



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

JOSÉ LEONARDO LÓPEZ FERNÁNDEZ



**DIRECTOR DE TESIS:
DR. SERGIO WALTER SOSA BARAJAS**

CIUDAD UNIVERSITARIA DICIEMBRE 2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*“Hemos sacrificado los viejos dioses inmateriales.
Les ocupamos el templo con el dios mercado,
que nos organiza la economía, la política, los hábitos, la vida
y hasta nos financia en cuotas y tarjetas la apariencia de la felicidad.”*

José 'Pepe' Mujica, Discurso Completo, ONU 2013.

*“Caminante, son tus huellas
el camino y nada más;
caminante, no hay camino,
se hace camino al andar.*

*Al andar se hace camino
y al volver la vista atrás
se ve la senda que nunca
se ha de volver a pisar.*

*Caminante no hay camino
sino estelas en la mar...”*

Antonio Machado y Joan Manuel Serrat.

Índice

❖	Introducción General.	7
❖	Capítulo 1: Teorías y Modelos de Comercio Exterior.	10
➤	Teoría Clásica del Comercio.	11
▪	Ventaja Absoluta.	11
▪	Ventaja Comparativa.	12
▪	Extensiones a la Teoría de la Ventaja Comparativa.	15
▪	Modelo Dorbusch-Fischer-Samuelson.	16
▪	Análisis del modelo con la introducción del factor transporte.	18
▪	Evaluación del Modelo Clásico.	19
➤	Modelo de Factores Específicos.	20
▪	Evaluación del Modelo de Factores Específicos.	26
➤	Modelo Heckscher-Ohlin.	27
▪	Evaluación del Modelo Heckscher-Ohlin.	35
➤	Modelos de Competencia Imperfecta.	36
▪	Modelo de Competencia Imperfecta.	37
•	Evaluación del Modelo de Competencia Imperfecta.	38
▪	Modelo de Dumping.	42
•	Dumping recíproco.	44
•	Evaluación del Modelo de Dumping.	45
▪	Comercio Intraindustrial y la Ecuación de la Gravedad.	46
❖	Capítulo 2: Un análisis de la evolución y los procesos económicos de los países que mayor injerencia han tenido en el desarrollo de la Cuenca del Pacífico.	47
➤	Estados Unidos.	48
▪	La reorganización geopolítica, económica y financiera de la segunda posguerra bajo la batuta estadounidense.	48
▪	La suspensión de la convertibilidad del dólar estadounidense en oro y el primer periodo de crisis posguerra.	52

▪ Consolidación de la globalización financiera, la hegemonía neoclásica y la crisis subprime. _____	58
▪ La salida de la crisis subprime y una nueva gestión más heterodoxa. _	69
➤ Japón. _____	71
▪ El milagro japonés, que lo posiciono como el líder asiático. _____	71
▪ La crisis japonesa y la consecuente pérdida del liderazgo en el este asiático. _____	76
➤ República Popular China. _____	85
▪ Comienza el despegue económico chino. _____	85
▪ China se consolida como una potencia y se posiciona como el líder asiático. _____	86
➤ La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. _____	95
▪ La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). _____	95
▪ El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. _____	98
➤ La Organización Mundial de Comercio. _____	101
❖ Capítulo 3: El Acuerdo de Asociación Transpacífico. _____	108
➤ La Estructura Económica Mundial que dio Origen al Acuerdo de Asociación Transpacífico. _____	109
▪ El liderazgo de la alianza nipona-estadounidense en el Pacífico. _____	109
▪ La primera década del siglo XXI, como punto de inflexión. China, el nuevo líder del Pacífico asiático que incomoda a Estados Unidos. ____	110
▪ Profundización de la relación China-Estados Unidos. _____	114
▪ La necesidad de repensar la política exterior estadounidense ante el fracaso de la OMC y el multilateralismo. _____	117
➤ Del Pacific Four (P4) al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP). _____	118
➤ Los Elementos más Ríspidos en el Proceso de Negociación: el Ingreso de Japón y los temas donde no había consenso. _____	121
▪ La importancia de Japón dentro del TTP. _____	121
▪ Los temas que más fricciones generaron durante el proceso de negociación. _____	122
➤ La Relación que Guarda Cada Uno de los Países Miembros del TTP con el Resto de los Países que lo Integran. _____	127

▪ Brunéi.	128
▪ Chile.	132
▪ Nueva Zelandia	137
▪ Singapur	141
▪ Australia	146
▪ Estados Unidos	151
▪ Perú	156
▪ Vietnam	160
▪ Malasia	165
▪ Canadá	170
▪ México	175
▪ Japón	180
➤ Otros países que no estuvieron dentro del proceso de negociación del TTP, pero han tenido en alguna medida los reflectores.	185
▪ Corea	185
▪ Tailandia	186
▪ Colombia	186
➤ Reacciones posteriores al 5 de octubre del 2015 (fecha en que se anunció que el proceso de negociación había concluido).	187
❖ Conclusiones.	193
❖ Anexo.	196
❖ Bibliografía	199

Introducción General

¡Fracaso! Esta es la primera palabra que me viene a la mente cuando se habla del multilateralismo impulsado por la Organización Mundial del Comercio, sobretodo, a partir de la Ronda de Doha cuando los países desarrollados encabezados por Estados Unidos planteaban progresivamente eliminar las barreras arancelarias de alta sensibilidad y homogenizar el marco legal que regula el comercio exterior, para crear un solo mercado mundial. Fortaleciendo su posición en la economía global, y limitando la práctica de medidas arancelarias y no arancelarias por parte de los países en vías de desarrollo.

Los países en vías de desarrollo no cederían, al contrario acrecentarían su injerencia dentro de la OMC conformando el G20 y el G90, dando marcha atrás a las disposiciones que trataban de implementar los países desarrollados, sobretodo Estados Unidos, el fracaso de la Ronda de Doha se había consumado. Esto significó un retroceso para las aspiraciones estadounidenses de seguir siendo durante muchos años más el país más poderoso del mundo. Mientras tanto, poco a poco se escuchaban los pasos de otro gigante que lucharía cada vez más fuerte por ser el país hegemónico, este gigante se llama China. La idea de favorecer el ingreso de China a la OMC para tener más control sobre su comercio exterior y exigirle que compitiera en condiciones de mayor igualdad había sido infructuoso.

La palabra “fracaso” no es aceptada dentro del vocabulario del país más poderoso del mundo, había que buscar soluciones -que la crisis global de 2008-2009 volvía urgentes-. La región de la Cuenca del Pacífico -cuya importancia en los últimos años se ha acrecentado al posicionarse como la región económicamente más dinámica del mundo; y donde China en la parte asiática ejerce el liderazgo-, era ideal para acrecentar la posición estadounidense y contener la expansión económica y geopolítica de China. El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica que estaba por transformarse en el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP, por sus siglas en inglés) era y es el instrumento idóneo.

Debido a que el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) es un Tratado de Libre Comercio (TLC), que como todo acuerdo de este género, busca aumentar el comercio entre los países signatarios. Pero tiene una sustancial diferencia del resto, dos objetivos que quizá son más importantes que la expansión comercial. Estos son: 1) Limitar los flujos de mercancías provenientes de China a los países integrantes del acuerdo, sobretodo, a Estados Unidos; y reposicionar a este último en conjunto con Japón como líderes dentro de la región del Pacífico asiático; 2) Servir como modelo y parámetro para los siguientes TLCs regionales que se implementen, sobretodo, en temas de patentes, resolución de controversias, homogeneización de los derechos laborales y estandarización de medidas para proteger el medio ambiente (como en su momento lo fue el TLCAN).

En las líneas anteriores encontramos la hipótesis primaria de la presente tesis. Tesis que se escribió durante el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico, únicamente el último subcapítulo del tercer capítulo titulado *Reacciones posteriores al 5 de octubre del 2015 (fecha en que se anunció que el proceso de negociación había concluido)*, se escribió entre el 6 y el 9 de octubre del 2015, una vez que se había anunciado que las negociaciones habían terminado, pero todavía no estaba disponible el documento con el contenido final del Acuerdo.

Se emplearon dos métodos de investigación, en los capítulos 1 y 2 se utilizó el método descriptivo, y en el tercer capítulo el método exploratorio, este último se utiliza generalmente cuando surge un nuevo tema, que precisamente por su novedad, no admite todavía una descripción sistemática, y los recursos que dispone el investigador resultan insuficientes como para emprender un trabajo más profundo.

Para entender y pronosticar la dinámica comercial que se puede generar en cada país integrante del TTP cuando dicho acuerdo entre en vigor, es necesario partir del análisis, estudio y comprensión de los modelos de comercio exterior, empezando por los modelos clásicos y sus extensiones; seguidos por los modelos neoclásicos de corto y largo plazo; concluyendo con los modelos de competencia imperfecta. Las diversas perspectivas y enfoques que estos elementos teóricos nos brindan, son indispensables para cumplir con dicho objetivo. Es por eso, que el primer capítulo de esta tesis brinda los elementos necesarios para satisfacer esta necesidad.

¿De dónde surge el TTP? ¿Qué papel jugaron ASEAN y el Foro APEC en el nacimiento del TTP? ¿Cuál fue el proceso que se llevó a cabo para la creación del TTP? ¿Qué tiene que ver la Organización Mundial del Comercio con el TTP? ¿Por qué se le conoce al TTP como un Acuerdo OMC Plus? ¿Por qué duraron tanto las negociaciones del TTP? ¿Cuáles son los objetivos del TTP? ¿Por qué es tan diferente el TTP del resto de los tratados de libre comercio? ¿Cómo afecta el TTP a cada uno de los países que lo integran? ¿Qué papel juega Estados Unidos dentro del TTP? ¿Cuál es el interés de Estados Unidos en el TTP? ¿Por qué China a pesar de no ser miembro, es tan importante cuando se habla del TTP? ¿Qué motivos había para que Japón fuera el último país en integrarse a las negociaciones del TTP? ¿Por qué el TTP busca frenar la expansiva participación de China en el comercio mundial?, etc.

Todas las respuestas a estas incógnitas se dan en el tercer y último capítulo del presente trabajo, pero no se entenderían sin el segundo capítulo. El segundo capítulo cumple con la obligación que todo científico social tiene, acudir al más grande laboratorio “la historia”. En los procesos históricos encontramos respuestas a muchas preguntas presentes, en este caso el análisis de los procesos históricos

se da a través de la perspectiva económica, financiera y comercial. Acompañada de elementos estadísticos que considero necesarios para realizar y sostener los diversos juicios que integran el texto.

Son doce los países que forman parte del Acuerdo de Asociación Transpacífico y se aborda el caso particular de cada uno. Pero se pone especial énfasis en tres actores, dos forman parte del Acuerdo y uno está afuera, aun así es indispensable hablar de él para entender el tema. Los dos países que están dentro del Acuerdo son Estados Unidos y Japón; el primero es el quién manda, quien dicta las normas, quien más esperanzas y obligaciones tiene; el segundo es su principal aliado, pero no un aliado incondicional, defiende sus propios intereses aun cuando van en contra del primero, también se juega parte de su futuro económico y político. El tercero, el de la discordia, el que no forma parte, es China, es la inspiración y el miedo de los primeros dos, quien hoy dicta muchas de las reglas en la región del Pacífico y del mundo.

Parecen ser muchas las incógnitas, las ideas detrás de, los objetivos, las perspectivas. La presente investigación no pretende pasar al plano utópico de resolver todos los cuestionamientos, pero si muchos de ellos que den sentido al tema que se investiga.

CAPÍTULO 1:

Teorías y modelos de comercio exterior.

Teoría Clásica del Comercio.

Ventaja Absoluta.

Desde 1776, cuando Adam Smith -considerado el padre de la economía- publica *Una Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* se habla formalmente de la importancia y necesidad del comercio internacional, a través de la teoría de la “Ventaja Absoluta”.

Para exponer la importancia del comercio internacional, Adam Smith comienza diciendo que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que el de comprarlo. Si traspasamos este ejemplo al comercio entre países, decimos que un país extranjero "A", podría proveer a otro país "B" de un bien más barato de lo que a éste le costará producirlo.

En términos más concretos, el concepto de ventaja absoluta supone que el costo de producción de un bien dado es menor en términos absolutos de trabajo con respecto a los costos de otros países. Dicha ventaja puede provenir de condiciones naturales favorables (minas, campos fértiles, etc), que impliquen un costo de producción bajo (salarios), o superioridad tecnológica.

Para darnos una mejor perspectiva, conviene ejemplificar esta teoría con la economía mexicana bajo el supuesto que sólo produce dos mercancías: Aguacate y Maíz; y tiene la disponibilidad para intercambiarlos con un solo país, en este caso Estados Unidos. El siguiente cuadro muestra las unidades monetarias (se tiene la misma moneda y por lo tanto el tipo de cambio no entra en juego) que son necesarias en cada país para producir una unidad de cada bien.

Cuadro No.1

	Aguacate	Maíz
México	10	20
Estados Unidos	25	12

El análisis de este cuadro con la teoría de la ventaja absoluta nos dice que, un país tiene ventaja absoluta en la producción de un bien si al producirlo lo hace con un costo menor que el del otro país; en este caso México tiene ventaja absoluta en la producción de aguacate y Estados Unidos tiene ventaja absoluta en la producción del maíz. Una vez determinada la ventaja absoluta, Adam Smith predecía el comercio y su dirección: México produce y exporta aguacate e importa maíz; mientras Estados Unidos produce y exporta maíz.

De esta manera, el comercio internacional entre ambos países es rentable, ya que, una ventaja absoluta implica necesariamente una especialización en aquel bien en el que se tenga mayor eficiencia, dando como resultado un aumento en la producción mundial de todos los bienes.

Hasta el momento la teoría de las ventajas absolutas ha explicado con toda lógica las ventajas del comercio exterior, pero ¿qué sucedería si México produjera a menores costos tanto el aguacate como el maíz? (caso del Cuadro 2). ¿Estados Unidos ya no debería producir nada y México debería producir todo? Aquí es cuando la teoría de la ventaja absoluta deja de ser explicativa y funcional.

