”, *The New York Times*, 26 de octubre de 2012. Recuperado de: <http://www.pulitzer.org/winners/david-barboza>
- Botton Beja, F. (1997), “El confucianismo en los milagros económicos asiáticos”, *Iztapalapa Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, vol. 17, núm. 42, julio-diciembre, pp. 117-134.

- Editorial Department of The Complete Works of Confucian Culture (1998), *The Analects of Confucius (A Chinese-English Bilingual Edition)*, Second Printing, Shandong Friendship Press.
- Johnson A., Chalmers (1982), *The MITI and the Japanese miracle, the growth of industrial policy, 1925-1975*, California: Stanford University Press.
- Kuan Yew, L. (2008a), “La creación de un centro financiero”, en Kuan Yew, L., *Historia de Singapur, 1965-2000, Volumen II: Del tercer mundo al primero*, Barcelona: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, pp. 105-120.
- Kuan Yew, L. (2008b), “Consiguiendo el apoyo de los sindicatos”, en Kuan Yew, L., *Historia de Singapur, 1965-2000, Volumen II: Del tercer mundo al primero*, Barcelona: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, pp. 120-133.
- Kuan Yew, L. (2008c), “Una sociedad justa, no una sociedad de bienestar”, en Kuan Yew, L., *Historia de Singapur, 1965-2000, Volumen II: Del tercer mundo al primero*, Barcelona: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, pp. 134-150.
- Lei To, L. (1981), “Deng Xiaoping’s ASEAN Tour: a Perspective on Sino-South East Asian Relations”, *Contemporary Southeast Asia*, Institute of Southeast Asian Studies, vol. 3 núm. 1, junio, pp. 58-75.
- National Bureau of Statistics of China (1996), “Statistical Yearbook”. Recuperado de: <http://www.stats.gov.cn/enGliSH/Statisticaldata/AnnualData/>
- National Bureau of Statistics of China (2001), “Statistical Yearbook”. Recuperado de: <http://www.stats.gov.cn/enGliSH/Statisticaldata/AnnualData/>
- National Bureau of Statistics of China (2006), “Statistical Yearbook”. Recuperado de: <http://www.stats.gov.cn/enGliSH/Statisticaldata/AnnualData/>
- National Bureau of Statistics of China (2011), “Statistical Yearbook”. Recuperado de: <http://www.stats.gov.cn/enGliSH/Statisticaldata/AnnualData/>
- National Bureau of Statistics of China (2014), *Statistical Yearbook*. Recuperado de: <http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/Annual-Data/>

- Ngoo, I. y Muthu, S. M. (1978), "Singapore's success: Teng sees for himself", *The Straits Times*. Recuperado de: <http://eresources.nlb.gov.sg/newspapers/Digitised/Article/straitstimes19781114-1.2.32.aspx> (consulta 14 de noviembre de 1978).
- Ramírez, J. J. (1996), *Población y políticas sociales en Japón y México, 1879-1990*, Cfr. Segunda parte: Estructura de la población y políticas sociales, México: El Colegio de México, pp. 75-173.
- Singapore Department of Statistics (1965), "Population (mid-year estimates), 1960-2008". Recuperado de: <http://www.singstat.gov.sg/stats/themes/people/hist/popn.html>
- Singapore Government (1978), "History SG, Chinese Senior Vice-Premier Deng Xiaoping visits Singapore". Recuperado de: <http://eresources.nlb.gov.sg/history/events/6c7cb559-4228-4043-81f7-dfb084e10c78>
- Toledo, J. D. (1997), "El modelo asiático de relaciones industriales: ¿hacia una japonización del Asia del Pacífico?", *Iztapalapa Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, vol. 17, núm. 42, julio-diciembre, pp. 135-160.
- Walker, M. *et al.* (2014), "Leaked record reveal offshore holdings of China's elite", International Consortium of Investigative Journalists, 21 de enero de 2014. Recuperado de <https://www.icij.org/offshore/leaked-records-reveal-offshore-holdings-chinas-elite>
- World Bank (2015), "China's Special Economic Zones, Experience Gained", World Bank. Recuperado de: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-chinas-special-economic-zone.pdf>
- World Shipping Council (2014), "Top 50 world container ports". Recuperado de: <http://www.worldshipping.org/about-the-industry/global-trade/top-50-world-container-ports>
- Xiaoping, D. (1979a), "We should make use of foreign funds and let former capitalist industrialists and businessmen play their role in developing the economy", *Deng Xiaoping Selected Works*, vol. II, 1975-1982, 21 de enero de 2014. Recuperado de: <http://en.people.cn/dengxp/vol2/text/b1280.html>
- Xiaoping, D. (1979b), "We can develop a market economy under socialism", *Deng Xiaoping Selected Works*, vol. II, 1975-1982, 26 de noviembre de 1979. Recuperado de: <https://dengxiaopingworks.wordpress.com/2013/02/25/we-can-develop-a-market-economy-under-socialism/>

Brasil en la ruta de China: inversión extranjera, reprimarización y nueva dependencia

*Monika Meireles*¹

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Um pouco de mão
em todo poema que ensina
quanto menor
mais do tamanho da China.²

Paulo Leminski

Resumen

El principal objetivo de este trabajo es analizar la dinámica de las inversiones chinas en Brasil, se discute en qué sectores de la actividad productiva se concentran éstas, cómo influyen la reprimarización de la pauta de exportaciones y cómo, a partir del estrechamiento de estas relaciones, se manifiestan los nuevos lazos de dependencia entre el país carioca y la creciente potencia oriental.

Tras esta breve introducción, siguen algunas consideraciones sobre el concepto de reprimarización y una primera aclaración sobre lo que estamos entendiendo por “nueva dependencia” en un escenario de relaciones del tipo “sur-sur”. Luego se presentan algunas evidencias estadísticas seleccionadas sobre las principales características de la IED, que llega a Brasil, con énfasis para la IED china en el país —con la preocupación de averiguar si realmente hay un tránsito lento de la llegada de capitales que buscan instalarse en el sector primario para proyectos de inversión en

¹ La autora agradece el apoyo y los comentarios de los becarios Paola Berber, Carlos Gachuz y Daniel Zimbrón, quienes quedan exentos de responsabilidad ante posibles errores.

² Una pequena mano / alrededor de todo el poema que enseña / cuanto más chico / más del tamaño de China.

infraestructura como es difundido por las autoridades de ambos países—, y un análisis del patrón del comercio exterior brasileño. En las reflexiones finales, se explora cuáles serían los elementos para revertir el patrón asimétrico que presentan hasta entonces las relaciones China-Brasil y empezar a construir una agenda de interacción que sea mutuamente benéfica para los dos países.

Introducción

En ningún ejercicio de predicción mínimamente sensato, la crisis financiera de 2007-2008 fue descrita como un episodio “efímero”, que sería rápidamente superado. De hecho, los efectos en términos de reacomodo del entorno financiero internacional todavía son inciertos y hay una infinidad de interpretaciones sobre cuáles serían las tendencias que se avizorarán en el horizonte. De un lado, contamos con un ejército de economistas de los organismos multilaterales que se esmeran en argumentar que estaría en marcha una “recuperación lenta y desigualmente distribuida” entre las economías del globo. En clara contraposición a esta postura, se multiplican los análisis de economistas heterodoxos que subrayan el hecho que vivimos un periodo de profundización de las prácticas de plena desregulación financiera —condiciones que conllevaron a la propia crisis— y que el mantenimiento del entorno de libre circulación del capital financiero a nivel internacional es el responsable real de la generalización de la tendencia al “estancamiento del crecimiento económico” en diversos países. La turbia trayectoria futura de los países emergentes, como China y Brasil, son el objeto favorito en esta mirada de pronósticos.

Aunque nos inclinemos a estar más de acuerdo con la lectura heterodoxa, aquélla que atribuye a la permanencia tras la crisis de una serie de elementos como son la marcada desregulación de las operaciones bancarias, la especulación desenfrenada por parte de los grandes conglomerados financieros, la “tolerancia” criminosa de las agencias calificadoras ante los activos tóxicos y la condescendiente o incluso cómplice debilidad en la supervisión de la autoridad monetaria, preferimos una lectura menos tajante. En este sentido, más allá de la tarea de dar un diagnóstico definitivo sobre el futuro de la economía —lo que sería extremadamente

arriesgado e incluso insensato ante el grado de incertidumbre que esta crisis trajo— nos propusimos al ejercicio de estudiar y señalar algunas trayectorias en el ámbito financiero que se vieron acentuadas contemporáneamente, sin dejarse seducir por el campo del vaticinio cabal. Una cuestión fundamental cuando hablamos de “tendencias financieras reforzadas tras la crisis” versa sobre el rol de la rápida ascensión de las economías asiáticas, capitaneadas por la economía china, como “motores de la economía global”. Pero no se trata sólo de dar importancia al desempeño productivo y al rediseño de las relaciones comerciales que tuvieron las compras de China a nivel mundial, también es notable la agresiva estrategia de exportación de capital, sobre todo en la modalidad de inversión extranjera directa (IED), que ha tenido este país, incluso en un contexto de tensión, en las expectativas sobre el desempeño de la economía global.

Cuando el tema es la importancia económica de este país asiático, hay multiplicidad de opiniones sobre si la hegemonía estadounidense y el dólar como moneda dominante en las transacciones internacionales está en decadencia y emerge un mundo multipolar.³ La cuestión de si tanto la hegemonía de Estados Unidos y la del dólar empiezan o no a ralentizarse, reposa como telón de fondo en la caracterización de los rumbos de la economía global tras la crisis. Sin embargo, es innegable que el rol del dólar como moneda de reserva internacional no es tan cómodo como antaño. La dependencia tradicional del dinamismo de las economías de África y América Latina con relación a los vaivenes de la economía estadounidense era parte constituyente del pilar que sostenía la hegemonía del dólar. No obstante, precisamente por los ingentes volúmenes de inversión extranjera china que se desparraman en prácticamente todas las regiones, especialmente para las zonas emergentes/periféricas, hay

³ Guillén (2015) revisa dos grupos de autores: *a*) Los que entienden que la crisis de 2007-2008 es más una señal del declive de la hegemonía de Estados Unidos; y *b*) Aquéllos que “niegan” esta lectura. Del lado de las evidencias que presentan los autores que diagnostican el eclipse del poder estadounidense, como Immanuel Wallerstein, encontramos la pérdida de fuerza relativa de esta economía en lo que dice respecto a la producción industrial a nivel global, lo que restringiría su dominio actual al uso de la fuerza bélico-militar y a la dominación financiera. A la vez, encontramos una subdivisión en el grupo de los “negacionistas”: los de derecha o neoconservadores, y los de izquierda, como Leo Panitch y José Luis Fiori, más cautelosos al vaticinar que el “imperio” anda claudicando.

una escalada a favor de China en la disputa por ganar espacio como candidato a país hegemónico en la geopolítica actual. La construcción del Consenso de Beijing marcha a paso firme. Además de los países africanos y latinoamericanos, las inversiones extranjeras chinas se reposicionaron fuertemente en la propia Asia, contribuyendo a fomentar el rápido avance de la regionalización monetaria asiática (Lee, 2015) y al desplazamiento más pronunciado en el uso del dólar en los circuitos financieros internacionales.

América Latina es el *locus* por excelencia en el que el afán chino por convertirse en el nuevo poder hegemónico se ha hecho sentir con más ímpetu. El carácter voraz de la presencia china en el subcontinente es evidente. La influencia china, en términos tanto políticos como económicos, ha desplazado paulatinamente la influencia estadounidense que imperaba sin desazones en la región. De tal modo que los lazos de la nueva dependencia que caracteriza las relaciones sino-latinoamericanas actuales pueden ser sintetizados en un movimiento de doble patrón: el aumento expresivo de la entrada de capitales chinos, mayormente consignados como actividades vinculadas a la explotación de los recursos naturales, y la mayor participación de China como mercado destino de las exportaciones de la región.

Al considerar América Latina la inversión china con mayor nivel de detalle, afluyó con más apetito para Brasil y Perú —cerca de 71.9 por ciento del capital asiático en la región está invertido en empresas energéticas brasileñas y peruanas— (Rosales, 2015). También, fue en los llamados países bolivarianos como Bolivia, Ecuador y Venezuela que los recursos originarios del país asiático entraron de forma masiva en la explotación de recursos naturales, y en dónde esos capitales fueron utilizados de forma más explícita para la construcción de un discurso de contrapunto al imperialismo americano. Sin embargo, Brasil parece ser la “gran apuesta” del gigante rojo del Este, pues más que ser el destino favorito de sus capitales en América Latina, el país entra en “la ruta de China” como un aliado fundamental en su estrategia de expansión de influencia en la región, y, sobre todo, como herramienta fundamental en su proceso de búsqueda por reposicionamiento geopolítico en el globo.

El momento brasileño actual es extremadamente delicado, tanto por la crisis económica como por la inestabilidad política sin precedentes que

achaca el país.⁴ Aún enmarcado en un contexto de desdoblamiento de la crisis económica internacional, diversos analistas esperaban que el crecimiento oficial del PIB brasileño para 2015 fuera negativo, pero pocos lograron atinar que sería negativo en 3.8 por ciento. Sin embargo, incluso en este trayecto de desaceleración de la actividad económica del país, se anunció en un estudio de Naciones Unidas (2015) que Brasil subió en el *ranking* mundial de recepción de IED, pasando del séptimo lugar como destino favorito de los capitales internacionales en 2013 al sexto puesto en 2014. Entre tanto, la celebración del hecho de seguir siendo un destino privilegiado para la recepción de recursos foráneos queda postergada al enterarnos, por el mismo estudio, que el volumen de IED recibida cayó a 2.4 por ciento de 2013 a 2014, cuando llegó al nivel de 62.5 mil millones de dólares. Otro elemento que se destaca en el examen de las características recientes de los capitales que llegan a Brasil bajo esta modalidad, como fue mencionado, es el sensible aumento de la participación de la IED oriunda de China. Así, el presente trabajo busca analizar la dinámica de las inversiones chinas en Brasil, tratando de discutir en qué sectores de la actividad productiva se concentran éstas, cómo influyen la *reprimarización* de la pauta de exportaciones y cómo, a partir del estrechamiento de estas relaciones entre los dos países, se manifiestan los nuevos lazos de dependencia entre el país carioca y la creciente potencia oriental.

Tras esta introducción, siguen algunas breves consideraciones sobre el concepto de *reprimarización* y una primera aclaración sobre lo que estamos entendiendo por “nueva dependencia” en un escenario de relaciones del tipo “sur-sur”. Luego presentamos algunas evidencias estadísticas seleccionadas, destacando las principales características de la IED china en el país, con la especial preocupación por averiguar la llegada de capitales en el sector primario, para proyectos de inversión en infraestructura que facilitan las exportaciones de esos bienes, y el patrón del comercio exterior brasileño. En conclusión, en las reflexiones finales, se explora cuáles serían los elementos para revertir el patrón asimétrico que presentan hasta ese momento las relaciones China-Brasil y empezar a

⁴ El polémico proceso de alejamiento definitivo de la presidenta electa, Dilma Rousseff, llega a su recta final tras la aprobación del *impeachment* por el plenario del Senado Federal en agosto de 2016. Para un análisis más detenido de la coyuntura política brasileña, véase el trabajo de Crespo y Meireles (2016).

construir una agenda de interacción que sea mutuamente benéfica para los dos países.

Reprimerización y “nueva” dependencia

La discusión sobre el rol del sector externo en el crecimiento económico latinoamericano gana nuevo combustible a partir de 2003, cuando con el *boom* del precio de las *commodities* la exportación de los productos primarios se dispara y acaba por traer a remolque niveles de crecimiento mucho más acelerados que los observados en la “década perdida” de los años ochenta y en la “segunda década perdida” de los noventa. Por eso, el término *reprimerización* gana mayor espacio en la literatura económica desde entonces. No hay pleno consenso en la definición del fenómeno, y menos en la forma de su medición, pero sí existe un razonable nivel de acuerdo al caracterizar la reprimerización como la predominancia de bienes primarios, agrícolas o energéticos, en la pauta de exportación de un país —aunque hay autores que abogan por la utilización del indicador del porcentaje que ocupa el sector primario en la producción nacional—, de tal forma que el análisis posterior adoptará esta perspectiva.

Para Brasil, el énfasis exagerado en la participación del sector externo en la dinámica de la economía nacional y en la especialización productiva generada a partir del *boom* del precio de las materias primas trajo como resultado la profundización de la vulnerabilidad externa estructural de la economía brasileña (Gonçalves y Filgueras, 2007). Además, se afirma que incluso durante el gobierno de Lula da Silva se dio la continuidad al modelo económico heredado, el *modelo liberal periférico*, reforzando que su estructura de producción y su patrón de inserción internacional continúen siendo retrógradas —vale destacar que para otro grupo de autores la entrada del Partido de los Trabajadores (PT) al gobierno significó todo lo contrario, pues para ellos con el *lulismo* se da inicio al *neodesarrollismo* en Brasil (Bresser-Pereira, 2011)—.⁵ En ese contexto, tanto

⁵ Hemos realizado en un trabajo anterior un mapa detallado de las posiciones encontradas que existen entre los economistas brasileños cuando se trata de la caracterización del modelo puesto en marcha por el PT (Meireles, 2013).

la *reprimarización* como la *desindustrialización temprana* de Brasil, son fenómenos que están relacionados con la reciente emergencia de China como el principal socio comercial brasileño y con el tipo de bienes que están siendo preferencialmente transados con este país (Salama, 2011).

Sin embargo, es digno de nota que incluso un concepto tan “novedoso” como el de *reprimarización* también esté sujeto a críticas. Para algunos autores, la imprecisión del término se debe, sobre todo, al hecho de que las exportaciones primarias jamás dejaron de ser expresivas en el periodo de la industrialización dirigida por el Estado, o como se le acostumbraba llamar, la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Por lo tanto, para este grupo de analistas no tendría fundamento bautizar de “reprimarización” al fenómeno, como si fuera algo inédito, siendo que en realidad se trata de una tendencia que las economías latinoamericanas siempre presentaron. Sin embargo, en nuestro entendimiento, el concepto, además de dar el debido énfasis a un proceso original, es pertinente porque en este momento la predominancia de las exportaciones primarias viene acompañada conjuntamente con el abandono de una estrategia de desarrollo nacional autónomo, pautada en la diversificación productiva a partir del fomento a la industrialización. Así, este abordaje, valiéndose de la idea de *reprimarización*, es extremadamente útil, básicamente por sintetizar dos aspectos fundamentales:

a) Hacer referencia al periodo de “desarrollo hacia” —siglo XIX y principios del siglo XX—, donde el predominio de la inserción de las economías latinoamericanas al mercado mundial se dio por la vía de la exportación de bienes primarios y cuyo resultado económico-social más visible fue la “modernización conservadora” con acentuada concentración del ingreso.

b) Resucitar, con nuevos tintes acorde con el siglo XXI, cómo se da un funcionamiento trunco de una economía dependiente, cuyo centro dinámico se encuentra en variables exógenas, como son tanto la demanda externa como la IED, así como la deformación que genera sobre esta estructura económica un patrón de consumo imitativo a los de los países desarrollados por parte de la élite nacional.⁶

⁶ La condición de dependencia no es exclusividad de un modelo reprimarizado; sin embargo, es bajo esta configuración que ésta se presenta de manera más directa, pues las relaciones

Discutir un modelo de crecimiento clasificado como *reprimarizado*, simultáneamente abierto a la libre circulación de los capitales internacionales, implica subrayar la falacia presente detrás de la afirmación de que existe una perene “vocación exportadora” en la región y que ésta sería la vía de superación del subdesarrollo latinoamericano. La crítica a esta forma específica de crecimiento también debe ser enmarcada a partir del análisis de cuáles serían las características de la sino-dependencia que poco a poco viene configurándose. Refiriéndose de manera específica al caso brasileño, el estudio de la dinámica combinada entre IED china y la profundización de una pauta de exportaciones cada vez más centrada en los productos primarios, nos permite cuestionar si hay la posibilidad de que, a partir de esta singular forma de relación “sur-sur”, en algún momento futuro emerja el todavía anhelado sendero de desarrollo nacional autónomo.⁷ Hablar de esta posibilidad pasa, inexorablemente, por la discusión sobre cómo engendrar una estrategia de desarrollo pautada en la “internalización del centro dinámico”, o sea, en variables políticas y económicas cuyo poder de determinación está ajustado principalmente por las decisiones de los actores sociales internos. En este sentido, sigue la inquietud de si ceñido por las nuevas condicionantes de la relación de dependencia con China, hay margen de maniobra para que Brasil y los demás países latinoamericanos puedan aspirar a la construcción de esta estrategia de desarrollo.

asimétricas entre países dependientes y dominantes se da de forma menos mediatizada. En resumen: “Los tres tipos de transformaciones de las economías ‘periféricas’ (predominio de ventajas comparativas, de la sustitución de importaciones y del condicionamiento de las formas de comportamiento de los grupos de ingresos elevados) tienen en común constituir procesos adaptativos frente a la evolución estructural de los centros dominantes. Se trata, por lo tanto, de una evolución del propio proceso de dependencia. Sin un estudio más completo de esas relaciones asimétricas, que aclare la naturaleza de la dependencia, difícilmente se podrá avanzar en la formulación de una teoría económica capaz de explicar, globalmente, el comportamiento de los subsistemas, así de los dominantes como de los dependientes”. (Furtado, 1971, pp. 345-346)

⁷ “El desplazamiento de la riqueza mundial tuvo un efecto crucial en la especialización comercial de muchos países, especialmente latinoamericanos. La integración de China en la economía global permitió que este país se volviera competitivo en una serie más amplia de industrias de exportación”. (OCDE, CEPAL, CAF, 2015, p. 76)

Análisis de la IED de China en Brasil y el patrón de comercio

Parte de la explicación del *boom* del precio de las *commodities* a partir de 2003 se explica por la ingente demanda china por los productos primarios. Los países latinoamericanos “*surfearon*” en este escenario favorable a sus exportaciones típicas y gozaron de tasas de crecimiento bastante superiores a aquéllas observadas en la década de los noventa (Gallagher, 2016). Si en los años del Consenso de Washington se amagaban escuálidas tasas de crecimiento —suficientes para que se hablara no de una, sino de dos “*décadas perdidas*”— el crecimiento del PIB de la región pasa de 1.8 por ciento en 2003 a 4.9 por ciento en el año siguiente y a 5 por ciento en 2006 —en 2005 se observa un crecimiento regional de 3.6 por ciento que, si bien es inferior al de los años mencionados, no deja de ser un resultado positivo—, según se puede observar en la gráfica 1. El caso brasileño no fue la excepción a la regla de la región, su crecimiento —sobre todo comandado por las exportaciones de hierro y soya— registraron al menos dos momentos de destaque positivo: en 2004, cuando creció 5.7 por ciento, y en 2007 logró 6 por ciento. Evidentemente, y en contrapartida, el acceso facilitado a los bienes primarios latinoamericanos favoreció la expansión sostenida de la economía china, que presentó durante cinco años consecutivos, de 2003 a 2007, tasas de crecimiento superiores a los dos dígitos, siendo registrada la impresionante marca de 14.2 por ciento en 2007. Además, podemos observar que el impacto de la crisis financiera de 2007-2008 fue sensiblemente amortiguado en América Latina, al menos en los primeros años tras la crisis, por esa estrecha vinculación con el mercado del país asiático y porque China no sufrió una caída en “*V*” con la crisis, más bien pasó por un reajuste lento —en el que se reconduce gradualmente el motor de crecimiento de sus exportaciones manufactureras hacia el mercado interno—, pero todavía sosteniendo tasas de crecimiento irrepetibles por ningún otro país del globo.⁸ Así, aunque

⁸ Sobre este proceso de transformación en su impacto en las economías latinoamericanas: “China está inmersa en una profunda transformación socioeconómica que implica retos pero también abre nuevas oportunidades para el desarrollo de América Latina. China está implementando una ambiciosa agenda de desarrollo para mantener su liderazgo en la segunda fase del proceso de desplazamiento de la riqueza mundial. Su denominada “nueva normalidad” (*New Normal*) supone una transición del crecimiento caracterizada por un mayor consumo

los efectos de la crisis se hicieron sentir en América Latina en el período 2008-2009, esos podrían haber sido mucho más dramáticos si no hubiese sido por el “colchón” que China representó. Para el año 2010, la región creció a 6.1 por ciento, destacando especialmente Brasil, quien computó 7.6 por ciento de crecimiento en el año. Finalmente, si el entrelazamiento con China favoreció, en su momento, que se experimentara un *soft landing* del impacto de la crisis en las economías latinoamericanas, la contundencia de esos lazos también explica la desaceleración del crecimiento regional, cuando, en los años recientes, el socio asiático reajusta su economía a tasas de crecimiento menos espectaculares y privilegiando a su propio mercado interno, como el observado en el periodo que comprende de 2011 a 2014.

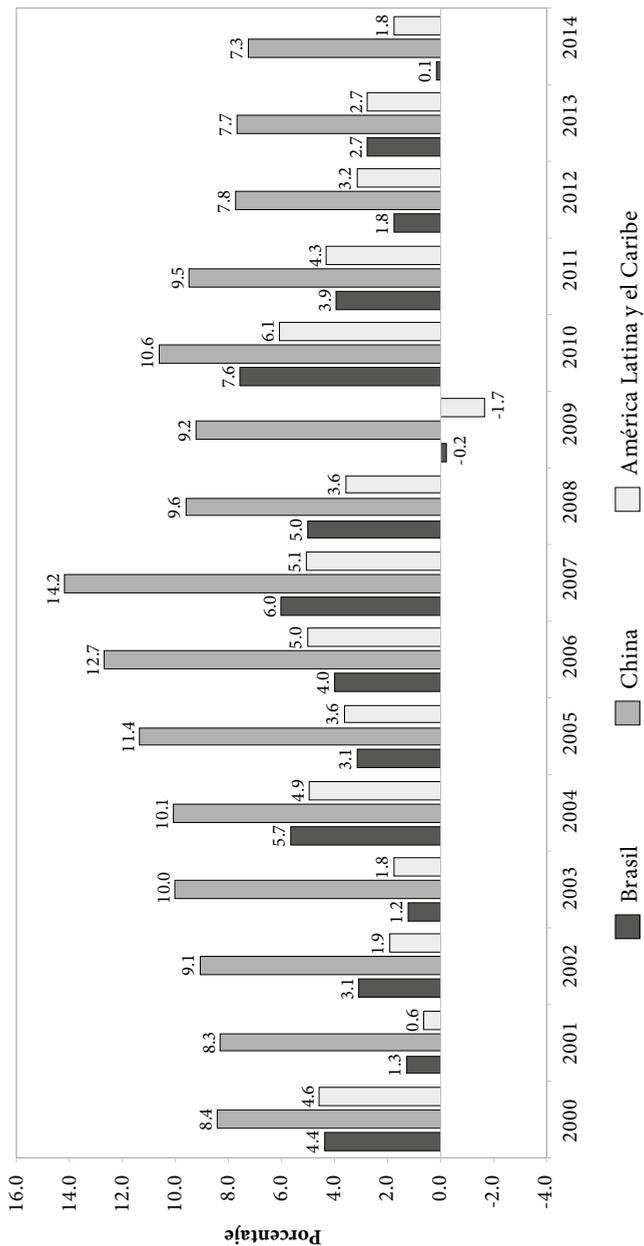
La dinámica de la inversión extranjera directa (IED) que llega a la región también se vio afectada por los vaivenes de la economía global, y en especial por la oriunda (CEPAL, 2013). En la gráfica 2, podemos observar que hubo una sensible disminución en la entrada de capitales bajo esa modalidad como resultado de la crisis, de tal forma que en el año 2008 sumaba 96 718 millones de dólares estadounidenses, mientras que para 2009 esa cifra apenas llegaba a 68 007 millones de dólares. Sin embargo, para la economía brasileña, el “tropiezo” en la entrada de capitales fue sentido entre 2012 y 2013, cuando el monto de la IED se desplomó de 81 399 millones de dólares a 54 240 millones de dólares, respectivamente. Sin duda, el principio de la inestabilidad política y la pérdida de confianza de los inversionistas en la economía del país jugó un rol en esta disminución.

Vale mencionar que el “pesimismo” de los inversionistas extranjeros en Brasil de manera clara no se aplica cuando hablamos de China.⁹ En la

interno, el envejecimiento demográfico, la consolidación de una clase media urbana y un desplazamiento hacia industrias intensivas en conocimiento y tecnología”. (OCDE/CEPAL/CAF, 2015, p. 17)

⁹ Quisiéramos aclarar que en ese trabajo nos hemos concentrado en el análisis de la IED de China en Brasil, nada más porque el tema de la inversión en cartera, en sí, demanda una reflexión propia mucho más atenta. Sin embargo, somos conscientes que es un aspecto-clave analizar la dinámica de los flujos netamente financieros entre los dos países, sobre todo tras la reciente e importante reforma del sistema bancario chino (Girón, 2009). Pero, por una cuestión de objetivos delimitados y del argumento aquí desarrollado, por el momento, nuestro énfasis recae únicamente sobre la concatenación entre la entrada de recursos chinos y el reforzamiento del patrón subordinado de la inserción comercial brasileña en el mercado mundial.

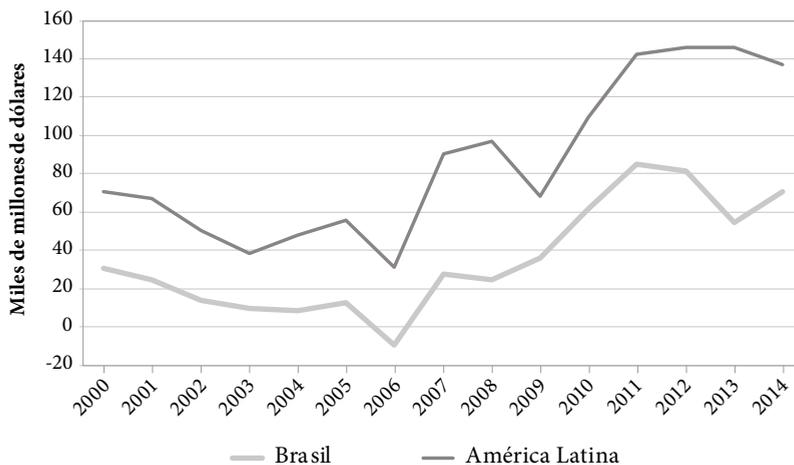
Gráfica 1. Brasil, China y América Latina: crecimiento anual del PIB, 2000-2014 (porcentaje)



* Eje secundario.

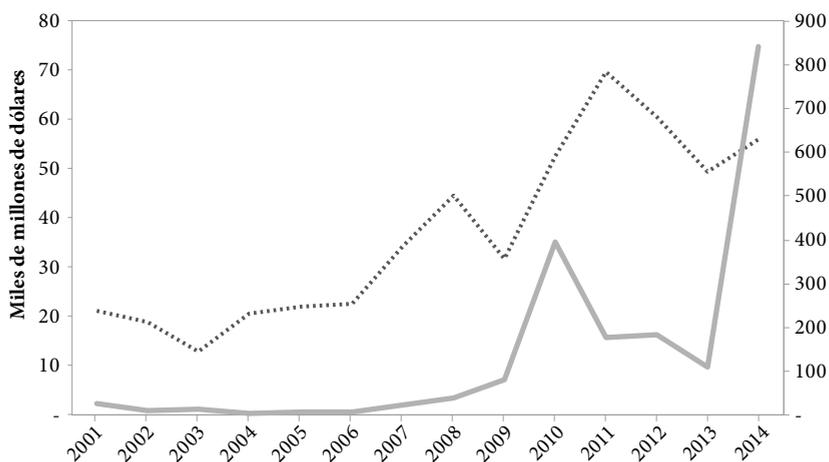
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Banco Mundial, *Database, Indicators*.

Gráfica 2. Inversión extranjera directa en América Latina y Brasil, 2000-2014 (miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT y Banco Central de Brasil.

Gráfica 3. Inversión extranjera directa neta total y de China en Brasil, 2001-2014 (miles de millones de dólares)



* Eje secundario

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Banco Central de Brasil.

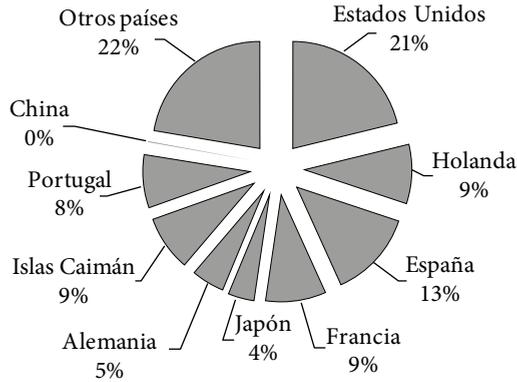
gráfica 3, podemos observar que de 2013 a 2014 hay un verdadero salto en la entrada de recursos oriundos del país asiático, cuando se pasa de 110 millones de dólares a 840 millones de dólares. En su mayoría, los proyectos de inversión son realizados por empresas chinas cuya sucursal se encuentra en la región sureste de Brasil, principalmente en Sao Paulo, Rio de Janeiro y Minas Gerais, pero que son efectivamente llevados a cabo en otras regiones del país, pues se trata de grandes proyectos de exploración de energía y minería, como, por ejemplo, el megaproyecto de construcción en la Amazonia de la Usina Hidroeléctrica de Belo Monte cuya concesión para su explotación fue ganada por el grupo chino State Grid.

La creciente importancia de China como inversionista activo en Brasil todavía no puede ser plenamente capturada por el análisis de las variables macroeconómicas. Podemos observar en la gráfica 4 que, en 2001, los capitales chinos representaban menos de 1 por ciento del total de capitales que ingresaban al país. Mientras que, para 2014, China ya constituía más de 1 por ciento de la inversión extranjera directa total en Brasil. Pareciera ser relativamente insignificante este incremento en la participación porcentual de la inversión extranjera oriunda de China; sin embargo, es notorio que, por facilidades tributarias y como artificio para dificultar el rastreo de sus operaciones en el extranjero, este país “triangula” sus inversiones a través de terceros países que son, casi siempre, paraísos fiscales. Así, no es causa de sorpresa que Luxemburgo, que antes no figuraba entre los diez mayores inversionistas extranjeros en Brasil, para el año 2014 represente 12 por ciento de los capitales que entraron en el país. Aun con base en la información de la misma gráfica, llama la atención que Estados Unidos, que en 2001 era el país que más IED tenía en Brasil, con 21 por ciento del total, para 2014 represente sólo 15 por ciento del mismo.

La entrada masiva de capitales a través de la IED en Brasil no ha contribuido para que el país diversifique su estructura productiva ni el patrón de su inserción comercial en el mercado mundial. En las gráficas 5 y 6 queda patente que todavía la mayoría de las exportaciones brasileñas son de bienes agrícolas o minerales y sus importaciones están compuestas principalmente por bienes manufacturados.

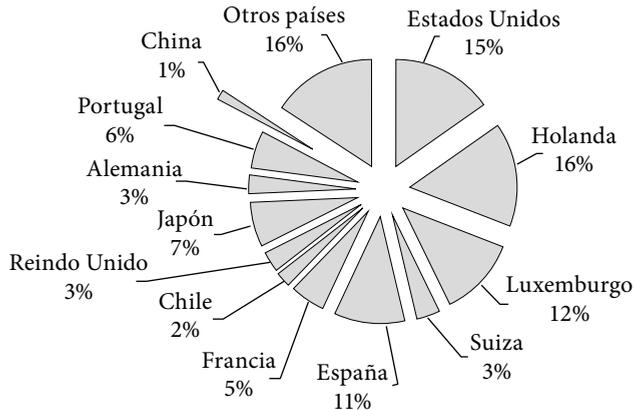
El patrón regresivo de la inserción comercial brasileña en el mercado mundial no significa que con todos los socios comerciales impere la condición de que el país sea, en términos netos, exportador de materias

Gráfica 4a. Brasil: inversión extranjera directa total por país de origen, 2001



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil.

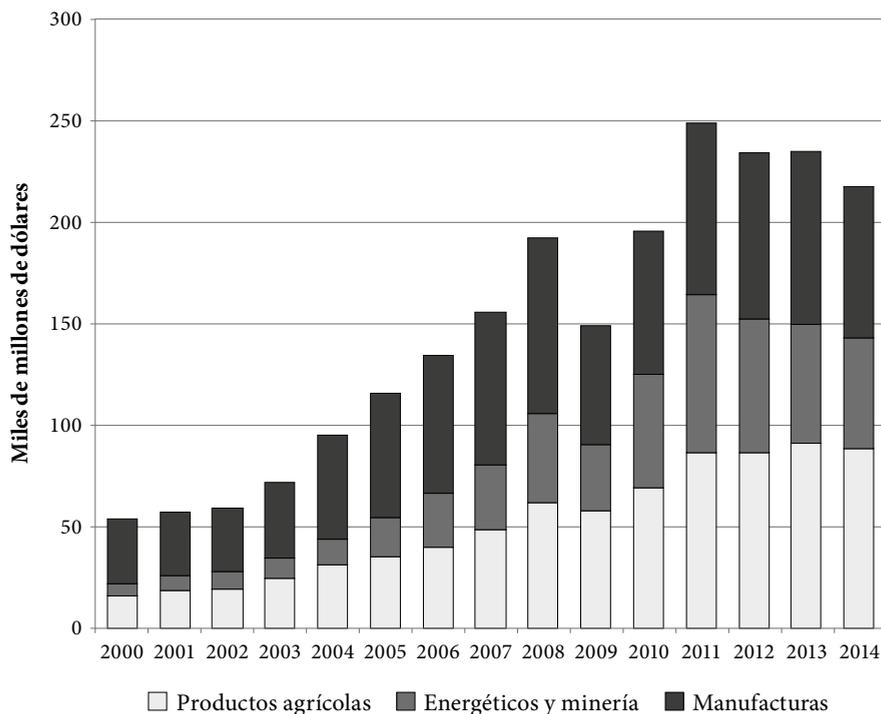
Gráfica 4b. Brasil: inversión extranjera directa total por país de origen, 2014



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Brasil.

primas. Con los socios del Mercosur, por ejemplo, la pauta de exportación brasileña es más diversificada y las manufacturas tienen mayor relieve. Sin embargo, las exportaciones brasileñas a China, conforme a lo dispuesto en la gráfica 7, confirman la regla de un modelo reprimarizado, en el cual los diez principales productos de exportación son recursos

Gráfica 5. Brasil: exportaciones por producto, 2000-2014
(miles de millones de dólares)

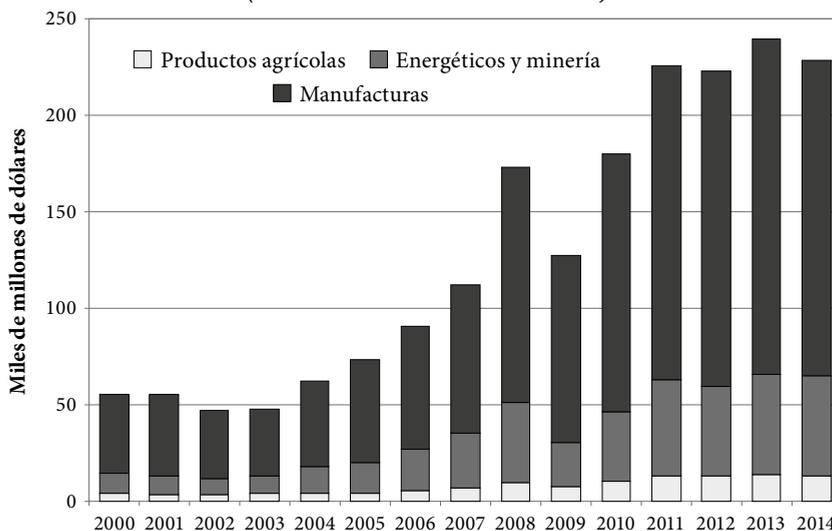


Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio, *Statistics Database, Time Series on International Trade*.

naturales de bajo valor agregado, siendo los dos primeros de origen mineral, el mineral de hierro —base de la vibrante industria siderúrgica china—, y agrícola, con la soja y el aceite de soja que desempeña un rol esencial en la alimentación de un país megapoblado.

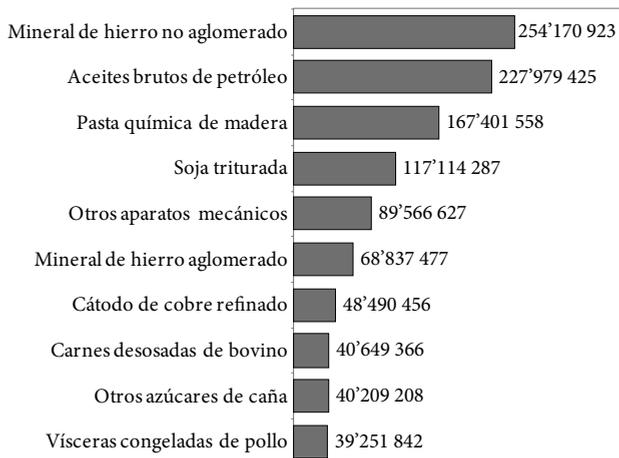
Un análisis un poco más detallado de las importaciones que Brasil hace de China, como se muestra en la gráfica 8, revela también la estructura análoga al típico patrón comercial que imperaba en las relaciones centro-periferia de antaño: la mayoría de las importaciones son de bienes manufacturados, que si bien ahora no son los bienes acabados como en el pasado, sí son las partes que, dada la dinámica de determinada cadena global de valor (BID, 2014), serán ensambladas para el consumo final en el país importador.

*Gráfica 6. Brasil: importaciones por producto, 2000-2014
(miles de millones de dólares)*



Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial de Comercio, *Statistics Database, Time Series on International Trade*.

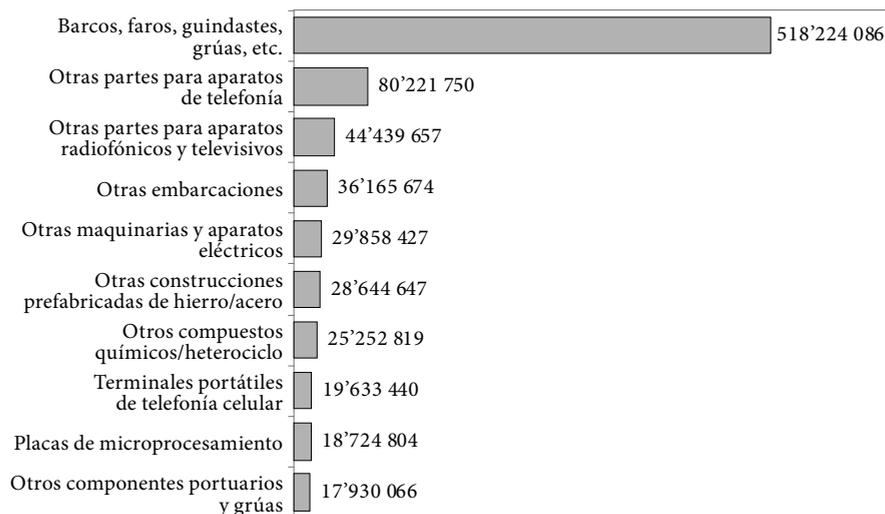
*Gráfica 7. Exportación brasileña a China:
principales productos, 2016 (US\$ FOB*)*



* US\$ FOB son las exportaciones/importaciones en dólares estadounidenses, sin impuestos.

Fuente: Elaboración y traducción propias, con datos del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

Gráfica 8. Importación brasileña de China: principales productos, 2016 (US\$ FOB)*



* US\$ FOB son las exportaciones/importaciones en dólares estadounidenses, sin impuestos.

Fuente: Elaboración y traducción propias, con datos del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil.

Reflexiones: ¿construcción de una agenda mutuamente benéfica?

Hacia ya doce años que Li Keqiang no visitaba Brasil, cuando, en su visita de mayo de 2015, ya como primer ministro, anunció conjuntamente con representantes del gobierno de Dilma Rousseff, un sinnúmero de acuerdos cuyas cifras billonarias fueron constante noticia en la prensa nacional. Entre los proyectos de inversión acordados y ampliamente difundidos, se dio clara prioridad a los de infraestructura. Así, fue anunciada la construcción de la Ferrovía Transcontinental Brasil-Perú, en el marco del proyecto de integración física del Corredor Ferroviario Bioceánico Central. Esta ferrovía —que haría arder de envidia a Fitzcarrald—, si realmente es realizada, conectará por tierra el Océano Atlántico —partiendo del principal puerto brasileño localizado en Santos— con el Océano Pacífico, para llegar a Ilo en Perú. El impacto ambiental de este proyecto entre China y Brasil, y de los otros más de treinta acuerdos que

contemplan algo como 53 mil millones de dólares, en la construcción de ferrovías, puertos y líneas de distribución de energía, jamás estuvieron en el centro de la mesa de negociaciones (OCDE/CEPAL/CAF, 2015, p. 12). Si bien el gobierno brasileño en aquel entonces celebró un posible cambio en la orientación de las inversiones chinas en Brasil, pasando a priorizarse la construcción de infraestructura en lugar de la explotación directa de los recursos naturales —lo que configuraría una especie de reequilibrio en la balanza de fuerzas entre dos socios tan asimétricamente desiguales—, podemos vislumbrar que las futuras inversiones chinas están más bien dirigidas a asegurar a largo plazo un proveedor cautivo de materias primas baratas para dar seguimiento a su propia agenda de desarrollo. Así, incluso si se realizara la ambiciosa agenda de “cooperación” entre ambas naciones, queda la duda, bastante pertinente, de si el patrón de comercio China-Brasil se verá sustancialmente alterado. En caso de que se mantenga en el futuro la tendencia observada hasta ahora, los beneficios de esta relación seguirán siendo desigualmente distribuidos. El país asiático ha sido capaz de estimular la diversificación de su estructura productiva, mientras que el país sudamericano sigue con escasos ejemplos de éxito en la generación de “encadenamientos hacia atrás y hacia adelante”. Sin embargo, aun en un acercamiento económico donde hay clara asimetría de poder, a Brasil no le favorecerá en nada reencender el rancio “revanchismo” en contra de un país del cual es tan dependiente. Al contrario, cabe a los actores políticos y sociales nacionales buscar sacar el mayor provecho posible para, en las condiciones dadas, promover acuerdos con el socio asiático, que sean más benéficos con el objetivo de que el país retome el sendero del desarrollo con justicia social que fue interrumpido.

Referencias

- BID (2014), “Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la Era de las cadenas globales de valor”, *Informe especial sobre integración y comercio*, Springer, Washington, D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bresser-Pereira, L. C. (2011), “Brasil: volver al desarrollismo”, *La Onda digital*.

- CEPAL (2013), *Chinese foreign direct investment in Latin America and the Caribbean*, Santiago, Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- Furtado, C. (1971), “Dependencia externa y teoría económica”, *El Trimestre Económico*, vol. 38, núm. 150:2, abril-junio.
- Gallagher, K. P. (2016), *The China Triangle: Latin America’s China Boom and the Fate of the Washington Consensus*, Nueva York: Oxford University Press.
- Girón, A. (2009), “China frente a la crisis económica. Debilidades y fortalezas de su sistema financiero”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 40, núm. 159, octubre-diciembre, pp. 101-117.
- Guillén, A. (2015), *La crisis global en su laberinto*, México: UAM-I, Biblioteca Nueva/Colección Management.
- Gonçalves, R. y Filgueiras, L. (2007), “A economia política do governo Lula”, *Contraponto*, Rio de Janeiro.
- Lee, I. H. (2015), “Shaping the Future of the IMS: Regionalization of Selected Asian Currencies”, *China Quarterly of International Strategic Studies*, pp. 347-372.
- Meireles, M. (2013), “El lulismo y el modelo de desarrollo brasileño: ¿neodesarrollismo o renovación neoliberal?”, en: Correa, E., Girón, A., Guillén, A., Ivanova, A. (coords.), *Estrategias para un desarrollo sustentable frente a las tres crisis: finanzas, economía y medio ambiente*, México: UAM-Iztapalapa/Miguel Ángel Porrúa.
- OCDE/CEPAL/CAF (2015), “Perspectivas económicas de América Latina 2016: hacia una nueva asociación con China”, París: OECD Publishing.
- Rosales, R. (2015), “Brasil y Perú acaparan la IED china en América Latina”, *El Economista*, 15 de febrero de 2015.
- Salama, P. (2011), “Chine-Brésil: industrialisation et ‘désindustrialisation précoce’”, *Working Paper*, París.

¿Hacia un nuevo arquitecto financiero para América Latina?

Wesley Marshall

Universidad Autónoma Metropolitana, Campus Iztapalapa, UAM-I

Resumen

En este capítulo se analiza uno de los temas de mayor debate en la economía internacional, con relación a América Latina después de “la gran crisis”. Se cuestiona si podrá China asumir un papel de mayor alcance como arquitecto financiero para los países de la región. Se argumenta, bajo la perspectiva de la restricción externa y empleando episodios de la historia reciente, que los bancos estadounidenses y los europeos han dominado la región durante cuatro décadas, y que está iniciando una nueva etapa de este dominio, la cual se vislumbra más cruel en la coyuntura deflacionaria de la economía internacional.

Introducción

En las profundidades de la crisis global de 2009, muchos analistas empezaron a cuestionar el papel del dólar como la divisa hegemónica. En este contexto, Samuel Lichtensztein, en 2011, planteó la pregunta esencial de ¿quién será el arquitecto? si se plantea que vamos a tener una nueva arquitectura financiera. Su pregunta va directo al corazón de la economía política internacional y diversos pensadores de la economía como Joan Robinson y Celso Furtado; se centran de la misma manera en este elemento primordial: siempre hay grupos que compiten por la apropiación del excedente social y luchan para ganar mayor poder.

A través de los siglos, las formas de extracción de excedente han variado mucho, lo mismo que los grupos, no obstante, una constante histórica es el deseo de los grupos dominantes de mantenerse tras bambalinas, y en mayor medida cuando menos representan el bienestar de las mayorías. En momentos de crisis, la más importante contienda política para la vida de las naciones suele evidenciarse con los actores detrás del poder mostrando su mano en los intentos por mantener su poderío.

Así, años después de la Conferencia de Lichtenzstejn, Mario Draghi, fungiendo como presidente del Banco Central Europeo (BCE), daría un fuerte guiño a la esencia política del proyecto Euro, cuando cerró un ciclo de tormentas veraniegas en la periferia de la eurozona, con el lanzamiento de un programa de compra de bonos por parte del BCE, acompañado de la declaración de que el BCE “está dispuesto a hacer lo que se requiera para preservar el Euro. Y, créanme, será suficiente” (Bloomberg, 2012). El nuevo programa ha logrado reducir las tasas sobre deuda nacional durante cinco años por debajo de los niveles considerados críticos, y alcanzados en los veranos de 2010, 2011 y 2012 entre los países periféricos de la zona. Meses después, el mismo Draghi diría a los que cuestionaban la viabilidad del Euro: “ellos subestiman vastamente la cantidad de capital político que se ha invertido en el Euro” (Zero Hedge, 2013).

Tanto en Europa como en América Latina, la facción dominante del capital, como diría Marx, o los poderes detrás de la autoridad, como diría Keynes, se han revelado a grados desconocidos en décadas anteriores a la crisis. El destape de los mayores bancos globales como poderes supremos es uno de los componentes más importantes de la crisis de 2007-2009 y es de dimensiones todavía desconocidas. Sin embargo, puede decirse con claridad que esta crisis fue un parteaguas histórico en múltiples sentidos. El término “la gran crisis” es apto no sólo porque la crisis ha sido numéricamente la más costosa de la historia, sino porque ha visto muy importantes rupturas en muy importantes áreas. No sólo se ha desacoplado de forma irreparable la teoría económica dominante con la realidad económica, sino también se han divorciado los intereses de la facción dominante del capital, de la ciencia y la ideología que la apoyan. La teoría neoliberal no tiene ninguna buena explicación de la inmensa creación de dinero *ex-nihilo* en el crecimiento de la burbuja creada en el sistema bancario de sombra, o en su subsecuente rescate, ni para el fracaso del

aflojamiento cuantitativo emprendido por los bancos centrales más importantes del globo. A la vez, lejos de reivindicar su principio ético de la libertad individual en la ausencia de gobierno, los grandes teóricos neoliberales actualmente pregonan la confiscación abiertamente coercitiva de riqueza (Rogoff, 2013; y IMF, 2013).

En términos de justicia, y citando a otro gran pensador (o por lo menos atribuido a él), Voltaire diría que “para aprender quién reina sobre uno, simplemente hay que encontrar a quién no se puede criticar”. La doctrina de demasiado grande para enjuiciar fue creada para evitar el quiebre de HSBC en 2013, cuando este banco fue exhibido manteniendo operaciones criminales de lavado de narcodinero en México, a tal grado que cualquier castigo monetario correspondiente significaría el quiebre del banco (Black, 2013). En décadas anteriores, se había establecido el precedente legal de “demasiado grande para quebrar” para casi una docena de bancos en Estados Unidos, aunque sería hasta 2008 que la protección de los mayores bancos de la disciplina del mercado llegaría a incluir todos los mayores bancos del mundo, como la culminación de un proceso de centralización bancaria. Fue entonces que la crisis reveló cuáles fueron las instituciones más favorecidas por la facción dominante del capital —el capital financiero— al exentarlas de la disciplina del mercado y de la disciplina de la justicia.

Estos hechos históricos ameritan una breve mención aquí para contextualizar la revelación de la facción dominante de capital y relacionarla con la arquitectura financiera global. Pero, además de los cambios radicales vistos en las cúpulas financieras, y tal vez como resultado de los desastres financieros que han acechado al mundo durante los últimos años, en tiempos recientes se ha dado a conocer mucha información y estudios históricos que arrojan nueva luz sobre las actividades de las élites financieras del mundo en las últimas décadas.

Por ejemplo, se ha comprobado cómo un relativamente pequeño, pero muy bien financiado colectivo de pensamiento, bajo la dirección de Von Hayek y Milton Friedman, logró dominar el terreno de la economía académica (Burgin, 2013; Mirowski y Plehwe, 2012; Mirowski, 2013). Cuando quebraron los mismos bancos que financiaron, y que más se han beneficiado del neoliberalismo, muchos pensaron que el emperador iba a quedar tan desnudo que el pensamiento neoliberal tendría que perder su

relevancia. Pero al igual que el dólar mantiene su hegemonía después de que su motor de propagación —Wall Street— se había descompuesto, el neoliberalismo sigue enseñándose a pesar de que todos sus axiomas de fe han probado ser falsos en el sentido académico, y desastrosos cuando se aplican en políticas públicas (Davidson, 2012).

La suposición (completamente lógica) de que la rentabilidad de los bancos globales era una condición de su existencia como empresas, y también como arquitectos de la economía global, ha probado ser falsa. A su vez, la sospecha de muchos de que los mayores bancos nunca podían romper por completo los lazos con su país matriz —particularmente en momentos de crisis— ha sido reivindicada. En la coyuntura poscrisis, estos hechos y otros han desnudado el poder bancario, tanto en su empleo como en sus justificaciones.

Este capítulo se centra en la gran interrogante de ¿quién será el arquitecto global poscrisis?, bajo el criterio de sus acciones en AL en los últimos años, y se mantendrá la hipótesis de que Wall Street seguirá siendo el arquitecto financiero del mundo, aun después de que varios de sus principales elementos para mantener su poder han dejado de funcionar. Además, se argumenta que el Estado norteamericano al servicio de esos intereses ha tenido que recurrir a métodos cada vez más obvios de coerción y violencia en sus intentos de mantener su poderío y de aplastar cualquier evolución nacional hacia mayor soberanía, cooperación regional, o hasta el acercamiento de un nuevo arquitecto global. Para respaldar estos argumentos, se recurrirá a episodios de la historia reciente de la región, los cuales todavía son desconocidos para muchos.

América Latina bajo el liderazgo de Wall Street postcrisis

Durante la primera década del nuevo siglo, los países de América del Sur ganaron terrenos muy importantes en su soberanía económica, y en el continente en general —excluyendo la parte de la región en el continente de América del Norte— se vislumbraba cada vez más la posibilidad de por lo menos diversificar sus fuentes de divisas fuertes, particularmente con China. Al igual que como se ha visto últimamente en las disputas por el euro, en AL los que se veían más optimistas sobre la posibilidad de

alejarse de la hegemonía del dólar estadounidense parecen haber subestimado el compromiso del proyecto político de una facción de capital que depende de los mayores bancos del planeta para sus operaciones.

Una óptica por la cual se puede revisar esa hipótesis es la restricción externa latinoamericana, tanto en sus aspectos políticos como económicos. Como se argumenta, los bancos globales han usado a América Latina una y otra vez como terreno de experimentación para propagar sus métodos de dominar economías. A continuación se examinan tres episodios de la restricción externa sobre AL, argumentando que un grupo de banqueros, sobre todo estadounidenses, ha marcado la pauta de la conquista global del gobierno por parte de los bancos.

En años recientes, se ha intensificado la génesis del neoliberalismo actual en la sociedad Mont Pelerin. Igualmente, durante cinco años puede identificarse el golpe chileno de 1973 como la primera vez que ese mismo grupo accedió a gobernar formalmente. La restricción externa explica por qué no es un accidente histórico que el neoliberalismo pudiera entrar como fuerza gobernante por primera vez en AL; más bien, la condición histórica del Estado débil ha permitido que las fuerzas externas encuentren entradas fáciles a las economías de la región mediante relaciones de intereses con las élites locales, normalmente a expensas de la economía en general.

La primera trampa de la deuda

En su libro *La Doctrina de Shock*, Naomi Klein (2007) analiza el capitalismo del desastre, describiendo correctamente cómo el Cono Sur fue su primera víctima a través de los golpes de Estado de los años setenta del siglo pasado. Estos episodios, junto con la Operación Cóndor, fueron claros ejemplos de la forma más evidente de la restricción exterior: el uso de la fuerza militar para derrocar regímenes democráticamente electos. En esos episodios también figuraron prominentemente miembros destacados de un grupo específico de poder —los neoliberales y sus bancos patrocinadores— liderados por Friedman y Kissinger y aliados con élites locales en la forma de “los Chicago boys” y en los ejércitos latinoamericanos, cuyos oficiales en muchos casos fueron entrenados en las artes

oscuras de la tortura por el ejército estadounidense en la Escuela de las Américas.

Durante la década de los setenta, el gobierno estadounidense usó diversas herramientas tanto económicas como militares para aterrorizar a las poblaciones locales e instalar gobiernos obedientes a los intereses de las mayores corporaciones estadounidenses. A partir de estas primeras incursiones militares, la ocupación militar y económica de América Latina transitó hacia lo mayoritariamente económico. En palabras del ex ministro de finanzas de Grecia, Yanis Varoufakis, los mecanismos utilizados para extraer el excedente de un país habían cambiado de tanques a bancos (*from tanks to banks*) (Varoufakis, 2016).

Si bien en los países del norte global los poderes detrás de la autoridad siguen manipulando las supuestas fuerzas impersonales del mercado para desviar fondos públicos de la mayoría de la población a una minoría reducida de inversionistas financieros, pareciera que el largo círculo político de la transición del uso abierto de la fuerza por el uso de los mercados se está cerrando, y otra vez nos enfrentamos a muestras cada vez más vulgares de poder. A más de cuarenta años de la instauración de las dictaduras en América del Sur y de los actos más bárbaros en los países situados en el norte de la región, la extrema violencia ha regresado con venganza en la segunda, mientras que en el primero los golpes de Estado han sido particularmente obvios en la actualidad.

Como laboratorio de política pública para el neoliberalismo, AL fue la primera región en caer en una trampa de deuda, en la cual los mayores bancos del planeta usan la deuda como un arma contra la población. Con la capacidad de ofrecer enriquecimiento personal a cualquier miembro de cualquier gobierno, los mayores bancos del mundo fácilmente encontraron entradas o hasta canales para endeudar a casi todos los países de la región, y cuando simultáneamente el precio del petróleo se desplomó y la Fed subió las tasas de intereses en Estados Unidos, a niveles nunca vistos antes o después, toda la región se vio enredada en la trampa de deuda a principio de los ochenta, la cual ha implicado desde entonces la transferencia continua de los recursos de la nación a la banca internacional.

John Williamson acuña el término Consenso de Washington en su libro de 1990, y dice que sus famosos diez puntos están hechos para resumir las opiniones señaladas en una conferencia del Instituto de Economía

Internacional. En las últimas páginas del libro se puede apreciar cómo ésta fue patrocinada por las mayores instituciones financieras internacionales del mundo. Por lo que los resultados en términos de política pública no deberían tomarnos por sorpresa. Dado el expansionismo de los bancos globales en el momento, tal vez tampoco nos sorprendería que el mismo libro contiene la declaración de que Europa del Este era la próxima en la lista para la aplicación de la misma forma de conquistar riquezas de tierras lejanas: “la revolución de 1989 en Europa del Este sugiere que un sistema de mercado puede ser un complemento más natural a la democracia política que nos hemos acostumbrado a reconocer” (Williamson, 1990, p. 10).

La renegociación de la deuda latinoamericana fue una clara muestra de las asimetrías de poder entre los acreedores y los deudores, con Williamson abiertamente admitiendo que las pretensiones de un arquitecto bondadoso para AL podría tener algunas limitantes:

Washington está [...] preocupado por los intereses estratégicos y comerciales de los Estados Unidos, pero la creencia general es que éstos son mejor atendidos con la prosperidad de los países latinos. La posible excepción más obvia de esta armonía percibida por intereses se encuentra en el interés nacional de Estados Unidos en la recepción continua del servicio de la deuda de América Latina. Algunos (pero no todos) creen que esta consideración ha sido importante en la motivación de apoyo de Washington a las políticas de austeridad en América Latina durante la década de los ochenta. (Williamson, 1990, p. 8)

Cuando a comienzos de los noventa se estaba aplicando la trampa de la deuda en Europa del Este, en AL la segunda muestra de la restricción externa ya estaba manifestándose en la forma de la crisis bancaria. México fue el primer país de la región en sufrir una crisis bancaria sistémica en los años noventa (con la excepción de Venezuela), la cual provocó el “efecto tequila” en Argentina, ocasionando una importante salida de capitales y una crisis bancaria relativamente leve comparada con la que el país enfrentaría a finales de 2001 y a lo largo de 2002. En medio, Brasil sufrió una importante crisis en 1999.

Las causas y consecuencias de las crisis bancarias de los noventa en AL varían mucho entre países (aquí se incluye la crisis argentina y uruguay de 2001-2002, en una suerte de “larga década”), con la presencia de

la banca pública jugando un gran papel diferenciador. En algunos casos, la crisis fue precipitada por una manía especulativa. En otros, la política monetaria jugó un papel de mayor importancia. Todavía en otros, las causas fueron una mezcla de los dos. Como se veía en Europa dos décadas después, las causas de la crisis importan poco para la gestión de la crisis y el reordenamiento del sistema. Los mismos actores que causan la crisis muchas veces la manejan acorde con sus intereses, produciendo momentos reveladores acerca de quiénes son los poderes detrás de la autoridad.

Durante las últimas décadas, posiblemente no ha habido un arquitecto del orden financiero global más evidente que Robert Rubin, quien llegó a dirigir Goldman Sachs (GS) antes de fungir como Secretario del Tesoro por más de cuatro años bajo la presidencia de Clinton. Unos quince años después de dirigir GS, Rubin se encontró a la cabeza de Citigroup, justo antes de su rescate en 2008. Si bien Williamson describe una situación en la que los intereses de Wall Street —protegidos por Washington— se encuentran en conflicto con los intereses nacionales de América Latina, en los ochenta y los noventa producen afrentas quizá mayores a la soberanía nacional; en ningún lugar fue más evidente que en México. Rubin relata la historia:

El equipo de negociación de México en Washington había rechazado las tasas de interés más altas. En la reunión con Zedillo, Larry planteó este problema después de cuarenta y cinco minutos de conversación amena sobre toda la gama de cuestiones relacionadas con el rescate [...] A pesar de que algunos críticos están en desacuerdo con la necesidad de altas tasas de interés durante una crisis financiera, este enfoque era absolutamente esencial en México por dos razones relacionadas. Creó la confianza de que las políticas creíbles ahora estaban en lugar para restablecer la estabilidad y, en el contexto de esa confianza, ésta ofrecía a los inversionistas una tasa de rentabilidad atractiva para inducirlos a poseer pesos [...] Larry, Alan, y el resto del equipo ya habían pasado horas y horas tratando de medir qué tan alto las tasas de interés podrían ir sin ser demasiado altas. (Rubin, 2003, p. 28)

Las mayores tasas de interés ciertamente no eran beneficiosas para los bancos mexicanos. Fueron particularmente perjudiciales para los deudores de la banca, y particularmente lucrativas para los bancos acreedores.

En marzo de 1995, las tasas del mercado monetario habían llegado a su máximo nivel, a más de 100 por ciento. Deudas con tasas de interés variables se dispararon al unísono, acabando con muchos consumidores y pequeños productores. Al contrario de las declaraciones de Rubin, la quiebra del sector bancario no fue benéfica para los intereses ni americanos ni mexicanos en general.

A cambio, los beneficios para los bancos representados por Rubin fueron bastante claros. Por una parte, los términos del rescate asegurarían la debilidad del sistema bancario mexicano, preparándolo para su venta a bancos internacionales. Por otra parte, el rescate en sí fue necesario para proteger las inversiones extranjeras en el país. Rubin relata cómo uno de sus críticos le plantea que:

[...] me había organizado el paquete de rescate para mi propio beneficio. Dijo que Goldman Sachs, que había asegurado la privatización de algunas de las industrias nacionalizadas de México, ahora podría ser responsable de los inversores que perdieron dinero allí. (Rubin, 2003, p. 27)

Justo después de la privatización bancaria de 1990-1991 en México, GS y otros bancos globales canalizaron grandes cantidades de capital hacia este país, financiando diversas privatizaciones como menciona Rubin. Además, GS fue una importante fuente de liquidez para muchos bancos mexicanos en la fase de especulación maniática que precedió a la crisis. Según Edwards y Naim (1994), ningún otro país recibió mayor inversión de portafolio entre los países en desarrollo en el periodo de la gestación de la crisis mexicana.

Cuando llega la crisis, GS —mediante Rubin y Summers— hizo todo lo posible para debilitar el sistema bancario en México. Cuando Summers fue encargado de otro rescate, ahora en Estados Unidos en 2008, su respuesta fue exactamente la opuesta. Después de años de un rescate bancario que resultó tan caro como ineficiente para el erario público, los bancos mexicanos fueron entregados a bancos extranjeros a precios muy bajos, aun cuando los banqueros mexicanos pudieron mantener sus fortunas mal logradas.

Durante el trascurso de esos eventos, otro momento en que se ve claramente la mano del arquitecto viene con la Operación Casablanca, en la

cual las autoridades norteamericanas lanzaron su mayor operativo en la historia del país. A través del Tesoro que dirigía Rubin en el momento, se tendía una trampa en Las Vegas para banqueros corruptos, en la cual cayeron representantes de todos los mayores bancos mexicanos (Marshall, 2011); con este operativo, las autoridades estadounidenses se aseguraron de terminar con los banqueros mexicanos y apropiarse del negocio de lavado de dinero, un hecho revelado con el caso de HSBC.

La pugna por el poder monetario en el colapso argentino

Si se puede definir el arquitecto como quien diseña el sistema acorde con sus intereses y moldea su operación una vez en marcha, entonces —aunque en forma compartida—, el arquitecto es claramente un grupo reducido de los mayores bancos norteamericanos y europeos. Bajo esa definición y siguiendo con el enfoque regional, pocos años después de la operación Casablanca en América del Norte, en el otro extremo geográfico de la región se dio otro ejemplo de pugna entre los intereses nacionales y los del mega conglomerado bancario global en Argentina, justamente en los momentos cruciales de la reorganización bancaria en medio de la crisis.

En Argentina de 2001, muchos habían identificado correctamente a los bancos globales y al Fondo Monetario Internacional (FMI) como los arquitectos de “la convertibilidad” (Solanas, 2005), la política monetaria que hundió al país en una crisis productiva de enormes dimensiones. De hecho, cuando se inició la crisis bancaria que terminaría con la convertibilidad en 2001, el país ya había perdido una cuarta parte de su producción.

Cuando inició el mandato de Néstor Kirchner, una de sus tempranas acciones fue la publicación de un informe reclamando tanto la injerencia como la ineptitud del FMI en su manejo económico del país (Ministerio de Economía y Producción, 2004).

La publicación del informe subrayó la inesperada victoria de intereses nacionales en la lucha por el poder sobre la economía en contra del bloque de los dolarizadores, formado por el FMI y los bancos internacionales con vistas a dolarizar formalmente la economía, eliminar los bancos públicos restantes el país, y transferir plenamente el control sobre el sistema financiero a los bancos globales (Marshall, 2008).

En el momento de la crisis, un emisario del FMI, Hans Tietmeyer, declaró que “Argentina sería consignada a la insignificancia, quizás por siempre” (Rapetti, 2005), pero muy al contrario, el país creció a ritmos históricamente inéditos bajo la trinidad posible de una divisa competitiva, entradas de capital y una política monetaria expansiva (Frenkel, 2006, pp. 574-591). Si romper con la ortodoxia monetaria no fue suficientemente grave, en los momentos más agudos de la crisis, también fueron encarceladas —aunque brevemente— dos personas muy ligadas a la arquitectura financiera foránea: Ana Botín y Domingo Cavallo. Más de diez años después, el lado perdedor ha regresado al poder, y busca venganza.

La década de gloria de América del Sur

En la década después de la crisis argentina, ese país, en conjunto con Brasil y otros en la región, instrumentaron varias políticas dirigidas a retomar su soberanía económica, tanto internamente como en conjunto dentro de la región y hacia afuera. Esas políticas pueden ser vistas como la manifestación de un cambio en el balance de poder en esos países, con las élites locales ganando peso a costa de las élites internacionales y sus aliados locales. Incluso, la clase política exhibió un cambio quizá menor en su composición y en su comportamiento. En todo caso, tanto en Brasil como en Argentina, el cambio político se evidenció en políticas públicas que beneficiaban al grueso de la población junto con la élite nacional.

En materia de políticas para fortalecer el mercado interno y reducir la restricción externa, se destaca el pago adelantado de la deuda contraída por regímenes anteriores con el FMI, la instrumentación de controles de capital —violentando así la trinidad imposible— y el uso activo de los bancos públicos para extender crédito a las industrias nacionales, notablemente de forma anticíclica.

En materia regional, se destacan los intentos de fortalecer el MERCOSUR en conjunto con la consolidación de su hermano político en la UNASUR en intentos de estrechar relaciones entre países vecinos. En materia estrictamente financiera, se destaca el sistema de compensación entre reales y pesos argentinos para esquivar al dólar, y el establecimiento del Banco del Sur, cuya funcionalidad ha sido muy limitada desde su inserción.

Por su parte, en 2014, China lanzó lo que sería el equivalente internacional al Banco del Sur regional, el Asia *Infrastructure Investment Bank* (AIIB). Este banco incluye no solamente a Brasil como su principal socio sudamericano, sino también a países de África y Asia. Aunque el objetivo principal del banco es el financiamiento de proyectos de infraestructura —igual que el Banco del Sur— el establecimiento del AIIB igualmente representa una expansión importante de la influencia financiera china. Tal dato apuntaría a una continuación del creciente comercio entre China y los países latinoamericanos. Con diferencias importantes entre países, toda la región ha visto mayores niveles de inversión china en la última década. Desde América del Sur, tales hechos sin duda dieron esperanzas a un posible cambio de arquitectos financieros, y éstas fueron más alentadoras con los acuerdos de *swaps* de divisas entre algunos bancos centrales de la región y China.

La aparición de otra fuente externa de divisas para algunos países latinoamericanos ciertamente representó una novedad para la región. Sin embargo, los eventos geopolíticos de 2015 y 2016 apuntan hacia el final de un periodo de “negligencia colonial” en AL. Tanto por los crecientes conflictos de Estados Unidos con China y Rusia como por las acciones de los Estados Unidos en sus relaciones con AL se puede decir con algo de confianza que el giro en la política hacia la región representa el inicio de la tercera fase de la restricción exterior bajo el neoliberalismo.

Conclusiones

Al terminar la primera década del nuevo siglo, Estados Unidos parecía menos dispuesto o capaz de proyectar su poder hacia fuera. China parecía estar emergiendo como un poder con la ambición de un arquitecto financiero global, y América Latina parecía bien posicionada para aprovechar de la transición. Sin embargo, los últimos años apuntan hacia la posibilidad de que los verdaderos arquitectos globales —los mayores bancos del mundo— no renunciarán a su posición privilegiada. Pero la consolidación de su poder internacional en una coyuntura poscrisis requerirá de acciones más violentas. Esta hipótesis encuentra apoyos importantes en América Latina, donde Estados Unidos está retomando sus

viejas prácticas imperiales, aplicadas por los neoliberales en la primera etapa de la restricción externa en los años setenta, y ahora aplicados con similitudes importantes en este inicio de la tercera fase de la restricción externa bajo el neoliberalismo.

Tanto en Brasil como en Argentina, las investigaciones legales contra las dos presidentas separadas del poder, se dirigen a su gestión macroeconómica. En Brasil se confundía intencionalmente el ejercicio del gasto fiscal con la corrupción, y en Argentina el ejercicio de la política monetaria ha sido tratado como un acto criminal. Aunque en Argentina la derecha regresó al poder a través de medios principalmente democráticos, una vez instaurada, sus miembros se comportan más bien como golpistas vengativos que como actores que buscan una transición democrática y un bienestar económico general. El caso de Brasil se acerca mucho más a un abierto intento de golpe de Estado. Para Venezuela, la receta parece ser “hacer que grite la economía”, como fue para el gobierno de la Unión Popular en Chile a principios de los años setenta (NSA, 1998). Para México, la fórmula parece ser otro episodio aun más cruento de la Guerra Sucia, ahora bajo la forma de guerra contra el narco.

De los años setenta a la actualidad, la restricción externa ha cambiado en algunas formas. Antes, escaseaban los bienes de capital. Ahora escasean los dólares. En el ascenso de la nueva facción dominante de capital —el banquero— se podía extraer el excedente de AL mediante formas pacíficas. Sin embargo, ya que los bancos operan como zombis, el círculo se está cerrando, y de tanques a bancos, ya se está viendo el regreso de los tanques.

Referencias

- Black, W. (2013), “The New York Times Butchers the Story of How Treasury Got NPR to Censor My Criticism of It”, *New Economic Perspectives*, 31 de mayo.
- Bloomberg (2012), “Draghi says ECB Will Do What’s Needed to Preserve Euro”, *Economy*, 26 de julio de 2012.
- Burgin, A. (2012), *The Great Persuasion: Reinventing Free Markets since the Depression*, Harvard University Press.

- Davidson, P. (2009), *John Meynard Keynes*, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Edwards, S. y Naim, M. (1998), *México 1994: Anatomy of an Emerging-Market Crash*, Washington, D. C.: Carnegie Endowment for International Peace.
- Frenkel, R. (2006), “An alternative to inflation targeting in Latin America: macroeconomic policies focused on inflation”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, núm. 4.
- International Monetary Fund (2013), “Taxing Our Way out of —or into?— Trouble”, *Fiscal Monitor: Taxing Times*, International Monetary Fund.
- Klein, N. (2007), *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*, Nueva York: Picador.
- Lichtensztejn, S. (2011), “Efectos sociales y políticos de la actual crisis financiera internacional”, *XI Seminario de Economía Fiscal y Financiera: crisis, estabilidad y desorden financiero*, UNAM.
- Marshall, W. (2008), “Foreign Banks and political sovereignty: the case of Argentina”, *Review of Political Economy*, vol. 20, núm. 3.
- Marshall, W. (2011), *México desbancado: causas y consecuencias de la pérdida de la banca nacional*, México, Miguel Ángel Porrúa/UAM Izta-palapa.
- Mirowski, P. y Plehwe, D. (2009), *The Road from Mont Pelerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Harvard University Press.
- Mirowski, P. (2013), *Never Let a Good Crisis Go to Waste: How Neoliberalism Survived the Financial Crisis*, Verso Books.
- Ministerio de Economía y Producción (2004) *Análisis Número 2. Argentina, el FMI y la crisis de la deuda*, Buenos Aires: Ministerio de Economía y Producción.
- The National Security Archive (1998), “Chile and the United States: Declassified Documents Relating to the Military Coup, September 11, 1973”, *National Security Archive*, The George Washington University, núm. 8.
- Rapetti, M. (2005), “La macroeconomía argentina durante la post-convertibilidad: evolución, debates, y perspectivas”, *The Argentina Observatory Economics Working Group*, Nueva York: Policy paper, núm. 5.
- Rogoff, K. (2013), “The moral case for a one-off wealth tax is compelling”, *The Guardian*, 5 de noviembre.

- Rubin, R. y Weisberg, J. (2003), *In an Uncertain World: Tough Choices from Wall Street to Washington*, Nueva York: Random House.
- Solanas, E. (2005), *La dignidad de los Nadies*, Documental.
- Williamson, J. (1990), “What Washington means by policy reform”, en J. Williamson, J. (ed.) (1990), *Latin American Adjustment. How Much Has Happened?*, Washington, D. C.: Institute for International Economics.
- Zero Hedge (2013), *Mario Draghi Responds to Zero Hedge: ‘There is no Plan B’*, 4 de abril.

Estados Unidos y Unión Europea: recomposición geoestratégica mundial

José Déniz

Universidad Autónoma de Zacatecas

Introducción

Si bien no hay tratado internacional que no produzca controversias, el Tratado Transatlántico de Libre Comercio e Inversión entre Estados Unidos de América y la Unión Europea (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP por sus siglas en inglés) las está produciendo de manera mayúscula, tanto por sus características específicas como por el momento histórico en que se está negociando. Claramente hay dos posiciones enfrentadas y muy distanciadas entre sí. Por un lado, están quienes defienden lo que consideran son beneficios del Tratado porque suponen una oportunidad de crecimiento y de negocios y que consolidaría un bloque de poder mundial en tiempos de mutación geopolítica. Por otro lado, los críticos aprecian consecuencias negativas no solo en el orden económico general, sino para los derechos ciudadanos y la democracia, fortaleciendo aun más a las empresas transnacionales (ETN) a cuyos intereses se subordinaría.

Pero antes de continuar conviene dejar claro dos cosas. Una es que, en este trabajo, será imposible abarcar la multitud de dimensiones, líneas y aristas que tiene el tema y que sencillamente se procederá a un análisis esquemático que, esperamos, de pie a estudios más profundos y pormenorizados próximamente. La otra cosa —más relevante aun— es el uso del lenguaje. El excesivo uso de tecnicismos y significados equívocos en los documentos que se han producido en estos años en los diferentes ámbitos institucionales lleva a pensar que ese oscurantismo y ambigüedad

en los términos no es casual, sino que es el reflejo de los intereses que están en juego y que dificulta ostensiblemente un debate público con más rigor y cercanía a lo que realmente se quiere o no decir. La comprensión del lenguaje y de los conceptos que se utilizan es clave para la propia transparencia de lo que se promueve, se analiza y se interpreta.

Esta exposición se estructura de la siguiente manera. Inicialmente se aportan elementos sobre cómo se gestó el TTIP, a paso seguido se indican algunas de las características de dicho Tratado, posteriormente se introducen algunos aspectos críticos al procedimiento y contenido de esta experiencia de integración para, finalmente, incorporar reflexiones a manera de conclusiones. De más está decir que estas consideraciones son una primera aproximación a un tema tan abierto y de tantas facetas como éste que tiene múltiples dimensiones de las diferentes ciencias sociales.

¿Cómo se gestó el TTIP?

Para llegar al presente es necesario conocer cómo ha sido la trayectoria de la gestación del TTIP previa a su formulación institucional. Ese recorrido hay que inscribirlo como parte del proceso de articulación de las economías nacionales y de la notable concentración y decisiva influencia de las grandes empresas, como viene aconteciendo en la dinámica del proceso de globalización o mundialización (o como se le quiera denominar). En gran medida estos tratados son instrumentos de este proceso que, sobre todo, impulsan las empresas transnacionales, por lo que es sustancial darle la trascendencia que tienen como sujetos protagonistas.

Fue en 1990, con la Declaración Transatlántica, que se formalizó la cooperación entre lo que hoy es la Unión Europea y Estados Unidos de América; si bien las relaciones entre ambos bloques eran ya muy intensas, se institucionalizaron de manera permanente a partir de entonces. En Madrid, en 1995, se aprobó la llamada Nueva Agenda Transatlántica que creó diversos “diálogos” para fomentar la coordinación y el intercambio de información entre ambas partes. El primero de esos diálogos fue el Diálogo Comercial Transatlántico (*Transatlantic Business Dialogue*, TBD) creado en 1995; este año es visto como la instancia donde comenzó propiamente a incubarse el TTIP. Por otro lado, Madrid se instituyó como

lugar de encuentro entre los representantes gubernamentales y los líderes empresariales de ambos lados. En Londres, en 1998, se crearon otros dos diálogos, el de los consumidores y el de los legisladores, a los que se sumó posteriormente el medioambiental y el laboral.

El objetivo que las partes buscaban era el establecimiento de un libre mercado transatlántico que impulsara aun más la liberalización mundial de los intercambios comerciales, dando por sentado que la unificación de los mercados permitiría más crecimiento económico, e incluso —se decía— la creación de empleo. Tanto las recomendaciones del TABD como las de los empresarios de la Mesa Redonda Europea de Industriales (*European Round Table of Industrialists*, ERT) tuvieron en la Unión Europea impacto en la política y en el diseño de los contenidos que se negocian, no obstante que a corto plazo las negociaciones no avanzaron lo suficiente en virtud de las diferencias en las culturas políticas y económicas existentes entre ambos bloques. A inicios del siglo XXI ocurrió un cambio de estrategia y enfoque entre los europeos, lo que implicó promover la negociación de acuerdos bilaterales, luego de haber apostado por años por el multilateralismo. A partir de ese momento se sumó a los criterios promovidos por Estados Unidos la firma de acuerdos bilaterales comerciales denominados de nueva generación, de tratados de calidad que expandieran mercados con países de economía y pensamiento similar y que, en este caso, tuvieran también en consideración el no ceder el control a la competencia asiática.

Este cambio se aprecia perfectamente en el documento que aprobó la Comisión Europea (CE) en 2006 titulado “Una Europa Global: competir en el mundo”, donde se apuesta por la bilateralidad y por el comercio transatlántico. En 2007 se firmó un acuerdo para avanzar en la integración económica transatlántica y se creó el Consejo Transatlántico Europeo (*Transatlantic Economic Council*, TEC), que tiene diversas reuniones de ahí en adelante, con la finalidad de concretar las líneas básicas de la cooperación entre la Unión Europea y Estados Unidos, particularmente la eliminación de barreras al comercio, la reducción de reglas o normas limitativas, la adopción de una cooperación reguladora, etcétera. En 2010, la Comisión defendía la necesidad de firmar acuerdos preferentes con socios claves y planteaba cómo la liberalización del comercio y de la inversión contribuiría a la salida de la crisis (Guamán, 2015, p. 52).

Precisamente, mientras las negociaciones iban avanzando, estalló la crisis de 2008, denominada la Gran Recesión, cuyos primeros y visibles síntomas aparecieron en agosto de 2007 con la quiebra de varios bancos de inversión en Estados Unidos debido a la crisis de las hipotecas *subprime*. Entre las causas que se atribuyen a la crisis están los fallos en la regulación económica y el comportamiento especulativo de la banca. Rápidamente, la crisis se expandió a la Unión Europea, especialmente a la zona euro, que entró en una acelerada recesión que amenazó al resto del mundo y cuestionó la confianza en los mercados y en la élite institucional, tanto política como empresarial. Estos impactos han servido para impulsar y consolidar el proyecto de un TTIP entre la Unión Europea y Estados Unidos.

Así, en noviembre de 2011, el TEC formó un grupo de trabajo (de alto nivel) sobre crecimiento y empleo, dirigido por el representante de Estados Unidos para cuestiones comerciales, y por el comisario europeo de comercio, con el objetivo de realizar un informe para potenciar el comercio y la inversión entre ambas partes. Este informe se publicó en febrero de 2013, señalando “como mejor opción la aprobación de un amplio tratado bilateral que incluyera materia reguladora y pudiera contribuir al desarrollo de normas con impacto global” (Guamán, 2015, p. 54). Un día después, el 12 de febrero, en la cumbre del G8 se anunció el comienzo de las negociaciones del TTIP. Pocos meses después (en junio) se aprobó el mandato de negociación para abrir oficialmente las negociaciones y la primera ronda se celebró en Washington entre los días 8 y 13 de julio de ese año. En subsiguientes rondas, mientras diseñan el Tratado, las partes negociadoras van acercando posturas con la idea de que pudiera aprobarse a finales de 2015, cosa que no ocurrió dadas las dificultades que se presentaron.

En cambio, sí finalizaron las negociaciones para la firma del Acuerdo Económico y Comercial Global (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*, CETA), que es un tratado entre la Unión Europea y Canadá que, con su aplicación, desea ayudar a las “empresas a prosperar en el mercado transatlántico con el fin de generar crecimiento y crear puestos de trabajo” (Guamán, 2015, p. 11). Ahora queda pendiente para que entre en vigor su aprobación por el Parlamento Europeo y los gobiernos de los Estados Miembros de la Unión Europea. Hay consenso en considerar al

CETA como un modelo para el TTIP que se está negociando con Estados Unidos, de ahí su interés en estos momentos.

Características del TTIP

Los tratados de libre comercio tradicionales pretenden eliminar las barreras arancelarias entre los firmantes, que han sido siempre dos o más países o grupos de países, de manera que las transacciones entre ellos gradualmente tengan menos diferencias hasta llegar a un nivel cero, pero manteniendo cada parte sus propias barreras nacionales hacia terceros. De considerarse necesario, posteriormente se establecerían aranceles comunes para los terceros estados, lo que ya sería una unión aduanera. Por su parte, los tratados de libre comercio de nueva generación responden a la actual fase de la globalización, cuya expresión reciente más evidente son los acuerdos transoceánicos, hacia la cuenca del Atlántico uno —el TTIP— y hacia la cuenca del Pacífico otro —el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, (*Trans-Pacific Partnership*, TPP por su siglas en inglés)—, en ambos casos abanderados por Estados Unidos. A ellos hay que añadir el citado CETA. La condición de nueva generación, la establece el hecho de que buscan la fijación, mediante la regulación de estándares normativos en instancias supranacionales (tribunales de arbitraje) que son de obligado cumplimiento para los estados miembros y que se libran del control público de los países. El poder estatal de regulación del comercio y la inversión internacional queda rebajado por una traslación de competencias hacia ámbitos donde la presencia de las empresas transnacionales, privadas, ejercerán la defensa de sus intereses.

Veamos la posición favorable a las características que se conocen del TTIP. En una reciente declaración de febrero de este año (Guamán, 2015, p. 12), la Alianza Empresarial (*Business Alliance*) para el TTIP, que representa a las asociaciones claves de la industria europea y que se formó en 2013, reiteró su apoyo a la 12ª ronda de negociaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos en la reunión de Bruselas, llevada a cabo los días 22 a 26 de febrero de 2016. Consideran que este acuerdo podría “impulsar el crecimiento, la competitividad y el empleo en ambos lados del Atlántico”, destacando “seis maneras importantes que el TTIP

podría beneficiar a las empresas y los ciudadanos en la Unión Europea y los Estados Unidos, e insta a la conclusión de las negociaciones en 2016”.