Cuadro No.2

	Aguacate	Maíz
México	8	9
Estados Unidos	12	10

Ventaja Comparativa

Para dar respuesta a dicha situación, en 1817, David Ricardo en su famosa obra *Principios de Economía Política y Tributación*, demuestra que el comercio es mutuamente beneficioso sí y sólo sí existe una ventaja comparativa, por medio de la cual, reconoce que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir, que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más eficiente en la producción de otros bienes. De ésta manera, exporta una canasta de bienes que produce de forma relativamente más eficiente, e importa otra canasta de bienes que produce de forma relativamente más ineficiente.

De lo anterior, lógicamente podemos deducir que esta teoría se basa en las diferencias de productividad entre unas y otras naciones, diferencias que hacen posible favorecer a algunos sectores.

Para darnos una mejor perspectiva de las ventajas comparativas utilizaremos el ejemplo del Cuadro 2, anexándole la columna de costos relativos.

Cuadro No.3

	Aguacate	Maíz	Relativos
México	8	9	8/9
Estados Unidos	12	10	12/10

México tiene ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, de acuerdo con la teoría de las ventajas absolutas México exportaría los dos bienes y Estados Unidos no exportaría ninguno, por el contrario, importaría ambos.

Según la teoría de David Ricardo, basta con que existan diferencias en los costos relativos para que se pueda dar el comercio. Debemos analizar entonces los precios relativos de los bienes. En este sentido tenemos lo siguiente:

- En México: una unidad aguacate se puede obtener con $\frac{8}{9}$ unidades de maíz, o bien $\frac{9}{8}$ unidad de aguacate se puede obtener con una unidad de maíz.
- En Estados Unidos: una unidad de aguacate se puede obtener con $\frac{12}{10}$ unidades de maíz, o bien $\frac{10}{12}$ unidades de aguacate se pueden obtener con una unidad de maíz.

El aguacate resulta relativamente más barato en México que en Estados Unidos, entonces en el mercado internacional se puede intercambiar el aguacate por el maíz, con una ganancia de $\frac{12}{10} - \frac{8}{9}$ unidades de maíz por unidad de aguacate.

En este caso entonces México exporta aguacate e importa el otro bien. Estados Unidos producirá maíz y lo intercambiará por aguacate, o sea, Estados Unidos exportará maíz.

En México, el aguacate se produce al 66% del costo al que lo produce Estados Unidos, y en Estados Unidos el costo es equivalente al 150% del costo mexicano. Para el maíz, México produce al 90% del costo de Estados Unidos, y Estados Unidos al 111% del costo de México. Entonces, un país va a exportar aquel bien en el cual tiene la mayor ventaja absoluta, ese es el bien en el que tiene ventaja comparativa; para el otro país, el bien en el cual la desventaja absoluta es menor es el bien en el cual tiene ventaja comparativa. En este sentido se da un cierto paralelismo entre las ventajas absolutas y las comparativas.

Lo que se muestra con esta relación es que el aguacate es relativamente más barato en México que en Estados Unidos, y de modo similar, se puede determinar que el maíz es relativamente más barato en Estados Unidos. En México producir una unidad de aguacate cuesta 80 horas hombre, y si el precio del aguacate y del maíz son iguales (condición que sólo se cumple una vez realizado el intercambio), entonces existirá un ahorro de 10 horas hombre por unidad de maíz. Para Estados Unidos el costo del maíz es de 100 horas hombre por unidad, entonces habrá un ahorro de 20 horas hombre por unidad de aguacate.

Toda esta explicación y desarrollo matemático nos lleva a la siguiente pregunta ¿Quién gana más en el comercio internacional? De acuerdo con los datos anteriores México gana 10 horas hombre y Estados Unidos gana 20 horas hombre. ¿Se puede decir que Estados Unidos gana el doble de México? La respuesta es no, ya que las horas hombre de México para adquirir cualquiera de los dos bienes son menos horas de trabajo que para Estados Unidos.¹ Ricardo expuso las ganancias en términos de tiempo de trabajo ahorrado, porque considera el comercio esencialmente como un mecanismo para reducir la utilización necesaria de trabajo para obtener bienes, ya que ese trabajo implica costos reales.

Cabe preguntarse entonces si el país con menores costes reales -México- vence al más caro -Estados Unidos-? Esta es una respuesta que no dio David Ricardo textualmente, pero algunos economistas que han analizado su texto dicen que Ricardo deja sobreentendido que el país con menores costos disfruta de excedente comercial; mientras que el segundo, que sufre un déficit, deberá cubrirlo exportando la correspondiente cantidad de dinero a su acreedor, el país con superávit. Pero entonces, según Ricardo, el funcionamiento automático de la teoría cuantitativa del dinero (el mecanismo del Flujo de dinero metálico, de Hume) lo invierte todo. Supuestamente, la afluencia de dinero al país con superávit eleva los precios, erosionando su competitividad internacional; mientras que la salida de dinero desde el país deficitario hace bajar sus precios, reforzando su posición competitiva. Como el proceso se desencadena por el desequilibrio comercial entre los dos países, no se detendrá hasta que el comercio se equilibre. Al final, dos países que partían con una capacidad competitiva diferente terminarán siendo, automáticamente y en tanto sigan creyendo en el funcionamiento del libre comercio, tan competitivo el uno como el otro.

El problema de este modelo es que no explica satisfactoriamente porque difieren los términos de producción entre los diferentes países, ya que, las diferencias entre dotación de recursos y costos fueron tomadas como supuestos constantes para todos los países, además de ser variables exógenas.²

¹ “Cabe recordar que el modelo de Ricardo se basa en la Teoría del Valor Trabajo. Por tanto, el valor relativo de un bien está basado únicamente en su contenido de trabajo relativo. Desde el punto de vista de la producción, esto implica que a) no se utilizan otros insumos en el proceso de producción o b) otros insumos que puedan existir están medidos en relación con el trabajo incorporado en su producción o c) la relación otros insumos/trabajo es igual en todas las industrias. En términos sencillos, este supuesto significa que un bien que requiere dos horas de trabajo cuesta el doble que un bien que requiere solamente una hora.” (*Appleyard y Field, 2003: 27 y 28*).

² Recordemos que dos supuestos importantes en dicho modelo son:

- a) Cada país tiene una dotación fija de recursos.
- b) Los costos unitarios de producción son constantes. Por tanto, las horas de trabajo por unidad de producción de un bien no cambian, independientemente de la cantidad producida. Esto significa que la curva de oferta de cualquier bien es horizontal.
- c) El gobierno no existe y si existe no tiene injerencia alguna.

Extensiones a la Teoría de la Ventaja Comparativa.

Por lo anterior se han hecho algunas extensiones y se le han eliminado algunos supuestos restrictivos –dependiendo del caso–, que han hecho que el modelo actualmente siga siendo útil para explicar el comercio internacional.

La extensión más significativa al modelo fue la inclusión de salarios y tipo de cambio, modelo que se asemeja más a la realidad y se expresa matemáticamente de la siguiente manera:

$$a_{1j} w_1 \cdot e < a_{2j} w_2$$

Donde:

a_{1j} = requerimiento de trabajo/unidad en el país 1 para el bien j.

w_1 = salario en el país 1.

e = tipo de cambio de la moneda del país 2 la moneda del país 1 o número unidades de la moneda del país 2 requeridas para comprar 1 unidad de la moneda del país 1.

a_{2j} = requerimiento de trabajo/unidad en país 2 para el bien j.

w_2 = salario en el país 2 en la moneda del país 2.

En este modelo se demuestra que en un mundo monetizado los salarios relativos y el tipo de cambio son tan importantes como el factor trabajo. Esta posibilidad es evidente si expresamos la condición de exportación, mediante la siguiente ecuación de comportamiento:

$$a_{1j}/a_{2j} < w_2 / (w_1 \cdot e)$$

Un aumento en w_2 disminuye la competitividad de costos del País 2 y aumenta la competitividad del País 1³. Por otro lado, si el País 1 sufre un incremento de w_1 ; o el País 2 sufre una caída en w_2 el beneficiado será el País 2, en este caso Estados Unidos. En forma similar, si el peso mexicano aumenta el valor relativo con relación al dólar estadounidense (un aumento en e), disminuye la competitividad de los productos mexicanos en Estados Unidos ya que los bienes mexicanos cuestan más en Estados Unidos y los bienes estadounidenses cuestan menos en México.

d) Los costes de transporte internos y externos son cero.

³ Para simplificar, a partir de este momento México es el “País 1” y Estados Unidos el “País 2”.

Como en el mundo real los países producen y comercian más de dos productos, ahora el modelo tendrá una canasta de 6 bienes como se ejemplifica en la siguiente tabla:

Cuadro No. 4

	Salarios	Vino	Cubiertos	Tela	Ferretería	Trigo	Queso
MÉXICO	14 pesos/hora	4 hrs	12 hrs	6 hrs	15 hrs	5 hrs	7 hrs
E.U.A.	2 dólares/hora	3 hrs	6.5 hrs	5 hrs	6 hrs	3.5 hrs	3 hrs

Suponiendo que el tipo de cambio es de 0.083 dólar/1 peso, o visto a la inversa 1 dólar/12 pesos. En esta situación los requerimientos de trabajo relativos a_{1j}/a_{2j} deben ser menores que $w_2/(w_1.e)$ con el fin que México (País 1) exporte el bien. Si los requerimientos de trabajo relativos de México son superiores al costo salarial relativo (expresado en una de las dos monedas), entonces México debe importar el bien desde Estados Unidos.

En el caso del cuadro anterior, el análisis es el siguiente:

Cuadro No.5

Tela	Vino	Trigo	$w_2/(w_1.e)$	Ferretería	Cubiertos	Queso
6/5	4/3	5/3.5	1.72	15/6	12/6.5	7/3
Exporta México e Importa E.U.A.				Exporta E.U.A. e Importa México		

El patrón comercial indica que México debe especializarse y exportar tela, vino y trigo; mientras que debe de dejar que E.U.A. se especialice en ferretería, cubiertos y queso, e importar de E.U.A estos productos. Cabe recordar que en el modelo clásico no es necesario que se exporten y se importen la misma cantidad de bienes, basta con que se exporte un solo bien y se importen los demás bienes. Por lo tanto, las variaciones en el tipo de cambio y salarios hacen que los bienes que no se encuentran en los extremos, cambien de exportaciones a importaciones hasta generar un nuevo equilibrio.

Modelo Dornbusch-Fischer-Samuelson

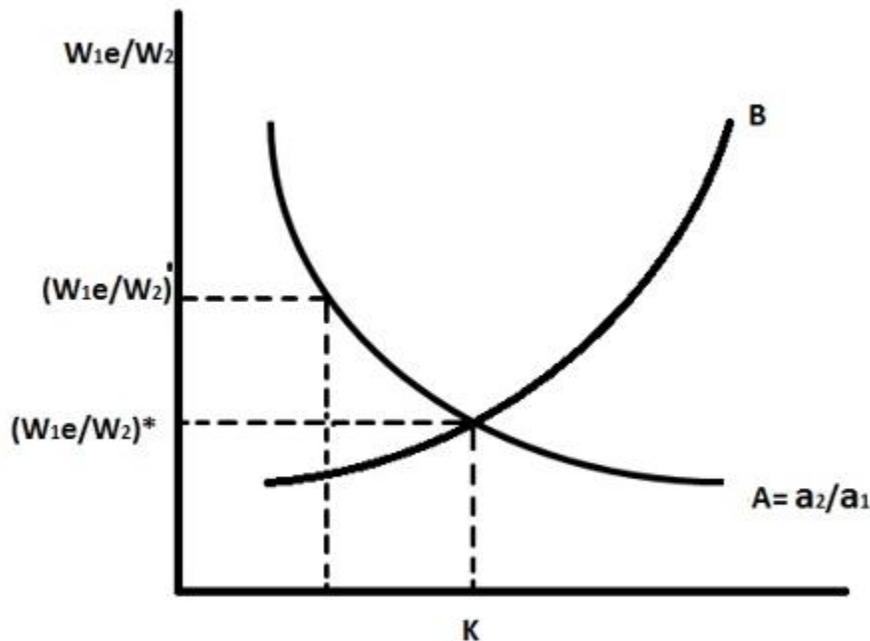
La interacción de la oferta y la demanda en el modelo clásico y la determinación de los salarios relativos y el patrón comercial entre los dos países, dadas sus dotaciones iniciales de trabajo, ha sido demostrada por Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer y Paul Samuelson (1977), y desde entonces es llamado modelo DFS. (Appleyard y Field, 2003: 45).

Modelo que supone una canasta grande de bienes, donde los bienes se clasifican comenzando por el bien con el requerimiento relativo de trabajo más bajo (para el País 1), es decir, aquel bien cuya productividad relativa es más grande, y así sucesivamente hasta llegar al bien con el requerimiento relativo de trabajo más alto (desde a_1/a_2 más bajo, hasta a_1/a_2 más alto).

La pregunta sobre cuales bienes se producen en cada país se enfoca utilizando la condición de exportación. La ubicación de producción (país 1 o país 2) para cualquier bien dependerá de los salarios relativos y del tipo de cambio. El país doméstico exportará aquellos bienes donde $\frac{a_1}{a_2} < \frac{W_2}{W_1 e}$ e importará $\frac{a_1}{a_2} > \frac{W_2}{W_1 e}$. (Ídem).

La representación gráfica de la determinación del modelo DFS, se expresa de la siguiente manera:

Gráfica No.1



Donde el eje de la “X “representa los bienes que se producen, y el eje de las “Y” representa los salarios relativos. Ambos muestran una relación negativa debido a que los bienes que exporta el País 1, aumentan cuando cae su salario en relación al País 2 ($w_{1.e}/w_2$), esta relación de pendiente negativa puede ser trazada como la

curva continua “A”, o curva de oferta. La condición $\frac{a_2}{a_1} = w_1 \cdot e / w_2$ separa los bienes exportados del País 1 de aquellos importados, dados los salarios relativos.

El lado de la demanda del modelo, representado por la curva “B” de pendiente positiva, demuestra que conforme aumenta la demanda de bienes del País 1 –y por consiguiente la producción- crecerá el salario de dicho país en relación al País 2. Es por ello que cuando las Curvas A y B se intersectan se genera el conjunto de los salarios relativos en equilibrio y el patrón comercial real que lo acompaña. Los bienes a la izquierda del bien “K” son producidos y exportados por el País 1, y los bienes a la derecha son producidos e importados por el País 2.

Análisis del modelo con la introducción del factor transporte

Un factor elemental que hasta el momento no se ha integrado en el modelo y que sin él no podríamos entender el comercio internacional, es el transporte. La movilidad de mercancías genera costos de transporte que para poder anexarlos al modelo partimos de dos supuestos: 1) los costos del transporte son pagados por el importador; 2) los costos del transporte son medidos en términos del trabajo que implique, de acuerdo con la teoría del valor trabajo (Ídem). Por lo tanto, los costos de transporte aumentan la cantidad de trabajo relativo requerido en la producción del país exportador. Con los costos de transporte la condición de exportación se convierte en $(a_{1j} + tr_j) / a_{2j} < W_2 / (W_1 \cdot e)$ y; la condición de importación se convierte en $W_2 / (W_1 \cdot e) < a_{1j} / (a_{2j} + tr_j)$. Aquí el símbolo tr_j representa el costo de transporte por unidad producida del bien j medido en horas laborales.

Al considerar los costos de transporte muchos de los bienes que anteriormente se importaban ahora podrían no entrar dentro de la dinámica del comercio internacional, ya que, los costos adicionales del transporte los hace más costosos que la alternativa de producirlos internamente. Para ejemplificar numéricamente dicha situación, tomaremos el cuadro anterior de México y Estados Unidos (Cuadro No.5) adicionando una hora extra de trabajo que representa los costos de transporte a cada uno de los bienes del País 2.

Cuadro No.6

Tela	Vino	Trigo	$w_2 / (w_1 \cdot e)$	Ferretería	Cubiertos	Queso
6/5	4/3	5/3.5	1.7 2	15/6	12/6.5	7/3
$(6+1)/(5 \cdot 1.72) = 7/8.6$	$(4+1)/(3 \cdot 1.72) = 5/5.2$	$(5+1)/(3.5 \cdot 1.72) = 6/6$		$(15+1)/(6 \cdot 1.72) = 16/10.3$	$(12+1)/(6.5 \cdot 1.72) = 13/11.2$	$(7+1)/(3 \cdot 1.72) = 8/5.2$
Produce y exporta México		*		Produce y exporta Estados Unidos		
Nota: * México produce trigo, pero Estados Unidos decide si lo produce o lo importa.						

Al considerar el costo adicional del transporte, el trigo puede resultar un bien transable o no transable para Estados Unidos $(5+1)/3.5=1.72 = 2/(14)(0.083)=1.72$.

La incorporación de los costos de transporte es importante, puesto que agrega la categoría de bienes no transables, que no ingresan al comercio internacional, aunque algún país tenga ventajas comparativas en la producción.

Evaluación del Modelo Clásico.

El modelo clásico parece limitado en el complejo mundo de producción de hoy, los economistas se han interesado en sus conclusiones generales, que con restricciones se cumplen en el comercio internacional. En particular, se han centrado en el vínculo entre la productividad laboral relativa, los salarios relativos y la estructura de las exportaciones.

Diversos hallazgos sugieren que el modelo clásico puede ser generalmente consistente con los patrones generales observados, de ninguna manera sugieren que este modelo sea suficiente para entender la base para el comercio. Entre los supuestos más limitantes se encuentran la teoría del valor-trabajo y los costos constantes, que no concuerdan con lo que puede observarse en el mundo actual. (Ídem).

Modelo de Factores Específicos.

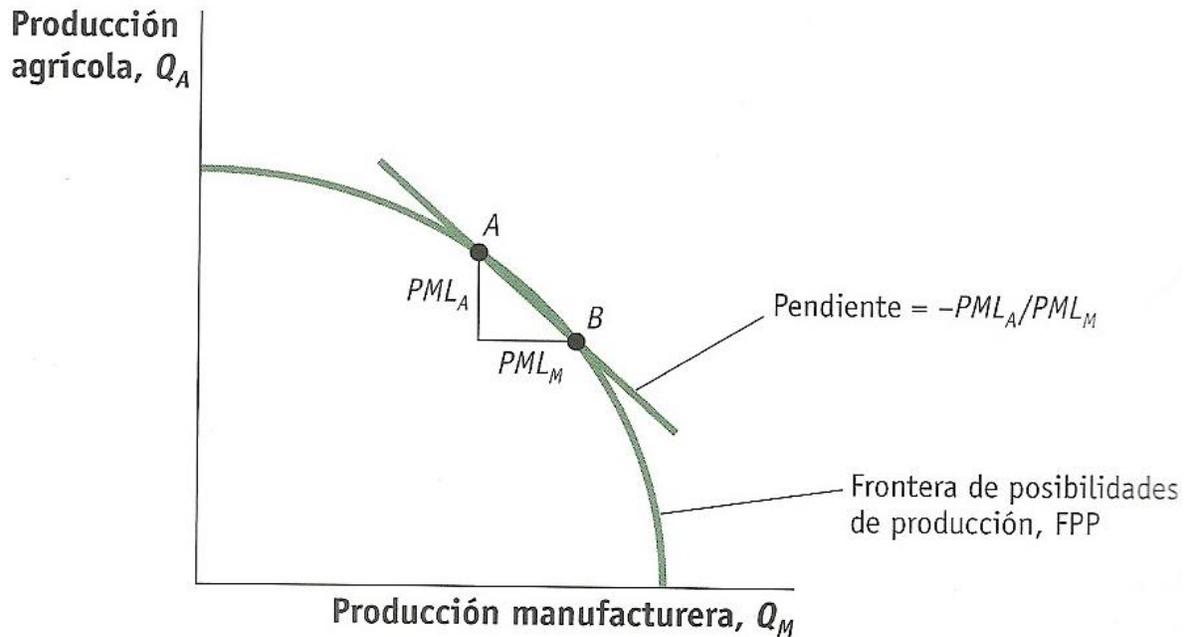
La afirmación del modelo clásico de que el comercio internacional genera ganancias para todos los individuos y países que participan en él es excesivamente sencilla y se debe a que el trabajo es el único factor de producción. Al integrar los factores de producción “tierra y capital”, vemos que el comercio crea ganancias para ciertos factores y pérdidas para otros.

Para ello se desarrolló el “Modelo de Factores Específicos”, modelo que se denomina así debido a que lo integran dos sectores, el sector agrícola y el manufacturero, donde en el corto plazo la tierra es un factor específico de la agricultura y el capital lo es de las manufacturas. El factor trabajo lo necesitan ambos sectores, así que no es un factor específico de ningún sector.

La pregunta que plantea el modelo es ¿cómo influye el comercio en el ingreso de los factores tierra, trabajo y capital? Pregunta que realmente se enfoca en cómo influyen los cambios de precios relativos en el ingreso del trabajo, la tierra y el capital. A respecto, la idea se centró en que el ingreso de los factores específicos o fijos (la tierra o el capital) serán los que más varían como consecuencia de los precios relativos, debido a que en el corto plazo dichos factores están sujetos a un sector y no pueden ser usados por otro. Mientras que el factor móvil (trabajo), contrarresta de alguna manera sus pérdidas transfiriéndose a otro sector.

Cabe aclarar que en este modelo en cada uno de los sectores los incrementos en la cantidad de trabajo empleada están sujetos a rendimientos decrecientes. Es por ello que, si unimos ambos sectores y obtenemos la frontera de posibilidades de producción (FPP) de la economía, representada en la Gráfica No. 2, la FPP es cóncava con respecto al origen y su pendiente es igual a $-PML_A/PLM_M$, el cociente de los productos marginales del trabajo en ambos sectores.

Gráfica No. 2



Fuente: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M., (2011) *Comercio Internacional*. Pp. 66

La distancia entre los puntos A y B se interpreta como el costo de oportunidad de producir una unidad de manufacturas, es decir, el costo de una unidad de manufacturas expresado en términos de la cantidad de bienes agrícolas a los que hay que renunciar.

Como estamos en un mercado competitivo las empresas contratan trabajo hasta el punto en el que el coste de una hora más de trabajo (el salario) sea igual al valor de una hora más de trabajo en la producción. A su vez, el valor de una hora más de trabajo es igual a la cantidad de bienes producidos en esa hora (producto marginal del trabajo) multiplicado por el precio del bien. (Feenstra y Taylor, 2011: 66).

Así, el sector manufacturero contrata trabajo hasta el punto en el que:

$$W = P_M \cdot PML_M$$

De la misma forma, el sector agrícola contrata trabajo hasta el punto en el que:

$$W = P_A \cdot PML_A$$

Donde:

W = salario en el país 1.

P_M = precio de las manufacturas.

PML_M = producto marginal del trabajo en las manufacturas.

P_A = precio del bien agrícola.

PML_A = producto marginal del trabajo en la agricultura.

Como se trabaja en el supuesto, que el trabajo es perfectamente móvil entre sectores, los salarios tienen que ser iguales. Si no se cumple la igualdad entre salario, los trabajadores fluirían hacia el sector donde obtuvieran el mayor salario, cuyo flujo se estancará en el momento en que la sobreoferta del sector con salarios altos hiciera bajar los salarios, mientras que la suboferta en el sector de salarios bajos hiciera subir los salarios y así lograr un nuevo equilibrio. Si igualamos ambos salarios obtenemos $P_M \cdot PML_M = P_A \cdot PML_A$. Reorganizando los términos de la ecuación obtenemos:

$$\frac{P_M}{P_A} = \frac{PML_M}{PML_A}$$

De la autarquía al comercio internacional.

Cuando el País 1 deja la autarquía e ingresa al comercio internacional, se encuentra con que su precio relativo sin comercio no es igual al precio relativo con comercio internacional $\frac{P_M}{P_A} \neq \frac{P_{M^*}}{P_{A^*}}$. Si el precio relativo en autarquía de las manufacturas en nuestro país es inferior al precio relativo de un país extranjero $\frac{P_M}{P_A} < \frac{P_{M^*}}{P_{A^*}}$ (País 2), es decir, el País 1 tiene ventaja comparativa en la producción manufacturera. El precio relativo de equilibrio mundial, dicho de otra forma, el precio relativo de todos los países $(P_M/P_A)^M$, se situará entre los precios relativos de autarquía de ambos países. $P_M/P_A < (P_M/P_A)^M < P_{M^*}/P_{A^*}$.

Dicha desigualdad establece que cuando nuestro país (País 1) se integre al comercio internacional, el precio relativo de las manufacturas aumentará de P_M/P_A a $(P_M/P_A)^M$; mientras que, el precio relativo del país extranjero (País 2) disminuirá de P_{M^*}/P_{A^*} a $(P_M/P_A)^M$. Por lo tanto, nuestro país exportará el bien cuyo precio relativo aumenta (bien manufacturero) e importará el bien cuyo precio relativo disminuye (bien agrícola).

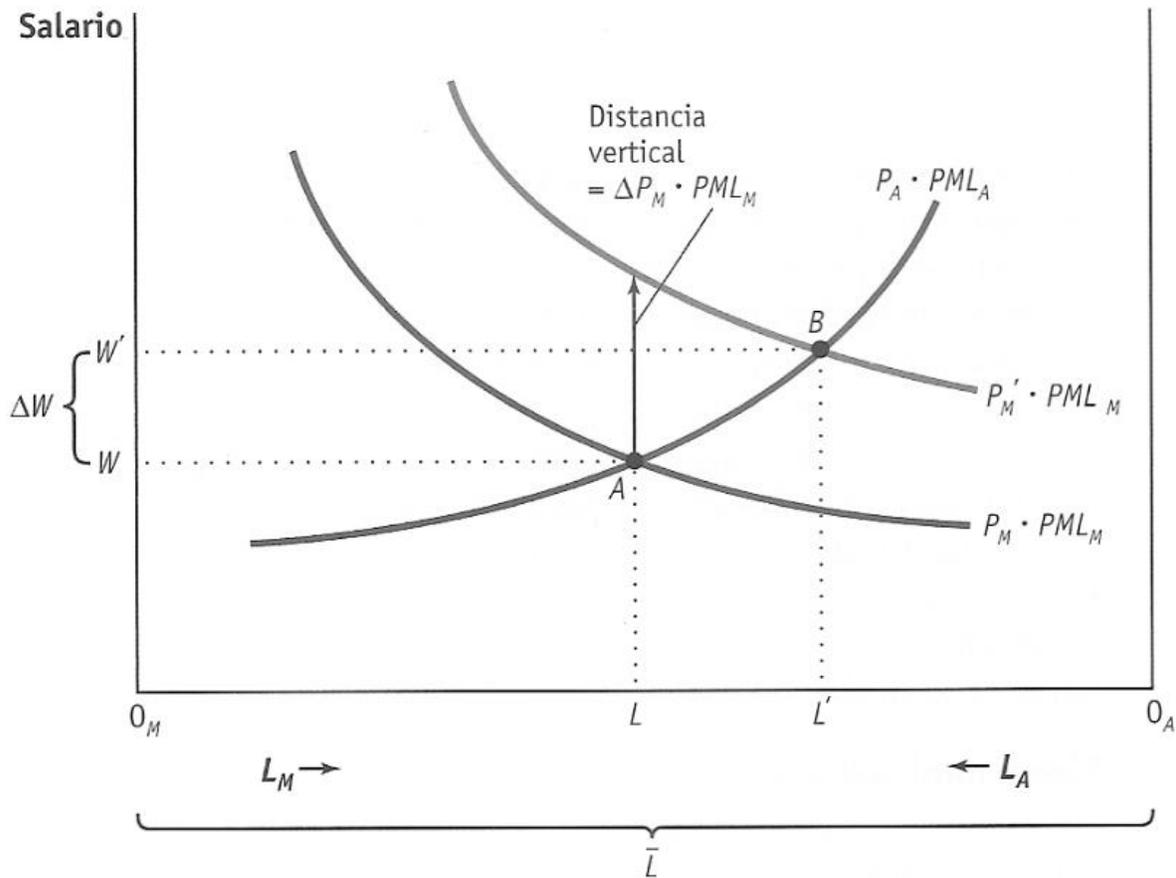
Para el modelo clásico, al exportar manufacturas a un precio mayor e importar bienes agrícolas a un precio menor nuestro país mejora con respecto a la autarquía, debido a que el aumento de precios de las exportaciones y la disminución de los precios agrícolas aumentan la capacidad de consumo de la población. Pero ¿por qué no necesariamente se cumple esta condición?