La primera de esas “seis maneras importantes” conviene recogerla textualmente por su claridad expositiva:

1. Una oportunidad de dirigir.

La Unión Europea y los Estados Unidos tienen una oportunidad única para establecer las normas para el comercio y la inversión que podría servir como punto de referencia para el resto del mundo. El acuerdo permitiría a ambas partes a desempeñar un papel destacado en la conformación de la globalización, en momentos en que las reglas y normas que rigen el comercio y la inversión están siendo desafiados más que nunca antes.

El segundo de los argumentos tiene que ver con la necesidad de que el TTIP deba incluir “un mecanismo para la cooperación regulatoria, lo que permite a los reguladores compartir información y trabajar juntos para hacer que la regulación en la Unión Europea y los Estados Unidos [sea] más compatible”, aumentando de esa manera la competitividad, fomentando la innovación y estableciendo estándares mundiales.

En tercer lugar, se identifica lo necesaria que es la inversión, recordándose cómo la crisis financiera mundial redujo la inversión extranjera, en especial en la Unión Europea, por lo que el TTIP “crearía nuevas oportunidades e incentivos para que las empresas inviertan en la economía transatlántica” por lo que “el acuerdo debe tener como objetivo eliminar todas las barreras de acceso al mercado restante, especialmente en el sector servicios, que forma la columna vertebral de la economía transatlántica”.

En cuarto lugar, se reivindica que no hay que discriminar a las empresas en el acceso a los contratos públicos para de esa manera aumentar “la eficiencia y ofrecer una buena relación calidad-precio para los ciudadanos”.

En quinto lugar, narran cómo el TTIP permitirá beneficiar significativamente a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que son la gran mayoría de las empresas de la Unión Europea y de Estados Unidos de Norteamérica y que carecen de los recursos para superar las barreras comerciales a través del Atlántico.

Finalmente, recogen los beneficios que el Tratado proporcionará a los consumidores, dado que éstos “tendrán una mayor elección” y unos “precios más bajos” de los productos y servicios que obtengan en el mercado transatlántico.

En la misma línea que lo anterior, desde fuentes como la web de la CE (European Commission, 2017a; y Alcázar, 2015, p. 24), se dice que “el TTIP tiene como objetivo eliminar las barreras comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea (suprimir aranceles, normativa innecesaria, restricciones a la inversión, etcétera) y simplificar la compraventa de bienes y servicios entre estos dos espacios. Eliminar esas barreras supondrá crecimiento económico, creación de empleos y una disminución de los precios”. Añadiendo que “se calcula que la economía europea podría beneficiarse con 119.000 millones de euros al año y la estadounidense con unos 95.000 mil millones de dólares. Para España, el acuerdo podría significar 143.000 nuevos puestos de trabajo y un incremento de su PIB per cápita en un 6.5 por 100”.

Un estudio, encargado por la Dirección de Comercio de la CE, realizado por “Estados Unidos-Unión Europea. Grupo de trabajo de alto nivel sobre empleo y crecimiento (*United States-European Union High Level Working Group on Jobs and Growth*, HLWG) del *Centre for Economic Policy Research* —CEPR— (Corporate Europe Observatory, 2011) de Londres y presentado en 2013, llega a unas conclusiones generales tan optimistas como las anteriores (Alcázar, 2015, p. 26). Se considera que habría grandes beneficios económicos generales como consecuencia del TTIP, en los términos cuantitativos citados antes en el documento de la CE, y ellos no se obtendrían a costa del resto del mundo, sino que, por lo contrario, también repercutirían positivamente en sus otros socios. Asimismo, los beneficios sectoriales serían considerables, calculándose que las exportaciones de la Unión Europea aumentarían, especialmente en sectores como el de los vehículos de motor, en productos metálicos, alimentos procesados y productos químicos.

Considerando que la tasa media de los aranceles entre la Unión Europea y Estados Unidos es muy reducida (2.8 por ciento en los productos industriales para ambos y 3.9 por ciento en la Unión Europea y 2.6 por ciento en Estados Unidos en los productos agrícolas) (Guamán, 2015, p. 71), la reducción de las barreras no arancelarias (las *non-tariff*

barriers en inglés, y también conocidas como “barreras detrás de las fronteras”) es “el elemento clave de la liberalización del comercio transatlántico”, en el entendido que “hasta el 80 por ciento del total de los beneficios potenciales proceden de reducir los costes impuestos por la burocracia y las reglamentaciones, así como de la liberalización del comercio en los servicios y la contratación pública” (Alcázar, 2015, p. 28). Por lo tanto, hay que destacar sobremanera lo revelador que es reducir las barreras no arancelarias, liberalizar el comercio de los servicios y la contratación pública.

Los datos de estos años ilustran el gran peso que tiene la relación comercial (e inversora) entre la Unión Europea y Estados Unidos. Recomendamos algunos de ellos para entender las circunstancias del TTIP:

- El total de los intercambios bilaterales de mercancías en 2011 ascendió a 455.000 millones de euros, con un saldo positivo para la Unión Europea de 72.000 millones.
- Las ventas de Estados Unidos representan en torno al 11 por ciento de las importaciones totales de la Unión Europea, mientras que las ventas de éstos a Estados Unidos representan alrededor de 17 por ciento de las exportaciones totales de la Unión Europea, lo que le convierte en el principal mercado de los europeos.
- De estas cifras se desprende que el valor medio mensual de los intercambios entra ambas partes es de cerca de 38.000 millones de euros. Este es un valor ligeramente inferior al comercio anual que tiene la Unión Europea con Taiwán, que es su vigésimo socio comercial, lo que permite reconocer su considerable preeminencia.
- En el mismo año 2011 el comercio de servicios entre ambas partes fue de 282.300 millones de euros, también con saldo positivo para la Unión Europea en 5.500 millones de euros. Estados Unidos es el principal socio de la Unión Europea en el comercio de servicios, representando 29 por ciento de las importaciones totales y 24 por ciento de las exportaciones totales de la Unión Europea.
- Los intercambios comerciales de bienes y servicios, por lo tanto, representan una media de casi 2.000 millones de euros al día.
- La actividad inversora es asimismo muy dinámica. En el citado año 2011 las empresas de Estados Unidos invirtieron alrededor de 150.000 millones de euros en la Unión Europea y las empresas de este bloque, a su vez, invirtieron en el país americano unos 123.000 millones de euros. (Alcázar, 2015, p. 29)

Cuestionamiento crítico al TTIP

Frente a estas características y otras más que se han omitido por la naturaleza de esta presentación, surgen en estos años planteamientos críticos al TTIP. Por la misma razón, sólo recogeremos aquí algunos de ellos.

Inicialmente hay que decir que recién en diciembre de 2015, esto es, después de once rondas de negociaciones, los eurodiputados del Parlamento elegidos en elecciones directas por los ciudadanos podrán acceder a la información clasificada sobre el TTIP y, por lo tanto, ejercer el mandato de control democrático sobre las conversaciones. Hasta ese momento sólo unos treinta diputados podían consultar los llamados “textos consolidados” de las negociaciones, argumentándose que los mismos contenían datos sobre la posición de Estados Unidos que éstos no querían dar a conocer, además de proteger los intereses de la Unión Europea para no debilitar su posición negociadora.

Cabe recordar que esos “textos calificados como confidenciales sólo podían ser consultados en las llamadas salas de lecturas en Bruselas”. Dichas salas eran “habitaciones custodiadas y a las que los interesados deben acceder sin ordenador, teléfono móvil o ningún otro tipo de dispositivo de copia; solo papel y bolígrafo. Ahora, todos los eurodiputados podrán acceder a ellas, sin que la Unión Europea se plantee una consulta más cómoda que ‘tomar notas escritas a mano’” (Muñoz, 2015). Lo irónico del asunto es que ahora se hable de “transparencia del proceso de negociación del TTIP” y que con ello se “sentará un precedente para la transparencia en futuras negociaciones comerciales”.

Este oscurantismo refleja perfectamente la manera de funcionar de las instituciones europeas, con una merma práctica democrática, que la crisis reciente ha puesto más que en evidencia. Un ejemplo de esto es que desde esos ámbitos existen intereses para que este acuerdo no se ponga a votación mediante un referéndum, sino directamente por la vía parlamentaria europea, donde los *lobbies* ejercen plenamente sus actividades. Para regular esas circunstancias, en algunos países se ha llegado incluso a elaborar un “Código de buenas prácticas para lobbistas”, como es el caso de Chile (Ministerio Secretaría General de la Presidencia, s/f). En el artículo 2 núm. 1 ley núm. 20.730 se entiende como lobby aquella “gestión

remunerada que consiste en promover, defender o representar intereses particulares, con el propósito de influir en las decisiones que deban adoptar las autoridades y funcionarios”. Se considera que “el lobby es una actividad legítima y una parte importante del proceso democrático”, por lo que el Código “busca asegurar que el contacto entre funcionarios y autoridades, y los sujetos activos del lobby sea realizado en conformidad con los principios de probidad y transparencia” (textual). Sin embargo, como es bien sabido, Bruselas alberga a miles de despachos de lobistas y gran parte de las decisiones que emanan de las instituciones allí instaladas están más influenciadas por estos grupos de presión, algunos de ellos con enorme poder, que por la voluntad de los ciudadanos anónimos que votaron a sus representantes en esas instancias políticas. Al respecto existe una abundante jurisprudencia, en particular la referida al comportamiento de las empresas transnacionales, que demuestran su enorme condicionamiento para obtener más beneficios económicos (Corporate Europe Observatory, 2011; y Alcázar, 2015, p. 48).

Las predicciones económicas de los defensores del TTIP están basadas en unos modelos econométricos que no se conocen bien, por lo que basarse en ellos es más una razón de fe que de conocimiento de sus cálculos. Sobre esta base y con otros estudios cuyos resultados no analizamos en este documento, se cuestiona que se confirmen los pronósticos de aumento de la renta per cápita, de la creación de empleo, del aumento del volumen comercial, etcétera, pero, en cambio, sí se aprecian impactos negativos, por ejemplo, en el medio ambiente, en la salud pública y en los derechos laborales. Sobre todo, porque las normas y las políticas de la Unión Europea son mucho más estrictas que en Estados Unidos y su armonización en las negociaciones más bien ha sido en detrimento de lo existente entre los europeos. Esto ocurre tanto con los productos fitosanitarios, las modificaciones genéticas en los alimentos, el uso de las hormonas, como con el protocolo de Kioto y las emisiones de CO₂. Asimismo, en materia laboral, Estados Unidos se ha negado a ratificar convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), como —por ejemplo— la libertad de asociación y las prácticas sindicales, que sí ha ratificado la Unión Europea y que ahora se verían cuestionadas en nombre de la productividad del trabajo, lo mismo que pasaría con los servicios públicos de salud, tan diferentes en sus características entre ambas orillas del Atlántico

y que llevaría a un incremento de la mercantilización de la salud pública en la Unión Europea, hoy cada vez más con presencia de grandes grupos privados transnacionales que ven una oportunidad para expandirse a otros segmentos del mercado tan valiosos como, en este caso, la salud, pero también a otros, incluyendo los medios de comunicación y la educación.

Finalmente, aunque estemos excluyendo otros argumentos que cuestionan el TTIP como “amenaza” y como “asalto” de las transnacionales a la democracia, no podemos omitir, aunque sea muy brevemente, hacer referencia a las disposiciones que contiene el Tratado sobre la propiedad intelectual. En un caso, por la promoción de los llamados derechos digitales, que supuestamente sirven para proteger a las empresas de la denominada piratería digital, pero que, también, podría significar restricciones para acceder a otro tipo de información y conocimiento, e incluso facilitar acceder a la información privada de los usuarios. Por otro lado, nos topamos con las patentes, muy especialmente las de las empresas farmacéuticas, por su efecto en los presupuestos públicos y sobre los medicamentos genéricos.

Del mismo modo, es un punto muy cuestionado y conflictivo en términos de la soberanía nacional, la inclusión en el Tratado de una cláusula de protección de los inversores extranjeros, la llamada Solución de controversias entre el inversionista y el Estado (*Investor-State Dispute Settlement*, ISDS en su sigla en inglés). Ello permitiría a las ETN demandar a los estados cuando sus gobiernos aprueben alguna ley que afecte los beneficios económicos, tanto los presentes como los potenciales del futuro. El ISDS sería lo equivalente a un supratribunal internacional —un tribunal internacional de arbitraje— que actuaría más allá de los tribunales nacionales —que se obviarían— y sería el único que dirimiría los posibles conflictos entre las empresas y el Estado, y estaría integrado por jueces supuestamente independientes. En los últimos años nos encontramos con varios ejemplos ilustrativos de lo que se pretende legislar con el TTIP y que son las actuales demandas de millones de dólares pendientes contra varios países, con gabinetes de abogados especializados. Entre las más conocidas están las de la petrolera Occidental Petroleum Corp. contra Ecuador, de Phillip-Morris contra Uruguay y contra Australia y la de los fondos buitres contra Argentina.

Conclusiones

La entrada en vigencia del TTIP significaría que la suma de la Unión Europea y de Estados Unidos, las áreas más importantes del capitalismo central, junto con Japón, representaría una población de alrededor de 800 millones de personas (algo más de 11 por ciento mundial), casi 50 por ciento del PIB mundial (con más exactitud 47 por ciento) y alrededor de 30 por ciento del comercio mundial. ¿Qué significado tiene esto en el actual contexto mundial? Las respuestas que podamos dar a este interrogante ayudarán no sólo a realizar un correcto diagnóstico del presente —lo que es imprescindible— sino, sobre todo, a perfilar el futuro que se está construyendo para saber qué hacer y cómo actuar. El contexto de las negociaciones del TTIP es muy esclarecedor al respecto y de él mismo debiéramos extraer algunas lecciones.

El codirector del Centro de Investigación Económica y Política de Washington (*Center for Economic and Policy Research*, CEPR) citado por Guamán (2015, p. 117) ha dicho con contundencia que “el objetivo del libre comercio es sólo una tapadera para cubrir la agenda real del TTIP. La finalidad real es aprobar un conjunto de regulaciones, a través de un mecanismo regulador internacional, que previsiblemente no podría ser aprobado a través de los procesos político-legislativos existentes en cada país. Las normas que se establecerán como resultado del acuerdo serán probablemente más beneficiosas para las grandes corporaciones, y menos para el medio ambiente y los consumidores, que las normas actualmente vigentes” (Barker, 2014). Conociendo cómo funcionan la economía y las relaciones internacionales es muy fácil darle la razón. Las grandes corporaciones son las protagonistas dominantes de la actual fase de desarrollo capitalista. Sus intereses se contraponen cada vez más a los intereses generales, incluyendo las instituciones políticas de la democracia realmente existente. La crisis de 2008 lo ahonda aun más y abre líneas de fractura globales que hacen pensar en un futuro de inestabilidad muy preocupante para los sectores mayoritarios de la población. ¿Acaso nos encontramos con unas élites internacionales que han asumido una nueva versión imperialista que responde al actual ciclo de desarrollo capitalista y a su profunda crisis estructural?

Debe añadirse algún otro elemento a esta realidad internacional, pues además de los tratados de nueva generación, comerciales y de inversión, como el TTIP y el TTP, en estos años se ha promovido también un Acuerdo de Comercio de Servicios (*Trade in Services Agreement*, TISA) que hasta ahora incluye a más de veinte países. Este Acuerdo, como dice su nombre, promueve la liberalización del comercio de servicios entre los que destacan los servicios bancarios y el transporte. Su metodología de trabajo ha sido muy similar a los otros en cuanto al secretismo de su elaboración y a su visión empresarial reguladora.

Entre las cosas que llaman la atención es que hay un único país —Estados Unidos— que está presente en los tres tratados, por otro lado, ninguno de los países que conforman el grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) forma parte de esos acuerdos. Estas circunstancias llevan a pensar que existe un interés geoestratégico de construcción de una nueva jerarquía internacional por parte de los dirigentes norteamericanos, con el apoyo de sus aliados europeos y del Pacífico, que excluye a China, Rusia y el bloque BRICS del que forman parte. Éstos, por su parte, también están moviéndose en este nuevo escenario mundial. Rusia intenta construir el Cinturón de Desarrollo Transeuroasiático Razvitie (TEPR), un nexo de transporte entre Asia y Europa que está siendo propulsado por los Ferrocarriles de Rusia (RZD); China impulsa la Nueva Ruta de la Seda con proyectos de infraestructura, comercio e inversión con los países que hay entre China y Europa, abarcando territorios asiáticos, africanos y europeos. La alianza entre rusos y chinos cada vez se fortalece más, cuyos intereses vuelven a coincidir, pero en un escenario muy diferente a los años pasados y donde las contradicciones que van emergiendo llevan a un panorama más complejo e inédito.

En definitiva, como académicos no nos queda otra que el estudio, la investigación desprejuiciada y, en consecuencia, crítica, que desde una perspectiva de la economía política, siga pensando en el progreso, la paz y la fraternidad humana.

Referencias

- Alcázar, J. (2015), *TTIP. La gran amenaza del capital*, Madrid: Foca-Ediciones Akal.
- Barker, D. (2014), *TTIP: It's Not About Trade*. Recuperado de: <http://www.atlantic-community.org/-/ttip-it-s-not-about-trade>
- Comprehensive economic and trade agreement (CETA) between Canada, of the one part, and the European Union and its member states, of the other part. Recuperado de: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf
- Consejo de la Unión Europea (2013), “ST 11103/13 RESTREINT UE/EU RESTRICTED”. Recuperado de: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/es/pdf>
- Corporate Europe Observatory (2011), “Bruselas. El barrio europeo”, Bruselas, Bélgica, Brussels Lobby Planet. Recuperado de: http://corporateeurope.org/sites/default/files/lobby_planet_es.pdf
- European Commission (2017a), “Representation in Spain”, última actualización 18 de mayo de 2017. Recuperado de: https://ec.europa.eu/spain/sobre-la-ue/ttip/espana_es.htm (documentación diversa)
- European Commission (2017b), “Representation in Spain”, última actualización 18 de mayo de 2017. Recuperado de: http://ec.europa.eu/spain/sobre-la-ue/ttip/mitos-sobre-el-ttip/index_es.htm
- European Commission (2017c), “Representation in Spain”, última actualización 19 de mayo de 2017. Recuperado de: <http://ec.europa.eu/spain/pdf/ttip/usa-cinco-cosas.pdf>
- European Commission (2017d), “Representation in Spain”, última actualización 19 de mayo de 2017. Recuperado de: <http://ec.europa.eu/spain/pdf/ttip/ce-estudio-independiente.pdf>
- Garzón, A., Cansino, D. y Hilary, J. (2014), *La gran amenaza. Sobre el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea*, España: El Viejo Topo.
- Guamán, A. (2015), *TTIP. El asalto de las multinacionales a la democracia*, Madrid: Ediciones Akal.
- Ministerio Secretaría General de la Presidencia (s/f), “Código de Buenas Prácticas para Lobbistas”, Chile. Recuperado de: https://www.leylobby.gob.cl/files/buenas_practicas_lobby.pdf

Muñoz, V. (2015), “La Unión Europea permite ahora que todos los eurodiputados accedan a la información confidencial del TTIP”. Recuperado de: www.elboletin.com, Madrid, 3 de diciembre.

United States-European Union High Level Working Group on Jobs and Growth (2013), *Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth*, 11 de febrero de 2013. Recuperado de: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

Otras fuentes electrónicas consultadas

- (1) <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/PDF/TTIP/Principales%20Conclusiones%20del%20Estudio%20de%20impacto%20del%20TTIP%20en%20Espa%C3%B1a.pdf>
- (2) <file:///C:/Users/Jose/Documents/Comisi%C3%B3n%20Europea%20-%20Representaci%C3%B3n%20en%20Espa%C3%B1a%20-%20Sobre%20la%20UE%20-%20Tratado%20de%20Libre%20Comercio%20entre%20la%20UE%20y%20EE.%20UU.html> (Textos del TTIP)
- (3) Business Alliance reitera importancia de TTIP ambiciosa.

Segunda parte
Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP):
Integración y gobernabilidad económica

Regionalización e integración: una respuesta a las consecuencias de la crisis financiera global

Eugenia Correa

Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM

Introducción

Los más de treinta años de desregulación económica y financiera han dado espacio no solamente a una competencia y concentración económica desmedida, sino también a diferentes fórmulas de construir normas, así sean perenes y de corto alcance, para el funcionamiento de los mercados. Muchas de esas expresiones, que buscan una singular gobernabilidad económica, parcial y especialmente contradictoria, están basadas en la concertación corporativa nacional y parcialmente global. Esas diversas manifestaciones de ordenamiento de nivel global se procesan a través de los organismos internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), firmas privadas especializadas como las agencias calificadoras, y más recientemente los múltiples tratados comerciales y de inversión. El más reciente de ellos, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (*Trans-Pacific Partnership Agreement*, TPPa por sus siglas en inglés) es objeto de escrutinio en este ensayo.

El TPPa fue firmado por los primeros doce países participantes, el 5 de febrero de 2016. Entre otros nombres, también se le ha denominado NAFTA con esteroides. Pero, a pesar de su importancia, todavía se le conoce muy poco, tanto en el mundo académico, como en el profesional y entre las autoridades gubernamentales. En gran medida, porque al igual que la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) han sido negociados por años bajo estricta secrecía.

Aun así, la expectativa es que el TPPa será aprobado en breve por los países firmantes, ya que tropezó con una dura campaña electoral en Estados Unidos. Al momento en que este trabajo se escribió, la reestructuración corporativa y la posición del nuevo gobierno de los más importantes promotores de este acuerdo, aún está por esclarecerse.

En este trabajo se busca elaborar una primera lectura del acuerdo, con el objetivo de analizar su sentido general en el contexto de la postcrisis. O, mejor aun, entender dicho acuerdo, a casi 10 años del estallido de la gran crisis financiera global, que continúa presentando episodios agudos en países, regiones o sectores, mientras que concita múltiples políticas públicas y empresariales para enfrentarla y encontrar salidas.

Al igual que el TLCAN, este acuerdo ha provocado opiniones muy encontradas respecto de los resultados económicos que puede tener. Como siempre, no faltan quienes lo consideran un instrumento fundamental para la expansión económica y del empleo; incluso se señala a Vietnam como aquélla que alcanzará los mayores beneficios, debido a que es la economía con el más pequeño PIB per cápita, exportadora de bienes primarios, y con menor industrialización. Por otro lado, se alzan las voces de los sindicatos y asociaciones de trabajadores que consideran que no habrá ninguna ganancia en el empleo y, por el contrario, pueden esperarse caídas directamente vinculadas con la deslocalización, el abaratamiento de las importaciones y la desindustrialización regional. Otras voces críticas, pocas, advierten que el acuerdo es un instrumento para garantizar la expansión de las grandes corporaciones, muchas de ellas transnacionales, que podrán obtener materias primas y fuerza de trabajo baratas. Este trabajo, además de tomar en consideración esta última visión crítica, busca agregar que la expansión corporativa, que puede verse en el acuerdo, también está determinada por la ampliación del mercado. Así, parece central en este acuerdo la búsqueda de consumidores y la protección de los mercados en ciertas industrias fundamentales como la automotriz, la farmacéutica y la de nuevas tecnologías, sentando bases proteccionistas, especialmente para sectores industriales altamente transnacionalizados; elementos que a su vez podrán ser el punto de partida en negociaciones para la adhesión de otros países.

En este trabajo se exponen primero algunos elementos para entender el origen y las características generales del TPPa, a fin de posteriormente

exponer cómo este acuerdo es parte de las estrategias corporativas globales para enfrentar las consecuencias de la gran crisis iniciada en 2007. Finalmente, se hace una lectura de algunos de los intereses de dichas corporaciones representados en el acuerdo.

Orígenes y características generales

Fue precisamente en 1969 cuando apareció el libro de Zbigniew Brzezinski: *Between Two Ages: America's Role in the Technetronic Era*, y se firmó la Convención de Viena, también llamada “Ley sobre los tratados Internacionales”. Brzezinski estaba convencido de que hasta esos años los cambios económicos mundiales estaban rebasando rápidamente las acciones regulatorias y compensatorias de los estados nacionales. Sin embargo, no pensaba en avanzar hacia fórmulas de cooperación entre naciones, o en la configuración de organismos regulatorios supranacionales.

Al respecto dicho autor señala:

Hoy en día, sin embargo, el antiguo marco de la política internacional —con sus esferas de influencia, sus alianzas militares entre estados-nación, la ficción de la soberanía y los conflictos doctrinales derivados de las crisis del siglo XIX— ya no es compatible con la realidad. (Brzezinski, 1969, p. 104)

De hecho, Brzezinski fue el primer director ejecutivo de la Comisión Trilateral en su fundación en 1973, precisamente por esta visión estratégica. Creía que los estados-nacionales, como la unidad fundamental para la organización de la vida de las personas, habían dejado de tener la capacidad de impulsar creativamente la transformación económica, y que ahora este papel tendría que ser ejecutado por las corporaciones. En sus palabras: “[el] estado-nacional como unidad fundamental de la organización de la vida humana ha dejado de ser la principal fuerza creativa...”, y de manera seguida cita a Baker (1968), con quien está de acuerdo en que: “...los bancos internaciones y las corporaciones multinacionales están actuando y planeando en términos que están muy por delante de los conceptos políticos del estado-nación” (Brzezinski, 1969, p. 28).

Por su parte, la Convención de Viena, concluida en mayo de 1969 y firmada por las mayores economías (con excepción de Estados Unidos e India, hasta la fecha), establece en su artículo 27 que: “Una parte no puede invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación de la falta de cumplimiento de un tratado”.

De esa manera, la Convención establece el estatuto jurídico de los tratados; éstos pasan a quedar por encima de las leyes de cada Estado firmante. Aunque los países fueron adhiriéndose a la Convención a lo largo de varios años, algunos otros, que no lo han suscrito, lo consideran una norma. Así, los tratados internacionales han venido siendo, desde los años setenta, instrumentos fundamentales para adecuar normas e integrar mercados, proteger la rentabilidad de las inversiones y la propiedad de los inversionistas. Sin embargo, fue propiamente en los años noventa cuando se desata una gran ola de nuevos tratados internacionales. De acuerdo con la UNCTAD (2015), de 1990 a 2007, se firmaron más de 2 600 tratados internacionales. A la fecha, existen más de 3 200 tratados, de los cuales 228 contienen cláusulas de trato nacional para los inversionistas, formando lo que se conoce como “*spaguetti bowl*” o acuerdos interconectados.

El TPPa fue firmado el 4 de febrero de 2016, por doce países: Estados Unidos, Canadá, México, Perú, Chile, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Vietnam, Malasia, Brunéi y Singapur. Aunque nueve más han solicitado su incorporación: Taiwán, Filipinas, Tailandia, Laos, Indonesia, Camboya, Bangladesh, India y Colombia. Por ahora, representan 37 por ciento del PIB mundial, 25 por ciento del comercio mundial, con un mercado potencial de 800 millones de personas, apenas superior a 10 por ciento de la población mundial. Aunque significa la desaparición de más de 18 mil aranceles, su impacto es pequeño, puesto que éstos venían descendiendo desde años atrás.

A su vez, contiene 30 capítulos, entre los que destacan aquéllos relativos a: trato nacional, normas de origen, propiedad intelectual, competencia, empresas propiedad del Estado; capítulos sectoriales como energía, telecomunicaciones, comercio electrónico y, por supuesto, servicios financieros.

El acuerdo tiene características específicas negociadas acorde con los intereses de algunas corporaciones y países, aunque también posee ele-

mentos en común con acuerdos previos, como el TLCAN. De este segundo grupo destacan: la cláusula de trato nacional, la resolución de controversias por arbitraje y tribunales especiales y la construcción de ambientes regulatorios más globales. Aparecen, asimismo, dos elementos muy distintivos, que incluyen el proceso para su aprobación y las profundas asimetrías económicas y sociales entre los firmantes. Respecto del primero, se contempla que para que entre en vigor el acuerdo, deberá ser ratificado por un mínimo de seis países, con al menos 85 por ciento del PIB combinado regional de 2013, en el plazo de 24 meses después de su firma (febrero de 2016); entrando en vigor 60 días después de finalizado ese plazo, sólo si esta primera condición es cumplida.

Las asimetrías entre los países son enormes. Una medida puede darla el producto per cápita, la recaudación tributaria, su posición exportadora, la educación de la fuerza de trabajo y muchas más. Sólo para ilustrar, puede verse el cuadro 1.

Por supuesto, entre todos estos países existen grandes diferencias económicas e institucionales: intereses y organizaciones sociales, regímenes de gobierno y demás; pero la distancia económica es tan evidente, que es difícil de justificar como sucedió incluso con la firma del TLCAN, donde se observa que las economías más pequeñas requieren recibir el trato nacional para invertir en las grandes economías donde no tienen capacidad de inversión y competencia. Como se sostiene más adelante, se trata de un tratado construido de la mano de los intereses de las corporaciones globales.

Casi todos los tratados Internacionales firmados a partir del TLCAN contienen, entre otras, la cláusula *Investor-state dispute settlement* (ISDS,) por la cual se establece que para la solución de disputas, los inversionistas pueden demandar a los gobiernos resarcir los problemas de sus contratos, de tal manera que estos tratados comprometen a los gobiernos firmantes y sus presupuestos (y, por ende, a sus contribuyentes), con contratos privados que ellos mismos no firmaron. En el capítulo 9, sección B, del TPPa, se incluye la cláusula ISDS, de manera que se otorga al inversor la posibilidad de demandar a aquel gobierno por algún daño del que esté siendo víctima, de acuerdo con su consideración. Se retoma este importante tema más adelante.

Cuadro 1. Indicadores de asimetría en el TPPa

País	PIB per cápita (dólares ppp)	Gasto per cápita en salud (dólares ppp)	Ingreso tributario/PIB (%)	Gasto en I&D/PIB (%)	PEA con sólo educación primaria/PEA total (%)	Crédito al sector privado/PIB (%)	Autoem-pleo/empleo total (%)	Exportaciones de bienes y servicios/PIB %
Australia	43 256.5	4 357	22.2	2.25	27	129.6	10.4	20.9
Brunéi	67 911.9	1 778	n. d.	0.03	n. d.	33.2	n. d.	71.0
Canadá	42 774.0	4 641	11.7	1.62	10	124.9	8.8	31.6
Chile	21 979.8	1 749	17.5	0.36	22	109.4	26.2	33.8
Japón	35 635.0	3 727	10.9	3.50	17	187.6	11.5	17.7
Malasia	24 459.8	1 040	15.6	1.13	32	120.5	26.1	73.8
México	16 284.2	1 122	11.0	0.50	27	31.0	33.0	32.4
Nueva Zelanda	33 846.5	4 018	27.2	1.23	18	143.6	15.2	29.2
Perú	11 437.7	656	16.5	0.26	57	34.0	51.8	22.4
Singapur	78 957.7	4 046	13.8	1.99	20	131.5	14.9	187.7
Estados Unidos	52 117.7	9 403	11.7	2.79	2	197.1	6.6	13.5
Vietnam	5 370.2	391	n. d.	0.19	n. d.	100.3	65.1	86.4

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial. Último año disponible.

La crisis internacional y las estrategias corporativas

La gran crisis estalla en el año 2007, precisamente en el centro del mundo financiero global. Sin embargo, la profunda interconexión de los mercados, construidos para descentralizar los riesgos y concentrar la rentabilidad, la difundió ampliamente. Aunque en su inicio, las materias primas y la energía fueron elevando sus precios internacionales, muy pronto las tendencias hacia el lento crecimiento e incluso hacia el estancamiento y la gran especulación en esos productos como subyacentes de diferentes títulos, llevó a una enorme caída en los precios de las más importantes exportaciones de las economías en desarrollo, y también de las que hoy están en el TPPa.

Ha sido por demás evidente que las condiciones en que se dio el auge de las exportaciones de bienes primarios, con todo y que desde hace varios años han venido disminuyendo los ingresos por exportación de esos países, y más recientemente incluso se acompañan de un descenso en los flujos de inversión extranjera directa; el petróleo y el gas se encuentran entre las más importantes exportaciones del conjunto de países del TPPa. Sirvan de ejemplo: Brunéi (con 90 por ciento), Canadá (25 por ciento), Australia (11.4 por ciento), Malasia (22 por ciento), México (10 por ciento), Perú (8 por ciento), Singapur (23 por ciento). Sin embargo, también son grandes exportadores mineros: Perú (32 por ciento) y Australia (50 por ciento); y de la industria automotriz: Canadá (10 por ciento), Japón (23 por ciento) y México (20 por ciento), o Nueva Zelanda, que se distingue por ser un importante agro-exportador.

En estos países, algunas de estas exportaciones se corresponden con empresas privadas domésticas, y ocasionalmente con empresas públicas, o en procesos de privatización. Pero mucho comercio en sectores como el de textiles y prendas de vestir, servicios de telecomunicación, automóviles, computadoras, partes electrónicas, etcétera, están a cargo de corporaciones globales, especialmente estadounidenses, como veremos más adelante.

La gran crisis deprimió las economías, que continúan por un camino de lento crecimiento y estancamiento (FMI, 2016; BIS, 2015; CEPAL, 2016). Las políticas de austeridad impiden una salida a la crisis que logre ampliar los mercados por la vía de la expansión del consumo y la inversión.

Consideremos algunas cifras que ilustran este estancamiento mundial. El producto per cápita mundial pasó de 5 100 a 5 900 dólares constantes de 2005, entre 2007 y 2014. La Inversión Extranjera Directa alcanzó los 3 billones de dólares en 2007: en 2014 sólo fue de 1.6 billones. La exportación mundial de mercancías que alcanzó los 16 billones de dólares tuvo igual monto en 2015. La población total empleada en el mundo apenas aumentó en 200 mil personas entre 2007 y 2015, e incluso la población trabajadora disminuyó con relación a la población total. El crédito interno al sector privado, en ese mismo periodo, pasó de 129 por ciento del PIB a 137 por ciento del mismo indicador (Banco Mundial, 2016). En esos mismos años de postcrisis destaca una tendencia al estancamiento mundial de los salarios reales, en especial en las economías desarrolladas y en América Latina (International Labor Organization, 2014).

Desde 2010, la recomposición postcrisis avanza por la vía de una acelerada centralización de activos preexistentes y de la expansión en el mercado a través de imponer una competencia férrea que incluso ha impulsado las fusiones y adquisiciones como la forma de expansión de la inversión. Así, sólo en 2015, los flujos de la IED crecieron 36 por ciento, llegando a 1.7 billones de dólares, su más alto nivel después de la crisis de 2008. La mayor parte de dicho crecimiento se explica por las fusiones y adquisiciones que aumentaron 61 por ciento. La tendencia continúa en estos últimos años; puede decirse que la estructura de la propiedad de las corporaciones ha venido cambiando muy aceleradamente después de la gran crisis, como parte de esta misma, expresando la agudización de la competencia conglomerada y global, aunque no haya nuevas inversiones.

Los acuerdos comerciales y de inversión han sido y continúan siendo uno de los soportes más socorridos para buscar alivio a las crisis; por ejemplo: el más cercano precedente del TPPa es el P4 (2006) entre Brunéi, Singapur, Nueva Zelanda y Chile. Se fueron añadiendo a éste: Estados Unidos, Australia, Perú y Vietnam en 2008; Malasia en 2010; Japón en 2011 y Canadá y México en 2012.

Los tratados han venido facilitando la expansión y los negocios de las corporaciones, además de proteger los derechos de propiedad, también protegen la producción de rentas y sus transferencias. Sin embargo, la expansión de los negocios sobre la base de limitadas inversiones, baja creación de nuevo empleo y muy reducidos salarios, no logra una expansión

de mercado más duradera y las corporaciones pronto van encontrando límites. Así es como van creándose fuertes tendencias al estancamiento por todo el mundo y el menor crecimiento en los más dinámicos países de Asia.

La utopía de crear fórmulas de gobierno internacional, capaces de dirimir diferencias y dar normas de cumplimiento general, que hagan posible que sean las corporaciones las que impulsen las transformaciones económicas ha venido avanzando. Pero, a su vez, ha venido generando concentración, marginación, pobreza y creciente expropiación de los medios de vida y de sobrevivencia de las personas.

Corporaciones globales en el TPPa

Los grandes temas de regulación privada de la competencia conglomerada son: inversión, energía, telecomunicaciones, servicios financieros, comercio electrónico, propiedad intelectual y patentes y solución de controversias.

El tratado está reorganizando una parte relativamente menor del comercio y de la inversión, reestructurando el espacio de la competencia, pero al mismo tiempo expandiendo mercados por la vía de cambiar la propiedad de las corporaciones, e incorporando al mercado de éstas parte de las actividades estatales más tradicionales, a su vez indispensable en el consumo de la población. De acuerdo con el informe de la UNCTAD (2014, p. 105):

Una mayor participación de los inversores privados en sectores e industrias relacionados con el desarrollo sostenible es crucial para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible (SDG). La inversión privada puede desempeñar un papel importante en el desarrollo de infraestructura, salud, educación y actividades de mitigación del cambio climático. (UNCTAD, 2014)

Pero UNCTAD no es la única voz que señala el importante papel de las corporaciones tanto en la promoción de los SDGs, como en el proceso de negociación de los tratados internacionales. Por ejemplo, Bernie Sanders señaló en diciembre de 2015:

Seamos claros: el TPP es mucho más que un acuerdo de “libre comercio”. Es parte de una carrera global hasta el fondo para aumentar los beneficios de las grandes corporaciones y de Wall Street, mediante la subcontratación de empleos; socavando los derechos de los trabajadores; el desmantelamiento de las leyes laborales, ambientales, sanitarias, alimentarias y financieras; y, permitiendo que las corporaciones desafíen nuestras leyes en tribunales internacionales en lugar de nuestro propio sistema judicial. Si el TPP fuera un buen negocio para América, la administración debería tener el valor de mostrar al pueblo estadounidense exactamente lo que está en este acuerdo, en lugar de mantener el contenido de la TPP en secreto.

El papel de las corporaciones como protagonistas en el TPPa ha sido destacada, pero también su estrategia de crear un territorio conocido y amigable con sus negocios, con las menores regulaciones laborales o ambientales; con acceso al crédito y a la titulización internacional, y ordenamientos jurídicos propios y extraterritoriales.

A su vez, Noam Chomsky señala que:

En el orden mundial contemporáneo, las instituciones de las élites poseen un enorme poder, no sólo en el ámbito internacional, sino también dentro de sus estados de origen, en los que confían para proteger su poder y proporcionar apoyo económico a través de una amplia variedad de medios. Cuando consideramos el papel de los amos de la humanidad, nos volvemos a esas prioridades de política estatal del momento, como la Asociación Transpacífico, uno de los acuerdos de derechos de los inversionistas mal rotulado “acuerdos de libre comercio” por la propaganda y los comentarios. Se negocian en secreto, y cientos de abogados corporativos y cabilderos escriben los detalles cruciales [...] Los diseñadores regularmente lo hacen bastante bien, no es sorprendente. Las personas son incidentales, con las consecuencias que uno podría anticipar.

El TPPa requiere entonces de ser analizado como un tratado gestionado por las propias corporaciones, especialmente aquéllas con importantes intereses transnacionales y con enorme experiencia para operar sus negocios de manera internacional. Revisando la lista de las 2000 mayores corporaciones internacionales registradas por Forbes (2015), es posible encontrar que cerca de 600 de ellas son estadounidenses, tienen un ingreso combinado de casi 12 billones de dólares, cerca de un billón de dólares

en ganancia anual y un valor de capitalización de casi 20 billones. Japón, Australia y Canadá son los otros países del TPPa que son territorio de las oficinas centrales de grandes corporaciones en el listado de Forbes.

Por sectores, por ejemplo, en bancos, aseguradoras y corporaciones financieras, Australia y Canadá cuentan con cuatro grandes corporaciones que encabezan la lista, con ingresos anuales totales de alrededor de 120 mil millones de dólares; Japón contribuye con cinco grandes en la lista y 270 mil millones de dólares en ingresos anuales, y Estados Unidos participa con 18 grandes corporaciones internacionales, y casi 1 billón de dólares de ingreso anual. En la industria automotriz, tenemos cinco grandes corporaciones: tres japonesas (con socios europeos) y dos estadounidenses; las japonesas con ventas anuales superiores a los 420 mil millones de dólares, mientras que las dos estadounidenses logran cerca de 300 mil millones de dólares en el mismo periodo. En el sector de las telecomunicaciones, también tres corporaciones japonesas, con ventas de 200 mil millones de dólares en el año, dos estadounidenses con casi 300 mil millones de dólares, y una mexicana con 56 mil millones de dólares en el año. En software, programación y servicios de cómputo, todas las mayores corporaciones son estadounidenses; en electrónica sobresalen dos japonesas con 140 mil millones de dólares y dos estadounidenses con un poco más de 50 mil millones de dólares anuales. En otras industrias, la dominación estadounidense es incuestionable; por ejemplo: producción de armas y aviones, industria eléctrica y producción de equipo petrolero, industria química, petrolera y energética, fertilizantes, semillas, maquinaria agrícola; minoristas, aerolíneas y más. En la industria de la salud y la farmacéutica, también dominan las empresas estadounidenses: desde United Health Group hasta Johnson & Johnson.

Es por esto último que Paul Krugman, quien analiza más a fondo las enormes consecuencias sociales del TPPa, en otro capítulo, muestra uno de los más importantes renglones de éste. Pues, las compañías farmacéuticas, la industria de equipos e insumos médicos, e incluso las empresas de entretenimiento, tienen importantes intereses en el TPPa, por lo que señala:

Expreso mi preocupación por el hecho de que el TPPa reforzaría las leyes sobre patentes y permitiría a empresas como las grandes compañías farmacéuticas y Hollywood obtener ventajas en términos de aumento de recompensas a costa de los consumidores, y las personas de los países

en desarrollo no podrían acceder a los medicamentos bajo el régimen de TPPa.

Ciertamente, toda la industria de la salud y de los servicios de la salud está reformándose aceleradamente en muchas partes del mundo. Un buen número de países está adoptando sistemas universales (o semi universales, pues las aseguradoras discriminan coberturas), pero fondeados por los usuarios. De manera que son las compañías de seguros de gastos médicos, hospitalarios y de todo tipo, quienes están diseñando y decidiendo las coberturas para los individuos que contratan sus servicios. Esta dotación de servicios de aseguradoras con mayor o menor cobertura es lo que ahora se conoce como cobertura universal. Aunque estas modalidades de organización de los sistemas de salud basados en la provisión privada de éstos, eleva sustancialmente los costos en todo el sistema, esto hace que se observe un aumento relativo del gasto en salud y no solamente derivado de cambios demográficos o de morbilidad. Una parte creciente de este gasto corre a cargo de los hogares. En el cuadro 2 puede ya observarse esta tendencia para el caso de los países del TPPa.

*Cuadro 2. Países del TPPa. Gasto en salud por sector, 2014
(porcentaje del PIB)*

País	Privado (% del PIB)	Público (% del PIB)
Australia	3	6.3
Brunéi	0.2	2.5
Canadá	3	7.4
Chile	4	3.9
Japón	2	8.6
Malasia	2	2.3
México	3	3.3
Nueva Zelanda	2	9.1
Perú	2	3.3
Singapur	3	2.1
Estados Unidos	9	8.3
Vietnam	3	3.8

Fuente: Banco Mundial.

Sin embargo, el punto de partida para la privatización del sistema de salud es muy poco favorable para una expansión dinámica en los siguientes años, pues existen países con muy bajo nivel de gasto, al respecto puede verse el cuadro 3.

Entre otros importantes intereses en el sector salud están los negocios de las sociedades prestadoras de servicios de salud, todas ellas estadounidenses, empresas dedicadas a administrar y eventualmente a operar servicios de salud, incluyendo hospitales y también empresas que administran las prestaciones de los trabajadores.

Los artículos de inversión y de protección de patentes protegen la expansión comercial de muchos de estos conglomerados, el cambio en los sistemas de salud bajo estas condiciones profundizará aun más las desigualdades, ya que alarga el periodo de vida de las patentes, incluyendo medicamentos, equipo médico y demás e impulsa los negocios de las aseguradoras, con coberturas diferenciadas para los distintos niveles de ingreso.

Cabe señalar que las amplias interconexiones corporativas y financieras de los últimos años ha convertido en socios principales de todas

*Cuadro 3. Países del TPPa. Gasto en salud per cápita, PPP 2014
(dólares constantes a 2011, internacional)*

País	Dólares
Australia	4 357
Brunéi	1 778
Canadá	4 641
Chile	1 749
Japón	3 727
Malasia	1 040
México	1 122
Nueva Zelanda	4 018
Perú	656
Singapur	4 046
Estados Unidos	9 403
Vietnam	391

Fuente: Banco Mundial.

estas empresas a los fondos de inversión. De manera que la remoción de cualquier obstáculo legal o práctica jurídica que ponga en riesgo la titulación de activos y rentas futuras es una de las más importantes consideraciones para el TPPa. Entre otras, por supuesto, contiene las cláusulas de trato nacional (artículo 11.3) y trato de nación más favorecida (11.4) en el capítulo de servicios financieros. Además, en el artículo 11.5, “Acceso de mercado de instituciones financieras”, establece y detalla que:

Ninguna Parte adoptará o mantendrá con respecto a las instituciones financieras de otra Parte o de los inversores de la otra Parte que buscan establecer esas instituciones...

- (a) impongan limitaciones sobre:
 - (i) el número de instituciones financieras...;
 - (ii) el valor total de las transacciones de servicios financieros o activos...;
 - (iii) el número total de operaciones de servicios financieros o a la cuantía total de la producción de servicios financieros...
- (b) Restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta... (TPPa, 2016, pp. 11-7, 11-8)

A su vez, el capítulo 9 relativo a Inversiones, detalla la libertad de transferencias en el artículo 9.9, de la siguiente manera:

1. Cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión cubierta se hagan libremente y sin demora desde y hacia su territorio. Dichas transferencias incluyen:
 - (a) aportes de capital;
 - (b) los beneficios, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos de administración, gastos de asistencia técnica y otros cargos;
 - (c) el producto de la venta de la totalidad o una parte de la inversión...
 - (d) pagos efectuados en virtud de un contrato, incluyendo un contrato de préstamo;
 - (e) pagos efectuados de conformidad con el artículo 9.7 (tratamiento en caso de conflictos armados o contienda Civil) y en el artículo 9.8 (Expropiación e indemnización); y
 - (f) pagos que surjan de una disputa.

2. Cada Parte permitirá que las transferencias relacionadas con una inversión cubierta se realicen en una moneda de libre uso al tipo de cambio vigente en el momento de la transferencia... (TPPa, 2016, pp. 9-10, 9-11)

El TPPa también dedica el capítulo 17 a la empresa pública cubriendo los temas de trato no discriminatorio tanto por lo que corresponde a la competencia con empresas privadas como respecto de la compra y venta de bienes y servicios. Al respecto, brevemente se señala que:

1. Cada Parte se asegurará de que cada una de sus empresas estatales, cuando participan en actividades comerciales:

(a) actúe de acuerdo con las consideraciones comerciales en la compra o venta de un bien o servicio... (TTPa, 2016, pp. 17-6)

1. Ninguna de las Partes causará efectos desfavorables para los intereses de la otra Parte a través de la utilización de la asistencia no comercial que ofrece, ya sea directa o indirectamente, a cualquiera de sus empresas estatales... (TPPa, 2016, pp. 17-9)

Con lo cual, se remueve la capacidad de ejecutar políticas económicas a través de la empresa pública que, como se ha mostrado en otras épocas, juega un importante papel en los procesos de industrialización y de la promoción del financiamiento.

A ello se suma la conocida cláusula ISDS que como se dijo arriba permite a los privados demandar a los gobiernos y hacerlo de manera privada a través del arbitraje o de las cortes internacionales. Con ello, además de sacrificar el interés de los contribuyentes y de toda la población acreedora de servicios públicos, se daña y se les reduce el poder a los sistemas judiciales de los países participantes, con consecuencias sobre todo para el sistema de impartición de justicia, de confianza y de credibilidad en las autoridades.

Conclusiones

Los tratados comerciales y de inversión están fungiendo como instrumentos para la formación de instituciones de gobierno privadas supra-

nacionales con amplia influencia de las corporaciones globales y, a través de ello, están siendo una forma, así sea temporal, de dirimir algunas de las más graves confrontaciones competitivas de la pasada crisis.

La estructura de la propiedad de las grandes corporaciones globales está cambiando aceleradamente, al mismo tiempo que está dejando con menos legitimidad y capacidades de Estado a los gobiernos, y con un muy limitado número de instrumentos de política económica.

Los países con economías más pequeñas quedan completamente sujetos a las reglas de integración comercial y económica impuestas por las corporaciones. Es más, sus presupuestos deben afrontar cualquier disputa que eventualmente se plantee en su contra, aun cuando ellos no sean los firmantes de los contratos.

El TPPa, más que un instrumento de protección de los intereses económicos estadounidenses en Asia, es una forma de expansión de esos intereses en la región, y puede eventualmente hacer indispensable la solicitud de adhesión de la India y China, incluso con menos posibilidades de negociación de ciertas cláusulas. Por ahora, el más importante objetivo de expansión corporativa es el mercado japonés.

El TTPa es un acuerdo que, además de lograr integrar mercados y facilitar la expansión de la propiedad de las corporaciones, está avanzando hacia fórmulas de expandir las bases del consumo: incrementar el número de consumidores y reducir el de ciudadanos, limitando la soberanía.

El TPPa aumentará las desigualdades económicas y sociales, pero se erige como un poderoso instrumento para la atracción a la anexión de otros países en donde la prevalencia de los intereses de las corporaciones globales vaya avanzando. En esa medida no es una barrera hacia nuevos competidores corporativos, sino una base de negociación que directamente transfiere poder desde los Estados-nacionales hacia las corporaciones.

Además, el tratado es un poderoso instrumento para la expansión de los negocios, y especialmente de las corporaciones estadounidenses, que les permite continuar con sus estrategias de negocios e incluso aumentar sus expectativas de ganancia, a pesar del enorme freno y cuestionamiento de este modelo altamente concentrador producido por la gran crisis.

Referencias

- Banco Mundial (2016), *Base de datos*, en línea.
- Banco de Pagos Internacionales (2015), *85th Annual Report*. Recuperado de: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2015e.pdf>
- Brzezinski, Z. (1969), *Between Two Ages: America's Role in the Technetronic Era*, Nueva York, Estados Unidos: Praeger.
- Barber, A. (1968), "The 20th Century Renaissance", *Private Paper*, Washington, D. C.: Institute of Politics and Planning.
- Fondo Monetario Internacional (2016), *World Economic Outlook*. Recuperado de: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>
- International Labor Organization (2014), *Global Wage Report 2014/15*. Recuperado de: http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_324645/lang--en/index.htm
- Trans-Pacific Partnership Agreement* (2016). Recuperado de: <https://ustr.gov/tpp/#text>
- UNCTAD (2014), *World Investment Report*. Recuperado de: www.unctad.org

Coordinación económica y monetaria

Patricia Rodríguez¹

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Resumen

El proceso de reconfiguración mundial, a partir de la gran crisis económica y financiera, tiene entre sus instrumentos la firma de tratados multilaterales, y el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) es uno de estos instrumentos. Esta etapa de recomposición que se caracteriza por una perseverante debilidad de las economías, presupuestos gubernamentales ineficientemente deficitarios, bajas tasas de interés mundiales y cambios estructurales recesivos en China, han desatado desplazamientos de la demanda mundial. Pero, aun considerando lo anterior, los riesgos más relevantes se presentan a nivel geopolítico regional, siendo los centros de atención: Rusia, China y Oriente Medio. El TPP es un tratado comercial multilateral, integrado por 12 países estructuralmente distintos, donde predomina la hegemonía económica de Estados Unidos de Norteamérica y Japón.

Introducción

El proceso de reconfiguración mundial a partir de la gran crisis económica y financiera en ese ámbito, tiene entre sus instrumentos la firma de tratados multilaterales, constituyendo el Acuerdo Transpacífico de

¹ La autora agradece al becario Sergio Ramírez Cisneros por su apoyo en este trabajo.

Cooperación Económica (TPP) uno de estos instrumentos. Esta etapa de recomposición que se caracteriza por una perseverante debilidad de las economías, presupuestos gubernamentales ineficientemente deficitarios, bajas tasas de interés mundiales y cambios estructurales recesivos en China, han desatado desplazamientos de la demanda mundial. Pero aun considerando lo anterior, los riesgos más relevantes se presentan a nivel geopolítico regional, siendo los centros de atención: Rusia, China y Oriente Medio.² El TPP es un tratado comercial multilateral, integrado por 12 países estructuralmente distintos, donde predomina la hegemonía económica de Estados Unidos de Norteamérica y Japón.

Este trabajo tiene como objetivo hacer manifiesto que el TPP está sustentado en las necesidades de expansión de las empresas transnacionales de los países socios; donde sobresalen sectores como el de las telecomunicaciones, el farmacéutico, las financieras, etcétera, lo que hace necesario que exista compatibilidad general o acuerdos (no oficialmente firmados) sobre los objetivos de política monetaria y administración del tipo de cambio de los países socios.

El capítulo está integrado por seis apartados: el primero es esta introducción; el segundo argumenta que la teoría del comercio internacional establece la necesidad que tienen las compañías transnacionales de trabajar con economías de escala,³ que implican la expansión de sus mercados, mano de obra calificada, demanda de factores, etcétera, y esto puede lograrse eficientemente a partir de la firma de este tipo de convenios; el tercer apartado presenta el proceso de integración y los principales temas que atraviesan horizontalmente el documento donde está plasmado este tratado, especialmente el capítulo 11 del TPP que versa sobre los servicios financieros. A partir del cuarto apartado se presenta la confrontación de variables económicas de los diferentes países que integran el TPP, partiendo de su nivel de apertura comercial, lo que al final de cuentas muestra que está integrado por naciones con enormes

² Líbano, Israel, Siria, Irán, Egipto, Irak, Qatar, Yemen, Arabia Saudita, Jordania, Omán y Kuwait.

³ Por economías de escala se entiende las ventajas que experimenta una economía o compañía al incrementar sus niveles producción con reducción de costos medios. Las economías obtienen rendimientos crecientes a escala en su producción debido a las variaciones equiproporcionales de los insumos (Muller, s. f.).

diferencias económicas; el quinto apartado se aboca en fundamentar que no existe una coordinación monetaria explícita negociada, se muestran algunas características de las políticas de tipo de cambio de los socios del TPP; y el sexto y último está dedicado a la exposición de algunas conclusiones del trabajo.

Los nuevos tratados comerciales

Los actuales “tratados comerciales multilaterales y/o regionales” continúan justificándose económica y políticamente bajo el marco de la teoría neoclásica del comercio internacional, que involucra: la dotación natural de los recursos, las ventajas comparativas, la mayor dotación de factores, la convergencia económica, etcétera, con escuelas del pensamiento que conllevan a justificar una diferenciación de precios relativos, que sustenta la grave desigualdad del intercambio económico mundial (Heckscher-Ohlin).

En un contexto de globalización, estos tratados se justifican teóricamente argumentando que desatan procesos de convergencia económica, logrando mayor ingreso para la población por la creación de mejores empleos y el fortalecimiento de empresas en los países atrasados; así, la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) afirma que la globalización desde la década de los años 90 ha generado convergencia y da como ejemplo que durante el periodo de 2000 a 2010, los países pobres se redujeron a la mitad, al pasar de 55 a 25 (OCDE, 2010), considerando que su ingreso per cápita creció a una tasa mayor que la de los países desarrollados. “Conforme se ha intensificado la globalización, varios países han pasado de ser “pobres” o “en lucha por abrirse camino” a ser “convergentes” (Huwart y Verdier, 2015, p. 79). Este análisis de convergencia también se justifica por la creación y/o fortalecimiento de las empresas multinacionales y transnacionales de países emergentes o atrasados quienes demandan expansión a otros mercados a través de pactos internacionales, “Las multinacionales empezaron a crearse también en los mercados emergentes a partir de finales de los años noventa y su número va en aumento cada año” (Huwart y Verdier, 2015, p. 77). Por lo que, en la firma entre países desarrollados y emergentes, debe observarse

no sólo el nivel de desarrollo económico de los países, sino también las negociaciones de asociación, compra, fusiones y necesidades de las grandes compañías de estas naciones pobres y emergentes.

Por otra parte, la firma de estos acuerdos se valora positivamente en términos de su respeto a las reglas y normas internacionales establecidas en dichos acuerdos, aun cuando es reconocido que éstos generan mayores beneficios geopolíticos y económicos a los países más poderosos. Así, la OCDE define que:

Las economías grandes aún dominan el comercio y, por consiguiente el sistema multilateral, pero no todo se hace como ellas quieren. Países más pequeños pueden formar alianzas dentro del sistema multilateral para conseguir que su voz se escuche, y es posible que una victoria para uno traiga beneficios para otros. (Love y Lattimore, 2015, p. 18)

Teorías neoclásicas más detalladas como la del comercio intra-industrial (Fariñas y Martin, 1988), que explican cómo el comercio entre distintos sectores industriales es exitoso porque se establece entre economías desarrolladas que poseen un mayor tamaño de mercado, menores diferencias de renta per cápita, bajos aranceles, etcétera, lo que implicó introducir análisis de economías de escala pero a nivel de países; no observa a dichas economías de escala como internas a las propias empresas, es decir, que este análisis teórico mantiene, a final de cuentas, el supuesto de competencia perfecta entre las empresas.

La posición teórica que logra una explicación y un análisis justo del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) es la que propone Krugman (1979), quien expone la hipótesis de que el estudio sobre la expansión del comercio internacional debe introducir el análisis de economías de escala internas a las empresas transnacionales que están atrás de la firma de tratados y convenios internacionales; la necesidad que tienen, para su expansión, de mayores cuotas de mercado, mano de obra, factores productivos, financiamiento, etcétera; la intervención de estas empresas transnacionales implica competencia monopolista, que se refleja en la firma de convenios nacionales para crear coordinaciones económicas regionales para control de cuotas de mercado, acceso a mano de obra barata y, con esto, imposición de precios relativos.

Esto muestra que el comercio no tiene por qué ser el resultado de diferencias internacionales en tecnología o dotación de factores. En su lugar el comercio puede ser simplemente una forma de extender el mercado, permitiendo la explotación de economías de escala con efectos comerciales, puede ser similar al crecimiento de la fuerza laboral y la aglomeración regional. Esta es una vista del comercio que parece útil para comprender el comercio entre los países industriales. (Krugman, 1979)

Así, el TPP debe ser analizado en términos de un contexto de globalización y de la persistencia de los estragos de la crisis económica internacional de 2008, ya que este convenio se centra en la expansión de empresas transnacionales líderes en ramas estratégicas como son las telecomunicaciones, las farmacéuticas y los servicios financieros, entre otras.

La realidad cuando dos partes comercian voluntariamente, parecería que ambas resultan beneficiadas, dado que la liberalización comercial puede conllevar pérdidas para algunos grupos, éstas se pueden y deben resolver con reasignaciones internas, esquemas de asistencia y reglas de transición para las industrias, empresas y empleados afectados (Boskin, 2015).

El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica

Este acuerdo oficialmente está definido como un tratado de libre comercio multilateral suscrito por 12 países que son; Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, México,⁴ Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Estados Unidos y Vietnam.

Una característica es que sus negociaciones se mantuvieron en secrecía por un prolongado tiempo,⁵ dichos compromisos iniciaron en el

⁴ En octubre de 2012, México se incorporó como miembro pleno, tras recibir la invitación oficial por parte de Estados Unidos (Secretaría de Economía, s. f.)

⁵ Se conocieron por filtraciones de *WikiLeaks*; organización mediática multinacional de difusión y análisis de información oficial y censurada, fundada por J. Assange en 2006, se destaca la revelación de información relacionada con gobiernos, lo que le ha valido múltiples reconocimientos; entre los medios de comunicación con los que copera se encuentran *The Guardian*, *Der spiegel* y *The New York Times*. (*WikiLeaks*, 2015) (Fildes, 2010).

año 2005, con la firma de cuatro países: Chile, Singapur, Brunéi y Nueva Zelanda. En 2008, se anexaron cuatro más: Estados Unidos, Australia, Perú y Vietnam. Malasia se unió a las negociaciones en 2010, y en 2012, por respaldo expreso de Estados Unidos de Norteamérica, se anexaron México y Canadá. Otros miembros son Corea del Sur, Japón, Filipinas y Taiwán. Han existido oficialmente 13 reuniones de negociación.

Este tratado, con más de once años de proceso, se ha centrado en temas de interés para las modernas compañías transnacionales, líderes en sectores de punta (entre ellas las financieras). Consideramos que, de las cláusulas de este tratado multilateral, sobresalen temas como la revisión y aceptación del *copyright*⁶ para así disuadir el almacenamiento o transmisión de material protegido.

Pretende identificar a usuarios de Internet, contar con la facultad de “apagar” sitios web que violen dicho *copyright*, que los demandantes reciban compensación por dichas violaciones, imponiendo mecanismos legales de vigilancia bajo sospecha. También se consideran nuevas normas para las patentes, protegiendo con *copyright* algunos servicios o mercancías, como procedimientos quirúrgicos, medicinas y vacunas. De acuerdo con Ricardo Romay, presidente en turno de la Asociación Mexicana de Laboratorios Farmacéuticos (AMELAF) el TPP desea extender la protección del uso de patentes 5 años, es decir extenderla a 25 años.⁷

El TPP cambiará muchas otras dimensiones de la política pública, incluidas las medidas previstas para los inversores extranjeros (lo que es más fácil para ellos para demandar a los gobiernos) y el acceso a medicamentos asequibles (para los países de bajos ingresos, sino también potencialmente para los estadounidenses). (Johnson, 2016)

⁶ El *Copyright* es el derecho que se aplica a toda creación de la mente, en los ámbitos literarios, artísticos, las obras, los diseños y las creaciones conceptuales. La protección por medio del depósito de *Copyright* es válida de por vida + 70 años después de la muerte del autor. Los depósitos de *Copyright* son archivados en un estudio de Oficiales Ministeriales, que están obligados por decreto de Estado a conservar todo documento que se les deposite de forma íntegra, irrefutable y restituible en todo momento al titular de los derechos de propiedad intelectual, relativos a los derechos de autor del deponente del mencionado *copyright*. (*Copyright*, s. f.)

⁷ Se observa que la propuesta de aumento del tiempo proviene de los grandes laboratorios de Estados Unidos, quienes defienden que el desarrollo del producto tarde 15 años, por lo que sólo tienen cinco para venta exclusiva (Flores, 2012).

El convenio se centra básicamente en impulsar el “trato de nacional” y de privilegio a las empresas de inversiones, comercio de bienes y de servicios de los países involucrados, otra cláusula a destacar es la que establece que empresas e inversiones de los países firmantes tendrán prioridad para invertir o ser proveedor de las empresas estatales y del gobierno en los términos de trato nacional.

Han existido más de 20 mesas de trabajo sobre: telecomunicaciones, empresas del Estado, servicios financieros, propiedad intelectual, consideraciones legales/institucionales, etcétera. Por supuesto, se introducen también temas económicos y sociales como son el respeto a los derechos humanos y los laborales.

El tratado no es exclusivamente referido a lo comercial, alcanza esferas muy variadas entre otros en el plano de las inversiones, de la propiedad intelectual, regulación de Internet, medio ambientales, laborales, etcétera. Las informaciones entregadas por los responsables del país en las negociaciones destacan algunas ventajas comerciales obtenidas en países que los convenios existentes eran limitados. (Fazio, 2015)

El documento que avala el TPP presenta un extenso capítulo 11, el cual versa sobre los servicios financieros, ahí se abordan consideraciones como: El establecimiento de trato nacional a las instituciones e inversionistas de los países integrantes del TPP; trato de nación más favorecida; trato no menos favorable de los que se otorgan a sus propias instituciones financieras y a las inversiones de sus inversionistas nativos. Trato igual a las instituciones financieras en circunstancias similares, respeto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otras formas de enajenación de instituciones financieras e inversiones de los prestadores de servicios transfronterizos. En este capítulo se especifica que el acuerdo abarca todo tipo de instituciones y servicios financieros, enumerándose entre los servicios que estas compañías extranjeras pueden otorgar los: crediticios, bursátiles, bancarios, administración de fondos de pensión, seguros diversos, diferentes mecanismos de inversión, etcétera, todos servicios estratégicos para el crecimiento económico y bienestar social de cada uno de los países (Servicios Financieros, 2015).

Stiglitz y Hersh advierten que se oirá mucho sobre la importancia que tiene el TPP para el 'libre comercio'. La realidad es que este es un acuerdo —subrayan— para administrar las relaciones comerciales y de inversión de sus miembros y para hacer esto en representación de los más poderosos lobistas de negocios de cada país. (Fazio, 2015)

Las características económicas de los integrantes del TPP

Partiendo de que el TPP es un tratado comercial multilateral, se presentan con fines de comparación algunos indicadores económicos del año 2014, para cada uno de los 12 países, donde la primera conclusión es que se trata de economías con enormes diferencias estructurales.

El cuadro 1, ordenado por sus valores de apertura comercial internacional⁸ hace factible diferenciar fácilmente tres grupos de países. En el primero se encuentran los países asiáticos; Singapur, Vietnam, Malasia y Brunéi, que presentan una apertura mayor de 100 por ciento de su PIB. El segundo grupo, integrado por Chile, México, Canadá y Nueva Zelanda, tienen una apertura promedio de 64 por ciento. El tercer grupo, compuesto por las dos principales economías del tratado (Estados Unidos y Japón), así como por Perú y Australia, son economías más protegidas, con 40 por ciento en promedio de apertura al comercio internacional.

En cuanto a la participación al PIB mundial, se observa que la suma de la producción de estos 12 países aportó para 2014, 36 por ciento, mientras que Estados Unidos aportó 22.4 por ciento, Japón 5.9 por ciento y México 1.7 por ciento.

Enfocándonos sólo en el PIB del TPP, Estados Unidos aporta 62.5 por ciento del total del grupo, Japón 16.5 por ciento y México 4.7 por ciento. Es decir, que estas tres economías contribuyeron con 83.7 por ciento de la producción del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica; cabe resaltar que Estados Unidos y Japón son de las economías más protegidas al exterior, pero económicamente más poderosas, por su desarrollo tecnológico y de poder geopolítico.

⁸ Es la suma del valor en dólares de las exportaciones e importaciones de cada país como porcentaje de su PIB nacional.

Considerando la tasa de desempleo abierto, los países con mayor apertura comercial, los asiáticos, son los que tienen menor tasa de desempleo, que varía entre 4.0 y 7.6 por ciento. Mientras que Chile (con 13.1 por ciento), Canadá (13.8 por ciento) y Estados Unidos (12.4 por ciento) son los que tienen las más altas tasas del tratado. Esta variable constituye uno de los argumentos que se utilizan para promover la apertura comercial a través de la firma de este tipo de acuerdos.

Los valores de PIB per cápita que aparecen en el cuadro 1, muestran la enorme diferencia económica entre los países, ya que se relacionan sociedades que obtienen un promedio anual por persona de más de 62 mil dólares, hasta aquéllas cuyos habitantes sólo reciben un poco más de 2 mil dólares anuales.⁹

Por lo anterior, este tratado no debe considerarse sólo como uno más de liberalización comercial o profundización de la globalización, sino como un acuerdo regional de comercio, inversión y expansión financiera que los gobiernos suscriben como representantes de sus empresas transnacionales, con visión competitiva de expansión de mediano y largo plazo, sin perder de vista que entre estos 12 países, existen 2 económicamente dominantes: Japón y Estados Unidos, quienes compiten con otras organizaciones multilaterales encabezados o apoyados básicamente por China.¹⁰

Actualmente, México tiene firmados tratados económicos y comerciales internacionales con 49 países (5 de éstos, multilaterales),¹¹ de dichos convenios cinco son con países también miembros del TPP: Japón, Perú, Chile, Canadá y Estados Unidos.¹²

⁹ En 2014: Australia obtiene 61 925 dólares anuales de PIB per cápita, Vietnam 2 052 dólares y México 10 325 mil dólares para el mismo periodo (Banco de México).

¹⁰ Grupo BRICS: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, países sobresalientes de las economías emergentes (Ministerio de Asuntos Exteriores, s. f.).

¹¹ En 1980 y 1987 con Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica y Venezuela. En el año 2000 se firmó un TLC con Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. También en el año 2000 otro con El Salvador, Guatemala y Honduras. En 2006 con la Unión Europea (Secretaría de Economía, 2015).

¹² Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica México y Japón, 2004. Protocolo modificadorio del anterior, 2011. Acuerdo de Integración Comercial, México y Perú, 2011. TLC Chile y México, 1998. Asociación Estratégica, México y Chile, 2006. Adición del Capítulo de Compras del Sector Público al TLC, 2007. TLC de América del Norte, Estados Unidos y Canadá, 1994 (Secretaría de Economía, 2015).

Cuadro 1. Estadísticas reales de los países integrantes del TPP, 2014

País	(M+X)/ PIB	PIB per cápita (dólares actua- les anuales)	PIB total del TPP / PIB mundial (%)	PIB (variación (%))	PIB país / PIB total del TPP (%)	Inflación (%)	Des- empleo abierto (%)	Población (variación (%))
Singapur	350.85	56 284.58	0.40	2.92	1.10	1.01	6.00	1.30
Vietnam	169.53	2 052.29	0.24	5.98	0.67	4.09	4.50	1.13
Malasia	138.46	11 307.06	0.43	5.99	1.21	3.14	4.00	1.47
Brunéi	106.64	40 979.64	0.02	-2.34	0.06	-0.19	7.60	1.42
Chile	66.07	14 528.33	0.33	1.89	0.93	4.40	13.10	1.06
México	65.86	10 325.65	1.66	2.23	4.65	4.02	9.90	1.32
Canadá	64.14	50 235.39	2.29	2.44	6.41	1.91	13.80	1.08
Nueva Zelanda	59.54	n.d.	0.22	5.88	0.00	0.91	11.30	1.51
Perú	46.32	6 541.03	0.26	2.35	0.73	3.23	8.50	1.32
Australia	42.30	61 925.50	1.87	2.50	5.22	2.49	11.90	nd
Japón	33.24	36 194.42	5.91	-0.10	16.51	2.75	7.30	-0.16
Estados Unidos	30.36	54 629.50	22.38	2.39	62.51	1.62	12.40	0.74
Promedio TPP	97.78	31 363.94	36.02	3.14	100.00	2.45	5.52	1.33
Mundo		10 721.42	100.00	2.49		2.51	12.04	1.20

Fuente: Banco Mundial.

A invitación expresa de Estados Unidos, en el año 2012, Canadá y México se integraron a las negociaciones del TPP. Esto explica la insistencia en ese momento (siendo Felipe Calderón presidente de la República) de realizar reformas estructurales en México, específicamente la de telecomunicaciones, la energética y la laboral, todas tienen justificación económica en el marco de la firma de este acuerdo y no forzosamente en el análisis político y económico nacional.

El cuadro 2, que tiene como objetivo mostrar los valores de variables monetarias y financieras de los países integrantes del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, está ordenado por el mismo criterio de apertura comercial. El primer grupo de países tiene los mayores valores de la relación de exportaciones de alta tecnología con relación a exportaciones totales de manufacturas. Es decir, que los países asiáticos son quienes exportan el mayor volumen de productos de alta tecnología (entre 15 y 47 por ciento de sus manufacturas). Este indicador es relevante al relacionar las cláusulas del TPP en términos de los sectores sobresalientes como el de telecomunicaciones y el trato de nacional para ser proveedores de bienes y servicios a particulares y gobiernos. El segundo y tercer grupo de países, de acuerdo con el orden establecido, exportan entre 10 por ciento y 17 por ciento de estas altas tecnologías, sólo salen de ese rango las naciones latinoamericanas como Perú y Chile. México presenta 15.9 por ciento de exportaciones de alta tecnología con relación al total de sus exportaciones manufactureras.

De este cuadro 1 sobresalen dos columnas acerca de cuánto exporta e importa México a cada uno de los países miembros.

Considerando 100 por ciento de las exportaciones mexicanas, 85.08 por ciento están dirigidas a los países del TPP, de estas exportaciones 80.17 por ciento son para el mercado de Estados Unidos, el diferencial de 4.91 por ciento está dirigido al resto de los socios.

De 100 por ciento de las importaciones mexicanas, 59.07 por ciento son provenientes de las naciones del grupo del TPP; de este valor, 48.82 por ciento son bienes y servicios originarios de Estados Unidos y 10.25 por ciento de los países restantes del tratado. Con valores mínimos, Japón, a quien México le compra 4.4 por ciento, y Canadá, del que adquiere 2.5 por ciento; con respecto a los otros nueve países, la relación comercial no alcanza ni uno por ciento.

Coordinación monetaria

La coordinación monetaria entre países está relacionada positivamente con la decisión de establecer estrechas relaciones económicas, lo que implica revisar la compatibilidad de las políticas monetarias y financieras de cada nación, porque básicamente éstas no deben sobreponerse a los objetivos y mandatos que cada país le confiere a su banco central, dado que éstos están correspondidos con sus metas macroeconómicas nacionales.

Por lo tanto definir coordinación de los bancos centrales implica considerar mínimamente tres principios: *a)* debe existir implícitamente un propósito de integración económica; *b)* definir específicamente objetivos de política monetaria que deben ser aceptados por todas las partes y *c)* la renuncia a maximizar los instrumentos de política monetaria nacionales como contribución a los objetivos de coordinación regional. (CEMLA, 1966)

Es indiscutible que el TPP es un contrato multilateral de nuevo tipo, centrado en las necesidades de expansión de mercados y de factores necesarios para las empresas transnacionales de bienes, servicios diversos y específicamente de servicios financieros de los socios en cuestión, sin dejar de mencionar que muchas empresas extranjeras llegan a establecerse por marcos regulatorios laxos y recursos como crédito bancario barato, dado el diferencial internacional de las tasas de interés.

La determinación de “invitar” o no a un país para la firma de un convenio multilateral debe de pasar por múltiples análisis como son los económicos, sociales, políticos, culturales, históricos, etcétera. Pero hoy es forzoso el pasar por la determinación de la política monetaria de cada uno de los integrantes, la eficiencia de sus mecanismos de transmisión (básicamente la tasa de interés) así como la administración del tipo de cambio. En la lectura del TPP, no aparece acuerdo alguno sobre política de tipo de cambio o política monetaria, es decir, que dada las políticas de protección al comercio exterior que conlleva la determinación del tipo de cambio que siguen los países asiáticos, y en medio de la volatilidad cambiaria que prevalece en el mundo, forzosamente deben existir compromisos en la firma del convenio, pero éstos no se dan a conocer oficialmente.

Cuadro 2. Clasificación de la política monetaria y el tipo de cambio de los países del TPP

Esquema de metas de inflación		Ancla cambiaria		Otros
Flotación dirigida sin trayectoria predeterminada	Flotación independiente	Régimen de convertibilidad	Otras disposiciones convencionales de tipo de cambio fijo	Flotación dirigida sin trayectoria predeterminada
Perú	Australia Canadá Chile México Nueva Zelanda	Brunéi	Vietnam	Malasia Japón Estados Unidos
			Singapur	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de FMI, *De facto classification of exchange rate regimes and monetary policy framework*. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/np/mfd/er/2008/eng/0408>

Prestando atención a la política monetaria oficial y de tipo de cambio que reportan los países del TPP, en el cuadro 2 se observa que de acuerdo con la clasificación del Fondo Monetario Internacional (FMI) 6 países instrumentan política de “Esquema de metas de inflación”,¹³ donde se localizan las 3 naciones latinoamericanas: Chile, México y Perú, conjuntamente con Canadá, Australia y Nueva Zelanda. Otros 3 países, todos asiáticos, Brunéi, Singapur y Vietnam, se agrupan en el “ancla cambiaria”,¹⁴ manteniendo un tipo de cambio totalmente determinado por sus autoridades monetarias y económicas, y una tercera de “otros”,¹⁵ donde están ubicados los dos países económicamente poderosos del grupo; Estados Unidos, Japón y Malasia, quienes definen su tipo de cambio como de ancla nominal, con base en diversos indicadores, es decir, lo establecen de manera negociada con base en acuerdos geopolíticos con otras potencias económicas, como China, Japón y Alemania; sólo habría que observar que 64.0 por ciento de las reservas internacionales del mundo están en dólares y 4.0 por ciento de éstas están en yenes (véase gráfica 1).

En cuanto a las políticas de tipo de cambio, todos los países a excepción de Nueva Zelanda presentaron en 2014, devaluaciones con cuotas diferentes, siendo los más afectados: Chile (15.2 por ciento), Japón (8.6 por ciento), Canadá (7.4 por ciento) y Australia (7.1 por ciento); mientras los que menos presentaron fueron los países asiáticos, con mayor apertura comercial, pero con muchas más reservas internacionales (véase cuadro 2).

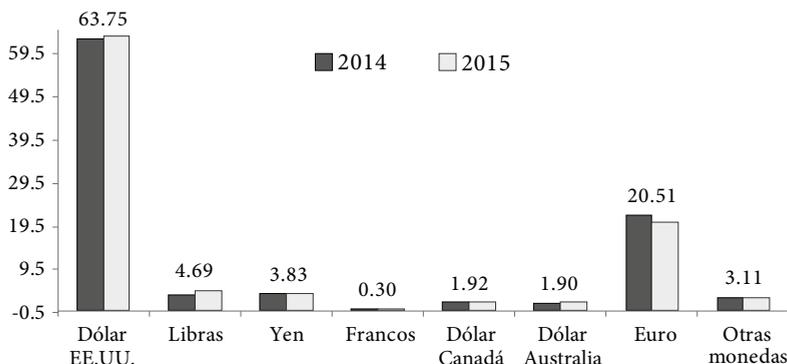
De acuerdo con los datos del cuadro 3, el costo de las menores devaluaciones de los países asiáticos se explica por su política de ancla cambiaria, con base en una amplia esterilización; es decir, cuando se observa la acumulación de reservas internacionales que tienen estos países, se intuye que estos bancos centrales (que no son autónomos) utilizan éstas

¹³ Implica el anuncio público de metas numéricas a mediano plazo para la inflación, con el compromiso institucional de la autoridad monetaria para lograr estos objetivos (FMI, 2008).

¹⁴ La autoridad monetaria compra o vende divisas a determinadas cotizaciones para mantener el tipo de cambio en el nivel predeterminado o dentro de un rango (el tipo de cambio sirve como el ancla nominal o el objetivo intermedio de la política monetaria). Estos regímenes cubren los regímenes de tipo de cambio sin curso legal, arreglos de caja de conversión, clavijas fijas con o sin bandas, y de paridad móvil con o sin bandas (FMI, 2008).

¹⁵ El país no establece explícitamente un ancla nominal, sino más bien un seguimiento de diversos indicadores en la gestión de la política monetaria (FMI, 2008).

Gráfica 1. Monedas que integran las reservas mundiales, 2015 (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional (FMI, s. f.).

para determinar el valor relativo de su moneda y así sostener su profunda apertura comercial internacional, manteniendo precios competitivos para sus exportaciones e importaciones; logrando por otra parte una inflación controlada (véase cuadro 1), también sirve para atraer inversión extranjera; equilibrar el apalancamiento en dólares de sus grandes empresas; cuidando la solidez de su sistema financiero, sobre todo de los bancos, en términos de conseguir crédito internacional barato y canalizarlo productivamente a tasas accesibles para la economía nacional. Así la relación de reservas internacionales como porcentaje del producto interno bruto (RI/PIB), de acuerdo con el cuadro 3, son mucho mayores en los países con mayor apertura comercial (Singapur reporta 84.9 por ciento, Malasia 34.3 por ciento, y Japón 27.4 por ciento). Otro indicador relevante del manejo de su política monetaria para administrar eficientemente el tipo de cambio es el valor de sus importaciones con relación a las reservas internacionales, este indicador esencialmente muestra que tienen suficiente solidez para solventar sus compromisos internacionales.

En el ámbito financiero, la globalización del mercado descansa en los siguientes pilares: las divisas, las acciones, los bonos y, muy especialmente, los derivados. Muchos de los nuevos productos financieros se han diseñado con el fin de titularizar activos. De esta forma se limita el riesgo de insolvencia, se reducen costes, se obtiene crédito más barato, y se hacen los activos más líquidos. (González Blanco, 2011)

Cuadro 3. Estadísticas financieras del TPP, 2014 (porcentaje)

Países	(M+X)/ PIB (%)	X Alta tecnología/		Exportaciones de México al TPP (%)	Importaciones de México al TPP (%)	Reservas int./PIB (%)	Importaciones/Reservas int. (%)	Tipo de cambio (variación %)	Costo financiero TIA-TiDe (%)	Tasa de interés real (%)
		X manufacturas* (%)	Exportaciones de México al TPP (%)							
Singapur	350.85	46.99	0.13	0.34	84.97	52.06	1.26	5.21	5.12	
Vietnam	169.53	28.21	0.04	0.52	18.36	22.09	1.03	2.91	4.83	
Malasia	138.46	43.57	0.03	1.64	34.30	53.08	3.87	1.54	2.06	
Brunéi	106.64	15.24	0.00	0.00	21.33	59.82	1.27	5.20	-4.17	
Chile	66.07	4.90	0.49	0.35	15.67	48.53	15.16	4.18	2.55	
México	65.86	15.92		100.00	15.11	45.16	4.07	2.71	-1.11	
Canadá	64.14	14.06	2.70	2.51	4.18	12.86	7.41	2.45	1.18	
Nueva Zelanda	59.54	10.25	0.03	0.09	10.72	35.04	-1.15	1.79	nd	
Perú	46.32	3.57	0.44	0.28	30.86	129.02	5.08	13.43	12.35	
Australia	42.30	12.91	0.27	0.14	3.71	17.32	7.10	3.05	4.47	
Japón	33.24	16.78	0.78	4.39	27.40	153.69	8.55	0.80	-10.73	
Estados Unidos	30.36	17.76	80.17	48.82	2.49	14.83	0.00	n.d.	1.77	
Promedio o suma del TPP	97.78	19.18	85.08	59.07	22.43	53.63	4.47			
Mundo		17.05	100	100	n. d.					

* Año 2013.

n. d.: Dato no disponible.

Fuente: Banco Mundial e Inegi.

Conclusiones

Los países integrantes del TPP se caracterizan por tener grandes diferencias estructurales, en general, este tipo de tratados después de la crisis internacional responde a necesidades de ampliación de mercados y oferta de factores para la producción. La esencia de los tratados ha mostrado secrecía de los acuerdos, cláusulas de trato nacional, énfasis en el respeto del *copyright*, acceso a ser proveedor de los gobiernos y empresas estatales, lo que hace reflexionar ¿qué tanto conviene a los países atrasados, básicamente a los latinoamericanos, firmar este tipo de convenios multilaterales? De hecho, no se ha presentado ninguna proyección sobre los beneficios que se esperan, y, por el contrario, Simon Johnson (Johnson, 2016) asegura que no se esperan grandes beneficios, de hecho su estudio define que Estados Unidos logrará sólo un incremento económico acumulado de 0.5 por ciento para 2030, esto es mínimo para el país que está dominando dicho tratado, por lo que la respuesta puede ser que este convenio sólo sea el contrapeso a la expansión de empresas e inversiones del eje competitivo de Estados Unidos y Japón, es decir, China y Rusia.

Referencias

- Banco Mundial (s. f.), “Datos”. Recuperado de: <http://www.bancomundial.org/>
- Boskin, M. (2015), “Un argumento a favor del TPP”, *Project Syndicate*. Recuperado de: <https://www.project-syndicate.org/commentary/tpp-trade-growth-international-cooperation-by-michael-boskin-2015-10/spanish#pMiUDA4CeEwIDQbX.99>
- CEMLA (1966), “Estructura de la coordinación de la banca central latinoamericana”, *Boletín mensual del CEMLA*, noviembre, pp. 520-525.
- Copyright* (s. f.), *Copyright: Registro y Depósito*. Recuperado de: <http://www.copyright.mx/mexico-registro-deposito-copyright.html#ixzz43H-jasFEJ>
- Fariñas y Martin, C. (1998)
- Fazio, H. (2015), “TPP: ¿Qué gana Chile con su suscripción?”, *Chile mejor sin TPP*, 15 de diciembre de 2015. Recuperado de: <http://chilemejorsintpp>.

- cl/2015/12/15/tpp-que-gana-chile-con-su-suscripcion/
- Fildes, J. (2010), *What is WikiLeaks?*, BBC, 7 de diciembre de 2010. Recuperado de: <http://www.bbc.com/news/technology-10757263> (Consulta 18 de marzo de 2016)
- Flores, P. (2012), “La relación de ACTA con las negociaciones de México en TPP”, *Hipertextual*, 12 de julio de 2012. Recuperado de: <http://hipertextual.com/2012/07/acta-mexico-tpp>
- Fondo Monetario Internacional (2008), “De facto Classification of exchange rate regimes and monetary policy framework”. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/np/mfd/er/2008/eng/0408.htm>
- Fondo Monetario Internacional (s. f.), “International financial statistics”. Recuperado de: <http://data.imf.org/?sk=5DABAFF2-C5AD-4D27-A175-1253419C02D1>
- González, R. (2011), “Diferentes teorías del comercio internacional”, *Información Comercial Española (ICE)*, núm. 858, enero-febrero, pp. 103-117. Recuperado de: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf
- González, S., y Mascareñas, J. (1999), “La globalización de los mercados financieros”, *Noticias de la Unión Europea*, vol. 172, núm. 15, pp. 25-38, 1 de mayo de 1999.
- Huwart, J. y Verdier, L. (2015), “Globalización económica. Orígenes y consecuencias”, *Esenciales OCDE*, París: OECD publishing, p. 155.
- INEGI (s. f.), “Banco de Información Económica (BIE)”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Johnson, S. (2016), “Is the TPP Good for America?” *Project syndicate*, 1 de febrero de 2016. Recuperado de: <https://www.project-syndicate.org/commentary/is-the-tpp-good-for-america-by-simon-johnson-2016-02?barrier=true>
- Krugman, P. R. (1979), “Increasing returns, monopolistic competition, and international trade”, *Journal of International Economics*, febrero, pp. 469-479.
- Love, P. y Lattimore, R. (2015), “Comercio internacional ¿Libre, justo y abierto?”, *Esenciales OCDE*, París: OECD Publishing.
- Ministerio de Asuntos Exteriores (s. f.), *Países BRICS*. Recuperado de: <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/Paginas/inicio.aspx> (consulta 2016).