Efecto en el factor trabajo.

Para poder analizar cómo un cambio en los precios relativos (fomentado por la apertura comercial) influye en los ingresos, comenzaremos por exponer el efecto sobre salarios.

Como ya habíamos expresado anteriormente, en mercados competitivos las empresas contratarán trabajo en cada sector hasta el punto en el que: $W = P_M \cdot PML_M$ y $W = P_A \cdot PML_A$; donde la asignación del trabajo entre las manufacturas y el trabajo se expresa en la Gráfica No. 3. Ya que la cantidad de trabajo empleada en las manufacturas se mide de izquierda a derecha en el eje de abscisas; mientras que la cantidad de trabajo empleada en la agricultura se mide de derecha a izquierda en el mismo eje, el equilibrio del mercado de trabajo se alcanza en el punto A, al salario W ; puesto que los salarios son iguales en ambos sectores, no existe motivo alguno para que el trabajo se desplace de un sector a otro y el mercado de trabajo se encuentra en equilibrio.

Gráfica No. 3.



Fuente: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M., (2011) *Comercio Internacional*. Pp. 73

Al variar el salario, en respuesta a un aumento en el precio relativo de las manufacturas (factor que se puede dar aumentando el precio de los bienes manufacturados o una disminución de los bienes agrícolas) debido al aumento en el precio de las manufacturas (en la Gráfica No.3) puede verse que la curva $P_M \cdot PML_M$ se desplaza a $P_M' \cdot PML_M$ y el equilibrio se desplaza del punto A al punto B. La cantidad de trabajo empleada en las manufacturas aumenta de L a L' y la cantidad de trabajo disminuye de L a L' . El salario aumenta de W a W' . (Ibídem: 73).

Pero el hecho de que el salario aumente no nos dice si la cantidad de alimentos y manufacturas que pueden adquirir los trabajadores ha aumentado o disminuido. Para ello tenemos que tener en cuenta las variaciones en los precios de dichos bienes.

- a) La cantidad de bienes agrícolas que un trabajador puede comprar, está representada por la relación W/P_A . Como W aumentó a W' , y P_A permaneció constante los trabajadores podrán aumentar el consumo de alimentos si así lo desean. En otras palabras el salario real expresado en bienes agrícolas aumentó.
- b) La cantidad de bienes manufacturados que un trabajador puede comprar, está representada por la relación W/P_M . Como W aumentó a W' , y P_M también aumentó tenemos que determinar cual incremento fue mayor. En este caso la gráfica muestra que el incremento de W a W' es inferior a la distancia vertical de $\Delta P_M \cdot PML_M$, por lo tanto, $\Delta W/W < \Delta P_M/P_M$ lo cual significa que la cantidad de manufacturas que pueden adquirirse con el salario ha disminuido, de manera que el salario real en términos de manufacturas ha disminuido.

Entonces, ¿están los trabajadores mejor o peor tras el incremento en el precio relativo? Es una respuesta que no podemos dar debido a que eso depende de los gustos, preferencias y necesidades de consumo de los trabajadores, pues si tienen preferencia por los bienes manufacturados se verán perjudicados por ello, en cambio, si su consumo se enfoca los bienes agrícolas se verán beneficiados.

Por lo tanto, desde este punto el “modelo de factores específicos” rompe con la tesis del modelo clásico de que todos los agentes y países se ven beneficiados con el comercio internacional.

Efecto en los factores tierra y capital.

En el sector agrícola y manufacturero los factores tierra y capital reciben el remanente de los ingresos por ventas, después de pagar al factor trabajo, es decir, al restar de los ingresos por ventas de cada sector la remuneración del trabajo, se obtienen la remuneración de la tierra y el capital:

$$\text{Remuneración de la tierra: } P_A \cdot Q_A - W \cdot L_A \quad (Q = \text{Cantidad})$$

Remuneración del capital: $P_M \cdot Q_M - W \cdot L_M$

Para convertir las remuneraciones en ingresos por unidad de tierra (I_T) y de capital (I_K), se necesita dividir las remuneraciones entre la cantidad de tierra (T) y de capital (K), se calcula de la siguiente manera:

$$I_A = \frac{\text{REMUNERACIÓN DE LA TIERRA}}{T} = \frac{P_A \cdot Q_A - W \cdot L_A}{T}$$
$$I_K = \frac{\text{REMUNERACIÓN DEL CAPITAL}}{K} = \frac{P_M \cdot Q_M - W \cdot L_M}{K}$$

Una vez que sabemos cómo calcular el ingreso por unidad de capital y tierra, continuaremos analizando qué pasa con dichos indicadores cuando aumenta el precio de las manufacturas y el *precio de los bienes agrícolas permanece constante*.

Como ya sabemos, los precios aumentan en toda la economía y un porcentaje del trabajo agrícola se desplaza hacia el trabajo de las manufacturas. A medida que las manufacturas emplean más trabajo, aumentará el producto marginal del capital (PMKm), porque cada máquina es operada por una mayor cantidad de trabajadores. Además, a medida que el trabajo abandona la agricultura, disminuirá el producto marginal de la tierra (PMTa) ya que cada hectárea contará con menos trabajadores que la cultiven (Ibídem: 81-82).⁴

Podemos resumir los resultados obtenidos de la siguiente manera:

$$P_M \uparrow = L_M \uparrow, \text{ de modo que } PMK_M = I_K/P_M \uparrow$$

$$P_M \uparrow = L_A \downarrow, \text{ de modo que } PMT_A = I_T/P_A \downarrow$$

El hecho de que el producto marginal del capital aumente y el producto marginal de la tierra disminuya, no nos dice cuáles son los cambios reales en el ingreso de la tierra y del capital, los cuales se mencionan a continuación:

a) Cambios en el ingreso real de la tierra.

El hecho de que I_T/P_A disminuya significa que el ingreso real de la tierra expresada en términos de alimentos ha disminuido, es decir, los propietarios de la tierra no pueden adquirir tantos alimentos como antes. Dado que el precio de los alimentos permanece constante mientras que el precio de las manufacturas ha aumentado, los terratenientes tampoco podrán comprar

⁴ Un ejemplo numérico para facilitar la comprensión, sería el siguiente: Tenemos 10 unidades de tierra y 10 unidades de trabajadores agrícolas, al igual tenemos 10 unidades de capital y 10 trabajadores manufactureros. Con el incremento del precio de los bienes manufactureros hay desplazamiento del trabajo agrícola al manufacturero de 5 trabajadores, entonces la producto marginal de la tierra pasó de $10L_A/10T = 1PMK_A$ a $5L_A/10T = 0.5PMK_A$; mientras que el producto marginal del capital pasó de $10L_M/10K = 1PMK_M$ a $15L_M/10K = 1.5PMK_M$.

tantas manufacturas como antes (Ídem). Esto perjudica claramente a los propietarios de la tierra.

b) Cambios en el ingreso real del capital.

Al concentrar más trabajo el sector manufacturero, provoca que el producto marginal del capital aumente, esto conlleva a que la relación I_K/P_M también aumente.

El hecho de que I_T/P_A aumente, significa que el ingreso real del capital expresado en términos de alimentos ha aumentado –dado que el precio de los alimentos permanece constante–, es decir, los propietarios del capital pueden adquirir más alimentos que antes. Pero como el precio de las manufacturas también ha aumentado, para que los dueños del capital tengan beneficios cuando consuman del sector industrial, tendrán que haber obtenido un ingreso porcentual por la renta del capital, mayor al incremento porcentual de los precios manufactureros. Esto beneficia claramente a los propietarios del capital.

Los factores específicos empujados en los sectores exportadores, con la apertura comercial, se verán favorecidos debido al aumento en el precio relativo de las exportaciones, pero los factores específicos empleados en los sectores importadores se verán perjudicados.

Evaluación del Modelo de Factores Específicos.

El modelo de factores específicos rompe con la idea de los modelos clásicos en dos puntos muy importantes.

Primero, además de contemplar el factor trabajo como factor de producción, integra a los factores tierra y capital. Siendo el trabajo un factor móvil que participa en el sector primario y secundario; mientras que los factores tierra y capital son factores específicos, debido a que la tierra sólo participa en la producción del sector primario, y el capital en el sector secundario.

Segundo, la apertura al comercio exterior no genera ganancias para todos los agentes que integran una economía, es decir, si genera ganancias a ciertos factores de la producción en términos reales, pero ocasiona pérdidas para otros. El factor trabajo es el que sufre las menores pérdidas o ganancias debido a su capacidad de moverse de un sector a otro; mientras que los factores específicos son los que sufren en mayor medida la apertura comercial, pues están fijos a un sector y no pueden fluctuar para suavizar el impacto de la apertura comercial.

Modelo Heckscher-Ohlin

El Modelo de Factores Específicos, expuesto anteriormente, era un modelo de corto plazo debido a que la tierra y el capital son factores fijos, es decir, no pueden moverse entre sectores. Ahora analizaremos el modelo de Heckscher-Ohlin, que es un modelo de largo plazo en donde los factores trabajo, tierra y capital pueden moverse de un sector a otro. Para facilitar la comprensión del modelo, generalmente se utilizan dos factores “trabajo y capital”, y dos bienes a producir –cabe destacar que para este modelo no es importante si es un bien producido en el sector primario o secundario, ya que, ambos ocupan los factores tierra, trabajo y capital-.

Los supuestos del modelo se pueden resumir en siete⁵:

- a) Los dos factores se mueven libremente entre sectores. El capital percibe una renta “R”, y el trabajo un salario “W”, si el capital percibieran una mayor renta en la producción de algún bien o el trabajo un mayor salario, estos se desplazarían libremente hacía el bien que les genera mayores rendimientos.
- b) Un bien producido es más intensivo en factor trabajo y el otro bien lo es en factor capital. La producción del “bien A” es intensiva en capital, es decir, para producir el bien A se requiere más capital por unidad de trabajo que para producir el “bien B”, de manera que $K_A/L_A > K_B/L_B$, independientemente de las diferencias salariales o de los niveles de renta del factor capital que haya entre países.
- c) Hay dos países, nuestro país y un país extranjero, nuestro país es abundante en un factor y el extranjero es abundante en el otro factor. Supondremos que el país extranjero es abundante en el factor trabajo y nuestro país es abundante en el factor capital, por lo tanto el país extranjero tiene una relación trabajo-capital superior $\bar{L}^*/\bar{K}^* > \bar{L}/\bar{K}$, pero una relación capital-trabajo inferior a nuestro país $\bar{K}^*/\bar{L}^* < \bar{K}/\bar{L}$.
- d) Las cantidades de los factores (tierra, trabajo y capital) son diferentes en los distintos países y se aceptan como factores determinantes del comercio entre países.
- e) Los productos finales (bien A y bien B) se comercializan libremente entre países sin restricción alguna, pero los factores de la producción (trabajo y capital) tienen restricciones y no pueden moverse entre países.
- f) La tecnología empleada para la producción de los dos bienes es idéntica en ambos países.

⁵ La cantidad de supuestos para exponer el modelo varía en cada autor, por ejemplo para (Appleyard y Field, 2003) son 9 y para (Feenstra y Taylor, 2011) son 6 -ya que, interpretan algunos supuestos como dados dentro de otros supuestos-, yo considero 7.

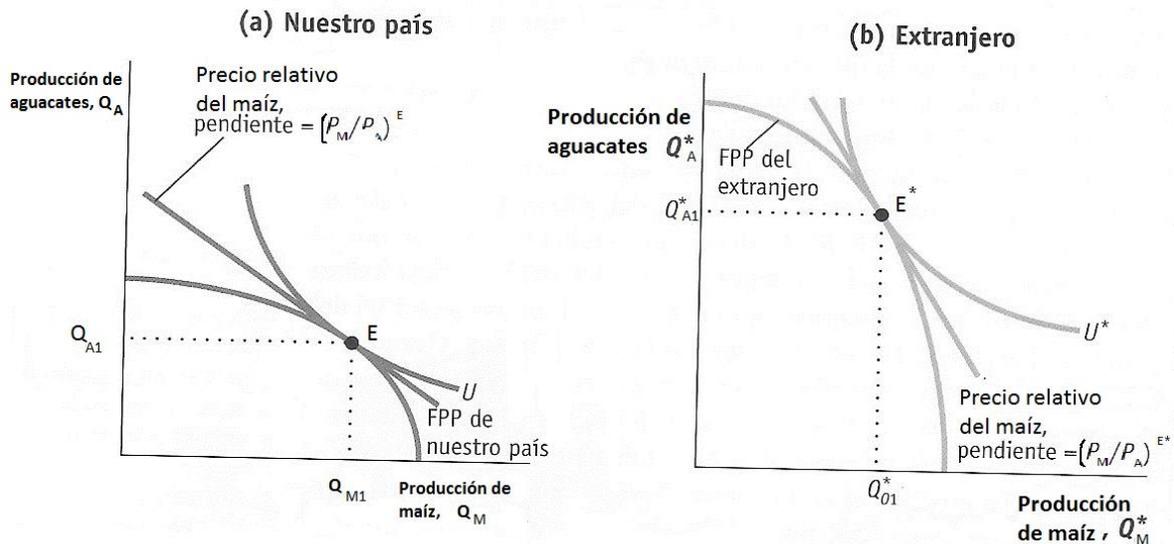
- g) Los gustos y preferencias de los consumidores son idénticos en ambos países, por lo tanto no varían en función del nivel de ingreso “Y” de cada país.

Equilibrio en autarquía

Para facilitar la comprensión del modelo, el bien A es maíz, y el bien B es aguacate. La producción del maíz es intensiva en capital, mientras que la producción de aguacate es intensiva en trabajo. Y nuestro país tiene abundancia relativa en capital, mientras que el país extranjero tiene abundancia relativa en trabajo.

Como la producción de maíz es intensiva en capital nuestro país puede producir relativamente más maíz que aguacate. Ello lo representamos en la Gráfica 4A con la frontera de posibilidades de producción (FPP)⁶, que esta sesgada hacia el maíz a fin de reflejar la mayor capacidad de producción relativa de maíz de nuestro país. De la misma manera, la FPP del país extranjero representada en la Gráfica 4B está sesgada hacia el aguacate, debido a que el extranjero es abundante en mano de obra y la producción de aguacate es intensiva en trabajo.

Gráfica No.4



Como los gustos y preferencias de los consumidores son idénticos en ambos países, las curvas de indiferencia (U y U^* para nuestro país y el extranjero, respectivamente) representadas en las gráficas 4A y 4B tienen la misma forma en ambos países, pero la tangencia con la FPP se produce en distintos puntos.

⁶ La frontera de posibilidades de producción (FPP) es un concepto que representa la cantidad máxima que puede producir una economía de cierto(s) bien(es) con los factores de producción existentes en dicha economía.

El equilibrio de autarquía de nuestro país está representado por el punto E, en el cual nuestro país produce Q_{M1} maíz y Q_{A1} aguacates al precio relativo de $(P_M/P_A)^E$. Dado que la FPP de nuestro país está sesgada hacia el maíz, la recta de precios de nuestro país $(P_M/P_A)^E$ tiene poca pendiente, lo cual indica que el precio relativo de los ordenadores es bajo. En el extranjero, el equilibrio de autarquía está representado por el punto E, en el cual el extranjero produce Q_{M1}^* maíz y Q_{A1}^* al precio relativo $(P_M/P_A)^{E*}$. Dado que la frontera de posibilidades de producción está sesgada hacia el aguacate, la recta de precios extranjera $(P_M/P_A)^{E*}$ tiene una pendiente elevada, lo que indica que el precio relativo del maíz es alto. Por lo tanto, al comparar los equilibrios de autarquía, se observa que el precio relativo de autarquía del maíz en nuestro país es inferior al extranjero. (O lo que es equivalente, podemos decir que el precio relativo de autarquía del aguacate en nuestro país es superior al del extranjero.) (Ibídem: 103).*

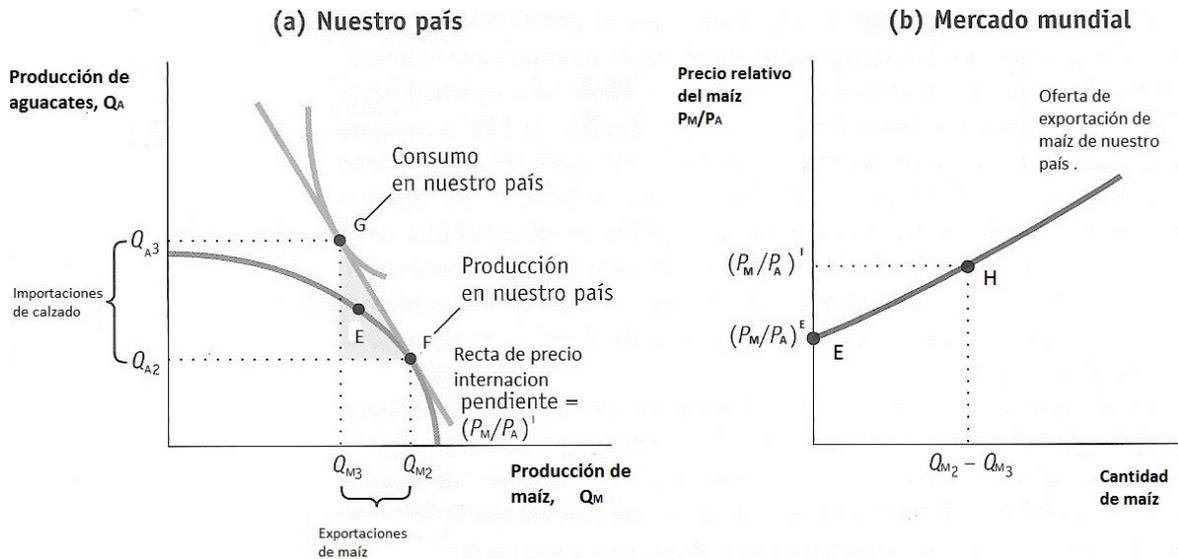
Al estar dispuestos los extranjeros a sacrificar más aguacates por maíz y los agentes económicos de nuestro país más maíz por aguacate, nos demuestra que los recursos extranjeros son más apropiados para fabricar aguacate y los nuestros para fabricar maíz. Además de darnos una base sólida para fomentar el comercio como se explica a continuación.

Equilibrio con libre comercio

Sabemos que el precio relativo de autarquía del maíz de nuestro país es inferior al del extranjero, por lo tanto, el precio relativo internacional del maíz se sitúa entre ambos precios relativos de autarquía $(P_M/P_A)^E < (P_M/P_A)^I < (P_M/P_A)^{E*}$.

A un precio relativo internacional del maíz más alto $(P_M/P_A)^I$ la producción de nuestro país se desplaza del punto E (Q_{M1}, Q_{A1}) al punto F (Q_{M2}, Q_{A2}) de la Gráfica No. 5, donde se produce más maíz y menos aguacate. Ahora el consumo nacional se sitúa en cualquier punto de la recta de precio internacional que pasa por el punto F. El máximo beneficio para nuestro país se alcanza en el punto G, que es tangente a la recta de precios internacional $(P_M/P_A)^I$ y donde se consumen las cantidades (Q_{M3}, Q_{A3}).

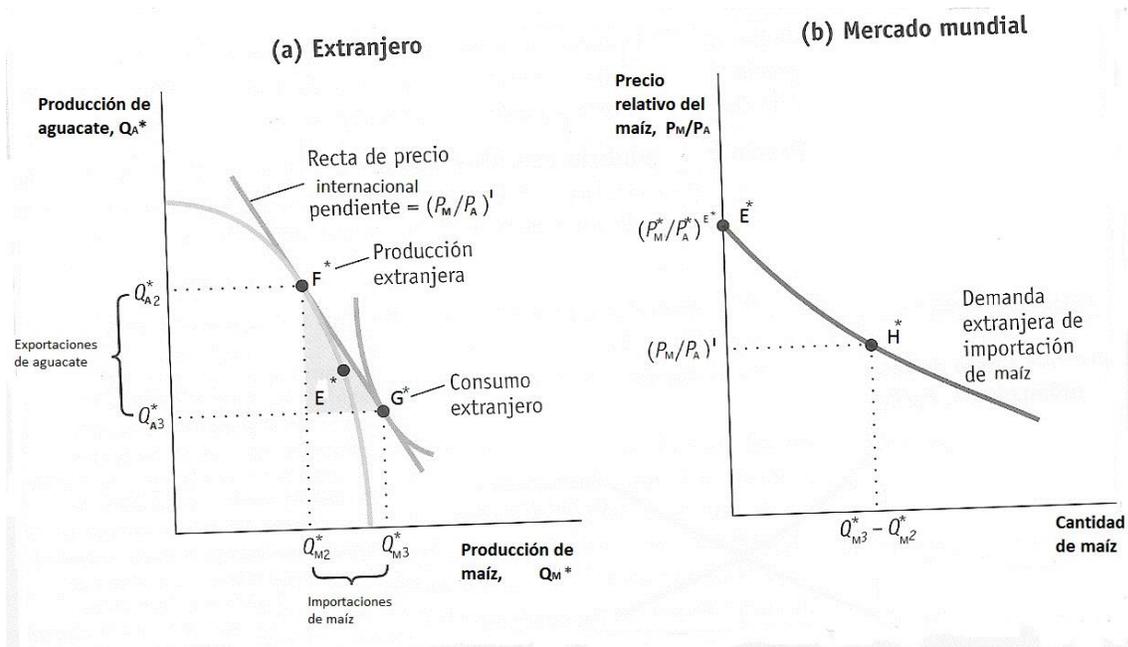
Gráfica No.5



El punto F es la producción de nuestro país y el punto G es el consumo, así que la recta entre ambos puntos representa el volumen de comercio al precio relativo internacional. Las exportaciones de maíz hechas por nuestro país es el diferencial entre $(Q_{M2} - Q_{M3})$, es decir, la cantidad producida menos la cantidad consumida con comercio; mientras que las importaciones de aguacate hechas por nuestro país son el diferencial $(Q_{A3} - Q_{A2})$, es decir, la cantidad consumida menos la cantidad producida con comercio.

Ahora toca analizar al país extranjero, que como sabemos tiene un precio de autarquía para el maíz $(P_M/P_A)^{E*}$ mayor al precio de equilibrio internacional $(P_M/P_A)^I$. Por lo tanto, cuando se abre al comercio, al precio relativo internacional, la producción extranjera pasa del punto E* (Q_{M1}^*, Q_{A1}^*), al punto F* (Q_{M2}^*, Q_{A2}^*) de la Gráfica No.6, en el que se produce menos maíz y más aguacate. El consumo extranjero se sitúa en cualquier punto de la recta de precio internacional que pasa por el punto F*. Pero la máxima utilidad posible se obtiene en el punto G*, que es tangente a la recta de precios internacional $(P_M/P_A)^I$ y donde se consumen las cantidades (Q_{M3}^*, Q_{A3}^*) . Las importaciones extranjeras de maíz se calculan obteniendo el diferencial de $(Q_{M3}^* - Q_{M2}^*)$; mientras que las exportaciones de aguacate se obtienen mediante el diferencial $(Q_{A2}^* - Q_{A3}^*)$.

Gráfica No. 6



El precio relativo de equilibrio del maíz con libre comercio se sitúa en la intersección de las curvas de oferta de nuestro país de exportación y de demanda extranjera de importación. A dicho precio relativo la cantidad de maíz que nuestro país desea exportar es igual a la cantidad de maíz que el extranjero desea importar, es decir, $(Q_{M2} - Q_{M3}) = (Q_{M3}^* - Q_{M2}^*)$. Dado que las importaciones son iguales a las exportaciones, no hay razón para que el precio relativo varíe y, por lo tanto, este es el equilibrio de libre comercio. (Ibídem: 107).

Cambios en la remuneración a los factores trabajo y capital.

Hasta el momento hemos visto como se ven afectados los niveles de producción, precios y nivel de consumo de nuestro país y del país extranjero cuando dejan de ser países autárquicos y se abren al libre comercio. Pero no hemos visto cómo afectan los cambios en los precios relativos de los bienes al salario del factor trabajo y a al ingreso (renta) que percibe el factor capital.

Habíamos visto, que la apertura comercial genera en nuestro país un mayor precio relativo del maíz, pasando de $(P_M/P_A)^E$ a $(P_M/P_A)^I$, la producción de ese sector aumenta de Q_{M1} a Q_{M2} , y la producción del aguacate disminuye de Q_{A1} a Q_{A2} . Para que esto suceda, los recursos deben de ser desplazados de la producción de aguacate a la producción de maíz, pero los recursos liberados de la producción de aguacate no contienen la cantidad de capital necesario para satisfacer la producción de maíz en expansión. Hay, por lo tanto, un aumento de la demanda de capital y una disminución de la demanda de trabajo, lo que aumenta el precio de la renta del capital y disminuye el salario de los trabajadores. El menor salario relativo fomenta que en ambos sectores se contrate a más trabajadores por unidad de capital, por lo

tanto, la relación trabajo-capital aumenta tanto en la producción de maíz como de aguacate.

2 Como la relación trabajo-capital aumenta en ambos sectores, el producto marginal del capital también aumenta en ambos sectores, ya que, hay más individuos para trabajar con cada unidad de capital. Puesto que a largo plazo el capital circula libremente entre los sectores de la economía, la renta del capital tiene que ser idéntica en todos ellos (Ibídem: 114).” Por lo tanto R/P_M que mide la cantidad de maíz que puede adquirirse con la renta de capital y R/P_A que mide la cantidad de aguacate que puede adquirirse con ella, deben de ser idénticas. El poder adquisitivo de los propietarios del capital aumentó, pues ahora pueden comprar una mayor cantidad de cualquiera de los dos bienes con el ingreso por la renta del capital. Entonces la renta real del capital creció.

Para saber qué sucede con los salarios reales, partimos de que la relación trabajo-capital aumenta en ambos sectores, y como es un modelo neoclásico introducimos rendimientos decrecientes⁷ en ambos sectores, teniendo en cuenta que el producto marginal del trabajo disminuye, los salarios también disminuyen, así que disminuye la cantidad de maíz que puede obtenerse con el salario (W/P_M) y la cantidad de aguacate que puede obtenerse con el salario (W/P_A). Esta caída del poder adquisitivo por parte del trabajador significa que el salario real disminuyó.

El país extranjero es abundante en trabajo, al abrirse al comercio exterior, se enfrenta a un precio relativo del maíz inferior, con lo que el ingreso real del capital disminuye y el ingreso real del salario aumenta.