- Muller, A. (s. f.), “El fluctuante concepto de economías de escala: algunas hipótesis de investigación”, obtenido de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Recuperado de: http://www.econ.uba.ar/www/institutos/epistemologia/marco_archivos/ponencias/Actas%20XIII/Trabajos%20Episte/Muller_trabajo.pdf
- OECD (2010), “Perspectivas sobre el desarrollo mundial 2010: riqueza cambiante”, *Perspectiva sobre el desarrollo mundial*, OCDE. Recuperado de: <https://www.oecd.org/centrodemexico/45491257.pdf>
- Secretaría de Economía (s. f.), “Resumen ejecutivo del Acuerdo de Asociación Transpacífico”. Recuperado de: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/35623/TPP_resumen_ejecutivo_es.pdf
- Secretaría de Economía (2015), “Países con tratados y acuerdos firmados con México”, 10 de mayo de 2015. Recuperado de: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Senado de la República (2015), “Iniciativa de Reforma Constitucional del artículo 25 presentada por el senador Luis Sánchez Jiménez”, el 23 de abril de 2015, en el Senado de la República.
- Servicios financieros (2015), “Artículo 11.4: Trato de la nación más favorecida capítulo 11”. Recuperado de: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/26500/11_servicios_financieros.pdf
- WikiLeaks (2015), “What is Wikileaks”, 15 de noviembre de 2015. Recuperado de: <https://wikileaks.org/What-is-Wikileaks.html>

Política monetaria y cambiaria

Josefina León

Universidad Autónoma Metropolitana, Campus Azcapotzalco, UAM-A

Resumen

El objetivo es analizar la política monetaria de los países que integran el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP). Se hace un análisis comparativo de la manera en que opera esta política entre las diferentes economías. Se analizan los objetivos de los bancos centrales, un objetivo prioritario que comparten es la estabilidad de precios, pero algunos países también incluyen la generación de crecimiento económico y empleo, así como el impulso del crédito provisto por el sector bancario. Se responde a preguntas como: ¿Qué papel juega la política monetaria en el marco del TPP? ¿Existe coordinación o divergencia en política monetaria?

El artículo se integra por tres apartados, el primero señala algunas características importantes de los países que integran el TPP en el marco de la globalización; el segundo analiza la política monetaria y hace mención de la política cambiaria. La última parte está dedicada a las conclusiones del estudio.

Introducción

En la era de la globalización económica enfrentamos una crisis financiera mundial en el periodo 2008-2009, cuyas repercusiones aún no terminan. Ante la inestabilidad financiera internacional y los graves problemas económicos, los países han buscado nuevas formas de atraer inversión extranjera y de hacer frente a la competencia internacional a través del

impulso de las exportaciones. En este contexto, Estados Unidos promueve un tratado de libre comercio multilateral denominado Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) e involucra a: Canadá, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Malasia, Brunéi, Singapur, Vietnam, México, Perú y Chile. El TPP es un instrumento geopolítico de Estados Unidos frente a China y el Asia emergente, como señala De María y Campos (2016). El TPP crearía el mayor acuerdo comercial desde que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) liberalizó los negocios entre Estados Unidos, Canadá y México.

El objetivo de este trabajo es analizar la política monetaria de los países que integran el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP). Con esta intención se hace un análisis comparativo de la manera en que opera esta política entre las diferentes economías. Se analizan los objetivos de los bancos centrales; un objetivo prioritario que comparten es la estabilidad de precios, pero algunos países también incluyen la generación de crecimiento económico y empleo, así como el impulso del crédito provisto por el sector bancario. Se responde a preguntas como: ¿Qué papel juega la política monetaria en el marco del TPP? ¿Existe coordinación o divergencia en política monetaria?

El trabajo está compuesto por tres apartados, el primero señala algunas características importantes de los países que integran el TPP en el marco de la globalización; el segundo analiza la política monetaria y hace mención de la política cambiaria. La última parte se ocupa de las conclusiones del estudio.

Países del TPP en el marco de la globalización económica

El proceso de globalización económica, impulsado sobre todo en la década de los años ochenta y principios de los noventa, se caracteriza básicamente por tres aspectos: la apertura comercial, la apertura de capitales y los procesos de internacionalización de la producción. En esta nueva etapa del capitalismo, el papel de la política pública ha sido esencial para establecer los cambios institucionales que permitan generar las condiciones que requiere el flujo internacional de mercancías y capitales. En general, los cambios realizados han implicado darle un mayor peso al

sector privado, en detrimento del sector público. De acuerdo con autores como De la Dehesa (2000, p. 19):

La globalización tiene como agentes fundamentales a las grandes empresas multinacionales, tanto financieras como no financieras, que se implantan en la mayor parte de los países, aumentando los flujos comerciales y de capitales entre unos y otros y haciendo que los mercados estén cada vez más integrados y globalizados. Ahora bien, estas empresas son capaces de desarrollar la globalización porque una serie de descubrimientos tecnológicos y decisiones políticas les están permitiendo hacerlo.

Sin embargo, ante la crisis financiera mundial de 2008-2009, hay una fuerte intervención del Estado en países desarrollados como Estados Unidos, Japón, Inglaterra y los países de la eurozona, política que también es seguida por algunas economías emergentes como Rusia, China e India.

En una primera etapa de la crisis, los países aplican política económica expansiva, tanto fiscal como monetaria, con el fin de contrarrestar la caída en la actividad económica y el ascenso en la tasa de desempleo, pero posteriormente, en 2010, cuando se acentúan los desequilibrios fiscales y asciende la deuda soberana en Estados Unidos y en los países de la zona euro, empiezan a aplicarse políticas fiscales de corte contractivo, acompañadas de política monetaria laxa. La crisis económica ha sido de tal magnitud, que P. Krugman (2009) la llama la Gran Recesión, situación que se ha prolongado hasta la actualidad.

Ante la crisis financiera mundial, los bancos centrales de las economías desarrolladas actúan como prestamistas de última instancia, con el fin de estabilizar los mercados ante las quiebras tanto bancarias como de otros intermediarios del sistema financiero. Adicionalmente, en materia de política monetaria, aplican agresivos recortes en la tasa de interés de referencia e implementan herramientas no convencionales o de carácter heterodoxo, como el aumento en la cantidad de dinero en la economía, a través de las compras de bonos públicos y activos tóxicos asociados con las hipotecas *subprime*, lo que se conoce como flexibilización cuantitativa o *quantitative easing* (QE por sus siglas en inglés) o política monetaria acomodaticia.¹

¹ Mishkin (2014) menciona otras dos herramientas no convencionales de política monetaria: la provisión de liquidez (aumentos sin precedente en sus medios de otorgamiento de préstamos,

A más de ocho años de distancia de la crisis hipotecaria de Estados Unidos y del inicio de los agresivos experimentos monetarios, los mercados financieros mundiales siguen presentando una fuerte inestabilidad, la cual es acompañada por la caída en los precios internacionales del petróleo y de las materias primas, la apreciación del dólar estadounidense con relación a la mayoría de las monedas y la contracción en la tasa de crecimiento de la economía China, lo que debilita el crecimiento económico mundial. Ante esta situación, Estados Unidos promueve el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, en el cual participan países industrializados (Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelanda), economías emergentes (México, Perú, Chile y Malasia) y países en vías de desarrollo (Singapur, Vietnam y Brunéi), que en conjunto representan 25 por ciento del comercio mundial. El 3 de febrero de 2016 se firma el TPP, el cual entrará en vigor transcurridos dos años, a partir de su firma, si los 12 países participantes notifican su ratificación o, en su defecto, cuando seis países, que representan 85 por ciento del producto interno bruto (PIB) del TPP lo hagan.

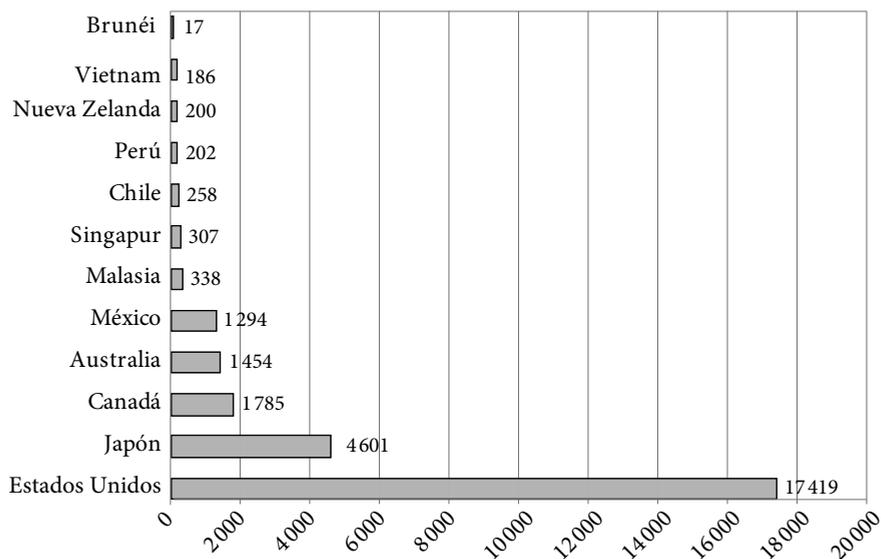
De los 12 países que integran el TPP, México cuenta con acuerdos suscritos con cinco naciones: Estados Unidos y Canadá (TLCAN, vigente desde 1994), Chile (TLC México-Chile, vigente desde 1999), Japón (Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, vigente desde 2005) y Perú (Acuerdo de Integración Comercial México-Perú, vigente desde 2012). Por lo tanto, el país tendrá acceso a seis nuevos mercados en Asia y Oceanía: Malasia, Singapur, Vietnam, Brunéi, Australia y Nueva Zelanda.

Estados Unidos contribuye con alrededor de la quinta parte del PIB mundial, lo que lo convierte en la principal economía, seguido de China y Japón, que se encuentran en el segundo y tercer sitio, respectivamente.² Datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) para 2015 señalan que Estados Unidos representa 24.5 por ciento del PIB mundial y Japón 5.7

con la finalidad de proporcionar liquidez a los mercados financieros) y el compromiso con acciones políticas futuras (asociado con la estructura a plazos de las tasas de interés y la gestión de las expectativas con el fin de promover la inversión y la actividad económica al mantener baja la tasa de interés de largo plazo).

2 De acuerdo con datos del Banco Mundial (BM), en 2014 Estados Unidos contribuyó con 22.34 por ciento del PIB mundial, China con 13.28 por ciento y Japón con 5.9 por ciento, véase: databank.worldbank.org

*Gráfica 1. TPP: PIB de los 12 países, 2014
(miles de millones de dólares)*

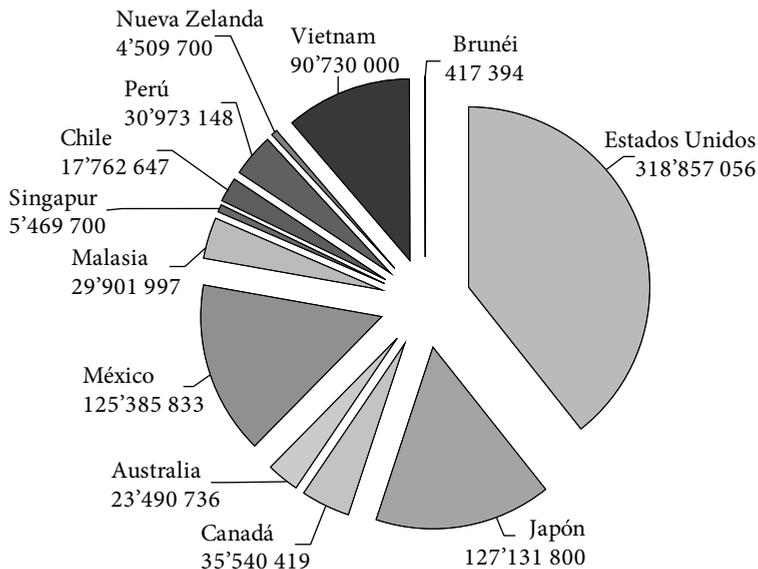


Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial.

por ciento; Canadá 2.2 por ciento; México 1.7 por ciento; Australia 1.7 por ciento; Singapur 0.4 por ciento, igual que Malasia; y Vietnam, Chile, Nueva Zelanda y Perú, con 0.3 por ciento cada uno; finalmente, Brunéi aporta sólo 0.02 por ciento de la producción mundial (FMI, 2016). De lo anterior se deduce que Estados Unidos y Japón generan 30 por ciento de la producción mundial. En la gráfica 1 se muestran los niveles del PIB de los distintos países que integran el TPP, de acuerdo con datos del Banco Mundial para 2014. De estos datos destaca la participación de Estados Unidos al representar 61.73 por ciento del total, seguido con cierta distancia por Japón y Canadá, y posteriormente Australia y México, mientras que la aportación del resto de países es mucho menor. De acuerdo con datos del FMI, en 2015 la suma del producto interno bruto de los países del TPP con relación al PIB mundial representa 37.82 por ciento.

En términos de población la economía más poblada es Estados Unidos, con 318'857 056 millones de personas, seguida de Japón, México y Vietnam, mientras que la menos poblada es Brunéi, con 417 394 habitantes, como se muestra en la gráfica 2. Si se suma la población de los países, el TPP representa un mercado potencial de 810'170 430 personas, lo que

Gráfica 2. TPP: 12 países, población, 2014



Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial.

significa alrededor de 11 por ciento de la población mundial, que asciende a 7 mil 349 millones de personas.³

Por otra parte, con anterioridad señalamos que la apertura comercial y la apertura financiera son pilares importantes del proceso de globalización económica, impulsado este último en gran medida por instituciones supranacionales como el FMI y el BM. En el cuadro 1, se muestran datos de estos dos indicadores, de acuerdo con su grado de apertura comercial, que se mide como la suma de las exportaciones (X) e importaciones (IM) con relación al PIB; en el grupo de países del TPP se encuentran algunas de las economías más abiertas a nivel mundial, como es el caso de los países asiáticos: Malasia, Singapur, Vietnam y Brunéi. Destaca el caso de Singapur, cuyo comercio de mercancías expresado como porcentaje del PIB representa 252 por ciento, lo que lo convierte en la economía más abierta a nivel mundial. Un aspecto que llama la atención es que Estados

³ China es la economía más poblada del planeta, con alrededor de 1 376 millones de habitantes en 2014.

Unidos, Japón y Australia, que son países industrializados, tienen un bajo nivel de apertura comercial; mientras que en el resto de los países es importante el comercio exterior. Por ejemplo, en 2014 México se ubicó como la cuarta economía más abierta del G20.⁴

Cuadro 1. Apertura comercial y apertura financiera en los países del TPP

País	Comercio de mercancías (porcentaje del PIB) 2014	Ka_open Índice Chinn-Ito normalizado a un rango entre cero y uno 2013
Estados Unidos	23.2	1.00
Japón	32.7	1.00
Canadá	53.2	1.00
Australia	32.8	0.82
México	62.5	0.70
Malasia	131.0	0.16
Singapur	252.0	1.00
Chile	57.7	0.70
Perú	40.3	1.00
Nueva Zelanda	42.1	1.00
Vietnam	161.0	0.41
Brunéi	81.3	n. d.

n. d.: Dato no disponible.

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial y del Índice Chinn-Ito.

El Índice de Chinn-Ito (Kaopen) mide el grado de apertura de la cuenta de capital de un país. El índice se introdujo inicialmente por Menzie D. Chinn y Hiro Ito (*Journal of Development Economics*, 2006). Kaopen se basa en las variables *dummy* binarias que codifican la tabulación de las restricciones a las transacciones financieras transfronterizas reportadas

⁴ De acuerdo con datos del Banco Mundial, en 2014 los países del Grupo de los 20 con mayor grado de apertura comercial son: Corea del Sur (77.9), Alemania (70.5), Arabia Saudita (69.2), México (62.5), Sudáfrica (60.8), Canadá (53.2), Turquía (50.1) y España (49.1).

en el Informe Anual del FMI en su *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*, que da información sobre el grado y la naturaleza de las restricciones frente al exterior.

Kaopen pondera las siguientes variables: *i*) existencia de tipos de cambio múltiples; *ii*) restricciones a las transacciones por cuenta corriente; *iii*) restricciones a las transacciones por cuenta de capital; *iv*) exigencia de la declaración de beneficios de exportación (Tovar, 2007). De acuerdo con los datos de 2013, el índice va de -1.89 (economía menos abierta financieramente) a 2.39; cuanto mayor es el valor de Kaopen, menor es el control de capitales y mayores la libertad de acción del mercado y el grado de apertura financiera; por tanto, mayor el grado de globalización financiera. Lo que aparece en el cuadro 1 es el Índice Chinn-Ito normalizado a un rango entre cero y uno y se le llama Ka_open.

Un valor de Ka_open de 1 (máximo valor normalizado) indica el mayor grado de apertura financiera, y a medida que se reduce implica un menor grado de globalización financiera. Las economías industrializadas normalmente tienen un mayor grado de apertura financiera, ya que se considera que en el largo plazo la movilidad internacional de capitales favorece el crecimiento económico, optimiza la asignación de recursos a nivel mundial y diversifica el riesgo.⁵

El Índice de Chinn-Ito para 2013 incluye a 188 países y, de éstos, 55 son los “más abiertos financieramente”, lo que representa alrededor de 30 por ciento del total. Con relación a las naciones que integran el TPP, en el cuadro 1 se muestra que las desarrolladas, con excepción de Australia, tienen un Ka_open de 1, y en la lista también aparecen Perú y Singapur. El resto de países tiene niveles inferiores a 1; destacan los casos de Malasia y Vietnam, con los menores niveles de Ka_open. Si se analizan los datos correspondientes al periodo 2000-2013, Vietnam muestra una tendencia hacia una mayor apertura, al pasar de un Ka_open de 0.22 en

⁵ Es importante señalar que un contraejemplo de esto es China, país que mantiene controles de capital y ha tenido altas tasas de crecimiento económico, aunque en los últimos años se ha desacelerado su ritmo de actividad económica. Durante el periodo 2000-2013 su índice Ka_open se ha mantenido constante, en un nivel bajo de 0.164, de acuerdo con datos de Re-adme_Kaopen2013.pdf. Véase: http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm

el año 2000 a uno de 0.41 en 2013. Por el contrario, Malasia ha reducido su grado de apertura financiera, ya que su Índice Ka_{open} disminuye de 0.41 en el año 2000 a 0.16 en 2013, observando caídas sobre todo en el periodo posterior a la crisis financiera mundial de 2008-2009.⁶

Política monetaria

En este apartado consideramos importante revisar la clasificación que hace el Fondo Monetario Internacional de los regímenes cambiarios y los marcos de la política monetaria, de acuerdo con los datos del *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions* (2014, p. 5). De los 188 países que integran esta institución internacional, se identifica que la política monetaria se implementa a través de cuatro marcos diferentes:

1. Ancla cambiaria (89 países): la autoridad monetaria compra o vende divisas para mantener el tipo de cambio en el nivel predeterminado o dentro de un rango. Por lo tanto, el tipo de cambio sirve como ancla nominal o como objetivo intermedio de la política monetaria. Este sistema se asocia a regímenes de tipo de cambio fijo y tipo de cambio ajustable, en el caso de tipo de cambio ajustable (*pegged*) el nivel del tipo de cambio es fijado por el banco central, pero se puede modificar dependiendo de las circunstancias, en este caso se dice que el esquema cambiario es de fijación blanda. En las fijaciones duras el tipo de cambio es irrevocablemente fijo, por ejemplo cuando el país no tiene una moneda nacional de curso legal o se tiene un sistema de caja de conversión. Los países que tienen ancla cambiaria establecen sus sistemas de tipo de cambio fijo (ya sea fijaciones duras o blandas) asociados con las siguientes monedas: dólar (43 países), euro (26 países), una canasta de monedas (12 países) y otros (8 países).

⁶ Los datos pueden consultarse en: The Chinn-Ito Index (2015) (*A de jure* measure of financial openness). Recuperado de: http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm

2. Agregados monetarios como objetivo (25 países). La autoridad monetaria utiliza sus instrumentos para lograr la tasa de crecimiento fijada como meta para un agregado monetario, como la base monetaria, M_1 o M_2 ; y el agregado fijado como meta se convierte en el ancla nominal o el objetivo intermedio de la política monetaria.
3. Esquema de metas de inflación (34 países). Las metas de inflación son una estrategia de política monetaria que abarca los siguientes elementos principales:
 - a) El anuncio público de una meta numérica de mediano plazo para la inflación;
 - b) Un compromiso institucional con la estabilidad de precios como objetivo primordial de la política monetaria, a la que se subordinan otros objetivos;
 - c) Al decidir el ajuste de los instrumentos de política se utiliza una estrategia de información que incluye muchas variables, y no sólo los agregados monetarios y el tipo de cambio.
 - d) El aumento de la transparencia en la comunicación con el público y los mercados como estrategia de política monetaria, con relación a los objetivos, los planes y las decisiones de las autoridades monetarias;
 - e) El aumento de la rendición de cuentas del banco central para el logro de sus objetivos de inflación; y
 - f) Una mayor responsabilidad del banco central para la consecución del objetivo de inflación. (Snowdon y Vane, 2002, p. 361)Las decisiones del banco central desempeñan un papel fundamental en la economía al promover la inflación baja y estable en un horizonte de largo plazo, política monetaria predecible y comunicación transparente. A menudo, las decisiones de política monetaria están orientadas por la desviación de los pronósticos de la inflación futura con respecto a la meta de inflación anunciada, y el pronóstico de inflación actúa (implícita o explícitamente) como objetivo intermedio de la política monetaria.
4. Otro tipo de política monetaria (43 países). El país no tiene un ancla nominal establecida explícitamente, pero efectúa un seguimiento de diversos indicadores en la gestión de la política monetaria.

Política monetaria en los países del TPP

Las políticas macroeconómicas en muchos países se han orientado a establecer las condiciones que propician la estabilidad macroeconómica. En este proceso juega un papel fundamental el banco central, el régimen de metas de inflación (*Inflation Targeting*) se aplica en economías industrializadas como las de Nueva Zelanda, Canadá, Australia, Islandia, Noruega, Suecia, Reino Unido y Suiza. Además de ser utilizado en un número creciente de países menos desarrollados, incluyendo, entre otros, México, Perú, Chile, Colombia, Brasil, Filipinas, Israel, República Checa, Hungría, Corea, Tailandia, Polonia y Sudáfrica. Janet Yellen (2014), actual presidenta de la Reserva Federal (Fed), señala que aunque Estados Unidos no está en la lista se puede decir que sus decisiones de política se acercan a este régimen.

Las bases teóricas que justifican este tipo de política se desarrollan en gran medida con las aportaciones de los autores del Nuevo Modelo Keynesiano (NMK), que también es conocido como la Nueva Síntesis Neoclásica; entre los autores representativos de esta corriente se encuentran: M. Goodfriend y R. King (1997), Clarida, Gali y Gertler (1999), McCallum y Nelson (1999), Svensson (1999 y 2000) y Woodford (2003). Este enfoque es ampliamente utilizado en la investigación de políticas monetarias, en lo que se conoce como nueva política monetaria o economía monetaria neo-Wickselliana, que propone la adopción del régimen de metas de inflación. Este esquema analiza las decisiones de política monetaria óptima utilizando como instrumento la tasa de interés monetaria de corto plazo. Se dice que el dinero es endógeno y que los bancos centrales modernos pretenden un objetivo de inflación explícito. Se considera que la mejor contribución del banco central es estabilizar los precios y que esto va a contribuir a reducir la variabilidad del producto en relación con su nivel potencial, se trata de determinar una tasa de interés óptima a través de una regla, como la regla de Taylor (1993).

En el cuadro 2 se presenta el tipo de política monetaria y los regímenes cambiarios en los países del TPP, de acuerdo con información del Fondo Monetario Internacional (2014). Como vemos, la mayoría de los países que integran el TPP tiene una política monetaria de metas de inflación. Los primeros países en implementar metas de inflación, a principios

de la década de los noventa, son Nueva Zelanda (1990), Canadá (1991) y Australia (1993).

En este caso podemos observar que los países del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica con metas de inflación tienen un régimen cambiario de flotación o libre flotación, que es lo que se recomienda desde el punto de vista teórico, ya que se argumenta que el nivel del tipo de cambio se debe determinar por las fuerzas del mercado. Sin embargo, en los hechos es muy probable que las grandes fluctuaciones que se observan en la tasa de interés monetaria de corto plazo se asocien a decisiones que toma el banco central con el fin de estabilizar el tipo de cambio (Calvo y Reinhart, 2002). De manera general, esto sugiere que en muchos casos las autoridades están intentando estabilizar el tipo de cambio por medio de la intervención directa en el mercado cambiario y en las operaciones de mercado abierto.

Como señalan Calvo y Reinhart (2002), el temor a flotar no se limita a una región de países en particular, parece que en los mercados emergentes la flotación ha sido confinada en su mayoría a breves periodos de tiempo posteriores a las crisis cambiarias o a episodios caóticos de alta inflación. Por lo tanto, el hecho de que los países tengan esquema de metas de inflación puede explicar el “temor a flotar”, dado que de acuerdo con la teoría de la paridad del poder de compra, una depreciación cambiaria por periodos prolongados se traduce en presiones inflacionarias (por el traspaso inflacionario). Por ello, aunque los países declaren tener un régimen cambiario de flotación o libre flotación, en los hechos recurren a la intervención en el mercado de divisas, política que requiere acumulación de reservas internacionales.

En esta línea apuntan las recomendaciones de las instituciones financieras internacionales como el FMI y el BM, que aconsejan acumular reservas internacionales con el fin de hacer frente a los choques externos asociados a la incertidumbre y a la volatilidad en los mercados financieros internacionales, política seguida por los bancos centrales en varios países, sobre todo en economías de mercados emergentes. En el cuadro 3 se muestra la acumulación de reservas internacionales de los países del TPP y los porcentajes con relación al PIB. Es de subrayar el alto porcentaje de reservas a producto interno bruto en el caso de Singapur y en menor grado en Malasia y Perú, países en vías de desarrollo; lo anterior

Cuadro 2. Regímenes cambiarios y política monetaria en los países del TPP, 2014

País	Política monetaria	Política cambiaria	Moneda
Singapur	Ancla cambiaria	Acuerdo estabilizado Asociado con una canasta compuesta de monedas	Dólar de Singapur
Vietnam	Ancla cambiaria	Acuerdo estabilizado Asociado con una canasta compuesta de monedas*	Dong vietnamita
Brunéi Darussalam	Ancla cambiaria Asociada con otras monedas diferentes del dólar y del euro**	Caja de conversión	Dólar de Brunéi
Nueva Zelanda	Esquema de metas de inflación	Flotación	Dólar neozelandés
Canadá	Esquema de metas de inflación	Libre flotación	Dólar canadiense
Australia	Esquema de metas de inflación	Libre flotación	Dólar australiano
México	Esquema de metas de inflación	Libre flotación	Peso mexicano
Perú	Esquema de metas de inflación	Flotación	Sol
Chile	Esquema de metas de inflación	Libre flotación	Peso chileno
Japón	Esquema de metas de inflación	Libre flotación	Yen
Malasia	Otro tipo de política monetaria	Otro acuerdo administrado	Ringgit o dólar malayo
Estados Unidos	Otro tipo de política monetaria	Libre flotación	Dólar estadounidense

* El país mantiene *de facto* un tipo de cambio asociado con el dólar estadounidense. *De facto* significa “de hecho”; esto es, sin reconocimiento jurídico, por la fuerza de los hechos. Se opone a *de jure*, que significa “de derecho”.

** El país mantiene *de facto* su moneda anclada al dólar de Singapur.

Fuente: Elaborado con base en datos del Fondo Monetario Internacional, 2014.

contrasta con el bajo nivel de este indicador en el caso de los países industrializados, con excepción de Japón.

Como señalan Rodríguez y Ruiz (2012), lo anterior se debe a que los países emergentes ejercen sus actividades en el sistema monetario internacional que tiene como base el dólar y algunas otras monedas fuertes, debiendo acumular un gran volumen de divisas como forma precautoria para administrar su mercado cambiario y así fortalecer su política de administración de expectativas en cuanto a lograr sus metas inflacionarias.

Cuadro 3. Reservas internacionales en dólares corrientes, 2014

País	Total de reservas (incluye oro, en dólares a precios actuales)	Reservas internacio- nales como porcen- taje del PIB (%)
	2014	2014
Japón	1'260 680'415 997	27.4
Estados Unidos	434 416'453 480	2.5
Singapur	261 582'784 388	85.0
México	195 681'644 251	15.1
Canadá	74 700'002 864	4.2
Malasia	115 958'884 712	34.3
Perú	62 529'774 258	30.9
Australia	53 910'346 048	3.7
Chile	40 447'384 439	15.7
Nueva Zelanda	15 861'076 054	7.9
Vietnam	34 189'370 166	18.4
Brunéi Darussalam	3 648'819 902	21.3

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial.

En el caso de los países asiáticos, la política monetaria se asocia con regímenes cambiarios de tipo de cambio fijo, como el ancla cambiaria o la caja de conversión (caso de Brunéi). En esquemas de este tipo, una condición fundamental es que los países deben de tener reservas internacionales, ya que la autoridad monetaria compra o vende divisas para mantener el nivel del tipo de cambio en un nivel predeterminado o dentro de un rango. Por lo tanto, el tipo de cambio nominal sirve como ancla nominal de los precios.

La Autoridad Monetaria de Singapur (MAS) es la única en el mundo que utiliza el tipo de cambio de su moneda como su principal herramienta de política monetaria y no los tipos de interés. Para eso mantiene en secreto sus márgenes de banda cambiarios, frente a otras divisas, evitando de esta forma a los especuladores. El MAS gestiona el dólar de Singapur contra una canasta —no pública— compuesta por monedas de sus principales socios y competidores comerciales, interviniendo cuando lo cree necesario, para mantener el tipo de cambio dentro de una banda política no especificada. Así, ajusta el ritmo de apreciación o depreciación de la divisa nacional mediante cambios en los parámetros de esas bandas establecidas.⁷ Una “modesta apreciación gradual” de la banda se entiende, en general, como una postura de política restrictiva. Y si la pendiente de la banda se reduce indica un alivio modesto en la política monetaria. Aunque uno y otro término pueden dar lugar a diferentes interpretaciones e intenciones políticas, “Es una estrategia política deliberada para no revelar todo, porque con las divisas siempre hay ese riesgo de especulación”, señala Vishnu Varathan, economista de Mizhuo Bank en Singapur. Una política monetaria no convencional que ha sido diseñada para establecer esta ambigüedad. El MAS ha defendido esta peculiaridad del tipo de cambio, porque considera que es la mejor herramienta para una economía pequeña y abierta como la de Singapur, y también la forma más eficaz de gestionar la inflación, ya que gran parte de los bienes de consumo en el país son importados.⁸

En un sistema de este tipo, la oferta monetaria se convierte en una variable endógena, por lo tanto, el MAS no tiene un control efectivo sobre los tipos de interés internos. Así que los costos de los préstamos se determinan, en gran medida, por los tipos de interés fijados por el Fondo de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos y las expectativas de los inversionistas sobre la divisa local.

Los bancos centrales de los países del TPP tienen como objetivo prioritario la estabilidad de los precios y en algunos casos también se agregan objetivos de generación de empleo y/o crecimiento económico, como en

⁷ Por esta razón, en el Banco de Pagos Internacionales (BIS) se señala que Singapur tiene un régimen de flotación administrado con el tipo de cambio ponderado por el comercio permitido a fluctuar dentro de una banda de políticas. Véase: <https://www.bis.org>

⁸ Véase: www.oroyfinanzas.com (5 de mayo, 2015).

Cuadro 4. Crédito interno provisto por el sector bancario, 2000-2014 (porcentaje del PIB)

Año	Estados Unidos	Japón	Canadá	Nueva Zelanda	Australia	Singapur	Vietnam	Malasia	Brunéi	México	Perú	Chile
2000	191.0	304.7	111.5	108.0	93.4	76.7	32.6	138.4	38.6	29.0	27.2	69.9
2001	198.6	295.0	198.9	115.7	92.3	90.4	36.8	146.5	35.6	28.5	25.5	82.1
2002	191.8	303.0	193.7	109.0	99.3	73.7	41.4	143.6	37.7	31.9	23.7	84.7
2003	206.6	312.1	187.3	112.2	103.8	79.3	48.0	139.8	29.4	32.6	20.4	83.5
2004	212.9	308.6	189.4	116.9	108.1	71.4	56.9	127.5	20.5	31.3	17.0	82.6
2005	216.3	317.9	197.4	126.0	113.4	61.2	65.4	117.7	10.4	31.4	17.9	79.5
2006	226.3	309.6	214.2	134.3	118.1	61.6	69.2	114.6	16.5	34.4	15.3	78.7
2007	235.7	299.1	150.6	138.5	146.4	68.6	88.2	109.4	18.8	37.0	16.9	85.3
2008	216.8	302.0	173.1	151.6	159.3	76.0	86.9	110.8	9.3	37.0	19.7	102.7
2009	231.4	330.9	n. d.	150.1	151.0	86.4	112.8	131.1	32.2	43.2	19.7	105.7
2010	227.1	328.5	n. d.	152.0	154.3	80.8	124.7	123.3	25.1	44.5	18.7	104.8
2011	227.2	338.1	n. d.	n. d.	151.9	88.3	110.2	124.4	7.9	44.9	19.2	109.2
2012	235.1	348.0	n. d.	n. d.	150.7	94.9	104.9	129.8	13.5	46.7	18.4	113.1
2013	n. d.	366.5	n. d.	n. d.	156.5	111.0	108.2	138.3	20.6	49.6	22.1	115.6
2014	253.5	373.8	n. d.	n. d.	165.9	126.3	113.8	140.5	25.5	50.2	24.8	120.3

n. d.: Dato no disponible.

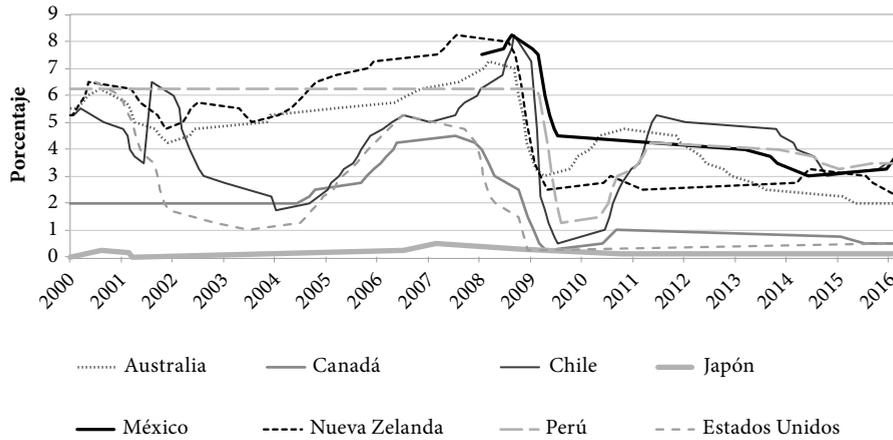
Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial.

Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia, Malasia, Singapur y Vietnam. Otro aspecto que debe de subrayarse es que los países asiáticos tienen objetivos relacionados con el mercado de crédito, ya que se considera al canal de crédito como una vía importante para impulsar la actividad económica. En el cuadro 4 se muestra el crédito interno provisto por el sector bancario como porcentaje del PIB; destacan los altos niveles en los países industrializados, seguidos de los países asiáticos (con excepción de Brunéi) y en sentido contrario, se observan niveles muy bajos en Perú y México.

En la gráfica 3 aparece la tasa de interés de referencia de una muestra de países del TPP. Puede observarse que ante la crisis financiera mundial los países desarrollados reducen de manera importante sus tasas de interés de referencia, lo que también es seguido, aunque en menor medida, por el resto de los países. En el caso de Estados Unidos, la Fed reduce la tasa de interés de referencia a niveles cercanos a cero a fines de 2008 (un rango entre cero y un cuarto de punto), lo que mantiene hasta diciembre de 2015, cuando la aumenta en 25 puntos base para ubicarla en un rango de 0.25 por ciento a 0.50 por ciento, lo que ha generado inestabilidad en los mercados financieros mundiales asociado con la salida de capitales, sobre todo en las economías emergentes. Por su parte, la tasa de interés de Canadá se mantiene en niveles de 0.50 por ciento desde julio de 2015. Japón se ha enfrentado a una larga crisis desde la década de los noventa, lo que ha obligado al Banco de Japón a mantener tasas de interés en niveles históricamente bajos hasta llegar a cero por ciento: durante la crisis se redujo a niveles de 0.30 por ciento, en 2010 se ubica en 0.10 por ciento y a partir de 1 de febrero de 2016 está en niveles de cero por ciento. Esta medida se acompaña con política monetaria heterodoxa asociada con programas de flexibilización cuantitativa. Políticas similares a las de Japón han sido implementadas por el Banco Central Europeo, que a partir de marzo de 2016 mantiene su tasa de interés de referencia en niveles de cero por ciento, lo que también se asocia con política monetaria acomodaticia. Lo anterior con el fin de hacer frente a la grave recesión económica, proceso asociado con los riesgos de deflación y los altos niveles de deuda soberana.

Por su parte, Australia, Nueva Zelanda, México, Perú, Chile, Brunéi y los países asiáticos que integran el TPP, reducen sus tasas de interés de

Gráfica 3. Tasas de interés de referencia de los bancos centrales, 2000-2016
Muestra de países del TPP (enero de cada año)



Fuente: Elaboración propia con datos tomados de www.datosmacro.com

referencia para hacer frente a la crisis financiera mundial de 2008-2009, pero continúan manteniendo un diferencial positivo con relación a los niveles de las tasas de interés de las economías desarrolladas. Es decir, se tienen mayores rendimientos con el fin de hacer atractiva la entrada de capital extranjero.

Hemos visto con anterioridad que, en el marco de la globalización económica, las instituciones financieras mundiales recomiendan a los países tener un mayor grado de apertura financiera con el fin de lograr un mejor desempeño económico. Sin embargo, este tipo de política no está exenta de riesgos, ya que la libre movilidad de capitales puede afectar el movimiento de variables importantes del sistema financiero, como el tipo de cambio, las reservas internacionales y la tasa de interés, lo cual se relaciona con la política monetaria. En este sentido, nos preguntamos qué se señala en el TPP en relación con esta política pública.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico publicado por la Secretaría de Economía incluye:

30 capítulos que abarcan el comercio y cuestiones relacionadas con él, comenzando con el comercio de bienes y continuando con aduanas y la facilitación comercial; medidas sanitarias y fitosanitarias; obstáculos técnicos al comercio; medidas comerciales correctivas; inversión;

servicios; comercio eléctrico; compras del sector público; propiedad intelectual; laboral; medio ambiente; capítulos “horizontales” destinados a garantizar que el TPP cumpla con su potencial para el desarrollo, la competitividad y la inclusión; solución de controversias; excepciones y disposiciones institucionales.⁹

En los capítulos: 11 (Servicios financieros), 9 (Inversiones) y 29 (Excepciones) se señala, entre otros muchos aspectos, la importancia de tomar medidas que promuevan la estabilidad e integridad del sistema financiero en un marco de apertura de capitales. Pero, como medidas de salvaguardia temporal no discriminatorias, los países pueden recurrir a establecer políticas discrecionales, como el control de capitales, en situaciones de crisis de balanza de pagos o de una amenaza de ella. El capítulo 11 es el único en el que se menciona, por cierto de manera marginal, el papel que puede jugar la política monetaria para estabilizar el sistema financiero.

No se toca en el acuerdo la coordinación de la política monetaria, sólo se ha discutido lo que tiene que ver con el papel del tipo de cambio, aunque esto no aparece en la parte formal del TPP. Pero, de acuerdo con personas cercanas a las discusiones, los ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales del TPP han convenido un acuerdo paralelo que los comprometería a no participar en devaluaciones competitivas.¹⁰

Conclusiones

En la actualidad no hay acuerdo a nivel internacional de cuándo comenzar a normalizar la política monetaria. Estados Unidos elimina su programa de expansión cuantitativa en octubre de 2014 y aumenta su tasa de interés de referencia en diciembre de 2015, al considerar que su economía mostraba signos de un mejor desempeño; sin embargo, la medida, junto con la caída internacional de los precios del petróleo, generó un proceso de volatilidad e incertidumbre en los mercados financieros

⁹ Resumen ejecutivo del Acuerdo de Asociación Transpacífico, pp. 1-2, Secretaría de Economía, 12 de octubre de 2015. Recuperado de: <http://www.gob.mx/se/articulos/resumen-ejecutivo-del-acuerdo-de-asociacion-trans-pacifico-12929>

¹⁰ Véase: *el Financiero*, 6 de octubre de 2015, p. 14.

mundiales. Lo anterior acompañado por la prolongada crisis en Japón, la caída en la tasa de crecimiento de la economía china y la recesión en los países europeos.

Ante este complejo panorama no existe coordinación de política monetaria a nivel internacional, lo que se convierte en una fuente de incertidumbre para los mercados mundiales. Así, ante el aumento en la tasa de fondos federales de Estados Unidos, los países que lo siguen son: *i)* México sube su tasa de fondeo bancario de 3 a 3.25 por ciento en diciembre de 2015 y a 3.75 por ciento a partir de 17 de febrero de 2016; *ii)* Chile sube de 3.25 a 3.50 a partir de 17 de diciembre de 2015; *iii)* Perú se anticipa al ascenso de tasas en septiembre de 2015, cuando aumenta a 3.5 por ciento; *iv)* Malasia desde 2010 mantiene una política de ascenso en su tasa de interés, en la actualidad y a partir de julio de 2014 su tasa asciende a 3.25 por ciento; *v)* En el caso de Singapur ya hemos señalado que el costo del crédito se determina en gran medida por los tipos de interés fijados por la Fed y las expectativas de los inversionistas sobre la divisa local; *vi)* Una situación similar se presenta en Brunéi, ya que su moneda está anclada al dólar de Singapur.

Hemos visto que Japón no sigue este tipo de política; Canadá, Australia y Nueva Zelanda tampoco. Canadá reduce en dos ocasiones su tasa de interés durante 2015; en la actualidad, y a partir de julio de 2015, mantiene un nivel de 0.50 por ciento. Australia reduce su tasa de interés a 2 por ciento a partir de mayo de 2015, mientras que Nueva Zelanda baja su tasa de interés a 2.5 por ciento a partir de 10 de diciembre de 2015. En el caso de Vietnam, también ha hecho reducciones en su tasa de interés desde finales de 2011; en la actualidad y a partir de marzo de 2014, mantiene un nivel de 6.5 por ciento.

Por otra parte, con independencia del tipo de objetivos que persiguen los bancos centrales de los países del TPP, se observa que una regla implícita de la política monetaria en las economías en vías de desarrollo es que su tasa de interés es mayor a la de los países desarrollados, ya que compiten por atraer inversión extranjera en el mercado global de capitales.

El impulso del TPP por parte de Estados Unidos busca tener mayor presencia en Asia y contrarrestar la creciente influencia de China en la región. En este sentido, los países que integran el TPP buscan beneficiarse

multilateralmente del acuerdo, además de que tienen afinidad ideológica con Estados Unidos.

No existe en el TPP un capítulo dedicado al papel de la política económica, lo que nos da una idea del poder que tienen las corporaciones transnacionales y el rol cada vez más limitado de las políticas públicas. De María y Campos señala que:

El Congreso mexicano y el Senado, en particular, deberán escudriñar con lupa el Acuerdo y los resultados en su favor argumentados por los otros países firmantes y defender los intereses nacionales frente a los de las grandes empresas transnacionales de países avanzados de la región, que son los verdaderos beneficiarios del TPP. (2015, p. 19)

La política económica tiene que jugar un papel central en un acuerdo que busca la integración económica regional si realmente se quiere hacer partícipe de los beneficios tanto a los trabajadores como a las micro, pequeñas y medianas empresas, lo que requiere el diseño de una política industrial integral que efectivamente impulse el desarrollo del país.

Referencias

- Calvo, G. A. y Reinhart, C. M. (2002), "Fear of Floating", *The Quarterly Journal of Economics*, Oxford University Press, vol. 117 núm. 2, pp. 379-408. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/2696430> (Consulta 25 de mayo de 2011).
- Ebeke, C. y Azangue, A. F. (2015), "Inflation Targeting and Exchange Rate Regimes in Emerging Markets", *IMF Working Paper/15/228*, pp. 1-35.
- Clarida, R., Gali, J. y Gertler, M. (1999), "The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective", *Journal of Economic Literature*, núm. 37, pp. 1661-1707.
- De la Dehesa, G. (2000), *Comprender la globalización*, Madrid: Alianza Editorial.
- De María y Campos, M. (2016), "El TPP, instrumento geopolítico de Estados Unidos frente a China y el Asia emergente", *Comercio Exterior Bancomext*, nueva época, núm. 5, enero-marzo, pp. 18-26.

- Fondo Monetario Internacional (2014), "Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions".
- Fondo Monetario Internacional (2015), "Informe Anual", Fondo Monetario Internacional. Recuperado de: www.imf.org
- Fondo Monetario Internacional (2016), *World Economic Outlook Database*, abril de 2016.
- Goodfriend, M. y King, R. (1997), "The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy", *NBER Macroeconomic Annual*, MIT Press, vol. 12, pp. 231-296.
- Hammond, G. (2012), "State of the art of inflation targeting", en: *Centre for Central Banking Studies*, Bank of England, pp. 1-49.
- Krugman, P. (2009), *De vuelta a la economía de la gran depresión y la crisis del 2008*, primera edición en español, Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- McCallum, B. T. y Nelson, E. (1999), "Nominal income targeting in an open-economy optimizing model", *Journal of Monetary Economics*, Elsevier, vol. 43, núm. 3, junio, pp. 553-578.
- Mishkin, F. S. (2014), *Moneda, banca y mercados financieros*, décima edición, México: Pearson.
- Moreno, J. C. y Rubio, J. C. (2016), "El Acuerdo de Asociación Transpacífico: la llave y el trigo", *Comercio Exterior Bancomext, nueva época*, núm. 5, enero-marzo, pp. 39-44.
- Rodríguez, P. y Ruiz, O. (2012), "Acumulación de reservas internacionales en países emergentes con tipos de cambio flexibles", *Problemas del Desarrollo*, vol. 43, núm. 169, abril-junio, pp. 51-71.
- Snowdon, B. y Vane, H. R. (2002), *An Encyclopedia of Macroeconomics*, Gran Bretaña: Edward Elgar.
- Svensson, L. E. O. (1999), "Inflation Targeting as a Monetary Policy Rule", *Journal of Monetary Economics*, vol. 43, pp. 607-654.
- Svensson, L. E. O. (2000), "Open Economy Inflation Targeting". *Journal of International Economics*, vol. 50, pp. 155-183.
- Taylor, J. B. (1993), "Discretion versus Policy Rules in Practice", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 39, pp. 195-214.
- Tovar, E. D. (2007), "Globalización del capital y desarrollo institucional del Sistema Financiero", *Revista de Economía Institucional*, vol. 9, núm. 17, julio-diciembre, pp. 75-107. Recuperado de: <http://www.economiainstitucional.com/pdf/no17/etovar17.pdf>

- Yellen, J. (2014), “¿Many Targets, Many Instruments: Where Do We Stand?”, en: Akerlof, G., Blanchard, O., Romer, D. y Stiglitz, J. (ed.), *What Have We Learned? Macroeconomic Policy after the Crisis*, Londres: FMI, The MIT Press Cambridge Massachusetts, pp. 31-35.
- The Chinn-Ito Index (A *de jure* measure of financial openness) (2015). Recuperado de: http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm
- Woodford, M. (2003), *Interest & Prices Foundations of a Theory of Monetary Policy*, Estados Unidos: Princenton University Press.

Mecanismo de la política de la meta inflacionaria: análisis de las ramas industriales¹

Tsuyoshi Yasuhara

Universidad Nanzan

Resumen

La disminución de la inflación en México corresponde a la variación del salario industrial en el futuro. La expectativa de la inflación en el futuro, basada en su evolución actual, elabora un mecanismo para determinar el nivel de salario industrial.

Los distintos resultados de la política de la meta inflacionaria en cada rama industrial muestran la limitada eficiencia de esta política en la macroeconomía. En la industria eléctrica y electrónica la variación del precio se manifiesta exclusivamente por la disminución del salario. En la industria automotriz se evalúa la eficiencia del control del tipo de cambio nominal, se observa cierta vinculación con la fabricación de las partes industriales cuyo precio se explica por el tipo de cambio. El mecanismo de disminuir el precio de los productos finales se constituye por distintas variables en cada actividad industrial, razón por la cual la disminución de la inflación no se atribuye a la política de meta inflacionaria mediante el control del tipo de cambio.

Las autoridades monetarias de varios países adoptan el nuevo esquema de la política monetaria conocido como la política de la meta inflacionaria. El mecanismo de la política es anclar expectativas inflacionarias por medio de anunciar la tasa objetiva de inflación, declarando que se manejarán las variables estratégicas —la base monetaria, la tasa política de interés y el tipo de cambio nominal— para enfrentar la inflación.

¹ Se agradece la lectura del alumno de doctorado Franciso González Munive.

Investigamos el mecanismo de la política de enfrentar la inflación en México después de la crisis financiera internacional. La inflación ha bajado hasta un mínimo histórico, no obstante, la desinflación no se atribuye al control del tipo de cambio. La investigación de las ramas y actividades industriales nos permite concluir que el bajo nivel del salario, en la industria eléctrica y electrónica, es la variable explicativa más importante de la desinflación.

Marco teórico

El marco teórico de la política de metas de inflación se basa en la teoría cuantitativa del dinero: $PY = NV$, donde P refleja nivel de precios, Y es ingreso en términos reales, N es saldo de oferta monetaria y V es la velocidad de moneda. Porque V es constante, la tasa de crecimiento de la demanda agregada nominal d se define como: $d = n$, $y = d - p$ donde n , p y y corresponden a la tasa de variación de N , P y Y respectivamente. También se supone un ajuste de la inflación p con respecto a la brecha del producto: $p = p_{-1} + \alpha(y - y_n)$, y $\dot{p} = \alpha(y - y_n)$, donde y_n es la tasa natural de crecimiento. El banco central controla el saldo de oferta monetaria de equilibrio: $n = \bar{n}$. En el modelo de Nuevo Consenso d se determina por: $d = y_0 + p - \delta r$, donde r es la tasa real de interés, y y_0 es componente independiente de y (Setterfield, 2005). Así se define d como la variable independiente de n , y la relación causal es que n condiciona d , por eso $y = y_0 - \delta r$, y $\dot{y} = -\delta \dot{r}$.

Usando la regla de Taylor se define: $r = r_{-1} + \beta(y - y_n)_{-1} + \gamma(p - p^T)$. Entonces $\dot{y} = \delta\beta(y - y_n)_{-1} + \delta\gamma(p - p^T)$, donde p^T es la tasa objetiva de inflación. γ , δ , y β son los parámetros. Linealizando la ecuación de \dot{p} y \dot{y} alrededor del equilibrio inicial de p y y , obtenemos la forma de matriz cuya matriz Jacobiana se constituye por

$$(\partial\dot{y})/y, (\partial\dot{y})/p, (\partial\dot{p})/y, (\partial\dot{p})/p$$

De tal manera se ilustra la condición necesaria de la existencia del equilibrio estable que garantiza la eficiencia de la política de la meta inflacionaria.

El supuesto de que la relación causal de demanda agregada a saldo de oferta monetaria $m = d = y_0 + p - \delta r$ se acepta por algunos Poskeyensianos. Setterfield (2005) presenta el modelo del Nuevo Consenso, cuya conclusión es que la teoría de la meta inflacionaria es compatible con modelo Postkeynesiano, porque aquella teoría considera que la tasa de inflación se determina en el contexto del ajuste de la demanda agregada nominal. Para que se cumpla tal supuesto, la condición necesaria gira en torno a la solidez de un sistema financiero que garantice el funcionamiento de la oferta y demanda de crédito.

El sistema bancario no funciona como intermediario financiero en varias economías emergentes, por lo cual el control de la tasa de interés no se identifica como un factor determinante significativo de la demanda nominal agregada. En tal caso “(l)as políticas para influir en el tipo de cambio —intervenciones en el mercado cambiario y modificaciones en las tasas de interés— tienen como único propósito mitigar sus efectos sobre la inflación” (Chapoy, 2005). En el camino de la desinflación, las empresas tienden a captar préstamos en moneda extranjera, generando una diferencia entre la tasa de interés en la economía doméstica y la internacional. Esta circunstancia se manifiesta en la necesidad de depreciar la moneda nacional, abriendo las puertas a una crisis. Las autoridades monetarias se dedican a: *i*) administrar el tipo de cambio nominal para que estabilizar el tipo de cambio real; y *ii*) anunciar el pronóstico del tipo de cambio y la tasa de inflación. Una variación en la expectativa de inflación provoca cambio en el flujo de capital foráneo, lo que genera una presión para la devaluación. Entonces es altamente importante regularizar las expectativas de la inflación por medio de pronósticos de la tasa de inflación objetivo y el tipo de cambio.

El esquema expuesto ilustra la política de la meta inflacionaria en la década de los noventas. En aquellos años la elevada inflación se atribuyó a la depreciación del tipo de cambio nominal y los flujos de capital, ya que “en ninguno de los eventos inflacionarios fuertes (la década de los ochenta y 1995) los salarios fueron un efecto explicativo del incremento de los precios” (Levy, 2005). La estabilización de los precios en el siglo XXI, particularmente después de la crisis internacional financiera, no es acompañada por la estabilización del tipo de cambio nominal. La depreciación de la moneda nacional no provoca la inflación tan elevada en

comparación con las décadas anteriores. A partir de la desregularización financiera doméstica, la oferta de crédito bancario ha sido restringida, la inversión de cartera se ha visto disminuida, y la tasa de interés está fijada en un nivel más elevado que el de la tasa de mercado internacional.

La teoría Postkeynesiana y Kaleckiana, que critican la idea de Nuevo Consenso, consideran la influencia del control del tipo de cambio nominal sobre la demanda agregada a través de la variación del empleo y el saldo salarial pagado. En el caso de sobrevaluación la actividad de los empresarios va a preferir bienes intermedios importados para bajar costos. elabora inversión disminuida del sector doméstico de tales bienes. En esta circunstancia la influencia de devaluación no se identifica ya que la devaluación modifica los precios relativos entre bienes comerciables y domésticos (Mántey, 2010, y Bresser-Pereira y otros, 2015, p. 47).

La escuela Postkeynesiana y Kaleckiana proponen la fórmula para determinar precio como: $p = (1 + z)(w\theta + ep^*\eta)$, donde z es la tasa de *mark-up*, e es el tipo de cambio nominal, a^0 representa la proporción de los bienes intermedios importados y θ es la proporción de la mano de obra. Porque el tipo de cambio refleja la relación entre el nivel salarial doméstico, el salario foráneo, y los precios, la tasa de *mark-up* se ilustra como: $z = z_0 + z_1 e^r$, donde e^r es el tipo de cambio real:

$$e^r = e \left(\frac{p^*}{p} \right)$$

La fórmula del precio se modifica como: $1 = (1 + z)[B\theta + e^r\eta]$, donde B es el salario real. En el caso de que los parámetros técnicos η y θ sean constantes, la devaluación del tipo de cambio real provoca un aumento de costo aumentado de los bienes intermedios importados, por lo que los empresarios suben la tasa de *mark-up* y disminuye el salario real B .

Consideramos el ajuste del salario nominal como:

$$(\widehat{w}_t) = \eta(\bar{B} - B_t) + (p_{t-1})$$

donde \bar{B} es el nivel esperado del salario real y p_{t-1} es la tasa de inflación del tiempo anterior. Por definición del precio:

$$(\dot{p}_t) = \theta(\widehat{w}_t) + (1 - \theta)(\widehat{e}_t)$$

porque \widehat{e}_t es la variación controlada del tipo de cambio nominal. La variación del tipo de cambio real es:

$$(\widehat{e}_t^r) = (\widehat{e}_t) + (\dot{p}^*) - (\dot{p}_t)$$

donde \dot{p}^* es la tasa de inflación en una economía extranjera. Supongamos la estrategia de la política de la meta de inflación donde las autoridades monetarias administren el tipo de cambio real en un nivel fijado, controlándolo hasta el nivel esperado:

$$(\widehat{e}_t^r) = \lambda(\bar{e}^r - e)$$

Usando las variables, se obtiene la función de la tasa de inflación:

$$\dot{p}_t = \dot{p}_{t-1} + \eta(\bar{B} - B) + \left[\left(\frac{\lambda}{\theta} \right) (1 - \theta) \right] (\bar{e}^r - e)$$

Aquí \dot{p}_t se interpreta como la tasa de inflación macroeconómica y/o la variación del precio de la industria.

La tasa de inflación actual es función de la anterior, el proceso del ajuste de salario real, y la brecha del tipo de cambio real comparada con su nivel esperado (Bresser-Pereira y otros, pp. 86-89). El tipo de cambio real esperado es función del salario doméstico y el foráneo, y el precio de los bienes exportados, importados y domésticos. El ajuste del salario real refleja el nivel de la producción total, tasa de utilización de capacidad, y el salario nominal.

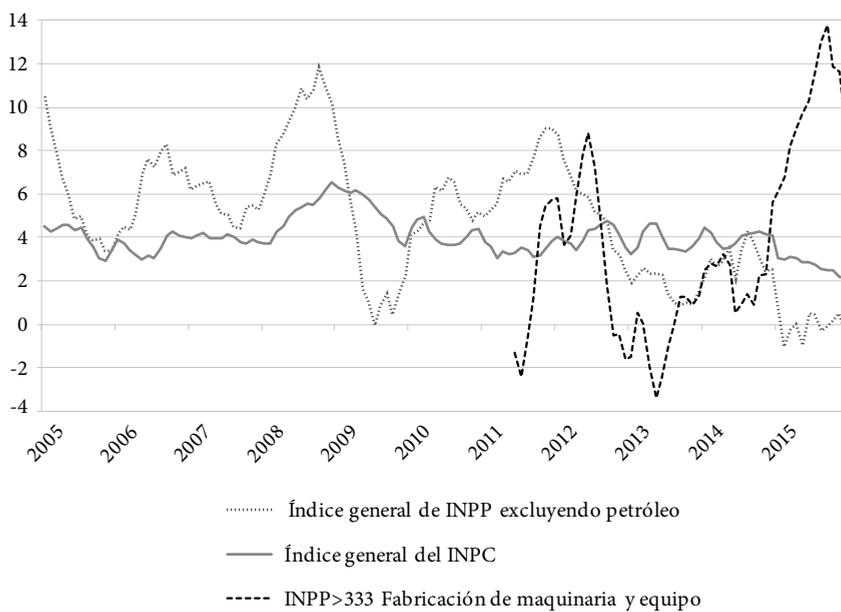
El Banco de México anuncia el índice del tipo de cambio real contra varias monedas foráneas. En este trabajo presentamos un índice alternativo del tipo de cambio real calculado por el salario mínimo del sector industrial de México y Estados Unidos:

$$\text{salario mínimo real de Estados Unidos} \div \text{salario mínimo real de México} = \frac{w^*}{p^*} \div \frac{w}{p}$$

Mecanismo de la política de la meta inflacionaria

El Banco de México presentó en 2002 el objeto de alcanzar la tasa de inflación anual de 3 por ciento que puede moverse dentro de intervalo del ± 1 por ciento, medido por Índice Nacional de Precio al Consumidor (INPC). La inflación continuó con la trayectoria descendente, que se ubica alrededor de 4 por ciento anual en 2014 (gráfica 1).

Gráfica 1. Tasa de inflación interanual del índice de precios mensuales



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Banco de Información Económica INEGI*.

Eficiencia de la política de la meta de inflación se evaluará por el modelo econométrico del método de mínimos cuadrados, cuya variable dependiente es la tasa de inflación: (1) índice nacional de precios al consumidor (INPC); (2) INPC de las mercancías definidas según durabilidad; y (3) índice de precios subyacente de las mercancías no alimenticias (INEGI). El objeto del modelo es analizar cuál variable estratégica ha sido factor explicativo de la eliminación de la tasa de inflación, razón por la cual las variables son: el salario total de la industria manufacturera; el salario mínimo; el tipo de cambio nominal, el costo de captación; índice del precio internacional de *commodities* del petróleo; e índice del precio internacional de los *commodities* de los alimentos. Todas las variables mensuales se registran por la tasa de variación anual.

El control de las variables explicativas de los factores monetarios —tipo de cambio nominal y la tasa de interés (costo de captación)— registran un coeficiente reducido y menos significativo contra la tasa de variación del INPC (cuadro 1). El coeficiente del salario pagado por la

Cuadro 1. Modelo de la tasa de inflación anual del Índice Nacional de Precios Consumidores: entre 2008 y 2015, por los datos mensuales

	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
	Índice general y por objeto del gasto	t	Índice según durabilidad de los bienes> mercancías	t	Índice general y por objeto del gasto	t	Índice según durabilidad de los bienes> mercancías	t	Índice de precios subyacente> mercancías no alimenticias	t
C	4.58	61	5.94	33	4.3	87	5.0	38	3.0	15.7
salario total de la industria manufacturera	-0.04	-5.1	-0.1	-4.7	-	-	-	-	-	-
salario total, 3 trimestres adelantado	-	-	-	-	0.01	1.0	0.06	3.1	0.07	2.5
salario mínimo	-0.57	-18	-0.73	-1.0	-1.01	-19	-1.47	-10.2	-0.81	-3.9
tipo de cambio nominal contra dólares	0.001	0.2	-0.03	-2.3	-	-	-	-	-	-
tasa de interés	0.007	2.6	0.008	1.4	-	-	-	-	-	-
Precio internacional de <i>commodities</i> > petróleo	0.002	1.3	-0.01	1.4	-	-	-	-	-	-
Precio internacional de <i>commodities</i> > alimentos	-0.01	-4.1	-0.005	-0.8	-	-	-	-	-	-
R ²	0.90		0.74		0.87		0.62		0.14	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía > Banco de Información Económica> Precios e inflación, y >Manufactureras> Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM).

industria manufacturera resulta el coeficiente negativo en la ecuación (1) y (2), mientras que resulta el positivo y significativo en la (4), en que se adopta el salario pagado de la industria manufacturera de los 3 trimestres adelantados. La reflexión es que la tasa de inflación se explica por la variación del salario del futuro, a través del cual se puede presentar las hipótesis: *i)* La tasa de inflación actual determina la variación del salario en el futuro; y/o *ii)* la tasa de inflación actual se ajusta dependiendo de la expectativa de la variación del salario en el futuro. El proceso de la desinflación ha generado expectativa del salario a la baja en el futuro, que resulta en un pago menor de salario en la realidad.

La variación del salario mínimo se evalúa con el coeficiente negativo y significativo en la ecuación (1) (3) (4) y (5). La tasa de variación anual del salario mínimo se ajusta entre -2.1 por ciento y $+1.2$ por ciento hasta 2014. La tasa de inflación del INPC se ubica en el movimiento cíclico en la fase de desinflación, ya que el gobierno ha adoptado el control del salario mínimo como la variable estratégica contra-cíclica para enfrentar la inflación. En este contexto, el control del salario es la consecuencia, y también, el factor determinante de la disminución de la inflación, y en el corto plazo el salario mínimo ha sido la variable explicativa de la inflación, mientras que en el mediano plazo la expectativa de una disminución del salario industrial y la tasa de inflación mantienen una correlación positiva.

El control del tipo de cambio nominal no se estima como variable significativa de la política de la meta inflacionaria. ¿Por qué? En la línea de la teoría Poskeynesiana y Kaleckiana supongamos que la variación del tipo de cambio afecta positiva y/o negativamente en las distintas industrias manufactureras.

Análisis empíricos del precio de los productos finales en los subsectores

Las estadísticas oficiales basan en la agrupación de las actividades económicas de “Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México” (SCIAN), que se constituye por: sector, subsector, rama, y clase de actividad. En los subsectores clasificados en SCIAN 2007 enfocamos los

siguientes para nuestro análisis del mecanismo de la variación del precio de productos, debido a que el saldo de producción de la “fabricación de equipo de computación” y la “fabricación de equipo de transporte” ocupa 8.0 por ciento y 19 por ciento de la producción industrial total en 2014:

334 Fabricación de equipo de cómputo, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos;

336 Fabricación de equipo de transporte.

Para la clasificación del comercio exterior de los bienes y servicios, la *HS Code de México* está establecida en el marco de la “Tarifa de la Ley de impuestos generales de importación y de exportación”, que se basa en la “Sexta enmienda al sistema armonizado” de clasificación de mercancías emitido en 2014 por la Organización Mundial de Aduanas.

Capítulo 85: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes accesorios de estos aparatos,

Capítulo 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios.

La exportación de los productos de estos dos capítulos ocupa más de 18 por ciento de la exportación total de los bienes en 2014 (Global Trade Atlas).

Dividiendo las industrias por de actividad, algunas de las actividades de las industrias registradas en SCIAN 2007 y del comercio exterior registradas en *HS Code* se agrupan en las siguientes categorías:

1) Cómputo y máquinas de procesamiento de datos, cuyos componentes son:

(SCIAN 2007) 334110 Fabricación de computadoras y equipos;

(*HS Code*) 8471 Máquinas para el procesamiento de datos;

2) Televisiones, radios y videos, cuyos componentes son:

(SCIAN 2007) 334220 Fabricación de equipo de transmisión y recepción de señales de radio y televisión y equipo de comunicación inalámbrico;

334410 Fabricación de componentes electrónicos;

(*HS Code*) 8528 Televisiones incluyendo monitores de Video y los
Proyectores;

3) Automóviles y sus partes, cuyos componentes son:

(SCIAN 2007) 336110 Fabricación de automóviles y camioneta;

3363 Fabricación de partes para vehículos auto-
motores;

(*HS Code*) 8703 Automóviles y vehículos para personas;

8708 Partes y accesorias para automóviles de
8701-8705.

El análisis se realiza por medio del método de mínimos cuadrados, con la tasa de variación de cada factor. La fabricación de equipo de cómputo (3341) y la fabricación de los aparatos eléctricos (3352) se establecieron como las industrias maquiladoras, por lo cual se supone que los precios de sus productos finales reflejan la circunstancia del comercio exterior. No obstante, la ecuación (2) y (4) en cuadro 2, se constituye por las variables significativas en la ecuación (1) y (3) respectivamente, indica que los precios de dichos productos bajaron más de 3.0 por ciento entre 2008 y 2015, explicadas exclusivamente por variables domésticas: el salario, las remuneraciones y la capacidad utilizada.

La tasa de variación del INPP de los aparatos eléctricos (335) subió más de 10 por ciento de 2010 a 2015, mientras que la tasa de crecimiento de su producción también se ubica en evolución elevada en el mismo lapso. Ninguna de las dos actividades refleja factores explicativos del comercio exterior, por lo cual se concluye que el precio de tales productos del sector eléctrico y electrónico corresponde exclusivamente a la distribución de ingreso. La “importación” de bienes eléctricos y electrónica constituyen principalmente por los bienes intermedios del sector. El resultado de los términos de “la cantidad de importación” y “el precio de importación” indica que el precio de los bienes intermedios importados no contribuye a la variación del precio del producto final del mismo subsector. Esta observación está en contradicción con el teorema de la función de producción de la economía Postkeynesiana y Kaleckiana, se atribuye a actividad de las entidades en la cadena mundial de valores.

El sector manufacturero de los productos eléctricos y electrónicos, se estableció como industria maquiladora. El proceso de fabricación está separado entre la fabricación de los bienes intermedios y los bienes finales,

Cuadro 2. Modelo del Índice Nacional de Precios al Productor (INPP), sin petróleo y con servicios, de los productos finales de las actividades productivas 33411 y 33422

	INPP 33411. Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos		INPP 33422. Fabricación de aparatos, accesorios eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	
	coefi.	t	coefi.	t
C	3.5	13.0	3.89	36.1
saldo de la producción	-0.01	-1.4	-0.03	-5.3
salario industria total	0.12	1.0	-	-
remuneraciones	-0.35	-1.1	-	-
remuneraciones, dos adelantados	-	-	-	-
remuneraciones menos salario	0.23	1.2	0.05	6.9
capacidad utilizada	0.003	1.3	-	-
capacidad utilizada, dos trimestres adelantados	-	-	-	-
precio de productos finales	-	-	-	-
precio de las partes	-0.26	-2.3	-	-
cantidad de exportación	0.001	0.15	-	-
precio de exportación (\$)	0.001	0.3	-	-
cantidad de importación	-0.02	-1.4	-	-
precio de importación (\$)	-0.003	-0.1	-	-
tipo de cambio nominal	0.11	2.2	-	-
Tipo de cambio real, de Banco de México	-0.07	-1.6	-	-
R ²	0.44		0.64	
			0.58	0.74

Fuente: Elaboración propia, con base en la información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Banco de Información INEGI, y Organization for Economic Cooperation and Development, *Economic Outlook*, núm. 99.

y la elaboración de los bienes finales se basa exclusivamente en los bienes intermedios importados. En tal circunstancia, los precios de importación y exportación están fijos como variables estratégicas de las empresas, ya que los precios domésticos de los productos finales no se afectan por el tipo de cambio. Porque el tipo de cambio nominal no se registra como factor explicativo significativo, el control monetario de la política de la meta inflacionaria no ha sido la variable estratégica significativa en la eliminación de la tasa de inflación en estas actividades.

El análisis empírico de la misma manera del INPP de los productos de la industria de automóviles y vehículos, y sus partes registra el resultado diferente (cuadro 3). El coeficiente del tipo de cambio nominal es positivo y un poco significativo, mientras que el precio de las partes domésticas y el precio de la importación se obtienen como los factores explicativos más significativos de la (des)inflación de los productos finales (la ecuación (6) y (7)). En la ecuación (7), que incluye las variables explicativas significativas en la (5) y (6), la cantidad de exportación, la cantidad de importación y el precio de importación en dólares que registran un coeficiente negativo y significativo. Entre la cantidad de importación y el precio de importación se registra correlación significativa con el coeficiente negativo (coeficiente es -1.04 , cuyo valor t es -5.7). La observación es que la variación del precio del producto final está controlado entre -2.0 por ciento y $+5.7$ por ciento entre 2008 y 2014, a pesar de que la cantidad y el precio del comercio exterior se ubica en el altibajo destacado entre -35 por ciento y $+30$ por ciento.

El resultado en cuadro 3 nos enseña el mecanismo para determinar los precios de los productos finales e intermedios de la industria automotriz. Las empresas mantienen alta capacidad de controlar y estabilizar los precios de los bienes finales, en la fórmula de mark-up presentado por la escuela Postkeynesiana y Kaleckiana. En la fórmula el factor determinante más destacado es el precio de las partes, mientras que el precio de los bienes finales minimiza la influencia de la alta fluctuación de la cantidad y precio en el comercio exterior. El precio de las partes de la industria es la variable explicativa más significativa de los bienes intermedios importados. El precio de las partes para vehículos automotores se explica exclusivamente por el tipo de cambio nominal, se identifica una alta eficiencia

Cuadro 3. Modelo del Índice Nacional de Precios Producto de los productos finales y las partes, de las actividades de automóviles y vehículos

	(5)		(6)		(7)		(8)		(9)	
	coef.	t	coef.	t	coef.	t	coef.	t	coef.	t
C	1.81	1.7	1.21	2.1	0.86	1.6	2.0	1.9	2.03	5.1
saldo de producción	0.06	1.1	-	-	-	-	-0.16	-1.2	-	-
salario industria total	0.17	2.0	-	-	-	-	2.10	0.6	-	-
remuneraciones	-0.19	-1.8	-	-	-	-	-4.1	-0.5	-	-
remuneraciones menos salario	-	-	-	-	-	-	2.1	0.5	-	-
capacidad utilizada	-0.06	-0.5	-	-	-	-	0.03	0.2	-	-
precio de productos finales	-	-	-	-	-	-	0.07	0.8	-	-
precio de las partes	0.52	3.1	0.48	2.6	0.71	8.9	-	-	-	-
cantidad de exportación	-0.04	-4.9	-0.03	-3.7	-0.03	-3.9	0.02	0.6	-	-
precio de exportación (\$)	-0.006	-1.9	-0.002	-0.6	-	-	-0.002	-0.3	-	-
cantidad de importación	-0.1	-3.4	-0.06	-2.6	-0.07	-3.9	-0.11	-1.1	-	-
precio de importación (\$)	-0.12	-3.8	-0.08	-3.2	-0.08	-3.5	-0.06	-0.9	-	-
tipo de cambio nominal	0.19	1.9	0.13	1.5	-	-	0.41	3.7	0.39	13.1
tipo de cambio real de Banco de México	-0.07	-0.7	-	-	-	-	-0.02	-0.1	-	-
Tipo de cambio real, calculado por salario mínimo	-0.09	-0.4	-	-	-	-	0.15	0.6	-	-
R ²	0.85		0.82		0.81		0.83		0.85	

Fuente: Elaboración propia, con base en información de Banco de Información INEGI, y Organization for Economic cooperation and Development, *Economic Outlook*, núm. 99.

de la política de la meta inflacionaria al eliminar la elevación del precio de las partes domésticas, por lo tanto el precio final de los vehículos.

Conclusiones

La política de metas de inflación en México ha generado la disminución de la tasa de inflación, por medio del control del salario mínimo en el corto plazo, y el salario industrial en el mediano plazo; el tipo de cambio y la tasa de interés no se registran como variables explicativas significativas de la inflación en la macroeconomía. El marco teórico señala que la política monetaria a partir de estas variables modifica la expectativa de inflación, provocando una tasa administrada de inflación como nivel de objeto político. No obstante, la inflación del INPC corresponde a la variación del salario industrial en el futuro, es decir, la expectación de la inflación en el futuro, basada en su evolución actual (elabora el mecanismo para determinar el nivel de salario industrial).

El análisis empírico del índice nacional de precios al productor de los productos de los subsectores y las actividades industriales nos permite identificar el mecanismo para enfrentar la inflación en cada rama y actividad. En la industria eléctrica y electrónica, la fabricación no ha establecido vinculación con la producción de los bienes intermedios. Además la producción de los bienes finales se integra en la cadena mundial, ya que el precio de exportación e importación está controlado por las entidades foráneas. Por lo que la política monetaria para controlar del tipo de cambio nominal y la tasa de interés tienen una influencia significativa sobre el índice nacional de precios al productor de los bienes finales.

En la industria automotriz la fabricación de los productos finales se establece basándose en la cierta vinculación con la industria doméstica de autopartes, y su precio de dichas partes se explica por el tipo de cambio nominal. El control del tipo de cambio nominal ha tenido resultados significativos para disminuir el precio de esta industria. Nuestra conclusión es que el control del tipo de cambio nos muestra los distintos resultados al manejar el precio de los bienes finales en las industrias dependiendo de la manera en que se vinculan con el sector de los bienes intermedios,

y la capacidad de controlar actividades en la cadena mundial de valores. El mecanismo para disminuir el precio de los productos finales se genera por distintas variables en cada actividad industrial, razón por la cual, la baja de la inflación no se atribuye a la política de meta de inflación mediante el control del tipo de cambio.

Referencias

- Arestis, P., Baddeley, M. y McCombie, J. (eds.) (2005), *The New Monetary Policy, Implications and Relevance*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar.
- Bresser-Pereira, L. C., Oreiro, J. L. y Marconi, N. (2015), *Developmental Macroeconomics, New Developmentalism as a Growth Strategy*, New York: Routledge Studies.
- Chapoy, A. (2005), “Las metas explícitas de inflación como esquema para conducir la política monetaria. El caso de México”, en Mántey, B. M. y Levy, N. O. (coords.), *Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*, México: H. Cámara de Diputados / Miguel Ángel Porrúa.
- FitzGerald, V. (2005), “Monetary models and inflation targeting in emerging market economies”, en Arestis, P. et al., *The New Monetary Policy, Implications and Relevance*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar.
- Global Trade Atlas. Recuperado de: <https://www.gtis.com/gta/secure/gateway.cfm>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Banco de Información Económica INEGI*.
- Levy, N. O. (2005), “Comportamiento de la inflación en países emergentes con Mercados globalizados. Efectos de los costos financieros y los cambios estructurales en los precios. México durante el periodo 1980-2000”, en Mántey, B. M. y N. O. Levy (coords.), *Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*, México: H. Cámara de Diputados / Miguel Ángel Porrúa.
- Mántey, M. G. y Levy, N. O. (coords.) (2005), *Inflación, crédito y salarios: nuevos enfoques de política monetaria para mercados imperfectos*, México: H. Cámara de Diputados / Miguel Ángel Porrúa.

- Mántey, G. (2010), “El “miedo a flotar” y la intervención esterilizada en el mercado de cambios como instrumento de la política monetaria en México”, en Mántey, G. y López, T. S. (coords.), *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio, la experiencia mexicana con metas de inflación*, México: Universidad Nacional Autónoma de México / Plaza y Valdés.
- Organization for Economic Cooperation and Development, *Economic Outlook*, núm. 99.
- Setterfield, M. (2005), “Central bank behaviour and the stability of macroeconomic equilibrium: a critical examination of the ‘New Consensus’”, en Arestis, P., Baddeley, M. y McCombie, J. (eds.), *The New Monetary Policy, Implications and Relevance*, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar.
- United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Economic News Releases*, varios números.

Expansión de la red de transportes en Asia

Margarita Camarena

Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM

Resumen

Para responder la pregunta de cómo se han ido expandiendo las redes de transportes en América y Asia, y qué tan eficaces están siendo para el cumplimiento de los objetivos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) después de su firma en 2005, en este trabajo se considera principalmente: *a)* en qué ha consistido el TPP, ofreciendo algunas dimensiones de la expansión de las redes asiáticas de transporte, y *b)* cuáles han sido los montos del financiamiento destinado a hacer viable dicha expansión geoestratégica y financiera que intenta mantener la hegemonía estadounidense, mediante redes de transporte y otros mecanismos de apertura del mercado de Asia a los productos de América.

Contexto, antecedentes y algunas consecuencias de la expansión del transporte en Asia con la firma del TPP

Este trabajo explora el interés original con que se firma TPP, cuyos efectos se han empezado a notar una década después en las ventajas y otro tipo de efectos comerciales de los países firmantes del Asia-América del océano Pacífico. Objetivos y metas que se han ido concretando a través de la expansión de las redes de transportes en el interior de Asia —así como desde y hacia este gran continente y el resto del mundo—, que muestra cómo cada vez más se ha convertido en una relativamente nueva arena de negociación de intereses geopolíticos mundiales.

Si las primeras iniciativas del TPP se firman en 2002,¹ y se ponen en marcha a partir de enero de 2006, la respuesta de China con su proyecto de “*Una franja, una ruta*”, apenas es evidente en 2012. Pero este proyecto chino de la nueva ruta de la seda es de tales dimensiones que ya no es posible atender ningún asunto de interés geoestratégico al margen de este juego de fuerzas/intereses/reparto de influencias y territorios, entre Estados Unidos y China, así como de los acomodos entre sus respectivas acciones geoestratégicas en todo el mundo. Hay que recordar que China fue excluida del TPP.

Y si en efecto, los resultados del TPP confirman el objetivo de mantener la hegemonía de Estados Unidos en el Pacífico —lo que le impulsara inicialmente a promover el TPP, como una plataforma que amplía su área de libre comercio hacia Asia y las costas del océano Pacífico—, también se firma con los objetivos de colaboración activa, asistencia mutua, expansión comercial y mejora de las comunicaciones y el transporte en la gran región, así como de —en el marco del mismo acuerdo—, mejorar y profundizar otros acuerdos previamente establecidos.

Como los contextos, características y el tamaño de los países del TPP, son muy diversos, la experiencia adquirida con los proyectos y programas regionales, experimentados en la última década, resulta difícil de generalizar. Sin embargo, ha tenido éxito comercial en la medida que ha logrado la aceptación del proyecto por las 11 naciones parte interesadas y en tanto que éstas han sido parte activa de los proyectos y han recibido apoyos durante su realización. Además de objetivos claros y realistas, las agendas y calendarios han sido viables y realistas, con flexibilidad para atender imprevistos y han incorporado al diseño de los proyectos

¹ El TPP se firma con el propósito de eliminar 90 por ciento de los aranceles entre los países miembros a partir de 2006 y de eliminarlos por completo antes de 2015. Es una propuesta de expansión de libre comercio multilateral entre las economías de Asia-Pacífico, intencionado desde mediados de 2002 y firmado 3 de junio de 2005, en vigencia desde 1° de enero de 2006, que tiene como objetivo liberalizar las economías de la región del Asia-Pacífico y aumentar las relaciones económicas y financieras de esta misma región. Comprende 12 países: Japón, Brunéi, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Estados Unidos, Australia, Perú, Vietnam, Malasia, Canadá y México. Capta un mercado de 800 millones de personas, 40 por ciento del PIB mundial; y ganancias netas estimadas en 295 billones de dólares al año. (ADB(a), 2011, pp. 1-2; y ADB(b), 2011, p. 27).

criterios compartidos de seguimiento y evaluación correctiva que les ha facilitado efectuar comparaciones a nivel regional-nacional.

Aunque la evidencia estadística es difícil de conseguir, es muy posible que este *modus operandi* sea resultado de un diseño financiero aplicado por parte de los países firmantes del TPP, especialmente en lo que se refiere a los proyectos regionales de ayuda para el comercio y, en particular, en todo lo relacionado con las infraestructuras económicas y el desarrollo de capacidades productivas, comprendidas las del transporte.

Es así, porque, en efecto, se otorga tal consideración a los tiempos y márgenes de rentabilidad que ha sido posible incluir hasta cierta mención a los márgenes para la ayuda de los socios menos desarrollados y para la sustentabilidad de estas obras, con estándares internacionales. Pero, además, es evidente porque de acuerdo con la orientación neoliberal de los gobiernos de los países participantes en el TPP, ha sido importante involucrar no solamente al sector privado, sino a otros sectores asociados no gubernamentales así como a sus diversos organismos, en algunos intentos de jalar a los países de menor desarrollo relativo a alcanzar capacidades comerciales y de desarrollo competitivas.

Como se sabe, las limitaciones conocidas del impulso al desarrollo integral, desde esta perspectiva, son parte de lo que se paga para lograr tener el éxito comercial esperado. Pero es enorme el costo económico y social que se requiere para alcanzar la especialización de la inversión y la monopolización del reparto de los rendimientos para facilitar el desplazamiento del capital-beneficios a lo largo de las cadenas de valor entre los socios del TPP, aun contemplando las ventajas que supondría la liberalización arancelaria de sus relaciones comerciales.

Por esto, es importante notar que se ha impulsado la formación de cadenas de valor por medio de algunas facilidades para el comercio en el nivel regional, que sí ayudan a conectar las distintas cadenas y a ascender entre ellas, pero no dejan de tener efectos centralizadores y excluyentes en las economías regionales, que desfavorecen los mercados locales para lograr reducir los obstáculos en las redes internacionales e inter regionales de la producción.²

² “Los obstáculos al comercio y el exceso de trámites burocráticos, así como las deficiencias de la infraestructura, hacen que esos países resulten menos atractivos para funcionar como los

Ante estas prioridades y resultados estratégicos del TPP, la nueva ruta de la seda muestra que si en efecto China y Estados Unidos son socios, cada día son más antagónicos,³ pues la percepción de Pekín de que Washington está intentando cercarlo y frenarlo no es imaginaria y, ante ello, China ha diseñado una respuesta que lanza un triple desafío:

Militar, centrado en dar un fuerte impulso a la modernización y capacidades de su Armada. Diplomático, con las reivindicaciones soberanistas en el mar del Este y de 80 por ciento del mar del Sur de China y la construcción de puertos artificiales con pistas de aterrizaje en algunos de sus islotes. Y económico, basado en la recuperación de la antigua ruta de la seda y que con el nombre de “*Una franja, una ruta*”, es un titánico plan global de infraestructuras, que pretende potenciar a su paso los intercambios comerciales y culturales. (Higuera y Rumbao, 2015, p. 1)

De esta manera, las iniciativas económicas que están poniendo en marcha el más ambicioso proyecto de expansión de infraestructuras de transporte, resultan no sólo geoestratégica, sino financieramente significativas. En este contexto y para responder a las preguntas de cómo se han ido expandiendo las redes de transportes en América y Asia, y qué tan eficaces están siendo estas redes para el cumplimiento de los objetivos del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), especialmente a la luz del proyecto “*Una franja, una ruta*”, a continuación, se considera *a*) en qué ha consistido el TPP, ofreciendo algunas dimensiones de la expansión de las redes asiáticas de transporte, y *b*) cuáles han sido los montos del financiamiento destinado a hacer viables dichas redes de transporte y, mediante ellas, a hacer efectivos el comercio e inversiones necesarios para el cumplimiento de los objetivos geoestratégicos

radios en torno al eje de las redes de producción. Los programas regionales de ayuda para el comercio (que han aumentado considerablemente desde el período de referencia (2002-2005) son un medio eficaz para reducir esas limitaciones. Aunque los programas regionales de ayuda para el comercio son, por definición, complejos debido a la necesidad de obtener y coordinar la participación de múltiples gobiernos, sus diversos organismos y numerosas partes interesadas del sector privado, constituyen un medio eficaz en función del costo de ayudar a los países a alcanzar sus objetivos comerciales y de desarrollo”. (OCDE, 2015, p. 137)

³ Tal “como revela la decisión de Barack Obama de convertir Asia en la prioridad estratégica de la política exterior norteamericana, tanto a través de reforzar las alianzas militares con sus aliados en la zona, como en el plano económico, a través de la firma del mayor pacto comercial de la historia, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, en sus siglas en inglés)”. (Higuera y Rumbao, 2015, p. 1)

previstos en el Acuerdo que excluye a China, quien desde 2013 promueve el Área de Libre Comercio Asia Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés), que rivaliza con el TPP.⁴

El TPP liderado por Estados Unidos y Japón, acuerdo geoestratégico para mantener la hegemonía de Estados Unidos mediante la apertura del mercado de Asia a los productos de América

Como se espera que el mayor crecimiento económico del mundo en los próximos 25 años será el de Asia, Estados Unidos y Japón han liderado desde 2002 la iniciativa de establecer un nuevo marco de libre comercio que ya representa 40 por ciento de la economía mundial (Muñoz, 2016, p. 1). Y, entre otras razones, por esas expectativas de éxito económico por la apertura del mercado de Asia a los productos de América, México se integró como miembro pleno del TPP en 2012,⁵ sumándose a Japón, Brunéi, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Estados Unidos, Australia, Perú, Vietnam, Malasia y Canadá, que ya formaban parte del extenso acuerdo transpacífico.

Se espera que de esta manera, México fortalecerá la integración de sus cadenas productivas con Estados Unidos y Canadá, y consolidará el acceso preferencial a los mercados de Chile y Perú, a la vez que profundizará sus preferencias de acceso al mercado de Japón. El acuerdo tiene

⁴ “Tanto Estados Unidos como China ven, uno en el TPP y el otro en la nueva ruta de la seda, la herramienta estratégica y económica para fortalecer su poder e influencia a lo largo del siglo XXI. El primero es un acuerdo limitado a 12 países y cuenta con un armazón legal para ponerlo en práctica. El segundo está abierto a todo el que se quiera sumar, pero hasta el momento no tiene una hoja de ruta para ponerlo en práctica y los recelos y desconfianzas que China despierta en algunos de sus vecinos pueden apagar muchas de las expectativas que despierta”. (Higuera y Rumbao, 2015, p. 11)

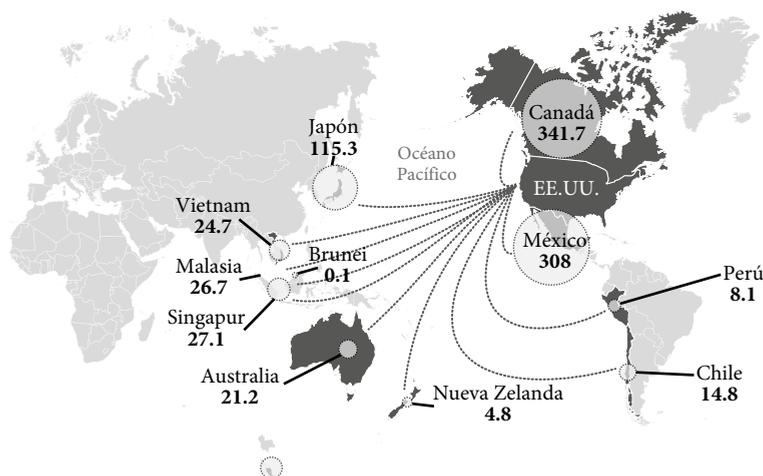
⁵ “Ante un posible aumento del proteccionismo, el país aseguraría un acceso preferencial a economías de las más importantes del planeta. Accedería a una oferta exportable de más de 150 000 millones de dólares en los sectores automotriz, eléctrico, electrónico, agroindustrial, químico, acerero, perfumería y cosméticos. Además, las exportaciones nacionales crecerían en 150 000 millones de dólares en cinco años y el acuerdo no sustituirá o modificará el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, según información del Gobierno Federal”. (Rivera, 2015, pp. 1-2). Entre los puntos de mayor debate se encuentran los mercados de autopartes, productos lácteos y la extensión de plazos de patentes de medicinas (Rivera, 2015, p. 1).

como eje central a las relaciones económicas y financieras estratégicas de Asia-Pacífico.