Con esto podemos concluir que a largo plazo, con factores móviles que no tengan ninguna restricción, el aumento del precio relativo de un bien aumentará el ingreso real del factor empleado de manera intensiva en la producción de dicho bien y perjudicará al ingreso real del factor menos intensivo. A esta conclusión se le conoce como “Teorema de Stolper-Samuelson”.

Desventajas del modelo Heckscher-Ohlin

A pesar que el modelo Heckscher-Ohlin hasta el momento ha sido el modelo más completo, porque cuenta con la capacidad analítica más extensa, tiene un gran problema debido a sus muy restrictivos supuestos, que generalmente no se cumplen en la realidad. Algunos de los elementos más representativos en este sentido son:

a) Reversión de demanda.

Si no se cumple el supuesto de gustos y preferencias idénticas entre los países que comercian, deja de ser posible predecir los precios de autarquía

⁷ Los rendimientos decrecientes, nos dicen, que al introducir una unidad adicional de factor trabajo (L) al factor capital (k) el rendimiento será decreciente, ya que, parten del supuesto que la producción se encuentra en el punto óptimo.

anteriores al comercio, y por lo tanto, la estructura del comercio. Los gustos y preferencias diferentes pueden hacer que los productos se valoren de forma distinta.

A esto se le conoce comúnmente como reversión de la demanda. Por ejemplo, si las demandas en los dos países son tan diferentes que en nuestro país el precio del bien (maíz) que utiliza de manera intensiva el factor relativamente abundante es en realidad más alto que su precio en el socio comercial, el país extranjero. Con la apertura del comercio, nuestro país exportaría aguacate e importaría maíz del país extranjero porque el maíz es relativamente más barato a los precios internacionales. (Appleyard y Field, 2003).

La explicación teórica nos dice que la demanda doméstica del producto que utiliza el factor relativamente abundante de forma intensiva, incrementa el precio de ese factor –por la ley de oferta y demanda- incrementando también el precio de dicho producto.

b) Reversión en la intensidad de factores.

Si no se cumple el supuesto en el que un bien siempre es intensivo en un factor independientemente de los precios relativos de los factores, no se puede predecir la estructura del comercio.

Cuando el grado de sustitución entre los dos factores es suficientemente diferente entre industrias de manera que no se puede garantizar que un producto dado siempre será intensivo en el mismo factor, las intensidades de los factores pueden cambiar a medida que cambian los precios de los factores.

Suponiendo que suban los precios del factor trabajo⁸ y los productores intentando minimizar costos generen un nuevo conjunto de precios relativos, donde la razón del aguacate K_A/L_A es mayor que la razón del maíz K_M/L_M , estos bienes, por lo tanto, no siempre son relativamente intensivos en el mismo factor, el modelo ya no puede predecir el bien de exportación con base en la abundancia relativa del factor.

Además, el capital es un factor abundante en nuestro país, y el aguacate se convirtió en un bien intensivo en capital, la predicción de los flujos de

⁸ Esto puede ser por un choque externo que no se contemple dentro del modelo.

comercio de dos países es problemática porque existe reversión de la intensidad de los factores. Ésta ocurre cuando un bien tiene intensidad de factores diferente a precios relativos de factores diferentes. (Ibídem: 130).

c) Costos de transporte.

Un supuesto que nunca se cumple en el mundo real es la no existencia de costos de transporte.

Hemos supuesto que al no haber costos de transporte nuestro país y el país extranjero comercian a un precio común, es decir, el precio internacional $(P_M/P_A)^I$, que se sitúa en la intersección de las curvas de oferta de nuestro país de exportación y de demanda extranjera de importación, a dicho precio relativo la cantidad de maíz que nuestro país desea exportar es igual a la cantidad de maíz que el extranjero desea importar, conformando el equilibrio de libre comercio.

Al integrar los costos de transporte, nuestro país (exportador) intentara transferir estos costos al país extranjero (importador), que verá un aumento en los precios del maíz y disminuirá la demanda (importaciones). Esto deja con un stock excedente de maíz a nuestro país, que para vender tendrá que bajar el precio, aumentando el consumo interno y dejando una menor cantidad para exportación, cantidad que se ajusta a la nueva demanda del país extranjero. Ahora el precio interno se encuentra por debajo del precio internacional de equilibrio, mientras que el precio en el país extranjero está por arriba del precio de equilibrio internacional, hasta que la cantidad deseada de exportaciones de nuestro país se iguale a la cantidad de importaciones del país extranjero. La diferencia en los costos del maíz en ambos países igualará los costos de transporte involucrados.

Los costos de transporte no necesariamente serán distribuidos de forma equitativa, la distribución depende de las elasticidades de oferta y demanda, pues, si el país exportador es relativamente más elástico que el país importador, mayor será la cantidad relativa de los costos de transporte pagados por el país importador; de la misma forma si el país exportador es relativamente más inelástico, mayor será la cantidad relativa de los costos de transporte pagados por él.

Las implicaciones de los costos de transporte no modifican las conclusiones del modelo sobre la composición del modelo, aunque si afectan la cantidad de comercio y los niveles de especialización. Cuando los costos de transporte

son muy elevados pueden ocasionar que no exista comercio internacional debido a que es más barato producir en autarquía que integrarse al libre comercio, aunque haya abundancia relativa de un factor de la producción en un país relacionado con otro país.

Evaluación del modelo Heckscher-Ohlin.

El modelo Heckscher-Ohlin identifica y evalúa como las diferentes dotaciones relativas de factores específicos afectan a los patrones de comercio; a los precios relativos tanto nacionales como internacionales; y a los niveles de ingreso de los factores de la producción.

Se diferencia del modelo de “factores específicos”, debido a que este último es un modelo de corto plazo, donde sólo el factor trabajo es móvil, mientras que los factores capital y tierra son fijos y no se pueden mover a otro sector, el incremento del precio relativo de un bien genera ganancias para el factor específico que produce ese bien y pérdidas para el factor específico del otro bien, mientras que el efecto del salario real del trabajador es incierto. Mientras que el modelo Heckscher-Ohlin al ser un modelo de largo plazo, donde todos los factores de la producción son móviles, genera ganancias reales para el factor empleado en forma intensiva en la producción del bien exportado, cuyo precio relativo aumenta con el comercio exterior, y genera pérdidas reales para el otro factor.

Así como tiene grandes ventajas analíticas el modelo Heckscher-Ohlin, también tiene muchos límites impuestos por los supuestos (gustos y preferencias, intensidad de factores de los productos, costos de transporte, etc.), que si no se cumple, el patrón comercial y los efectos del comercio internacional no siempre son lo que podría esperarse del modelo Heckscher-Ohlin.

Estas limitaciones no destruyen el vínculo básico entre la abundancia relativa de factores y el patrón comercial, sin embargo, sí influyen sobre el grado al cual estos vínculos se mantienen y son observados (Ídem).

Modelos de Competencia Imperfecta

Todos los modelos que hasta el momento hemos analizado (exceptuando los modelos ventaja absoluta y ventaja comparativa) se desarrollaron durante la época del sistema de producción fordista, que se basó en la producción a través de una banda de montaje, en la que se logró combinar una serie de tareas simples hechas por un grupo de empleados, en vez de que un solo empleado hiciera todo el producto. Los productos elaborados eran homogéneos, por lo tanto, para los consumidores el único criterio (con raras excepciones) de elección eran los precios. De ahí se explica que los modelos hasta entonces estudiados tuvieran el supuesto de bienes homogéneos.

A partir de los años cincuenta surge un nuevo sistema de producción llamado “toyotismo”, se consolida a finales de los años setenta y se concibe como un intento de superación del fordismo, por medio de la búsqueda de objetivos contrarios a los perseguidos por éste: la producción de pequeñas series de productos diferenciados y variados.

Con este nuevo sistema de producción donde los bienes son diferenciados, las empresas son capaces de ejercer cierto control sobre el precio de su producto. Dado que el mercado en el que las empresas actúan no es perfectamente competitivo, no tienen por qué aceptar el precio del mercado y al aumentar su precio, la totalidad de sus ventas no pasa a manos de sus competidores. Por otro lado, dado que estas empresas no son monopolios no pueden fijar un precio tan alto como el del monopolio. Cuando las empresas producen bienes diferenciados tienen una cierta capacidad para fijar el precio de su producto, pero ésta es menor que la de un monopolio. (Feenstra y Taylor, 2011: 187-188). Por lo tanto, al romper con el supuesto de bienes homogéneos, también rompemos con el supuesto de competencia perfecta, dando lugar a la competencia imperfecta.

El segundo rasgo de la competencia imperfecta es la existencia de economías de escala⁹ (rendimientos crecientes), es decir, los costos medios de una empresa tienden a disminuir conforme aumenta la producción. Si existen rendimientos crecientes, la empresas buscarán especializarse en líneas de producción que tengan mayor consumo, además de adentrarse en otros mercados exportando, y así disminuir sus costos medios aumentando su beneficio.

⁹ Se les denomina economías de escala, porque la producción es más eficiente cuanto mayor sea la escala a la que se lleva a cabo.

Para entender el comercio mundial en condiciones de competencia imperfecta y economías de escala se desarrollaron dos modelos: “modelo de competencia imperfecta” y “modelo de dumping”.

Modelo de Competencia Imperfecta.

Al igual que los otros modelos, el modelo de competencia imperfecta se sustenta en supuestos, a diferencia de los otros modelos, estos supuestos son menos restrictivos y se asemejan más a la realidad, a continuación se enumeran.

- a) Una industria se compone por varias empresas, y cada empresa produce un bien diferenciado. Puesto que el producto de cada empresa es diferente al de otras empresas, una empresa puede aumentar el precio sin perder a todos sus clientes, así que, todas las empresas ejercen cierto control sobre su precio.
- b) Las empresas tienen una tecnología dada, caracterizada por rendimientos crecientes a escala. Con la tecnología de producción dada, si aumenta la producción los costos medios de la producción disminuyen. Esto significa que los costos marginales (CMg) tienen que ser inferiores a los costos medios (CMe).

Si el costo medio es superior al costo marginal y las empresas ejercen cierto control sobre el precio que cobran, cobrarán un precio superior al costo marginal. Si el precio es superior al costo medio, la empresa obtiene beneficios monopolísticos

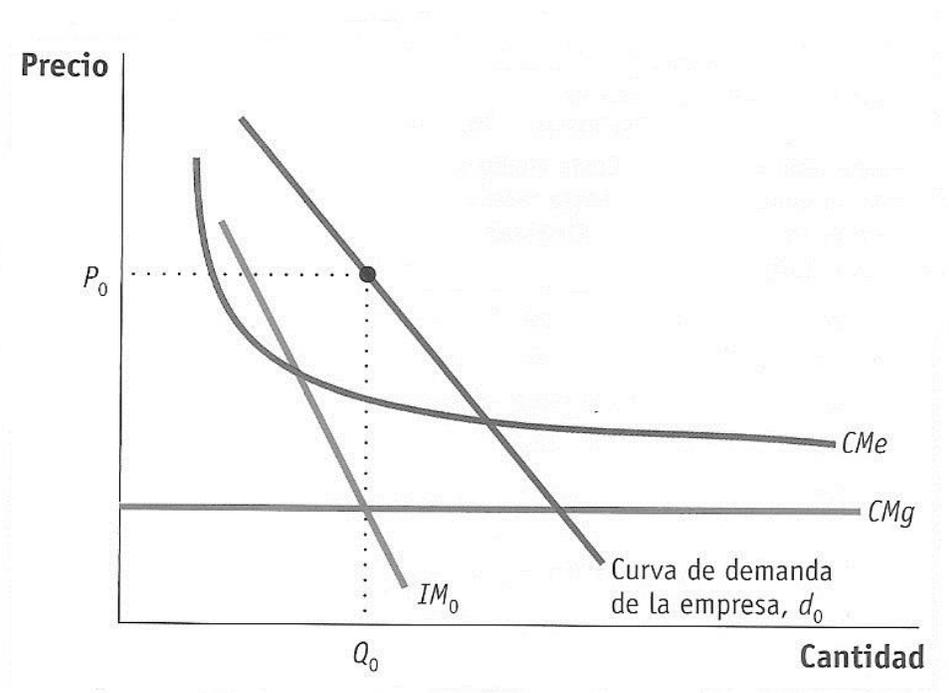
- c) Las empresas que conforman a la industria pueden entrar y salir libremente, de manera que en el largo plazo los beneficios son iguales a cero. Esto se debe a que las empresas entraran a una industria mientras tengan beneficios monopolísticos, entre más empresas entren habrá más competencia y los beneficios tenderán a disminuir hasta llegar a cero.

Equilibrio en autarquía.

Equilibrio a corto plazo.

El equilibrio a corto plazo en autarquía lo podemos observar en la Gráfica No.7. La empresa decide producir donde maximiza su beneficio, es decir, donde se igualan las curvas de costo e ingreso marginal $IM=CMg$ la cantidad Q_0 . Trazando una recta imaginaria desde la cantidad hasta la curva de demanda, localizamos el precio que cobra la empresa P_0 . Dado que con la cantidad Q_0 , el precio es superior a los costes medios, la empresa obtiene beneficios monopolísticos. (Ibídem: 193).

Gráfica No.7



Fuente: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M., (2011) *Comercio Internacional*. Pp. 194

Equilibrio a largo plazo

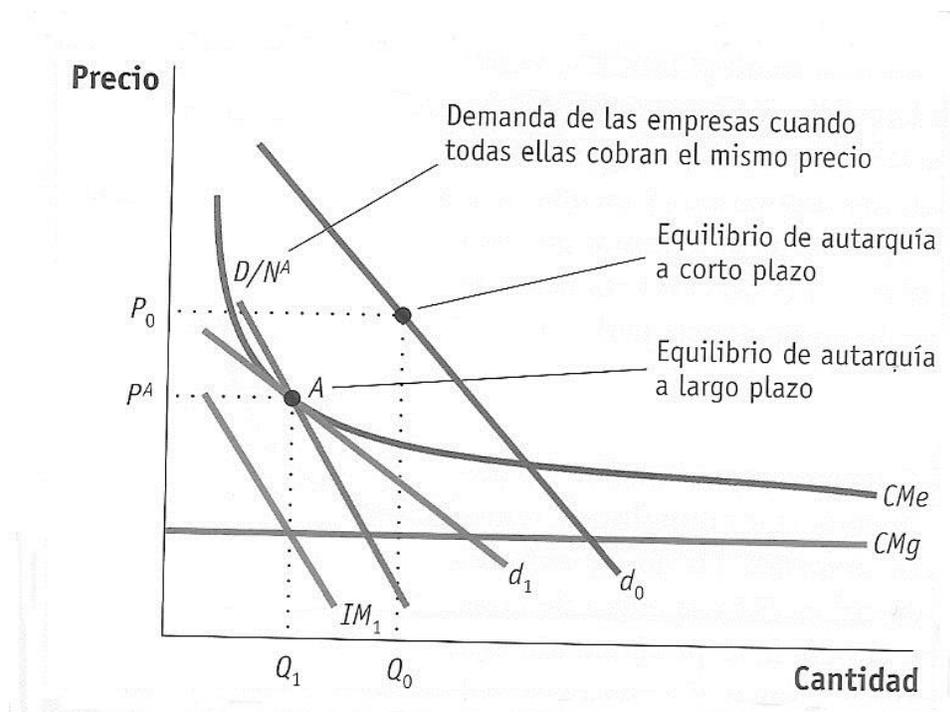
Como en el corto plazo hay beneficios monopolísticos, nuevas empresas entrarán al mercado en busca de estos beneficios, por la ley de las probabilidades estos nuevos productos tenderán a ser similares a los ya existentes. Por lo tanto, al aumentar el número de productos sustitutivos cercanos, los consumidores se vuelven más sensibles al precio y los beneficios monopolísticos se vuelven cero. Generando así un nuevo equilibrio a largo plazo, donde ya no hay motivos para que entren o salgan nuevas empresas.¹⁰

Situación que podemos apreciar en la Gráfica No.8, donde *la curva de demanda de corto plazo d_0 , con la entrada de nuevas empresas se vuelve más elástica y más plana, y se transforma en una curva de demanda de largo plazo d_1 . El equilibrio a largo plazo con competencia monopolística se sitúa en la cantidad Q_1 , donde la curva de ingreso marginal IM_1 (vinculada a la curva de demanda d_1), es igual al coste marginal. En dicha cantidad, el precio de autarquía P^A , es igual al coste medio del punto A. Con un mayor número de empresas y, por lo tanto, con un mayor número de variedades entre las que elegir, la demanda de cada variedad d_1 , es*

¹⁰ Para evitar perder los beneficios monopolísticos las grandes empresas están en constante innovación e invierten mucho en investigación, fenómeno que contrasta con la teoría microeconómica ortodoxa y que se ha dedicado a estudiar la microeconomía heterodoxa.

menor que d_0 . La curva de demanda D/N^A representa la demanda de autarquía cuando todas las empresas cobran el mismo precio (Ibídem: 194).

Gráfica No.8



Fuente: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M., (2011) *Comercio Internacional*. Pp. 194

Equilibrio con libre comercio.

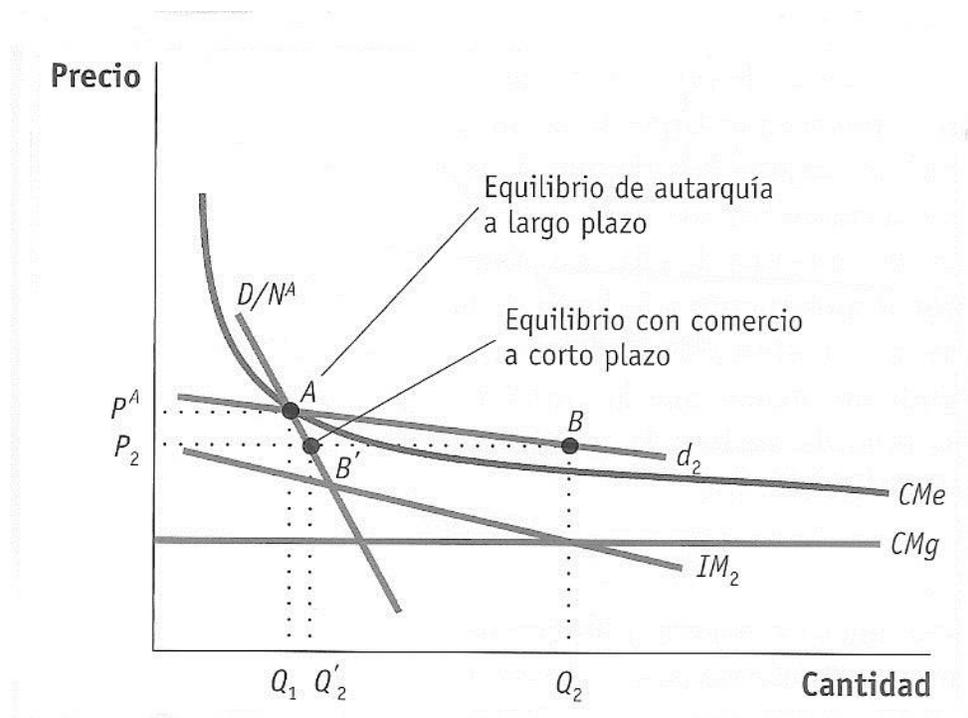
Suponemos que nuestro país y el país extranjero comercializan libremente y son idénticos en todo, es más, tienen precios relativos idénticos y la misma dotación de factores –con estos supuestos para el modelo ricardiano y el modelo Heckscher-Ohlin no hay razones para comercializar- pero hay economías de escala y existe competencia imperfecta.

Equilibrio a corto plazo con libre comercio.

Cuando nuestro país y el país extranjero se abren al libre comercio, nos encontramos con que el número de consumidores y de empresas se duplica (recordemos que hay un número idéntico de consumidores y de empresas en ambos países), la curva de demanda es exactamente la misma $2D/2N^A = D/N^A$. Como vemos en la Gráfica No.9 al duplicarse el número de empresas, se duplica también el número de variedades de productos y la demanda de cada variedad concreta se vuelve más elástica. Es decir, si una empresa disminuye el precio por debajo de P^A , atrae consumidores tanto del mercado nacional como del mercado extranjero y genera una nueva demanda d_2 , que es más elástica que la curva de demanda en

autarquía d_1 . La nueva curva de demanda d_2 tiene su correspondiente curva de ingreso marginal IM_2 .

Gráfica No.9



Fuente: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M., (2011) *Comercio Internacional*. Pp. 196

Con la nueva curva de demanda d_2 , y la nueva curva de ingreso marginal IM_2 , la empresa tendrá que decidir nuevamente el nivel de producción que maximice su beneficio, este se da cuando el ingreso marginal y el costo marginal son iguales, lo que sucede en Q_2 . Esta cantidad corresponde al precio P_2 . Con ventas Q_2 al precio P_2 , la empresa obtendrá beneficios monopolísticos, ya que el precio es superior al coste medio.

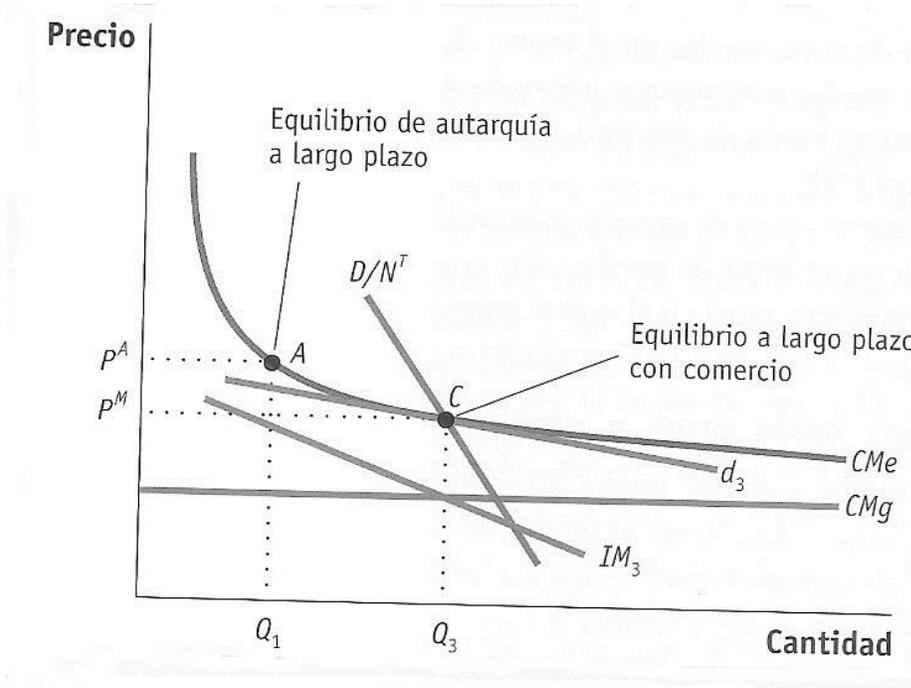
Ahora todas las empresas nacionales y extranjeras buscaran disminuir sus precios para obtener beneficios monopolísticos, sin embargo, cuando todas las empresas disminuyes sus precios la demanda no aumenta a lo largo de la curva d_2 , sino a lo largo de la curva D/NA . Si todas las empresas bajan su precio a P_2 , cada una de ellas venderá la cantidad Q'_2 , y no las ventas que esperaban obtener en Q_2 . En el equilibrio a corto plazo con comercio, las empresas bajan sus precios, esperando obtener beneficios en el punto B, pero finalmente alcanzan el punto B' y tienen pérdidas. El punto B' no es el punto de equilibrio a largo plazo, ya que las pérdidas llevarán a la quiebra a algunas empresas que abandonarán el mercado. Estas salidas aumentarán la demanda (tanto d como D/NA) de las restantes empresas y

el número de variedades de producto a disposición de los consumidores disminuirá. (Ibídem: 197).

Equilibrio a largo plazo con libre comercio.

Para entender dónde se situará el equilibrio a largo plazo, utilizaremos la Gráfica No.10. El número de empresas existentes en cada país, con la apertura comercial, es menor que el que había en autarquía $N^T < N^A$, así mismo, la demanda a la que se enfrenta cada empresa D/N^T se sitúa a la derecha de la curva de demanda D/N^A . El equilibrio a largo plazo con comercio se da en el punto C, en el que la curva de demanda de una empresa d_3 , es tangente a la curva de costo medio CMe. Además la curva de ingreso marginal IM_3 corta con la curva de costo marginal CMg.

Gráfica No.10



Fuente: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M., (2011) *Comercio Internacional*. Pp. 198

En términos coloquiales, podemos decir que, a pesar que la apertura comercial contrajo la cantidad de empresas nacionales, aumentó la oferta de productos $N^T < N^A < 2N^T$, debido a que la cantidad de empresas en el mundo es mayor que la cantidad que había en autarquía, por lo tanto, la demanda por empresa d_3 , es más elástica y los consumidores son más sensibles a los precios, dado que $P^M < P^A$, y la cantidad adquirida también aumenta $Q_3 > Q_1$.

La relación disminución de precios y aumento de la producción de las empresas, se explica, por los rendimientos crecientes a escala, según los cuales los costos

medios disminuyen al aumentar la producción de las empresas, esto equivale a un aumento de la productividad de las empresas supervivientes, lo cual beneficia a los consumidores.

Evaluación del modelo de competencia imperfecta.

El modelo de competencia imperfecta rompe con la tendencia de los modelos neoclásicos, los cuales solo justificaban y explicaban el comercio exterior y los impactos del mismo cuando hay competencia perfecta y rendimientos decrecientes.

El modelo estudia y explica porque la competencia imperfecta (monopolio u oligopolio) y los rendimientos crecientes también generan ganancias a largo plazo sobre todo para los consumidores, aunque en el corto plazo existan costes de ajuste, es decir, cuando algunas empresas cierran y abandonan la industria, se genera desempleo friccional¹¹. Los costes en el modelo se consideran temporales.

El Modelo de Dumping

Cuando hay competencia imperfecta y comercio internacional las empresas pueden cobrar un precio superior a su coste marginal (beneficio monopolístico) y/o pueden decidir cobrar en el mercado de exportación un precio diferente del que cobran en el mercado nacional. Esta estrategia de precios es conocida como “discriminación de precios”, ya que, la empresa es capaz de decidir qué precio pagarán los distintos tipos de consumidores. Para que las empresas puedan discriminar cuando hay comercio internacional, tienen que existir motivos para que los consumidores del mercado con precios mayores no puedan importar del mercado con precios bajos, esto se debe a políticas comerciales proteccionistas, costos de transporte, etc.