Se firma para reducir barreras arancelarias en áreas como las compras del sector público, la fijación de estándares para derechos laborales, propiedad intelectual y protección al ambiente, además de la apertura en regulaciones, Pymes, tecnologías digitales, cadena de suministros e integración de zonas (Rivera, 2015, p. 1), y afecta a las industrias, farmacéutica, automovilística y textil, y establece algunas de las normas laborales y regulaciones medioambientales más ambiciosas hasta ahora (*El País*, 2015, p. 1).

Con todo ello, se plantea establecer estándares de inversión, comercio y rentabilidad financiera, comunes, para abarcar un mercado de 800 millones de personas, que representa 40 por ciento del Producto Interno Bruto mundial. Las ganancias netas son estimadas en 295 billones de dólares al año. Y, en 2015, el intercambio comercial alcanza una suma de importaciones y exportaciones, aproximada de 1 024 miles de millones de dólares.

*Mapa 1. Intercambio comercial con Estados Unidos. Importaciones y exportaciones durante 2015
(miles de millones de dólares estadounidenses)*



Fuente: Muñoz, R. (2016), "Estados Unidos y 11 naciones del Pacífico en el tratado comercial mayor de la historia", Sección Economía, *CarayCecaonline*, 24 de mayo, p. 1. Recuperado de: <http://www.caraycecaonline.com.ar/2015/10/06/1821/>.

*Cuadro 1. Los principales acuerdos megarregionales en cifras
(millones de habitantes y miles de dólares, 2012)*

Agrupación	Número de países	Población	PIB	Exportación de bienes	Entrada de IED
Acuerdo Regional de Asociación Económica Integral (RCEP): China, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda, India y los diez países miembros de la ASEAN	16	3 398	21 189	5 236	329
Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP): Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam	12	792	27 558	4 339	406
Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP): Estados Unidos y la Unión Europea	29	817	32 269	7 349	426
TLC Japón-Unión Europea	29	630	71 707	6 602	260
Mundo		6 941	71 707	18 401	1 351

Fuente: Elaborado por Rosales y Herrerros (2013), con datos de FMI, OMC y UNCTAD, <http://ictsd.org/i/news/puentes/186513/>

Contrastan con estas dimensiones del intercambio comercial de los países del TPP en 2015, las cifras alcanzadas por los diversos acuerdos megarregionales de Asia, aun con cifras para 2012, que en millones de habitantes y miles de millones de dólares de PIB y de exportaciones, se distribuyen de la siguiente manera:

En cuanto a las inversiones en transporte en Asia, según datos del Banco Mundial (2015, Cuadro 5.1: *World Development Indicators: Private sector in the economy*), las inversiones estratégicas de 2000 a 2014 suman 274 752.6 millones de dólares, distribuidos de la siguiente manera (véase cuadro 2):

Cuadro 2. Inversiones estratégicas en transporte en Asia de 2000 a 2014 (millones de dólares)

Región	2000-2005	2006-2014
Asia y Pacífico	21 905.4	32 544.0
Sur de Asia	4 526.2	91 656.8
Latinoamérica y El Caribe	11 736.6	150 552.6

Fuente: Banco Mundial, 2015

Con estos datos se pone de relieve el crecimiento de las inversiones en transporte en el Sureste de Asia, en **más de 21 veces**, y de casi 15 veces más, los montos invertidos de 2000 a 2005, para Latinoamérica y el Caribe.

Por otra parte, la red de carreteras de Asia es de aproximadamente 15 millones de kilómetros de longitud, infraestructura que tiene un valor aproximado como patrimonio nacional, que puede multiplicarse por el costo de construcción neto de 1 millón de dólares por kilómetro construido, sumando 15 billones de dólares.

Los países que han construido las redes de carreteras más largas en Asia son: India, con 4'689 842 kilómetros en 2013; China, con 4'106 387 kilómetros en 2011; Rusia, con 1'283 387 kilómetros en 2014. En comparación, Estados Unidos dispone de la red más larga del mundo con 6'586 610 kilómetros en 2012 (Index Mundi, 2014, sin página); y México, que cuenta con 377 660 kilómetros (Index Mundi, 2015, sin página).⁶

⁶ China cuenta con la segunda red de carreteras más grande del mundo, superando los 4.24 millones de kilómetros en 2012, pero su red de autopistas supera los 96 000 kilómetros, y es la

Mapa 2. China: nuevas rutas de la seda



Fuente: Jeremy Page (2014), “China Sees Itself at Center of New Asian Order. Beijing Builds Roads, Pipelines, Railways and Ports to Bind Itself to Region“, Estados Unidos, *The Wall Street Journal*. Recuperado de: <http://www.wsj.com/articles/chinas-new-trade-routes-center-it-on-geo-political-map-1415559290>, 9 de noviembre de 2014.

En su conjunto, la red de carreteras de Asia involucra 32 países miembros, y creció de 2010 a 2012, de 142 804 kilómetros a 145 676 kilómetros. El continente es el que cuenta con las redes ferroviarias más largas del mundo. Solo la red del Ferrocarril Transasiático comprende una extensión de 117 500 kilómetros. (ONU, 2015, Cuadro 31.1).

Las capacidades de transporte de Asia han sido aumentadas con los proyectos de China dirigidos a incrementar su influencia transcontinental. Tal como se ha sugerido con la fundación de un banco especializado, fundado para financiar las obras de infraestructura, así como con la formación del área de libre comercio a que ha convocado en los últimos cuatro años. Pero también se hace constar, con las proyecciones

mayor del mundo. India tiene una extensión de más de 4.1 millones de kilómetros en 2012, es la tercera más grande del mundo, seguida por Brasil con 1.6 millones de kilómetros. (Rodríguez, 2014, sin página).

del valor de la infraestructura de transporte total —incluidas las infraestructuras de transporte urbano, aeroportuario, ferroviario, estacionamientos, caminos y carreteras, peatonal y de transporte no motorizado (NMT)—, que en Asia, alcanzan la suma de 28 trillones de dólares hacia 2030 y de 64 trillones de dólares hacia 2050. (ADB, 2011(b), sin página. Para mayor información véase: ONU, 2015); y que pueden apreciarse en el mapa 2.

La red multimodal de transportes de Asia no sólo es enorme por la cantidad de inversiones financieras, sino por el nuevo enfoque de conectividad y accesibilidad que hace posible asociar entre sí, no sólo a los mercados más dinámicos y de mayor tamaño del continente, sino a las ramificaciones secundarias que los alimentan, logrando escalar redes de grandes volúmenes y velocidades con las de muy reducidos desplazamientos y de distancias cortas.

Los montos e implicaciones de la reorganización del financiamiento destinado a hacer viables las redes de transporte en, desde y hacia las regiones estratégicas de Asia y, mediante ellas, a hacer efectivos el comercio e inversiones necesarios para el cumplimiento de los objetivos geoestratégicos previstos en el TPP, lleva a considerar las implicaciones de la financiarización de la expansión del transporte de Asia, tal como se intenta enseguida.

Se sabe que con la ampliación y profundización de pautas financiadas de la economía china, la intervención gubernamental, la operación y agrupación de empresas transnacionales, además de con la adopción de normas y estándares de producción transnacional y el cambio de la norma de consumo social, los servicios financieros que antes eran promovidos básicamente por Japón y Estados Unidos, han empezado a ser controlados masivamente por China y Rusia.

Los servicios financieros destinados a ampliar los negocios han sido aplicados básicamente en actividades de construcción y desarrollo de cadenas de suministros, JOT/Inventario Cero, infraestructura de transporte multimodal para unir a los países de Asia, y no solamente a los países adheridos a los acuerdos de Asia-Pacífico como el TPP, orientados a las exportaciones, sino también para atender necesidades nacionales de importación al interior del continente, tanto en mercados regionales y del interior, principalmente por carreteras.

Con estos objetivos se han construido enormes plataformas logísticas, se han adoptado los últimos adelantos en materia de logística y se ha hecho adopción de códigos universales y normas en los sectores I y II de la economía. Esta acelerada expansión de los sistemas de transporte y logísticos en Asia, naturalmente ha respondido a un mayor desarrollo económico y, sobre todo, comercial, que le ha llevado a expandirse hacia ámbitos vacíos, de baja rentabilidad, que aún estaban pendientes de integración, elevando demandas, activando e integrando la concentración y centralización de la economía mediante productos, procesos y servicios financieros, distribuidos en una amplia gama de negocios.

Aunque hace falta más información sobre las inversiones en transporte en Asia y en el Pacífico, los rendimientos esperados han de ser competitivos con relación a los obtenidos en estas operaciones en el resto del mundo. Sin embargo, hace falta constatar que efectivamente los rendimientos en infraestructura, logística y operación de las actividades de transporte, alcanzan los márgenes de la rentabilidad financiera internacional.

**El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica
(Trans-Pacific Strategic Economic Partnership, TPP)
versus la ruta de la seda, “Una franja, una ruta” de China
(China’s Sea & Sky Highway)**

La expansión de la red de transportes en Asia, en el marco del TPP, está respondiendo no sólo a prioridades comerciales, sino de expansión geoestratégica de la hegemonía de Estados Unidos. Si China y Estados Unidos son socios comerciales, con la expansión de las redes de transportes es evidente que a esta alianza subyacen aspiraciones propias y proyectos de expansión independientes y antagónicos por parte de China pero también de Estados Unidos.

Como se ha visto, las redes de transportes desarrolladas coincidentemente con el TPP, son clave del desarrollo económico de los países involucrados; para los cuales es fundamental proyectar una expansión estratégica y sostenida de las actividades troncales y alimentadoras de los mismos, así como una adecuada operación y mantenimiento de las redes de transporte y de sus plataformas logísticas multimodales, para

garantizar que las conexiones promovidas entre lugares distantes y con escalas económicas tan distintas, sean las adecuadas en calidad, tiempo y costos, entre las diferentes partes convergentes.

El TPP y la recuperación de la antigua ruta de la seda, del proyecto de expansión del transporte y la economía de “Una franja, una ruta”, es en realidad un plan global de infraestructuras, que aumenta y dirige los intercambios comerciales y sus efectos culturales. Tanto Estados Unidos, a través del TPP, como China, con la nueva ruta de la seda, ven en la expansión de los transportes en Asia, un medio estratégico y económico para fortalecer sus poderíos e influencias a mediano y largo plazos.

Puede concluirse que la expansión de las redes de transporte en Asia, implica una nueva acumulación (esencial) del capital y una distinta división territorial (formal) del mundo, basada en el control de los espacios de flujos que la financiarización de la expansión de los transportes está escalando ya mundialmente. Esto reestructura los dos procesos capitalistas esenciales de la acumulación de capital.

Se profundiza la concentración y centralización del capital, pero lo que quizá resulte crítico es que lo provoca en un horizonte histórico-espacial que va del pre-capitalismo nómádico y servil, en los territorios más extensos del planeta en Asia, a las operaciones capitalistas en la etapa más compleja del predominio del capital financiero, que es ya transoceánica, asiática y mundial.

Así, con el análisis sucinto y la información presentados, es posible que la realidad del imperialismo actual esté implicando una condensación histórico-espacial del desarrollo del capitalismo conocido hasta la fecha y provoque un doble o múltiple cambio en la racionalidad ecotecnológica, con alcances financieros mundializadores.

Esto podría constatarse pronto, según predomine una de las siguientes tres estrategias a través del aprovechamiento de recursos por la ampliación de las redes de transporte de Asia:

ESTRATEGIA 1. Patrones de cobro de servicios e impuestos, injustos y violentos, con que someten a exacción a la ciudadanía

ESTRATEGIA 2. Patrones de explotación de los recursos que no solo consumen del futuro, sino que prevén y planean su conservación, como medida del crecimiento de los excedentes.

ESTRATEGIA 3. La supercarretera de la Seda de China, ¿alternativa a la hegemonía estadounidense en el Pacífico? A lo que aun estratégicamente pudiera responderse: no, todavía no, estas medidas son por ahora un recurso ofensivo-defensivo, pero que sin ningún problema pudiera escalar a otras finalidades transcontinentales y mundiales.

Las dos estrategias del TPP y de “Una franja, una ruta” para la unificación con Asia del propio continente y del resto del mundo, hagan que la época actual además de agudizar las contradicciones fundamentales del sistema capitalista, agudicen las contradicciones intercapitalistas entre grupos financieros dominantes, sectores, regiones y países del mundo, en una lucha sin cuartel entre sí y por obtener las mayores ventajas y rendimientos corporativos.

Por lo anterior, la expansión del transporte en Asia, especialmente en el Sur y Sureste del continente, como en toda la llamada cuenca del Pacífico, está abriendo una arena de expansión capitalista en la que combaten ambas visiones capitalistas: Euroasiática y Euroamericana, por las alternativas de manejo y aprovechamiento del mundo.

Por lo tanto, puede concluirse que esta revisión de la expansión de los transportes en Asia, muestra en resumen:

1. Expansión del negocio especializado de logística y transportes, que absorbe recursos de todos los otros sectores y regiones capitalistas para ampliar ganancias y efectividad de su intervención en la economía de la distribución, como campo de la distribución y forma de la acumulación de capitales (que amplía la división espacial y tecnológica del trabajo).
2. Ventana, ariete y palanca de la estrategia de financiarización del mundo, por el efecto que tiene en la jerarquía de los lugares y en la de las organizaciones económicas: ciudades, Estados, empresas transnacionales y grupos de interés, como campo acumulación de capitales que acelera, expande, anticipa y captura excedentes del presente y del futuro, formando ganancias monopólicas a partir de la absorción de sobre-rentabilidades de cualquier sector y cualquier momento y lugar del ciclo productivo mundialmente.

3. Reorganización logística y la accesibilidad comercial de la vasta área de relaciones económicas y financieras del Asia/América del Pacífico conectadas por el TPP; así como por las magnitudes de los montos e implicaciones de la reorganización del financiamiento destinado a hacer viable dichas redes de transporte y mediante ellas, a hacer efectivos el comercio e inversiones necesarios para el cumplimiento de los objetivos geoestratégicos previstos en el Acuerdo.

El TPP, con el que tanto Estados Unidos como China han emprendido un enorme proyecto dirigido a la expansión de las redes de transporte transcontinentales y mundiales, también está contemplando la integración territorial de sus influencias por medio de un vastísimo proyecto de otras infraestructuras que aceleran las circulaciones de capitales e informaciones y, con ello, las rentabilidades multiescalares globales de manera insólita.

Así, el TPP, cuyas primeras iniciativas se firman en 2002, necesariamente ha de contemplarse en esa dialéctica de las relaciones mundiales que opone a la hegemonía estadounidense el creciente poderío chino, por lo que la acelerada expansión de la red de transportes en Asia y los gigantescos financiamientos para la construcción de esta nueva movilidad/accesibilidad/conectividad, se comprenda ya en la dimensión que está teniendo el reacomodo mundial y ya no pueda dejar de contemplarse por separado de la reacción China. Con la expansión del transporte en Asia y el Pacífico, se observan las señales de una enorme reestructuración financiera, geopolítica y territorial, que está haciendo de Asia la arena de negociación de los intereses mundiales.

Referencias

Asian Development Bank (2011a), "Transport Investment in Asia and the Pacific. Improved data for enhanced analysis to support policy development of sustainable transport. Technical Assistance Report", Manila: ADB.

Asian Development Bank (2011b), "Implementation of Sustainable Transport in Asia and the Pacific (Cofinanced by the Climate Change Fund,

- the Global Environment Facility, the Japan Fund for Poverty Reduction, and the Republic of Korea e-Asia and Knowledge Partnership Fund)”, Project Number: 45105 Cluster-Regional-Capacity Development Technical Assistance (C-R-CDTA). Recuperado de: <http://www.adb.org/sites/default/files/project-document/73988/45105-001-reg-tar.pdf>, noviembre de 2011.
- Banco Mundial (2015), *States and Markets, 2015*. Recuperado de: <http://wdi.worldbank.org/table/5.1>, abril de 2011.
- El País (2015), “Acuerdo TPP. Las claves más importantes del tratado comercial del Pacífico”, México: Ediciones El País, S. L. Recuperado de: http://economia.elpais.com/economia/2015/10/05/actualidad/1444063812_134639.html, 5 de octubre de 2015.
- Higuera y Rumbao, G. (2015), “La nueva ruta de la seda frente al TPP”, España: Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE), Documento Opinión número 138. Recuperado de: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2015/DIEEEEO138-2015_NuevaRuta_Seda_georginaHiguera.pdf, 24 de diciembre de 2015.
- Index Mundi (2014), “Carreteras”. Recuperado de: <http://www.indexmundi.com/map/?v=115&l=es>, sin fecha.
- Index Mundi (2015), “Mapa de carreteras”. Recuperado de: <http://www.indexmundi.com/es/mexico/carreteras.html>, sin fecha.
- Muñoz, R. (2016), “Estados Unidos y 11 naciones del Pacífico en el Tratado comercial mayor de la historia”, *Cara&Cecaonline*, Sección Economía. Recuperado de: <http://www.caraycecaonline.com.ar/2015/10/06/1821/>, 24 de mayo de 2016.
- OMC/OCDE (2015), “La ayuda para el comercio en síntesis 2013: conectarse a las cadenas de valor”, París: Publicaciones de la OCDE. Recuperado de: http://dx.doi.org/10.1787/ayuda_sintesis-2013-esocde
- ONU (2015), *Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 2014*, Bangkok: Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP)-Statistics Division. Recuperado de: www.unescap.org/stat/data/, 9 de diciembre de 2014.
- Page, J. (2014), “China Sees Itself at Center of New Asian Order. Beijing Builds Roads, Pipelines, Railways and Ports to Bind Itself to Region”, Estados Unidos, *The Wall Street Journal*. Recuperado de: <http://www>.

wsj.com/articles/chinas-new-trade-routes-center-it-on-geopolitical-map-1415559290, 9 de noviembre de 2014.

Rivera, F. (2015), “7 puntos para entender al TPP y su impacto en México”, *Expansión en alianza con CNN*, México: Grupo CN. Recuperado de: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2015/06/25/que-es-el-acuerdo-transpacifico-y-que-espera-mexico>, 5 de octubre de 2015.

Rodríguez, E. (2014), “Las redes de carreteras más grandes del mundo”, *Construcción*. Recuperado de: <http://www.fierasdelaingenieria.com/las-redes-de-carreteras-mas-grandes-del-mundo/>, 22 de enero de 2014.

Contratación y empresas públicas: efectos en la administración pública

Diana Vicher

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM

Resumen

Este documento tiene como objetivo escudriñar los contenidos del TPP que se relacionan de manera directa con los cambios que se siguen verificando en torno a la liberalización y privatización de importantes sectores de la administración pública como son la contratación pública y las empresas de propiedad estatal, y que están afectando tanto su funcionamiento como sus formas de operación. Son los capítulos 9 (inversiones), 15 (contratación pública), 17 (empresas de propiedad estatal), 26 (transparencia y anticorrupción) y 28 (solución de controversias), los que dan cuenta de este fenómeno, que abre cada vez más espacios para que las empresas privadas puedan obtener ganancias realizando negocios con el sector público. A partir de esto, también se les cede cierto poder de decisión en tanto que limitan su capacidad de aprobar leyes, definir políticas públicas, asignar contratos, licitar libremente contratos de inversión, o de proteger a grupos económicos menos favorecidos.

Inicio y término de las negociaciones

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (*Trans-Pacific Partnership*, TPP) es un pacto transhemisférico en el que 12 naciones de la Cuenca del Pacífico (Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam) intentan establecer una de las zonas de libre comercio más grandes del mundo.

El origen de este acuerdo regional data de 2002, cuando en Los Cabos (Baja California), Singapur, Nueva Zelanda y Chile acordaron iniciar negociaciones de asociación económica, el *Pacific Three Closer Economic Partnership* P3-cep (Uscanga, 2011, p. 3).

Las negociaciones dieron inicio en 2006 con cuatro países. México se insertó en el proceso de Asociación desde 2012.

Este tratado ha constituido motivo de polémica a nivel mundial, entre otras cosas, porque muchos de los contenidos no se dieron a conocer inmediatamente, pero se preveía que incluiría cláusulas y salvaguardas que limitarían fuertemente la capacidad regulatoria de Estados. Entre estos temas regulatorios resalta lo relativo a la contratación pública y a las empresas públicas.

El 5 de octubre de 2015 se anunció la conclusión de las negociaciones y el 12 del mismo mes, el gobierno mexicano publicó el Resumen Ejecutivo del Acuerdo de Asociación Transpacífico. La suscripción del Tratado que se compone por 30 capítulos se llevó a cabo el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelanda.

Objetivos del Tratado, asociados directamente a la administración pública

El tratado pretende establecer un régimen comercial abierto que comprende un amplio abanico de sectores, pero también se incluyen temas que específicamente se refieren a aspectos centrales de gestión de la administración pública, que tienen una fuerte incidencia en la elaboración de los programas y las políticas públicas, como son la contratación pública (compras gubernamentales, APPs)¹ y las empresas propiedad del Estado (Dirección General de Negociaciones Multilaterales y Regionales, 2011).

En el caso de los cambios que se han verificado a las actividades que realiza el Estado a partir de la administración pública, es significativo

¹ Aunque ubicadas en el apartado de Competitividad, algunas cuestiones concretas como la promoción de las Asociaciones Público Privadas ya se contemplaba en las negociaciones desde 2010. En dicho apartado se señalaba que las Delegaciones presentaron ideas sobre cómo el TPP puede aportar a la mejora de la competitividad de los países, para el desarrollo de infraestructura, cadenas de proveedores, o asociaciones público-privadas, entre otros (TPP, 2010).

que en los tratados de libre comercio se incluyan con cierta naturalidad tanto las compras gubernamentales como las EPEs.

El capítulo 15 del Tratado señala que los países del TPP tienen interés en acceder a los grandes mercados de compras de gobierno, a través de reglas transparentes, predecibles y no discriminatorias. En resumen, promover la liberalización internacional de los mercados de compras del sector público. Además se elaboró una lista de entidades y actividades dentro de este capítulo.

Orientación privatizadora del TPP

El hecho de que se contemplen estos sectores de manera tan central, refrenda la tendencia que, desde finales de la década de 1980, se ha observado respecto de las empresas de propiedad estatal y otros sectores gubernamentales que han experimentado un proceso de privatización que se ha continuado bajo diversas modalidades; que ha evolucionado y se ha diversificado, pero que al final lo que tiene como objetivo es permitir la participación o el acceso de las empresas y capitales privados a la explotación de estas lucrativas posibilidades de negocio que potencialmente ofrece el sector público, “mercados” como les refieren, ya sea mediante su apertura, el traslado de funciones del sector público al privado, la contratación de funciones sustantivas o bien de la asociación con privados para llevar a cabo ciertas tareas. En resumen: la orientación de la administración pública al mercado.

En el caso de México, en particular, la historia de liberalización, privatización y desregulación sigue en la misma línea que hace más de 30 años. El TPP no hace sino confirmar la proclividad del gobierno para promover medidas que fomentan el libre mercado, la expansión del capital privado y la participación de éste en las actividades que eran consideradas preeminentemente públicas, así que en este caso en particular se aplica la desregulación (eliminar leyes y reglamentos), para que las firmas privadas puedan acceder a estas actividades.²

² La privatización es el cambio de lo público a lo privado en la producción de servicios, un fenómeno que surge como resultado de cuatro tipos de política gubernamental. La primera incluye

Si bien diferentes aspectos del TPP se relacionan con la administración pública por los efectos que se desprenderán de su puesta en marcha, en este trabajo nos abocamos al examen de los que serán afectados de manera directa: la contratación pública y las empresas propiedad del Estado, ya que es relevante proyectar los efectos de la apertura a las empresas privadas que hoy son los grandes corporativos multinacionales, por la vía de la contratación, la competencia y la asociación de estos sectores de la administración pública de los países del TPP.

Son los capítulos 15 y 17 del TPP los que se refieren a Compras de gobierno, y Empresas propiedad del Estado y monopolios designados, respectivamente; no obstante, otros capítulos que se relacionan son: el 9 (Inversiones), el 26, que trata lo relativo a transparencia y anticorrupción, y el 28 enfocado a la solución de controversias.

Compras de gobierno

De acuerdo con el TPP, “compras del sector público significa el proceso mediante el cual un gobierno adquiere el uso de o adquiere bienes o servicios, o cualquier combinación de éstos, para propósitos gubernamentales y no con miras a la venta o reventa comercial o al uso en la producción o suministro de bienes o servicios para la venta o reventa comercial”. Hasta finales de la década de 1970 estas compras se realizaban preponderantemente con proveedores nacionales.

En el capítulo se establece el trato nacional y la no discriminación incondicional para los proveedores (empresas privadas), bienes y servicios de los países firmantes, trato no menos favorable que el trato que la Parte y sus entidades compradoras, otorgue a bienes, servicios y

el cierre de los programas públicos, el rechazo del gobierno para asumir ciertas responsabilidades y la reducción de los servicios prestados ya sea disminuyendo su calidad o disponibilidad. La segunda conlleva la transferencia de activos públicos a propiedad privada, y la tercera refiere que el gobierno deja la prestación directa de servicios que por la vía de contratos y resguardos se transforma en financiamiento de servicios privados. En cuarto lugar está la desregulación (eliminar leyes y reglamentos), para que las firmas privadas accedan a actividades que eran consideradas monopolio público, aquí hay una privatización parcial (Starr, 1983, p. 36). Así que la desregulación de monopolios públicos también es una forma de privatización.

proveedores nacionales; y bienes, servicios y proveedores de cualquier otro país.

Asimismo, se detallan todos los pasos relativos a la contratación, la convocatoria, métodos de compra, reglas de origen, condiciones de participación, el proceso de licitación, modalidades de licitación (abierta o restringida), especificaciones técnicas, calificación de proveedores, notificación de resultados e información posterior a la adjudicación.

El ámbito de aplicación del Capítulo se refiere a cualquier medida relativa a las compras cubiertas, como se denomina a las compras del sector público, que pueden referirse a un bien, pero también a un servicio, o a cualquier combinación de éstos. Las entidades compradoras, como se denomina a las instituciones públicas (entidades del gobierno central, entidades de otros órdenes de gobierno y otras entidades), se enlistaron por país en el Anexo 15-A.

Aquí, entre otras cosas, se contempla “cualquier medio contractual, incluidos: la compra, arrendamiento con o sin opción a compra, contratos de construcción, operación y transferencia y contratos de concesiones de obras públicas”.

En este punto es importante poner de manifiesto la diversificación que se ha generado en las carteras de las empresas trasnacionales (corporaciones privadas), que ofrecen servicios profesionales, y que gracias a las “nuevas formas de gestionar” derivadas de la liberalización, la privatización y la nueva gerencia han abierto oportunidades de negocios en asesoría, apoyo y colaboraciones para la prestación de servicios públicos, y hasta para formular programas y políticas públicas (Vicher, 2015).

En el caso de México, entre los servicios que se podrían contratar están los de investigación y desarrollo de todo tipo; procesamiento de información; distribución de datos; gestión de redes de telecomunicaciones; servicios de recursos naturales; servicios sociales y de salud de todo tipo; servicios financieros y los que se relacionen, de todo tipo; servicios profesionales de vigilancia (seguridad personal y vigilancia de instalaciones llevadas a cabo por guardias armados); servicios de apoyo profesional, administrativo y de gerencia; certificaciones y acreditaciones para productos e instituciones; contratos de servicios personales y

Cuadro 1. Umbrales para contratación con entidades del gobierno central en países seleccionados*

País	Bienes	Servicios	Servicios de construcción
Canadá	130 000	130 000	5'000 000
México		79 507	10'335 931
Nueva Zelanda	130 000	130 000	5'000 000

* Volumen de negocio mínimo.

Nota. 1. Las cifras de Canadá y Nueva Zelanda están en Derechos Especiales de Giro (SDRs, por sus siglas en inglés).

Nota 2. Las cifras de México están en dólares.

Fuente: Elaboración propia, con datos del Anexo 15-A. Canadá, México y Nueva Zelanda.

Anexo 15-A-SCHEDULE OF México, Sección A, Entidades del gobierno Federal

Cuadro 2. Umbrales para la contratación con entidades subcentrales del gobierno en países seleccionados*

País	Bienes	Servicios	Servicios de construcción
Canadá		355 000	5'000 000
México		397 535	12'721 740
Nueva Zelanda	400 000	400 000	5'000 000

* Volumen de negocio mínimo.

Nota. 1. Las cifras de Canadá y Nueva Zelanda están en Derechos Especiales de Giro (SDRs, siglas en inglés).

Nota 2. Las cifras de México están en dólares.

Fuente: Elaboración propia, con base en el Anexo 15-A. Canadá, México y Nueva Zelanda.

Anexo 15, Sección B, Sub-Federal Government Entities Sección C, Other Covered Entities.

servicios de relaciones públicas, entre otros (Anexo 15-A, Schedule of México, 2016, pp. 8-9).

Además, cabe señalar que los contratos de construcción, operación y transferencia no son sino una modalidad de contrato de Asociación Público Privada, que fue establecida en los países desarrollados, y es conocido como BOOT (*Build-Operate-Own-Transfer*).

Estos contratos de concesiones de obras públicas se refieren a cualquier acuerdo contractual cuyo objetivo principal sea disponer la construcción o rehabilitación de infraestructuras físicas, plantas, edificios, instalaciones u otras obras públicas, y de conformidad con el cual, como

consideración por la ejecución de un acuerdo contractual por parte del proveedor, la entidad compradora le entrega, durante un período de tiempo específico, la propiedad temporal o el derecho de controlar, operar, y exigir un pago por el uso de esas obras, durante la vigencia del contrato; esta descripción también se empata sincrónicamente con la de una Asociación Público Privada.

Otro aspecto a resaltar del capítulo es el artículo 15.18 que se refiere a la garantía de la integridad de las prácticas de compra donde se señala que “cada parte” asegurará que existan medidas penales o administrativas para enfrentar la corrupción en sus compras del sector público (Trans-Pacific Partnership, 2016, pp. 8-9).

Este capítulo se complementa con el 26, sobre transparencia y anticorrupción, donde se especifica que las Partes declaran su determinación para eliminar el soborno y la corrupción en el comercio y la inversión internacionales. Reconociendo la necesidad de fomentar la integridad dentro de los sectores público y privado y que cada sector tiene responsabilidades complementarias a este respecto, las Partes declaran su adhesión a los Principios de conducta de APEC para servidores públicos de julio de 2007, y promoverán la observancia del Código de conducta de APEC para negocios: Principios de integridad y transparencia para el sector privado, de septiembre de 2007.

En el caso de México estos aspectos ya se estaban previendo con la nueva normatividad que desde 2012 se ha formulado y que hacia 2015 se tradujo en un Código de Ética de los servidores públicos del Gobierno Federal, las Reglas de Integridad para el ejercicio de la función pública, los Lineamientos generales para propiciar la integridad de los servidores públicos y los Comités de Ética y de Prevención de Conflictos de Interés.

Así que, es relevante el contraste de las medidas que se han implementado en el último año sobre las contrataciones en México, pues se han verificado reformas y también se emitieron medidas de tinte anticorrupción que en particular están poniendo la atención en transparentar los procesos de licitación y la asignación de contratos, sobre todo por medio de la declaración de posible conflicto de interés de los servidores públicos (Secretaría de la Función Pública, 2015).

Estas situaciones deben llevar a reflexionar sobre las verdaderas causas de los cambios efectuados a nivel nacional, que si bien parecen responder a

la solución de problemas de corrupción arraigados, lo cierto es que parecen estar más en función de exigencias de tipo comercial transnacional, que de un interés genuino de mejorar el gobierno y la administración pública nacional.

Empresas propiedad del estado (EPEs)

Con este capítulo se garantiza que las empresas del Estado, que participan en actividades comerciales en competencia con otras empresas —privadas o públicas, nacionales o extranjeras— no reciban ventajas que afecten negativamente el comercio o las inversiones entre los países miembros de TPP (Nogueira, 2015).

Una empresa del Estado bajo el TPP, es una empresa propiedad de un país o bajo el control de éste, mediante derechos de dominio, y que ya existía en la fecha de entrada en vigor del tratado.

En el caso de las EPEs, la tendencia privatizadora del tratado se ratifica cuando, dentro del preámbulo del TPP, se argumenta que las empresas del Estado distorsionan la actividad comercial, pues este tipo de prestación de servicios conlleva ventajas injustas para las empresas del Estado, lo que menoscaba las inversiones y el comercio justo y abierto. Por consiguiente, en el TPP se expresa que el reconocimiento de estos efectos nocivos llevaron al establecimiento de “reglas para las empresas del Estado que promuevan la igualdad de condiciones con las empresas de propiedad privada, la transparencia y las buenas prácticas comerciales” (*Trans-Pacific Partnership*, Preámbulo).

Particularmente, se acordó establecerlas respecto a las EPEs involucradas en actividades comerciales, para asegurar que realicen compras y ventas sobre la base de consideraciones comerciales. Si bien se manifiestan excepciones en el caso de que esto resulte incompatible con el mandato bajo el cual esté operando una EPE, y tenga la obligación de proporcionar ciertos servicios públicos: “excepto cuando hacerlo sería inconsistente con cualquier mandato bajo el cual una empresa estatal esté operando y que sea requerido para prestar servicios públicos”.

En el caso de México se establece que Pemex y la CFE no deberán discriminar a firmas de los otros países miembros del acuerdo, lo que

se ha interpretado en el sentido de que deberán competir sin privilegios (*Redacción*, 2016).

Entre otras cosas, se expresa que los países miembros deberán compartir una lista de sus empresas estatales con las otras partes del TPP además de que, si se les solicita, deberán proporcionar información adicional relativa al grado de propiedad estatal o de control, lo mismo que sobre la asistencia no comercial (transferencias directas de fondos o potenciales transferencias directas de fondos o de pasivos: donaciones, financiamiento, bienes o servicios) que proporcionan a las empresas estatales.

Un aspecto controversial con relación a las empresas propiedad del Estado es que les prohíbe discriminar a favor de las compañías locales en las compras y ventas, de lo contrario pueden ser sometidas a tribunales (Morales, 2015).

Arreglo de diferencias relativas a inversiones

Aunque se menciona de manera general tanto en el capítulo 15 como en el 17, el arreglo de diferencias relativas a inversiones está expresado en el capítulo 9 (inversiones), en el cual se garantiza un nivel de protección al inversionista de una Parte que invierte en el territorio de otra Parte. Otorga al inversionista el derecho de recurrir contra el Estado receptor por medidas que vulneren las garantías contenidas en el capítulo. Mientras que el capítulo 28 trata precisamente los pormenores de la solución de diferencias,³ para estipular que ninguna de las Partes pueda abusar o dejar de cumplir las normas del Tratado en detrimento de otra Parte. Establece un mecanismo aplicable a la prevención o solución de controversias entre las Partes relativas a la interpretación, implementación o aplicación del Tratado (Nogueira, 2015).

Es así que de estos dos capítulos se desprende uno de los puntos de mayor controversia en el TTP, la “Cláusula de solución de disputas entre inversionista y Estado” (o “Arreglo de diferencias relativas a inversiones”,

³ Las disposiciones de solución de controversias de este Capítulo aplicarán siempre que una Parte considere que un beneficio que razonablemente pudiera haber esperado recibir, abarca el Capítulo 15 (Compras de Gobierno), está siendo anulado o menoscabado como resultado de la aplicación de una medida de la otra Parte que no es incompatible con este Acuerdo.

ISDS por sus siglas en inglés), es una disposición que fue incorporada en el tratado a sugerencia de Estados Unidos (Warren, 2005), a lo que se oponían Australia, Malasia y Vietnam. Lo que esta cláusula permite es que una empresa multinacional pueda demandar a un Estado si considera que sus inversiones han sido afectadas por una decisión gubernamental, exigiendo además una compensación (Nogueira, 2015).

Además de que la resolución de conflictos no se hará en el ámbito judicial del país, sino en tribunales arbitrales como el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones), que funciona en la órbita del Banco Mundial. El CIADI es una organización internacional creada mediante el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, de 1965, un tratado internacional⁴ que tenía como objetivo mejorar la atmósfera de confianza mutua entre el inversionista y el Estado receptor y así fomentar las inversiones de países industrializados en los países en desarrollo (Vázquez, 2016).

Desde 1970, casi cualquier instrumento de inversión bilateral y regional ha previsto la solución de diferencias entre el inversor y el Estado. Sobre la base de estos acuerdos, un inversor extranjero puede iniciar procedimientos de arbitraje internacional en contra de su Estado anfitrión reclamando medidas administrativas, regulatorias o judiciales que estén violando las normas de protección de inversiones (Hindelang, 2014).

No obstante, no hay que perder de vista que las décadas de 1960 y 1970 presentaban un marco muy diferente a los negocios privados, en el que era necesario establecer garantías y medios de defensa de empresas de tamaño medio, o para “limitar las arbitrariedades del gobierno”. Hoy día, la situación presenta cambios sustanciales en tanto las corporaciones transnacionales manejan presupuestos mayores que muchos países pequeños. Además de que la cantidad de sectores en los que estaban inmersas las empresas privadas o en los que podían participar eran pocos y no estratégicos. La situación ha cambiado y el dotar a poderosas empresas

⁴ El Centro Internacional fue establecido por la Convención sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales, formulada por los directores ejecutivos del Banco Mundial, entonces Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, en 1965. (ICSID, 2003, p. 5).

con esta facultad elimina barreras normativas, de modo que se considera que incluso las empresas extranjeras podrían ir en contra de leyes de los países firmantes del tratado.

De hecho, en el capítulo 10 del TLC, se incluye el mecanismo de solución de disputas inversionista-Estado. Conforme al artículo 10.15, en caso de que surja entre inversionista y Estado una controversia “relativa a una inversión” se debe acudir primero a mecanismos no vinculantes de solución de disputas, tales como las consultas o la negociación. Sin embargo, de no llegarse a un arreglo por estos medios, la disputa puede someterse a arbitraje de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 10.16, el cual confiere un derecho de acción directo a los inversionistas extranjeros para hacer valer sus derechos ante un tribunal arbitral internacional (Botero, 2016).

Facultado por esta cláusula, una empresa multinacional puede demandar a un Estado exigiendo compensación si considera que sus inversiones han sido afectadas por una decisión gubernamental.

Es de este modo que ante la posible jurisdicción de tribunales de arbitraje internacional (que no responden a la ciudadanía de un país, como el Poder Legislativo), un país vería limitada su capacidad de aprobar leyes, definir políticas públicas, asignar contratos, licitar libremente contratos de inversión, proteger a grupos económicos menos favorecidos en su territorio, etcétera. En otras palabras, minar la habilidad de los gobiernos de regular a favor del interés público (Citizen Trade Campaign, 2012, en Granados, 2013, p. 73).

Incluso también se ha explicado que incluir esta cláusula en un acuerdo comercial de tan amplias dimensiones, es el indicio de quiénes podrían ser algunos de los principales beneficiarios de dicho acuerdo comercial: las grandes corporaciones transnacionales.

Con todo, el uso de ISDS se ha incrementado en todo el mundo, de lo cual se han desprendido diferentes demandas que van en aumento pues si bien entre 1959 y 2002 se registraron menos de 100, sólo en el año 2012 se cuentan 58. Entre ejemplos significativos se puede referir el caso de la empresa Philip Morris que estuvo tratando de utilizar ISDS para detener a Uruguay de la implementación de nuevas regulaciones del tabaco destinadas a reducir las tasas de tabaquismo (Warren, 2015).

Conclusiones

La apertura y la privatización, con diferentes matices, continúan como la gran directriz a seguir en los cambios que se siguen efectuando a importantes sectores de la administración pública como son las empresas de propiedad estatal y las compras públicas, donde las diferentes formas de contratación con las empresas privadas son un elemento clave. Las condiciones para abrir la administración pública de manera creciente a los negocios privados se está acelerando a partir de la celebración de tratados comerciales que liberalizan, desregulan o como en este caso, refrendan, que elementos distorsionantes del mercado, como los monopolios o la contratación ineficiente mediada por la corrupción, deben subsanarse al ser desarrollados por privados y en el marco del trato nacional y la no discriminación incondicional para los proveedores (empresas privadas) de bienes y servicios de los países firmantes.

Sin embargo, en todos estos tipos de contratación será muy difícil que la industria nacional de países como México, compita con las multinacionales.

La contratación de la construcción, operación y transferencia (Building Operation Performance, una modalidad de APP), y los contratos de concesiones de obras públicas, contempla implícitamente el establecimiento de diferentes contratos que se pueden establecer para disponer la construcción o rehabilitación de infraestructuras físicas, plantas, edificios, instalaciones u otras obras públicas, por parte del proveedor. La entidad compradora le entrega, durante un período de tiempo específico, la propiedad temporal o el derecho de controlar y operar, y exigir un pago por el uso de esas obras, durante la vigencia del contrato.

Por cuanto a la empresa pública continúan verificándose cambios en su naturaleza, sobre todo porque estos tratados establecen condiciones para que los monopolios nacionales no tengan exclusividad de mercado y eso los debilite o elimine. De lo anterior que sea importante continuar el análisis de la aplicación de las líneas que comprende el TPP para tener algún viso de cómo evitar que disminuya la habilidad de los gobiernos de regular a favor del interés público.

Bibliografía

- Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) (2010), “Informe de la primera ronda de negociación”, Melbourne, Australia, 15 al 19 de marzo. Annex 15-A Schedule of México, Section E Services, pp. 8-9. Recuperado de: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/26258/15-A_Mexico_Government_Procurement_Annex.pdf. (Consultado el 16 de marzo de 2016)
- Botero, E. (2016), “Mecanismos de solución de disputas inversionista-Estado bajo el capítulo 10 del TLC.. Recuperado de: http://www.curtis.com/siteFiles/Publications/AmbitoJuridico.com-Mecanismos_de_soluci_n_de_disputas_inversionista-Estado_bajo_el_cap_tulo_10_del_TLC.pdf, 15 de marzo de 2016.
- Citizens Trade Campaign (2012), “The Trans-Pacific Partnership (TPP)”. Recuperado de: <http://www.citizenstrade.org/ctc/wp-content/uploads/2012/03/TransPacificFactsheet.pdf>, 18 de enero de 2016.
- El Financiero (2016), “Pemex y CFE no tendrán privilegios en el TPP”, *El Financiero*. Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx>, 3 de mayo de 2016.
- Fergusson, I. F. y Vaughn, B. (2011), *The Trans-Pacific Partnership Agreement*, Washington, D. C.: Congressional Research Service.
- Granados, U. (2014), “México y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP): oportunidades y retos”, *Análisis*, enero-abril.
- Hindelang, S. (2014), “Investor-State Dispute Settlement (ISDS) provisions in the EU’s international investment agreements”, *European Parliament*, Bélgica: European Parliament. Recuperado de: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/534979/EXPO_STU\(2014\)534979_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/534979/EXPO_STU(2014)534979_EN.pdf), 10 de marzo de 2016.
- ICSID, ICSID Convention (2003), “Regulations and Rules, International Centre for Settlement of Investment Disputes”, Washington, D. C.: International Centre for Settlement of Investment Disputes/15/Rev, vol. 1, enero.
- Morales, R. (2015), “Empresas paraestatales podrán ser demandadas en el TPP”, *El Financiero*. Recuperado de: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/07/29/empresas-paraestatales-podran-ser-demandadas-tpp>.
- Nogueira, Servicios de Comercio Exterior (2015), “Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP)”, núm. 9. Recuperado de: <http://>

- aanogueira.com/acuerdo-transpacifico-de-cooperacion-economica-tpp/, 8 de abril de 2016.
- Trans-Pacific Partnership (TPP) (2016), Annex 15-A Schedule of México, Section e services. Recuperado de: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/26258/15-A._Mexico_Government_Procurement_Annex.pdf, 14 de marzo de 2016.
- Trans-Pacific Partnership (TPP) (2016), “Preámbulo, TPP”. Recuperado de: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/26493/0_preambulo.pdfhttp://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/26493/0_preambulo.pdf, 5 de febrero de 2016.
- Secretaría de Economía (2011), “Memorias Documentales”, Dirección General de Negociaciones Multilaterales y Regionales, Acuerdo de Asociación Transpacífico (2011), Administración Pública Federal 2006-2012
- Secretaría de la Función Pública (2015), “ACUERDO que tiene por objeto emitir el Código de Ética de los servidores públicos del Gobierno Federal, las Reglas de Integridad para el ejercicio de la función pública, y los Lineamientos generales para propiciar la integridad de los servidores públicos y para implementar acciones permanentes que favorezcan su comportamiento ético, a través de los Comités de Ética y de Prevención de Conflictos de Interés”. México: *Diario Oficial de la Federación*, 20 de agosto.
- Starr, P. (1983), “El significado de privatización”, en Kamerman, S. y Khan, A. (comp.), *La privatización y el Estado benefactor*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Uscanga, C. (2011), “The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (TPP). Perspectivas desde México”, presentado en el XI Seminario Internacional sobre la Cuenca del Pacífico, Colima, 22-23 de septiembre. Recuperado de: http://apec.ucol.mx/sem11/ponencias/39/sem11_Ponencia_Uscanga.pdf, 12 de febrero de 2016.
- Vicher, D. (2015), “La Industria privada transnacional: oferta de servicios, programas y políticas públicas a gobiernos”, *Ola Financiera*, núm. 21.
- Warren, E. (2015), “The Trans-Pacific Partnership clause everyone should oppose”, *The Washington Post*, Opinions. Recuperado de: https://www.washingtonpost.com/opinions/kill-the-dispute-settlement-language-in-the-trans-pacific-partnership/2015/02/25/ec7705a2-bd1e-11e4-b274-e5209a3bc9a9_story.html, 25 de febrero.

Consecuencias del TPP sobre el sistema de salud en México

Sergio Cabrera

División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM

Resumen

En el contexto de las transformaciones del Estado mexicano, se aborda la situación de la salud y la industria farmacéutica en el país en los últimos años, desde varios ángulos, lo que permite tener una amplia visión del horizonte en el que se intenta impulsar el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, teniendo como referencia los efectos de los anteriores acuerdos comerciales y lo que este último podría contribuir.

Palabras clave: Industria de la salud, corporaciones farmacéuticas, acuerdos comerciales, Acuerdo Transpacífico.

Introducción

Desde el inicio de la apertura económica sistemática e institucional en México, con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se empieza a construir el marco jurídico y los mecanismos para abrir indiscriminadamente todos los ámbitos de la economía mexicana. Este proceso se profundiza con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), dando pasos firmes en la flexibilización y adecuación institucional para la exposición total del país al poder transnacional, de manera especial el financiero y el de la industria de la salud. Ahora, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TTP) propone dar continuidad con variantes que fomentan la rearticulación de espacios

económicos y sociales en beneficio, al parecer, sólo para las grandes corporaciones y como antídoto a la crisis en curso que no cesa. En ese largo proceso de apertura, los derechos de propiedad han sido espacio de poder y pugna. En esta perspectiva, con el TTP, la industria de la salud reinicia una ofensiva para tomar el control absoluto de la producción y orientación del consumo. Los acuerdos comerciales presumen ser mecanismos de liberalización de los mercados y el comercio, ampliando su margen, pero los derechos de propiedad se han convertido en lastre y continua desventaja, sobre todo para los países en desarrollo largamente sometidos a la dependencia, además de su rezago científico y precaria innovación tecnológica. El TTP, particularmente en el capítulo de la industria de la salud, busca imponer el control, con altos precios, producto de los derechos de propiedad intelectual de las corporaciones transnacionales de países desarrollados, algunas cada vez más financiarizadas. En ese sentido, los retos a la salud corren el riesgo de profundizarse.

El TTP aún no entra en vigor, aunque por diversas razones se cree que podría adelantar su fecha programada (2018). Dicho acuerdo se ha llevado a cabo en total secrecía en México; sólo algunos segmentos del gobierno y empresariales han tenido acceso a la información y están involucrados directamente. Sin embargo, tiene varios aspectos que deben ser discutidos de manera transparente y amplia antes de su entrada en vigor, porque supone implicaciones de gran envergadura para la inmensa mayoría de los ciudadanos de México y de otros países que han sido involucrados. Situación semejante ocurre con el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP) entre Estados Unidos y la Unión Europea, donde, incluso a los eurodiputados en Bruselas, apenas se les permite consultar cláusulas, mecanismos y opiniones de este último acuerdo (Fort Apache, 2016).

Estado y mercado en México

El artículo 4º de la Constitución Política de Estados Unidos Mexicanos obliga al Estado a otorgar seguridad social en general y servicios médicos y de salud en un amplio horizonte. En los últimos 30 años, la reorientación del Estado en México ha significado un paulatino, pero consistente

abandono de las funciones de atender y mantener las condiciones de reproducción social, hasta el extremo de llegar a imponer estrategias que benefician básicamente a grandes corporativos de la industria de la salud, y farmacéuticos en particular, a costa de la ciudadanía. Así, el derecho social a la salud ha sido transformado paulatina y fragmentariamente en mercancía cada vez más cara, en un contexto adverso para la sociedad.

El Estado mexicano desde el inicio de la década de los ochenta ha reestructurado su estrategia en la política social, manipulada por organismos como el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), imponiendo programas de focalización (Laurell y López, 2002; Boltvinik y Damian, 2004). Estrategia que minimiza su efectividad y presencia hasta ser casi invisible, incluso en ocasiones adversas (Leco y Bollain, 2013), mecanismos que, además, junto al llamado ajuste estructural y disposiciones de diversa índole, han estado dando cabida, de manera cada vez más amplia, a la participación del sector privado. Así, la menor efectividad de la política social se convierte en abono para la intervención del sector privado.

Este contexto se hizo más adverso por la estrategia económica exportadora impuesta al inicio de los años ochenta, que se caracterizó por un largo proceso de precarización salarial e inestabilidad laboral, hasta que el rasgo distintivo de la economía mexicana fue la informalidad, que tendrá resultados negativos en la salud, para justificar programas asistenciales impuestos, tratando de atender más población con recursos restringidos. Lo que se traducirá en mala atención o ausencia de ella para los que carecen de cobertura o incluso cuentan con ella, y de esta manera lanzar capas sociales cada vez más amplias al sector de la salud privada (López y Blanco, 2006). Reproduciéndose en el ámbito de la salud-enfermedad las características de la desigualdad y exclusión patentes en la sociedad mexicana.

Lo anterior se manifestó en el incremento de la cobertura de seguros médicos, entre 1982-1994, que pasó de 0.8 por ciento a 1.6 por ciento, y la de enfermedades, que suponen atención médica, quirúrgica, farmacéutica y hospitalaria, que pasó de .02 por ciento a 0.1 por ciento. Entre 2002 y 2012 han tenido un crecimiento sostenido hasta alcanzar 7.6 por ciento de la población, que representa cerca de 9 millones de personas, de las cuales sólo 3.5 por ciento tienen seguro individual, los demás

tienen seguro colectivo. Con la presencia de 103 aseguradoras, sólo 28 ofrecen ese tipo de seguros y 4 acaparan 70 por ciento de la primas, revelando el alto grado de concentración en el ramo (Casares, 2012). En cuanto a los seguros de salud que suponen integración de atención para enfermedades, su crecimiento es apenas significativo y aunque tiene una tendencia a crecer (Lara de Lauro, 2005), en el contexto nacional no se incrementarán de manera importante, dado que es sólo para grupos de altos ingresos.

Este proceso también genera una creciente pobreza en varios niveles, y los gobiernos tratan de enfrentarla con diversos programas desde principios de los años ochenta, pero sin lograr alivio al deterioro social. Esos programas se destacan porque todos incluyen a la salud, de donde se deduce la alta exposición a la enfermedad en la reproducción social y su importancia, así como el permanente abandono del sistema de salud. A pesar de la importancia que supone la atención a la salud en el periodo, el Gobierno Federal impuso la descentralización de la atención a la salud desde 1984, en el contexto de la crisis, con políticas de austeridad, etcétera; estrategia que deterioraría aun más el sistema de salud y cedería más espacios al sector privado.

En la primera década del siglo XXI, las instituciones de salud en México dan cobertura de la siguiente manera: Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS): 66.2 por ciento; Instituto de Servicio de Seguridad Social de los Trabajadores al Servicio del Estado (ISSSTE): 11.9 por ciento; Seguro Popular: 15.1 por ciento; sector privado: 3.9 por ciento; Pemex: 2.2 por ciento, otras instituciones: 2.2 por ciento; aunque más de la mitad no son cotizantes. Si bien se ha ampliado la derechohabiencia en el papel, en la realidad ha saturado los servicios de salud, acentuándose sus deficiencias en la atención y suministro de medicamentos. A pesar de la ampliación de la cobertura, en el IMSS, el ISSSTE y el Seguro Popular, su efecto ha sido limitado, ya que en la práctica existe baja cobertura en servicios de salud. Tanto el IMSS como el ISSSTE, al depender del nivel salarial y del número de cotizantes, si merma uno u otro, el resultado es descapitalización; además, el empleo en México cuenta con bajo nivel de contratación formal. En esas condiciones, si el gobierno no repara dicha situación, mediante políticas públicas y mejores salarios, la atención a la salud será presa fácil de severas crisis, y la pauperización de la sociedad supondrá mayor

presión sobre dichos servicios. Por otro lado, las finanzas de la seguridad social se vieron restringidas al cambiar el régimen de pensiones de reparto y solidarias por las de capitalización individual de los fondos de retiro y pensiones.

La salud en México 1980-2010

La situación de la salud en México se ha tornado más compleja con la llamada transición epidemiológica de enfermedades infecto-contagiosas a crónico-degenerativas, que más que transición ha sido yuxtaposición, de gran agresividad para las clases desprotegidas, con salarios bajos, malas condiciones laborales, pocos recursos, deterioradas condiciones de vida, entre éstas, limitado consumo de bienes y de servicios de salud eficientes, los cuales son cada vez más caros y privados. Los efectos negativos de la yuxtaposición epidemiológica se acentúan en el contexto demográfico de envejecimiento de la población. La distribución de la población por edad impone características de alto consumo de la industria de la salud, reforzado por el sometimiento de la sociedad mexicana a un proceso de medicalización, expresado también en el creciente gasto gubernamental en medicamentos, que beneficia a la industria farmacéutica transnacional.

Este contexto pone en evidencia el hecho que las políticas públicas de salud priorizan estrategias curativas y de altos costos, frente a las preventivas, dando un fuerte impulso a la industria de la salud, pero en un contexto de empobrecimiento agudo de la sociedad. Lo que supone mayor medicalización de menor calidad, creando condiciones para mayor penetración de las empresas farmacéuticas y de seguros, sin asumir la prevención a través de salarios suficientes, mejor alimentación y educación, y la recuperación de hábitos en todos los campos de la vida que incidan sobre la salud. Esa medicalización, se acentúa desde los años ochenta y desde 1995 se aceleró, abarató y masificó, mediante la producción de genéricos, que no son los mejores ni más importantes; redundado en incremento del consumo de fármacos, no siempre eficientes, ya que la industria de la salud da mayor protección a los derechos de propiedad y a las patentes farmacéuticas o a los fármacos más caros y más eficientes.

En cuanto al gasto promedio del sector público en salud, entre 1980 y 2008, éste fue de 3.5 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB). En 2004, el gasto en fármacos fue de 14 400 millones de dólares (mdd), obteniendo el último lugar dentro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). De éste, 12 por ciento correspondió al sector público y 88 por ciento al privado, representando 1.3 por ciento del PIB, y un gasto per cápita de 139 dólares (LX Legislatura, 2010). El alto gasto en el sector privado afecta de manera más acuciante a los deciles más pobres, agravado con la liberalización de precios y las importaciones del sector público, amplian el déficit comercial.

El gasto total en salud en el año 2009 expresado como proporción del PIB fue 6.5 por ciento, del cual 48.3 por ciento fue del gobierno y 51.7 por ciento privado, cuando lo deseable es lograr unas cifras de 70 por ciento y 30 por ciento respectivamente. Por otro lado, del gasto total, el gobierno dedicó 11.9 por ciento al sector salud; el gasto de bolsillo respecto del gasto total privado en salud fue de 92.3 por ciento, y por seguro privado el restante 7.7 por ciento (Luna, 2013); lo que significa un aseguramiento bajo y un gasto catastróficamente alto para quienes no tienen cobertura de salud, es decir, los más pobres. En Estados Unidos 18 por ciento corresponde a gasto de bolsillo y 70 por ciento a Medicare y/o Medicaid, y el restante 12 por ciento a seguro médico (Luna, 2013), lo que revela, una vez más, que el sistema de salud en México es altamente inequitativo lo mismo que la estructura social, económica y política. Sólo un reducido grupo de la población con trabajo formal está incluido, aunque con la entrada en vigor del TPP y sus nuevas disposiciones podrían significar mayor precariedad del mundo del trabajo.

Entre 1992 y 2008, del ingreso del decil I, su gasto de bolsillo en salud es de entre 15 y 20 por ciento, y va descendiendo conforme se avanza al decil X (Luna, 2013, p. 70; y Dávila y Palma, 2015). En estas condiciones se puede percibir que poco más de 80 por ciento de la población se encuentra en condiciones vulnerables, y a menos de 20 por ciento se le puede considerar no vulnerable (Luna, 2013, p. 56) constituyendo estos últimos un nicho para los poseedores de los derechos de propiedad intelectual.

La industria farmacéutica

La industria global

La industria se compone básicamente de fármacos, vacunas, antisue-ros, vitaminas para humanos y uso veterinario. En cuanto al consumo de la industria farmacéutica, según la Organización de Naciones Unidas (ONU) los países subdesarrollados gastan entre 50 y 60 por ciento de su presupuesto en medicamentos (Salomón, 2006), mientras que los desar-rollados destinan entre 15 y 20 por ciento; sin embargo, en cuanto al volumen absoluto, los últimos son los mayores consumidores. En 2003, México, Canadá y Estados Unidos consumieron 60 dólares, 246 dólares y 532 dólares per cápita respectivamente en ese año (Salomón, 2006).

En el contexto de dificultades de la crisis en curso, la producción glo-bal farmacéutica va al alza: en 2012, su producción era de 1 019 miles de millones de dólares (mmdd), y las expectativas para el año 2020 eran de 2 168 mmdd. No obstante, en 2014, con 1 236 mmdd se supera ese estimado, y en 2015 según de acuerdo con estimaciones alcanzará una cifra de 1 381 mmdd (Secretaría de Economía, 2013). Dicho incremento obedece a las sociedades desarrolladas que han sido sometidas a fuerte medicalización, lo que supone mayor gasto familiar para este consumo.

En 2002, el valor del mercado mundial fue de 440 mmdd: 51 por cien-to correspondió a Estados Unidos y Canadá, con 203.6 mmdd; 22 por ciento a la Unión Europea, con 90.6 mmdd; 12 por ciento a Japón, con 43.9 mmdd; 8 por ciento a Asia, África y Australia; 4 por ciento a América Latina; y 3 por ciento a países europeos que no pertenecen a la Unión Eu-ropea (Salomón, 2006). En 2002, 85 por ciento de las ventas se realizó en Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea y Japón, con un patrón de en-fermedades crónico-degenerativas, ocurrida la transición epidemiológica (Salomón, 2006), y sin yuxtaposición como en el caso de México.

La estructura de poder de la industria en el mundo, como en México, está cada vez más concentrada y dominada por fusiones y con una ma-yor interrelación con el sector financiero, expresión de su poder global. En este contexto, algunos corporativos farmacéuticos como Pfizer, As-trazeneca, Bristol Myers, y Sinofi han visto reducidos sus ingresos por la pérdida de derechos de propiedad o vencimiento de tales derechos, como

por la cada vez mayor presencia de genéricos. Por ello, esos corporativos, y todos, se han dado a la construcción de alternativas para recuperar y/o hacer crecer sus ingresos, mediante la aceleración de la producción de bienes biotecnológicos, y volver a crear derechos de propiedad, sobre todo en países emergentes, como se advierte en el TTP. En general, los corporativos farmacéuticos se encuentran elaborando estrategias que supongan nuevos productos con derechos de propiedad, sobre todo de aquéllos que inciden en enfermedades crónico degenerativas, aunque no exclusivamente. También pretenden recuperar protagonismo en países en desarrollo, pero sobre todo en países desarrollados que son los principales consumidores de fármacos, que junto con China consumen más de 65 por ciento de la producción total; sin embargo, la crisis en curso, e incluso antes de ésta se diera, la política de austeridad impuesta a nivel global redujo ingresos y beneficios de las grandes farmacéuticas.

Estas estrategias de recuperación se desarrollan en varios ámbitos, ya sea mediante fusiones y/o adquisiciones de empresas más pequeñas o en quiebra, que les permitan generar nuevos productos con diferentes o nuevas tecnologías que abatan costos, y creen derechos de propiedad por un largo periodo. Ampliando sus ingresos con barreras arancelarias bajas o inexistentes como se esboza en el TPP. Como es el caso del grupo farmacéutico Abbott en India, Piramidal Healthcare y Sinofi en Brasil, comprando la tercera empresa más grande, o Pfizer en Rusia (Secretaría de Economía, 2013). En esta perspectiva, ahora serán los gobiernos quienes vigilen y defiendan a estos corporativos, como lo deja ver el TPP.

Industria farmacéutica en México

En la primera década del siglo XXI, el mercado farmacéutico de México es el segundo más importante de América Latina, después de Brasil; de los 15 corporativos importantes a nivel global, 14 operan y controlan el mercado mexicano. Su participación en el PIB oscila entre 1 y 1.5 por ciento, mientras en el manufacturero fue de 4.1 por ciento entre 1993 y 2015. De esta producción, 75 por ciento es de patentes, 12.1 por ciento corresponde a genéricos, y OTC (*Over The Counter*), que no requieren receta, 13.2 por ciento. En 1974 las empresas transnacionales representaban cerca de

85 por ciento (Salomón, 2006). Este tipo de consumo en México alcanzó 138 dólares per cápita en 2004, el más bajo de la OCDE (Salomón, 2006).

La industria farmacéutica emplea a cerca de 223 000 personas; es el exportador número uno de América Latina, sobre todo a Estados Unidos, y después otros países de América Latina, alcanzando un total de 1 874 mdd, pero con un alto nivel de importación, por 4 985 mdd, y un déficit de 3 111 mdd, en 2012 (LX Legislatura, 2010). México es deficitario con Estados Unidos, Alemania, Francia, Puerto Rico y Suiza. En ese mismo año, México tuvo una inversión total de 2 866 mdd, mientras que la Inversión Extranjera Directa (IED) fue de 981 mdd, casi 33 por ciento del total. Parte de la explicación de esta situación es que se encuentra entre los países con costos muy bajos globalmente, junto con China e India.

La inversión en la industria afiliada a la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (CANIFARMA) no ha dejado de crecer; durante el periodo 2007-2013 generó más de 200 mil millones de pesos (mmdp) de inversión, que equivale a un incremento de 55.1 por ciento en ese periodo. La inversión en medicamentos para uso humano aumentó nominalmente en 46.1 por ciento, mientras los dispositivos médicos, crecieron 137.3 por ciento, equivalente a 2 165 mdp en 2013 (Canifarma, 2014).

En 1988, las importaciones fueron 19 por ciento mayores que las exportaciones, mientras en 2004 las primeras fueron 71.3 por ciento mayores que las segundas (Salomón, 2006). La fracción más importante es medicamentos, con más de 80 por ciento del total, mientras que la exportación de estos productos significa 86 por ciento del total de fármacos; generalmente se trata de comercio intrafirma. En cuanto a la distribución de medicamentos ésta está muy concentrada, 30 por ciento de los grandes distribuidores concentran 80 por ciento de lo vendido (Esquivel, 2016).

En realidad, al igual que los bancos, la industria farmacéutica en México, no es mexicana, por lo que puede decirse que los riesgos sanitarios no se combaten a cabalidad y, por otro lado, el que la industria sea fuerte y competitiva no asegura la salud de los mexicanos, ya que no dota de servicios de salud eficazmente ni ofrece seguros a precios asequibles.

Por otro lado, los productores de los medicamentos OTC, los que no requieren receta, han visto reducidos sus ingresos por los nuevos impuestos de la Reforma Hacendaria, aunque, aun así, se calcula que crecerá entre

2015 y 2020 casi a 5 por ciento; este mercado está controlado por 14 empresas a nivel global (Hernández, 2016).

Significados del TPP

El TPP comienza a diseñarse desde 2002, aunque de manera secreta, casi clandestina (Secretaría de Economía, 2015); incluye a Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda, Malasia, México, Perú, Singapur y Vietnam; con una población cercana a 800 millones y casi 40 por ciento del PIB mundial. Las actividades económicas de la agrupación económica podrían suponer ganancias de más de 300 billones de dólares anuales. Con gran disparidad de sus integrantes en casi todos los rubros económicos, sociales y políticos. Los corporativos de Estados Unidos son los que tienen el dominio en casi todos los aspectos y representan los intereses más poderosos.

Los objetivos del acuerdo son promover los sectores y corporativos más consolidados de cada uno de esos países, buscando afianzar sus posiciones frente a agrupaciones emergentes y/o maduras de países y actores económicos que puedan suponer riesgos a su hegemonía. Otro objetivo es mantener y profundizar la globalización hegemonizada por los corporativos fundamentalmente de Estados Unidos. Y aunque el TPP aún no entra en vigor, desde ahora pueden plantearse sus efectos por las tendencias consolidadas con anteriores acuerdos comerciales. El TPP está en el contexto de otros acuerdos regionales de varios países emergentes, a los que pretende neutralizar y combatir. En los hechos, es una competencia de acuerdos por el espacio global, donde Estados y gobiernos son sustento y vehículo de las grandes corporaciones, es decir, crear un poder multinacional de las corporaciones, por lo que el TPP no plantea la disyuntiva Estado o mercado, sino las poderosas corporaciones contra la ciudadanía. Significa actualizar y depurar los objetivos de la estrategia del Consenso de Washington, dándole mayor profundidad y velocidad a la agenda neoliberal, como la privatización de los bienes públicos, liberalización y desregulación. El TPP será un mecanismo que permita a los corporativos más poderosos desplegar su poder sobre el Pacífico, mientras que el TTIP lo hará por el Atlántico.

Esta profundización se expresa en que de manera explícita los gobiernos serán el agente social y político que garantice el espacio económico, recursos naturales y humanos, en beneficio de los grandes corporativos. Al garantizar el espacio económico se compromete a que la base social y material de la nación, que incluye habitantes, suelo, subsuelo, aire, mar y gobierno, sean activos para beneficio de los grandes corporativos. El TTP impondrá a los gobiernos dar el mismo trato y garantías a intereses económicos, políticos y sociales nacionales y extranjeros, sobre todo a estos últimos en su calidad de inversores. Hay que destacar la importancia de este aspecto para la resolución de controversias en lo que toca los derechos de propiedad intelectual.

El TTP incluye ámbitos económicos que están innovando en casi todos sus campos de acción, como lo es la industria de la salud de manera destacada; los más dinámicos en esta actividad son los corporativos que dominan el sector y que han ido ampliando la gama de productos para la salud. A los gobiernos se les asigna la tarea de velar por la protección de los derechos de propiedad de esos corporativos, lo que supone subordinar toda política a ese criterio. Por ejemplo, el manejo de la política cambiaria debe ser del conocimiento de los corporativos, de tal manera que no atente contra los intereses de los inversores sobre todo extranjeros (*Economía*, 2015), aunque sea en perjuicio de los ciudadanos del país de recepción. Además, los gobiernos deben autolimitarse para que en sus compras no se discrimine a productores extranjeros, aunque sea sin beneficio para el Estado nacional. Se pretende liberar al máximo el comercio y al Estado de sus funciones sociales e incluso políticas, pero funcional a las necesidades de los grandes corporativos, lo que significa en los hechos, gobernar sin participar en ninguna elección. Aunque el TTP entra en vigor hasta 2018, en realidad ya está en funciones, dado que la crisis en curso, llamada la Gran Recesión, está acelerando las necesidades de los grandes corporativos.

Varias voces críticas han insistido que el acuerdo atenta contra los consumidores, pero sobre todo como ciudadanos, ya que suprime regulaciones en ámbitos como economía, salud, seguridad, medio ambiente, entre otros; aspectos que en Europa se discuten a pesar de la secrecía del TTIP. Ya que cualquier corporativo podrá someter al Estado y gobierno a juicio por alguna regulación que entorpezca sus objetivos, o simplemente

no les beneficie, lo que supone pérdida de soberanía. En los hechos se crea un gobierno fuera del Estado. Aunque por su aspecto formal se le podría considerar legal, ya que parecería estar regulado jurídicamente. Sin embargo, la base de este aparato legal es ajena al Estado nacional, y adverso a la ciudadanía, en esa perspectiva se trata de un mecanismo tramposo.

La entrada en vigor formal del TTP implicaría que la transformación del amplio espectro de productos de la industria de la salud con derechos de propiedad intelectual en genérico será más difícil y a largo plazo; así, la gente de menores recursos no tendrá acceso a dicha industria. Sin embargo, sí es posible presentar oposición y tener buenos resultados, argumentando el uso público y no comercial, con un horizonte de universalizar el acceso a medicamentos de forma racional (Medina, 2012).

Puede concluirse de manera provisional que el TPP es expresión de la crisis no resuelta que abrió los senderos a la apertura comercial, sin generar desarrollo económico y social (Lusting, 2007). Así, el TTP por sus características e incidencia será otro mecanismo que impida salir de la crisis a países desarrollados y menos a países no desarrollados como México, con una parte cada vez mayor de sus ciudadanos enfrentando restricciones, como sucede con la industria de la salud.

Recomendaciones

Debe pugnarse porque el Estado retome y profundice su orientación de la política social; y fondear la salud de manera adecuada con recursos públicos. Deben hacerse evaluaciones de costo-beneficio de los proveedores de todos los bienes y servicios que adquiere el Estado. Buscar mayor equidad en el ámbito de la salud, como en otros, que al parecer la incorporación al TTP no garantiza. Resulta imprescindible y urgente discutir a fondo la incorporación al TTP en el campo de la sanidad y en todos los demás campos.

Referencias

- Boltvinik, J. y Damián, A. (2004), “Políticas focalizadas de combate a la pobreza en México. El progreso / oportunidades”, en Boltvinik, J. y Damián, A. (coords.), *La pobreza en México y el mundo: realidades y desafíos*, México: Siglo XXI, pp. 178- 201.
- Casares, R. (2016), *El reto del seguro de gastos médicos en México*, PwC. Recuperado de: <http://www.pwc.com/mx/es/industrias/articulos-salud/gastos-medicos.html>
- LX Legislatura, Comité de Competitividad (2010), *La situación del sector farmacéutico en México*, Centro de estudios sociales y de opinión pública, Cámara de Diputados.
- Casimiro, T. y Bollain, E. (2013), “La política social en México, 1970-2013”, *Revista INCEPTUM*, vol. 8, núm.15, julio-diciembre, pp. 177-212.
- Canifarma (2015), “Ventas”. Recuperado de: http://www.canifarma.org.mx/datoseconomicos_listado.html
- Dávila, H. R. y Palma, L. (2015), “El desempeño del Decil X en la desigualdad en México”, *Documentos de trabajo*, México: UAM-X. Recuperado de: http://csh.xoc.uam.mx/produccioneconomica/publicaciones/El_desempe%C3%B1o_del_Decil_X_en_la_desigualdad_en_Mexico.pdf
- Esquivel, E. (2016), “Concentración de la distribución de medicamentos y Panamá papers afectan al consumidor mexicano”, *SDP Noticias*, México. Recuperado de: <http://www.sdpnoticias.com/nacional/2016/04/09concentracion-de-la-distribucion-de-medicamentos-y-panama-papers-afectan-a-consumidor-mexicano>
- Fort Apache (2016), “TTIP, la amenaza oculta”. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=_novH6lhHhY
- Hernández, K. (2016), “Ventas de fármacos OCT caen 5 por ciento en un lustro”, *El Economista*, 3 de abril de 2016. Recuperado de: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2016/04/03/ventas-farmacos-otc-caen-5-lustro>
- INEGI (2015), “Boletín de prensa núm. 274/15, Resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2014”. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_07_3.pdf

- Laurell, C. y López, O. (2001), "Market commodities and poverty relief. The World Bank Proposal for health", en Navarro, V. (coord.), *The Political Economy of Social Inequalities. Consequences for Health and Quality of Life*, Nueva York: Baywood.
- Lara, E. (2005), *Seguros de salud: factores para impulsar su crecimiento*, Milliman Consultores y actuarios. Recuperado de: http://www.amis.com.mx/InformaWeb/Documentos/Archivos/Seguros_Salud_Mexico_%20Nov_2005.pdf
- López, O. y Blanco, J. (2006), "Salud y "nuevas" políticas sociales en México", en: Peña, F. y Alonzo, L. A. (coord.), *Cambio social, Antropología y Salud*, México: CONACULTA / INAH, pp. 15-26. Recuperado de: http://observatoriopoliticasocial.org/sitioAnterior/images/stories/biblioteca/pdf/derechos-humanos-politica-social/salud_nuevas_pol_soc_en_mex_enah-conaculta.pdf
- Luna, G. (2015), *Gastos catastróficos por motivos de salud en México, los factores socio económicos relacionados y la política en salud*, Universidad Autónoma de Madrid (tesis de posgrado). Recuperado de: https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/13969/65366_LUNA%20RUIZ%20Gabriela.pdf?sequence=1
- Lusting, N. (2007), "Salud y desarrollo económico: el caso de México", *El trimestre económico*, vol. 74, núm. 296, octubre.
- Salomón, A. (2006), "La industria farmacéutica en México", *Revista Comercio Exterior*, núm. 3, pp. 219-223. Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/89/4/Industr-farma.pdf>
- Medina, J. M. (2012), "Análisis de las flexibilidades contenidas en el Acuerdo ADPIC a la luz de las patentes farmacéuticas", *Revista de Ciencias Jurídicas*, núm. 127, pp. 109-142. Recuperado de: <http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/juridicas/article/view/13249/12523>
- Secretaría de Economía (2013), "Industria Farmacéutica". Recuperado de: http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/Local-Content/368/2/130820_DS_Farmaceutica_ESP.pdf
- Secretaría de Economía (2015), "Tratado de Asociación Transpacífico (TTP)". Recuperado de: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86770/Capitulado_completo_del_Tratado_de_Asociaci_n_Transpac_fico_en_espa_ol.pdf

Tait, K. (2010), Enciclopedia de Salud y Seguridad en el trabajo, sumario, Director del capítulo 79 (Sumario Industria farmacéutica), *Situación del sector farmacéutico en México*, Centro de Estudios sociales y de opinión pública de la Cámara de Diputados. Recuperado de: <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/79.pdf>

Políticas de educación y financiamiento educativo

Iris Guevara

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Resumen

El objetivo del trabajo es contrastar las políticas educativas de algunos países que participan en el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), con la finalidad de observar la relación entre la política educativa de una Nación y el aporte de la educación al proceso de desarrollo y a la competitividad. En especial por lo que se refiere al financiamiento de la educación en los países elegidos.

Partimos de la hipótesis de que en la globalización, en la era de la sociedad del conocimiento, los países que han podido desarrollarse son aquéllos que han invertido en educación, en específico en el nivel superior, así como en investigación científica y tecnológica.

Se considera que la política educativa tiene que ser parte de un proyecto de Nación, estar vinculada con otras políticas nacionales, que permitan a un país avanzar hacia una sociedad más justa, equitativa y competitiva. Y esto obliga a una Nación a destinar recursos suficientes para la educación, la ciencia y la tecnología, para poder desarrollarse y tener una economía competitiva.

Introducción

El objetivo del trabajo es contrastar las políticas educativas de algunos países que participan en el Acuerdo Transpacífico de Cooperación

Económica (TPP, por sus siglas en inglés), con la finalidad de observar la relación entre la política educativa de una Nación y el proceso de desarrollo y la competitividad. En especial por lo que se refiere al financiamiento de la educación en los países elegidos.

Se parte de la hipótesis de que en la globalización, en la era de la sociedad del conocimiento, los países que han podido desarrollarse son aquéllos que han invertido en educación, en específico en el nivel superior, así como en investigación científica y tecnológica.

Se considera que la política educativa tiene que ser parte de un proyecto de Nación, estar vinculada con otras políticas nacionales, que permitan a un país avanzar hacia una sociedad más justa, equitativa y competitiva. Y esto obliga a un Estado a destinar recursos suficientes para la educación, la ciencia y la tecnología, para poder desarrollarse y tener una economía competitiva.

Después de hacer una revisión general de las características económicas, sociales y culturales de algunos de los países que firman el TPP, pudo observarse que existe una gran diversidad entre éstos. Sin embargo, se encontraron ciertos puntos de contacto entre aquellos de origen anglosajón (Estados Unidos y Canadá); entre algunas naciones asiáticas, aunque aquí se hará referencia sólo a dos (Japón y Malasia) y entre los países latinoamericanos donde se incluye a aquéllos que firman este tratado (México, Perú y Chile).

Países asiáticos

En los países asiáticos, la intervención estatal es muy activa en todos los ámbitos de la economía y la sociedad. La educación es fundamental en su proyecto nacional. Hay una participación estatal dinámica en la educación básica, estrechamente vinculada con los programas de desarrollo económico y social. En educación superior, los gobiernos participan de manera diferencial, aunque en los casos abordados forma parte fundamental de su proyecto nacional.

El éxito de las economías asiáticas, en la globalización, está vinculado con la activa intervención gubernamental, basada en la planeación económico-social. En los planes de desarrollo, la dimensión social es

fundamental y abarca todos los ámbitos de la vida nacional. La educación es central en estos planes, privilegiando la educación básica; en la educación superior la influencia estatal es menor.

El éxito económico de los países de Asia que firman el TPP se explica en parte por la coordinación entre las políticas económicas estatales y las estrategias de mercado de las empresas, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

Al terminar la Segunda Guerra Mundial varios países asiáticos empezaron a planificar su economía para tratar de solucionar sus problemas económicos y sociales.

Con excepción de la economía japonesa, la mayoría de las economías asiáticas tenía como base la agricultura y era exportadora de productos primarios. La mayor parte de la población era pobre o extremadamente pobre, y varios países tenían serios problemas por diferencias étnicas.

“En este contexto, las estrategias económicas nunca han sido separadas de las políticas sociales. Antes bien, políticas como la de educación fueron y siguen siendo percibidas como fundamentales para la consecución de los fines económicos y sociales” (Ramírez, 1998, p. 129).

Japón

En Japón, el Consejo Económico, que forma parte de la Agencia de Planeación Económica, se encarga de los planes económicos. En 1960 diseñaron una estrategia para alcanzar a los países industrializados, que fue aplicada en el periodo 1960-1980. En 1981, el Consejo Económico definió una nueva estrategia para el período 1982-2000. Dentro de estos programas de largo plazo se diseñan programas quinquenales, que son revisados y corregidos anualmente. Para el gobierno japonés el logro de los objetivos económicos permitiría alcanzar los objetivos sociales. En este contexto, la educación básica era fundamental.

En Japón, la universalización de la educación básica se logró en 1915; hacia 1960 se había avanzado en la educación media, y en 1975 en la educación media superior. La educación superior no fue prioridad del gobierno japonés, la tasa de cobertura en 1980 era de 27.96 por ciento y en 1994 llegó al 32.02 por ciento, las tasas de cobertura más bajas de

los países desarrollados. Sin embargo, en estos años la matrícula total de educación superior en Japón pasó de 2.25 a 3.06 millones de estudiantes, lo que representa un crecimiento de más de 50 por ciento, con respecto a 1980 (Ramírez, 1998, p. 133).

Como se mencionó, en el caso de Japón, la política educativa se subordina a las necesidades económicas. Entre 1980 y 1985 se dio una pequeña disminución de la tasa de cobertura de la educación superior, de 27.92 por ciento a 27.59 por ciento, disminución que coincidió con el fin de la expansión económica de Japón. En este periodo la demanda de trabajadores era mayor que la oferta, por lo que los salarios tendían al alza. Los jóvenes que concluían la educación media superior se incorporaban al mercado de trabajo.

En la segunda mitad de los años ochenta cambiaron las condiciones del mercado laboral, lo que se reflejó en un incremento de la matrícula de educación superior. La tasa de cobertura en educación superior pasó de 27.59 por ciento en 1985 a 32.02 por ciento en 1995. Para 2013 la tasa de cobertura de la matrícula era de 62.41 por ciento (en: <http://www.unesco.org/Data>). Para ese mismo año, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el porcentaje de estudiantes en educación terciaria, de la cohorte correspondiente a ese nivel educativo era de 78 por ciento (OECD, 2015, p. 342).

El proceso de internacionalización de la economía japonesa y la adopción de sistemas de contratación flexible fue la respuesta de las empresas a los problemas generados por el funcionamiento del sistema laboral; la relocalización de empresas fuera del territorio nacional así como la difusión de los empleos temporales y/o a tiempo parcial se aceleró a partir de 1985. (Ramírez, 1998, p. 141)

El cambio en las condiciones laborales incrementó la demanda de educación superior, los egresados de educación media superior buscaban mejorar su inserción laboral a través del incremento de su preparación académica.

Malasia

En Malasia, la Unidad de Planeación Económica es la encargada de definir las políticas estratégicas para desarrollar el país en el corto y el largo plazo, esta institución depende del Primer Ministro y fue establecida desde que Malasia obtuvo su independencia en 1957. Desde 1966 se establecen los planes quinquenales. Sin embargo, éstos fueron modificados en 1969, a raíz de los motines raciales que se dieron en este año, producto de las desigualdades socioeconómicas y la diversidad étnica. A partir de los años setenta, se diseña una Nueva Política Económica con la finalidad de mantener la unidad nacional y transformar la estructura económica y social del país. El Plan inicial abarcaba del año 1971 a 1990; sin embargo, en 1985-1986, los países del sudeste asiático padecieron una fuerte crisis económica. Para enfrentar esta crisis, Malasia emprendió una estrategia fundada en la industrialización y exportación de bienes manufacturados. Malasia siguió el ejemplo de Singapur, de atraer inversión extranjera directa. Para poder atraer este tipo de inversión, el gobierno hizo a un lado los objetivos de reestructuración económica y social.

A principios de los años noventa se sustituyó la Nueva Política Económica por la Política Nacional de Desarrollo (1991-2000), aunque para el largo plazo se diseñó la Visión de Malasia 2020. En este último año esperan que Malasia sea un país totalmente desarrollado: en lo económico, lo político y lo social. La Unidad de Planeación Económica explícitamente señala la “centralidad del desarrollo de recursos humanos en la consecución de un crecimiento económico basado en la productividad” (Ramírez, 1998, p. 130).

En Malasia, con la universalización de la educación básica, se pretendía afianzar los valores morales para la construcción de la unidad nacional. Sin embargo, como los valores que se promovían en la educación básica eran, fundamentalmente, los malayos, las minorías chinas e indias protestaban frecuentemente. También, a través de la generalización de este nivel educativo, se esperaba combatir las agudas desigualdades económicas y sociales.

En la segunda mitad de la década de los ochenta, el gobierno sustituyó los objetivos sociales por los económicos, situación que se reflejó en los objetivos educativos.

El avance de la educación en Malasia fue notable: “entre 1960 y 1993, las coberturas de los sistemas de educación básica, media y media superior pasaron de 87.8 por ciento a prácticamente el 100 por ciento, de 9.4 por ciento al 85 por ciento y de 2.7 por ciento al 60 por ciento, respectivamente” (Ramírez, 1998, pp. 132-133). En educación superior, la matrícula entre 1981 y 1993 pasó de 63 mil estudiantes, a 170 mil, un crecimiento prácticamente de 300 por ciento (Ramírez, 1998, p. 136). En 2012, la matrícula de educación superior era de 632 300 alumnos. De acuerdo con UNESCO, para 2013 la tasa de matrícula bruta en educación terciaria era de 38.53 por ciento (en: <http://www.unesco.org/Data>).

El gobierno de Malasia, en 1971 ejercía control directo sobre las instituciones de educación superior; sin embargo, esto fue cambiando y en 1995 aceptó la necesidad de conceder cierto grado de autonomía a las instituciones de educación superior (IES). Esta autonomía permitiría a las IES buscar sus propios recursos, comercializar sus servicios y reclutar nuevos profesores.

En la década de los setenta, el Ministerio de Educación imponía cuotas de ingreso a la educación superior a los distintos grupos étnicos, con la finalidad de corregir los desequilibrios socioeconómicos; sin embargo, en la segunda mitad de los años ochenta esta política fue relajándose. A partir del Plan de 1991 ya no se dan cuotas de ingreso a la educación superior por grupo étnico.

A medida que cambiaron los objetivos de desarrollo social por los de desarrollo económico, la educación superior adquirió mayor importancia a pesar de lo cual la tasa de cobertura de este nivel educativo es menor si se compara con otras economías de Asia Pacífico.

Países norteamericanos de origen anglosajón

En esta parte nos referiremos a dos países que participan en las negociaciones del TPP y que se encuentran ubicados en Norte América. Ambos, Estados Unidos de América y Canadá, son países desarrollados y en los dos hubo una importante participación de inmigrantes de origen anglosajón y europeo al inicio de su integración como naciones.

Estados Unidos de América

Es una república constitucional con un gobierno democrático representativo. En Estados Unidos de América la educación pública es una tarea conjunta entre el gobierno federal, los gobiernos estatales y los gobiernos locales. El compromiso con la educación varía de un estado a otro. La educación es obligatoria entre los 6 y los 17 años, pero los padres pueden elegir qué tipo de educación quieren para sus hijos.

La cobertura educativa es muy alta en todos los niveles, en pre primaria la tasa de matrícula bruta para 2013 era de 71.27 por ciento, en primaria de 99.42 por ciento, en secundaria de 95.93 por ciento y en educación superior de 88.81 por ciento (en: <http://www.unesco.org/Data>).

El gobierno federal dirige las cuestiones educativas de interés general, nacional y proporciona ayuda financiera. En educación superior los fondos proceden de fuentes públicas y privadas, y cada vez más las matrículas son pagadas por los estudiantes.

En Estados Unidos no existe un sistema nacional de educación superior. Las instituciones de educación superior (IES) se organizan y toman decisiones descentralizadas de acuerdo con las legislaciones estatales. Internamente las IES deciden como se organizan. Sin embargo, el gobierno federal influye en los programas de las IES a través de la política de subsidios.

En 2013, la matrícula de educación superior era de 19'102 814 estudiantes (en: <https://www.ei-ie.org/barometer/es/>). En este nivel educativo coexisten la educación pública y la privada. Estados Unidos recibe una gran cantidad de alumnos de todo el mundo y cuenta con un gran número de instituciones de excelencia.

En Estados Unidos existe una importante vinculación entre investigación y docencia. La investigación que se realiza en las IES está muy vinculada con el sector productivo y las necesidades sociales. La investigación es financiada tanto por el sector público como por el privado.

Canadá

Canadá forma parte de la Comunidad Británica de Naciones (Commonwealth) y tiene un gobierno parlamentario federal bicameral. Es el

segundo país más grande del mundo, con una superficie de 9'970 610 kilómetros cuadrados y se extiende a través de 6 zonas horarias.

En Canadá, la educación es responsabilidad provincial, es gratuita desde el jardín de niños hasta el grado 12, y obligatoria hasta los 16 años. La matrícula, los libros y el transporte son gratuitos. De acuerdo con UNICEF todos los niños en edad de educación elemental asisten a la escuela (en: <https://www.ei-ie.org/barometer/es/>). La tasa de cobertura de la educación media (12 a 17 años) es de 100 por ciento y en educación superior es cercana a 90 por ciento.

El financiamiento de la educación pública superior lo realizan los gobiernos provinciales, el presupuesto federal y las cuotas de inscripción. En los últimos años el costo de la matrícula en la educación superior ha aumentado considerablemente. Se pueden solicitar préstamos o becas, pero ha aumentado la deuda de los estudiantes al finalizar la educación superior.

En los años recientes, las universidades y los *colleges* de Canadá han expandido sus operaciones en el extranjero. Han aumentado los campus en el exterior, con programas de grado y de postgrado, así como la venta de materiales didácticos, franquicias universitarias y cursos en línea.

La creciente liberalización de los servicios educativos en Canadá preocupa a los docentes, ya que ha debilitado la inversión y el compromiso de los gobiernos con la educación pública superior. Ha aumentado el número de profesores que trabajan en el extranjero con contratos temporales.

En las universidades se da una estrecha vinculación entre investigación y docencia. Se desarrollan proyectos vinculados con las necesidades de la economía y de la sociedad. El gobierno financia los proyectos de interés público y las empresas los que responden a sus necesidades. En 2011, el gobierno canadiense destinó a educación 5.27 por ciento del PIB (en: <http://www.unesco.org/Data>).

Países latinoamericanos

Los tres países que abordaremos en este apartado están vinculados por su origen étnico-cultural. Los tres fueron colonizados por España, son

producto del mestizaje indígena e hispano, aunque cada uno tiene una historia diferente. México y Perú tuvieron importantes culturas precolombinas y ambos países tuvieron un rol muy importante durante la época colonial española.

Los tres países adoptaron políticas neoliberales en el último tercio del siglo XX; Chile, desde la década de los setenta, con la dictadura militar de Augusto Pinochet; México, desde inicios de los años ochenta, y Perú, desde los años noventa. Este tipo de políticas impactó la economía y la sociedad. La disminución de la participación del Estado en el ámbito económico-social llevó, en el caso de la educación, a un creciente proceso de privatización y desregulación de la educación. Proceso que se dio sin tomar en cuenta las necesidades socioeconómicas de estas naciones. Como señala el doctor Ramírez: “En México, el discurso predominante sobre el proceso de globalización está organizado en torno a tres ejes básicos: la liberación económica, la reducción de la intervención gubernamental en la economía y, en consecuencia, la limitación extrema de la función social del Estado” (Ramírez, 1998, p. 128). Situación aplicable a los otros dos países latinoamericanos que abordamos en este trabajo.

México

México, de acuerdo con su Constitución Política, es una república democrática representativa y federal. Actualmente la educación es obligatoria de los 4 a los 17 años, y los padres son los responsables de la asistencia de sus hijos a la escuela.

La cobertura educativa en 2013 era: en la primaria de 100 por ciento, en la secundaria de 87 por ciento, y en educación superior de 29.21 por ciento (en: <http://www.unesco.org/Data>).

La educación es regulada por la Secretaría de Educación Pública (SEP), que se encarga de fiscalizar todos los niveles educativos. Constitucionalmente el gobierno está obligado a brindar educación básica a los niños, aunque en todos los niveles educativos coexisten la educación pública y la privada. Actualmente, la educación superior ya no es responsabilidad del Estado, aunque el gobierno federal es el que más aporta a las

instituciones públicas de educación superior (IPES), los estados y los municipios tienen una participación financiera muy limitada.

A partir del año 2012, el gobierno también brinda apoyo financiero para asistir a instituciones privadas de educación superior. En ese año se aprobaron los créditos educativos financiados con recursos públicos para estudiar en instituciones particulares. Mediante estos créditos se pretende fortalecer la educación privada a través del Programa Nacional de Financiamiento de Educación Superior (Pronafies).

A pesar de que actualmente la mayor demanda educativa se encuentra en educación media superior y en educación superior, el gobierno mexicano desde la década de los ochenta del siglo pasado destina más recursos a la educación básica.

Esta situación ha favorecido el crecimiento de la educación privada, que en la actualidad se encarga de más de 30 por ciento de la matrícula de educación superior. Por lo que, podemos afirmar que la educación superior ha perdido importancia en las prioridades de la política educativa, la cual se ha orientado sobre todo al apoyo de la educación básica.

La investigación se realiza, fundamentalmente, en las instituciones públicas de educación superior (IPES) y, dentro de éstas, principalmente en las IPES federales, que son las que cuentan con mayor tradición en la enseñanza y más recursos. Las IPES estatales reciben apoyo federal, pero dependen de sus estados para cubrir parte de sus necesidades financieras.

La mayor parte de las IES privadas no realizan investigación ni difusión de la cultura; se limitan a la docencia. Las carreras que imparten las instituciones privadas de educación superior, en la mayoría de los casos, no requieren de inversiones fuertes. Si bien existen instituciones privadas que pretenden difundir una cierta ideología, el motor fundamental de la mayoría de las instituciones particulares es la ganancia.

En el México actual, la educación no forma parte de un proyecto de desarrollo nacional democrático, que responda a las necesidades sociales. Desde inicios de la década de los años ochenta, con la adopción de políticas neoliberales, la educación se convirtió en un campo rentable para el capital, y el Estado fue descuidando su participación en este ámbito. Sin embargo, el gobierno tiene que apoyar a algunas IPES para que realicen investigación para cubrir las necesidades sociales o económicas de la Nación.

En este contexto, la educación mexicana no responde a las necesidades de la globalización, o a la sociedad del conocimiento. El conocimiento no llega al conjunto de la población, y su impacto en la esfera económica es limitado.

República de Chile

Chile es una república parlamentaria. En Chile la ley establece garantías a 8 años de educación primaria y 4 de secundaria. Legalmente la educación es gratuita en Chile entre los 6 y los 13 años.

Durante la dictadura de Augusto Pinochet (1973-1990) la educación pública se deterioró, la educación fue descentralizada y los gobiernos locales no tuvieron capacidad para financiar y supervisar las escuelas. En el pinochetismo la educación pública fue devastada y se dio un fuerte crecimiento de los servicios educativos privados.

Esta situación no ha podido ser totalmente transformada desde el fin de la dictadura militar, aún ahora los alumnos acceden a la educación de acuerdo con su nivel socioeconómico. Los más pobres asisten a las escuelas municipales; los que tienen un poco más de ingresos asisten a las escuelas subvencionadas o al sistema de financiamiento compartido; los de mayores ingresos, a las escuelas privadas. Los resultados de las pruebas escolares guardan relación con el ingreso de las familias de los estudiantes, en estas pruebas no se expresan diferencias de inteligencia o conocimientos, sino de condiciones socioeconómicas.

El actual sistema de financiamiento educativo chileno se inicia con las reformas de los años ochenta, durante la dictadura militar, en estas reformas se despoja al Estado de sus funciones preferentes en educación y se universaliza el acceso de los inversores privados en la educación inicial, básica, media y superior, sin ninguna exigencia para los privados más que poseer una licencia de fácil obtención. A partir de entonces, Chile financia de la misma manera la educación pública y la privada.

Este sistema otorga una subvención básica por estudiante captado a los establecimientos chilenos, los que deben competir por la matrícula. Esta subvención es percibida por un sostenedor educacional. Persona

(natural o jurídica) que no tiene mayores restricciones en el uso de este dinero. (En: <http://www.opech.cl>)

En 1993, en el gobierno de la Concertación, se dictó “una ley que permite que los sostenedores puedan cobrar a los padres un monto adicional a la subvención, que se conoce como “financiamiento compartido”. Por otra parte se permite que empresas puedan hacer donaciones y descontar tributos” (en: <http://www.opech.cl>).

La educación superior pasó de ser gratuita a ser financiada por el estudiante. Las universidades del Estado deben autofinanciarse en 80 por ciento.

El nivel promedio de educación es de 10 años —por encima del mexicano (que es de 8 años) y del peruano—. La educación preescolar no es obligatoria y es mayormente privada, la tasa bruta de escolaridad en este nivel para 2013 era de 91.16 por ciento.

La educación primaria comienza a los 6 años y dura 6 años, la tasa de cobertura es de 100 por ciento. La educación secundaria comienza a los 12 años y dura 4 años. La cobertura de este nivel educativo era en 2013 de 88.57 por ciento (en: <http://www.unesco.org/Data>).

En 2006 hubo una huelga de los estudiantes de secundaria que duró 2 meses. La huelga comenzó por el elevado costo del transporte escolar y finalizó con las demandas de educación pública y gratuita.

La educación superior en Chile pasó de un sistema predominantemente público a un sistema de educación superior básicamente privado y orientado al mercado. Esta transformación se aceleró con el proceso de liberalización económica. En la actualidad, el sistema público representa 25 por ciento y el privado 75 por ciento de la educación terciaria. La tasa de matrícula bruta en este nivel educativo para el año 2013 era de 83.82 por ciento (en: <http://www.unesco.org/Data>). La financiación pública de la educación superior se redujo en 40 por ciento de 1981 a 1990, por lo que las universidades incrementaron las tasas de sus matrículas. La mayoría de las universidades privadas no realizan investigación y están enfocadas al mercado.

De los tres países latinoamericanos que tratamos en este trabajo, Chile es el país que aparece mejor posicionado en las evaluaciones educativas internacionales. Sin embargo, las consecuencias del actual sistema

de financiamiento chileno han sido muy graves para los estratos con menores ingresos de la sociedad. Chile es uno de los países con menor gasto público para educación, con 3.1 por ciento del PIB y “sólo la mitad de este gasto público se destina a instituciones públicas, el resto está dirigido a la educación subvencionada” (en: <http://www.opech.cl>). El gobierno, al otorgar subvención sin distinguir entre instituciones públicas o privadas, favorece a los que cuentan con mayores recursos. En materia educativa, Chile cuenta con un sistema antidemocrático, en donde los intereses individuales están por encima del bien común.

República de Perú

Perú es una república democrática multipartidista. La educación está bajo la jurisdicción del Ministerio de Educación. La educación es gratuita y obligatoria entre los 6 y los 16 años, pero para las familias pobres los precios de los libros y uniformes son inaccesibles. En Perú, la mitad de la población cobra un salario mínimo o menos, el cual no alcanza para cubrir las necesidades familiares, y la semana laboral es de 48 horas.

Hay escuelas nocturnas para los adolescentes que trabajan, y tutorías durante el día. El Ministerio de Educación obliga a impartir clases de religión católica en todas las escuelas primarias públicas y privadas. La educación primaria comienza a los 6 años y dura 6 años. En este nivel, 14 por ciento de la educación es privada. La tasa de matrícula neta para 2014 era de 92.81 por ciento (en: <http://www.unesco.org/Data>).

La educación secundaria inicia a los 12 años y dura 5 años. En este nivel, en 2012, 17 por ciento de la educación era privada. La tasa de matrícula neta para 2014 era de 78.38 por ciento (en: <http://www.unesco.org/Data>).

En educación superior, estudiaban 831 345 alumnos en 2012, de los cuales 51 por ciento eran mujeres, con una tasa neta de matrícula de aproximadamente 30 por ciento. En este nivel, 47 por ciento de la educación es privada.

El Sindicato Único de Trabajadores de la Educación de Perú (SUTEP) señala que con la aplicación de políticas neoliberales en la educación se

ha limitado la libertad académica. Se han eliminado temas importantes de los programas escolares; se han realizado recortes presupuestales; han aumentado los despidos de los trabajadores en las universidades y se incorporan criterios empresariales a la investigación. También se han cerrado departamentos, centros de investigación, laboratorios y bibliotecas.

El nivel académico de la educación peruana es muy bajo. En las evaluaciones educativas internacionales, en las que participa Perú, generalmente queda en los últimos lugares. La educación en Perú no está vinculada con las necesidades sociales o productivas.

Conclusiones

De esta primera revisión general de las políticas educativas en algunos de los países del TPP, pudo observarse que si bien a nivel global ha avanzado el proceso de privatización de la educación en la mayor parte de los países, cada región presenta características distintas.

Hay importantes diferencias en las políticas educativas seguidas en los 3 tipos de países que analizamos, en el caso de los países asiáticos que firmaron este tratado, el nivel de la educación está estrechamente vinculado con el proyecto de Nación. Estos países, que han avanzado recientemente en su desarrollo económico, planearon de manera integral hacia donde debían ir; vinculando políticas de desarrollo social y económico. La educación ha sido fundamental para incorporar a sus poblaciones al desarrollo nacional. Son países que reconocen la importancia de la educación en el actual proceso de globalización y en la sociedad del conocimiento y la hacen parte fundamental de su proyecto de nación. La educación, en específico la superior, y la inversión en desarrollo científico-tecnológico, les ha permitido, también, incrementar su competitividad en el ámbito internacional.

Estados Unidos y Canadá son países ricos y ya eran desarrollados cuando inicia el proceso de globalización. Son economías de mercado, fuertes, en las que coexisten las políticas estatales con el mercado al cual responde la política educativa. El Estado en los dos países se hace cargo de la educación básica, dejando al mercado buena parte de la educación

superior. Si bien con la globalización ha habido avance en la privatización educativa, el nivel socioeconómico de su población es alto y el Estado y el capital privado financian los proyectos de interés nacional y/o económico.

Los países que sí han resultado seriamente afectados por la globalización neoliberal en materia educativa son los latinoamericanos involucrados. Son sociedades pobres, con una distribución regresiva del ingreso, con niveles educativos bajos y en los que el Estado trabaja a favor del gran capital. La política educativa seguida en estos tres países, desde la adopción de políticas neoliberales, ha segregado cada vez más a las poblaciones de bajos ingresos. En general, en la actualidad la educación no responde a las capacidades académicas del alumnado, sino a la capacidad económica de los estudiantes. En el caso mexicano, actualmente, si se es pobre y se quiere ingresar a la educación superior, hay que ser buen estudiante, vivir en una gran ciudad y obtener un lugar en una IPES; si no se reúnen estos requisitos, hay que tener dinero para poder acceder a la educación superior.

Referencias

- Barómetro de la Internacional de la Educación Sobre Derechos Humanos y Sociales de la Educación. Recuperado de: <https://www.ei-ie.org/barometer/es/>
- De Moura, C. (ed.) (2002), *Making Education Work. Latin America Ideas and Asia Results*, Washington, D. C.: Inter-American Development Bank.
- Hanushek, E. (2015), *The Knowledge Capital of Nations*, Cambridge Massachusetts / Londres, Inglaterra: The MIT Press.
- López, F. (2006), *Escenarios mundiales de la educación superior*, Buenos Aires: CLACSO.
- Observatorio Chileno de Políticas Educativas. Recuperado de: www.opech.cl/bibliografico/doc_movest/financia_educa.pdf
- OCDE (2015), "Education at Glance 2015". Recuperado de: www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2015
- Ramírez, J. J. (1998), "Los sistemas de educación superior en el contexto de internacionalización de la economías de Asia Pacífico: ¿entre el

plan y el mercado?”, en Didou, S. (coord.), *Integración económica y políticas de educación superior*, México: ANUIES, pp. 125-186.

Silas, J. C., (2013), *El estado de la educación superior en América Latina. El balance público-privado*, México: ANUIES / ITESO.

Tercera parte
Segmentación y regionalización económica,
monetaria y financiera

Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICS¹

Marcos Costa Lima

Leonardo Ramos

Universidade Federal de Pernambuco

Resumen

El capítulo busca entender cómo los BRICS se insertan en la economía política internacional contemporánea, destacando en este proceso el papel del Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICS (NBD). En primer lugar, es presentada la crisis financiera de 2007-2008, su relación y desdoblamientos al interior de la economía política internacional contemporánea. Hecho esto, en segundo lugar, se presenta al grupo de los BRICS —el contexto en el que surge, sus cumbres y los principales temas abordados, destacando la Cumbre de Ufá (2015)—; y el desarrollo de este acuerdo. Finalmente, a partir de estas cuestiones, la atención es dirigida hacia el NBD. La hipótesis es que el NBD puede ser visto como una gran innovación institucional de los BRICS, teniendo a China como actor fundamental en este proceso, lo que advierte la relevancia del grupo BRICS como acuerdo cooperativo internacional —así como los límites de dicha relevancia—.

Introducción

Si hasta hace poco tiempo el acrónimo BRICS era objeto de atención de varios analistas políticos y económicos, actualmente no puede decirse

¹ Traducción del portugués al español a cargo de Monika Meireles.

lo mismo. Hasta el mismo banco de inversión Goldman Sachs, creador del acrónimo, lo abandonó: casi 14 años después del acrónimo BRIC, el banco cerró el fondo BRIC, creado hace 9 años (Xie, 2015). En este contexto, otros acrónimos van ocupando la imaginación y la práctica de los inversores: MIST —México, Indonesia, Corea del Sur y Turquía— y TICK —Taiwán, India, China y Corea del Sur— son algunos ejemplos (Martin, 2012; Johnson, 2016).

No obstante, un análisis más apropiado de los BRICS pasa, necesariamente, por un entendimiento de este acuerdo, a partir de un abordaje más amplio, que va más allá del prisma único de la idea de “mercados emergentes”. Este es el objeto de este capítulo, que busca entender cómo el grupo BRICS se inserta en la economía política internacional contemporánea, destacando en este proceso el papel del Nuevo Banco de Desarrollo del BRICS (NBD). El argumento aquí presentado tendrá la siguiente estructura: en primer lugar, será presentada la crisis financiera de 2007-2008 y su relación y desdoblamientos al interior de la economía política internacional contemporánea. Hecho esto, en segundo lugar, será presentado el grupo de los BRICS —el contexto en el que surge, sus cumbres y los principales temas abordados, destacando la Cumbre de Ufá (2015)—; y el desarrollo de este acuerdo. Finalmente, a partir de estas cuestiones será posible dar atención, en tercer lugar, al NBD. La hipótesis en este punto es que el NBD puede ser visto como una gran innovación institucional del BRICS, teniendo a China como actor fundamental en este proceso, lo que advierte la relevancia del BRICS como acuerdo cooperativo internacional —así como los límites de esta relevancia—.

La crisis de 2007-2008 y la economía política internacional contemporánea

La crisis económica que sacudió al mundo en 2007-2008 está activa y no parece retroceder. El último estudio publicado en 2016 por las Naciones Unidas, *World Economic Situation and Prospects*, no ofrece buenas noticias. A más de siete años, destaca cinco puntos:

- i) incertidumbre y volatilidad macroeconómicas;

- ii) precios de las *commodities* y caída del flujo del comercio internacional;
- iii) aumento de la volatilidad de las tasas de interés y de los flujos de capital;
- iv) estancación de las inversiones y disminución del crecimiento de la productividad;
- v) desconexión entre las finanzas y los sectores reales de la actividad económica.

En el año de 2015, en el caso de los dos gigantes económicos, China creció 6.9 por ciento con la fuerza del dinamismo industrial y, cada vez más, el sector de servicios, que sobrepasó 50 por ciento del PIB del país. Al mismo tiempo, China deja de ser una economía de base exportadora para estructurarse con base en la expansión de su mercado interno. Estados Unidos, a su vez, exhibe una fragilidad económica, no por el bajo dinamismo de su sistema económico, sino por una caída acentuada de las inversiones, principalmente las industriales, que corresponden a menos de 10 por ciento del PIB.

Las economías desarrolladas tuvieron algún impulso, pasando de 2 por ciento, por primera vez desde 2010, pero no tuvieron el crecimiento esperado de 2.8 por ciento en 2015, y sí de 2.4 por ciento. En Europa Occidental, la inversión permanece débil y el desempleo alto. El producto interno bruto de la región no sobrepasó 1.5 por ciento. En las economías periféricas y en transición, el crecimiento cayó, ya sea por el “efecto China” y su retorno a la economía “normal”, o por los procesos recesivos en Brasil y en Rusia. De cualquier forma, alcanzaron 3.8 por ciento, con una expectativa de alcanzar 4.3 por ciento en 2016 y 4.8 por ciento en 2017 (UNU, 2016, p. vi).

Desde 2014, las tasas de formación de capital han declinado y la demanda agregada no creció durante el periodo 2014-2015. Según el informe, el papel principal del sistema financiero internacional consiste en dirigir los ahorros hacia usos productivos y hacia las inversiones, a fin de generar crecimiento económico sustentable; sin embargo, lo que ocurre, de hecho, es lo contrario, mientras el propio informe constata que actualmente las finanzas internacionales son tanto inestables como ineficientes para asignar créditos donde son necesarios.

En este contexto, es necesario resaltar ciertos aspectos estructurales de desestabilización del sistema político-económico global provocados por la especulación financiera que tuvo su soporte político en los gobiernos centrales de los países desarrollados, sobre todo en Estados Unidos de Norteamérica. Resalta la sobre-inversión y la súper-producción, que tiene algunas especificidades entre los sectores, como el de construcción civil y el automotriz. Con relación a Estados Unidos y Europa,

...la crisis marca los límites de un ‘modelo’ (...) en el cual la producción y la venta de bienes y de servicios se mantuvieron por un elevado endeudamiento de las empresas y, sobre todo, de los hogares, forma concebida por las finanzas para sortear la debilidad de la demanda debido a la baja en la participación de los salarios en el contexto del ingreso nacional. (Chesnais, 2011, p. 10)

En realidad, no es posible comprender la crisis actual sin remontarse hasta la crisis de los años 1960. Ésta es sin duda una prolongación de aquélla. Ahí están puestas sus raíces, que pusieron fin a la mayor y más estable expansión del capitalismo de los años 60 (Guillén, 2015). Además, desde el inicio de 2016, la economía mundial enfrenta un nuevo brote de volatilidad del mercado financiero, marcado por la caída de los precios de las acciones y otros activos de riesgo (Roubini, 2016). Es en este contexto que se comprende la preocupación de actores como el FMI y OCDE: la directora —gerente del FMI—, Christine Lagarde, afirmó al inicio de marzo que si los países no actúan en conjunto, la economía global podría descarriarse. En la misma dirección, la OCDE advirtió que los países deben avanzar “con urgencia” y “colectivamente” para mejorar las perspectivas de crecimiento global. Con todo, no hay señales de tal cooperación en el corto plazo —véase, por ejemplo, la falta de acuerdo entre los ministros de finanzas del G-20, en su reunión de 26 y 27 de febrero de 2016, en Xangai— (Woods, 2016).

En este contexto, China acabó por convertirse en la segunda potencia económica mundial, y movilizó, dado su alto nivel de demanda por *commodities* agrícolas y minerales, a un conjunto de países emergentes, entre los que se encuentra Brasil. La India, desde los años noventa, también pasa a tener tasas de crecimiento bastante sustantivas, y Rusia, pivote de la Guerra fría, busca retomar el lugar destacado que tuvo en el pasado.

Así, cada vez más, emergen cuestionamientos a la hegemonía estadounidense y se plantean posibles alternativas a ella.

El foro BRIC(S): surgimiento y evolución

La crisis económica hizo evidente que la gestión del orden mundial no podía continuar ignorando el avance de las economías emergentes, que hasta entonces no participaban del G-8 (G-7 + Rusia). Poco a poco, Brasil, India, China y África del Sur, además de México, comenzaron a ser invitados como observadores del G-8, aunque sin participar en los debates sobre los rumbos de la economía mundial. En este contexto, en 2003 es creado el foro IBAS (India, Brasil y África del Sur) y en 2006 ocurre la primera reunión de los ministerios de relaciones exteriores de Brasil, Rusia, India y China. Desde entonces, la historia del BRICS ha estado marcada no sólo por la intensificación de los acuerdos entre los países participantes, sino también por la profundización del grado de institucionalización del acuerdo desde la Cumbre del BRIC, en junio de 2009 en Ecatemburgo, Rusia.

La Cumbre de 2009 fue marcada por los resultados de la cumbre del G-20, reflejando el compromiso del grupo con las decisiones acordadas, así como apuntando para lo que sería la cooperación del grupo en la cumbre siguiente del G-20. Además de esto, el BRIC también enfatizó la importancia de la reforma de las instituciones financieras, a fin de aumentar la participación de las potencias medias emergentes en el orden internacional. Al final, hubo avances en la cooperación entre sus miembros, en las áreas de ciencia y educación (BRIC, 2009).

La II Cumbre del BRIC ocurrió en Brasilia, en 2010, y lidió con una serie de temas —a pesar del énfasis colocado en las cuestiones concernientes a la gobernanza global, el comercio y las finanzas internacionales. Esta cumbre se destaca por el apoyo a la reforma de la ONU y por el énfasis colocado en la importancia de la estabilidad del sistema monetario internacional y la defensa de una solución para la crisis de legitimidad de las organizaciones internacionales (BRIC, 2010).

En 2011, en Sanya, ocurrió la III Cumbre del BRICS. El punto destacado fue la inclusión de África del Sur en el BRICS. Además, en aquel

momento, todos los países participantes del BRICS también se encontraban en el Consejo de Seguridad de la ONU —lo que hizo que en la cumbre destacarán las cuestiones de seguridad, como la Primavera Árabe—. Además, fue reafirmada la importancia del G-20, en la arquitectura financiera internacional, y la necesidad de concluir la Ronda de Doha (BRICS, 2011).

La IV Cumbre del BRICS, en Nueva Delhi, en 2012, presentó una novedad: por primera vez, fue discutida la posibilidad de crear, a partir del BRICS, un nuevo banco multilateral de desarrollo, lo que culminó en el compromiso, por parte de los ministros de finanzas de cada uno de los países del BRICS, de examinar la viabilidad de dicho banco. Además, la declaración final reiteró la importancia de la cooperación internacional, aunque se haya destacado la necesidad de la reforma de las instituciones financieras internacionales, a fin de que la importancia sistémica de los países del BRICS sea reconocida institucionalmente (BRICS, 2012a).

La V Cumbre del BRICS ocurrió en 2013, en Durban, y cerró el primer ciclo de las cumbres, además de ser un marco en la búsqueda sudafricana por una mayor proyección internacional (Andreasson, 2011). Así como en las cumbres anteriores, fue reafirmado el compromiso con el multilateralismo y la búsqueda de una gobernanza global más democrática. En este caso, destaca el énfasis en la reforma de las instituciones financieras internacionales, en especial con relación a la reforma al sistema de cuotas del FMI, conforme a lo acordado en 2010 (BRICS, 2013, p. 13).

También fue destacado el compromiso del BRICS con la conclusión de la Ronda de Doha, el apoyo para que Brasil, India y África del Sur tengan un papel más prominente en la ONU, y al final, el BRICS manifestó su apoyo para que el director general de la OMC representara a los países en desarrollo. Tal cuestión es relevante, ya que el brasileño Roberto Azevêdo fue electo para el cargo en cuestión.

Además, fue creado un fondo de reserva de 100 billones de dólares estadounidenses, lo que “ayudaría a los países del BRICS a evitar presiones de liquidez de corto plazo” (BRICS, 2013, p. 10), dando continuidad a los acuerdos firmados en 2012, entre los bancos de desarrollo de los países del BRICS: (i) Acuerdo-Marco para la Extensión de las Facilidades de Crédito en Divisas Locales bajo el Mecanismo de Cooperación Interbancaria BRICS; (ii) el Acuerdo Multilateral sobre la Confirmación de Letras

de Crédito entre sus Bancos de Desarrollo (BRICS, 2012b). Finalmente, fue anunciada la creación de un banco de desarrollo del BRICS, que debería buscar “recursos para proyectos de infraestructura y de desarrollo sustentable en los BRICS y en otras economías emergentes y países en desarrollo, para complementar los esfuerzos ya existentes de instituciones financieras multilaterales y regionales para el crecimiento global y el desarrollo (BRICS, 2013, p. 9) —continuando con la discusión de Nueva Delhi.

La VI Cumbre del BRICS en Fortaleza, en 2014, dio inicio al segundo ciclo de cumbres. El tema fue “Crecimiento inclusivo: soluciones sostenibles” y, en uno de los momentos más relevantes en la historia del BRICS, fue firmado el “Acuerdo constitutivo del Nuevo Banco de Desarrollo (NBD), con el propósito de movilizar recursos para proyectos de desarrollo sostenible y de infraestructura en el grupo del BRICS y otras economías emergentes y en desarrollo” (BRICS, 2014, p. 11). El banco tendría un capital inicial autorizado de US\$100 billones —con un capital inicial suscrito de US\$50 billones, “dividido igualmente entre los miembros fundadores” (BRICS, 2014, p. 12).

Además, también fue establecido el Acuerdo sobre Reserva de Contingencia del BRICS (ARC) —100 billones de dólares estadounidenses— y firmado el Memorando de Entendimiento para la Cooperación Técnica entre Agencias de Crédito y Garantías a las Exportaciones del BRICS. El primero “tendrá efecto positivo en términos de precaución, ayudará a países a contraponerse a las presiones por liquidez de corto plazo”, y el segundo “mejorará el ambiente de apoyo para el aumento de las oportunidades comerciales” entre los países del BRICS (BRICS, 2014, pp. 13-14).

La VII Cumbre del BRICS, que ocurrió en Ufá, en 2015, generó grandes expectativas. La profundización de la cooperación económica fue discutida en el marco de la “Estrategia para la Asociación Económica del BRICS”, que aunque haya destacado la importancia de la cooperación en diferentes áreas, objetivamente no avanzó —situación similar ocurrió con relación al “mapa de ruta para el período hasta 2020” (BRICS, 2015, p. 17). Con relación a la cooperación comercial, financiera y de inversiones intra-BRICS se observa un avance a partir de la profundización del diálogo entre las “Agencias de Crédito a las Exportaciones de los BRICS”, del papel del “Mecanismo de Cooperación Interbancaria del BRICS”, de la

implementación del “Marco de Cooperación en Comercio e Inversiones del BRICS” y de la importancia de un estudio sobre la viabilidad del “uso más amplio de monedas nacionales en el comercio mutuo” (BRICS, 2015, pp. 13-14, 23-24).

Con todo, en un contexto delicado para los países del BRICS, quedó claro que la prioridad de la cumbre sería el NBD y el ACR. En este sentido, fueron discutidos los detalles sobre la entrada en vigor de estos nuevos acuerdos institucionales. Así, pueden ser percibidos algunos indicios relacionados con el funcionamiento del NBD. En primer lugar, los fondos de inversión del NBD serán, prioritariamente, dirigidos a la inversión en infraestructura en los países del BRICS —conforme fue destacado por el ministro ruso de finanzas Anton Siluanov (Kaul, 2015). Ahora, esto tiene relación directa con la actual situación de contracción económica de Brasil y Rusia: para Brasil, el NBD debería favorecer inversiones en las áreas de energía e infraestructura, consideradas centrales para retomar el crecimiento. Y Rusia ve en el NBD la gran oportunidad de atraer el capital chino.

En estos términos, hasta finales de 2015, cada uno de los países del BRICS presentaría al NBD sus proyectos, que serían seleccionados y financiados a partir de 2016. Además, fue presentada en la cumbre la propuesta de cooperación entre el NBD y el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII) —lo que sería importante en el financiamiento de los proyectos de infraestructura vinculados con la Nueva Ruta de la Seda (BRICS, 2015, p. 15; Danílova, 2015). Así, a pesar de que el BAII haya, en alguna medida, eclipsado la importancia del NBD, esto puede significar menor competencia y, en consecuencia, mayor disponibilidad de recursos del NBD para Brasil y África del Sur.

En Ufá, era de esperarse que se continuara con la tendencia de las cumbres anteriores, de dirigir la agenda por parte del país anfitrión. En este caso, era esperada una aproximación entre BRICS, la Organización de Cooperación de Shanghái (OCS) y la Unión Económica Euroasiática (UEE), lo que acabó contribuyendo en las discusiones tanto en el área económica como en la de geopolítica.

Fue enfatizada “la necesidad de la adhesión universal a los principios y normas del derecho internacional en su inter-relación e integridad, descartando el recurso a “criterios dobles” y evitando que los intereses

de algunos países sean colocados por encima de los de los otros” (BRICS, 2015, p. 6). Considerando críticas hechas por Putin a Estados Unidos, este trecho contiene una velada crítica al comportamiento de Estados Unidos y a lo que sería el recurso selectivo para fundamentar sus acciones con relación al derecho internacional. Además, también puede ser leído como una crítica hindú al comportamiento paquistaní con relación al terrorismo (*The Economic Times*, 2015).

Dos cuestiones pueden destacarse en las discusiones sobre seguridad: primero, la mención explícita sobre la importancia del respeto a la soberanía y no-intervención en diferentes casos (especialmente Afganistán, Iraq y Siria); segundo, dando seguimiento a una tendencia que viene desde la Cumbre de Nueva Delhi (2012) y con cierta inflexión en Durban (2013), hay un espacio significativo para las cuestiones de seguridad y un aumento exponencial de referencias explícitas a los problemas de seguridad en el continente africano —lo que refleja la preocupación de los países del BRICS con relación a la estabilidad en la región, en especial por parte de China (inversiones) y África del Sur (Ramos *et al.*, 2012).

Con relación a las críticas al orden vigente y a la acción de las potencias tradicionales, la estrategia de no confrontación permanece.² Acuerdos multilaterales existentes tuvieron su importancia reafirmada, como OMC y FMI. En este caso, la reforma del FMI continúa en la pauta del grupo (BRICS, 2015, p. 19). Además, el G-20 continúa siendo visto como referencia de articulación (BRICS, 2015, pp. 11, 26).

El Nuevo Banco de Desarrollo: un momento crucial en la historia del BRICS³

Considérese, a partir de la sección anterior, que el histórico de relaciones del BRICS está marcado por una profundización en el grado de

² Tal postura queda explícita en la afirmación de la complementariedad entre la cooperación sur-sur y la cooperación norte-sur: “Estamos empeñados en reforzar y apoyar aun más la cooperación Sur-Sur, resaltando al mismo tiempo que la cooperación Sur-Sur no es un sustituto, sino un complemento de la cooperación Norte-Sur, que continúa siendo el principal canal de cooperación internacional para el desarrollo” (BRICS, 2015, p. 66).

³ Esta sección está basada en Ramos y Vadell, 2016.

institucionalización del grupo desde su I Cumbre (2009). En especial, desde entonces el BRICS ha subrayado la importancia de la reforma de las instituciones financieras internacionales, y en la IV Cumbre (2012) se observa una inflexión, pues por primera vez se discute la posibilidad de crear un banco de desarrollo. Así, en la V Cumbre (2013) fue anunciada la intención de crear un fondo de reserva, lo que fue hecho en la VI Cumbre (2014), con la creación del ACR de US\$100 billones y del NBD.

Ahora, el NBD no puede ser visto como un acontecimiento aislado, y sí como resultado de un proceso de transformaciones que viene ocurriendo en el orden mundial contemporáneo y que tiene a China como un actor central. El NDB es integrante de una red de bancos de desarrollo, que China está creando y administrando, que podemos denominar “Red China de Bancos de Desarrollo” (RCBD) (Ramos y Vadell, 2016). Esta red involucra: (i) el *China Development Bank* (CDB); (ii) el *China-Africa Development Bank* (CADB); (iii) el *China Construction Bank*; (iv) el NBD; y (v) el BAIII.

La falta de avance en las reformas del FMI y del Banco Mundial (BM), en especial, pero también la insuficiencia del financiamiento del Banco Asiático de Desarrollo (BAD), son elementos fundamentales para comprender el contexto de emergencia y expansión de la RCBD, hecho que apunta hacia una profundización de la crisis del modelo neoliberal liderado por Estados Unidos y las potencias occidentales. A partir de la crisis de los años setenta, las instituciones financieras internacionales basadas en Bretton Woods (IFWB) han sido fundamentales en el sostenimiento de la hegemonía neoliberal. Partiendo del supuesto de que todo grupo hegemónico debe ser capaz de garantizar la reproducción/satisfacción de los intereses y necesidades materiales básicas de los grupos subordinados; observamos que en los últimos años, las IFWB no han sido capaces de suplir tales intereses y necesidades con relación a la inversión en infraestructura ni de equilibrar la relación de poder económico existente otorgando a los países emergentes más peso de decisión. En este sentido, la RCBD puede ser vista como un contendiente del BM y el FMI (y del BAD); pero un contendiente que proporciona préstamos que las IFWB no ofrecen por razones normativas y/o políticas, esto es, financiamiento en infraestructura, esencial para la expansión del capitalismo global y para impulsar el desarrollo.

El NBD puede ser visto, así, como ejemplo de un proceso de institucionalización paralela, pero no sustituta, de las instituciones económicas tradicionales (Chin, 2014). Finalmente, es importante destacar que siendo parte de una misma gran estrategia china, el NBD y el BAI no son iniciativas que compitan entre sí, sino que son complementarias —y así son consideradas por los demás miembros del BRICS—.

Conclusiones

La emergencia del BRICS —y particularmente del NBD— llevó al desarrollo de dos grandes tipos de análisis: por un lado, aquéllos que veían en el BRICS y en el NBD una alternativa al orden mundial vigente y a las IFBW a él articuladas; por otro lado, aquéllos que cuestionan la viabilidad política del BRICS en cuanto acuerdo y, consecuentemente, su real capacidad para crear un banco de desarrollo. Ahora, cuando la atención se dirige para la evolución del BRICS, a partir de sus cumbres, se nota que aún no está claro si este acuerdo puede realmente ir más allá de la cooperación en el área económica y convertirse en una alternativa política real (Thakur, 2014).

Si, por un lado, el carácter informal del BRICS puede ser visto como un elemento importante para que sus miembros fueran capaces de trabajar sus intereses comunes, al punto de crear un banco de desarrollo, mientras mantenían sus posiciones diferentes en otras cuestiones, por el otro, debe considerarse también el hecho de que el NBD es parte de un proyecto más amplio, asociado a la RCBD. Además, “la creación del NBD desmiente el escepticismo sobre la capacidad institucional de los BRICS para la producción de resultados tangibles” (Cooper y Farooq, 2015, p. 27). Es decir, en última instancia, la institucionalización del BRICS apunta a la creciente solidez del bloque (Kirton, 2015) —a despecho de las divergencias políticas apuntadas por algunos— (Pant, 2013).

No obstante, esto no confirma la primera tesis, o sea, de que el BRICS se presenta como una alternativa al orden mundial vigente.⁴ La demanda

⁴ Para una crítica al carácter *top down* del BRICS y al reducido espacio dado a los movimientos y grupos de la sociedad civil en el ámbito del BRICS, véase García, 2014.

por parte de Brasil, India y África del Sur, con relación al Consejo de Seguridad de la ONU, y del BRICS de manera general, con relación a la reforma de las IFBW, por ejemplo, demuestran que tales países demandan no un cambio radical del orden, sino una reforma del orden mundial que les garantice una mayor capacidad de negociación, pero sin atentar contra su autonomía. El NBD y el ACR, por ejemplo, no se presentan como alternativas radicales, sino como complementarias a las IFBW (Carvalho *et al.*, 2015). Es decir, en este sentido el BRICS puede ser visto, en alguna medida, como un tipo de *conservative globalizer* (Kahler, 2016).

Seguramente, la situación económica de los países del BRICS no es hoy la misma de algunos años atrás. No obstante, algunos datos demuestran la importancia del BRICS: desde su primera cumbre, las relaciones comerciales intra-BRICS aumentaron más de 70 por ciento (de 168 billones de dólares en 2008 a 291 billones de dólares en 2014);⁵ China hoy es el principal socio comercial de Brasil, de Rusia y de África del Sur, y el segundo socio comercial de la India (Kaul, 2015). Además, es importante percibir, y aun más en este punto, que el BRICS, a pesar de todos los problemas coyunturales, ha avanzado institucionalmente, en una relación íntima con las recientes transformaciones de la economía política internacional —siendo el NBD un elemento central en este proceso.

Recientemente, el NBD aprobó su primer lote de préstamos por 811 millones de dólares americanos para proyectos de energía renovable, contemplando un proyecto de cada país miembro (Soltar, 2016). Aunque sea temprano para un análisis más profundo, hay fuertes indicios de la relevancia del BRICS bien como de su creciente proceso de institucionalización. En otras palabras, es fundamental que el análisis de coyuntura no pierda de vista el contexto más amplio, o sea, cómo se relacionan coyuntura y estructura, y los posibles desdoblamientos de esta relación.

⁵ Para un análisis de la agenda comercial de los países del BRICS, véase Oliveira, 2013.

Referencias

- Andreasson, S. (2011), "Africa's prospects and South Africa's leadership potential in the emerging markets century", *Third world quarterly*, vol. 32, núm. 6, pp. 1165-1181.
- BRIC (2009), *I Cúpula: Declaração conjunta*, Ecaterimburgo, 16 de junio de 2009. Recuperado de: http://brics.itamaraty.gov.br/pt_br/categoria-portugues/20-documentos/73-primeiro-declaracao (Acceso 10 de mayo de 2016).
- BRIC (2010), *II Cúpula: Declaração*, Brasília, 15 de abril de 2010. Recuperado de: http://brics.itamaraty.gov.br/pt_br/categoria-portugues/20-documentos/74-segunda-declaracao-conjunta (Acceso 10 de mayo de 2016).
- BRICS (2011), *III Cúpula: Declaração e Plano de Ação de Sanya*, Sanya, 14 de abril de 2011. Recuperado de: http://brics.itamaraty.gov.br/pt_br/categoria-portugues/20-documentos/75-terceira-declaracao-conjunta (Acceso 10 de mayo de 2016).
- BRICS (2012a), *IV Cúpula: Declaração e Plano de Ação de Nova Delhi*, Nova Delhi, 29 de marzo de 2012. Recuperado de: http://brics.itamaraty.gov.br/pt_br/categoria-portugues/20-documentos/76-quarta-declaracao-conjunta (Acceso 10 de mayo de 2016).
- BRICS (2012b), *Agreements between BRICS Development Banks*, Nova Delhi, 29 de marzo de 2012. Recuperado de: <http://www.brics.utoronto.ca/docs/120329-devbank-agreement.pdf> (Acceso 10 de mayo de 2016).
- BRICS (2013), *V Cúpula: Declaração e Plano de Ação de eThekwin*, Durban, 27 de marzo de 2013. Recuperado de: http://brics.itamaraty.gov.br/pt_br/categoria-portugues/20-documentos/77-quinta-declaracao-conjunta (Acceso 10 de mayo de 2016).
- BRICS (2014), *VI Cúpula: Declaração e Plano de Ação de Fortaleza*, Fortaleza, 15 de julio de 2014. Recuperado de: http://brics6.itamaraty.gov.br/pt_br/categoria-portugues/20-documentos/224-vi-cupula-declaracao-e-plano-de-acao-de-fortaleza (Acceso 10 de mayo de 2016).
- BRICS (2015), *VII Cúpula: Declaração de Ufá*, Ufá, 9 de julio de 2015. Recuperado de: http://brics.itamaraty.gov.br/pt_br/categoria-portugues/20-documentos/252-vii-cupula-do-brics-declaracao-de-ufa (Acceso 10 de mayo de 2016).

- Carvalho, C. E. *et al.* (2015), “O banco e o arranjo de reservas do BRICS: iniciativas relevantes para o alargamento da ordem monetária e financeira internacional”, *Estudos Internacionais*, vol. 3, núm. 1, pp. 45-70.
- Chesnais, F. (2011), *Les dettes Illégitimes. Quand les bancs font main basse sur les politiques publiques*, París: Raison D’agir Éditions.
- Chin, G. T. (2014), “The BRICS-led Development Bank: Purpose and Politics beyond the G20”, *Global Policy*, vol. 5, núm. 3, pp. 366-373.
- Cooper, A. F. y Farooq, A. B. (2015), “Testando a cultura de clube dos BRICS: A evolução de um novo banco de desenvolvimento”, *Contexto Internacional*, vol. 37, núm.1, pp. 13-46.
- Danilova, G. (2015), “¿Cómo va a funcionar el Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICS?”, 9 de julio de 2015, *RBTH*. Recuperado de: http://es.rbth.com/economia/2015/07/09/como_va_a_funcionar_el_nuevo_banco_de_desarrollo_de_los_brics_50813.html (Acceso 10 de mayo de 2016).
- Garcia, A. (2014), “Os BRICS e a sociedade civil: construindo os BRICS pelas bases?”, *Conjuntura Internacional*, vol. 11, núm. 2, pp. 15-21.
- Guillén, A. (2015), *La crisis global en su laberinto*, México, Biblioteca Nueva/UAM.
- Johnson, S. (2016), “The Brics are dead. Long live the Ticks”, *Financial Times*, 28 de enero de 2016.
- Kahler, M. (2016), “Conservative globalizers: reconsidering the rise of the rest”, *World Politics Review*. Recuperado de: <http://www.worldpoliticsreview.com/articles/17840/conservative-globalizers-reconsidering-the-rise-of-the-rest> (Acceso 2 de febrero de 2016).
- Kaul, A. (2015), “Brics firms discuss elements of development bank”, *PTI News*, Press Trust of India, 8 de julio de 2015.
- Kirton, J. (2015), “Explaining the BRICS Summit solid, strengthening success”, *International Organisations Research Journal*, vol. 10, núm. 2, pp. 9-31.
- Martin, E. (2012), “Goldman Sachs’s MIST Topping BRICs as Smaller Markets Outperform”, *Bloomberg business*, 7 de agosto de 2012.
- Oliveira, I. T. M. (2013), “A agenda econômico-comercial dos BRICS”, *Conjuntura Internacional*, vol. 10, núm. 2, pp. 12-18.

- Pant, H. V. (2013), "The BRICS fallacy", *The Washington Quarterly*, vol. 36, núm. 3, pp. 91-105.
- Ramos, L. *et al.* (2012), "Objetivos, contradições e atuação da África do Sul no G20", *Meridiano 47*, vol. 13, núm. 132, pp. 46-52.
- Ramos, L. y Vadell, J. (2016), "Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) and beyond: finance, infrastructure and the seductive claws of the Chinese dragon", artículo presentado en el Congreso de la International Studies Association, Atlanta.
- Roubini, N. (2016), "The global economy's new abnormal", *Project Syndicate*, 4 de febrero de 2016.
- Soltar, R. (2016), "Primeiro empréstimo do banco dos BRICS gera debate", *Diálogo Chino*. Recuperado de: <http://dialogochino.net/primeiro-emprestimo-do-banco-dos-brics-gera-debate/?lang=pt-pt> (Acceso 22 de abril de 2016).
- Thakur, R. (2014), "How representative are BRICS?", *Third World Quarterly*, vol. 35, núm. 10, pp. 1791-1808.
- The Economic Times (2015), "No 'selective application' in dealing with terrorism: BRICS". Recuperado de: http://economictimes.indiatimes.com/articleshow/48009406.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst (Acceso 9 de julio de 2015).
- UNU (2016), *World Economic Situation and Prospects 2016*. Nueva York: UNU.
- Xie, Y. (2015), "Goldman's BRIC era ends as fund folds after years of losses", *Bloomberg business*, 8 de noviembre de 2015.
- Woods, N. (2016), "The global economy's stealth resilience", *Project Syndicate*, 3 de marzo de 2016.

Grandes empresas mineras asiáticas en América Latina

Elizabeth Concha

Universidad Autónoma Metropolitana, Campus Iztapalapa, UAM-I

Resumen

El claro ascenso de Asia en la economía mundial no puede aislarse de los procesos de expansión y crecimiento de las empresas chinas e indias orientadas a la explotación de recursos mineros. Es a través de sus estrategias como adquisición, incremento o disminución de activos, prácticas contables “*goodwill*”, participación de inversionistas institucionales, etcétera, que se encuentran inmersas en el proceso de globalización y la nueva configuración de acumulación financiera instalándose en países latinoamericanos donde el proceso de financiarización es pasivo, pero no estas formas operar. En el presente trabajo se aborda y se relaciona el concepto de financiarización con el tema minero. Asimismo, se analiza la estructura de capital de las empresas, dejando ver cómo las necesidades y las condiciones de financiamiento incorporan la participación de inversionistas institucionales. Finalmente, se realiza una descripción de los intereses asiáticos sobre los proyectos mineros en Perú y Brasil y se puntualizan algunas conclusiones.

Introducción

Hoy, es claro el ascenso de Asia en la economía mundial; sin embargo, en términos históricos, su presencia ha superado a la de Estados Unidos, incluso la de Europa y Rusia, “... el ascenso de Occidente ocurrió rápidamente, dentro de los últimos doscientos años. Durante la mayor parte de la historia registrada, Asia, con la población más numerosa del mundo,

ha tenido la mayor participación en la economía mundial” (Mahbubani, 2013, p. 17, cita a Angus Maddison, 2007). Esto nos da una idea de que sus relaciones económicas con América Latina no surgen en las últimas dos décadas, pero sí se intensifican con los procesos de desregulación económica en ambas regiones.

El comercio y la entrada de capitales en América Latina fueron desregulados hasta niveles y con una rapidez que ninguna otra región del mundo pudo imaginarse; como consecuencia, la integración de la región en las redes del comercio y de los flujos de capital internacionales ha avanzado a pasos gigantescos (Pipitone, 1996, p. 197). Con esto, las grandes empresas de muchos países en América Latina continuaron sus estrategias de consolidación iniciadas con los procesos de industrialización en esa región en décadas pasadas, implantándose en todos los subsistemas nacionales, por lo que la gran empresa tomó el papel del centro de decisión e influyó en importantes sectores de actividades económicas de la región. (Furtado, 1968).

En el caso particular de China e India, las cosas parecieran diferentes; sin embargo en la actualidad ambos países han llevado a cabo siete pilares de la sabiduría occidental, que han permitido el progreso de Occidente y superar a las sociedades asiáticas durante los dos últimos siglos, éstos son: una economía de libre mercado, ciencia y tecnología, meritocracia, pragmatismo, cultura de paz, estado de derecho y educación (Mahbubani, 2013, p. 73), provocando su ascenso en la economía mundial y una reconfiguración del capitalismo actual basado en la acumulación financiera: *la financiarización*.

China comienza a finales de los años setenta una de las transformaciones más radicales jamás experimentadas en un país comunista, y probablemente la más afortunada en términos del crecimiento económico alcanzado, comenzó con una apertura de su economía estableciendo relaciones diplomáticas con Estados Unidos, participando con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) en 1980, y el establecimiento de zonas de producción especiales para tratar de atraer la inversión directa y la tecnología extranjera (Maddison, 1988, p. 82). El crecimiento feroz de sus necesidades directas y su aporte al crecimiento de la economía mundial han transformado la región para regresar a una historia registrada en el pasado (Mesquita, 2010). Por su parte, India se

mantuvo atrasada en el escenario económico internacional por décadas después de su independencia en 1947, con una fuerza laboral enorme pero subutilizada y una economía prácticamente cerrada al comercio exterior y a la inversión extranjera. En la década de los ochenta comenzó a cambiar de curso, y fue a inicios de los años noventa, que decidió abrir y desregular su economía. En menos de 20 años, que han transcurrido desde entonces, India se ha convertido en una potencia económica regional y hasta mundial, con un crecimiento de entre 6 y 8 por ciento durante los últimos 10 años (Mesquita, 2010).

En el caso particular de las empresas chinas e indias, éstas se han visto inmersas en el proceso de globalización y la nueva configuración de acumulación financiera instalándose en países latinoamericanos, donde el proceso de financiarización se ha desarrollado de una manera pasiva, pero no así con las formas de operación de estas empresas asiáticas, en particular con recursos naturales y la explotación de recursos mineros.

Por lo que, en el presente trabajo fue necesario abordar el concepto de financiarización y relacionarlo con el tema minero, que no puede aislarse de la transformación sistémica y dinámica del capitalismo actual. Las empresas en general y las orientadas a la explotación de recursos mineros son claros pilares de dirección e influencia en la inestabilidad financiera y de mercados financieros, a través de sus estrategias como crecimiento y expansión, adquisición, aumento o disminución de activos, prácticas contables “*goodwill*”, participación de inversionistas institucionales, etcétera. Asimismo, se realizó un análisis de la estructura de capital de las empresas, dejando ver cómo las necesidades y las condiciones de financiamiento incorporan la participación de inversionistas institucionales, una de las características del proceso de financiarización y cambio en las empresas en ese contexto. Finalmente, se realiza una descripción de los intereses asiáticos sobre las minas y los proyectos mineros en Perú y Brasil y se establecen algunas conclusiones.

Financiarización, minería y empresas mineras

La financiarización es una reconfiguración del capitalismo actual basado en la acumulación financiera, que inicia desde finales de la década de los

setenta y se profundiza y consolida a partir del *Washington Consensus*, con el conjunto de reformas económicas en muchos países, en América Latina y en Asia, a partir de los años ochenta hasta nuestros días. Ésta podría ser una conclusión de la discusión actual del estudio de dicho fenómeno avalada por científicos sobresalientes del tema como Costas Lapavistas (2009 y 2011), Kari Polanyi (2013), Malcolm Sawyer (2013 y 2014), Gerald Epstein (2005), Ben Fine (2013), Dominique Plihon (2003), James Crotty (2005 y 2003), Claude Serfati (2009 y 2013), y Eugenia Correa, Wesley Marshall y Gregorio Vidal (2013).

Tomando la idea central sobre financiarización de Malcolm Sawyer (2013 y 2014), él define la financiarización como un proceso largo, bajo el capitalismo y acompañado de los procesos de globalización y neoliberalismo, así como un aumento de la desigualdad en los países. Además, señala que la financiarización implica la expansión del sector financiero con la titulización y derivados, un creciente poder social y político del sector financiero, crisis bancarias y financieras y crecimiento de los flujos de capital en la búsqueda del incremento del valor del accionista, quien cita a Aglietta (2000): “*shareholder value has become the norm of the transformation of capitalism*” —el valor del accionista se ha convertido en la norma de transformación del capitalismo— (Sawyer, 2015, p. 4). El análisis de Sawyer comienza con los países desarrollados, lo extiende a todo el mundo, y lo limita a un periodo o lugar específico y prevé que el ritmo y la forma de la financiarización varía a través del tiempo y el espacio, y de hecho hay periodos de desfinanciarización y de financiarización. Todo ello, debe responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las características de la financiarización sobre un período y espacio particular?
2. ¿Hay utilidad analítica de la distinción de eras en la financiarización en lo sustancialmente económico y de diferencias de importancia social?, de lo cual surgirían otras causas y consecuencias de los rasgos observados de la financiarización.

Por lo que, en varios países Latinoamericanos pudiera decirse que el proceso de financiarización se ha desarrollado de una manera pasiva, como lo es en México (Correa, Marshall y Vidal, 2013); sin embargo, no es

así la transformación y la orientación de las grandes empresas extranjeras instaladas en los países Latinoamericanos. Si lo pensamos bajo la concepción del pensamiento sistémico, podemos considerar a la empresa como un todo integrado y armónico, donde cada una de sus partes ha sido diseñada para lograr “un fin común”, de la mejor manera posible (Concha, 2012, p. 135). Las empresas asiáticas fungen como el todo integrado y las subsidiarias o filiales en diversos sectores económicos (minería, servicios para la cadena de suministro y desarrollo de bienes raíces, empresas de electricidad, de fibras discontinuas de viscosa, de fibra acrílica, cemento, fertilizantes, telefonía móvil, servicios financieros, etcétera) establecidas en el exterior, en nuestro caso América Latina, son las partes diseñadas para lograr ese “*fin común*”, es decir, una planeación global visualizada y específica para el funcionamiento del proceso de financierización, acumulación de capital. Este tipo de empresas, cuando operan con recursos naturales, y en su caso la explotación de ciertos recursos minerales como el cobre, molibdeno, plata, aluminio, bauxita, hierro y oro, también practican un conjunto de estrategias de globalización y una nueva configuración de acumulación financiera para el todo integrado.

Entonces, el tema minero no puede ser estudiado y analizado aislado de la transformación sistémica y dinámica del capitalismo actual: la financierización, ya que penetra en cualquier sector económico y ocasiona cambios y transformaciones profundas. En un ejercicio de ubicar a la minería en el proceso de la financierización, a través de sus características, sus elementos y sus consecuencias, podemos entenderla si partimos de que la financierización es una modalidad de acumulación de capital, donde ese esqueleto de acumulación por así llamarlo, se encarna ahora con la acumulación financiera a través de las estrategias del todo integrado y de las partes orientadas al sector minero.

Debido a las formas de operación de ambos, a través de estrategias: crecimiento y expansión, fórmulas de penetración en los mercados, adquisición, aumento o disminución de activos, prácticas contables “*goodwill*”, *streaming* financieros, participación de inversionistas institucionales, políticas sociales y de comunicación, las empresas asiáticas y sus empresas o proyectos en el sector minero en América Latina, también las dirigen, todas ellas, a la valoración de sus accionistas (entre ellos y ella misma) y la búsqueda de altas rentabilidades en los mercados financieros,

Cuadro 1. Formas de operación de las grandes empresas asiáticas en el proceso de financiarización

Elementos caracterización	Empresas chinas en Perú		Empresas indias en Brasil	
	Zijin Mining	Chinalco	Aditya Birla Grupo (Hidralco-Novelis)	Arcelor Mittal (Arcelor Mittal Brasil)
Explotación a cielo abierto	Sí.	Sí.	Sí.	Sí.
Crecimiento y expansión	Sí. Los volúmenes de producción previstos de los principales productos de la compañía para el año 2015 fueron: con relación a la mina: oro, 36 toneladas; cobre, 150 000 toneladas; zinc, 210 000 toneladas; y concentrados de hierro, 3 millones de toneladas. Respecto a lo refinado (y procesado): oro, 117 toneladas; plata, 169 toneladas; cobre, 250 000 toneladas; y zinc, 200 000 toneladas.	Sí.	Sí. Al incorporarse las minas de Ouro Preto a Hidralco, registraron una producción de 145 000 toneladas de aluminio y derechos mineros por 50 millones de toneladas de reservas de bauxita.	Sí.
Fusiones y adquisiciones, compra	Sí. En 2014, realiza las siguientes adquisiciones: en África, la mina de cobre Kolwezi de la República Democrática del Congo, con una producción de 1.54 millones de toneladas de cobre; 26.35 por ciento de la participación de NKWE con la que obtuvo 141 toneladas de los minerales del grupo de platinos. En Australia, adquiere Bullabulling Gold, de Norton of Australia y realiza participación en la suscripción de acciones de Pretium Resources. En China, adquirió 70 por ciento de participación en Kunyu Mining in Henan Province y 10 por ciento de la mina de hierro Makeng.	No reporta.	Sí. Las fusiones y adquisiciones se dan en su mayor parte, en la misma composición del grupo, se logran ver inversiones en construcción y expansiones de capacidad, todo en Brasil.	Sí. En los últimos años no tuvo adquisiciones significativas, a pesar de ello, sí reporta en 2014 la adquisición del 50 por ciento del operador DJ Galvanizing de Canadá, y un conjunto de asociaciones con <i>Joint Ventures</i> , donde se observan importantes porcentajes.

Desarrollo de ciencia y tecnología	Sí. Integración de recursos tecnológicos, con equipos de expertos en diversas disciplinas científicas. Desarrollando la construcción del sistema industrializado para el manejo de minerales refractarios de oro por prensado caliente.	Sí.	Sí.	Sí.
Acuerdos de <i>streaming mining finance</i>	No reporta.	No reporta.	No reporta.	No reporta.
Prácticas contables como el <i>Goodwill</i>	Sí. Los reporta en los estados financieros.	Sí.	Sí.	Sí.
Participación de inversionistas institucionales	Sí.	Sí.	Sí.	Sí.
Política de comunicación	Sí.	Sí.	Sí.	Sí. Programas sociales.

Nota: Las estrategias son explotación a cielo abierto, crecimiento y expansión, fusiones y adquisiciones o compra, acuerdos de *streaming finance*, prácticas contables «*Goodwill*», participación de inversionistas institucionales y política de comunicación. La lectura es Sí, si llevaron a cabo dicha estrategia y en algunos casos se colocaron datos de evidencia de esa estrategia. No reporta, es la referencia que en las fuentes consultadas no se observaron dicha estrategia.
Fuente: Zijin, Annual Report 2014, y sitio web oficial, www.zijinmining.com. Chinalco, Annual Report 2014, y sitio web oficial Chinalco Perú, www.chinalco.com. pe. Aditya Birla Hicalco, Annual Report 2015, y sitio web oficial www.adityabirla.com y www.hicalco.com. Arcelor Mittal, Annual Report 2015 y sitio web oficial, corporate.arcelormittal.com, marzo 2016.

dejando muy claro que contribuyen y forman la estructura financiera actual y a toda la inestabilidad financiera de los mercados financieros (Correa, 2004, p. 272).

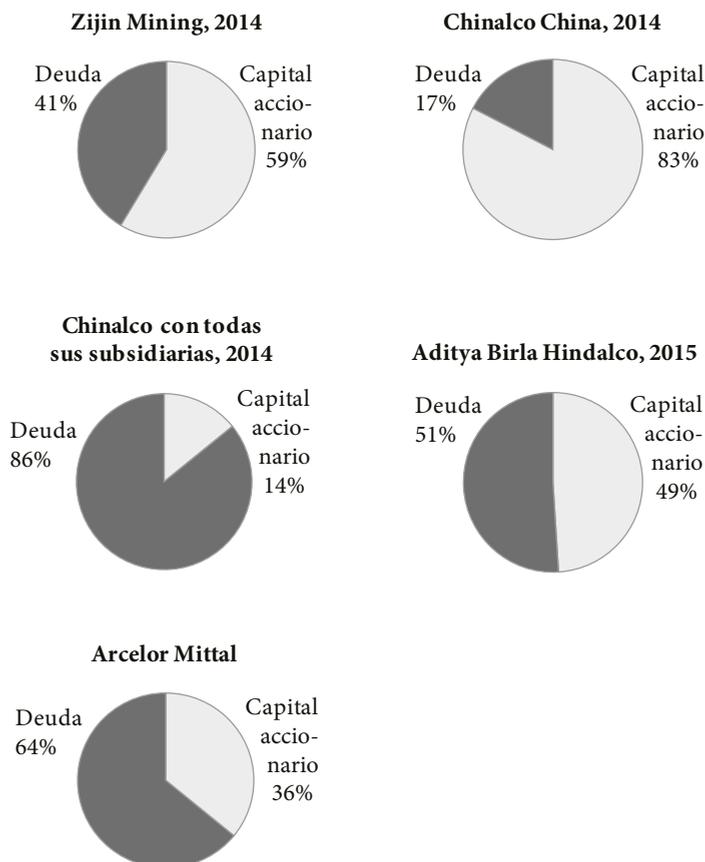
Son muchos los ejemplos, pero para el propósito de nuestro análisis de la presencia de empresas mineras asiáticas en América Latina, los países asiáticos con mayor representación son China e India. De igual manera, se identificó el país asiático con relación a un país Latinoamericano. Las empresas Chinas en Perú son: Zijin (Zijin China Nonferrous y Xiamen C&D) y Chinalco (China Coal Energy Company Limited). Las empresas de la India en Brasil, son: Aditya Birla Group y Arcelor Mittal. De manera general, al revisar sus informes anuales y notas periodísticas, se obtuvo como resultado que las cuatro empresas mantienen muy dinámicas las estrategias señaladas en párrafos anteriores, que se resumen en el cuadro 1. En el siguiente apartado se aborda con mayor detalle una de estas estrategias, la incorporación de inversionistas institucionales.

Inversionistas institucionales, financiarización y cambios de las empresas

El análisis de la estructura de capital de las empresas muestra cómo las necesidades y las condiciones de financiamiento de ellas incorporan la participación de inversionistas institucionales. Es muy importante resaltar esto como una de las características del proceso de financiarización y los cambios en las empresas, donde un número pequeño de inversionistas institucionales posee una cantidad mayor de capital donde invierten, acaparando cada vez más una presencia en el control de la administración de las empresas. Sólo como un dato, en el caso de empresas estadounidenses, en 1952, los inversionistas institucionales tuvieron la participación de 3.1 por ciento de todas las acciones, y en 1994 se incrementó a 64.3 por ciento, con tendencia al alta en las siguientes décadas, convirtiéndose en los principales accionistas de grandes empresas por todo el mundo (Correa, 2004; Vidal, 2015, p. 35; Correa, Marshall y Vidal, 2013; Plihon, 2003; Crotty, 2003 y 2005).

Asimismo, la discusión actual señala que las grandes empresas comienzan a financiarse a partir de fondos propios, es decir, colocando

Gráfica 1. Estructura de capital de las empresas asiáticas



Nota: Dentro de la estructura de capital se encuentra alrededor de 50 por ciento de capital de acciones y de capital de reserva. El capital de reserva reporta acciones premium, que de manera general señalan adquisiciones de intereses controlables y no controlables, y capital transferido a emisión de capital.

Fuente: Zijin, Annual Report 2014, y sitio web oficial, www.zijinmining.com. Chinalco, Annual Report 2014, y sitio web oficial Chinalco Perú, www.chinalco.com.pe. Aditya Birla Hindalco, Annual Report 2015, y sitio web oficial www.adityabirla.com y www.hidalco.com. Arcelor Mittal, Annual Report 2015 y sitio web oficial, corporate.arcelormittal.com, marzo de 2016.

acciones, colocando títulos, y para ello, generando liquidez. En esta dinámica crece la influencia de los accionistas, de los fondos de inversión extranjeros, de las sociedades de inversión, como tomadores de capital de las firmas, y de una gestión de las empresas con el objetivo de alcanzar altos rendimientos en el corto plazo, considerando en ello los altos precios

de las acciones. Entonces, los accionistas toman el control y aplican un método de formación de la ganancia, que pareciera tomar tres direcciones en forma paralela. Las dos primeras con menor fuerza, la ampliación de la capacidad productiva y los ingresos por sus actividades directas con otros sectores económicos. La tercera, el manejo agresivo de su tesorería, en hacer líquidos activos, inventarios y ventas futuras, para realizar colocaciones en títulos y documentos de diversa naturaleza. Con un solo objetivo, elevar el precio de las acciones y alcanzar altos beneficios aun cuando poco o nada se fundamente en cambios positivos de producción (Plihon, 2003; Vidal; 2015, pp. 19-37).

Al revisar los estados financieros de las empresas mineras asiáticas en América Latina, resultó difícil encontrar el desglose de las subdivisiones o de los proyectos mineros en América Latina, por lo que los datos que a continuación mostramos corresponden al todo mayoritario que puede representar al todo integrado, a la empresa filial o al socio mayoritario.

En la gráfica 1, se muestra cómo el capital accionario de todas las empresas es en promedio alrededor de 50 por ciento de los activos totales. Un punto importante en el desglose del capital, que en todos los casos resultó ser más de cincuenta por ciento, capital de acciones y capital de reserva. Este último reporta acciones *premium*, que de manera general señalan adquisiciones de intereses controlables y no controlables, y capital transferido a emisión de capital.

Un elemento más fue la estructura de la empresa Chinalco, que muestra dos comportamientos: uno, de Chinalco en China, donde el capital accionario es de más de 80 por ciento y el resto es deuda; el segundo, cuando se observa con todas las subsidiarias, donde ocurre lo contrario: el capital accionario es de alrededor de 15 por ciento y el resto corresponde a deuda de corto y largo plazo; los principales proveedores de recursos son bancos.

Empresas mineras chinas en Perú

Zijin China Nonferrous y Xiamen C&D

El interés de esta empresa en Perú es el proyecto Río Blanco, y su principal accionista es Xiamen Zijin Tongguan Investment Development

Corporation. El propietario mayoritario de esta empresa es Zijin Minin Group (45 por ciento de participación), el cual es un conglomerado de minería global en la República Popular China, y se dedica principalmente a la producción de oro, y específicamente a la exploración, extracción y venta de oro y otros metales no ferrosos. Como dato, en 2014, produjo 158 924 kilogramos de oro, incluyendo 33 727 kilogramos de oro de la mina (Zijin, 2016 y Annual Report, 2014).

El segundo propietario es Tongling Non-Ferrous Metal Group Holding Co. Ltd (35 por ciento), ésta es una empresa creativa, de demostración, en cuanto a la innovación tecnológica en China, y posee un centro técnico de nivel nacional y laboratorios de reconocimiento del Estado. Sus productos principales: cátodo de cobre de la marca “Tonguan” se ha registrado en la Bolsa de Metales de Londres Grado A (London Metal Exchange) y el lingote de plata marca “Tonguan” que se ha registrado en la Asociación del Mercado de Lingotes de Londres (London Bullion Market Association-LBMA). Respecto a “Tonguan”, se le conoce como la marca más famosa de China a nivel mundial. Para su producción, las técnicas mineras y de fundición representan el nivel más avanzado en el interior y en el mundo. Asimismo, se distingue de entre 300 grandes grupos empresariales que tienen el soporte especial del gobierno central y el soporte preferencial del gobierno de la provincia de Anhui, en China. Su volumen total de venta de importación y exportación ha mostrado durante 14 años consecutivos el primer lugar de la industria de cobre de China. La exploración y explotación de recursos minerales la ubica en Chile, Perú, Canadá, Ecuador y otros países. Además, es la primera empresa que participa en la explotación cooperadora de recursos minerales en los fondos marinos (TNMG, 2016).

El tercer propietario es Xiamen C&D (20 por ciento), empresa orientada a servicios con la operación de la cadena de suministro y el desarrollo de bienes raíces como sus principales negocios. Entre sus actividades, ofrece servicios que incluyen la liquidación de operaciones, logística de terceros, servicios financieros, servicios de información y el diseño del programa (Xiamen, 2016).

Será en el año 2016, cuando el proyecto Río Blanco de estas empresas chinas muestre resultados de producción de 194 000 toneladas de cobre (con un máximo de 800 000 toneladas). Según el actual presidente de la Cámara Minera de Perú, Julio Gallardo, el sector minero crece a tasas de

alrededor de 9 por ciento e incluso del doble en el periodo 2015-2016. Por lo que, si se concreta la reapertura de Río Blanco, Perú estaría por encima de Chile hacia el año 2020, estimando una producción anual de poco más de 4 millones de toneladas de cobre, “Pensamos que con estos nuevos megaproyectos, Perú podrá ser el primer productor de cobre en el mundo, rebasando a Chile y recuperando antes su histórico (segundo) lugar ante los chinos. Consideramos que con la producción de estas minas y los proyectos que se vayan sumando en operación, por ejemplo Río Blanco, para el 2020 debemos estar superando en 10 a 15 por ciento la producción total de cobre de Chile”. (Lucas, 2014).

Chinalco

Chinalco (Chinalco Mining Corporation International), es una empresa de desarrollo de recursos minerales y actúa como la plataforma central de Aluminum Corporation of China “Chalco”, en su interés de futuras adquisiciones, inversiones, y del desarrollo y operación de recursos minerales no-ferrosos y no-aluminio de proyectos fuera de China.

Por su parte, Chalco, Aluminum Corporation of China Limited, es el mayor productor de aluminio primario y alúmina y el segundo productor de aluminio del mundo. Se dedica principalmente a la extracción de bauxita; la producción y venta de alúmina y aluminio primario; operativo de carbón y las empresas de electricidad, así como el comercio de otros productos metálicos no ferrosos. En su estructura accionaria, Chinalco, cuenta con otros titulares internos que son China Cinda Asset Management Corporation, China Oriente Asset Management Corporation, el Banco de Desarrollo de China y China Construction Bank. Su estructura organizativa la constituyen 10 sucursales, 1 instituto de investigación, y 12 filiales (Chalco, 2016 y 2014).

En 2007, Perú Copper Inc. se fusionó con Chinalco Canadá B.C. Holdings Ltd. para formar Chinalco Canadá. Su interés en Perú se centra en el desarrollo y operación del proyecto Toromocho, a través de la Minera Chinalco Perú. El proyecto Toromocho se encuentra en el centro de Perú, en el núcleo del distrito minero de Morococha, y ha llevado a cabo inversiones importantes en Perú. En Toromocho, con la explotación a cielo

abierto de cobre, Chinalco ve una vida fructífera de 32 años y una producción promedio anual de un millón de toneladas de concentrado de cobre, 10 mil toneladas de óxido de molibdeno y 4 millones de onzas de plata.

Empresas mineras de la India, en Brasil

Aditya Birla Group

Aditya Birla Group, es una de las empresas más grandes en Asia y el Pacífico, y uno de los mayores productores de aluminio y cobre. Además, se desarrolla en los sectores productivos de fibras discontinuas de viscosa, de aisladores, de fibra acrílica, cemento, fertilizantes, telefonía móvil, seguros de vida y gestión de activos financieros (Aditya Birla Group, 2016).

Dentro del conjunto de empresas de Aditya Birla Group se encuentra Aditya Birla Hindalco, que a su vez está compuesta por Novelis Inc, Aditya Birla Minerals e Hindalco-Almex Aerospace. Hídalco-Novelis es la mayor empresa de laminación de aluminio y la mayor en fundición de cobre con tres plantas. En diferentes niveles han extraído bauxita, y han producido aluminio primario y aluminio laminado, para automoción (industria automotriz) y bienes de consumo, apoyando gran parte de sus actividad en sus centros de reciclaje (Aditya Birla Hídalco, 2016).

Tres plantas: Pindamonhangaba, Utinga y Ouro Preto en Brasil

La planta de Ouro Preto, adquirida en 1950 por Novelis, fue la primera en tener todo el proceso de fabricación, extracción de la bauxita en la producción de aluminio primario, producción de aluminio primario en forma de placas y palanquillas y pasta Soderberg y plantas de generación de energía. Sin embargo, en 2014, Novelis, con base en la estrategia corporativa del Grupo Aditya, fue incorporada a Hindalco y dejó de operar en Ouro Preto, Minas Gerais. En ese entonces, señaló Tadeu Nardocci, presidente de Novelis en América del Sur:

La decisión de terminar las operaciones en Ouro Preto consistente con nuestra estrategia global para construir nuestro negocio en torno a la

sostenibilidad —la transformación de un modelo de negocio lineal a un modelo de negocio de circuito cerrado centrado en el contenido reciclado ...Además, el cierre es impulsado por los problemas sistémicos que afectan a toda la industria del aluminio primario en Brasil impactando coste de las operaciones y la competitividad en general. (Aditya Birla Hidalco, 2016; Barbosa, 2013; EPCengineer, 2014)

A pesar de ello, Novelis se ha centrado en su negocio central del laminado de aluminio, ya que parece ser que Brasil sigue siendo un mercado estratégico clave para Novelis. Recientemente, completó una expansión de 340 millones de dólares de sus operaciones de laminación, aumentó su capacidad de producción de chapa de aluminio de 600 000 toneladas métricas por año. Además, Novelis concluyó una ampliación de su centro de reciclaje de 106 millones de dólares y ha instalado una nueva línea de revestimiento de botes. La planta de Pindamonhangaba experimentó la extensión significativa para ampliar su ventaja competitiva en las actividades de laminación de aluminio en Brasil. La unidad se centra en la producción de hojas de aluminio laminadas para suministrar el embalaje, automoción y construcción civil de segmentos. Después de la expansión, la unidad se convirtió en el mayor centro de re-ciclo de América del Sur con una capacidad de 80 000 toneladas por año de re-ciclismo.

Fue en 1977, que Aditya constituyó a esta unidad con un molino de laminación en frío y máquinas de acabado, lo que le permitió una capacidad instalada de 30 mil toneladas de productos terminados. Ya en 1986, la planta de Pindamonhangaba completó su primera expansión, con la construcción de zonas de reflujo y laminación en caliente. Las bobinas producidas en la planta comenzaron a llegar en la laminación en frío, con un mayor peso compatible con los equipos instalados, lo que resultó en un aumento de capacidad de la planta de 120 000 toneladas por año. La segunda gran expansión se completó en 1999, buscando en los mercados brasileño y mundial, la mejor tecnología para cada una de sus necesidades. Su diseño fue desarrollado en siete países de tres continentes y contó con la participación de profesionales de 22 nacionalidades diferentes. Nuevo equipo fue instalado en reflujo, las placas de preparación y en laminaciones, caliente y fría. Como resultado de esta expansión, la capacidad de producción aumentó a 300 000 toneladas.

Uno de los aspectos más destacados de esta trayectoria fue la construcción del centro de reciclaje, con una capacidad para reciclar 40 000 toneladas de latas de aluminio al año. Ante el incremento de demanda de latas de aluminio en Brasil, el Centro de reciclaje duplicó su capacidad anual (Aditya Birla Hidhalco, 2016; Lucas, 2014; Pinda, 2007; Novelis, 2016).

Situado en la región industrial, la instalación de Utinga en Santo Andre, Brasil, tiene más de 50 años de historia. San Andrés produce productos de papel de aluminio en diversos mercados, incluyendo la automoción, farmacéutica, eléctrica y de los hogares y bienes de consumo. Ochenta y cinco por ciento de los productos que se venden en Brasil, mientras que 15 por ciento se exporta (Aditya Birla Hidhalco, 2016).

Arcelor Mittal

Arcelor Mittal es el principal productor siderúrgico y minero a nivel mundial. Tiene operaciones en Argentina, Australia, Austria, Brasil, Canadá, Costa Rica, China, Estonia, Francia, Alemania, Italia, México, Polonia, Rusia, Eslovaquia, Sudáfrica, Suecia, Turquía, Reino Unido, Uruguay, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y Venezuela (Arcelor Mittal, 2016).

En Brasil, se ubica Arcelor Mittal Brasil Minería y está compuesto por dos minas de mineral de hierro a cielo abierto, ubicadas en el estado de Minas Gerais: Mina Andadre y Serra Azul. Se estima mantener 120 millones de toneladas de mineral de hierro probada y probable reservas con una ley de 57.9 por ciento.

La mina Serra Azul ha estado en operación desde 1974 y fue adquirida por Acerlor Mittal en 2008. La mina a cielo abierto cuenta con derechos mineros sobre las afirmaciones centrales y orientales del depósito de Serra Azul, una superficie de 620 hectáreas con licencia y además una base de 1.2 millones de toneladas de recursos geológicos potenciales, y una instalación de concentración para producir terrones y finos sinterizados. Puede producir más de 500 mil toneladas al año de hierro briqueteado en caliente y 3.3 millones de toneladas al año de materia prima de sinterización, para el suministro de las empresas del mismo Grupo en Brasil y Europa, el mercado de Brasil y el extranjero.

La mina Andrade inició operaciones en 1944, con la Compañía Siderúrgica Belgo-Mineira y fue transferida a Arcelor Mittal en 2009. En esta mina, el mineral de hierro se extrae de un pozo abierto y las materias primas se envían al molino a través de ferrocarril. A partir de 2012, la mina está produciendo de 1.5 a 3.5 millones de toneladas al año de mineral para sinterización (Arcelor Mittal, 2016; Arcelor Mittal Brasil, 2016; Minin-Technology, 2014).

Conclusiones

La reconfiguración del capitalismo actual involucra a todas las regiones, países y grandes empresas del mundo. Con diferencias en tiempos, cambios y estrategias, pero es clara su participación de toda la orbe. A pesar de que la presencia de Asia en América Latina fue limitada, se extiende con los procesos de desregulación económica de los años ochenta.

Las empresas asiáticas, chinas e indias, siguen y alimentan al proceso de financiarización actual. La necesidad de financiamiento hace participar a inversionistas institucionales, dejando clara su contribución en la estructura financiera actual y la inestabilidad en los mercados financieros, sólo en la búsqueda de valoración del accionista. También, a pesar de que están instaladas en los países de Perú y Brasil, donde existe una regulación legislativa diferente a la de México, no dejan de ser puntos rojos en la destrucción de las áreas naturales donde son instaladas. La minería a cielo abierto permite satisfacer la apetencia e incorporación de China en la explotación de los recursos minerales de América Latina; sin embargo deja cambios y transformaciones de los entornos naturales ambientales, económicos, sociales, culturales y de salud sin un retroceso.

Referencias

Aditya Birla Group (2016), *Marzo*. Recuperado de: www.adityabirla.com
Aditya Birla Hidhalco (2016), *Marzo*. Recuperado de: www.hidhalco.com
Arcelor Mittal (2016), *Marzo*. Recuperado de: orporate.arcelormittal.com

- Arcelor Mittal (2016), *Annual Report 2015*. Recuperado de: corporate.arcelormittal.com
- Arcelor Mittal Brasil (2011), *Marzo*. Recuperado de: brasil.arcelormittal.com/en/who-we-are/organizational-structure-arcelormittal-brazil
- Barbosa, F. (2013), “Hindalco acquires alumina refinery, bauxite mines from Novelis’ subsidiary in Brazil”, *BNamericas Metals*. Recuperado de: <http://www.bnamericas.com/en/news/metals/hindalco-acquires-alumina-refinery-bauxite-mines-from-novelis-subsi-dary-in-brazil>
- Chalco (2016), *Overview 2016*. Recuperado de: www.chalco.com.cn
- Chalco (2014), *Annual Results Announcement*. Marzo 2016. Recuperado de: www.chalco.com.cn
- Concha, E. (2012), “Estrategias de la banca global en México”, en Chapoy, A y Rodríguez, P. (coords.), *Tras la crisis, políticas públicas a favor del crecimiento económico*, Colección de Libros Problemas del Desarrollo, México: IIEc-UNAM.
- Correa, E., Vidal, G. y Marshall, W. (2013), “Financialization in Mexico: trajectory and limits”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 35, núm. 2.
- Correa, E. (2004), “Inversionistas Institucionales”, en Girón, A. y Correa, E. (coords.), *Economía Financiera Contemporánea*, tomo II, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Crotty, J. (2005), “The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and ‘Modern’ Financial Markets on Nonfinancial Corporation Performance in the Neoliberal Era”, en Epstein, G. (ed.), *Financialization and the World Economy*, Northampton Massachusetts: Edward Elgar.
- Crotty, J. (2003), “The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and Impatient Finance on Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 35, núm 3.
- EPCengineer (2014), “Novelis Announces Closure Of Ouro Preto Aluminum Smelter To Focus Brazilian Operations On Core Rolled Products Business”, *Mining and Minerals*. Recuperado de: www.epcengineer.com
- Furtado, C. (1968), *Teoría y política del desarrollo económico*, México: Siglo XXI.
- Lucas, N. (2014), “Perú quiere ser el primer productor de cobre”, *El Economista*, 15 de diciembre.

- Maddison, A. (1988), *Dos crisis América y Asia, 1929-1938 y 1973-1983*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Mahbubani, K. (2013), *El nuevo hemisferio asiático. El irresistible desplazamiento del poder global hacia Oriente*, México: Siglo XXI.
- Mesquita, M. (2010), *India: Oportunidades y desafíos en América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Minin-Technology (2014), *The 10 biggest foreign-owned mines in Brazil*. Recuperado de: <http://www.mining-technology.com/features/feature-the-10-biggest-foreign-owned-mines-in-brazil-4415407/2>
- Novelis (2016), *Marzo*. Recuperado de: www.novelis.com
- Pinda (2007), *Fábrica da Novelis de Pinda completa 30 años*. Recuperado de: http://www.pindamonhangaba.sp.gov.br/noticias_0407.asp?materia=1542
- Pipitone, U. (1996), *Asia y América Latina. Entre el desarrollo y la frustración*, Madrid: Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación y Los libros de la Catarata.
- Plihon, D. (2003), “La economía de fondos propios: un nuevo régimen de acumulación financiera”, en Chesnais, D. P. (coord.), *Las trampas de las finanzas mundiales: diagnósticos y remedios*, Madrid: Akal Ediciones.
- Sawyer, M. (2013), “What is financialization?”, *International Journal of Political Economy*, vol. 42, núm. 4, pp. 5-18.
- Sawyer, M. y Pasarela, V. (2014), “Financiarización in the Circuit”, *FESSUD*.
- The Hindu Business Line (2013), “Hindalco to buy refinery, bauxite assets in Brazil”, *Our Bureau*. Recuperado de: <http://www.thehindubusinessline.com/companies/hindalco-to-buy-refinery-bauxite-assets-in-brazil/article4319284.ece>
- TNMG (2016), *Marzo 2016*. Recuperado de www.tnmg.com.cn
- Vidal, G. (2015), “Estados Unidos, corporaciones, financiarización y desigualdad en el contexto de la crisis”, en Vidal, G. (coord.), *Estados Unidos, Europa, Asia, América Latina. La crisis va y se generaliza*, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Xiamen (2016), *Marzo*. Recuperado de: www.chinacdc.com
- Zijin (2016), *Marzo 2016*. Recuperado de: www.zijinmining.com
- Zijin (2014), *Annual Report*, marzo 2016. Recuperado de: www.zijinmining.com

Regionalización financiera: experiencias de la banca en América Central y en el Sudeste de Asia

Aderak Quintana

Universidad Autónoma de San Luis Potosí

Resumen

La regionalización financiera en América Central y el Sudeste de Asia han reconfigurado los espacios bancarios, aunque ambos procesos tienen particularidades que los diferencian, las motivaciones son parecidas, tales como las reformas financieras, la dinámica de los acuerdos comerciales, financieros y políticos, así como la búsqueda de mejores niveles de rentabilidad, que en conjunto ha impulsado las mutaciones financieras. Asimismo, en ambas regiones los centros financieros regionales han jugado un papel importante en la articulación de dicho proceso, impulsando la participación de nuevos actores, donde los bancos de capital regional buscan conservar y ampliar su cuota en el mercado, frente a la competencia de los bancos de capital extrarregional.

Introducción

La regionalización financiera, entendida como el incremento de la integración regional de los sistemas bancarios y mercados financieros en determinadas regiones, se expresa de manera sobresaliente en América Central¹ y

¹ Cabe señalar que término Centroamérica se usa para referirse al subgrupo de países constituido por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, no incluye a Panamá;

el Sudeste de Asia.² Los bancos nacionales de estas regiones, de forma independiente, han sido importantes protagonistas en la consolidación de espacios financieros regionales; esto ha sido posible por la expansión de sus operaciones más allá de las fronteras nacionales, para ello, han recurrido a distintas estrategias financieras.

Las estrategias de expansión han sido variadas, algunos bancos han perseguido la expansión orgánica (comercialización del servicio con características iguales o similares en todos los países que tienen presencia), mientras otros han preferido la estrategia de las fusiones o adquisiciones. Hasta cierto punto, la mayoría se ha manejado por modelos de negocios subyacentes, con operaciones enfocadas a la banca al menudeo favoreciendo las subsidiarias, y en particular los negocios financiados que tienen líneas para favorecer las sucursales. En algunos países el desarrollo de las regulaciones financieras ha sido un factor para establecer subsidiarias (BIS, 2014, p. 1).

La regionalización bancaria en estos países ha sido posible gracias a los fuertes vínculos económicos y financieros que se dan entre los más importantes conglomerados financieros y no financieros, tanto de origen regional como internacional. Es por ello que el funcionar de estos espacios financieros no puede ser entendido sin los procesos de cooperación económica y el establecimiento de tratados comerciales que se desarrollan en estas regiones: en Centroamérica el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y en el Sudeste de Asia la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés: Association of Southeast Asian Nations).

Además, han sido otros los factores clave de la regionalización, como es la motivación para ayudar a los clientes de sus países en sus transacciones financieras, así como la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento con mayores márgenes de beneficios financieros, y favorables

cuando se emplea el término América Central o Istmo, se incluyen los países de Centroamérica más Belice y/o Panamá.

² Es una denominación postcolonial de los territorios conocidos como Indochina (Sudeste Asiático continental) y las Indias Orientales (Sudeste Asiático insular o archipiélago malayo). Generalmente comprende los países de Birmania, Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia, Timor Oriental y Vietnam, en ocasiones se añade Papúa Nueva Guinea (parte de Oceanía) y Taiwán (parte de Asia del Este).

retornos de inversión ajustados al riesgo. Otros factores que han impulsado a ello, son los lazos lingüísticos y culturales (BIS, 2014, p. 14).

También, cabe mencionar que ha jugado un papel importante en el proceso de regionalización bancaria la desregulación y la liberalización financiera, que en años recientes ha impulsado la consolidación bancaria. Asimismo, se ha incentivado la participación de instituciones financieras extrarregionales y globales.

El propósito del presente trabajo es revisar las principales características y motivaciones financieras que han impulsado la integración de los espacios bancarios regionales, con este objetivo se hace una revisión general de las principales mutaciones financieras acaecidas en ambas regiones, y se cierra con algunas reflexiones finales.

Integración regional bancaria en América Central

En América Central, los circuitos financieros siempre han estado vinculados de manera estrecha a las actividades productivas del sector externo, es por ello que no se puede entender la regionalización bancaria actual sin el largo proceso de más de 60 años del MCCA.

Pero, el operar del MCCA no ha estado exento de serios conflictos políticos y sociales, como las guerras civiles en El Salvador, Guatemala y Nicaragua durante las décadas de 1960 y 1970, que pusieron en peligro (de desaparición) el proyecto de integración. Sin embargo, años después la crisis social es superada. A partir de la década de 1990, estos países replantean la estrategia de integración adoptando una mayor apertura económica y financiera.

Como parte de ello, se registra un importante proceso de desregulación y liberalización financiera, medidas inspiradas en las políticas del Consenso de Washington, las que traen importantes consecuencias en los sistemas financieros de la región. Sin duda, el mayor cambio que se ha experimentado es que los bancos han visto incrementar la expansión de sus operaciones fuera de sus fronteras nacionales, pero limitadas por las fronteras regionales. A partir de esto, la regionalización se ha visto alimentada por numerosas fusiones y adquisiciones financieras, ello ha constituido una oportunidad de crecimiento y expansión para estas

instituciones. En el mercado regional, se han ido consolidando varios bancos, en años recientes son de mayores proporciones a los que prevalecían durante los años de conflicto, siendo un factor de atracción para los inversionistas extranjeros. Por lo cual, diversos bancos internacionales han ido adquiriendo los bancos previamente regionalizados (Quintana, 2015; Dubón, 2008; Brenner y Morales, 2006).

Frente a este entorno, el impulso de nuevos acuerdos comerciales, como el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (CAFTA-RD por sus siglas en inglés: *Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*), el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y América Central (UE-CA por sus siglas en inglés: *European Union-Central America association agreement*), o la incorporación como estado miembro de Panamá y como estado asociado de República Dominicana al MCCA, el creciente vínculo económico y financiero de Colombia, todo ello le ha impreso, en años recientes, una nueva cara al proceso de regionalización.

Para 2014, operaban 18 bancos regionales (tienen presencia en dos o más países de la región), de los cuales, 10 fueron de capital internacional y 8 regional, todos ellos han pasado por un proceso de fusiones y adquisiciones, los que se encuentran distribuidos de la siguiente forma (véase cuadro 1): entre los regionales fueron dos en Nicaragua (Promérica —con presencia en toda la región—, Lafise) y dos de Guatemala (Industrial, Continental), uno en Honduras (Ficohsa), Panamá (General), Costa Rica (Corp. BCT) y República Dominicana (BHD); en los internacionales se encuentran cuatro de Colombia (de América Central, Davivienda, Bancolombia, Banistmo), uno de Estados Unidos (Citibank), Canadá (Scotiabank), México (Banco Azteca), Alemania (Procredit) y Venezuela (Banesco).

A pesar de la mayor integración financiera, los sistemas bancarios dentro de cada país presentan particularidades diferentes; por ejemplo, en Costa Rica, la banca pública domina el mercado, en El Salvador, es la inversión extranjera, en Guatemala, el sistema está dominado por bancos privados de origen nacional y en Panamá, el mercado se encuentra repartido entre bancos privados nacionales, regionales e internacionales. A pesar de esta heterogeneidad, los principales actores han expandido sus operaciones más allá de sus fronteras para hacer posible la regionalización.

Cuadro 1. América Central: regionalización de la banca, 2014

Banco	Origen de capital	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	República Dominicana
<i>Capital regional</i>								
Promérica	Nicaragua	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Lafise	Nicaragua	✓			✓	✓	✓	✓
Industrial	Guatemala		✓	✓	✓			
Continental	Guatemala		✓	✓			✓	
Ficohsa	Honduras			✓	✓		✓	
General	Panamá	✓					✓	
BCT	Costa Rica	✓					✓	
BHD	República Dominicana						✓	✓
<i>Capital internacional</i>								
De América Central	Colombia	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Citibank ¹	Estados Unidos	✓	✓	✓		✓	✓	
Scotiabank	Canadá	✓	✓				✓	✓
Azteca	México		✓	✓	✓		✓	
Citibank N. A. ²	Estados Unidos		✓	✓			✓	✓
Davienda ³	Colombia	✓			✓		✓	
Procredit ⁴	Alemania		✓		✓			
Bancolombia ⁵	Colombia		✓				✓	
Banistmo ⁶	Colombia						✓	
Banesco	Venezuela						✓	✓

¹ En HN Ficohsa adquirió a Citibank en julio de 2014.

² Se refiere a la banca corporativa.

³ Operó como HSBC en Costa Rica, El Salvador y Honduras hasta noviembre de 2012. En Panamá operó como Bancafé hasta septiembre de 2012.

⁴ En Honduras Banrural absorbió a Banco Procredit en diciembre de 2014.

⁵ En Salvador operó con el nombre de Agrícola. En Guatemala tiene una participación de 40 por ciento del Grupo Agromercantil.

⁶ En Panamá Bancolombia adquirió a HSBC y opera bajo el nombre de Banistmo desde febrero de 2013.

Fuente: Mercado Común Centroamericano, 2014, p. 15.

Es por ello que la participación de los bancos regionales e internacionales en cada país es diferente (véase cuadro 2), en Costa Rica, El Salvador y Panamá predominaron los bancos regionales de capital extranjero, mientras que en Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana prevalecieron los bancos de capital regional.

Para 2014, Promérica, de capital nicaragüense, fue el único con presencia en todos los países, seguido de Banco de América Central (BAC), de capital colombiano, con presencia en la mayoría, excepto República Dominicana. Panamá fue el país que tuvo la mayor presencia de bancos regionales, donde operaron 16 diferentes, 9 de capital internacional y 7 de origen regional, seguido de El Salvador donde operaron 10, de los cuales 7 fueron de capital internacional y 3 regional. En el caso de Costa Rica, Guatemala y Honduras operaron 8 bancos regionales. En Nicaragua y República Dominicana tuvo menor presencia la banca regionalizada.

Los activos bancarios con presencia en la región, tanto de origen internacional como regional, representan 51 por ciento, lo que habla de la importancia de este fenómeno financiero (véase cuadro 2). Los bancos de capital internacional tuvieron una participación de 27.6 por ciento respecto al total de activos bancarios de la región, donde destaca el Banco de América Central (BAC), con una participación de 7.5 por ciento, y Bancolombia de igual manera con 4.2 por ciento. Por otra parte, el capital de origen regional representa 23.4 por ciento respecto al total de activos regionales, destaca Banco General con una participación de 6.0 por ciento, seguido del Banco Industrial con 4.9 por ciento.

La mayor presencia de los bancos en el espacio regional, ha servido como estrategia para posicionarse en los mercados de estos países, pero sobre todo han hecho posible la obtención de mejores niveles de rentabilidad. En cuanto a la rentabilidad sobre recursos propios (ROE por sus siglas en inglés), para 2014 (véase cuadro 3), los bancos de capital regional registraron mayores niveles de rentabilidad que los bancos de capital internacional, dichas diferencias son marcadas porque los primeros tienen una mayor presencia y el mejor conocimiento del mercado, así como un vínculo fuerte con las principales empresas regionales. Los bancos que obtuvieron mayores índices de rentabilidad fueron Industrial, Lafise y BHD.

Algunos bancos en América Central, durante las últimas tres décadas, han hecho posible la consolidación de un espacio financiero regional,

Cuadro 2. Activos de la banca regional por país, 2014 (porcentajes)

Banco/País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	República Dominicana	Región
Banca regional	31.2	92.6	55.5	73.8	87.0	51.0	28.7	51.0
<i>Capital internacional</i>	24.3	81.3	6.7	23.8	29.3	32.8	9.0	27.6
Daviyenda	4.9	14.5	-	8.4	-	1.4	-	2.9
BAC	11.8	11.7	2.9	13.0	22.9	7.1	-	7.5
Citibank N. A.	-	-	0.8	-	-	1.5	2.0	1.0
Citibank	2.6	11.0	2.4	0.0	4.2	0.8	-	2.0
Bancolombia	-	27.8	-	-	-	5.5	-	4.2
Banistmo	-	-	-	-	-	9.3	-	3.9
Scotiabank	4.9	13.5	-	-	-	3.0	5.5	3.6
Procredit	-	1.9	-	0.9	2.2	-	-	0.2
Azteca	-	0.9	0.7	1.6	-	0.1	-	0.3
Banesco	-	-	-	-	-	4.1	1.5	1.9
Capital regional	6.9	11.3	48.8	50.0	57.7	18.1	19.7	23.4
General	1.2	-	-	-	-	13.7	-	6.0
Industrial	-	1.8	27.6	12.8	-	-	-	4.9
Continental	-	3.4	18.8	4.7	-	1.1	-	3.7
Promérica	2.6	6.1	1.7	3.2	32.5	1.2	0.9	2.8
BHD	-	-	-	-	-	0.3	18.8	2.3
Lafise	2.0	-	-	5.0	25.2	0.5	0.1	1.5
Ficohsa	-	-	0.7	24.3	-	0.4	-	1.6
BCT	1.2	-	-	-	-	0.9	-	0.6

Fuente: Mercado Común Centroamericano, 2014, p. 17.

Cuadro 3. Rentabilidad sobre recursos propios (ROE) de los bancos regionales (porcentaje)

Banco	2011	2014
<i>Capital internacional</i>		
Davivienda	n. d.	9.7
BAC	11.8	10.5
Citibank N.A.	9.3	12.2
Citibank	8.4	6.2
Bancolombia	13.3	8.2
Banistmo	n. d.	n. d.
Scotiabank	11.8	11.2
Procredit	-19.5	26.8
Azteca	35.2	23.8
Banescó	0.4	0.1
<i>Capital regional</i>		
General	0.1	0.1
Industrial	25.8	24.6
Continental	14.2	12.2
Promérica	24.4	21.5
BHD	32.6	25.6
Lafise	21.6	20.8
Ficohsa	23.0	16.0
BCT	5.7	9.2

n. d.: Dato no disponible.

Fuente: Mercado Común Centroamericano, 2014: 25.

conformando con ello un circuito monetario dinámico, el cual es parte integral en el funcionamiento del MCCA, este circuito convive con los nacionales, reconfigurando el espacio financiero de esta pequeña región, buscando así integrarse al complejo sistema financiero internacional.

Integración regional bancaria en el Sudeste de Asia

En el Sudeste de Asia, durante los últimos 50 años, se ha vivido un importante proceso de integración económica y financiera, en esta región se ha

desarrollado la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), a los cinco países fundadores —Tailandia, Indonesia, Malasia, Singapur y Filipinas— se han ido incorporando a lo largo de los años cinco más —Vietnam, Laos, Camboya, Brunéi y Birmania—. A partir de la década de 1990, a la asociación se le da un nuevo impulso al establecer una zona de libre comercio, y en 2016 entra en vigor el mercado único.

Además, esta asociación mantiene un papel importante de integración política en la región, con iniciativas como el ASEAN + 3 (incluye a China, Japón y República de Corea) y ASEAN + 6 (incluye a China, Japón, República de Corea, India, Australia y Nueva Zelanda).

Frente a esta dinámica económica y política, el sistema financiero ha experimentado mutaciones financieras, la cual se ha visto reflejada en la regionalización financiera. Como parte de este complejo proceso, en 2015, se acordó crear una Zona Bancaria Libre, donde los Estados miembros podrán firmar tratados bilaterales, que permitan a sus bancos actuar en los territorios de su socio, con los mismos derechos y flexibilidades operativas que tienen los bancos nacionales.

La mayoría de los bancos en la región cuenta con una cartera amplia de clientes corporativos, lo que constituye una base importante para construir relaciones transfronterizas. Es por ello que la fuerte dinámica del comercio intrarregional, así como sus fuentes de financiamiento constituyen una oportunidad para la internacionalización financiera (o regionalización para otros), muestra de ello es que el crecimiento de la financiación del comercio en Asia ha mostrado una importante dinámica durante los últimos años, principalmente impulsado desde China. Pero, debe resaltarse que los clientes corporativos al insertarse en la internacionalización, experimentan un cambio en sus necesidades, por lo que las estrategias bancarias deben ajustarse a dichas transformaciones para no poner en peligro su expansión internacional (Stevens *et al.*, 2012, p. 13).

Ejemplo de esta adaptación, ocurre cuando las corporaciones nacionales están implicadas sólo en actividades de exportación e importación y no tienen operaciones de ultramar, en este caso la necesidad primaria del banco será construir una fuerte franquicia. Sin embargo, los bancos que tienen como principales clientes a las corporaciones que realizan transacciones comerciales de ultramar en el mercado regional, se enfrentan a la competencia de la banca líder regional o internacional, sus clientes

Cuadro 4. Expansión internacional de bancos de mercados emergentes: presencia geográfica en el extranjero

Ubicación donde al menos un banco tiene presencia por nacionalidad	Expansión internacional de bancos de mercados emergentes por nacionalidad ¹							
	Malasia	Singapur	China	India	Corea	Catar	Rusia	Sudáfrica
Camboya	S		S		S			
Indonesia	S	S	S	S	S	S		
Malasia		S	S	A	A			S
Filipinas	S	S	S	A	S			
Singapur	S		S	S	S	S	S	S
Tailandia	S	S	S	A				
Vietnam	S	S	S		S		S	
China	S	S		S	S		S	S
Hong Kong	S	S	S	S	S			S
India	A	S	A		S		S	
Corea	S	S	S					

S: subsidiaria o sucursal.

A: agencia u oficina de representación.

¹ Incluyen la adquisición mayoritaria o significativa o participación minoritaria significativa, basado en actividades de dos bancos chinos, dos bancos indios, tres coreanos, dos malasios y tres singapurenses, un catari, dos rusos y un sudafricano. Puede corresponder a los años 2012 o 2013.

Fuente: Adaptado de BIS, 2014, p. 49.

se ven expuestos a esta mayor y mejor oferta de servicios. Los bancos líderes tienen buena posición para ofrecer efectivo, liquidez y soluciones en el manejo de los riesgos para los clientes de la región. Es por ello que si los bancos nacionales desean expandir sus operaciones más allá de las fronteras nacionales tienen que ajustarse a las necesidades de los usuarios (Stevens *et al.*, 2012, p. 13).

Los bancos que mejor se han habituado a las exigencias de los clientes regionales han sido los de Malasia y Singapur, además, la implementación de modelos bancarios adecuados ha contribuido en su adaptación a que estos países cuentan con importantes centros financieros, lo que ha facilitado la expansión bancaria. El modelo de negocio bancario usado en la regionalización ha sido por medio de subsidiarias o sucursales y

agencias u oficinas de representación (véase cuadro 4), donde los bancos de ambos países, tienen una importante presencia regional, y al mismo tiempo compiten con bancos de otros países asiáticos como China, Hong Kong, India y Corea.

La cuota de mercado de los bancos regionales originarios de los centros financieros regionales de Singapur y Malasia es, para ambos, mayor a 7 por ciento, en Indonesia, los bancos malayos tienen una cuota de 6.5 por ciento en Camboya y 1.3 por ciento en Tailandia; los singapurenses tienen una cuota de 0.6 por ciento en Camboya y 2.6 por ciento en Tailandia.

Cuadro 5. Países emergentes de Asia: cuota de mercado de bancos en otros sistemas bancarios,¹ como porcentaje del total de activos, último dato disponible

País	Malasia	Singapur	China	India	Corea
Camboya	6.5	0.6	3.5	0.2	1.7
Indonesia ²	7.2 (7.5)	7.5	n. d.	n. d.	0.3
Filipinas	0.7		0.1		0.2
Tailandia	1.3	2.6	0.9	0.1	
China ²	n. d.	0.2		n. d.	<0.1
India	<0.1	0.4	<0.1		<0.1
Pakistán			0.1		

Nota: El sombreado claro indica los países donde la cuota de mercado está por encima de 5 por ciento. Entre paréntesis representa la cuota de mercado total por nacionalidad bancaria si la adquisición fuera últimamente cerrada.

¹ Estimaciones basadas en información financiera bancaria pública disponible por cada país, puede corresponder a los años 2012 o 2013.

² n. d. se coloca en presencia de un banco (por nacionalidad) que se conoce, pero la participación de activos se desconoce.

Fuente: Adaptado de BIS, 2014, p. 51.

Los bancos más grandes, de acuerdo con el tamaño de sus activos en la región (véase cuadro 6), son originarios de Singapur, Malasia y Tailandia, los cuales registran una rentabilidad sobre recursos propios (ROE) mayores a 10 por ciento, muestra de su capacidad para incrementar sus beneficios en el futuro, así como de su presencia en el mercado y su fuerte vínculo con las principales corporativos no financieros de la región.

Cuadro 6. Sudeste de Asia: 10 bancos más grandes respecto a sus activos (millones de dólares y porcentajes)

Banco	País	Activos 2015	ROE (%)	
			2010	2015
1. DBS Bank	Singapur	323 819	6.5	11.4
2. OCBC	Singapur	275 967	10.8	11.5
3. UOB	Singapur	223 503	13.3	10.6
4. Maybank	Malasia	165 038	n. d.	11.8
5. CIMB Bank	Malasia	87 676	n. d.	10.8
6. Public Bank	Malasia	84 753	n. d.	16.7
7. Bangkok Bank	Tailandia	78 525	11.7	10.0
8. Krung Thai Bank	Tailandia	77 957	12.4	12.2
9. Siam Commercial Bank	Tailandia	76 821	16.4	15.9
10. Kasikornbank	Tailandia	70 757	15.6	14.8

ROE: Rentabilidad sobre recursos propios.

Fuente: *Bankscope*, 2016.

A pesar de lo que representa la regionalización para varios de los bancos involucrados, ello no representa la mejor estrategia para todos. Para algunos, los retornos de inversión en su mercado doméstico pueden ser mayores que los rendimientos que obtendrían en el extranjero. Para otros, las oportunidades para crear valor a través de la expansión regional serán fuertes (Stevens *et al.*, 2012, p. 1). Por ello, la regionalización financiera la van configurando las instituciones que mejor se adaptan al mercado de la región, entretejiendo nuevos circuitos monetarios que van más allá de las fronteras nacionales.

Conclusiones

La regionalización bancaria en América Central y en el Sudeste de Asia se articulan con la dinámica económica y financiera de los acuerdos de integración comercial y política que se desarrollan en ambas regiones. Los

centros financieros que existen en ambas regiones, Panamá en América Central, y Singapur en el Sudeste de Asia, han facilitado esta articulación.

Este proceso le permite a los bancos ir más allá de los límites que imponen los mercados nacionales, a pesar de las características heterogéneas, tanto en tamaño como en los modelos de negocios que implementan, deciden competir por una cuota de mercado regional que les permita mejorar la rentabilidad futura.

En los últimos años, la participación en la cuota de mercado de los bancos extrarregionales ha ido creciendo, por ejemplo, en América Central la banca colombiana ha ido ganando espacios en el sistema financiero regional, en el Sudeste de Asia, han hecho lo propio la banca de China y Corea.

Las mutaciones bancarias en ambas regiones, han traído consigo la expansión de los circuitos financieros existentes y la conformación de nuevos, no sólo se trata de proveer servicios de intermediación; su operación se encuentra en función de los procesos de integración económica, en donde siguen operando las monedas nacionales, lo que trae consigo importantes consecuencias en el funcionamiento de los mercados, sobre todo en lo que respecta a la estabilidad financiera.

Referencias

- Bank for International Settlements (2014), “EME banking systems and regional financial integration CGFS Papers”, núm. 51, *BIS*. Recuperado de: <http://www.bis.org/publ/cgfs51.pdf>
- Bankscope (2016), “World banking information source”, *Bureau Van Dijk*. Recuperado de: <https://bankscope.bvdinfo.com/version-2016419/Login.serv?product=scope2006&SetLanguage=en>
- Brenner, P. y Morales, A. (2006), “Consolidated supervision of financial groups in Central America”, en Brenner, P. *Central America. Structural Foundations for regional financial integration*. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional, pp. 18-48.
- Consejo Monetario Centroamericano (2014), “Informe del sistema bancario de Centroamérica, República Dominicana y Panamá 2014”,

- Secretaría Ejecutiva del CMC*. Recuperado de: <http://www.secmca.org/INFORMES/12%20EFR/EFR2014.pdf>
- Dubón, E. (2008), “Consolidación bancaria en Centroamérica. ¿Puede contribuir a la mayor bancarización regional?”, *Notas Económicas Regionales*, núm 11, Costa Rica: Consejo Monetario Centroamericano.
- Quintana, A. (2015), “Regionalización bancaria en Centroamérica”, en Girón, A. Correa, E. y Quintana, A. (coords.) *Circuitos monetarios, fragilidad financiera y cambio estructural*, México: IIEC-UNAM.
- Stevens, A. Ekberg, J. y Taekyung, K. (2012), *The future of asian banking - volume 2, Crouching tigers-the rise of asian regional banks*. Recuperado en: http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/global/en/files/archive/2012/Future_of_Asian_Banking_Volume_2.pdf.

Anexo*Cuadro 1. América Central: presencia de la banca regional, 2014*

Banco	Origen de capital	CR	SV	GT	HN	NI	PA	RD
<i>Capital regional</i>								
Promérica	Nicaragua	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Lafise	Nicaragua	✓			✓	✓	✓	✓
Industrial	Guatemala		✓	✓	✓			
Continental	Guatemala		✓	✓			✓	
Ficohsa	Honduras			✓	✓		✓	
General	Panamá	✓					✓	
BCT	Costa Rica	✓					✓	
BHD	República Dominicana						✓	✓
<i>Capital internacional</i>								
de América Central	Colombia	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Citibank ¹	EUA	✓	✓	✓		✓	✓	
Scotiabank	Canadá	✓	✓				✓	✓
Azteca	México		✓	✓	✓		✓	
Citibank N. A. ²	EUA			✓			✓	✓
Davivienda ³	Colombia	✓	✓		✓		✓	
Procredit ⁴	Alemania		✓		✓	✓		
Bancolombia ⁵	Colombia		✓				✓	
Banistmo ⁶	Colombia						✓	
Banesco	Venezuela						✓	✓

Abreviaturas: CR-Costa Rica, SV-El Salvador, GT-Guatemala, HN-Honduras, NI-Nicaragua, PA-Panamá, RD-República Dominicana.

¹ En HN Ficohsa adquirió a Citibank en julio de 2014.

² Se refiere a la banca corporativa.

³ Operó como HSBC en CR, SV y HN hasta noviembre de 2012. En PA operó como Bancafé hasta septiembre de 2012.

⁴ En HN Banrural absorbió a Banco Procredit en diciembre de 2014.

⁵ En SV operó con el nombre de Agrícola. En GT tiene una participación de 40 por ciento del Grupo Agromercantil.

⁶ En PA Bancolombia adquirió a HSBC y opera bajo el nombre de Banistmo desde febrero de 2013.

Fuente: CMCA, 2014, p. 15.

Cuadro 2. Activos de la banca regional por país, 2014 (porcentaje)

Banco	CR	SV	GT	HN	NI	PA	DO	Región
Banca regional	31.2	92.6	55.5	73.8	87.0	51.0	28.7	51.0
<i>Capital internacional</i>	<i>24.3</i>	<i>81.3</i>	<i>6.7</i>	<i>23.8</i>	<i>29.3</i>	<i>32.8</i>	<i>9.0</i>	<i>27.6</i>
Davienda	4.9	14.5	-	8.4	-	1.4	-	2.9
BAC	11.8	11.7	2.9	13.0	22.9	7.1	-	7.5
Citibank N. A.	-	-	0.8	-	-	1.5	2.0	1.0
Citibank	2.6	11.0	2.4	0.0	4.2	0.8	-	2.0
Bancolombia	-	27.8	-	-	-	5.5	-	4.2
Banistmo	-	-	-	-	-	9.3	-	3.9
Scotiabank	4.9	13.5	-	-	-	3.0	5.5	3.6
Procredit	-	1.9	-	0.9	2.2	-	-	0.2
Azteca	-	0.9	0.7	1.6	-	0.1	-	0.3
Banesco	-	-	-	-	-	4.1	1.5	1.9
<i>Capital regional</i>	<i>6.9</i>	<i>11.3</i>	<i>48.8</i>	<i>50.0</i>	<i>57.7</i>	<i>18.1</i>	<i>19.7</i>	<i>23.4</i>
General	1.2	-	-	-	-	13.7	-	6.0
Industrial	-	1.8	27.6	12.8	-	-	-	4.9
Continental	-	3.4	18.8	4.7	-	1.1	-	3.7
Promérica	2.6	6.1	1.7	3.2	32.5	1.2	0.9	2.8
BHD	-	-	-	-	-	0.3	18.8	2.3
Lafise	2.0	-	-	5.0	25.2	0.5	0.1	1.5
Ficohsa	-	-	0.7	24.3	-	0.4	-	1.6
BCT	1.2	-	-	-	-	0.9	-	0.6

Abreviaturas: CR-Costa Rica, SV-El Salvador, GT-Guatemala, HN-Honduras, NI-Nicaragua, PA-Panamá, RD-República Dominicana.

Fuente: CMCA, 2014, p. 17.

Cuadro 3. Rentabilidad sobre recursos propios (ROE) de los bancos regionales (porcentaje)

Banco	ROE 2011	ROE 2014
<i>Capital internacional</i>		
Davienda	n. d.	9.7
BAC	11.8	10.5
Citibank N. A.	9.3	12.2
Citibank	8.4	6.2
Bancolombia	13.3	8.2
Banistmo	n. d.	n. d.
Scotiabank	11.8	11.2
Procredit	-19.5	26.8
Azteca	35.2	23.8
Banesco	0.4	0.1
<i>Capital regional</i>		
General	0.1	0.1
Industrial	25.8	24.6
Continental	14.2	12.2
Promérica	24.4	21.5
BHD	32.6	25.6
Lafise	21.6	20.8
Ficohsa	23.0	16.0
BCT	5.7	9.2

n. d.: Dato no disponible.

Fuente: CMCA, 2014, p. 25.

Cuadro 4. Expansión internacional de bancos de mercados emergentes: presencia geográfica en el extranjero

Ubicación donde al menos un banco tiene presencia por nacionalidad	Expansión internacional de bancos de mercados emergentes por nacionalidad ¹							
	Malasia	Singapur	China	India	Corea	Catar	Rusia	Sudáfrica
Camboya	S		S		S			
Indonesia	S	S	S	S	S	S		
Malasia		S	S	A	A			S
Filipinas	S	S	S	A	S			
Singapur	S		S	S	S	S	S	S
Tailandia	S	S	S	A				
Vietnam	S	S	S		S		S	
China	S	S		S	S		S	S
Hong Kong	S	S	S	S	S			S
India	A	S	A		S		S	
Corea	S	S	S					

Nota: S = Subsidiaria o sucursal. A = Agencia u oficina de representación.

¹ Incluyen la adquisición mayoritaria o significativa o participación minoritaria significativa, basado en actividades de dos bancos chinos, dos indios, tres coreanos, dos malasios y tres singapurenses, un catari, dos rusos y un sudafricano, puede corresponder a 2012 o 2013.

Fuente: Adaptado de BIS, 2014, p. 49.

Cuadro 5. Países emergentes de Asia: cuota de mercado de bancos en otros sistemas bancarios,¹ como porcentaje del total de activos, último dato disponible

	Malasia	Singapur	China	India	Corea
Camboya	6.5	0.6	3.5	0.2	1.7
Indonesia ^{1/2}	7.2(7.5)	7.5	n. d.	n. d.	0.3
Filipinas	0.7		0.1		0.2
Tailandia	1.3	2.6	0.9	0.1	
China ^{1/2}	n. d.	0.2		n. d.	<0.1
India	<0.1	0.4	<0.1		<0.1
Pakistán			0.1		

Notas: El sombreado claro indica dónde la cuota de mercado está por encima de 5 por ciento. La cifra entre paréntesis representa la cuota de mercado total por nacionalidad bancaria, si la adquisición fuera últimamente cerrada.

^{1/1} Estimaciones basadas en información financiera bancaria pública disponible en cada país, puede corresponder a 2012 o 2013.

n. d.: Dato no disponible, se anota en presencia de un banco (por nacionalidad) que se conoce, pero se desconoce la participación de activos.

Fuente: Adaptado de BIS, 2014, p. 51.

Cuadro 6. Sudeste de Asia: los 10 bancos más grandes respecto a sus activos (millones de dólares y porcentajes)

Banco	País	Activos (md)	ROE*	
		2015	2010	2015
1. DBS Bank	Singapur	323 819	6.5	11.4
2. OCBC	Singapur	275 967	10.8	11.5
3. UOB	Singapur	223 503	13.3	10.6
4. Maybank	Malasia	165 038	n. d.	11.8
5. CIMB Bank	Malasia	87 676	n. d.	10.8
6. Public Bank	Malasia	84 753	n. d.	16.7
7. Bangkok Bank	Tailandia	78 525	11.7	10.0
8. Krung Thai Bank	Tailandia	77 957	12.4	12.2
9. Siam Commercial Bank	Tailandia	76 821	16.4	15.9
10. Kasikornbank	Tailandia	70 757	15.6	14.8

ROA: Rentabilidad sobre activos.

*ROE: Rentabilidad sobre recursos propios.

n. d.: Dato no disponible.

Fuente: Bankscope, 2016.

Alianza del Pacífico y el futuro de sus relaciones con Corea, Japón y China

Geneviève Marchini

Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades,
(CUCSH)-Universidad de Guadalajara

Resumen

Desde la creación en 2011 de la Alianza del Pacífico, sus miembros —Chile, Colombia, México y Perú— buscaron proyectarse hacia el Asia-Pacífico, una región con la cual los intercambios comerciales progresaron con mucha rapidez pero con retos significativos, tales como desequilibrios de la balanza comercial o reprimarización.

Este texto aborda las relaciones económicas de la Alianza del Pacífico con sus tres principales socios asiáticos: Japón, Corea del Sur y China y plantea las preguntas siguientes: ¿Qué representa la relación económica para cada una de las partes y qué perspectivas existen para su diversificación a la luz de las propuestas realizadas durante las visitas de Estado de los mandatarios asiáticos a los socios de la Alianza en 2013-2016? Para ello, una primera sección introduce el desempeño macroeconómico y la inserción comercial de los dos grupos de países en el contexto internacional del periodo 1990-2015, mientras una segunda sección analiza las relaciones comerciales y de inversión de estas economías, destacando su relevancia relativa. Una tercera sección examina las propuestas realizadas en 2013-2015 en el transcurso de las visitas de Estado de los dirigentes asiáticos y reflexiona acerca de las oportunidades de diversificar las relaciones económicas.

Introducción

La Alianza del Pacífico, la iniciativa de integración más reciente de América Latina, se creó en 2011, reuniendo a Chile, Colombia, México y Perú, y se caracteriza por ser más “amigable con el mercado” que su rival, el Mercado Común del Sur (Mercosur). Los avances de la agrupación han sido rápidos: después de la firma del Acuerdo Marco en 2012, el “Protocolo adicional” que abarca los compromisos de liberalización inmediata de 92 por ciento de los flujos de bienes y servicios, la facilitación comercial y la apertura a las inversiones entre los socios, se firmó en 2014 y entró en vigor el 1 de mayo de 2016. Las iniciativas en materia de cooperación, en especial la de infraestructura, apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), facilitación del flujo de personas, y promoción comercial conjunta, se han multiplicado; y los acuerdos relativos a la integración financiera permitieron la entrada, en 2014, de la Bolsa Mexicana de Valores en el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), en el cual ya participaban las bolsas de valores de Santiago, Lima y Bogotá. La creación de un Consejo de Empresarios de la Alianza del Pacífico ha conferido un dinamismo adicional y un carácter pragmático a los avances del mecanismo en determinados sectores productivos.

Desde la creación de la Alianza, sus socios buscaron proyectarse hacia el Asia-Pacífico, fortalecer su competitividad externa y desarrollar tanto cuantitativamente como cualitativamente sus intercambios con esta región. Este interés tiene antecedentes en el fortalecimiento de las relaciones tanto económicas como bilaterales y multilaterales con esta región. Por un lado, tres socios de la AP —Chile, México y Perú— pertenecen desde la década de los noventa al mecanismo de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), mientras que Colombia participa, al igual que los demás socios de la Alianza, en otros organismos transpacífico: el tripartita Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC, por sus siglas en inglés), que reúne funcionarios de gobierno, empresas y academia; y el empresarial Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC, por sus siglas en inglés). Estas participaciones facilitaron un acercamiento diplomático y un conocimiento mutuo con las naciones de la otra ribera del Pacífico, y promovieron, entre otros resultados, la firma de varios tratados de libre-comercio (China, Corea del

Sur, Tailandia y otros países más) o acuerdos de asociación económica (Japón).

Por otro lado, en el nivel económico, el interés por Asia-Pacífico proviene de la rápida progresión de los intercambios con esta región desde mediados del año 2000, concentrado en primer lugar en los flujos comerciales y luego en inversiones directas, y que presenta retos significativos para los socios de la Alianza. En efecto, el incremento de los flujos comerciales entre 2003 y 2014 tuvo un marcado carácter interindustrial: por un lado, la creciente demanda asiática, especialmente china, de materias primas, estimuló los sectores primarios de las economías de la AP y levantó la restricción externa al crecimiento de estos países, mientras por otro lado la oferta asiática de bienes manufacturados, muy competitiva, vino a satisfacer la demanda interna en expansión de los socios de la AP a la vez que constituía una amenaza para los productores locales, tanto en el mercado doméstico como en terceros mercados, llevando a una contracción de su sector manufacturero y a un proceso de desindustrialización y reprimarización. El balance de efectos positivos y negativos de esta profundización de lazos comerciales es complejo y varía según los socios, siendo aparentemente más favorable en términos de crecimiento económico de mediano plazo —hasta 2014— para los países primario-exportadores (Chile, Perú), pero a costa de una reprimarización productiva, y más desfavorable para México, e incluso para Colombia, economías con mayores exportaciones de bienes manufacturados. Desde 2014, el contexto global de baja demanda, de débil crecimiento del comercio internacional, de menores precios de las materias primas, está cambiando profundamente las perspectivas de las relaciones económicas entre la Alianza del Pacífico y Asia-Pacífico. Las oportunidades de crecimiento a través del comercio internacional escasean, dando lugar a diversas estrategias de diversificación de la relación económica de parte de los países de Asia, que pueden ser aprovechadas por los socios de la Alianza del Pacífico para enriquecer las relaciones económicas y volverlas más afines a sus objetivos de desarrollo.

En este texto, abordamos las relaciones económicas entre la Alianza del Pacífico y sus tres principales socios asiáticos: el socio más antiguo, Japón, y los más recientes, Corea del Sur y la República Popular China (China en el resto del texto). Nos planteamos las preguntas siguientes:

¿Qué representa la relación económica para cada una de las partes y qué perspectivas existen para una diversificación de esta relación a la luz de las propuestas realizadas por los mandatarios asiáticos en sus visitas de Estado a los socios de la Alianza en 2013-2016? Para ello, una primera sección introduce el desempeño macroeconómico y la inserción comercial de los dos grupos de países en el contexto internacional del periodo 1990-2015, mientras que la segunda analiza las relaciones comerciales y de inversión de estas economías, destacando su relevancia relativa. La tercera sección examina las recientes propuestas realizadas en 2013-2015 en el transcurso de las visitas de Estado de los dirigentes políticos de los tres países, y reflexiona acerca de las oportunidades de diversificar las relaciones económicas.

La Alianza del Pacífico, China, Corea del Sur y Japón: cambios estructurales y participación en la economía internacional

La posición estructural de los miembros de la Alianza del Pacífico y de sus tres principales socios asiáticos es marcada por amplias asimetrías y alteraciones significativas en las relaciones de poder entre economías que se iniciaron en la década de 1980, a partir de los cambios de modelos económicos asociados al proceso de globalización, profundizándose en el periodo 1990-2015.

La primera asimetría entre estos dos grupos de países proviene de su tamaño. En 2015, la Alianza del Pacífico representaba alrededor de 2.8 por ciento del Producto Interno Bruto mundial (PIB) y cerca de 3 por ciento de los intercambios comerciales. México, la economía más grande, explicaba casi 60 por ciento del PIB agregado de la agrupación, y era la décimo quinta economía mundial por el valor de su PIB, medido en dólares estadounidenses corrientes; mientras las demás economías, encabezadas por Colombia (18 por ciento del PIB de la AP), son más pequeñas. En 2014, Colombia se ubicaba en el rango 31 de las economías del mundo, Chile en el rango 41 y Perú en el rango 51.¹ El peso relativo de la AP decreció en la década perdida de los años 1980 —hasta un mínimo de

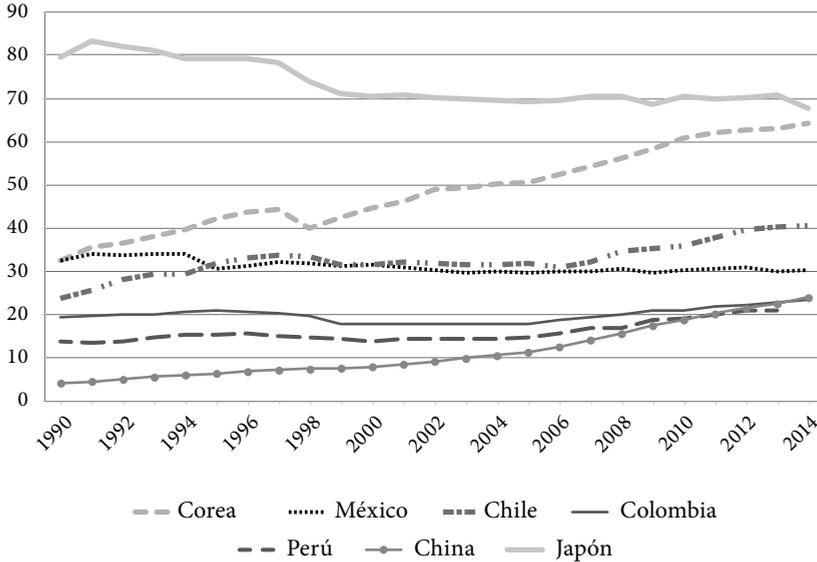
¹ Calculado con datos del Banco Mundial.

1.3 por ciento del PIB mundial en 1986-1988— y se fue elevando desde finales de los años 1990.

En cambio, en 2014, China, Japón y Corea eran respectivamente la segunda, la tercera y la décimo tercera economía mundial, medidas por su PIB en dólares estadounidenses corrientes, y representaban respectivamente 4.8 veces, 2.15 veces y 0.6 veces la economía de la AP. A la vez, esta posición relativa de las economías asiáticas en 2014 es producto de los profundos cambios ocurridos en las dos últimas décadas, los que explican que la dinámica de las relaciones económicas Alianza del Pacífico-Asia del Noreste haya respondido más, en las últimas dos décadas, al crecimiento chino y coreano que al de su socio más antiguo, Japón. En efecto, la “década perdida” de Japón iniciada en 1990, después del estallido en 1989 de su crisis bursátil e inmobiliaria, y el bajo crecimiento posterior del país, coincidieron con la aceleración de la expansión de las economías de China y Corea. La economía china pasó de representar 11 por ciento de la economía de Japón en 1990-1995, a medir más del doble de ésta en 2014, habiendo superado el PIB chino al de Japón en el año 2009. Mientras tanto, el PIB coreano pasaba de menos de 10 por ciento del PIB japonés a cerca de 30 por ciento de éste en 2013-2014. En términos agregados, las sociedades china y coreana se han enriquecido: el PIB per cápita chino se expandió a tasas superiores a 8 por ciento anual entre 1990 y 2014 y multiplicó su nivel en más de diez veces, mientras en el caso de Corea, la tasa de crecimiento del PIB per cápita fue declinando, desde 5.7 por ciento en promedio en 1990-1999 a 3.2 por ciento en 2010-2014, permitiendo que este indicador multiplicará en 2.5 veces su nivel de inicios del periodo. En el caso de Japón, que ya era una economía de alto ingreso en los años 1970-1980, el PIB per cápita apenas creció con un ritmo promedio de 1 por ciento en dos décadas y media, llevando a un “empobrecimiento” relativo del país frente a sus vecinos, y a un decrecimiento de su ingreso per cápita (PC) a paridad de poder de compra (PPC) en relación con el de Estados Unidos (véase gráfica 1).

La trayectoria de los respectivos niveles de ingreso PC medidos a PPC y comparados con el ingreso PC PPC de Estados Unidos señala la segunda asimetría importante entre los países abordados: entre los seis países en desarrollo a inicios de 1990, sólo China y Corea lograron una rápida elevación de su ingreso PC y PPC, y entre 1990 y 2014, sólo un socio de la

Gráfica 1. Alianza del Pacífico, China, Corea y Japón: Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita a Paridad de Poder de Compra, en porcentaje del INB de Estados Unidos, 1990-2014



Fuente: Banco Mundial.

Alianza del Pacífico, Chile, logró cerrar una parte de la brecha de ingresos con Estados Unidos y ubicarse entre las economías de alto ingreso, mientras México, Colombia y Perú aparecen presos de la “trampa del ingreso medio”, con un bajo crecimiento del ingreso per cápita que contrasta con el desempeño de Corea, que se transforma en economía de alto ingreso, y de China, cuyo ingreso per cápita se eleva con rapidez y supera a finales del periodo el de Perú y Colombia.

La tercera asimetría relevante para este texto tiene que ver con las estructuras económicas, la inversión y la contribución de la industria manufacturera al PIB. Los profundos cambios estructurales de estas economías se han traducido en desindustrialización y bajos niveles de inversión en el caso de Japón, pero también para los miembros de la AP, cuyos niveles de ingreso son considerablemente más bajos. Así, China y Corea muestran una contribución alta y estable de la industria manufacturera —más de 31 por ciento del PIB para la primera entre 1990 y 2014 y 30 por ciento del PIB en Corea a finales del periodo—, y elevados niveles de

formación bruta de capital fijo (FBCF), superiores a 30 por ciento del PIB. Simultáneamente, Japón se desindustrializa —menos cinco puntos de PIB para la actividad manufacturera que contribuye en 2010-2014 con menos de 19 por ciento del PIB; este proceso, iniciado con los Acuerdos de Plaza de 1985 y la reevaluación del yen, se combina con niveles de inversión a la baja —de 28.6 por ciento en promedio en 1990-1999 a 21 por ciento en 2010-2014— (véase cuadro 1). Los socios de la Alianza del Pacífico, países de menor nivel de desarrollo que Japón, sufren también entre 1990 y 2014 un pronunciado proceso de “desindustrialización prematura”² que lleva la contribución de su industria manufacturera por debajo de 20 por ciento del PIB, e incluso por debajo de 15 por ciento (Chile, Colombia) del PIB. A la vez, los niveles de FBCF son sensiblemente más bajos que en los países de Asia, en especial en 1990-1999, y rara vez superan rangos de 22 a 23 por ciento del PIB.

Esta combinación de bajos niveles de inversión, pérdida de peso del sector manufacturero, y de menor dinamismo de las economías de la AP, y de Japón, se dio a la vez que se producía el proceso de apertura económica. En efecto, los crecientes niveles de apertura comercial (medidos por la razón exportaciones + importaciones/PIB) señalan el aumento de la importancia de los mercados externos como fuente de demanda para todos los países: es especialmente el caso de Corea, el país más abierto de la muestra, cuyo grado de apertura se elevó de 56.1 por ciento del PIB en 1990-1999 a 102 por ciento en 2010-2014, de China —34 por ciento y 49 por ciento, respectivamente—, y en la Alianza del Pacífico, de México —de 44 a 64 por ciento del PIB—, y de Chile —con un grado de apertura de 68 por ciento del PIB en 2010-2014—. Sólo la economía de Colombia parece permanecer relativamente ajena a este proceso (véase cuadro 1).

La combinación de alto crecimiento y de creciente apertura transformó a China en el primer exportador mundial, con exportaciones que actualmente superan en más de tres veces el valor exportado por Japón, el cuarto exportador después de Estados Unidos y Alemania, y cuadruplican el monto exportado por Corea, sexto exportador mundial. La elevada

² Adoptamos la definición utilizada en Salama (2012): se da una desindustrialización prematura cuando ésta se produce en un nivel de ingreso que se sitúa en la mitad del nivel de ingreso en el cual las economías desarrolladas iniciaron su proceso de desindustrialización.

Cuadro 1. Indicadores macroeconómicos, 1990-2014 (promedios)

Indicador	China			Corea del Sur			Japón		
	1990-1999	2000-2010	2010-2014	1990-1999	2000-2010	2010-2014	1990-1999	2000-2010	2010-2014
PIB (US\$ a precios actuales)	683 626	2'573 040	8'367 830	440 989	808 587	1'247 152	4'247 017	4'499 991	5'375 304
PIB per cápita (US\$ a precios actuales)	565	1 966	6 187	9 802	16 762	24 946	33 917	35 246	42 124
Crecimiento del PIB per cápita (% anual)	8.8	9.6	8.0	5.7	4.1	3.2	1.2	0.4	1.6
Inflación, deflactor del PIB (% anual)	7.6	3.7	4.1	6.3	2.4	1.4	0.5	-1.2	-0.8
<i>Participación sectorial:</i>									
Agricultura, valor agregado (% del PIB)	20.2	12.1	9.5	6.1	3.3	2.4	1.8	1.3	1.2
Industria, valor agregado (% del PIB)	44.9	45.9	44.7	37.9	37.0	38.3	34.3	28.4	26.5
Industria manufacturera, valor agregado (% PIB)	32.7	32.1	31.1	24.8	28.1	30.9	23.1	19.8	18.9
Servicios, etcétera, valor agregado (% del PIB)	34.9	42.0	45.8	56.0	59.7	59.3	63.9	70.2	72.3
Formación bruta de capital fijo (% del PIB)	32.6	38.9	45.0	32.9	31.0	29.7	28.6	22.8	21.0
Ahorro interno bruto (% del PIB)	40.7	44.8	50.0	33.5	33.8	34.4	30.3	23.9	19.2
Saldo en cuenta corriente (% del PIB)	1.7	5.0	2.4	0.3	1.6	4.1	2.3	3.3	1.7
Apertura comercial (exp. + imp.)*	34.1	52.1	49.1	56.1	74.0	102.9	18.2	26.1	33.1
Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)	16.1	24.2	21.5	27.6	36.0	49.6	8.3	12.4	17.3
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	18.0	28.0	24.4	28.4	38.0	53.2	9.8	13.6	15.8
Cuenta financiera neta (% del PIB)	-0.2	5.2	1.6	-0.1	1.9	4.2	2.4	3.2	1.8

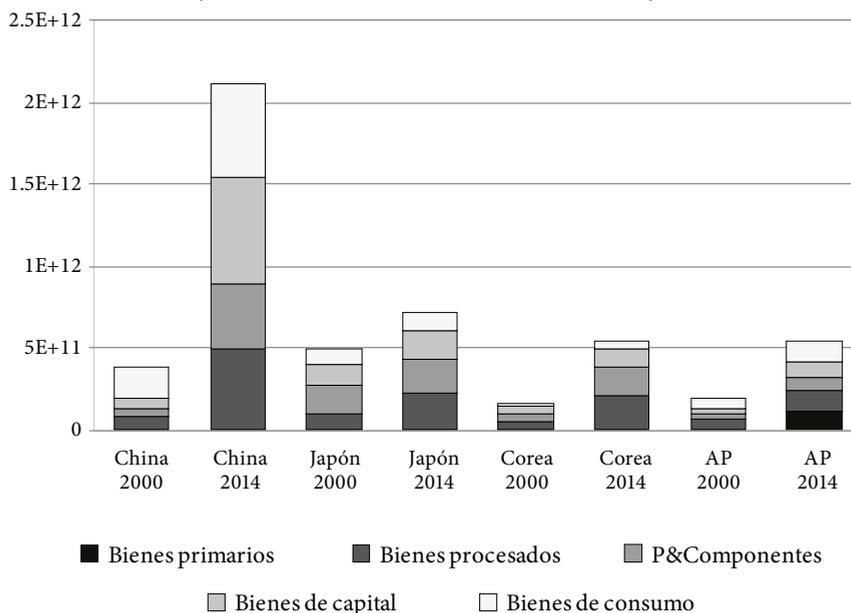
Indicador	Alianza del Pacífico														
	Chile				Colombia				México				Perú		
	1990-1999	2000-2010	2010-2014	2014	1990-1999	2000-2010	2010-2014	2014	1990-1999	2000-2010	2010-2014	2014	1990-1999	2000-2010	2010-2014
PIB (US\$ a precios actuales)	59 760	120 486	253 667	74 926	150 216	349 979	427 528	850 286	1 191 450	43 923	79 048	183 242			
PIB per cápita (US\$ a precios actuales)	4 202	7 453	14 578	1 996	3 456	7 459	4 543	7 742	9 754	1 832	2 851	6 064			
Crecimiento del PIB per cápita (% anual)	4.8	2.5	3.5	1.1	2.8	3.8	1.7	0.4	1.9	1.4	3.7	4.4			
Inflación, deflactor del PIB (% anual)	10.5	6.1	4.1	22.8	8.6	3.5	22.0	6.2	3.9	682.5	3.0	3.6			
<i>Participación sectorial:</i>															
Agricultura, valor agregado (% del PIB)	8.1	4.6	3.4	15.1	8.4	6.5	5.2	3.4	3.3	9.3	8.0	7.4			
Industria, valor agregado (% del PIB)	38.1	36.8	37.0	32.6	32.3	36.7	31.7	34.8	35.4	31.3	35.7	38.1			
Industria manufacturera, valor agregado (% PIB)	19.2	15.0	11.9	17.4	15.3	13.2	19.9	18.1	17.5	17.8	17.0	15.4			
Servicios, etc., valor agregado (% del PIB)	53.8	58.6	59.6	52.3	59.3	56.8	63.1	61.7	61.3	59.3	56.3	54.6			
Formación bruta de capital fijo (% del PIB)	24.3	20.8	22.7	18.5	19.3	23.8	18.2	21.3	21.5	19.0	18.9	25.5			
Ahorro interno bruto (% del PIB)	25.9	27.4	25.5	18.3	17.2	21.4	20.1	21.0	21.0	15.6	22.1	27.6			
Saldo en cuenta corriente (% del PIB)	-2.7	0.8	-1.6	-1.9	-1.4	-3.5	-3.3	-1.5	-1.4	-5.9	-0.8	-3.1			
Apertura comercial (exp. + imp.)*	57.4	68.0	68.6	35.4	35.4	37.2	41.4	53.8	64.4	31.0	43.7	50.5			
Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)	28.4	31.3	33.3	18.5	19.0	19.9	21.0	27.6	32.7	17.2	20.5	24.6			
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	29.1	36.7	35.3	16.9	16.4	17.3	20.4	26.2	31.6	13.8	23.2	26.0			
Cuenta financiera neta (% del PIB)	-2.8	0.4	-1.2	-1.8	-1.4	-3.5	-3.5	-1.7	-3.0	-4.9	-0.6	-3.0			

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

competitividad de los tres países asiáticos —a la vez que su relativa frugalidad en el consumo— queda señalada en cuentas corrientes superavitarias en promedio a lo largo del periodo 1990-2014. En cambio, la apertura comercial de las economías de la Alianza del Pacífico se ha asociado con cuentas corrientes estructuralmente deficitarias, debidas a déficits comerciales (Colombia, México) y al elevado costo de un crecimiento económico fundamentado en entradas masivas de Inversión Extranjera Directa (Chile, Perú), que implican a su vez montos crecientes de ganancias remitidas y de regalías. Los cuatro socios de la AP son por lo tanto importadores estructurales de capitales, mientras Japón, seguido de Corea desde los años 1990 y de China más recientemente, tienden a ser exportadores de capitales. Esta posición constituye una cuarta asimetría relevante para este texto.

La expansión del comercio internacional de China no deja de ser un fenómeno extraordinario: sus exportaciones se multiplicaron 5.4 veces entre 2000 y 2014, mientras sus importaciones lo hacían en más de ocho veces, unas cifras muy superiores a las de Corea y de Japón (gráficas 1 y 2). En este periodo las exportaciones chinas duplicaron su participación en las exportaciones mundiales —de 6.4 por ciento a 12.6 por ciento— y por tipo de producto, su progresión ha sido más relevante aun en los bienes de capital —de 6.5 por ciento a 25.9 por ciento de las exportaciones mundiales— y en las partes y componentes —de 3.9 por ciento a 14.6 por ciento—. En cuanto a las importaciones, la participación de China en las importaciones mundiales se elevó de 3.2 por ciento a 9.8 por ciento, una progresión mucho mayor en el caso de los bienes primarios —de 4.5 por ciento en 2000 a 20 por ciento en 2014— y de las partes y componentes —de 3.7 por ciento a 11.9 por ciento—. En este lapso, el peso relativo de Japón en los intercambios comerciales mundiales seguía una trayectoria opuesta: el país pasó de explicar 8.2 por ciento de las exportaciones mundiales en 2000 a 4.3 por ciento en 2014, mientras las cifras para las importaciones eran respectivamente de 6.1 por ciento y 4.7 por ciento. La disminución del papel de Japón en las exportaciones de bienes de capital y de partes y componentes (P&C), y de su participación en la demanda global de productos primarios fue aun más pronunciada. En 2014, el país explicó 8 por ciento de esta demanda a nivel global, en contraste con 11.6 por ciento en 2000 —mientras Corea participaba a altura de 5.5 por

Gráfica 2a. China, Corea, Japón y Alianza del Pacífico: exportaciones totales por tipo de producto, 2000-2014 (millones de dólares estadounidenses)

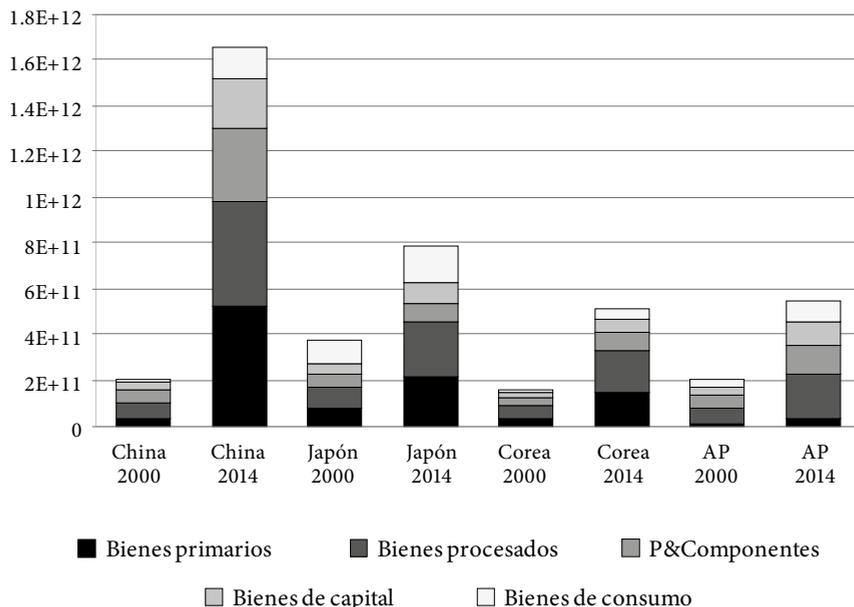


Fuente: RIETI.

ciento—. En cuanto a la Alianza del Pacífico, su participación en tanto agrupación es *grosso modo* cercana a la de Corea (gráficas 2a y 2b), y se explica en buena parte por el peso específico de la economía mexicana, que ha declinado paulatinamente, de 80 por ciento del comercio exterior de la AP en 2000 a 68 por ciento en 2014. La participación de la AP se ha mantenido relativamente estable en alrededor de 3.2 por ciento del comercio global; del lado de las exportaciones, destaca una mayor participación en el comercio global de bienes primarios (4.7 por ciento en 2014), así como en las exportaciones de bienes de capital y de consumo. Del lado de las importaciones, cabe subrayar el rol de la AP como importador de partes y componentes (4.7 por ciento del comercio global) y de bienes de capital (4.0 por ciento).

Finalmente, la comparación del perfil exportador por tipo de producto permite diferenciar dos grupos de países. Por un lado, los tres países asiáticos y México se insertan en la economía global en tanto exportadores de productos manufacturados, mientras los tres países andinos se

Gráfica 2b. China, Corea, Japón y Alianza del Pacífico: importaciones totales por tipo de producto, 2000-2014 (millones de dólares estadounidenses)



Fuente: RIETI.

especializan en 2014 en bienes primarios, agrícolas y alimentos, combustibles y minerales. En 2014, la maquinaria y el equipo de transporte constituyen en 2010-2014 el primer puesto de las exportaciones de los tres países asiáticos y de México. En los casos de Japón y Corea destaca el peso del sector de equipo de transporte, con respectivamente 27.6 por ciento y 21.9 por ciento del total exportado —sector que fortaleció notablemente su participación en este último caso, partiendo de un nivel de 11.8 por ciento en 1990-1994—, mientras en el caso de China sobresalen el alza de la participación del sector de equipo de telecomunicación y oficina, de 6.4 por ciento a 26.7 por ciento de las exportaciones totales, y la entrada más reciente del país a las exportaciones de equipo de transporte —de 1.4 por ciento en 1990-1994 y 6.7 por ciento en 2010-2014—, de mayor contenido tecnológico, que han crecido más rápido que las exportaciones de bienes tecnológicamente menos avanzados, como los textiles y el vestido, cuya participación disminuyó sensiblemente —de 29 por ciento del valor exportado en 1990-1994 a 12.8 por ciento en 2010-2014—. Las

exportaciones manufactureras de los países andinos explican una baja proporción del valor exportado total, llamando la atención la caída del peso relativo de las exportaciones manufactureras colombianas, de 32 por ciento a 18 por ciento del total entre 1990 y 2014, y se concentran en el sector de productos químicos (Chile, Colombia, Perú), en el de equipo de transporte (sobre todo Colombia) y en el sector de textiles y vestido (Colombia, en franco retroceso, y Perú).

Del lado de las importaciones, los bienes manufacturados explican la mayoría de las importaciones de todos los países, pero los tres países asiáticos comparten una fuerte dependencia en materia de combustibles y minerales, fortalecida por el elevado nivel de precios de estos productos en la última década, así como una posición neta deficitaria en cuanto a alimentos, mientras los diferencia la mayor proporción de importaciones chinas de maquinaria y equipo de transporte. En cambio, las importaciones del sector de equipo de transporte han crecido con fuerza para los países andinos.

En suma, los tres países asiáticos y los miembros de la Alianza del Pacífico han mostrado en el periodo 1990-2014 asimetrías notables. Por un lado existe una diferencia de tamaño, que la constitución de la AP permite suplir en parte al conformar una agrupación de mayor tamaño con, tal vez, un mayor poder de negociación. Existen también diferencias profundas en la dinámica de cambio estructural de las distintas economías. Japón, única economía desarrollada en los años 1980, se ha opacado, mientras China y Corea lograron crecer con rapidez y su población se ha enriquecido relativamente. El cambio en el tamaño relativo de las tres economías asiáticas ha sido abrumador y la economía china es la que modificó más su perfil comercial, con consecuencias globales. En cambio, el desempeño de los socios de la AP ha sido menos brillante, con niveles de inversión y de crecimiento menores, y una tendencia a la desindustrialización prematura. Si todas las economías se han abierto al comercio internacional —con la única posible excepción de Colombia—, las economías andinas han mantenido o han regresado, en el caso de Colombia, a una especialización primario-exportadora, con una diversificación de productos exportados en el rango de los alimentos (Chile, Perú) y otros bienes basados en el procesamiento de recursos naturales. Sólo México presenta hoy una especialización manufacturera, distinta de su perfil exportador

Cuadro 2. China, Corea, Japón y Alianza del Pacífico: exportaciones por tipo de producto, 1990-1994 y 2010-2014 (porcentajes)

Tipo de producto	China			Corea			Japón			Chile			Colombia			México			Perú			
	1990-1994	2010-2014	1994-2014	1990-1994	2010-2014	1994-2014	1990-1994	2010-2014	1994-2014	1990-1994	2010-2014	1994-2014	1990-1994	2010-2014	1994-2014	1990-1994	2010-2014	1994-2014	1990-1994	2010-2014	1994-2014	
Productos agrícolas	14.2	3.3	4.1	2.2	1.1	1.5	38.4	25.5	38.9	13.1	8.6	6.6	30.8	22.2	20.9	27.8	20.9	20.3	17.2	52.0	63.5	14.3
Alimentos	11.5	2.8	2.9	1.1	0.6	0.7	27.3	19.4	33.4	10.3	7.4	6.3	27.8	20.9	20.3	17.2	52.0	63.5	14.3	14.3	14.3	14.3
Combustibles y productos minerales	7.6	2.9	2.7	11.3	1.4	5.0	48.6	61.3	29.0	68.0	20.3	17.2	52.0	63.5	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3
Combustibles	5.7	1.6	1.9	9.2	0.5	2.1	0.4	0.9	7.4	66.8	13.6	13.8	5.5	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3
Manufacturas	78.3	93.9	93.1	86.5	97.5	93.5	13.0	13.2	32.2	18.9	71.1	76.2	17.2	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3	14.3
Hierro y acero	1.7	2.7	5.6	5.3	4.2	5.8	0.7	0.6	2.1	2.1	1.7	1.5	0.1	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Productos químicos	5.4	5.7	5.4	11.3	5.7	10.9	3.9	4.5	5.2	6.6	5.0	4.2	2.2	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7	3.7
Farmacéuticos	1.0	0.6	0.2	0.3	0.4	0.6	0.2	0.2	0.0	0.9	0.3	0.5	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Maquinaria y equipo de transporte	17.6	47.4	43.7	54.9	72.7	62.4	2.0	3.1	3.7	3.1	47.1	56.9	1.0	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
Equipo de telecomunicación y oficina	6.4	26.7	23.0	18.4	23.9	11.1	0.1	0.4	0.1	0.1	12.8	18.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Equipo de oficina y electrónico de procesamiento de datos	1.3	11.1	4.1	2.3	9.0	2.6	0.0	0.1	0.0	0.0	1.8	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Equipo de telecomunicaciones	4.7	11.4	8.9	7.0	9.2	2.8	0.0	0.3	0.0	0.1	5.5	11.6	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Circuitos integrados y componentes electrónicos	0.3	4.2	10.0	9.1	5.7	5.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Equipo de transporte	1.4	5.6	11.8	21.9	28.3	27.6	1.2	1.4	0.0	1.4	15.6	23.6	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Automóviles	0.4	2.0	4.8	12.8	22.7	21.4	0.8	1.1	0.4	1.0	14.5	21.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Textiles	10.5	4.8	10.5	2.2	2.0	1.0	0.6	0.3	2.5	0.8	1.8	0.6	5.6	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
Vestido	18.5	8.0	9.0	0.4	0.2	0.1	0.6	0.5	7.0	1.3	2.1	1.3	4.1	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2

Fuente: Cálculos del autor con datos de Organización Mundial de Comercio, 2016.

Cuadro 3. China, Corea, Japón y Alianza del Pacífico: importaciones por tipo de producto, 1990-1994 y 2010-2014 (porcentajes)

Tipo de producto	China			Corea			Japón			Chile			Colombia			México			Perú		
	1990-1994	2010-2014		1990-1994	2010-2014		1990-1994	2010-2014		1990-1994	2010-2014		1990-1994	2010-2014		1990-1994	2010-2014		1990-1994	2010-2014	
Productos agrícolas	10.4	8.7		12.6	6.5		24.0	10.8		8.1	8.2		11.3	10.8		12.4	7.9		22.4	11.6	
Alimentos	5.4	5.0		5.9	4.9		16.9	9.0		6.0	7.6		8.1	9.8		9.8	6.7		20.6	10.2	
Combustibles y productos minerales	7.5	29.2		22.9	41.2		29.7	40.0		13.9	24.1		8.3	10.7		5.0	11.6		10.5	15.9	
Combustibles	3.9	16.4		16.6	33.4		22.2	32.6		12.6	22.1		4.9	9.0		2.8	9.0		9.6	14.8	
Manufacturas	82.1	62.2		64.5	52.3		46.3	49.2		78.1	67.7		80.5	78.5		82.7	80.4		67.1	72.5	
Hierro y acero	7.1	1.4		4.5	4.4		1.8	1.2		3.3	2.4		5.7	4.6		3.2	2.9		3.1	4.8	
Productos químicos	12.2	10.4		10.0	9.2		7.2	8.5		12.5	10.3		20.7	17.5		9.9	11.6		14.0	14.3	
Farmacéuticos	0.6	0.8		0.5	0.9		1.5	2.6		1.1	1.5		0.0	3.9		0.5	1.5		1.1	1.8	
Maquinaria y equipo de transporte	41.5	38.3		35.3	26.5		17.1	22.8		42.6	36.1		39.9	39.0		46.4	47.9		36.0	35.6	
Equipo de telecomunicación y oficina	8.5	19.9		11.4	10.3		6.4	11.0		7.2	7.9		6.9	9.9		12.2	17.4		5.5	8.2	
Equipo de oficina y electrónico de procesamiento de datos	1.6	3.5		2.4	1.9		2.8	3.3		2.7	2.8		2.7	3.6		1.8	4.7		1.7	2.9	
Equipo de telecomunicaciones	4.9	3.4		2.1	2.1		1.6	4.7		4.3	4.9		4.0	6.1		3.2	8.5		2.6	4.9	
Circuitos integrados y componentes electrónicos	2.0	13.0		6.9	6.3		2.0	3.0		0.1	0.2		0.3	0.2		2.4	4.3		0.1	0.3	
Equipo de transporte	7.7	6.1		5.4	3.8		4.8	3.7		13.1	14.7		0.0	15.7		5.6	12.3		9.0	11.5	
Automóviles	3.3	4.3		1.5	2.1		3.0	2.3		11.0	11.6		10.1	10.1		3.4	10.6		11.5	9.9	
Textiles	9.1	1.2		3.1	1.0		1.8	1.1		3.6	1.6		2.3	2.7		2.9	1.7		1.6	2.4	
Vestido	0.4	0.3		0.4	1.3		4.8	3.9		1.5	3.5		0.6	1.3		2.0	0.8		0.3	1.4	

Fuente: Cálculos del autor con datos de Organización Mundial de Comercio, 2016.

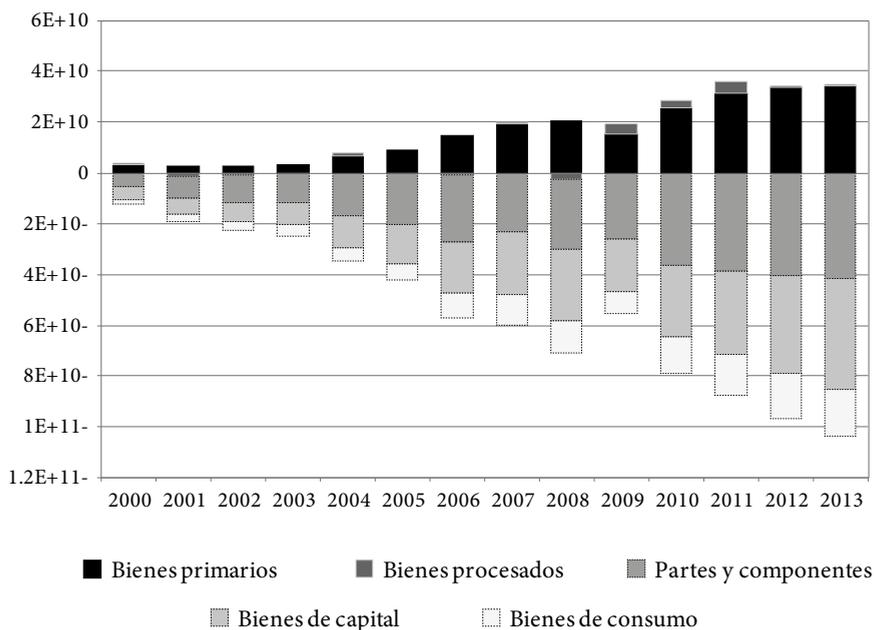
petrolero de inicios de los años 1980, sin que ello le haya permitido alcanzar las tasas de crecimiento de China y Corea. Los perfiles comerciales distintos de las economías asiáticas, y su dependencia de importaciones de alimentos y de materias primas industriales crean una complementariedad evidente con las economías andinas e incluso con México, a la vez que sus exportaciones de bienes manufacturados implican competencia para los sectores industriales domésticos debilitados, implicando a la vez oportunidades —mayores intercambios e ingresos— y retos severos —reprimarización y desindustrialización— para los socios de la AP.

Las relaciones económicas de los miembros de la Alianza del Pacífico con Asia del Este, 2000-2014

Los socios de la Alianza del Pacífico han mostrado distintos niveles de interés hacia el Este de Asia. Si México fue pionero cuando entró en vigencia en 2004 el Acuerdo de Asociación Económica con Japón, son después Chile y luego Perú, que más buscaron establecer acuerdos comerciales con esta parte del mundo (véase cuadro 4). Colombia se orienta hacia el Este de Asia más tardíamente. Sin embargo, la relación entre la firma de estos acuerdos comerciales y el desempeño del comercio bilateral no es directa ni inmediata.

Entre 2000 y 2014, Asia del Este elevó su participación en el comercio exterior de la Alianza del Pacífico tanto del lado de las exportaciones, pues pasó de representar 6.4 por ciento del valor exportado total a 15 por ciento en 2014, como del lado de las importaciones, donde elevó su participación de 10.5 por ciento a 28.7 por ciento en el mismo periodo. En ambos casos, esta región es hoy el segundo socio comercial de la Alianza después de Estados Unidos, país hacia donde se dirigían 55 por ciento de las exportaciones de la AP en 2014 y de donde provenían cerca de 42 por ciento de sus importaciones en el mismo año, proporciones en neta disminución frente a sus valores de 2000 (respectivamente 72.5 por ciento y 65.8 por ciento). Por otro lado, la Alianza del Pacífico constituye una proporción pequeña pero creciente del comercio exterior de sus socios asiáticos: la importancia de la AP como mercado se elevó para China de cerca de 1 por ciento de sus exportaciones en 2000 a 4.4 por ciento en

Gráfica 3. Alianza del Pacífico: balanza comercial con Asia del Este (millones de dólares estadounidenses)



Fuente: RIETI.

2014, para Japón y Corea de 1.5 por ciento y 2.5 por ciento a 3.5 por ciento. A la vez, como proveedor, la AP fortaleció también su papel frente a China y Corea, al explicar respectivamente 2.9 por ciento y 1.9 por ciento de sus importaciones en 2014, contra 1.2 por ciento y 0.9 por ciento en 2000 —un rol es mayor para los bienes primarios, con cerca de 5 por ciento en 2014—. En suma, aun cuando existe una profunda asimetría en la importancia relativa de cada socio para el otro, que resulta favorable a los socios asiáticos, el alza de su peso tanto como proveedor como fuente de demanda le da mayor poder de negociación a los países de la AP frente a estos socios.

A la vez, el creciente comercio entre la AP y el Este de Asia se ha caracterizado por otras grandes asimetrías (gráfica 3): por un lado, profundización del déficit comercial de la agrupación, y por el otro, concentración de este déficit tanto en los bienes que incorporan más valor agregado y tecnología, los bienes de capital y las partes y componentes, como en los

*Cuadro 4. Acuerdos comerciales firmados
por los socios fundadores de la Alianza del Pacífico*

Año	Chile	Colombia	México	Perú
1969		Comunidad Andina		Comunidad Andina
1992			TLCAN (1994)	
1993				
1994		México	Colombia	
1995				
1996	Mercosur (ACE 35) (1996) Canadá (1997)			
1997			Unión Europea (2000) Chile (ACE 41) (1999)	
1998	México (ACE 41) (1999)			
1999	Centroamérica*			
2000			Israel (2001) AELC (2001)	
2001				
2002	Unión Europea (2003)			
2003	Estados Unidos (2004) AELC (2004) Corea del Sur (2004)		Uruguay (ACE 60) (2004)	
2004			Japón (2005)	
2005	China (2006) P4*** (2006)			Tailandia (2011) Mercosur (ACE 58)
2006	Colombia (2009) Perú (2009) Panamá (2008)	Estados Unidos (2012) Chile (2009)		Estados Unidos (2009) Chile (2009)
2007	Japón (2007)	Triángulo del Norte**		
2008	Australia (2009)	Canadá (2011) AELC (2011)		Canadá (2009) Singapur (2009) AELC (2011)

Año	Chile	Colombia	México	Perú
2009	Turquía (2011)			China (2010)
2010	Malasia (2012)		Bolivia (ACE 66) (2010)	Corea del Sur (2011)
2011	Vietnam (2014)		Perú (ACE 67) (2012) Centroamérica*	México (ACE 67) (2012) Costa Rica (2013) Panamá (2012) Japón (2012) Guatemala
2012	Hong Kong (2014)	Unión Europea (2013)		Unión Europea (2013)
2013	Tailandia (2015)	Corea del Sur (2016) Costa Rica (2016) Panamá Israel		
2014	Alianza del Pacífico (2016)	Alianza del Pacífico (2016)	Alianza del Pacífico (2016) Panamá (2015)	Alianza del Pacífico (2016)
2015				Honduras
2016	Uruguay			

* Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras.

** El Salvador, Guatemala y Honduras.

*** Nueva Zelanda, Singapur y Brunéi.

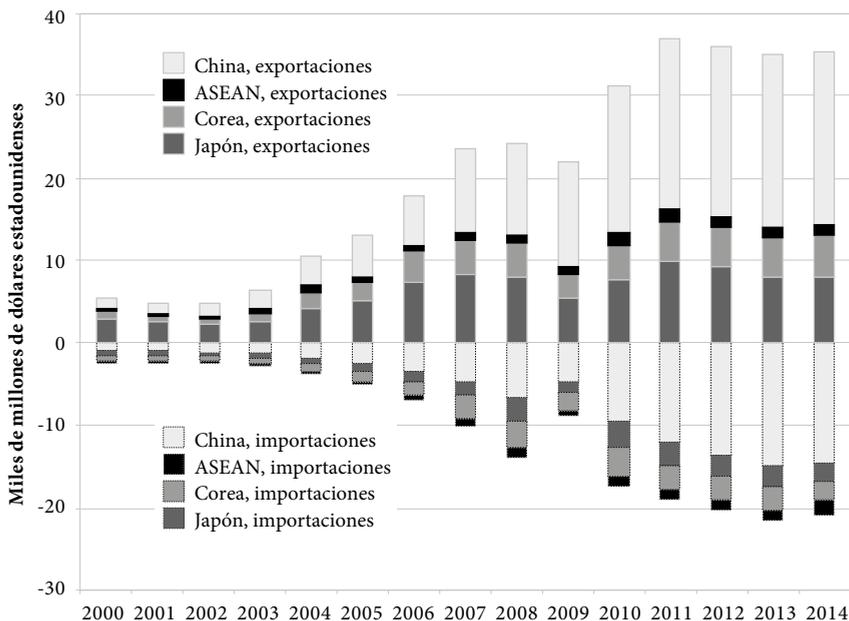
Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), OEA. Recuperado de: <http://www.sice.oas.org> el 10 de junio de 2014, actualizado el 14 de diciembre de 2016.

Nota: La lista comprende tratados de libre comercio y acuerdos de asociación económica, ordenados por año de firma. El año de entrada en vigencia figura entre paréntesis.

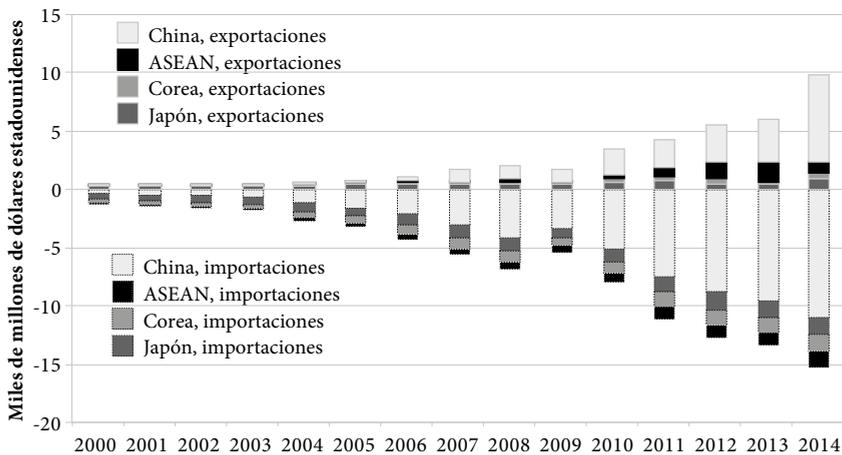
bienes de consumo. A cambio, el superávit comercial sólido y duradero de la AP en exportaciones de bienes primarios y en forma decreciente, en bienes procesados, subraya que el comercio con Asia del Este es de tipo interindustrial, y que tiende a volverse cada vez menos favorable, en particular después de 2013, cuando los precios de los *commodities* inician una caída.

Ahora bien, estos datos muy agregados no permiten apreciar las diferencias profundas entre los socios de la Alianza, diferencias que provienen de sus distintas especializaciones e inserción en la economía global. Así, el superávit en productos primarios que muestra la balanza de la agrupación con Asia del Este se explica sobre todo por el superávit estructural de Chile y en menor medida por el de Perú, que enviaban en

Gráfica 4a. Chile: comercio con los principales socios asiáticos, 2000-2014 (millones de dólares estadounidenses)

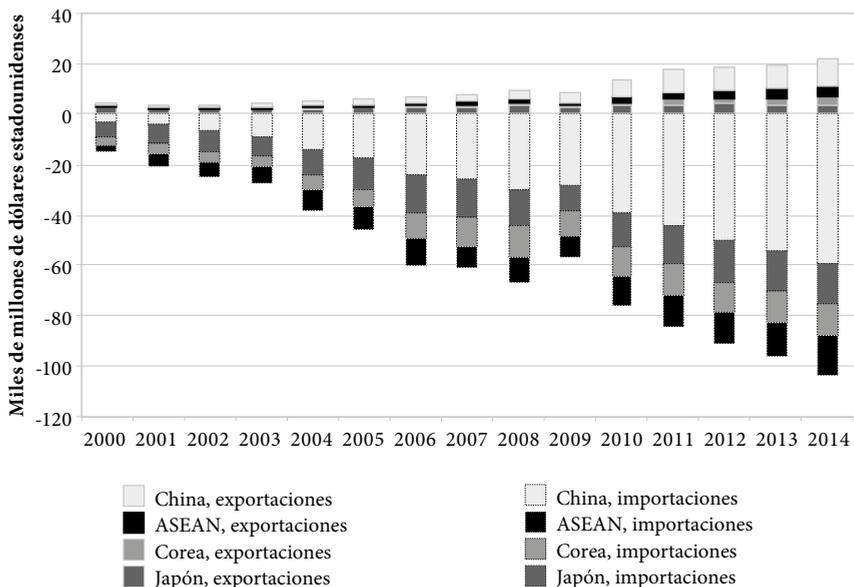


Gráfica 4b. Colombia: comercio con los principales socios asiáticos, 2000-2014 (millones de dólares estadounidenses)

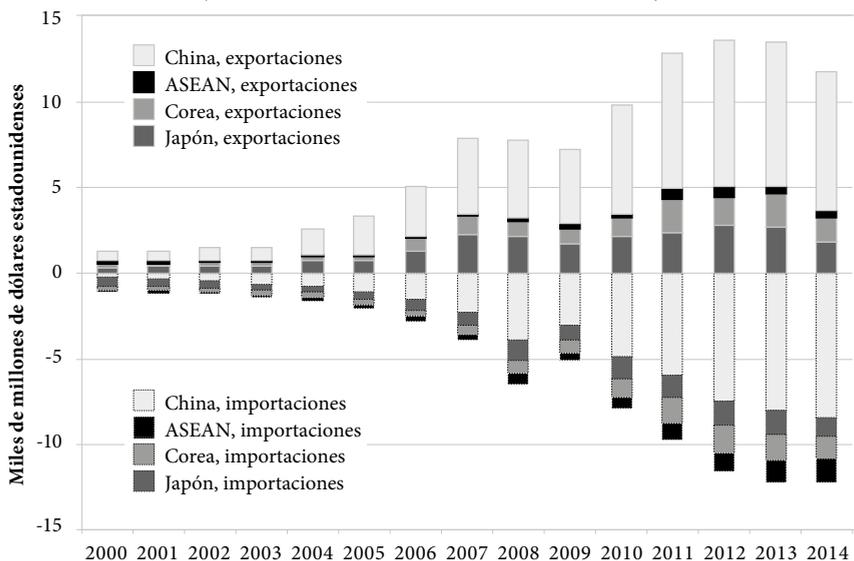


Fuente de ambas gráficas: RIETI, Comtrade.

Gráfica 4c. México: comercio con los principales socios asiáticos, 2000-2014 (millones de dólares estadounidenses)



Gráfica 4d. Perú: comercio con los principales socios asiáticos, 2000-2014 (millones de dólares estadounidenses)



Fuente de ambas gráficas: RIETI, Comtrade.

2014 respectivamente 50 por ciento y 30 por ciento de sus exportaciones totales hacia la región, y una proporción aun más elevada de sus exportaciones de bienes primarios —respectivamente 66 por ciento para Chile, y 54 por ciento para Perú—. Ambos países recibían a cambio 33 por ciento y 30 por ciento de sus importaciones de la región, en especial bienes de uso final, de capital y de consumo, y Asia del Este es en conjunto su primer socio comercial.

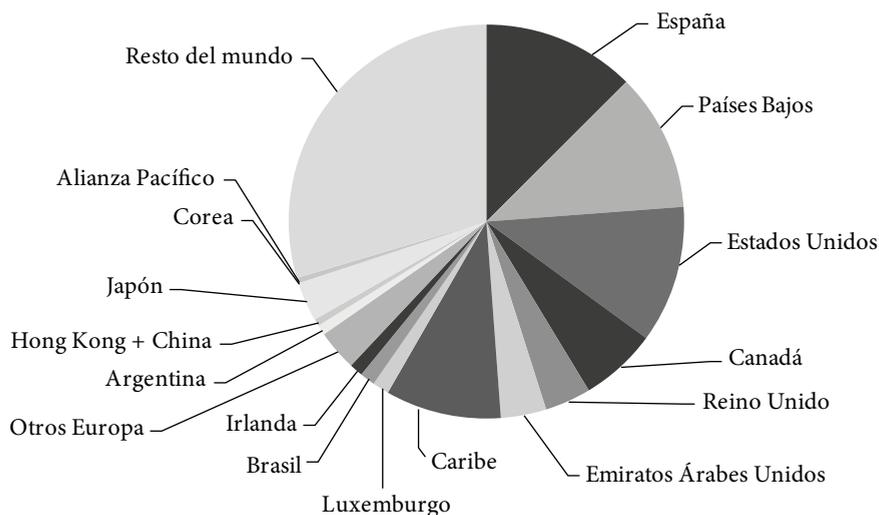
En cambio, el déficit de la AP se asocia ante todo con México, que sólo envía, en 2014, 6 por ciento de sus exportaciones hacia Asia del Este, mientras recibe de ésta más de 28 por ciento de sus importaciones, y de Colombia —respectivamente 10 por ciento en 2012-2013 y 26 por ciento en el mismo año—. En ambos casos, el rol creciente de Asia del Este como proveedor no se ha acompañado de una reorientación neta de las exportaciones, a diferencia de lo sucedido en el caso de Chile y Perú, y Estados Unidos conserva su rol de primer mercado de exportación, y absorbe respectivamente 70 por ciento y 40 por ciento de las exportaciones mexicanas y colombianas.

A su vez, la transformación del comercio exterior de los cuatro socios de la Alianza del Pacífico se debe esencialmente a la expansión del comercio con China, y en segundo lugar, con Corea, mientras el peso relativo del socio más antiguo, Japón, se ha ido reduciendo (gráficos 4a, 4b, 4c y 4d). Esta tendencia es muy clara en los casos de Perú y Chile; así, mientras en 2000, Chile destinaba respectivamente 14.5 por ciento y 6.8 por ciento de sus exportaciones a Japón y China, en 2014, Japón sólo explicaba 10 por ciento del valor exportado por el país mientras China, con 27.4 por ciento, cuadruplicaba su participación de 2000. En cambio, en los casos de México y Colombia, predomina el papel de China como proveedor y los intercambios con este país explican la mayor parte del déficit comercial con Asia.

Las relaciones de inversión

El nuevo modelo económico abierto adoptado por los países de la AP ha recurrido en forma más intensiva a la Inversión Extranjera Directa (IED) que en el pasado. Al igual que en otras economías de América Latina, el

Gráfica 5a. Chile: IED por país de origen, 2015



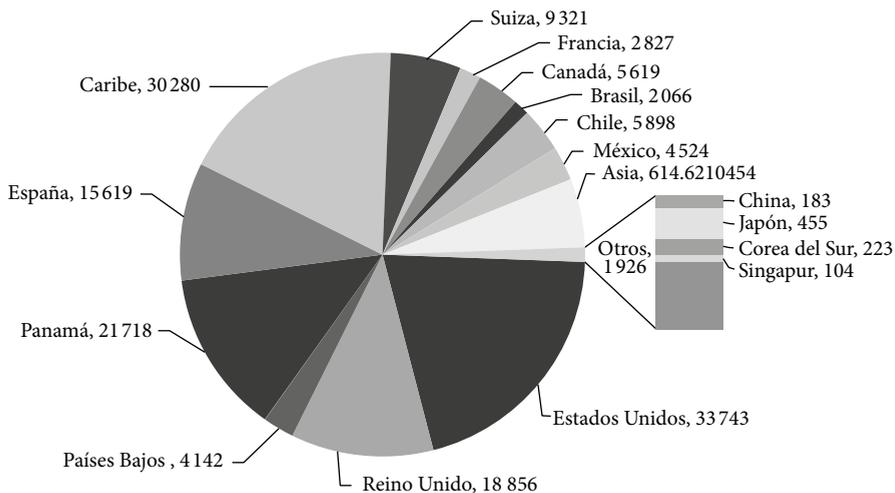
Fuente: FMI, CDIS, 2017.

stock de IED se ha elevado fuertemente tanto en valor como en relación con el PIB. Si México concentra el mayor stock de IED de la AP, es sin embargo en Chile donde la IED desempeña el mayor papel en la economía. Ahora bien, en materia de inversiones, son los socios más tradicionales de los países de la AP quienes siguen predominando en el stock de IED muy por delante de los países asiáticos, entre los cuales el rol de Japón sigue siendo el primero (véanse gráficas 5a, 5b, 5c y 5d).

A pesar de sus imperfecciones,³ las estadísticas utilizadas permiten afirmar que la IED oficialmente registrada como proveniente de Asia del

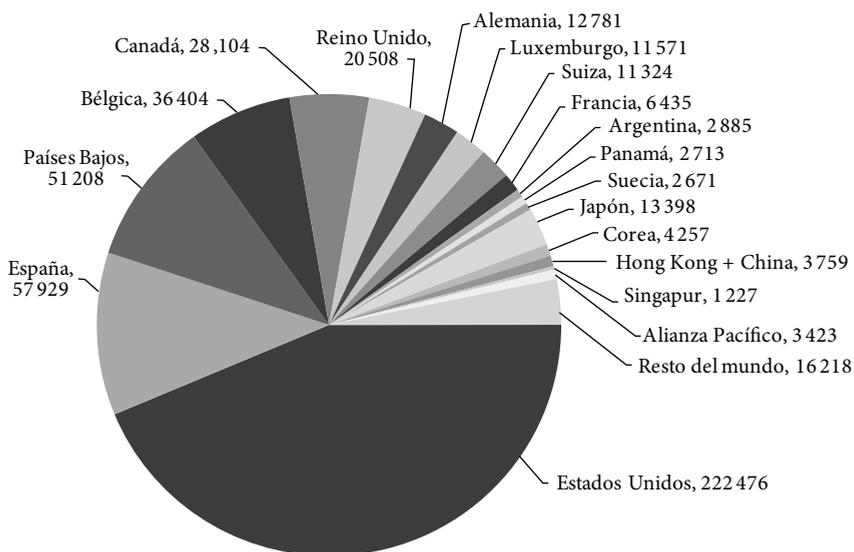
³ Se trata de una estimación muy imperfecta porque el origen último real de estas inversiones resulta difícil de esclarecer con algún grado confiable de precisión. Las estadísticas disponibles registran por lo general el origen legal o inmediato de la IED, con frecuencia un paraíso fiscal o el país donde se asienta la filial que ejecuta la inversión, lo cual tiende a subestimar la participación de ciertos países y a sobreestimar otros orígenes: por ejemplo, en América Latina, las elevadas inversiones atribuidas a Reino Unido y a los Países Bajos reflejan en buena parte el rol de los paraísos fiscales que pertenecen a ambas jurisdicciones. En el caso de Chile, por ejemplo, los flujos provenientes de las Islas Bermudas, Vírgenes Británicas, Cayman, de las Bahamas y de Barbados suman 17 por ciento de la IED acumulada.

Gráfica 5b. Colombia: flujos acumulados de IED por país de origen, 1994-2016



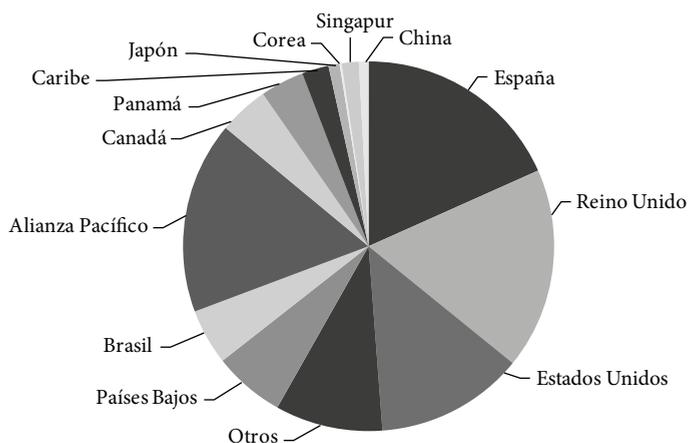
Fuente: Banco de la República, 2014.

Gráfica 5c. México: IED por país de origen, 2015



Fuente: FMI, CDIS, 2017.

Gráfica 5d. Perú: IED por país de origen, 2016



Fuente: Proinversión, 2017.

Este no pasa de 4.7 por ciento del total en Chile, de 4 por ciento en Perú, las economías más orientadas hacia esta región, desciende a 2.3 por ciento del stock total en México y cae a 0.5 por ciento en Colombia. Japón es la economía más presente, con 3.5 por ciento de la IED realizada en Chile en 1974-2012 y con 1.6 por ciento del stock registrado en México, una proporción que subestima la presencia real de la inversión nipona.⁴ Por otro lado, América Latina es un destino secundario de la inversión directa realizada por los países asiáticos: en 2016, la inversión coreana realizada en la región representaba 9 por ciento del stock de inversión coreana en el exterior, muy por debajo de 35 por ciento invertido en Asia (sin China) y en China (14 por ciento). En el caso de la inversión directa japonesa, la proporción invertida en América Latina ha ido disminuyendo desde un nivel de 13 por ciento del total en 2008-2009 a 5.6 por ciento en 2015, mientras en el caso de China, cuyos niveles de inversión directa reales resultan muy difíciles de apreciar, debido a los fenómenos de *round-tripping* y *offshoring*, se estimaba que América Latina en su

⁴ La Japan External Trade Organization (JETRO) plantea que después de 2000, por cada dólar estadounidense invertido desde Japón, llegaban tres dólares de filiales japonesas en Estados Unidos (Falck, 2013), registrados por tanto como inversión estadounidense.

conjunto explicaba entre 5 por ciento y 13 por ciento de la ID total. La proporción orientada a la AP es también bastante pequeña: en 2016, el stock de inversión directa coreana en la AP representaba 2.2 por ciento del total invertido por Corea, de los cuales la mitad se encontraba en México (Korea Eximbank, 2016), y en el caso de Japón, sus estadísticas sólo mencionan México, hacia donde se dirige oficialmente menos de 1 por ciento de la inversión japonesa total (JETRO, 2016). Finalmente, el último país en llegar como inversionista directo a la AP, China, dirigió principalmente sus inversiones hacia las actividades extractivas en Perú y Colombia con, 6 846 y 2 071 millones de dólares estadounidenses en 2012-2013 respectivamente (Dussel Peters, 2015).

Cabe precisar que estos números “pequeños” no implican irrelevancia económica: las inversiones se hallan estrechamente vinculadas con las distintas ventajas comparativas de cada economía y se concentran en los sectores de exportación más dinámicos de estos países: recursos naturales y manufactura de exportación, donde pueden desempeñar un papel muy importante.⁵ Son pues sobre todo de tipo “*resource-seeking*” y “*efficiency-seeking*” y explican parte de las exportaciones de los países de la AP; en cambio, las inversiones orientadas a atender el mercado interno son secundarias.

Las visitas de mandatarios asiáticos a la Alianza del Pacífico: intereses y propuestas

Las relaciones económicas entre la AP y sus tres socios de Asia del Este han sido dominadas principalmente por las relaciones comerciales, de naturaleza bastante asimétrica, mientras la inversión directa, importante para el desempeño exportador de determinados sectores —manufactureros en el caso de México, primario-exportadores en los demás países— muestra sin embargo números pequeños. ¿Pueden cambiar estas relaciones? Entre 2013 y 2016, los cuatro socios de la Alianza del Pacífico han recibido la

⁵ Basta citar a título de ejemplo el rol de la empresa japonesa Nissan en México, cuya planta de Aguascalientes se ubica entre las cinco primeras armadoras de América del Norte (Proméxico, 2014), o la empresa minera china Shougang Hierro Perú, que explota la principal mina de hierro en Perú y es responsable de todas las exportaciones de este mineral a China.

Cuadro 5. Visitas de mandatarios de Asia del Este a miembros de la Alianza del Pacífico

Año	Chile	Colombia	México	Perú
2013			Xi Jinping, 5-7 de junio	
2014	Shinzo Abe, 30-31 de julio	Shinzo Abe, 28-30 de julio	Shinzo Abe, 25-27 de julio	
2015	Park Geun-hye, 21-23 de abril	Park Geun-hye, 16-18 de abril		Park Geun-hye, 20-21 de abril
	Li Keqiang, 25-27 de mayo	Li Keqiang, 21-23 de mayo		Li Keqiang, 23-25 de mayo
2016			Park Geun-hye, 2-5 de abril	

Fuente: Elaboración propia.

visita de los mandatarios o primeros ministros de los socios de Asia del Noreste (véase cuadro 5), que han hecho propuestas específicas.

Estas propuestas plantean ir más allá de las relaciones comerciales y de inversión existentes y establecen algunos intereses convergentes y ciertos niveles de competencia entre los socios asiáticos:

1. El interés por la construcción de infraestructuras abarca las infraestructuras de transporte, manifestado tanto por Japón (México) como por Corea y China, con los proyectos de Ferrocarril Brasil-Perú —de los dos océanos, o los dos proyectos de desarrollo rural y de infraestructura planeados en Colombia—. Va a su vez asociado con préstamos o acuerdos para financiar dichos proyectos; así, China empieza a diversificar sus inversiones financieras en América Latina, más allá de los miembros del Mercosur y de Cuba, para fondar estos importantes proyectos de infraestructura. Japón ha firmado varios Memorandos de Entendimiento entre instituciones financieras y ha concedido un préstamo específico al Banco Mexicano de Comercio Exterior, y Corea y Colombia hicieron una primera aportación a un fondo común de financiamiento de infraestructuras (véanse cuadros 1 a 3).

Los intereses de los países asiáticos abarcan también la generación y transporte de energía, en especial energía renovable —eólica, fotovoltaica, centrales hidroeléctricas medianas— (China), redes inteligentes,

energías verdes o renovables (Corea), tecnología altamente eficiente de generación de energía por carbón (Japón).

2. Las propuestas relativas al desarrollo de sectores coinciden alrededor de los sectores tradicionales como la minería y las cadenas de suministro mineras, la agricultura y la I&D en el sector, la industria forestal y la cooperación en manejo de bosques, o la pesquería, o en la relación México-Japón, el recién abierto sector petrolero mexicano. Pero incluyen también sectores más novedosos o de mayor nivel tecnológico —hierro y acero, materiales de construcción, equipo de ingeniería (China-Colombia), productos para la defensa (China-Chile), PYMES de las industrias creativas, TIC (Corea-Chile), industria espacial y astronomía (Corea-Chile y México-Japón), parques de ciencia y tecnología, biotecnologías, nuevos materiales y TIC (Corea-Perú)—.

1. Intereses y propuestas económicas de Japón

Chile

- Cooperación en campo de la energía eficiente y tecnología altamente eficiente de generación de energía por carbón.
- Cooperación en reducción de desastres.
- Revisión del Acuerdo de Asociación Económica.
- Cooperación en sector minero.

Colombia

- Cooperación en crecimiento balanceado y medioambiente.
- Asistencia relacionada con las minas antipersonales y la reducción de desastres.
- Promoción de modelo OVOP (*One Village, One Product*) —Un pueblo, un producto—.

México

- Apoyo a PYMES proveedoras de empresas japonesas mediante cooperación técnica, formación de mano de obra.
- Infraestructura en México.
- Negociación de productos agrícolas para insertarlos en AAE.

- Cooperación bilateral en turismo, educación.
- Firma de varios memorandos de entendimiento en materia financiera.
- Préstamo Bancomext.
- Memorando de entendimiento sobre crecimiento bajo en carbono en México y tecnología altamente eficiente de generación de energía por carbón.
- Diálogo entre Agencia espacial mexicana y JAXA y ciertos avances hacia cooperación industrial.
- Cooperación en utilización de tecnologías avanzadas en sectores médicos y salud, nuevo proyecto de “centro de entrenamiento en técnicas mínimamente invasivas”.
- Memorando de entendimiento Pemex y Japan Oil Gas and Metals National Corporation.

2. Intereses y propuestas económicas de China

Chile

El Primer Ministro Li Keqiang hizo una propuesta en seis puntos:

- Fortalecer el TLC.
- Profundizar la cooperación financiera.
 - Firma de un acuerdo de intercambio de divisas (*currency swap agreement*).
 - Chile recibe una cuota de 50 billiones de yuan para participar como Inversionista Institucional Extranjero Cualificado (Qualified Foreign Institutional Investor, QFII).
 - Chile tendrá el primer banco que hará operaciones en yuan en AL (China Construction Bank, autorizado 11 de mayo de 2016).
- Fomentar inversión en I&D en agricultura y procesamiento de alimentos, en energías renovables y en la integración de cadenas industriales mineras.
- Cooperación en manejo de bosques, especies raras, recursos hídricos y protección ecológica (Chile).
- Cooperación en construcción de infraestructura, participación de Chile en el ferrocarril de los dos océanos, “*two-ocean railway*”.

Colombia

- Acuerdo entre China Development Bank y Financiera de Desarrollo Nacional para financiar la construcción de dos inversiones estratégicas en infraestructura.
- Acuerdo de intercambio de divisas y el uso de divisas locales para el comercio bilateral.
- Capacidad productiva en hierro y acero, materiales de construcción, equipo de ingeniería (Colombia).

México

- Relación elevada a Asociación Comprensiva Estratégica “*Comprehensive Strategic Partnership*”.
- El Presidente Xi Jinping propuso un marco de cooperación 1-2-3:
 1. motor de cooperación financiera.
 2. líneas principales de cooperación comercial y de inversión.
 3. áreas claves: infraestructura, energía, tecnologías avanzadas.
- Establecer un fondo bilateral para financiar proyectos empresariales de empresas de ambos países.

Perú

- Cadenas industriales en la minería, las energías limpias, la agricultura, la industria forestal y la pesquería (Perú).
- Infraestructura: “*Two-Ocean railway*”.

3. Intereses y propuestas de Corea del Sur

Chile

- Acuerdo para producir conjuntamente bienes para la defensa.
- Memorandos de entendimiento sobre pequeñas y medianas empresas de las industrias creativas, sobre TIC, industria espacial y astronomía.
- Voluntad expresada por Corea de invertir más allá del sector minero, en áreas como la construcción, la manufactura y la distribución de bienes.

Colombia

- 18 Memorandos de entendimiento.
- Constitución del aporte inicial a un primer fondo privado coreano-colombiano para la inversión en infraestructura.

Perú

- Memorando relativo al desarrollo de parques de ciencia y tecnología (*Korea Science Technology Parks*) enfocados a las biotecnologías, los nuevos materiales, las TIC.
- Memorando relativo a las industrias de la salud, con producción de medicamentos en Perú.

Conclusiones

En este texto, hemos visto que la relación de la AP con China, Corea y Japón ha ido fortaleciéndose en los últimos tres lustros, con mayor intercambio comercial y un alza de las inversiones. Entre los retos de la relación comercial figura en primer lugar el déficit comercial profundo y estructural de dos socios, Colombia y México, y la asimetría en la composición de sus exportaciones respectivas: mejorar la relación de la AP con sus tres principales socios asiáticos pasa por una diversificación de sus exportaciones hacia productos con mayor valor agregado y mayor contenido tecnológico, un objetivo que ha ido cobrando mayor relevancia en el contexto internacional actual de disminución de los precios de las materias primas, que presiona la cuenta corriente de los miembros de la Alianza y pone de nuevo de relieve los riesgos asociados a la especialización primario-exportadora de los tres socios andinos del mecanismo y a la dependencia del presupuesto mexicano de los precios del petróleo.

Ahora bien, la relación comercial entre los países de Asia del Noreste y los miembros de la Alianza del Pacífico podría fortalecerse y a la vez diversificarse de varias maneras. En primer lugar, cabe mencionar la diversificación en productos primarios alimenticios —frutas, verduras, carnes— de mayor valor agregado que países como Chile, Perú e incluso México han emprendido. Estas exportaciones han sido favorecidas

formalmente por la entrada en vigencia de acuerdos comerciales que disminuyeron sustancialmente los aranceles que enfrentan, pero están lejos de alcanzar su potencial, debido principalmente a las barreras no arancelarias puestas por sus socios. Al respecto, el aprendizaje de la experiencia de Chile y la cooperación entre miembros de la AP podría permitir mejores resultados.

Pero la obtención de cambios más profundos en el tipo de relación bilateral, como una mayor vinculación de los socios de la AP, y en especial de los socios andinos, a través de cadenas productivas manufactureras requiere una concertación entre las partes y un nivel de cooperación más exigentes. En este trabajo, hemos visto que existen indicios que sugieren la disposición de los países de Asia del Noreste para construir infraestructuras que permitan facilitar el flujo de bienes, generar fuentes de energías nuevas y más limpias, y diversificar la relación bilateral más allá de los sectores tradicionales. Un ejemplo de incipiente desarrollo de un proyecto productivo conjunto lo constituye el ensamblaje en Perú de dieciséis aviones de instrucción militar de la compañía Korean Aerospace Industries (KAI), que incluye una transferencia de tecnología, la formación de los técnicos peruanos en Corea y el proyecto de creación en Perú de un “hub” para la exportación de estas aeronaves a otros países de la región (*Gestión*, 22 de abril de 2015).

Finalmente, llama la atención la aparente ausencia de coordinación entre los socios de la AP para empujar intereses específicos compartidos o una agenda común que permita sacar el mayor provecho de la relación con los socios de Asia del Noreste y de la disposición actual mostrada por estos países para diversificar las relaciones económicas. No cabe duda que mayores niveles de cooperación a nivel de gobierno y de coordinación de políticas públicas en el seno mismo del mecanismo son necesarios para poder mejorar tanto la relación con estos países como la inserción de los países de la Alianza del Pacífico en la economía global.

Referencias

Agencia Andina (2015), *Perú y Corea del Sur fortalecieron relación y suscribieron varios acuerdos*. Recuperado de: <http://www.andina.com.pe/>

- agencia/noticia-peru-y-corea-del-sur-fortalecieron-relacion-y-suscribieron-varios-acuerdos-552617.aspx
- ALADI/SEC (2012), *Evolución del comercio intraindustrial en la ALADI*, ALADI/SEC/Estudio 201.
- Alianza del Pacífico (2011a), *Declaración presidencial sobre la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: http://alianzapacifico.net/documents/AP_Declaracion_Lima_I_Cumbre.pdf (Acceso 10 de febrero de 2014).
- Alianza del Pacífico (2011b), *Memorando de entendimiento sobre la plataforma de cooperación del Pacífico*. Recuperado de: www.tlc.gov.co (Acceso 10 de febrero de 2014).
- Alianza del Pacífico (2012), *Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: http://alianzapacifico.net/documents/2014/Acuerdo_Comercial.pdf (Acceso 10 de febrero de 2014).
- Alianza del Pacífico (2013), *Acuerdo para el establecimiento del fondo de cooperación de la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: http://apw.cancilleria.gov.co/tratados/AdjuntosTratados/24fb4_alianzapacifico_mfondodecooperacion2013-texto.pdf (Acceso 10 de febrero de 2014).
- Alianza del Pacífico (2014a), *Declaración Presidencial de Cartagena de Indias*. Recuperado de: <http://alianzapacifico.net/documentos-de-interes-de-la-viii-cumbre-de-la-alianza-del-pacifico/> (Acceso 20 de febrero de 2014).
- Alianza del Pacífico (2014b), *Declaración Presidencial de Punta de Mita*. Recuperado de: <http://alianzapacifico.net/declaracion-de-punta-mita/> (Acceso 20 de julio de 2014).
- Alianza del Pacífico (2014c), *Protocolo adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*. Recuperado de: http://alianzapacifico.net/documents/2014/PROTOCOLO_COMPLETO.pdf (Acceso 20 de julio de 2014).
- Blyde, J. y Volpe, C. (2011), “El comercio y la organización de la producción a escala internacional. Perspectivas para América Latina y el Caribe”, *Integración y Comercio*, núm. 32, pp. 1-4.
- CEPAL (2013), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2013*, Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL-OCDE (2013), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2013*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Chen, L. y De Lombaerde, P. (2011), “Redes de distribución regional de la producción y organización en ejes en América Latina y en el Este

- Asiático: una perspectiva a largo plazo”, *Integración y Comercio*, núm. 32, pp. 21-32.
- Dussel, E. (2015), *China’s evolving Role in Latin America: can it be a Win-win relationship?*, Atlantic Council.
- Durán, J. y Zaclicever, D. (2013), “América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor”, *Serie Comercio internacional*, núm. 124, CEPAL.
- Estevadeorda, A., Mesquita, M. y Kahn, T. (2015), “Korea and Latin America and the Caribbean. Striving for a diverse and dynamic relationship”, *IDB Monographs*, núm. 296. Recuperado de: <http://www.iadb.org>
- Gayá, R. y Michalczewsky, K. (2014), “El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales”, *Nota técnica del BID*, núm. 583. *Gestión*, Lima. Recuperado de: <http://www.gestión.pe>
- Myers, M. y Kuwayama, M. (2015), “A new phase in Japan-Latin America and the Caribbean Relationship”, *Japan-Latin America Report*, febrero de 2016.
- OCDE (2014), *Latin American Economic Outlook 2014*. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2014-en>
- Puentes (2015), “Finaliza visita de presidenta de Corea del Sur a América Latina”. Recuperado de: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/finaliza-visita-de-presidenta-de-corea-del-sur-a-américa-latina>
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2012), *Informe sobre el proceso de integración regional 2011-2012*. Recuperado de: http://www.sela.org/attach/258/default/Di_No_13_Informe_sobre_Integracion_2011_Rev_4.pdf (Acceso 10 de agosto de 2014).
- UNCTAD (2013), *World Investment Report 2013. Value Chains. Investment and Trade for Development*. Recuperado de: http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf (Acceso 10 de octubre de 2014).

Armadoras de autos japonesas y sudcoreanas: el proceso de financiarización y competencia

Julio Castellanos

Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

Resumen

Se revisan los elementos más importantes del proceso de financiarización de las empresas automotrices japonesas. Los principales hallazgos indican que en dos de las once armadoras de este país (Daithatsu y Hino) la mayoría de las acciones fueron adquiridas por Toyota Motor Co. Asimismo, Renault tiene 43 por ciento de las acciones de Nissan. Por otro lado, si se clasifica a las armadoras por país, Japón es el más fuerte del mundo por producción: produce 29 por ciento del total mundial, muy por encima de las armadoras norteamericanas y alemanas. Toyota es líder en su país con 35 por ciento de la producción. Todas las armadoras japonesas, excepto Mazda, producen más fuera de su país que dentro; de la misma manera, exportan más de lo que consumen internamente. Sus indicadores financieros de utilidad sobre el capital y su apalancamiento son notoriamente sanos. Por último, aunque entre los accionistas principales se encuentran algunas empresas y financieras extranjeras (Renault en Nissan como ya se indicó), la mayoría son japoneses.

Introducción

Derivado de un trabajo anterior: *Cambios en la estructura accionaria de las tres principales fabricantes de automotores mundiales y la relación del*

valor de la acción con los resultados financieros,¹ me preguntaba sobre la pertinencia de realizar el análisis de producción por países, específicamente en la industria automotriz, aunque no exclusivamente, pues resultaba notorio que las grandes armadoras habían deslocalizado la mayor parte de su producción a muchos otros países diferentes de aquél en donde se encuentra su sede central de operación (*headquarters*), y los resultados obtenidos de este análisis (por país) parecía no explicar sólidamente lo que pasaba en la industria. Esta idea fue planteada también en el trabajo: “Análisis de la financiarización de las tres principales empresas automotrices mundiales y el papel de México como territorio de la competencia global” (Castellanos, 2016). De igual forma, Raúl Delgado Wise, en su disertación de ingreso a la Academia Mexicana de Economía Política, de 22 de enero de 2015, presentó datos sobre la manera en que las grandes industrias mundiales han cambiado la producción de sus países centrales hacia los países emergentes en los últimos 30 años, en más de 50 por ciento. A pesar de estas advertencias, en este artículo, además del análisis por empresa, que es el eje central de estudio, se utiliza también la variable país para realizar algunas comparaciones de la producción y productividad financiera (relación entre utilidad y capital contable). La intención que hay detrás de esta idea es dilucidar qué tanto la pertenencia a un país condiciona políticas de inversión o deslocalización. En este sentido, se muestra una comparación entre el total de la producción de las armadoras japonesas —independientemente del país en donde ensamblen— con el de las armadoras norteamericanas y las alemanas, que corresponde a los tres países en los que la nacionalidad de sus altos ejecutivos y los lugares en los que se asienta la administración de las empresas fabricantes de automotores, son las de mayor cuantía en el mundo.

Para determinar la nacionalidad de las empresas se tomó en consideración una combinación de la nacionalidad de quienes conforman el Consejo Directivo, la nacionalidad de sus principales accionistas y la sede de su centro de operaciones administrativas.

A pesar de no analizar su situación particular, se reconoce que China es el país en donde más se producen y se venden vehículos desde 2009 (24 503 miles de unidades producidas en 2015, que representa 27 por

¹ Como parte de las conclusiones de mi presentación en el SEFYF, del 18 de marzo de 2015.

ciento del total mundial; y 24 597 miles de unidades vendidas en el mismo año). Cabe destacar que casi 48 por ciento de la producción es de empresas *joint ventures*, es decir, más de 11.5 millones de autos son fabricados por empresas 100 por ciento chinas, en un total de 23 empresas diferentes (OICA.net).

Cuadro 1. Países que tienen la supremacía mundial en la producción actual (dueños de empresas por mayoría accionaria), 2014

Armadoras (nacionalidad)	Producción (unidades)	Empresas
Japonesa	26 234	Toyota, Nissan, Honda, Suzuki, Mazda, Mitsubishi, Isuzu
Norteamericana	20 244	GM, Ford y Fiat-Chrysler
Alemana	14 033	VW, BMW, Daimler
Sudcoreana	8 009	Hyundai, Kia
Total mundial	89 776	

Notas al cuadro 1

Fiat-Chrysler (FCA) se presenta como norteamericana, a pesar de que el principal accionista desde 2014 es Exor, empresa controlada por Giovanni Agnelli, de nacionalidad italiana. El CEO de FCA es Sergio Marchionne; el Chairman es John Elkann, nacido en Nueva York en 1976, nieto de G. Agnelli. La sede de la empresa está en Londres, Gran Bretaña, pero el control de las oficinas centrales se encuentra en Auburn Hills, Michigan, sede de Chrysler. La mayoría de la producción y de los trabajadores está en América (Estados Unidos, México y Canadá). Estos cambios resultan importantes al reconocer que Chrysler se adhirió al Capítulo 11 de quiebras de los Estados Unidos en 2009, y que previamente Cerberus había comprado a Daimler la parte de Chrysler en 2007. Es trascendente reconocer la evolución de las empresas norteamericanas en esta industria, en la que los accionistas estadounidenses han perdido amplio terreno en los últimos 30 años.

Nissan se coloca como japonesa, aunque en 1999 Renault compró 44.3 por ciento de las acciones, por 5 mil millones de dólares y entregó a cambio 15 por ciento de las acciones de Renault a Nissan. En este acuerdo, las dos empresas se comprometieron a guardar su independencia. No obstante, Carlos Ghosn es director de Nissan y Renault desde 1999. El Consejo Directivo está integrado por once miembros, de los cuales seis son japoneses y cinco de otras nacionalidades. La sede de la empresa está en Nishi-Ku, Yokohama, Japón.

Las cifras antes anotadas, muestran la fuerza de las armadoras japonesas, que además de la enorme cantidad de plantas que tienen en otros países fuera de Japón (65.9 por ciento de la producción proviene de ellas), las instaladas dentro de su territorio exportaron 4.5 millones de vehículos, equivalente a 50 por ciento de su producción, como puede verse en el cuadro 1.

Armadoras japonesas y coreanas: producción y exportación interna y trasplantes

De la producción mundial de 2014, que sumó 89.7 millones de unidades, las empresas japonesas produjeron 29 por ciento. Los cuatro países asiáticos listados tuvieron 52 por ciento del total de la producción de este año. Más adelante se mostrará quiénes son los principales accionistas de las empresas que están detrás de los países.

Con la finalidad de proporcionar algunos elementos de análisis de lo que están haciendo las armadoras japonesas, se presenta el cuadro 3, en el que se ve la involución del ensamble en las plantas instaladas en Japón, en los últimos 20 años.

Como puede apreciarse en el cuadro 3, existen once fabricantes de vehículos en Japón. La producción total en los últimos 20 años disminuyó 14 por ciento (–1'597 000 unidades). La empresa que más disminuyó fue Nissan con –846 mil unidades (–47 por ciento), seguida por Mitsubishi, con –673 mil unidades (–49 por ciento); Honda, con –310 mil (–27 por ciento); y Toyota, con –205 mil (–6 por ciento). Las empresas que más incrementaron su producción fueron: Daihatsu, con 215 mil unidades (38 por ciento); Subaru, con 202 mil unidades (46 por ciento); y Suzuki, con 178 mil unidades (22 por ciento).

Para el año 2013, Toyota Motor Company (TMC) tiene 35 por ciento de la producción total de Japón, que rebasa ligeramente la cifra lograda en 1993 (32 por ciento), porcentaje que mantiene en todos los años seleccionados. Nissan, Mazda y Suzuki tienen cada una 10 por ciento de

*Cuadro 2. Producción de automóviles en países asiáticos, 2014
(miles de unidades)*

Ubicación de la armadora	Producción	Número de empresas
Japón	26 234	7
China	11 538	26 (de capital 100 por ciento chino)
Corea del Sur	8 009	2 (Hyundai y Kia)
India	945	1 (Tata)
Total	46 726	

*Cuadro 3. Producción de vehículos dentro de Japón.
Años seleccionados entre 1993 y 2013
(miles de unidades)*

Empresa	1993	1998	2002	2008	2010	2013
Toyota	3 562	3 166	3 485	4 013	3 283	3 357
Nissan	1 811	1 552	1 393	1 293	1 134	965
Mazda	1 029	838	774	1 079	913	967
Mitsubishi	1 362	1 081	871	980	737	689
Isuzu	398	302	231	254	204	244
Daihatsu	560	556	600	794	665	775
Honda	1 151	1 243	1 386	1 264	993	841
Subaru	438	427	436	525	492	640
UD Trucks	48	29	27	48	31	18
Hino	71	40	54	106	99	159
Suzuki	797	808	1 000	1 218	1 078	975
Total	11 227	10 042	10 257	11 576	9 629	9 630

Fuente: Elaboración propia con datos de Japan Automobile Manufacturers Association (2015).

la producción total, y Honda 9 por ciento de la misma. Las restantes seis empresas producen en conjunto 15 por ciento restante.

Vale la pena aclarar, que en 2013 Daihatsu y Hino fueron adquiridas por TMC, por lo que estas empresas no aparecen en el cuadro 4, pues sus cifras están integradas a las de TMC.

Como vemos en el cuadro 4, Toyota sube de 35 por ciento a 40 por ciento de la producción total de empresas japonesas, y ensambla en Japón 40.2 por ciento de su producción. Este porcentaje contrasta con Nissan y Honda, que solamente hacen 17.3 por ciento y 21.2 por ciento respectivamente. Comparado con el promedio de las siete armadoras, de 34.1 por ciento, también sobresale TMC.

Es de destacar que América es la región en que se elaboran más autos japoneses, con 6 184 miles de unidades (23.6 por ciento), seguido de China, con 3 588 (13.7 por ciento). Toyota tiene una producción de 966 mil autos en China, 754 mil en Indonesia y 725 mil en Tailandia. Resulta curioso que Toyota ensambló 2 247 miles de unidades en América: en

*Cuadro 4. Producción de vehículos por armadora, dentro y fuera de Japón, 2014
(miles de unidades)*

Empresa	América	China	India	Asia otros	Europa	Otros	Suma	Japón	Total	% dentro
Toyota	2 247	966	148	2 067	609	226	6 263	4 212	10 475	40.2
Nissan	1 788	1 176	223	223	746	60	4 216	881	5 097	17.3
Honda	1 941	856	185	442	132	0	3 556	958	4 514	21.2
Suzuki	2	266	1 269	274	146	0	1 957	1 059	3 016	35.1
Mazda	109	207	0	76	0	2	394	934	1 328	70.3
Mitsubishi	97	76	1	438	9	1	622	641	1 263	50.7
Isuzu	0	41	16	167	6	43	273	268	541	50.0
Sumas	6 184	3 588	1 842	3 687	1 648	332	17 281	8 953	26 234	34.1
Porcentaje	23.6	13.7	7.0	14.1	6.3	1.3	65.9	34.1		
Hyundai	948	1 790	611	3 589	1 071	0	8 009	0	8 009	44.8

Fuente: Elaboración propia con datos de OICA *Production Statistics*, 2015.

Estados Unidos 1 335; en Canadá 579, y solamente 966 mil en China, mientras que GM ensambló 3 534 y VW 3 527 en este mismo país.

En el cuadro 5 se presentan los resultados financieros de cada una de las empresas japonesas y la utilidad sobre las ventas y sobre el capital contable al cierre de su ejercicio fiscal al 31 de marzo de 2015.

Principales resultados financieros

Como puede verse en el cuadro 5, las siete empresas tienen una utilidad sobre ventas, que va de 3.2 por ciento en el caso de Suzuki, a 8.2 por ciento en el de TMC, que es la empresa mejor posicionada en este renglón. Este indicador se utiliza comúnmente para comparar con las demás empresas del ramo o de otras industrias. TMC sobresale con respecto a los demás competidores de la industria automotriz.

*Cuadro 5. Ingresos por venta y utilidad neta.
Porcentaje de utilidad sobre ventas
y sobre el capital contable, al 31 de marzo de 2015
(millones de yenes)*

Empresa	Ingresos	Utilidad neta	% Utilidad/ Ventas	% Utilidad/ Capital contable
Toyota	24'312 644	1'991 648	8.2	13.1
Nissan	11'375 207	457 574	4.0	8.7
Honda	13'328 099	561 098	4.2	7.6
Suzuki	3'015 461	96 862	3.2	5.7
Mazda	3'033 899	158 808	5.2	17.8
Mitsubishi	2'180 728	118 170	5.4	17.6
Isuzu	1'760 858	119 316	6.8	15.5
Sumas	59'006 896	3'503 476	5.9	11.0
Hyundai*	91'958 736	6'509 165	7.1	9.7

Fuente: Annual Report 2015, de cada una de las empresas.

*Millones de Korean Won. 1 dólar = 1 178 KRW

Si se considera a la sudcoreana Hyundai, es la que tiene la segunda mejor tasa de utilidad sobre ventas después de Toyota. En este trabajo, Hyundai ya incorpora a Kya como parte de ella. Adquirió 50 por ciento de las acciones en 2014.

Por lo que respecta a la utilidad sobre el capital contable, destaca Mazda con 17.8 por ciento y Mitsubishi e Isuzu tienen una mejor rentabilidad que Toyota, que por sí misma puede considerarse muy buena. Como se aprecia, la sudcoreana Hyundai estaría arriba solamente de Suzuki, Nissan y Honda.

Esta relación, utilidad a capital contable, puede ser comparada con una inversión en instrumentos financieros, pues el capital contable se ha utilizado como equivalente del capital invertido. Aunque es sabido que desde hace 30 años se utiliza más el *Economic Value Added* (EVA) para determinar la utilidad sobre el capital invertido, también dicho parámetro ha tenido críticas válidas acerca de sus limitaciones para medir el verdadero capital invertido.

El EVA plantea, correctamente, que debe reconocerse el costo del capital invertido aplicando diferentes tasas de interés a cada uno de los renglones del Balance en que esté involucrado el capital propio. No es motivo de este trabajo revisar las propuestas de estas formulaciones, por lo que solamente se dejan enunciadas. Tomando en cuenta nuestros cálculos, los resultados de Honda y Nissan se consideran buenos.

Como puede verse en el cuadro 6, la relación pasivo a capital contable (activo neto le llaman algunas empresas) es sana. Nissan tiene 2.25 pesos de capital prestado sobre cada peso de capital propio, lo que es una relación sana, pero comparada con el resto de las seis empresas japonesas se ve un poco más riesgosa. La media de las siete compañías de 1.69 puede considerarse como muy buena.

La empresa menos apalancada es Suzuki, con 0.91, seguida de Isuzu con 0.98. Toyota tiene casi el mismo apalancamiento que la media de las siete empresas japonesas. Hyundai tiene una relación que puede considerarse no riesgosa, lo mismo que las empresas japonesas.

Con la finalidad de tener cifras comparativas, diremos que en la primera década de este siglo, Volkswagen tuvo una cifra global de apalancamiento cercana a cuatro, y apenas en 2014 la bajó a 2.89. Las empresas norteamericanas en la primera década de 2000 siempre estuvieron arriba

*Cuadro 6. Determinación del apalancamiento
(relación pasivo a capital contable)
(millones de yenes)*

Empresa	Activo total	Pasivo total	Capital contable	Pasivo/capital (Apalancamiento)
Toyota	41'437 473	26'218 486	15'218 987	1.72
Nissan	17'045 659	11'798 397	5'247 262	2.25
Honda	18'425 837	11'043 016	7'382 821	1.50
Suzuki	3'252 800	1'551 409	1'701 390	0.91
Mazda	2'473 287	1'581 961	891 326	1.77
Mitsubishi	1'582 802	912 035	670 766	1.36
Isuzu	1'521 757	752 803	768 953	0.98
Sumas	85'739 615	53'858 107	31'881 505	1.69
Hyundai*	165'367 946	98'486 545	66'881 401	1.47

Fuente: Annual Report 2015, de cada una de las empresas.

* Millones de Korean Won. 1 dólar=1 178KRW

de 15 veces la relación pasivo a capital contable. Es probable que esto haya sido uno de los motivos de la quiebra de las *Big Three*.

A pesar de que los modelos de Black & Sholes demostraron que el trabajar con capital ajeno (apalancamiento) no afecta la estructura orgánica del capital, y por tanto no es riesgoso para las empresas, Minsky, en su clásico libro *Stabilizing an unstable economy*, demuestra la manera en que el apalancamiento lleva necesariamente a una situación de inestabilidad y caos, pues las empresas empiezan por no pagar. De acuerdo con Jan Kregel, en la *Hipótesis de la fragilidad financiera* de Hyman Minsky, la explicación central de la hipótesis de la inestabilidad financiera parte de tres posibles escenarios financieros, basados en el grado de riesgo medido por el “colchón de seguridad” de los flujos de efectivo sobre los compromisos de los pasivos:

1. Empresa que tiene ingresos de flujos de efectivo suficientes para cubrir sus compromisos. Tiene, por tanto, apalancamiento bajo y puede clasificarse con rating de A.

2. Empresa con finanzas especulativas con un nivel de expectativas de cubrir sus compromisos financieros en algunos periodos futuros en que sean bajos los costos financieros. Si éstos suben o tiene problemas con los ingresos, el valor presente del préstamo puede igualar el de los ingresos y peligrar su “colchón de seguridad”.
3. El más conocido de Minsky: **finanzas Ponzi**.

La inestabilidad financiera puede surgir de muchos factores. Una simple baja en la expansión de la economía puede ser suficiente para llevar a las empresas del grado especulativo, al Ponzi.

Los compromisos financieros de las empresas deben ser cubiertos por las utilidades obtenidas; Minsky hace ver que las expectativas y realización de las utilidades es una parte crucial de la estabilidad del sistema.

Debido a que los compromisos de pago son fijos y los ingresos para cubrirlos son inciertos, cuando no se pueden pagar, crece la posibilidad de la fragilidad financiera y se convierte en inestabilidad financiera.

Principales accionistas de las siete empresas japonesas y de Hyundai

En los principales accionistas que se ven en las siete empresas japonesas productoras de vehículos, puede apreciarse la importancia de instituciones financieras (bancos y aseguradoras), principalmente japonesas, pero, en mucho menor medida, también norteamericanas.

Los cuadros siguientes muestran los principales accionistas de las siete empresas japonesas productoras de autos además de Hyundai, el número de acciones que posee cada uno y el porcentaje del total de acciones emitidas.

Cuadro 7. Toyota: principales accionistas

Accionistas principales	Número de acciones (miles)	% del total de acciones emitidas
Japan Trustee Services Bank, Ltd.	331 408	9.6
Toyota Industries Corporation	223 515	6.5
The Master Trust Bank of Japan, Ltd.	181 754	5.3
State Street Bank and Trust Company (Standing proxy: Settlement & Clearing Service Division, Mizuho Bank, Ltd.)	128 118	3.7
Nippon Life Insurance Company	122 323	3.5
The Bank of New York Mellon as Depositary	83 412	2.4
Bank for Depositary Receipt Holders		
Trust & Custody Services Bank, Ltd.	70 824	2.1
Denso Corporation	69 533	2.0
Mitsui Sumitomo Insurance Company, Limited		
State Street Bank and Trust Company	66 063	1.9
(Standing proxy: The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation Limited, Tokyo Branch)	55 260	1.6

Fuente: 2015 *Toyota Motor Co. Annual Report*.

Cuadro 8. Nissan: principales accionistas

Accionistas principales	Número de acciones (miles)	% del total de acciones emitidas
Renault S.A.	1'962 037	43.7
The Chase Manhattan Bank, N.A. London Special Account No. 1	144 885	3.2
State Street Bank & Trust Company	130 497	2.9
Japan Trustee Services Bank (Shintaku-guchi)	123 430	2.4
The Master Trust Bank of Japan (Shintaku-guchi)	105 015	2.2
Japan Trustee Services Bank (Shintaku-guchi 9)	65 603	1.3
Nippon Life Insurance	54 029	1.2
State Street Bank & Trust Company 505223	53 708	1.2
JP Morgan Chase Bank 385632	47 013	1.0
The Bank of New York Mellon SA/NV 10	46 344	1.0

Fuente: 2015 *Nissan Motor Corporation Annual Report*.

Cuadro 9. Honda: principales accionistas

Principales accionistas	Número de acciones (miles)	% del total de acciones emitidas
Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trust Account)	104 755	5.8
Moxley & Co. LLC	83 945	4.7
The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Trust Account)	70 922	3.9
State Street Bank and Trust Company 505223	52 503	2.9
Meiji Yasuda Life Insurance Company	51 199	2.8
State Street Bank and Trust Company	43 820	2.4
Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd.	42 553	2.4
The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.	36 686	2.0
Nippon Life Insurance Company	27 066	1.5
Mitsui Sumitomo Insurance Company, Ltd.	25 739	1.4

Fuente: 2015 *Honda Motor Co. Ltd. Annual Report*.

Cuadro 10. Suzuki: principales accionistas

Principales accionistas	Número de acciones (miles)	% del total de acciones emitidas
Volkswagen AG	111 610	19.9
The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Trust Account)	22 869	4.1
Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd.	17 961	3.2
Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trust Account)	16 485	2.9
The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.	16 000	2.9
The Shizuoka Bank, Ltd.	14 500	2.6
Resona Bank, Ltd.	13 000	2.3
JP Morgan Chase Bank 380055	9 429	1.7
Sompo Japan Nipponkoa Insurance Inc.	7 761	1.4
Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation	7 759	1.4

Fuente: 2015 *Suzuki Motor Corporation Annual Report*.

Volkswagen tuvo 19.9 por ciento de acciones de Suzuki, de 2009 a 2015. Una corte de arbitraje internacional ordenó a VW vender esas acciones a Suzuki, por las que Suzuki pagó 3.8 mil millones de dólares, en septiembre de 2015 (BBC).

*Cuadro 11. Mitsubishi: principales accionistas**

Principales accionistas	Número de acciones (miles)	% del total de acciones emitidas
Mitsubishi Heavy Industries, Ltd.	124'293 855	12.63
Mitsubishi Corporation	99'044 251	10.06
MHI Automotive Capital. LLC 1	38'638 625	3.92
The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.	38'517 159	3.91
MHI Automotive Capital. LLC 2	33'968 253	3.45
Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trust Account)	22'023 400	2.23
The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Trust Account)	17'785 600	1.80
JP Morgan Chase Bank 385632	16'521 186	1.67
The Bank of New York, Treaty Jasdec Account	12'968 379	1.31
CBNY-Government of Norway	12'266 422	1.24
Total	416'027 130	42.29

* Al 30 de septiembre de 2015.

Fuente: 2015 Mitsubishi Motors Corporation Annual Report.

Cuadro 12. ISUZU: principales accionistas

Principales accionistas	Número de acciones (miles)	% del total de acciones emitidas
Japan Trustee Services Bank, Ltd (Trust Account)	80 951	9.54
Mitsubishi Corporation	78 243	9.22
Itochu Corporation	67 549	7.96
Toyota Motor Corporation	50 000	5.89
The Master Trust Bank of Japan (Trust Account)	34 839	4.11
SSBT OD05 Omnibus Account Treaty Clients	15 965	1.88
Mizuho Corporte Bank, Ltd.	14 434	1.70
JFE Steel Corporation	13 183	1.55
National Mutual Insurance Federation of Agricultura Cooperatives	12 650	1.49
Trust & Custody Service Bank, Ltd. (Trust Account)	11 803	1.39
Total	379 619	44.74

Fuente: 2015 Isuzu Motors Annual Report.

Cuadro 13. Mazda: estructura accionaria

Estructura accionaria	Número de acciones (miles)	% del total de acciones emitidas
Otras corporaciones japonesas	48 133	8.0
Individuos japoneses y otros	103 526	17.2
Instituciones financieras japonesas	172 635	28.8
Compañías de seguros japonesas	22 005	3.7
Instituciones extranjeras y otros	253 576	42.3

Cuadro 14. Mazda: principales accionistas

Principales accionistas	Número de acciones (miles)	% del total de acciones emitidas
Otras corporaciones japonesas	48 133	8.0
Individuos japoneses y otros	103 526	17.2
Instituciones financieras japonesas	172 635	28.8
Compañías de seguros japonesas	22 005	3.7
Instituciones extranjeras y otros	253 576	42.3
Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trust)	34 115	5.7
The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Trust)	29 286	4.9
Sumitomo Mitsui Banking Corporation	12 857	2.2
Ford Motor Company Account for Mazda Securities	12 462	2.1
Chase Manhattan Bank GTS Clients Account Escrow	9 317	1.6
Mitsui Sumitomo Insurance Company, Limited	8 136	1.4
Northern Trust Co. (AVFC) RE 15PCT Treaty Account	7 540	1.3
SAJAP	7 105	1.2
State Street Bank West Client-Treaty 505234	6 983	1.2
State Street Bank and Trust Company 505225	6 390	1.1

Note: Treasury stock of 2'048 585 shares is excluded in the calculation of the ratio.

Fuente: 2015 Mazda Motor Corporation Annual Report.

Asimismo, en el cuadro 15, puede verse cómo los primeros dos bancos: Japan Trustee Service Bank y The Master Trust Bank tienen acciones de las siete empresas, con las cuales pueden influir en la toma de decisiones. Muchas de las otras instituciones también se repiten en varias armadoras, lo que da una clara idea del nivel de financiarización en este grupo de empresas que son las principales del mundo.

Cuadro 15. Instituciones que tienen acciones de armadoras japonesas según sus informes al 31 de marzo de 2015

	Toyota	Nissan	Honda	Suzuki	Mazda	Mitsu- bishi	Isuzu
Japan Trustee Service Bank	9.6	3.7	5.8	2.9	5.7	2.2	9.5
The Master Trust Bank	5.3	2.2	3.9	4.1	4.9	1.8	4.1
State Street Bank and Trust	3.7	4.1	5.3		2.3		
Nippon Life Insurance Co.	3.5	1.2	1.5				
The Bank of New York Mel	2.4	1	0			1.3	
Trust and Custody	2.1	0	0				1.4
Mitsui Sumitomo	1.9	0	1.4	0	2.2		
The Hong Kong and Shangai	1.6	0	0				
The Chase Manhattan	0	3.2	0		1.6		
J. P. Morgan	0	1	0	1.7		1.7	
Moxley	0	0	4.7				
Meiji Yasuda Life Insurance	0	0	2.8				
Tokio Marine. Insurance	0	0	2.4	3.2			
The bank of Tokio. Mitsubishi	0	0	2	2.9	0	3.9	
The Shisuoka Bank	0	0	0	2.6			
Resona Bank	0	0	0	2.3			
Sompo Japan Insurance	0	0	0	1.4			
Nippon Steel & Sumitomo	0	0	0	1.4			
Ford	0	0	0	0	2.1		
Mitsui Sumitomo Insurance	0	0	0	0	1.4		
Northern Trust Co.	0	0	0	0	1.3		
SAJAP	0	0	0	0	1.2		
Government of Norway						1.2	
Mitsubishi varios						30.5	9.2
Itochu Corp.							8
Toyota	0	0	0	0	0	0	5.9
SSBT Omnibus							1.9
Mizuho Corporate Bank							1.7
National Mutual Insurance							1.5
Suma							44.7

Fuente: Elaboración propia con información de los Annual Report de cada empresa.

Referencias

- Arrighi, G. (1994), *The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times*, Nueva York.
- Boyer, R. y Freyssenet, M. (2001), *Los modelos productivos*, trad. Brousse, I., Buenos Aires, Argentina: Grupo Editorial Lumen.
- Boyer, R. (2005), "From Shareholder Value to CEO Power: The Paradox of the 1990s", *Paris-Jourdan Sciences Economiques*, Working paper núm. 2005-2010.
- Castellanos, J. (2011), *El costo de la mano de obra como elemento determinante en el costo del automóvil*, México: Tesis de Maestría, UNAM.
- Castellanos, J. (2016), *Análisis de la financiarización de las tres principales empresas automotrices mundiales y el papel de México como territorio de la competencia global*, México: Tesis de doctorado, Facultad de Economía, UNAM.
- Correa, E. (1998), *Crisis y Desregulación Financiera*, México: Siglo XXI.
- Correa, E. et al. (coords.) (2013), *Estrategias para un desarrollo sustentable frente a las tres crisis: finanzas, economía y medio ambiente*, México: UAM / Miguel Ángel Porrúa.
- Epstein, G. (2012), *Theories of Financialization: The Rise, Fall and Rise of Finance At the Dawn of the New Millennium Lecture I What is Financialization?*, curso, 7 de mayo, México: Posgrado de Economía, UNAM.
- Fama, E. y Michael, C. J. (1983), "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, vol. 26, núm. 2, pp. 327-346.
- Foster, J. B. (2007), *La financiarización del capitalismo*, trad. Quesada, J., MR, vol. 58, núm 11, pp. 1-12.
- GM Annual Report (1993 a 2007), "EE. UU. Securities and Exchange Commission", Washington, D. C. 20549-1004, Form 10-K, en Google. Recuperado en abril de 2013 y revisados el 4 mayo de 2013.
- Girón, A. y Chapoy, A. (2009), "Financiarización y titulización: un momento Minsky", *Revista Economía UNAM*, vol. 6, núm. 16, pp. 44-56.
- Harbour Report (2007), "North America Press Release".
- Harvard Business School (1998), "The General Motors Corporation [C] 1990-1992", 9-299-008
- Honda Motor Co. Ltd (2015), "Annual Report".

- Isuzu Motors (2015), "Annual Report".
- Japan Automobile Manufacturers Association (2015), "Active matrix database system". Recuperado de: <http://jamaserv.jama.or.jp/newdb/eng/>
- Keynes, J. M. (1963), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, segunda ed., trad. Hornedo, E., México: FCE.
- Kregel, J. (2013), "Political Economy Approaches to Financial Crisis: Hyman Minsky's Financial Fragility Hypothesis", en Wolson, M. y Epstein, G. (eds.), *The Handbook of the Political Economy of Financial Crises*.
- Lapavistas, C. (2008), *Financialised Capitalism: Direct Exploitation and Periodic Bubbles*, Department of Economics, School of Oriental and African Studies, University of London.
- Lazonick, W. (2012), "How American Corporations Transformed From Producers to Predators". Personal WEB.
- Lazonick, W. y O'Sullivan, M. (2000), "Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance", *Economy and Society*, vol. 29, núm. 1, pp.13-35.
- Liker, J. K. (2011), *Toyota. Cómo el fabricante más grande del mundo alcanzó el éxito*, Bogotá: Norma.
- Mazda Motor Corporation (2015), "Annual Report". Recuperado de: edu/hm_archive
- Mitsubishi Motors Corporation (2015), "Annual Report".
- Nissan Motor Corporation (2015), "Annual Report".
- OICA (2015), *OICA Production Statistics*. Recuperado de: <http://www.oica.net/category/production-statistics/2010-statistics/>
- Palley, T. (2007), "Financialization: What It Is and Why It Matters", *The Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper núm. 525, Nueva York, Estados Unidos.
- Saruta, M. (2014), *Toyota's Employment Management from 2000 Onwards - Making Intensive Personnel Management More Flexible and "Human Resource Development"*. GERPISA 22nd. International Colloquium, Kioto, Japón.
- Sawyer, M. (2014), "What is Financialization?", *International Journal of Political Economy*, vol. 4, núm. 42.
- Securities and Exchange Commission (2014), *SEC.gov I filings&forms*.

- Shimizu, K. (1999), *Le toyotisme*, París: Éditions la D'écouverte.
- Suzuki Motor Corporation (2015), *Annual Report*.
- Singleton, C. J. (1992), "Auto industry jobs in the 1980's: a decade of transition. *Monthly Labor Review*.
- Toyota Global Site (2015), "A 75 year History TOP". Recuperado de: http://www.toyota-global.com/company/history_of_toyota/75years/text/index.html
- Toyota Global Site (2015), "Annual Reports [1991-2008]". Recuperado de: http://www.toyota-global.com/investors/ir_library/annual/
- Volkswagen Group, "Annual Reports [1981-2013]". Recuperado de: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/publications/publications.acq.html/archive-on/icr-financial_publications!annual_reports/index.html
- Womack, J., Jones, D. y Roos, D. (MIT) (1992), *La máquina que cambió el mundo*, trad. Ortiz, C., Mc Graw Hill.

India: cambio de rumbo hacia la economía global

Jesús Sosa¹

División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía

Resumen

En este trabajo se revisa cómo el reajuste de las reformas económicas en la India permitió una alta tasa de crecimiento del producto interno bruto; se estudia el periodo comprendido entre 1980 y 2015 —aunque también se presentan estimaciones a 2020—, y se intenta determinar si la economía se encuentra en un nuevo rumbo de crecimiento. Para lograrlo, se presenta primeramente una crónica pre-reformas, luego se abordan algunas dificultades que dan lugar a las reformas implementadas y, por último, se plantean algunas reflexiones a manera de conclusión.

Los argumentos son los siguientes: *a)* Se afirma que las correcciones efectuadas y el cambio de dirección en la políticas económicas se debe, como lo piensan Bajpai *et al.*, al hecho de que “las reformas indias fueron indudablemente conducidas por una crisis” (Bajpai y Jian, 1996). Era un *shock* interno, pues la alta inflación, la elevada deuda pública, los problemas en la balanza de pagos y el desempleo crónico, casi ponen al borde de la bancarrota al segundo país más poblado del mundo; *b)* el círculo virtuoso de crecimiento del producto con tasas de 8 por ciento, 9 por ciento y hasta 10 por ciento se consigue al implementarse la liberalización, desregulación y apertura económica; *c)* las futuras reformas estructurales debían apuntar al aumento de la productividad agrícola, sin descuidar la producción industrial, si se deseaba mantener esta senda.

¹ E-mail: jesus.sosarista@gmail.com

Introducción

En la visita a Nueva Delhi, en 2015, de Christine Lagarde, directora gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI), ella afirmó que India es un “punto brillante” en la economía global, pues entre 2009 y 2019 doblará el tamaño de su economía (*Times*, 2015). A principios del año, un diario español declara que “India toma el relevo de China”, pero también informa que “aunque el PIB chino es de 10 billones de dólares frente a los dos billones de India, las previsiones del FMI para este último superan a las que otorga al gigante asiático” (Olazabal, 2015, sección Economía, países en despegue).

Estas afirmaciones se sustentaban en cálculos elaborados por las organizaciones internacionales. Se confirman luego, al conocerse el informe *Adjusting to Lower Commodity Prices* del *World Economic Outlook* (WEO) del FMI, de octubre de 2015, donde se advierte que “la economía india crecerá a una tasa de 7.3 por ciento y 7.5 por ciento en 2015 y 2016, tres décimas por encima de 2014, y dejará atrás a China, que conseguirá 6.8 por ciento este 2015 (7.4 por ciento en 2014) y 6.3 por ciento en 2016” (FMI, 2015a, p. 15). Sin embargo, en enero de 2016 el WEO actualiza sus estimaciones y concluye que, globalmente hablando, “la demanda se atenúa y se empañan las perspectivas”), pues habrá un descenso del crecimiento de China y una ligera mejora del crecimiento vigoroso de la economía india. Esta última, se proyecta que crecerá a una tasa de 7.5 por ciento en 2016 y 7.5 por ciento en 2017.

Se prevé que el crecimiento en China disminuya a 6.3 por ciento en 2016 y 6.0 por ciento en 2017, más que nada debido a un crecimiento más bajo de la inversión a medida que la economía continúa reequilibrándose. La proyección general para India y el resto de las economías emergentes de Asia es una prolongación del crecimiento vigoroso, si bien algunos países enfrentarán fuertes vientos en contra generados por el reequilibramiento de la economía china y la debilidad de la manufactura mundial. (FMI, 2016, p. 3)

Efectivamente, la economía india puede percibirse según la óptica con la que se mire: “brillante”, como un modelo de desarrollo económico exitoso entre las economías emergentes; o, como lo expresa Ghosh, el debate continúa, pues “las cuestiones de cómo y por qué se llegó a esta

transición, y los efectos que tienen lugar sobre el patrón de crecimiento, y las repercusiones en la forma de la generación del empleo y la distribución aún se debaten” (Ghosh, 2013, p. 173).

Entre los arquitectos de la mutación india experimentada en el periodo post-independiente sobresalen: Pandit Jawarharlal Nehru, Indira Ghandi, Rajiv Ghandi, P. V. Narashima Rao, Manmohan Singh, P. Chidambaram y Montek Singh Ahluwalia, quienes entre 1947 y 1991 son los artífices de las reformas y del progreso que su puesta en práctica implicaban. Más recientemente, el primer ministro, Narendra Modi, llegó al poder en mayo de 2014 e implementó, en septiembre de ese mismo año, el programa denominado “*Make in India*” (GOI, 2014), entre cuyos objetivos están: la creación de empleo y la mejora en capacitación y productividad en 25 sectores² de la economía. Por cuestiones de espacio no se dará detalle de estas personalidades ni de sus contribuciones.³

Breve aproximación a los acontecimientos en India antes de 1991

India recorría un arduo camino desde la colonización británica hasta conseguir la independencia en 1947. Se independiza y nace con un nivel de desarrollo pobre, debido, entre otros factores, al sistemático saqueo que por casi trescientos años ejercieron los ímpetus imperialistas del dominio de Gran Bretaña primero, a través de la Compañía Británica de las Indias Orientales, y luego por la corona.⁴ En general, “aunque el periodo

² Automóviles, autopartes, aviación, biotecnología, productos químicos, construcción, pertrechos de defensa, maquinaria eléctrica, sistemas electrónicos, procesamiento de alimentos, tecnología de la información y gestión de procesos de negocios, cuero, medios de comunicación y entretenimiento, minería, petróleo y gas, farmacéutica, puertos y navegación, vías férreas, energía renovable, carreteras y autopistas, espacio y astronomía, textiles y prendas de vestir, energía térmica, turismo, salud y bienestar. En estos sectores la IED está permitida hasta en 100 por ciento, excepto para espacio (74 por ciento), defensa (49 por ciento) y medios de comunicación (26 por ciento). Es posible consultar los detalles en: <http://www.makeinindia.com/sectors>

³ Pueden consultarse: Spear, 1969; Metcalf, 2003; Heine, 2013.

⁴ Sociedad de inversores ingleses privados, que ayudados por un decreto emitido por la corona tiene garantizados privilegios de comercio en la India a principios de 1600, hasta la segunda mitad de 1800. Los negocios se dirigían principalmente al algodón, la seda, el indigo y el té —puede verse (C. E. India, 1683), (Callender, 1794) y (Heeren, 1834)—.

de franco saqueo de las riquezas del país había llegado a su fin, en las primeras décadas del siglo XIX la Compañía de las Indias Orientales hizo poco para colocar a la India en el camino del crecimiento económico” (Metcalf, 2003, p. 105). “Entre 1750 y 1950 el ingreso per cápita de India se mantuvo al mismo nivel (según estimaciones de Angus Madison —*op. cit.*, p.18n— era de 150 USD a precios de EE. UU. de 1965)” (Pipitone, 1995, p. 261). Sin embargo, como señala Heine: “India es un país rico que tiene muchos pobres” (Heine, 2013).

De esta manera, “la era británica traía así una nueva versión del mismo problema: el desarrollo no era la prioridad” (Collantes, n. d., p. 17).

Después de la independencia, el país se esfuerza por conducir un proceso de industrialización con activa participación estatal. La estrategia se establece en la Resolución de Política Industrial de 1948, que asignaba un rol específico al sector público, al privado, y a la inversión extranjera (Alam, 2013, p. 603).

Las primeras tres décadas a partir de la independencia mostraron un crecimiento promedio de la economía que oscilaba entre 3.2 por ciento y 3.9 por ciento por década. Ese crecimiento siempre “adherido” a una tasa media de alrededor de 3.5 por ciento dio lugar a que algunos opinaran que la economía de la India estaba estructuralmente ligada a la llamada “tasa hindú” de crecimiento económico que reflejaba la incapacidad de la economía, durante tres décadas de desarrollo planificado, de trazar una curva de mayor crecimiento, similar a la que habían conseguido varios otros países asiáticos en vías de desarrollo. Desde la presentación del primer plan quinquenal en 1951-1952 y durante más de treinta años el crecimiento económico de la India, además de ser bajo según estándares internacionales, también resultó inestable. (Kumar, 2006, p. 309)

Si bien 1991 es crucial, pues la crisis y las reformas implicadas suponían un cambio drástico en el rumbo del país, los obstáculos para insertar con éxito a India en la economía global se inician en 1980, cuando “Rajiv Gandhi, nieto de Jawarharlal Nehru, e hijo menor de Indira Gandhi,⁵

⁵ Indira asume el apellido Gandhi tras el matrimonio con Feroze Jehangir Gandhi, político y periodista indio sin parentesco alguno con Mahondas Karamchand (Mahatma). De esta unión se procrearon dos hijos, Rajiv Gandhi y Sanjay Gandhi. Hace nueve años, en 2007, el diario *The Guardian* indica que “La marca Nehru-Gandhi no tiene igual en el mundo. Un

—catapultado al liderazgo del Congreso primero y al cargo de Primer Ministro después, por el trágico asesinato de su madre en 1984—, quien comenzaría a remover los cimientos del proteccionismo y el estatismo indio” (Heine, 2013, p. 53).

Círculo virtuoso de crecimiento

La planeación económica (centralmente planificada) en la India fue estandarte de algunos políticos, economistas y hombres de negocios desde las primeras décadas del siglo XX. Antes del primer plan quinquenal de 1951-1952, se propuso el Plan Bombay, liderado por el empresario indio G. D. Birla, que entre otras cosas “proponía conseguir en quince años la completa modernización de la economía india por medio de tres planes quinquenales sucesivos” (Wionczeic, 1956, p. 76); por otro lado, estaba “el plan de desarrollo gandhiano, preparado por un grupo de economistas directamente influidos por el pensamiento social y económico de Gandhi, quienes declaraban la existencia en el mundo de tres tipos de planeación económica: la fascista (de la Alemania de Hitler), la norteamericana (el *New Deal*) y la comunista, y que “ninguno de ellos satisface nuestro ideal” (Wionczeic, 1956, p. 78).

Sin llegar a ser socialista —menos aun comunista— el primer plan intentó, más bien, desde una perspectiva socializante, y supuestamente inspirado en la planificación soviética, reactivar la economía. La actitud predominante en el mismo se caracterizó como la de “un tipo nacionalista de socialismo de Estado (que acepta las técnicas modernas y quiere la industrialización, pero que también desea conservar un lugar a la producción en pequeña escala), modificado por un prudente y tolerante experimentalismo” (Anstley, 1950, p. 84).

El principal autor del plan, el doctor Agarwal, escribió que ‘la solución radica en la simplicidad, la descentralización y el industrialismo

miembro de la familia ha estado a cargo de la India por 40 de los 60 años desde la independencia. El encanto de la primera familia de la India combina el derecho a gobernar de la monarquía británica con el trágico glamour del clan Kennedy de los Estados Unidos” (*The Guardian*, 2007).

doméstico o de choza' (*cottage industrialism*). Para alcanzar los objetivos de su maestro, Agarwal sugería buscar la autosuficiencia nacional en materia de alimentos y el aumento del ingreso agrícola sin perturbar los modos de vida económicos y sociales existentes en la aldea india. (Wionczeíc, 1956, p. 78)

Treinta años después del primer plan emanado de la independencia india, a partir de los años ochenta, se supera la “tasa hindú”⁶ y se consigue estabilizarla. Esto permitió varios logros importantes; entre ellos “India ha logrado la tan deseada autosuficiencia en la manufactura de una cantidad de bienes básicos y de capital, así como la producción de industrias estratégicas” (Alam, 2013, p. 603).

India después de su independencia ha adoptado una política de desarrollo centralmente planeada y para conseguirlo intentó seguir una política de mínima protección y de sustitución de importaciones. En esto fracasó y en última instancia la primer Ministro Indira Gandhi comenzó a liberalizar, después de regresar al poder en 1980, aunque entrecortadamente, la política económica de la nación y a abrir la economía a la inversión extranjera y la competencia. En otras palabras, nuestra economía se movió lentamente hacia la globalización la cual recibió un impulso por la política de su sucesor, el primer Ministro Sri Rajiv Gandhi y el empuje con el anuncio de la Nueva Política Económica por el sucesor primer Ministro, Sri P. V. Narsimha Rao en julio de 1991. (Pandey, 1999, p. 61)

Así, “la tasa promedio de crecimiento en la década de los ochenta fue de 5.65 por ciento, casi dos puntos porcentuales más alta que el mejor resultado obtenido en cualquier otra década anterior” (Kumar, 2006, p. 310). En dos años insólitos 1983 y 1988 se consiguen tasas de crecimiento del producto de 7.3 por ciento y 9.6 por ciento respectivamente. El declive se registra este último año, cuando el indicador desciende, hasta que

⁶ “Durante las primeras tres décadas tras la Independencia, esto es, hasta finales de la década de 1970, la economía india creció a una tasa media anual aproximada de 3.5 por ciento. La tasa parecía bastante independiente de las circunstancias reales imperantes: podía tratarse de un año de sequía o de lluvias abundantes; podía haber sido un año marcado por los conflictos militares con un país vecino o de relativa paz. Se llegó a bromear incluso denominándola la tasa ‘Hindú’ de crecimiento, un término acuñado por el fallecido economista profesor Raj Krishna”. (Nayak, 2014, p. 270)

finalmente toca fondo en el año 1991, y llega a situarse en apenas 1.05 por ciento.

Aunque “se ha puesto en duda si el cambio hacia una trayectoria de mayor auge se logró en los años ochenta o en los noventa” (Kumar, 2006, p. 310), según la explicación precedente, estas dos décadas de reformas modifican el rumbo del país y lo posicionan como uno de los actores de más rápido crecimiento económico contemporáneo. En 1991, el país reportaba las siguientes cifras: contaba con 864.2 millones de personas, tenía un PIB de 274.8 miles de millones de dólares estadounidenses y un PIB per cápita de sólo 318 dólares estadounidenses anuales; para 2015 estas cifras son: 1 276.3 millones de habitantes, PIB de 2 308 miles de millones de dólares y PIB per cápita de 1 627 dólares anuales (FMI, 2015c, stats). Es decir, veinticuatro años después de la crisis más severa postindependiente, en 2015, el PIB de India es 8.4 veces mayor de lo que era en 1991.

La gráfica 1, con datos del WEO (FMI, 2015b, weodata), muestra la tasa de cambio del PIB a precios constantes entre 1980 y 2020 para las economías india y china. Nótese dos cuestiones: 1. De 2014-2015 son datos estimados y 2. Estas previsiones sitúan a India por encima de las tasas de crecimiento de China a partir de 2014.

Con el principal indicador de la actividad económica en el nivel más bajo en muchos años, el 24 de julio de 1991, el gobierno indio anunciaba su Declaración de Política Industrial (Gobierno de India, 1991) con objeto de corregir los problemas estructurales gestados décadas atrás. Esta declaración tenía como objetivo tratar de aumentar la eficiencia industrial internacional, acelerar el crecimiento, y vender empresas paraestatales. Estas medidas redujeron a ocho las industrias reservadas al sector público: armas y municiones; energía atómica; carbón; aceite mineral; extracción de hierro, manganeso, oro, plata y diamantes; cobre, plomo, zinc; minerales atómicos y ferrocarriles (eran 17, según la política de 1956. Sólo energía atómica y ferrocarriles se reservan actualmente para ese sector). La política permite la privatización y otorga fácil acceso a las empresas multinacionales, al tiempo que elimina el límite de activos en empresas con prácticas comerciales monopólicas y restrictivas (Alam, 2013, p. 609).

Se transita “de una sociedad con patrón socialista y sistema de economía mixta a una economía de libre mercado y capitalismo, donde se

le asignó un rol mayor al sector privado y donde muy pocas industrias permanecieron bajo el control del sector público” (Alam, 2013, p. 607). El objetivo de las reformas de 1991 fue poner fin al crecimiento obtenido con aumentos de inversión pública y excesivo endeudamiento gubernamental de décadas atrás ya que “el déficit fiscal del Gobierno central en proporción al PIB tuvo un marcado ascenso desde 5.1 por ciento en 1981-1982 a 7.9 por ciento en 1990-1991. Este aumento se debió en gran medida a una rápida escalada del déficit en los ingresos públicos” (Kumar, 2006, p. 310). Aun cuando el gobierno fue muy activo en la reactivación económica “el mayor crecimiento del PIB en los últimos años fue financiado por un significativo aumento del ahorro interior y también por la afluencia de capital extranjero” (Kumar, 2006, p. 311). Incluso las remesas de la diáspora india serán también un componente importante para ayudar a dicha reactivación.

Otro problema asociado con este desempeño, como se muestra en las gráficas 2 y 3, fue el sector externo pues:

...en términos de balanza de pagos, el creciente déficit de cuenta corriente se reflejó en el aumento del déficit de la balanza comercial como consecuencia tanto de la liberalización de las importaciones desde mediados de los ochenta (sin que hubiera como contrapartida un crecimiento de las exportaciones) como del debilitamiento de las partidas invisibles. Un marcado aumento de la deuda exterior, así como de las obligaciones de servicio de la deuda debido a un perfil de vencimiento concentrado en el corto plazo, produjo un deterioro de los indicadores fiscales que generó un círculo vicioso entre deuda y déficit. (Kumar, 2006, p. 310)

Por su parte, inflación y déficit fiscal explican el aumento de la percepción de riesgo de los inversionistas. Esto se tradujo en deterioro de colocación de inversiones y paulatinamente perfiló la crisis económica, lo cual eventualmente dio pauta a las reformas de 1991. La trayectoria de estos indicadores se exponen en las gráficas 4 y 5.

La seria crisis de la balanza de pagos preparó el terreno para casi la imposibilidad de pagar importaciones, ya que “las reservas de divisas extranjeras se habían desplomado a un nivel que difícilmente cubriría las importaciones básicas por unas cuantas semanas... Serían las remesas provenientes de los trabajadores indios en el Golfo, cuyo monto crecía

lenta pero constantemente, las que salvarían la situación del país” (Khadría, 2007, p. 105).

Las remesas globales hacia India alcanzaron un nivel de 2 083 millones de dólares estadounidenses en 1990-1991, para subir a 8 112 millones de dólares en 1994-1995, 11 875 millones en 1997-1998, 12 290 millones en 1999-2000 y finalmente 21 700 millones en 2004. En términos de la proporción del PIB a precios de mercado, ello equivaldría a 0.7 por ciento en 1990-1991 y a 3.0 por ciento en 1999-2000.... En la actualidad, India se ubica en el primer lugar de la lista de países receptores de remesas de sus migrantes en el extranjero, casi 10 por ciento de las remesas mundiales, enviadas por sus 191 millones de migrantes. (Khadría, 2007, p. 105)

Los servicios ¿motor del crecimiento?

A cinco años de culminar el siglo XX, Ugo Pipitone sintetizaba el escenario como sigue: “india no es ni una economía arcaica cuyo funcionamiento depende en partes medulares del carácter errático de los fenómenos meteorológicos; tampoco una moderna economía capitalista capaz de generar fluidamente factores internos de innovación tecnológica o altos niveles de eficiencia y de integración sectorial o territorial” (Pipitone, 1995, p. 262).

La estrategia de desarrollo elegida, y el crecimiento económico obtenido en la etapa iniciada a partir de la década de 1980 en India, lo conduce el sector servicios más que la actividad manufacturera. Estas mercancías se distinguen porque “los servicios tienen características que difieren significativamente de los bienes. Los bienes son cosas físicas que se pueden poner en una caja y se negocian. Se pueden hacer en cualquier lugar, en cualquier momento y en cualquier escala” (Ghani, 2010, p. 15).

“Los servicios son difíciles de colocar en una caja porque están atados por el tiempo y la proximidad. Por ejemplo, comer en un restaurante, conseguir un corte de cabello, obtener un chequeo médico, o la búsqueda del préstamo de un banco, todos requieren operaciones cara a cara (Baumol, 1967) citado por (Ghani, 2010, p. 15). Esto hace que sea difícil comerciar con servicios. Se producen dónde y cuándo la demanda está presente” (Ghani, 2010, p. 13).

La venta de servicios indios se disparó y ha sido un ingrediente principal para alcanzar altas tasas de crecimiento de su producto. Los números indican que el aporte sectorial al PIB indio a precios corrientes para el año 2014, exhibidos en la gráfica 6, son los siguientes: agricultura, 18.2 por ciento; industria, 24.7 por ciento; y servicios, 57.0 por ciento (Planning Commission, 2014, p. 3). En un entorno de incertidumbre, es probable que el crecimiento de los servicios impulse una expansión de la manufactura para satisfacer la creciente demanda interna de bienes mientras los ingresos de éste y demás sectores aumentan.

Sin embargo, al estudiar la experiencia india contemporánea, surgen algunas interrogantes: ¿qué es esta revolución en los servicios y como se llegó a ella? ¿pueden los servicios ser un motor de crecimiento, creación de empleo y reducción de la pobreza para la India? Para tratar de responder estas preguntas es necesario ahondar un poco. El cambio se produjo, entre otras cosas, cuando “la estrategia de desarrollo de la India, a diferencia de lo ocurrido en los tigres asiáticos y en China, el crecimiento no estuvo dirigido por las exportaciones” (Jiménez, 2010, p. 139).

Desde la independencia hasta 1980, la economía estuvo liderada por el sector manufactura. A partir de 1980 se registró un cambio, el sector servicios reemplazó a la manufactura como sector líder de la economía. Con las reformas liberales de los noventa, el sector servicios mantuvo su liderazgo; sin embargo, pasó de ser conducido por el sector público a estar en manos de empresas privadas. (Jiménez, 2010, p. 139)

De esta manera, la tasa de crecimiento del sector servicios ha superado la tasa de crecimiento de la industria y de la agricultura. Con datos de *Central Statistical Office* (CSO) de India Gupta *et al.*, presentan las siguientes tasas de crecimiento sectorial (véase cuadro 1).

Aquí se muestra que los servicios crecieron más lentamente que la industria entre 1951 y 1990. “El crecimiento de los servicios se aceleró en la década de 1980, y un poco más en la década de 1990, cuando su media fue de 7.5 por ciento anual. Deja atrás a la industria y la agricultura, que crecen en promedio 5.8 y 3.1 por ciento respectivamente” (Gupta y Gordon, 2004, p. 2).

Con datos de la misma CSO, el cuadro 2 expone la tasa de crecimiento anual del PIB (en porcentaje) de 2007 a 2016 por sector de origen

*Cuadro 1. India: promedio de crecimiento por sector
(en porcentaje por año)*

Sector	1951-1980	1981-1990	1991-2000
Agricultura	2.1	4.4	3.1
Industria	5.3	6.8	5.8
Servicios	4.5	6.6	7.5
PIB	3.5	5.8	5.8

Fuente: Gupta y Gordon, 2004, p. 3.

(2004-2005) a precios constantes del plan XI (2007-2012) y del plan XII (2012-2017). Se comprueba que los servicios continúan líderes del crecimiento con tasas promedio para los dos planes de 9.7 por ciento y 9.0 por ciento respectivamente. Llama la atención, no obstante, que el sector industrial se ha acelerado desde el año 2011 para casi alcanzar la tasa de crecimiento de los servicios en 2016 al registrar la tasa de 9.8 por ciento. Estos datos validan la aceleración del producto, si se acepta el argumento de que el crecimiento en los servicios puede ser fundamento de la expansión manufactura para satisfacer la creciente demanda interna. No es posible argumentar lo mismo para el sector agrícola, que desde 2013 se estanca en tasas de 4.5 por ciento. “Como resultado, la composición sectorial de la producción en la India ha llegado a parecerse a la de un país de ingresos medios, a pesar de que su ingreso per cápita sigue siendo el de un país de bajos ingresos” (Gupta y Gordon, 2004, p. 3).

Dentro de los servicios, el transporte, almacenamiento y comunicaciones (en el que se incluyen servicios de tecnología de la información —TI—) son los que han crecido más rápido, seguidos por los servicios de negocios, banca, comunicaciones y hoteles y restaurantes.

Con relación a la generación de empleo de este modelo Banga (2005) y Dasgupta y Singh (2005) sugieren que este crecimiento es incapaz de generar empleo para absorber a la población pobre y desempleada. Banga cuestiona que el crecimiento liderado por los servicios de la India sea sostenible (Banga, 2005, p. 1). Algo parecido consideran Dasgupta y Singh, pues plantean que India es un “país que tiene altas tasas de desempleo y subempleo, y además su población crece a una tasa de 2 por ciento por año” (Dasgupta y Singh, 2005, p. 26).

Cuadro 2. Tasa de crecimiento anual del PIB por sector de origen a precios constantes (2004-2005)

No.	Sector	2007-2008		2008-2009		2009-2010		2010-2011		2011-2012		Promedio 11 Plan		2012--2013		2013-2014		2014-2015		2015-2016		2016-2017		Promedio 12 Plan		
		2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2011-2012	2012--2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
1	Agricultura, silvicultura y pesca	5.8	0.1	0.8	7.9	3.6	3.7	2.0	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.0
2	Minería y cantera	3.7	2.1	5.9	4.9	-0.6	3.2	1.0	5.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	5.7
3	Manufactura	10.3	4.3	11.3	9.7	2.7	7.7	2.2	6.0	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	7.1
4	Electricidad, gas y suministro de agua	8.3	4.6	6.2	5.2	6.5	6.1	5.2	7.5	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	7.3
5	Construcción	10.8	5.3	6.7	10.2	5.6	7.7	8.0	8.0	8.5	10.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	9.1
6	Comercio, hoteles y restaurantes	10.1	5.7	7.9	11.5	6.2	8.3	5.5	6.0	8.0	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	7.4
7	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	12.5	10.8	14.8	13.8	8.4	12.0	7.3	11.1	13.0	13.6	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	14.1	11.8
7a	Comercio, hoteles y restaurantes y Transporte, almacenamiento y comunicaciones	10.9	7.5	10.4	12.3	7.0	9.6	6.2	8.0	10.0	10.7	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	9.2
8	Finanza, seguros, inmobiliario y servicios de negocio	12.0	12.0	9.7	10.1	11.7	11.1	9.8	9.5	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	9.9
9	Servicios comunales, sociales y personales	6.9	12.5	11.7	4.3	6.0	8.3	7.3	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2
10	Total PIB	9.3	6.7	8.6	9.3	6.2	8.0	5.8	7.3	8.5	9.0	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	9.2	8.0
11	Industria (2-5)	9.7	4.4	9.2	9.2	3.5	7.2	4.0	6.6	8.4	9.4	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	9.8	7.6
12	Servicios (6-9)	10.3	10.0	10.5	9.8	8.2	9.7	7.6	8.3	9.4	9.7	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.9	9.0

Fuente: Elaboración propia con datos de Open Government Data India. Recuperado de: <https://data.gov.in/>

Se apreciará que a pesar de su rápido crecimiento y por lo tanto el potencial del sector de TI para la creación de puestos de trabajo, será capaz de emplear a personas educadas. Sólo 5 por ciento del grupo de edad relevante de la India recibe educación universitaria. Las necesidades de empleo de las masas sin educación son difíciles de conseguir por la industria de TI. Para poner las cosas en perspectiva, se puede señalar que en 1999-2000 sólo 8 por ciento de la fuerza de trabajo india fue empleada en el sector organizado y 92 por ciento fue absorbido por el sector informal no organizado. También hay evidencia de que una gran proporción de los trabajadores del sector informal urbano se dedican a actividades terciarias especialmente en las grandes ciudades. (Dasgupta y Singh, 2005, p. 5)

El sector de TI, puede ser un motor de crecimiento si genera expansión del sector manufacturero. En la economía india el sector de TI es líder y tiene potencial de crecimiento y creación de empleos. El problema es que los empleos que demanda el sector son trabajadores altamente calificados y con alta instrucción escolar. Es decir, la gran mayoría de la población poco calificada, que es inmensa, tendrá problemas de acceso fácil a los puestos ofertados por este sector.

Es evidente que la economía india se encuentra en una trayectoria de mayor crecimiento. Paradójicamente la agricultura es el sector que aporta menos al PIB y emplea; sin embargo, un aproximado de 50 por ciento de la fuerza de trabajo. Con datos del censo de 2011 la realidad es más evidente. El cuadro 1 del anexo revela que 60 por ciento de la población total está desempleada y 10 por ciento es trabajador marginal o está buscando o está disponible para trabajar. En este sentido, y desde una perspectiva pública, es pertinente recordar que el desperdicio de capacidades ociosas, sea trabajo o capital, es un área de oportunidad para los diseñadores de políticas en el corto y mediano plazos.

Conclusiones

India se convierte en una economía de mercado abierto en los últimos veinte años del siglo XX. Como se ha señalado cambia la senda de crecimiento y se inserta en la economía global como un actor relevante. La liberalización económica, la desregulación industrial, la privatización de

empresas estatales, y la reducción de controles del comercio exterior e inversión, comienzan en 1980 y se consolidan con el plan de reformas en 1991. Es probable que estas medidas ayudaran a acelerar el crecimiento registrado en décadas posteriores. Esto contrasta y no deja de sorprender, porque: “en general, los programas de ajuste estructural del FMI hacen que caiga la actividad económica. En India; sin embargo, ocurrió lo contrario” (Heine, 2013, p. 57).

Al evaluar la capacidad de este modelo de crecimiento para generar desarrollo inclusivo y sostenible, no es posible aún ser optimistas. Patnaik sostiene que:

...cualquier estrategia de crecimiento para la India y China, si trata de hacer frente a sus necesidades sociales, debe ser capaz de absorber rápidamente sus reservas de mano de obra. En este contexto, el autor vuelve a subrayar la necesidad de una estrategia de crecimiento estimulado por una expansión de la agricultura, la cual, a su vez, debe estar basada en la no expropiación de los campesinos de la tierra. (Patnaik, 2009, p. 14)

A pesar del enorme crecimiento económico medido por el desempeño del PIB, la pregunta de la televisora británica está pendiente de resolverse, pues “400 millones de personas viven en la pobreza en este país. ¿Ayudará a los más pobres a salir de su situación?” (BBC, 2015).

Referencias

- Alam, B. (2013), “India en el camino del rápido desarrollo industrial”, en Oropeza, A. (coord.), *México frente a la tercera revolución industrial. ¿como relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI*, México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. Recuperado de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/7/3371/27.pdf>
- Anstley, V. (1950), “Indian Economic Planning”, *Pacific Affairs*, vol. 23, núm. 1, marzo, pp. 83–86. Recuperado de: <https://www.js-tor.org/stable/2753758>
- Bajpai, N. y Jian, T. (1996), “Reform strategies of China and India: Suggestions for future actions”, Nueva York: The Harvard Institute for International Development.

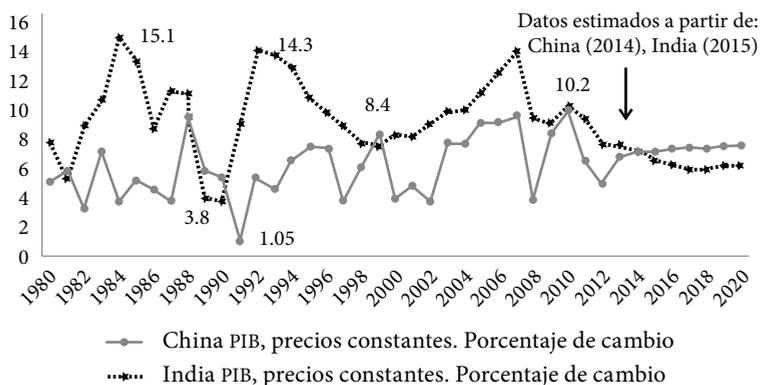
- Banga, R. (2005), "Critical Issues in India's Service-Led Growth", New Delhi, India: Indian Council for Research on International Economic Relations.
- Baumol, W. (1967), Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis, *American Economic Review*, vol. 57, núm. 3, pp. 415-426.
- BBC (2015), "India: la economía del mundo que crece más rápido". Recuperado de http://www.bbc.com/mundo/video_fotos/2015/09/150902_nuevo_india_economia_crecimiento_men
- Callender, J. T. (1794), *The political progress of Britain; or, An impartial history of abuses in the government of the British empire, in Europe, Asia, and America. From the Revolution in 1688, to the present time. The whole tending to prove the ruinous consequences of the popular system of taxation, war, and conquest*, Philadelphia: Wrigley and Berriman.
- Collantes, F. (n. d.), "India: colonialismo, pobreza y estrategias de desarrollo", España: Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública, Universidad de Zaragoza. Recuperado de: http://www.unizar.es/departamentos/estructura_economica/personal/collantf/documents/India-Texto.pdf
- Dasgupta, S. y Singh, A. (2005), "Will Services be the new engine of economic growth in India?", Centre for Business Research of Cambridge, Working Paper núm. 310, Londres.
- East India Company (1683), *At a court of committees for the honorable the East-India company, holden the 10th day of August, East-India company*, Londres: East India Company.
- Fondo Monetario Internacional (2015a), "World Economic Outlook: Adjusting to Lower Commodity Prices", octubre, Washington, D. C.: Fondo Monetario Internacional.
- Fondo Monetario Internacional (2015b), "World Economic Outlook: Database", octubre, Washington, D. C.: Fondo Monetario Internacional. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weo-data/download.aspx>
- Fondo Monetario Internacional (2015c), "World Economic Outlook: Unuven Growth Short and Long Term Factors", abril, Washington, D. C.: Fondo Monetario Internacional. Recuperado de: http://www.google.com/publicdata/explore?ds=k3s92bru78li6_&hl=en&dl=en

- Fondo Monetario Internacional (2016), “Perspectivas de la economía mundial. Al día, actualización de proyecciones centrales”, Washington, D. C.: Fondo Monetario Internacional. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/>
- Ghani, E. y Kharas, H. (2010), “The Service Revolution in South Asia: an Overview”, en Ghani, E. (ed.), *The Service Revolution in South Asia*, B. Bosworth & M. Annemie (eds.).
- Ghosh, J. (2013), “Growth and emergent constraints in the Indian economy in the context of global uncertainty”, en *Industrialization of China and India: The Impacts on the world economy*, Nueva York: Routledge.
- Government of India, Ministry of Home Affairs (2011), “2011 Census Data”, Nueva Delhi, India: Government of India, Ministry of Home Affairs. Recuperado de: <http://www.censusindia.gov.in/2011census/B-series/B-Series-01.html>
- Government of India, Ministry of Industry (1991), *Statement on industrial policy*, Nueva Delhi, India: Government of India, Ministry of Industry.
- Gupta, P. y Gordon, J. (2004), “Understanding India’s Services Revolution”, IMF-NCAER-Fondo Monetario Internacional.
- Heeren, A. H. L. (1834), *A manual of the history of the political system of Europe and its colonies*, Oxford: D. A. Talboys.
- Heine, J. (2013), *La nueva India*, Chile: Penguin Random House Grupo Editorial Chile.
- Jiménez, F. (2010), *Crecimiento económico: enfoques y modelos*, Lima, Perú.
- Khadria, B. (2007), “India: migración calificada a los países desarrollados, migración laboral al Golfo”, en Castles, S. y Delgado, R. (coord.), *Migración y desarrollo: perspectivas desde el sur*, pp. 87-124, México: Miguel Ángel Porrúa, UAZ, RIMD, SEGOB, INM, CONAPO, IMI, University of Oxford, IOM. Recuperado de: http://estudiosdel desarrollo.net/coleccion_america_latina/migracionYdesarrollo/c4.pdf
- Kumar, R. (2006), *La India como potencia económica mundial: desafíos para el futuro. Anuario Asia-Pacífico 2006*. Recuperado de http://www.anuarioasiapacifico.es/pdf/2006/025Rajiv_Kumar.pdf
- Make in India* (2014). Recuperado de <http://www.makeinindia.com/home>
- Metcalf, B. et al. (2003), *Historia de la India*, trad. Ashook Beera, Madrid, España: Cambridge University Press.

- Nayak, P. B. (2014), “La economía de la India en el siglo XXI”, en Oropeza, A. (coord.), *BRICS: El difícil camino entre el escepticismo y el asombro*, segunda edición, pp. 267-284, México: IJ-UNAM.
- Olazabal, V. (2015), “India toma el relevo de China”, *El Mundo*, 26 de abril de 2015, España. Recuperado de: <http://www.elmundo.es/economia/2015/04/26/553935d2268e3e79338b456d.html>
- Pandey, S. (1999), “Liberalization, globalization and the State in Indian Economy, Liberation and Globalization of Indian Economy”, Gupta, K. R. (Ed.), vol. III, p. 429, Nueva Delhi, India: Atlantic Publisher & Distributors.
- Patnaik, P. (2009), “A perspective on the growth process in India and China”, *The IDEAS Working Paper Series*, núm. 05.
- Pipitone, U. (1995), *La salida del atraso: un estudio histórico comparativo*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Planning Commission (2014), “Anexo estadístico”, Nueva Delhi, India. Recuperado de: http://planningcommission.gov.in/data/datatable/data_2312/DatabookDec2014_2.pdf
- Spear, P. (1969), *Historia de la India*, tercera edición, México: Fondo de Cultura Económica.
- The Guardian (2007), “The making of the Gandhi dynasty”, *The Guardian*, 9 de mayo de 2007, Londres.
- The Times of India (2015), “Five reasons why IMF chief Christine Lagarde is bullish on India”, *The Times of India*, 18 de marzo de 2015.
- Wionczeic, M. S. (1956), “El primer plan quinquenal de la India”, *El Trimestre Económico*.
- World Bank Group (2015), “World Development Indicators”, New York US: The World Bank Group. Recuperado de: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

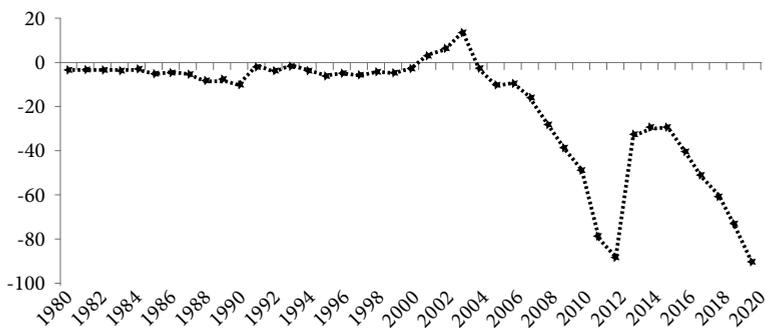
Anexo

Gráfica 1. PIB de China e India, 1980-2020 a precios constantes (porcentaje de cambio)



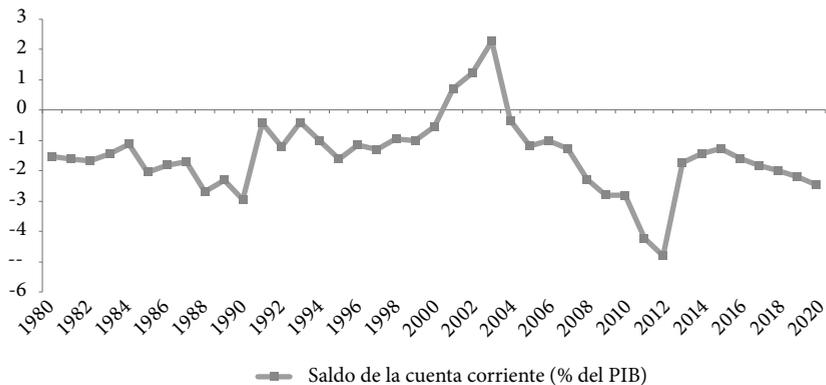
Fuente: Elaboración propia, con datos de FMI, *WEO Database*, octubre de 2015.

Gráfica 2. Saldo de la cuenta corriente India, 1980-2020 (miles de millones de dólares)



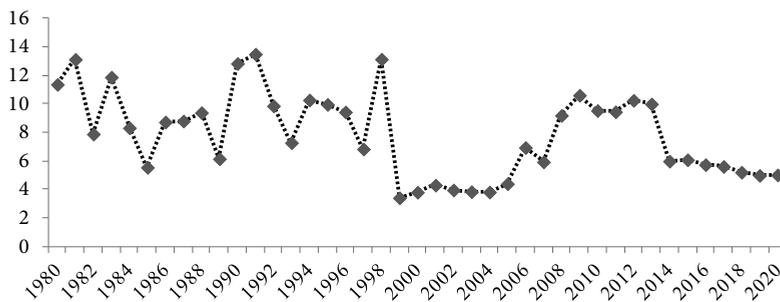
Fuente: Elaboración propia, con datos de FMI, *WEO Database*, octubre de 2015.

*Gráfica 3. Saldo de la cuenta corriente India 1980-2020
(porcentaje del PIB)*



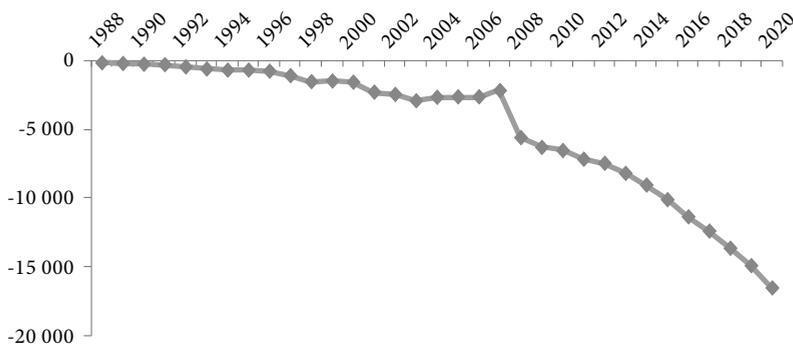
Fuente: Elaboración propia, con datos de FMI, *WEO Database*, octubre de 2015.

*Gráfica 4. India inflación, INPC 1980-2020
(porcentaje de variación anual)*



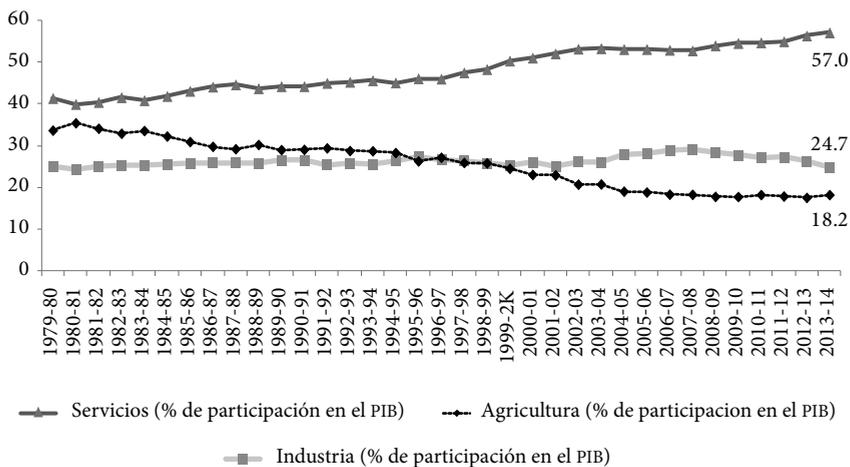
Fuente: Elaboración propia, con datos de FMI, *WEO Database*, octubre de 2015.

Gráfica 5. India: déficit fiscal, 1980-2020
(miles de millones de rupias)



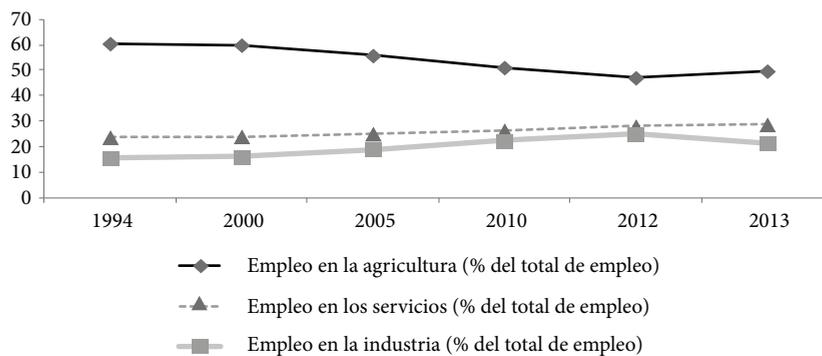
Fuente: Elaboración propia, con datos de FMI, *WEO Database*, octubre de 2015.

Gráfica 6. India: participación en el PIB sectorial, 1980-2014
(miles de millones de rupias)



Fuente: Elaboración propia, con datos de Comisión de Planeación RBI, Gobierno de India.

*Gráfica 7. India: empleo sectorial, 1994-2013
(porcentaje del total de empleo)*



Fuente: Elaboración propia, con datos de World Development Indicators, Banco Mundial (World Bank Group, 2015).

Cuadro 1. Datos sobre la economía de India

	2010	2011	2012	2013	2014
Población (miles de millones)	1 195	1 211	1 227	1 243	1 260
PIB per cápita (USD)	1 427	1 534	1 491	1 511	1 632
PIB (USD mmd)	1 705	1 857	1 829	1 879	2 056
Crecimiento económico (PIB, variación anual en %)	8.9	6.7	5.1	6.9	7.3
Consumo (variación anual en %)	8.7	9.2	5.5	6.2	6.3
Inversión (variación anual en %)	11.1	12.6	-0.3	3	4.7
Producción industrial (variación anual en %)	8.2	3	1.1	-0.1	2.8
Deuda Pública (% del PIB)	67.5	68.1	67.5	65.5	-
Dinero (variación anual en %)	16.1	6	7.5	10.9	11.6
Tasa de Inflación (inpc, variación anual en %, fin del periodo)	9	9	10.4	8.3	5.3
Tasa de Inflación (inpc, variación anual en %)	10.6	8.5	10.2	9.5	6.4
Inflación (inpp, variación anual en %)	9.6	9	7.4	6	2
Tasa de interés objetivo política (%)	6.75	8.5	7.5	8	7.5
Mercado accionario (variación anual en %)	10.9	-10.5	8.2	18.9	24.9
Tipo de cambio (vs USD)	44.53	50.88	54.28	60.02	62.29
Tipo de cambio (vs USD, fdp)	45.51	47.89	54.37	60.42	61.14
Cuenta Corriente (% del PIB)	-2.8	-4.2	-4.8	-1.7	-1.3
Saldo de la Cuenta Corriente (USD mmd)	-47.8	-78.8	-87.4	-32.8	-27.6
Saldo comercial (USD mmd)	-118.7	-183.8	-189.5	-136.6	-137
Exportaciones (USD mmd)	251	306	300	314	311
Importaciones (USD mmd)	370	490	490	451	448
Exportaciones (variación anual en %)	40.5	21.7	-1.8	4.6	-1.2
Importaciones (variación anual en %)	28.2	32.4	0.1	-8	-0.8
Reservas Internacionales (USD)	305	295	293	296	296
Deuda externa (% del PIB)	18.6	19.4	22.4	23.5	-

Fuente: Recuperado de: <http://www.focus-economics.com/countries/india>

Cuadro 2. Trabajadores principales, marginales, desempleados y trabajadores marginales, desempleados en busca/disponibles para trabajar por edad

Total/ Rural/ Urbano	Edad- Grupo	Población		Trabajadores principales		Trabajadores marginales		Desempleados	
		Personas	Personas	Total	Personas	Total	Personas	Total	Personas
		8	11	14	17	20	23	26	
				Trabajo por me- nos de tres meses		Buscando/ disponible para trabajar		Buscando/ disponible para trabajar	
				Total	Total	Total	Total	Total	Personas
		Personas	Personas	Personas	Personas	Personas	Personas	Personas	Personas
India	Total	1 210'854 977	362'565 571	22'258 849	97'064 448	55'477 094	728'966 109	60'709 399	
India	Total	730'072 019	324'425 507	17'922 407	84'604 409	50'807 130	303'119 696	55'053 542	
India	Total	103'849 040	32'609 054	2'371 148	8'213 140	2'915 471	60'655 698	1'608 927	
India	Rural	833'748 852	245'868 421	19'822 660	83'052 011	48'332 810	485'005 760	38'254 008	
India	Rural	483'942 812	216'697 315	15'803 828	72'542 962	44'285 520	178'898 707	34'229 498	
India	Rural	73'293 822	25'141 472	2'150 206	7'204 948	2'624 129	38'797 196	1'105 773	
India	Urbana	377'106 125	116'697 150	2'436 189	14'012 437	7'144 284	243'960 349	22'455 391	
India	Urbana	246'129 207	107'728 192	2'118 579	12'061 447	6'521 610	124'220 989	20'824 044	
India	Urbana	30'555 218	7'467 582	220 942	1'008 192	291 342	21'858 502	503 154	
			30%	2%	8%	5%	60%	5%	

Fuente: Gobierno de India, *Censo 2011 (Affairs, 2011)*.

Asociaciones público privadas y apropiación de los activos públicos en la India¹

Enrique Mendoza

Universidad Autónoma de Zacatecas

Resumen

El equilibrio fiscal y la restricción del gasto público, impuestos por los organismos financieros internacionales, abren la puerta para el establecimiento de Asociaciones Público Privadas (APP). Por medio de estos esquemas, los activos públicos se transforman en fuente de ganancias del capital monopolístico financiero. En el último cuarto de siglo, la generación de infraestructura en la India (carreteras, energía, puertos, infraestructura social, saneamiento de agua, etcétera) ha estado vinculada de manera creciente a las APP. La gestión privada lleva a la red de servicios públicos básicos dentro de un modelo selectivo, asistencial y contributivo, que pone los rendimientos de los proyectos por encima de las necesidades de la población.

Palabras clave: Asociaciones Público Privadas, India, activos públicos.

Introducción

Las Asociaciones Público Privadas (APP) son esquemas de negocios que, en el marco de la globalización neoliberal y de un régimen de acumulación

¹ Esta investigación se realiza gracias a la beca otorgada por Conacyt para desarrollar una estancia posdoctoral en la Unidad Académica de Estudios de Desarrollo de la Universidad de Zacatecas. jemend@hotmail.com

dominado por lo financiero, permiten generar nuevas fuentes de ganancia para las grandes corporaciones transnacionales y los inversionistas institucionales, al amparo de la apropiación de los activos públicos.

Desde 1991, se aplica el modelo neoliberal en la India y se impulsan las reformas económicas que conforman esa agenda (liberalización, desregulación, apertura y privatización). Los gobiernos neoliberales sostienen que las APP generan bienes y servicios públicos a bajo costo, que permiten mantener la disciplina fiscal y dinamizar la inversión.

El gobierno central de India tiene un fuerte compromiso con las Asociaciones Público Privadas. Esto se expresa en la participación del sector privado en la generación de infraestructura dentro de los planes quinquenales. En el 10° Plan Quinquenal (2002-2007) se tenía como objetivo obtener 20 por ciento de fondos privados, que creció a 30 por ciento en el 11° Plan Quinquenal (2007-2012) y 50 por ciento en el Décimo segundo (2012-2017).

En la India, se cuenta con una amplia experiencia en la implementación de proyectos de Asociaciones Público Privadas y su costo ha representado más de la tercera parte de las inversiones en infraestructura entre 1990 y 2014.

Al igual que en muchos países en desarrollo, la implementación de las APP se justifica por la carencia de bienes públicos básicos (servicios sanitarios, de salud, agua potable, electricidad, transporte, etcétera) y la falta de recursos públicos para solventarlos.

El objetivo de este trabajo es analizar la experiencia de la India en la implementación de las APP. Se trata de demostrar que las APP, para la generación de infraestructura en la India, restringen el gasto público y permiten la apropiación de los activos públicos.

Este documento consta de cuatro apartados. En el primero, se revisan las principales características de los proyectos APP. Posteriormente, en el segundo apartado, se indaga qué papel tienen estos esquemas dentro la agenda neoliberal india. En el tercero, se examina la implementación de las APP por sectores de infraestructura; y en el cuarto, se analiza la restricción del gasto público y la apropiación de los activos públicos generada por estos esquemas.

Principales características de las Asociaciones Público Privadas

Las APP pueden definirse como “...una cooperación sostenible entre los actores públicos y privados, en el que son desarrollados productos y servicios conjuntos y en el cual los riesgos, costos y ganancias son compartidos” (Klijn, 2010, p. 68).

En general, el concepto de APP es creado más desde un punto de vista práctico, que desde un punto de vista científico. Se trata de un concepto ambiguo, que se refiere a una amplia variedad de arreglos, con diferentes estructuras y formas de contratos, donde hay distintos niveles de responsabilidad y riesgo, asumidos por los socios públicos y privados, y que encuentra su justificación al amparo de la supuesta eficiencia del libre mercado.

Si consideramos a las *Private Finance Initiative* (PFI) británicas como el modelo más representativo de las APP, la innovación en la contratación es el elemento más importante, pues establece acuerdos de largo plazo entre los gobiernos y el sector privado (Klijn, 2010, p. 69).

El término APP se utiliza para describir una amplia variedad de esquemas y modalidades de negocios. En un esquema típico de diseñar, “Construir, Operar y Transferir”, COT (*Build-Transfer-Operate*), se establece un vehículo para fines específicos (*Special Purposes Vehicles*, SPV). Éste tiene bajo su cargo todos los componentes del proyecto: levantar los fondos, pagar las deudas y a los accionistas, contratar y supervisar al constructor, diseñar, construir y operar el activo, y proveer el servicio derivado de él.

En contraste, en la inversión pública tradicional, el gobierno contrata con el sector privado para la construcción de un activo, pero el diseño y el financiamiento, es totalmente asumido por él.

En términos generales, el esquema de financiamiento de las APP es la financiación de proyectos (*Project Finance*) cuyas características principales son:

- (a) Se establece un SPV, que adquiere los activos o derechos de cobro y a su vez financia la compra por medio de la emisión de bonos de titulización;

- (b) Son proyectos altamente apalancados, donde entre 50 y 100 por ciento de los fondos proviene de entidades financieras en forma de deuda;
- (c) Los flujos de caja del proyecto sirven como garantías para los prestamistas;
- (d) Requiere acuerdos contractuales complejos para el manejo del riesgo de los distintos participantes en el mismo: socios promotores, empresa operadora, entidades financieras, empresa constructora, administración pública, etcétera; y
- (e) Es sometido al análisis de asesores independientes en el orden financiero, legal y técnico. (Díaz, 2011, p. 17)

Otro elemento a considerar es el manejo del riesgo en los contratos APP, que constituye otra fuente de ganancia. Engel *et al.* encuentran siete categorías de riesgo en un contrato APP:

i) riesgo de construcción; *ii)* riesgo de operación y mantenimiento; *iii)* riesgo de desempeño, incluyendo la indisponibilidad del servicio o infraestructura; *iv)* riesgo de valor residual, principalmente debido al valor de los activos al final del contrato APP; *v)* riesgo de políticas (macro y acciones de gobierno que podrían afectar al proyecto; *vi)* riesgo de demanda; *vii)* riesgo financiero (tasa de interés, tipo de cambio y otros activos financieros). (Engel *et al.*, 2014, p. 12)

Las APP abren la puerta para la titulización de activos. El uso del financiamiento estructurado de los bienes y servicios públicos significa una transferencia de renta de los contribuyentes hacia los inversores institucionales.

El modelo neoliberal y las APP en la India

Desde 1991, el gobierno indio aceptó las reformas económicas neoliberales, esto transformó la política económica y las capacidades productivas indias. Se han aplicado políticas fiscales y monetarias restrictivas, destinadas a mantener la fortaleza de la moneda local, y la economía se ha centrado más en los servicios, algunos de alta tecnología.

En la última década, la economía india ha registrado un crecimiento económico de 7.7 por ciento, en promedio, solamente por debajo de China a nivel mundial. Sin embargo, este dinamismo contrasta con sus altos niveles de pobreza, la carencia de empleos formales y su bajo nivel de desarrollo humano.

En 2011, 58.0 por ciento de la población india sobrevivía con ingresos de hasta 3.1 dólares y 21.2 por ciento, apenas alcanzaba los 1.90 dólares al día (ambos medidos en paridad del poder adquisitivo de 2011). Esto implica que, de mantenerse dichas tasas de incidencia en 2015, la pobreza habría alcanzado a 754 millones de indios.

En 2015, la India registró una población de 1.3 billones de personas (17.8 por ciento de los habitantes del mundo); de los cuales, casi 70 por ciento vive en zonas rurales. Cada año la economía india debe generar 10 millones de empleos para absorber a la población económicamente que se integra al mercado laboral. En esto último, se ha tenido poco éxito, el empleo formal apenas representa 16.4 por ciento del empleo no agrícola.

Para ponerlo en perspectiva, el Índice de Desarrollo Humano en la India, que incluye componentes de ingresos, educación y salud, fue de 0.609 en 2014, mientras que en países como Estados Unidos y México, alcanzó las cifras de 0.915 y 0.755, respectivamente.

Bajo la lógica del modelo neoliberal, el equilibrio fiscal se convierte en uno de los principales objetivos de la política económica. En la India se registraron recortes masivos en el gasto público desde la década de los noventa. En particular, el gasto de capital del gobierno central como proporción del PIB, pasó de 7.02 por ciento entre los años fiscales 1986-1987 y 1990-1991, a 2.04 por ciento entre 1999-2000 y 2002-2003 (Pal *et al.*, 2007, p. 18).

En el periodo 2009-2010 y 2013-2014, los desembolsos de capital apenas representaron 1.5 por ciento del PIB. Esta restricción de gasto ha generado cuellos de botella en la generación de infraestructura y en los sistemas de asistencia social.

Las inversiones en infraestructura se vuelven atractivas por las concesiones especiales y todo tipo de apoyos que reciben por parte de los gobiernos, para cerrar la brecha de rentabilidad.

Los proyectos APP requieren exenciones de impuestos, financiamiento, garantías, participación en el capital de riesgo, asegurar los derechos

sobre la tierra y la creación de entidades de regulación independientes. Por ejemplo, en la India se creó la *Infrastructure Finance Corporation Limited* (IIFCL), que en coordinación con los bancos, provee de fondos institucionales para promover estos esquemas.

También se necesita una estructura tarifaria favorable, en la que pueden influir el volumen de usuarios, el rendimiento, el tipo de cambio y los aumentos anuales pactados, entre otros factores. Esto podemos ilustrarlo con el Proyecto Ferroviario Mangalore Hassan, que tiene una estructura de tarifas que permite movimientos basados en el rendimiento del proyecto.

En la perspectiva neoliberal, las APP resuelven el problema de la falta de recursos públicos para la generación de infraestructura. Sin embargo, estos proyectos necesitan de una amplia variedad de apoyos de los gobiernos y terminan entregando los activos públicos a los inversionistas privados.

La aplicación de esquemas APP en la India

En los últimos 25 años, la generación de infraestructura en la India ha estado vinculada de manera creciente a las APP. En los distintos sectores (carretero, aeropuertos, energía, puertos, saneamiento de agua, etcétera) se registra el crecimiento de la inversión privada.

Para el gobierno indio, los objetivos para la implementación de Asociaciones Público Privadas, son: incrementar la disponibilidad de servicios de infraestructura, promover la eficiencia (menores costos por el nivel de servicios provistos) y transferir los riesgos al sector privado (Gobierno de la India, 2016).

Para analizar las APP en la India, se obtuvo una muestra del costo de 748 proyectos, cuya concesión se otorgó entre 1990 y 2014. La fuente es el Departamento de Asuntos Económico del Ministerio de Hacienda indio. En el cuadro 1, se presenta el costo total de los proyectos clasificados por sector de infraestructura. Las inversiones APP de la muestra ascendieron a 436 445.8 crore de rupias, que equivalen a 14 por ciento del PIB indio en el año 2014 o 105.2 por ciento del presupuesto público en el año fiscal 2014-2015.

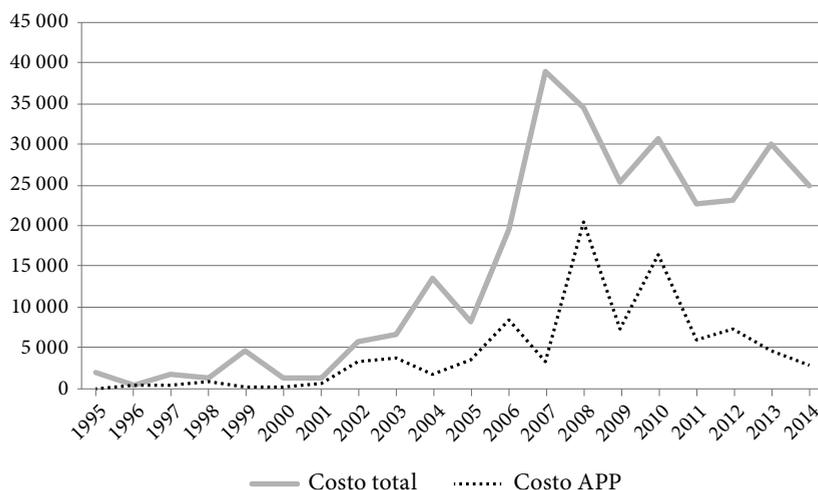
*Cuadro 1. Costo por sectores de inversión APP en la India**
(Crore de rupias)

Sector	Número de proyectos	Costo total	Participación porcentual
Total general	748	436 445.83	100.0
Carreteras y puentes	406	284 356.26	65.2
Puertos (excluyendo cautivos)	77	92 974.08	21.3
Energía	109	19 691.37	4.5
Saneamiento de agua	50	17 226.25	3.9
Infraestructura social y comercial	66	10 211.70	2.3
Vías férreas, túneles, viaductos, puentes	6	4 951.22	1.1
Transporte público urbano	30	4 556.95	1.0
Aeropuertos	4	2 478.00	0.6

* Muestra de 748 proyectos de APP.

Fuente: Departamento de Asuntos Económicos, Ministerio de Hacienda del Gobierno de la India. Recuperado de: www.pppinindiadatabase.com

Gráfica 1. Costo de la generación de infraestructura y de las APP en la India, 1995-2014 (millones de dólares)*



* Muestra de 748 proyectos de APP.

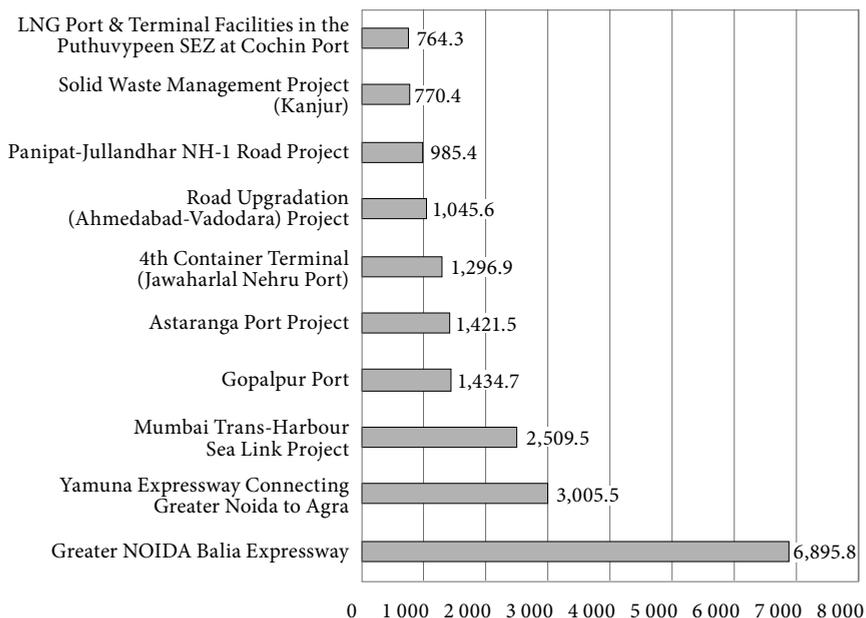
Fuente: Departamento de Asuntos Económicos, Ministerio de Hacienda del Gobierno de la India. Recuperado de: www.pppinindiadatabase.com

Los datos de la muestra representan la tercera parte del costo total en generación de infraestructura (pública, privada y APP). Podemos observar en la gráfica 1, que existe un *boom* de estos esquemas a mediados de la década de 2000 y que, posteriormente, las inversiones fueron afectadas por la crisis financiera global.

El proyecto de generación de infraestructura por medio de APP en la India, se enfrenta con: *i*) la falta de una reforma que regule la adquisición de tierras; *ii*) la persistencia de problemas financieros en los bancos indios y en grandes corporaciones de la construcción; y *iii*) el aumento de las tasas de interés. Esto explicaría la caída de las inversiones a partir de 2008.

En la gráfica 2 se presentan los 10 principales proyectos APP de la muestra con base en su costo. El rango de los proyectos varía entre 764.3 millones de dólares y 6 895.8 millones de dólares. Las principales inversiones se realizan en carreteras y puertos.

Gráfica 2. Principales proyectos APP desarrollados en la India, 1990-2015 (millones de dólares)



* 10 proyectos más importantes de una muestra de 748 proyectos APP.

Fuente: Departamento de Asuntos Económicos, Ministerio de Hacienda del Gobierno de la India. Recuperado de: www.ppinindiadatabase.com.

Sathana Priya y Jesintha (2011) sostienen que 99 por ciento de las inversiones y 93 por ciento de los proyectos APP provienen de inversionistas indios. La restante participación extranjera procede de empresas de Malasia y de Reino Unido, principalmente. También es necesario ponderar el avance de la inversión privada y los apoyos del gobierno para la generación de infraestructura por sectores principales.

i) APP en el sector carretero

En la muestra se cuenta con 406 proyectos de carreteras y puentes, que representan 65.2 por ciento de las inversiones APP. La mitad de estos proyectos se ha desarrollado en los últimos cinco años, con un costo de 24 600 millones de dólares. El modelo común de operación de los proyectos carreteros indios es COT de peaje.

La inversión privada en carreteras ha crecido cerca de 40 por ciento, en términos reales, con relación al 11° Plan Quinquenal. De cumplirse con las metas del 12° Plan Quinquenal (2012-2017), el sector público contribuirá con 74 por ciento de la inversión en carreteras, mientras que la inversión privada representará 26 por ciento restante (Gobierno de la India, 2016).

Las principales medidas de apoyo a las APP en el sector carretero son: se permite 100 por ciento de Inversión Extranjera Directa (IED); las instituciones financieras pueden recaudar dinero a través de bonos libres de impuestos; el gobierno de la India planea establecer una entidad reguladora de caminos que aborde problemas con cuestiones financieras, riesgo de construcción y gestión de contratos; las empresas gozan de exención de impuestos de 100 por ciento durante los primeros cinco años y 30 por ciento de alivio en los siguientes cinco años; existe un fondo central para las carreteras que apoya a los gobiernos estatales y a los Territorios de la Unión (Gobierno de la India, 2016).

ii) APP en el sector de puertos

La capacidad portuaria responde a las necesidades del comercio internacional. En la India, 95 por ciento del volumen del tráfico de carga se

mueve a través de este medio. En el año fiscal 2014-2015, la capacidad instalada de los principales puertos (*Major Ports*) ascendió a 800.5 millones de toneladas métricas (MMT), que era utilizada en 73 por ciento (Gobierno de la India, 2016).

En la muestra anteriormente referida, se registran 77 proyectos de puertos, que representan 21.3 por ciento de las inversiones APP. La mayor parte (51 proyectos) se desarrollaron a partir de 2006, año en que se puso en marcha el Programa Nacional del Desarrollo Marítimo (NMDP, por sus siglas en inglés) y que ha incentivado las inversiones del sector privado.

Distintas áreas del manejo portuario (manipulación de contenedores de carga, soportes de carga y descarga, terminales de contenedores, instalaciones de almacenamiento y facilidades de reparación de barcos, etcétera) han sido abiertas a la participación privada a través del modelo COT.

En el 12° Plan Quinquenal se proyecta una inversión de 95 424 crore de rupias, de las cuales 80 por ciento procederán de fondos privados. Además, el Ministerio de Marina, en su Agenda Marítima 2010-2020, se ha fijado como meta una capacidad de carga de 3 310 MTM (Gobierno de la India, 2016).

Las principales medidas de apoyo a las inversiones privadas portuarias son: *i*) se permite una participación de hasta 100 por ciento de la inversión extranjera directa en la construcción y mantenimiento de puertos; *ii*) se permite capital extranjero hasta en 51 por ciento en proyectos que proporcionen servicios de apoyo al transporte de agua; y *iii*) distintos incentivos, como vacaciones fiscales de 10 años para las empresas dedicadas al desarrollo portuario, entre otras medidas (Gobierno de la India, 2016).

iii) APP en el sector de energía

En la muestra se registran 109 proyectos, de los cuales 76 son de energía renovable, 24 de generación de electricidad y 9 de transmisión. El sector energía aporta 4.5 por ciento de la inversiones APP.

El sector privado ha incrementado su participación en la capacidad de generación de energía, pasando de 13 por ciento en el año fiscal 2006-2007 a 33 por ciento en enero de 2015 (Gobierno de la India, 2016).

El principal modelo de operación en estos proyectos es Diseñar-Constructir-Financiar-Operar y Transferir (DCFOT).

Destaca en la transmisión de energía, el modelo de distribución franquiciada que se permite en muchos estados.

El gobierno central de la India trata de conservar cierto control en los proyectos de energía. Por ejemplo, en el proyecto Powerlinks, la primera APP en la transmisión de energía, la empresa Tata posee 51 por ciento de la propiedad, mientras que 49 por ciento restante lo conserva el Gobierno (World Bank, 2006).

Cabe mencionar que en 2012, 98.2 por ciento de la población en zonas urbanas tenía acceso a la energía eléctrica, pero en las zonas rurales la cobertura apenas llegaba a 69.6 por ciento.

iv) APP en el saneamiento de agua

De los 50 proyectos registrados en la muestra, 35 son de manejo de residuos sólidos, 9 de tuberías del suministro de agua, 3 de plantas de tratamiento de agua y 3 de recolección de alcantarillado, tratamiento y sistema de eliminación.

Los proyectos de agua tienen alto riesgo de mercado, regulatorios y políticos, debido a las preocupaciones ambientales y sociales en el suministro de agua y la asequibilidad.

En la India no sólo se permiten las inversiones financieras en las APP, sino que también es posible realizar inversiones aportando la capacidad de gestión o de propiedad intelectual. Por ejemplo, el abastecimiento de agua potable a los pobres no es un esquema comercialmente viable, si el costo de abastecimiento, tratamiento y distribución de agua, han de recuperarse de los usuarios. En lugar de ello, el gobierno selecciona y transfiere esta responsabilidad a un operador privado, que proporciona agua potable en una tarifa gratuita o subvencionada. El gobierno se compromete a realizar un pago anual fijo al operador privado, que utiliza sus propios recursos financieros, administrativos, técnicos y humanos para proporcionar el servicio (Athena Infonomics, 2012, p. 10).

En 2015, 94.1 por ciento de la población tuvo acceso a una fuente agua potable, pero sólo 39.5 por ciento de la población tuvo acceso a los

servicios de saneamiento (inodoro, descargas a las tuberías de alcantari-llado, letrinas de pozo, etcétera).

APP y restricción del gasto público

Para analizar el impacto de la creación de infraestructura público-privada en el gasto público, primero tenemos que analizar cómo operan.

Engel, Fisher y Galetovic argumentan que las APP no alivian las restricciones presupuestarias fiscales:

...El valor presente de los recursos ahorrados por el gobierno, al no pagar el costo de la inversión inicial en el caso de las APP, debería ser igual al valor de los cobros a los usuarios cedidos al concesionario. Desde el punto de vista financiero, lo que hacen las APP es endeudarse a costa del futuro, sin que exista una ganancia neta en el valor presente. (Engel *et al.*, 2014, p. 31)

Por ejemplo, el gobierno puede ahorrarse en el presente la inversión en carreteras o en el abastecimiento de agua potable, pero en el largo plazo tendrá que ceder las cuotas de peaje de las carreteras o conceder un pago fijo al operador que ofrece los servicios. El gasto público que los gobiernos no ejercen en el presente es igual a la corriente de ingresos públicos futuros a la que renuncian al ceder el activo público.

Las APP no liberan recursos públicos, los transfieren. Estos esquemas restringen el gasto público porque se entregan los activos públicos a la iniciativa privada o se compromete el presupuesto destinado a la conservación de los mismos.

Además, las APP utilizan como principal fuente de financiamiento la titulización de activos. Aunque la deuda sea emitida por los SPV, se trata de pasivos que en última instancia son asumidos por los gobiernos.

Un análisis del impacto de las APP para la generación de infraestructura en el presupuesto no sólo debe tomar en cuenta los aspectos antes mencionados, sino también los amplios apoyos (exenciones de impuestos, fondos de financiamiento, garantías, peajes sombra, etcétera) que conceden los gobiernos para cerrar la brecha de rentabilidad de las inversiones en infraestructura.

Aunque la cuantificación del impacto de las APP en el gasto público rebasa los alcances de este trabajo, podemos ubicar su funcionamiento dentro de las grandes tendencias de las finanzas públicas indias.

Bajo la lógica neoliberal, las finanzas públicas quedan subordinadas a los principios de equilibrio fiscal y restricción presupuestal. Desde los años noventa existe una clara tendencia a reducir el gasto público indio como medida de política económica.

Desde 2003 el parlamento indio aprobó la Ley de Responsabilidad Fiscal y Administración del Presupuesto (FRBMA, por sus siglas en inglés), que institucionaliza la disciplina fiscal, la reducción del déficit fiscal y anula la capacidad de financiamiento del banco central.

También esta ley permitió el cambio en el procedimiento presupuestario, desplazando los préstamos del banco central de la India (Reserve Bank of India, RBI) para financiar el déficit, por la emisión de títulos negociables. Estos valores a menudo han sido utilizados para la esterilización monetaria, incrementando el costo financiero de la deuda pública (Sen, 2008).

Durante la vigencia de la FRBMA, el déficit fiscal bruto del gobierno central ha representado 4.5 por ciento del PIB en promedio, mientras que el déficit primario ha sido de 1 por ciento.

Una de las expresiones del ajuste fiscal en la India es la restricción del gasto público, principalmente de los programas de inversión pública y desarrollo del sector social. En el año fiscal 2003-2004 los egresos públicos representaban 16.5 por ciento del PIB, para el año fiscal 2014-2015 esa razón era de 13.4 por ciento.

En cuanto a la composición del gasto público del gobierno central, entre los años fiscales 2003-2004 y 2014-2015, se registra una participación relativamente baja de los gastos de capital en el presupuesto, apenas 13 por ciento del gasto total, mientras el gasto corriente representa 87 por ciento. De ese gasto de capital, los desembolsos representan 10.4 por ciento y los préstamos y anticipos, 1.9 por ciento. Entre los componentes del gasto corriente, destacan el pago de intereses, que representa 23 por ciento del gasto total, los subsidios, 14.4 por ciento y el gasto en defensa, 8.3 por ciento.

Las transferencias con respecto al PIB siguen reduciéndose, en 2003-2004 eran de 1.7 por ciento, en 2007-2008, sólo representaban 1.1 por

ciento. Estos subsidios son esenciales para gran parte de la población (Sen, 2008, p. 37).

Por otra parte, la deuda pública del gobierno central alcanzó 50.9 por ciento del PIB en el año fiscal 2013-2014, más de 90 por ciento se trataba de deuda interna. Si a esta cifra le agregamos los obligaciones de los gobiernos estatales, entonces el endeudamiento público ascendió a 66.2 por ciento del PIB.

Por lo tanto, las APP indias se implementan ante la falta de recursos públicos y la exigencia de los organismos financieros internacionales para disminuir el déficit fiscal. A la par de que disminuye la participación de gasto público en el producto, se asume un alto costo financiero de la deuda pública, que mantiene la rentabilidad de los activos financieros.

A medida que avanzan las APP, tanto en el gobierno central como en los gobiernos estatales, aumenta la presión sobre los presupuestos públicos. Cada vez mayores segmentos de los mismos quedan comprometidos en el largo plazo con la infraestructura generada por estos esquemas.

Los economistas ortodoxos afirman que el régimen de propiedad define la eficiencia: lo privado es eficiente porque enfrenta a las fuerzas de la competencia. Esto se contradice con el comportamiento del capital monopolístico financiero, que utiliza su poder de mercado para maximizar sus beneficios. A través de las APP, la dinámica de las acciones de gobierno se subordina a las necesidades de rentabilidad de las grandes corporaciones.

Conclusiones

El equilibrio fiscal y la restricción del gasto público, que promueven los organismos financieros internacionales, generan nuevos espacios de rentabilidad para el capital monopolista financiero. Ante la falta de recursos públicos, se implementan las APP para generar obras de infraestructura.

La India cuenta con una amplia experiencia en la implementación de proyectos APP. En los sectores de infraestructura analizados (carreteras, puertos, energía y saneamiento de agua), se encontró una creciente participación privada en la inversión, facilidades para los capitales extranjeros, exenciones de impuestos, el surgimiento de organismos reguladores independientes, la emisión de títulos también libres de impuestos, fondos

financieros con recursos públicos, una estructura tarifaria favorable, entre otros factores.

La gestión privada lleva a la red de servicios públicos básicos dentro de un modelo selectivo, asistencial y contributivo. El acceso a la infraestructura queda condicionado por los rendimientos de los proyectos, que a su vez, tienen como principal limitante, el nivel de ingresos de la población. Los gobiernos ganan legitimidad al promover estos proyectos, pero ponen los rendimientos de los proyectos por encima de las necesidades de la población.

En cuanto a la restricción del gasto público, las APP no sólo significan renunciar a la corriente de ingreso que genera los activos públicos o a los presupuestos destinados a su mantenimiento, también representan la erogación de recursos públicos necesarios para cerrar la brecha de rentabilidad de los proyectos de infraestructura. Por medio de las APP, los contribuyentes subvencionan a la gente de negocios y el gasto público destinado a los servicios básicos es cada vez menor.

Referencias

- Athena Infonomics (2012), “Public Private Partnerships in India. Lessons from Experiences, Public Policy Team”, *Athena Infonomics*.
- Díaz, J. (2011), “Retos de la colaboración público-privada para el desarrollo de infraestructuras públicas”, *Boletín Económico de ICE*, España.
- Engel, E., Fisher, R. y Galetovic, A. (2014), *Economía de las asociaciones público privadas. Una guía básica*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Klijin, E. H. (2010), “Public-private partnerships: deciphering meaning, message and phenomenon”, en Hodge, G. *et al.*, (eds.) *International Handbook on Public-Private Partnerships*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- Pal, P. y Ghosh, J. (2007), “Inequality in India: A survey of recent trends”, DESA Working Paper, núm. 45.
- Sathanapriya, M. y Jesintha, P. (2011), “Public Private Partnership in India”, *Journal of Management and Science*, vol. 1, núm. 1, pp. 61-68,
- Sen, S. (2008), “La desregulación financiera de la economía India”, *Economía Informa*, México: UNAM.

World Bank (2006), “India. Building Capacities for Public Private Partnerships, Energy and Infraestructura Unit and Finance and Private Sector Development Unit South Asia Region”.

Gobierno de la India (2016). Recuperado de: <http://www.pppinindia.com/>

Resultados financieros y socioeconómicos del microcrédito: los casos de Bangladesh y México

Roberto Soto

Universidad Autónoma de Zacatecas

Resumen

Las microfinanzas están atravesando por una serie de escenarios de crisis que obliga a replantear su funcionamiento. De ser instituciones solidarias pasaron a transformarse en lucrativas. Sus fuentes de financiamiento se han modificado. Al principio, las organizaciones no gubernamentales eran quienes fondeaban a los prestamistas; ahora los organismos financieros internacionales dictan la manera de operar. Bangladesh y México son dos casos donde esta industria ha evolucionado de manera importante, atendiendo a un gran número de personas. Por tanto, el objetivo de este trabajo es realizar un estudio que permita contrastar el comportamiento de las instituciones microfinancieras en ambos países mediante un análisis de resultados financieros y sus efectos en el ámbito socioeconómico.

Introducción

En la actualidad, la industria de las microfinanzas obtiene altos niveles de rentabilidad al apropiarse del ahorro de las personas, en especial, de las más pobres (en su mayoría, mujeres). Sin embargo, el alejamiento de su función tradicional (solidaridad) por la búsqueda de la ganancia en el corto plazo,

están provocando problemas de sobre-apalancamiento en las familias, lo que ha generado escenarios de crisis en diversos países.

Esto es, porque los préstamos a través del microcrédito se otorgan a tasas de interés muy altas, afectando de manera agravante el patrimonio de la población. Pero también por las condiciones propias de las economías que presentan escenarios de estancamiento económico combinada con una mala distribución de la riqueza que puede generar.

Esta situación se presenta a partir de que las personas son vistas como “clientes” tomando la idea básica de los promotores de las microfinanzas, quienes argumentan que, con el acercamiento del crédito, los pobres podrán incrementar su nivel de bienestar.

Para ello y con el respaldo de las instituciones financieras internacionales como son el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo, se buscó bancarizar a los sectores más desprotegidos, para tratar de incorporarlos a la actividad económica y poder salir de la pobreza. En este contexto, se busca que los pobres se ayuden a sí mismos mediante el autoempleo, en especial las mujeres marginadas, que compiten por el crédito escaso en mercados restringidos.

En síntesis, para sus promotores, las microfinanzas se crearon para poder corregir las imperfecciones del mercado crediticio tradicional; sin embargo, estas posturas son refutadas ante los diversos escenarios de crisis ocurridas en India, Marruecos, Nicaragua, Bosnia, Pakistán, etcétera.

Autores críticos como Bateman (2013), Bateman y Chang (2012) y Veltmeyer (2012), entre otros, consideran que con este modelo financiero lo que se está originando es una intervención anti-desarrollo, donde se profundiza la pobreza y la desigualdad en las regiones que lo adoptan. Veltmeyer (2012) afirma que esta práctica se aplica en un contexto neoliberal donde el Estado no tiene la obligación de generar empleo, y mucho menos de otorgar a los pobres los recursos productivos necesarios como es la tierra.

Bajo esta perspectiva, el objetivo de este trabajo es realizar un análisis comparativo de dos distintos escenarios donde las microfinanzas, como modelo financiero, se han consolidado de manera importante. Se trata de Bangladesh y México, de los que se destacarán algunos aspectos financieros relevantes, así como los resultados socioeconómicos en los destinatarios del crédito. Se presentan tres apartados para su análisis: el primero

involucra la revisión de los impulsores de las microfinanzas, el segundo sintetiza la postura crítica de este modelo financiero, y el tercero y último aborda los aspectos más relevantes desde una visión financiera y social de los dos casos de referencia.

Buscando la rentabilidad

El modelo económico neoliberal sostiene que las microfinanzas tienen dos objetivos básicos: acercar el crédito a las personas y crear capacidad empresarial que les permita salir de la pobreza (Bateman y Chang, 2012). Esta postura va acompañada por una antipatía implícita a toda forma de intervención estatal. Para ello, Hulme y Mosley (1996), muestran, en el marco de la desregulación y la liberalización financiera, el financiamiento al desarrollo promovido por el Estado desde la posguerra y hasta el inicio de los años setenta resultó ser un fracaso; es decir, la banca de desarrollo al no cumplir su objetivo, como una institución estatal para incorporar los grandes proyectos de desarrollo y abatir la pobreza, tendría que ser sustituida o minimizada a un simple intermediario financiero.

Como señala Parguez:

en términos modernos, los gobernantes “administradores” desean someter a las sociedades que funcionan según un modelo de “acumulación por el crédito” a la camisa de fuerza de un régimen de “acumulación por el tributo”. ¿Qué desean los gobernantes de los años ochenta? Comprimir el déficit presupuestal, aumentar los beneficios a costa de reducir los salarios, incitar a una mayor abstinencia, neutralizar el dinero al tiempo que apoyan la expansión de los mercados financieros. (Parguez, 2013, p. 160)

En este sentido, la opción de financiamiento sería las microfinanzas, las cuales van dirigidas principalmente a los pequeños empresarios o microempresarios, que no pueden acceder al crédito de la banca privada o tradicional y donde se busca fomentar el emprendedurismo, pues se considera que “la participación y el fortalecimiento de las comunidades locales son factores determinantes para un desarrollo sostenible desde el punto de vista económico y social a largo plazo” (Foschiatto y Stumpo, 2006, pp. 21-22). El microcrédito, para estos autores, es un instrumento que

permite que la actividad productiva impulsada desde abajo (*bottom-up*) pueda ser más exitosa.

De tal manera, los que defienden este modelo de microfinanciamiento consideran que:

cada comunidad local pobre poseía el potencial para reducir su pobreza de forma significativa y tener una sostenible trayectoria de desarrollo económico y social “desde abajo”. Lo único que se requería para realizar ese masivo potencial era confrontar la restricción fundamental que supuestamente, encadena a los pobres y a los desempleados en los países en desarrollo —la falta de capital. Con acceso garantizado a un microprestamo, los pobres podrían crear y/o expandir microempresas, generar un flujo de ingreso, crecer su patrimonio individual y del hogar y, tanto su pobreza y de la comunidad pronto sería relegada al pasado. (Bateman, 2013, p. 3)

De este modo, surge un sistema paralelo al tradicional, el microfinanciamiento, que forma parte del sistema financiero sombra y cuyo objetivo aparente es otorgar liquidez a los agentes económicos que no necesariamente pueden acceder a ella en los circuitos financieros de la banca comercial tradicional; es decir, contribuir a relajar las restricciones a la acumulación de capital productivo que sufre la población de menores ingresos (Biosca, 2014).

Siguiendo esta línea, debemos retomar lo señalado por Yunus, quien concebía a este modelo financiero, no como una forma de caridad, sino como un negocio que tiene un objetivo social, que es ayudar a la gente a salir de la pobreza (Bateman, 2014).

De esta forma, los impulsores del microfinanciamiento sostenían que éste sería la alternativa para satisfacer las necesidades de crédito e incrementar los negocios, en otras palabras, el modelo de microfinanzas se convirtió en una de las políticas internacionales de desarrollo más importantes en las últimas tres décadas. Muchos afirman que las microfinanzas están cambiando al mundo (Bateman, 2013).

Por tanto, el microcrédito permearía con creces los circuitos financieros empoderando principalmente a las mujeres en los términos que se plantearon los organismos financieros durante los años noventa. Estos lineamientos incluso quedarían plasmados en los documentos de Naciones Unidas y posteriormente en los objetivos del Tercer Milenio.

Quienes fomentan esta forma de financiamiento, consideran tres elementos clave para su formación:

- a) Consideraban que las mujeres al tomar el liderazgo como emprendedoras no sólo lograrían un mayor empoderamiento, sino serían sujetos importantes para disminuir las desigualdades y abatir la pobreza. Las mujeres pasarían a ser participantes activos como agentes económicos en el proceso productivo.
- b) Las microfinanzas fueron impulsadas con gran fuerza durante la década de los ochenta y noventa del siglo XX, a partir de las reformas estructurales del *Washington Consensus*, que se implementaron tanto en los países asiáticos como en los latinoamericanos. Participantes clave en este modelo han sido las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) que, como instituciones enfocadas a proyectos productivos, en muchos casos se volvieron microfinancieras con un poder monetario tan fuerte o superior al del propio Estado.
- c) Con las microfinanzas se busca bancarizar a los más pobres, hacerles accesible la entrada al sistema, así como contar con un ambiente institucional de negocios sano. Lo anterior permitirá lograr dos aspectos muy importantes: alcanzar la estabilidad financiera y, tener disponibilidad de capitales para la sociedad en su conjunto. Por tanto, un país cuya población tiene acceso al crédito, en su mayoría tendrá desde esta óptica un mayor crecimiento económico y acercar el mercado financiero a los pobres es fundamental para lograr la profundización financiera.

Sin embargo, esta postura ha sido duramente cuestionada, debido a que, como va dirigida a los más pobres, cualquier situación adversa, los afectará severamente.

Postura crítica de las microfinanzas

Los críticos al modelo microfinanciero sostienen que esta industria no satisface las necesidades básicas de una sociedad como son: la mejora de

la vivienda, las vías de comunicación, el acceso al agua, a la salud y a la educación. Pero sí han ido captando el ahorro de las familias de escasos recursos, que usualmente utilizaban otro tipo de servicios financieros informales como son las *tandas* (forma informal de financiamiento).

Bateman argumenta que se está transformando al mundo, pero de forma altamente destructiva, y que constituye una intervención anti-desarrollo que profundiza la pobreza, la inequidad y el rezago (Bateman, 2013). Lo anterior se sostiene porque los microcréditos ayudaron al sector informal como una forma de *mom and pop* o pequeños negocios cuyos trabajadores no llegan a tener seguridad social. En muchos de ellos, el jefe y el empleado son la misma persona. En su mayoría son unidades económicas familiares. En este sentido, en la economía informal, las instituciones y el propio Estado han desaparecido y los agentes económicos (empresas familiares) construyen sus propias formas de organización.

Al respecto, el propio Bateman argumenta que el modelo de microfinanzas está causalmente asociado con la progresiva desindustrialización, infantilización e informalización de la economía, lo que finalmente destruye la capacidad de aumentar la productividad y, por tanto, la posibilidad de asegurar el desarrollo sostenible, el crecimiento y la reducción de largo plazo de la pobreza (Bateman, 2013, p. 4). Lo anterior se profundiza por el desmantelamiento de la banca de desarrollo, que es considerada ineficiente y que paulatinamente se le ha descapitalizado.

En este sentido, se propone el debate sobre algunos mitos de la economía de las microfinanzas:

1. Las microfinanzas son esencialmente para otorgar créditos.
2. El secreto de las tasas de retorno altas responde al modelo del Banco Grameen de Bangladesh y Banco Sol de Bolivia.
3. Las microfinanzas tienen un gran impacto social y han sido un mecanismo muy importante para la reducción de la pobreza y el empoderamiento de las mujeres.
4. Los prestamistas de microcréditos están sirviendo a los pobres y haciendo ganancias (Armendáriz y Murdoch, 2006, p. 32).

A continuación, abordamos su explicación.

Primero, el microcrédito ha sido un mito al ser tratado como la bandera del desarrollo. Se argumenta que las microfinancieras acercan financiamiento a enormes sectores de la población que difícilmente pueden encontrarlo en el sector bancario tradicional. Sin embargo, la solidaridad desaparece y la usura es la determinante en los circuitos financieros, la cual es característica principal de las instituciones que otorgan crédito a los sectores marginales y donde la autoridad monetaria pareciera que no tiene control sobre ellas.

Segundo, existe un punto de inflexión, el cual se ubica en la década de los noventa del siglo XX, cuando el modelo subsidiado original de Grameen Bank empezó a eliminarse paulatinamente para ser reemplazado por una mejor práctica, a través de una versión comercializada basada en la ganancia (Bateman, 2013). Es decir, se pasa del viejo paradigma de la oferta del crédito subsidiado a uno nuevo: el microfinanciamiento comercialmente sostenible.

Para Robinson este paradigma enfatiza la idea de que, dada la existencia de condiciones macroeconómicas, políticas, legales, regulatorias y demográficas favorables; las instituciones comerciales pueden desarrollarse para proporcionar intermediación financiera para los pobres activos y pueden proporcionar servicios a nivel local de manera rentable, sostenible, sin subsidios y con una amplia cobertura (Robinson, 2001).

Tercero, en teoría, el modelo de microfinanzas opera bajo la suposición de la existencia del vaciado de mercado, es decir, se cumpliría la ley de Say, en caso contrario, se toparía con la restricción de la demanda local, pero como menciona Bateman, eso es lo que en la práctica no ocurre. Es decir, al existir un incremento en la oferta, conduce a una competencia feroz y a una entrada y salida de empresas del mercado, en otras palabras, hay una sobresaturación de mercados. Como señala Bateman, los empleos, ingresos y ganancias se cancelan, así como la productividad y el crecimiento, por tanto, la pobreza no se ve disminuida como lo señalan los impulsores del modelo (Bateman, 2013).

Por último, no existe evidencia de que la pobreza esté disminuyendo, de hecho algunos argumentan que este modelo fue impulsado, más por los postulados del neoliberalismo, que por erradicar el problema de la pobreza, donde las microfinancieras han obtenido enormes ganancias derivadas del excesivo cobro de intereses, los cuales son pagados por sus

clientes —principalmente mujeres pobres—, lo que desvanece los impactos positivos en la población, de la estrategia financiera, por lo que los mitos no se cumplen. Para poder confirmar o desmentir ambas posturas, analizaremos dos casos que presentan similitudes y contradicciones en sus resultados, ya sea financieros o sociales.

Eficiencia financiera. Resultados positivos: Bangladesh y México

Las instituciones microfinancieras buscan hacer más rentables sus operaciones. Tanto en Bangladesh como en México muestran resultados positivos. En ambos países, el crédito está dirigido principalmente a las mujeres. Durante 1999, se otorgó más de 90 por ciento de los recursos a las mujeres; para 2015, estos porcentajes se mantuvieron relativamente estables, donde el destino crediticio hacia las mujeres fue de 95 por ciento en Bangladesh y 85 por ciento en México.

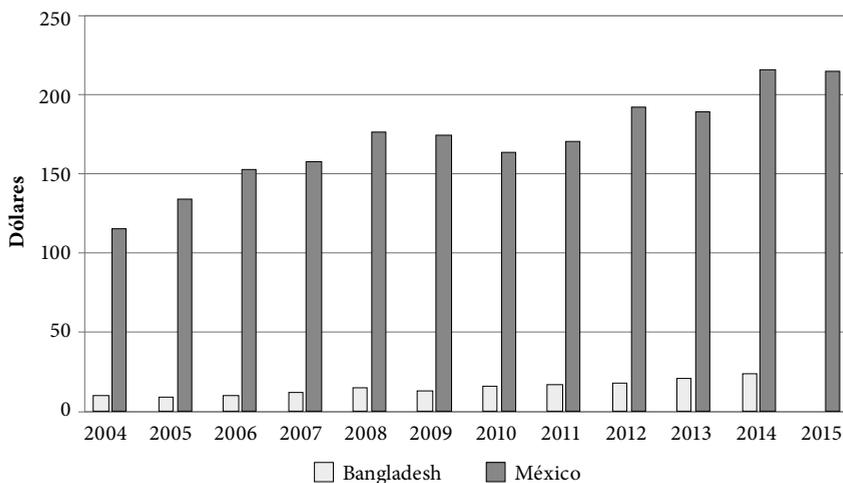
Sin embargo, existe una diferencia sustancial en el cobro del crédito, mientras que durante 1999, en Bangladesh se cobran 9 dólares por el financiamiento; en México el costo estuvo por arriba de 115 dólares. Esta tendencia, en los años de estudio (como muestra la gráfica uno) se mantiene. Si bien, en Bangladesh aumenta poco, en México prácticamente se ha duplicado.

Existe una diferencia sustancial en el costo del microcrédito entre ambos países. Lo que puede explicar, en parte, la enorme disparidad en la eficiencia operativa entre ambos países (véase gráfica 2).

Aunque en Bangladesh logró mantenerse constante en un promedio de 17 por ciento de 1999 a 2014, en México alcanza valores de 46 por ciento. En otras palabras, se ha logrado que las instituciones microfinancieras (IMF) funcionen de forma eficiente, para que el negocio del microcrédito sea sostenible en el largo plazo.

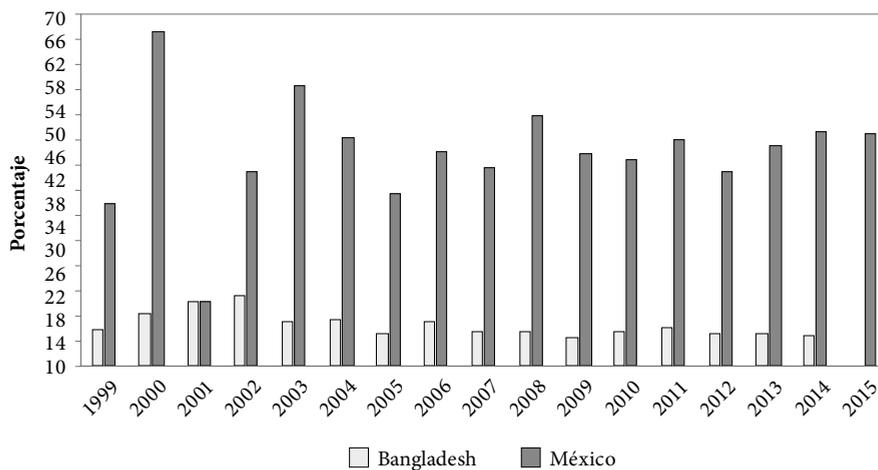
La diferencia entre ambos es que en Bangladesh las microfinanzas surgen de forma solidaria, y las organizaciones no gubernamentales juegan un papel fundamental en su desarrollo; aunque en la actualidad haya perdido fuerza esta situación. Mientras que en México predomina una visión más rentista, en particular en la institución dominante del sistema, representada por Compartamos Banco.

Gráfica 1. Costo crediticio
(dólares)



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

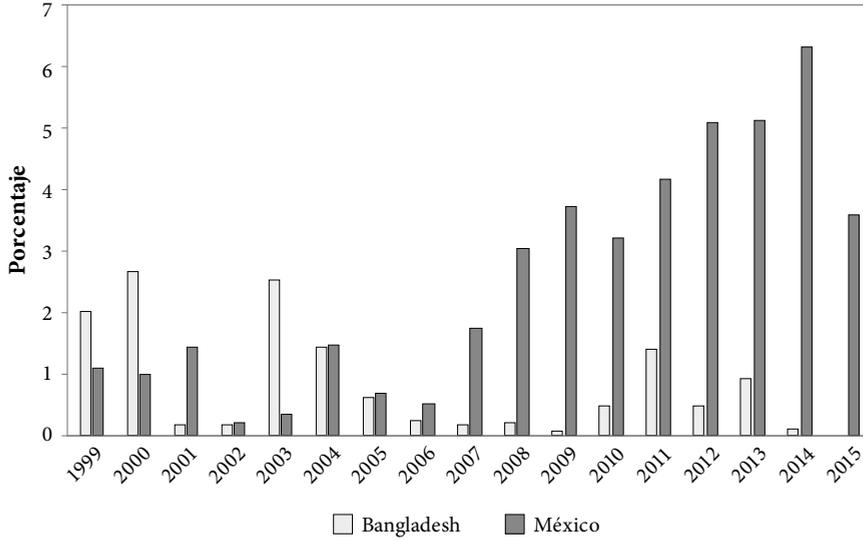
Gráfica 2. Eficiencia operativa bruta¹
(porcentaje)



¹ Ingresos financieros/activos, menos gastos financieros/activos (en porcentaje).

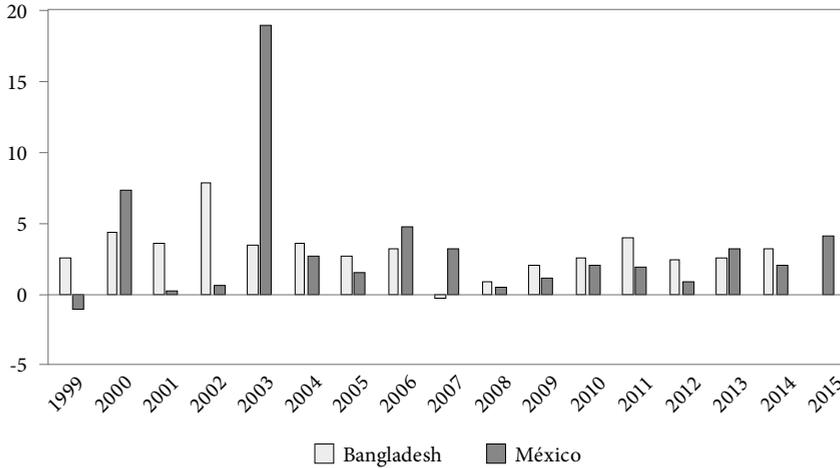
Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

Gráfica 3. Préstamos incobrables (porcentaje)



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

Gráfica 4. Rentabilidad sobre activos



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

Sin embargo, hay un indicador que preocupa, al menos en el caso mexicano, y son los préstamos incobrables (véase gráfica 3).

En Bangladesh, a principios de la primera década del siglo XXI, se tuvieron valores por arriba de 2 por ciento, pero a partir de 2004 han mantenido un descenso significativo hasta ser casi cero. Sin embargo, esta situación es diferente en México, porque tienen una tendencia al alza, siendo superior en más de tres veces al mayor valor registrado en el país asiático. Esto puede deberse a diversas razones, entre ellas, que los préstamos no se han canalizado a actividades que impliquen generar efectos multiplicadores en la inversión realizada, por ejemplo, se adquieren recursos para pagar deuda, es decir, se está generando un fenómeno tipo *ponzi*.

A pesar de esto, el negocio de las IMF ha mantenido niveles de rentabilidad altos, incluso superiores a las instituciones bancarias tradicionales (véase gráfica 4).

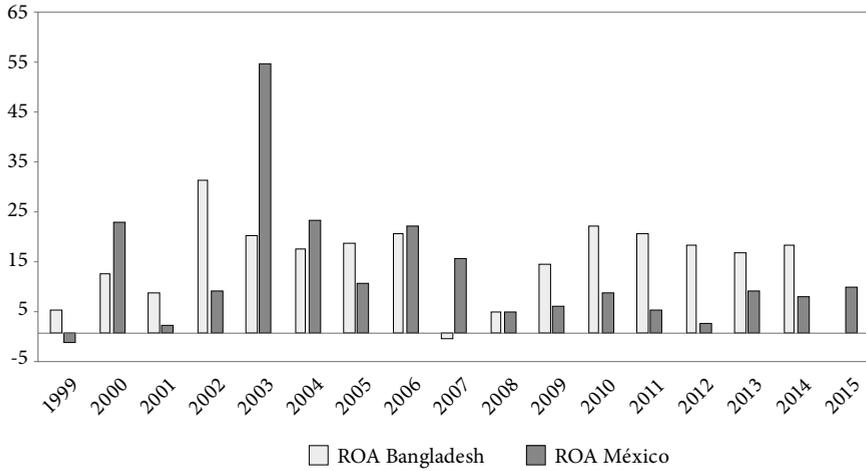
Por un lado, el ROA (rendimientos sobre activos), alcanza valores positivos en ambos países, (con excepción de 1999 para el caso mexicano), aunque en México muestra una tendencia más inestable que en Bangladesh. Es decir, el manejo de los activos se realiza de mejor forma en Bangladesh que en México.

Si analizamos el ROE (rendimientos sobre el capital), la gráfica 5 muestra una tendencia más favorable en Bangladesh que en México, lo que puede ser explicado por el mejor manejo en el uso de sus recursos financieros.

En otras palabras, la viabilidad comercial y la fortaleza del patrimonio es mayor en Bangladesh que en México. Lo que quiere decir que existe una mayor estabilidad entre los ingresos y gastos en el país asiático que en el latinoamericano, porque se han generado resultados netos de manera sostenida y de largo plazo.

Tal como se indica en *The Economist* (2015), en Bangladesh se ha mejorado la supervisión prudencial, que permite crear una mejor cultura y práctica financiera, tanto de los prestamistas como de los prestatarios, acompañados por una regulación gubernamental adecuada. Mientras que en México existe un entorno de sobreendeudamiento, principalmente en las instituciones no reguladas, así como la falta de penetración financiera, en especial en las zonas más desfavorecidas, ocasionada, en

Gráfica 5. Rentabilidad de capital



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

parte, por problemas de inseguridad que aqueja a estas zonas (sin excluir las áreas urbanas).

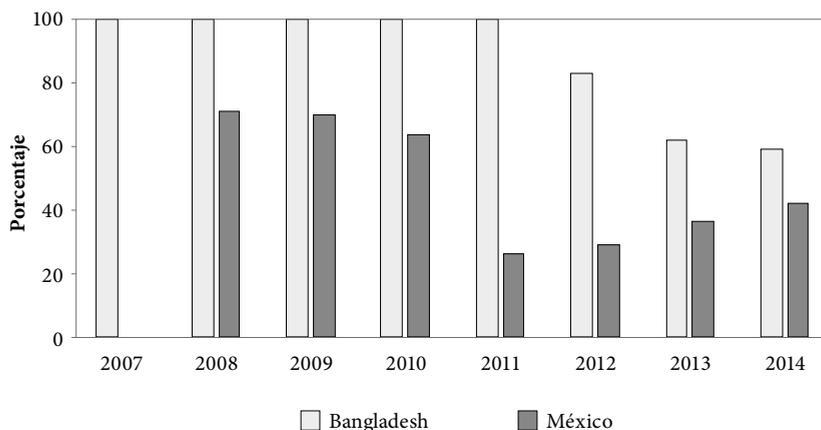
Contrastes en resultados socioeconómicos

En los estudios que se hacen sobre la IMF, por lo general, se enfocan sólo en los resultados financieros de éstas; sin embargo, es fundamental dar seguimiento al impacto socioeconómico que genera el microcrédito. Como ya hemos revisado, la mayoría de los créditos se destinan a las mujeres. Pero se tiene una peculiaridad muy importante, éstas son pobres o muy pobres (gráfica 6 y 7) y esta situación se presenta en ambos países.

Esta situación es la que sostienen los impulsores de este modelo financiero, el microcrédito debe estar dirigido hacia los pobres, y con ayuda de éste podrán salir de esta situación.

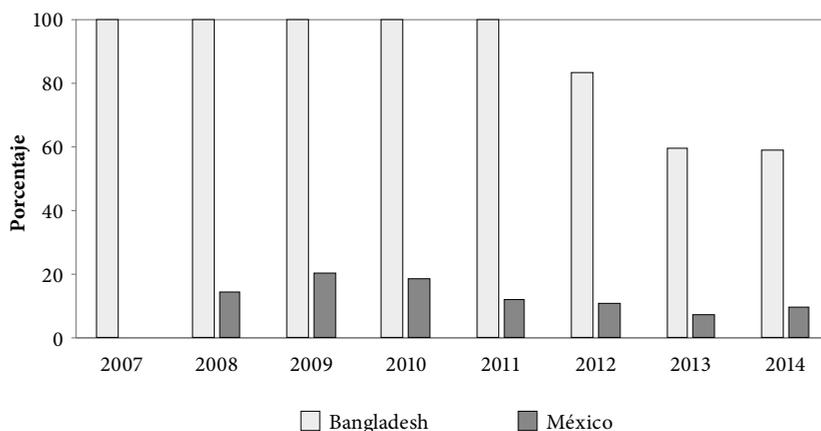
Sin embargo, existen diferencias importantes entre ambos países. Mientras que en Bangladesh la mayoría del crédito se destina al sector considerado pobre y/o muy pobre; en México, si bien el destino son las mujeres (en su mayoría), no todas se encuentran en situación de vulnerabilidad en comparación con el país asiático.

Gráfica 6. Financiamiento a los pobres



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

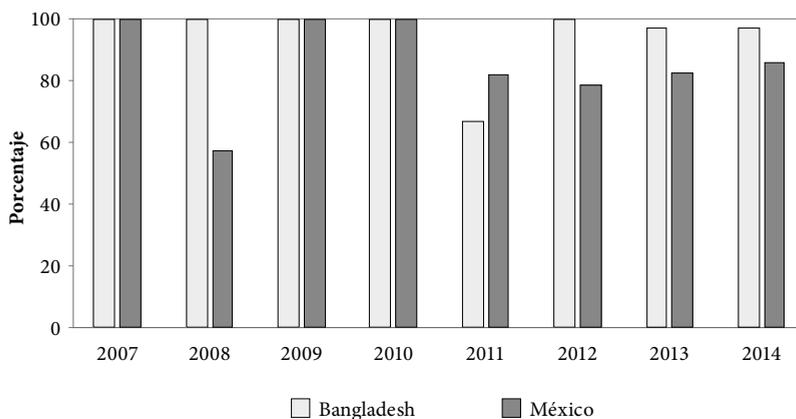
Gráfica 7. Financiamiento a los muy pobres



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

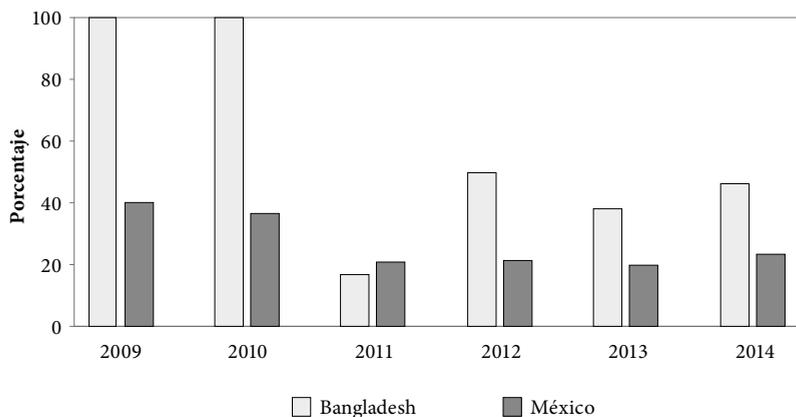
Como se muestra en la gráfica 8, los que reciben el crédito se encuentran en áreas rurales, pero, como puede verse en la gráfica, existen diferencias entre los países que se analizan. Esto puede ser explicado, en parte, como se mencionó párrafos arriba, porque su penetración se dificulta por el entorno violento en que se encuentran las regiones rurales, que es donde predominan los más vulnerables.

Gráfica 8. Crédito al sector rural



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

Gráfica 9. Crédito a los jóvenes

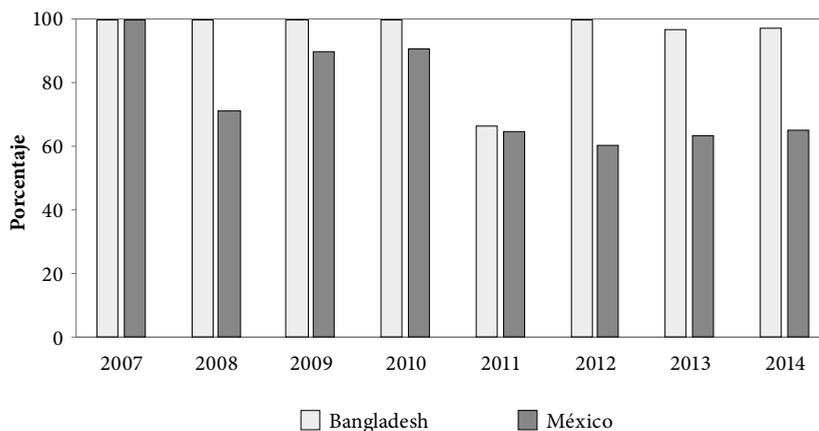


Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

Por otra parte, las IMF tienen como objetivo central el otorgar crédito a mujeres pobres en áreas rurales, y si analizamos su rango de edad, tal como muestra la gráfica 9, a partir de la segunda década del siglo XXI, el destino del crédito está dirigido hacia personas no jóvenes, situación que se presenta en ambos países.

Es decir, existe una enorme dificultad de generar actividad productiva, en el sector donde potencialmente pueden ser más eficientes.

Gráfica 10. Disminuir la pobreza como objetivo



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

Aunque en el país asiático la preferencia por los jóvenes es mayor que en México, esto es importante, en este segundo caso, porque un rango importante de la población se encuentra en esta situación; sin embargo, su acceso al crédito, tanto en las instituciones financieras tradicionales como en la IMF, es limitado.

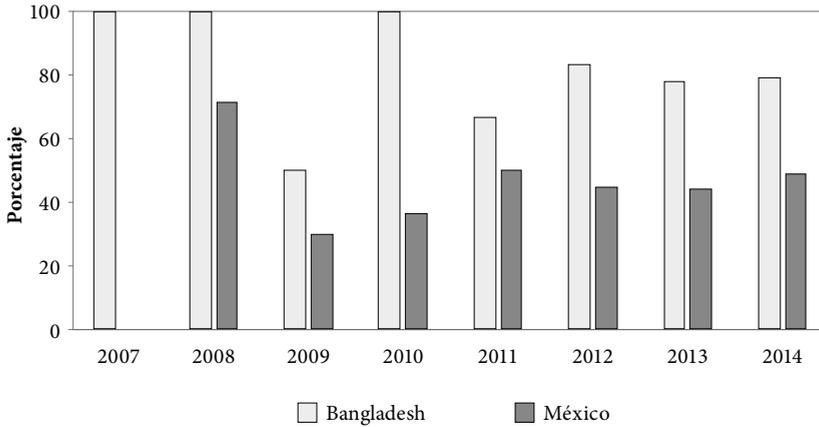
Una vez conocido quienes son los sujetos de crédito, es importante analizar hacia dónde se canaliza. Aquí también se muestran diferencias sustanciales entre Bangladesh y México.

Por un lado, como se observa en la gráfica 10, la meta del uso del crédito es el combatir la vulnerabilidad de las personas. Sin embargo, mientras que en Bangladesh el objetivo del financiamiento está dirigido al combate a la pobreza (en 98 por ciento), en México, sólo 68 por ciento tiene esta finalidad.

Esta característica es muy importante, porque para combatir la pobreza es necesario el financiamiento para generar empresas y, por tanto, empleos. Nuevamente, habrá diferencias sustanciales entre ambos países, tal como se observa en la gráfica 11.

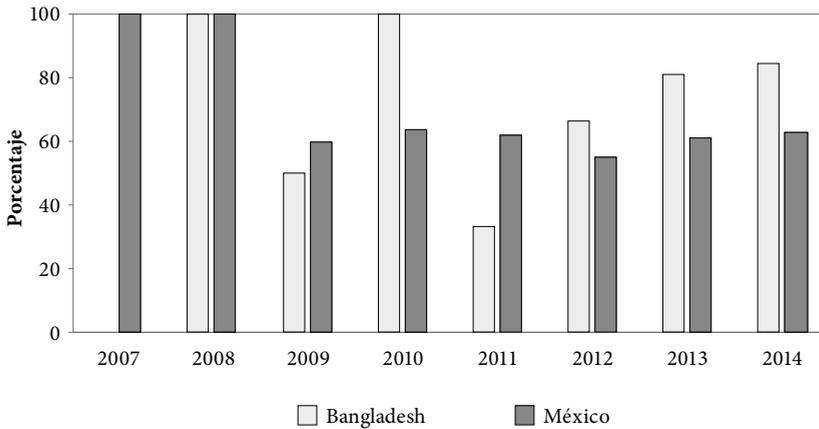
Mientras que en Bangladesh 80 por ciento del crédito está destinado a crear nuevas empresas, en México, en los últimos años, menos de 50 por ciento de los recursos son dirigidos a la creación de éstas.

Gráfica 11. Nuevas empresas



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

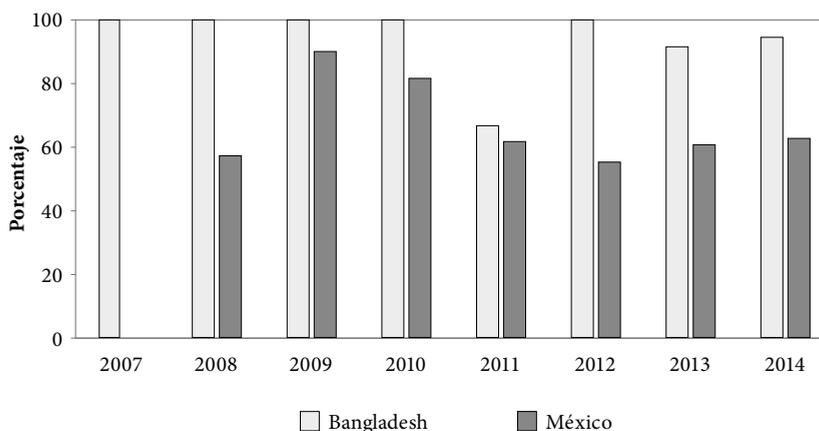
Gráfica 12. Empresas existentes



Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

Esto quiere decir, que la mitad de los recursos que se otorgan en México tienen como finalidad el uso improductivo y, por tanto, no se generan las condiciones económicas necesarias para combatir la pobreza de manera eficiente

En relación con lo anterior, es importante conocer, si de las empresas que existen, éstas reciben algún tipo de financiamiento. Tal como lo

Gráfica 13. Generación de empleos

Fuente: Recuperado de: www.mixmarket.org

podemos observar en la gráfica 12, la mayoría de las empresas tienen acceso al microfinanciamiento, aunque la tendencia sigue siendo la misma entre ambos países, se presenta en mayor proporción en Bangladesh.

Esta situación de financiamiento dirigido a las empresas es fundamental, porque es una forma de poder generar los empleos que se requieren para combatir la pobreza. Para ello, analizando la gráfica 13, podemos observar que el nivel de empleo que se crea a partir del microcrédito.

Nuevamente existe una distinción importante. El uso del crédito en Bangladesh es más productivo que en México, por tanto, en el combate a la pobreza. Es decir, con el financiamiento de nuevas empresas o de las ya existentes se generan empleos que ayudan a disminuir las condiciones de vulnerabilidad en las personas, pero esto se manifiesta más en el país asiático que en México.

En otras palabras, tanto en Bangladesh como en México, la industria microfinanciera ha tenido un desenvolvimiento importante, los resultados sociales son dispares, debido en parte al tratamiento que se le ha dado, por un lado, en Bangladesh existen ONGs, instituciones privadas y el mismo gobierno que son parte importante del microfinanciamiento, mientras que en México, predomina un monopolio encabezado por Compartamos banco que ha lucrado con la pobreza de la población y se cuenta con una autoridad financiera muy ineficiente en la regulación de las instituciones.

Sin embargo, es necesario realizar un análisis de la calidad del empleo que se genera, esto es: cuenta con prestaciones sociales, es temporal o permanente; así como la situación de las empresas: su funcionamiento es de largo plazo, el entorno en que se encuentran, entre muchas otras situaciones que no se trataron en esta investigación.

Conclusiones

Existen diferencias marcadas en lo que rodea al modelo microfinanciero en Bangladesh y México. El costo del crédito, es la principal diferencia existente, aunque debemos considerar también que las economías son distintas en funcionamiento. Si bien, en ambas persiste el subdesarrollo, el manejo de las microfinanzas no es igual.

Mientras que en país asiático se cuenta con una mayor cultura microfinanciera, en especial porque ahí se desarrollaron primero. Por ejemplo, se ha procurado incentivar más el ahorro que la solicitud del crédito; esto es posible porque en un primer momento, se otorgó crédito para generar actividad productiva, en particular, por la creación de microempresas, tal como muestran los indicadores mostrados. Mientras que, en México el entorno socioeconómico y la poca educación en la materia no ha permitido un mejor desenvolvimiento. Se ha financiado más el comercio informal o el autoempleo poco productivo y se destaca mucho el financiamiento tipo *ponzi*.

Sin embargo, autores como Bateman sugieren que es necesaria una transformación de fondo en la política económica y en particular en el modelo de financiamiento (corte comercial, poco ético y de codicia). Sugiere que se debe regresar a su objetivo original: tener una misión social, que estimule el establecimiento de empresas formales y productivas, en particular las pequeñas y medianas empresas, si bien esto está ocurriendo en Bangladesh no es así en el caso de México.

Para alcanzar lo anterior, los gobiernos deben asumir su responsabilidad en áreas como educación, salud, vivienda, financiamiento (microfinanciamiento); creando programas que combatan la pobreza y el atraso en las áreas mencionadas, entre otras, y no sólo administrando esos problemas. En esto, la banca microfinanciera pública debería ser

una alternativa en el proceso del otorgamiento crediticio y no dejar todo a las libres fuerzas del mercado, que por definición buscarán la ganancia en el corto plazo, es decir, lucrarán con los pobres.

Referencias

- Armendáriz, B. y Morduch, J. (2006), *The Economics of Microfinance*, Cambridge: MIT Press.
- Bateman, M. y Chang, H. J. (2012), “Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years”, *World Economic Review*. Recuperado de: <http://werdiscussion.world-economics-association.org/?post=microfinance-and-the-illusion-of-development-from-hubris-to-nemesis-in-thirty-years> (Acceso enero de 2013).
- Bateman, M. (2013), “La era de las microfinanzas: destruyendo las economías desde abajo”, *Ola Financiera*, núm. 15, mayo-agosto, pp. 1-77. Recuperado de: olafinanciera.unam.mx (Acceso mayo de 2013).
- Bateman, M. (2014), “The Rise and Fall of Muhammad Yunus and the Microcredit Model”, *International Development Studies, Working Paper Series*, núm. 1, enero, pp. 1-36.
- Biosca, O. (2014), “Formando microempresarios: los servicios de desarrollo de negocios para reforzar el impacto de los microcréditos”, *Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos de trabajo*, núm. 23, septiembre-octubre, pp. 3-23.
- Economist Intelligence Unit (2015), “Microscopio global. Análisis del entorno para la inclusión financiera”, Nueva York: Inter-American Development Bank (IDB), 160 p.
- Foschiatto, P. y Giovanni, S. (2006), “El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales”, en Foschiatto, P. y Giovanni, S. (comp.), *Políticas municipales de microcrédito: un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Hulme, D. y Mosley, P. (1996), *Finance Against Poverty*, Nueva York: Routledge.
- Parguez, A. (2013), “La era de la austeridad”, *Ola Financiera*, núm. 15, mayo-agosto, pp. 158-184.

Robinson, M. (2001), *The Microfinance Revolution*, Washington: World Bank Publications.

Veltmeyer, H. (2012), “Democratic Governance and Participatory Development: The Role of Development NGOs”, *Economic Development*, vol. 7, núm. 1, pp. 89-109.