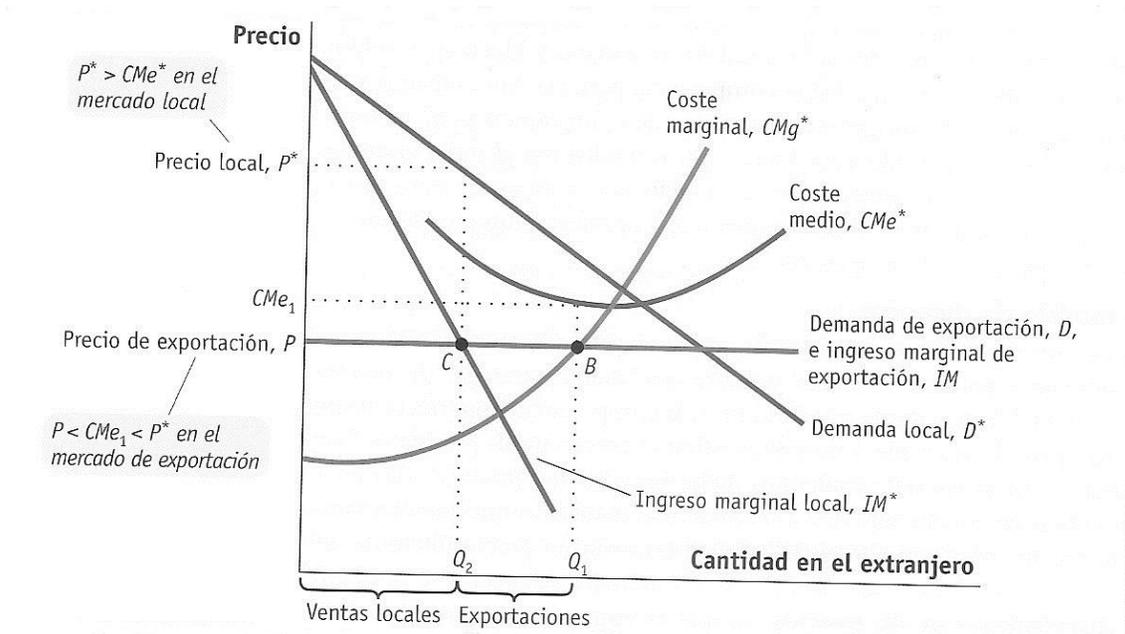
Pero cuando una empresa vende un producto en el mercado exterior por debajo del precio del mercado local o por debajo del coste medio de producción, se dice que está haciendo “dumping”. Practica que aparentemente carece de cualquier lógica, pero no es así. A continuación se explica el porqué.

El modelo de dumping

En la Gráfica No.11, se puede observar un monopolio extranjero discriminador de precios. Cuya curva de demanda local D^* y curva de ingreso marginal IM^* tienen pendiente negativa, debido a que para tener clientes adicionales el monopolio tendrá que bajar el precio, lo que disminuirá los ingresos percibidos por la venta de cada unidad adicional.

¹¹ El desempleo friccional es el producido durante el periodo de tiempo entre el que un trabajador deja su empleo y encuentra el siguiente.

Gráfica No.11



Fuente: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M., (2011) *Comercio Internacional*. Pp. 216

En el mercado extranjero, es decir nuestro mercado, la empresa se enfrentará a otras empresas, entonces la curva de demanda se vuelve más elástica debido a que un aumento en su precio significa pérdida de un mayor número de consumidores que en el mercado local. La curva de demanda de exportación del monopolista extranjero podrá llegar a ser horizontal en el precio P , es decir, no podrá cobrar un precio superior al del mercado. Si el precio de exportación es P , entonces un aumento de la cantidad vendida no se traduce en una disminución del precio o de los ingresos marginales. Por lo tanto, el ingreso marginal de las exportaciones es igual al precio P .

La producción y los dos niveles de precios donde el monopolista extranjero maximiza su beneficio se da cuando $IM = IM^* = CMg$. La cantidad vendida en el mercado local se determina por la igualdad del ingreso marginal local de la empresa IM^* con su ingreso marginal de exportación IM (en el punto C) y por la igualdad de su coste marginal local CMg^* con IM (en el punto B). Las tres variables son iguales a P , si bien la empresa cobra el precio P^* (trazando una recta imaginaria hasta la curva de demanda) a sus consumidores locales. Con esta elección de precios, se cumple la ecuación de maximización del beneficio presentada anteriormente y el monopolio discriminador de precios maximiza sus beneficios en ambos mercados. (Ibídem: 217). Dado que la empresa extranjera vende el mismo producto a un precio menor en el mercado de exportación, decimos que está haciendo dumping en dicho mercado.

Al comparar los precios de exportación con los costos medios, vemos que la producción total Q_1 , del punto B, está por debajo de la curva de coste medio, de manera que los costes medios son iguales a CM_{e_1} una cifra inferior al precio local P^* , pero superior al precio de exportación P . Como el CM_{e_1} es superior al precio de exportación, le empresa desde la perspectiva de costos hace dumping.

La empresa que practica el dumping se beneficia por que la ventas en su país compensan las pérdidas que se pueden dar en el país al que exportan, además, si los costos marginales son decrecientes, entre más produzcan más bajaran sus costes medio, lo cual llevara a tener un mayor beneficio en su país y menores serán las pérdidas de las ventas en el país extranjero.

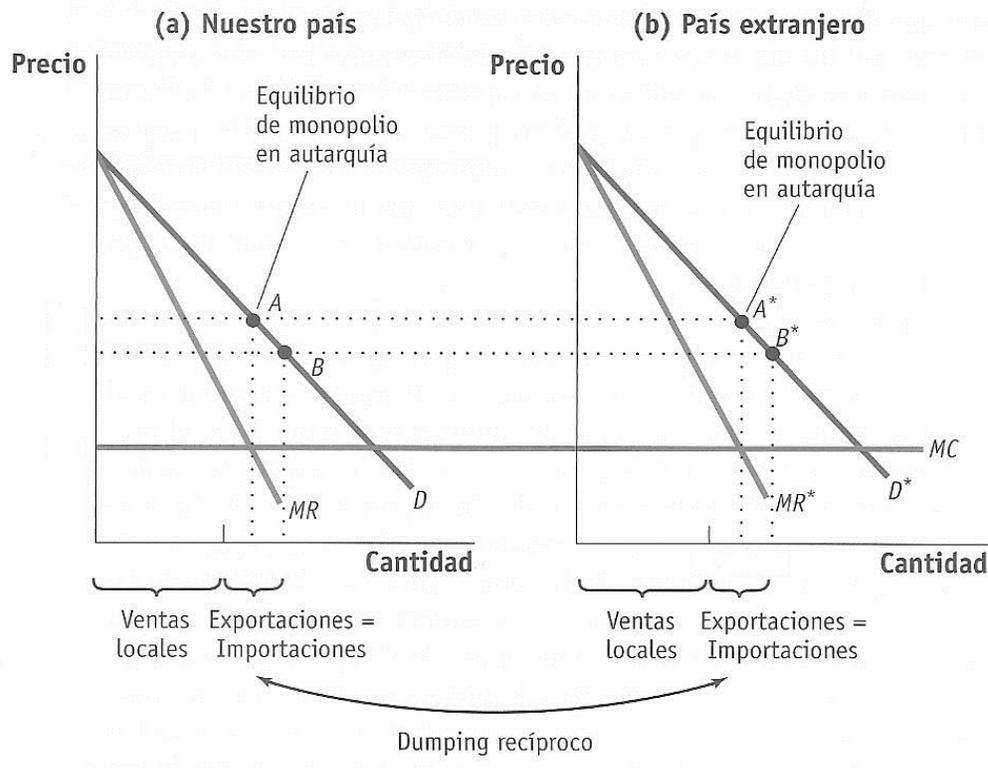
Para evitar el dumping, la OMC permite que un país importador grave con un arancel llamado arancel antidumping, aquel producto que una empresa extranjera está vendiendo en condiciones de dumping.

Dumping recíproco

El caso de dumping recíproco se da cuando dos empresas de los dos países que comercian practican el dumping, ya que, sabemos que las empresas en vez de vender las unidades adicionales en su propio mercado, buscan venderlas en el mercado extranjero, donde el aumento de las ventas hace caer el precio de las empresas extranjeras en lugar de hacer caer el precio local.

En la Gráfica No.12, vemos que las curvas de demanda en ambos países son iguales, donde en autarquía el equilibrio en nuestro país se ubica en el punto A y el equilibrio del país extranjero en el punto A^* , en cada país se vende la cantidad Q_1 al precio P_1 . Al vender cada empresa en el mercado extranjero, las empresas practican dumping recíproco y el precio desciende en ambos mercados. Ahora el equilibrio en ambos mercados se sitúa en los puntos B y B^* , ambos países cobran a un precio de P_2 y venden Q_2 .

Gráfica No.12



Fuente: Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M., (2011) *Comercio Internacional*. Pp. 220

Evaluación del modelo de dumping.

El modelo de dumping explica por qué el libre comercio y las economías de escala permiten vender un producto en un país aun cuando sus costos medios son mayores al precio del mercado en dicho país, lo cual para la teoría neoclásica del productor no tienen lógica alguna.

Este modelo explica porque la Ley de Precio Único inmersa en la Teoría de la Paridad del Poder adquisitivo (PPA), sostiene el concepto de que el dólar debe comprar la misma cantidad de bienes en todos los países no siempre se cumple, pues con competencia imperfecta hay incentivos para discriminar los precios.

Esta práctica es muy común sobre todo en las economías asiáticas, es por ello, que la OMC lo tienen como un punto medular en su agenda combatir el dumping, ya que, distorsiona la competencia los mercados.

Comercio Intraindustrial y la Ecuación de la Gravedad

Comercio intraindustrial

Como mencionamos en el modelo de competencia imperfecta (monopolística), los países se especializarán en la producción de distintas variedades de un producto diferenciado y comercializarán dichas variedades los unos con los otros. Para saber si las cantidades de un bien son en su mayoría importadas o exportadas (por ejemplo, en Estados Unidos los automóviles se importan y se exportan) utilizamos el índice de comercio intraindustrial, un índice alto (cercano al 100%) indica que la cantidad importada del bien y la cantidad exportada son iguales, mientras que un índice bajo (0%) indica que el bien se exporta o se importa pero no ambos a la vez.

La expresión de índice de comercio intraindustrial es la siguiente (Ibídem: 209).

$$\text{Índice de comercio intraindustrial} = \frac{\text{Min}(\text{exportaciones}, \text{importaciones})}{\frac{1}{2}(\text{importaciones} + \text{exportaciones})}$$

El mínimo entre importaciones y exportaciones, y el promedio de importaciones y exportaciones.

La ecuación de la gravedad

El índice de comercio intraindustrial mide el grado de comercio de un producto, pero no nos dice nada sobre el volumen total del comercio. Para ello utilizamos la ecuación de la gravedad del comercio, la cual señala que al igual que la fuerza de la gravedad es más fuerte entre dos objetos grandes, el modelo de competencia monopolística predice que los países mayores (en función de su PIB) y que tengan una menor distancia geográfica serán los que más comercien.

La ecuación de gravedad del comercio es igual a:

$$\text{Comercio} = B \cdot \frac{\text{PIB}_1 \cdot \text{PIB}_2}{\text{dist}^n}$$

Donde, Comercio es el volumen de comercio (medido mediante las importaciones, las exportaciones o su promedio), PIB_1 y PIB_2 es el producto interno bruto de cada país y dist es la distancia entre ellos elevado a la n , porque no tenemos la certeza de cuál es la relación exacta entre distancia y comercio. El término B es una constante que recoge el efecto de todos los otros factores (aparte del tamaño y la distancia) que influyen sobre el volumen de comercio entre dos países. Entre estos factores se encuentran los aranceles y el hecho de hablar la misma lengua, entre otros. (Ibídem: 211).

CAPÍTULO 2:

Un análisis de la evolución y los procesos económicos de los países que mayor injerencia han tenido en el desarrollo de la Cuenca del Pacífico.

Estados Unidos

La reorganización geopolítica, económica y financiera de la segunda posguerra bajo la batuta estadounidense

Al concluir la Segunda Guerra Mundial la única economía que participó en ella y se vio favorecida por su participación fue la economía estadounidense, al gozar de un acrecentado poder económico, geopolítico y militar.

A fines de la Segunda Guerra Mundial su producto bruto representaba más del 60% del total de las 15 economías más poderosas del planeta, aunque experimentó una tendencia acentuada a la baja en los siguientes dos decenios, hasta llegar a un promedio del 35% al 40% en 1970, lugar que ha mantenido hasta principios del siglo XXI. Debido a que su poderío industrial era descomunal. A lo largo de los años 40, 50 y 60 el producto bruto por habitante creció a una tasa anual promedio del 3%, lo que representaba un incremento extraordinario. (Marichal, 2010: 154-155).

Estos grandes logros económicos se dieron gracias a la vinculación de procesos financieros y productivos. En el ámbito productivo destaca el regreso a la economía de paz, y por lo tanto, la recuperación de las industrias de bienes de consumo, además, se integraron otras industrias de mayor valor agregado y tecnológico como motor de la economía, entre las que destacan: la industria eléctrica, la automotriz, siderúrgica, petrolera, petroquímica, etc. A pesar de no haberse visto afectado el territorio por la guerra, detonó la industria inmobiliaria y de infraestructura, sobretodo carretera, generando un efecto multiplicador y de atracción para las inversiones.

El modelo empresarial estadounidense descansaba en la consolidación y expansión de grandes corporaciones manufactureras y grandes firmas petroleras (General Motors, Chrysler, Ford, U.S. Steel, General Electric, Dupont, Lockheed) organizadas en un esquema multidivisional. Dichas corporaciones generaban altos niveles de empleo y mantenían una política de reinversión de la mayor parte de sus ganancias, con lo cual se lograba mantener el proceso de expansión económica. Todo ello, claro, con una estricta regulación del gobierno con las llamadas “public utilities”. Tal era el peso de estas empresas que el gerente de la compañía automotriz más grande declaró “Lo que es bueno para General Motors es bueno para Estados Unidos”.

El devenir europeo y de la economía mundial, dependía totalmente de la posición específica del nuevo líder mundial, Estados Unidos. *“Con la posición de mayor acreedor mundial, expresado en un superávit crónico en balanza de pagos, tenía los recursos excedentes que faltaban a los países devastados por la guerra. Europa necesitaba de Estados Unidos para su reconstrucción, pero igualmente, Estados*

Unidos también dependía de Europa para recolocar los recursos excedentes que había obtenido con la guerra para revitalizar el sistema –y a sus principales socios-.” (Pérez, fecha de publicación no disponible: 41)

Para ello, a partir de julio de 1947 se instrumentó el Plan Marshall, que durante cuatro años representó una transferencia de alrededor del 2% del PNB (acumulado equivalente a US\$ 130 mil millones de dólares norteamericanos). Fomentó la cooperación europea por medio de programas dirigidos a estimular la producción y el comercio, mediante asistencia técnica y ayuda económica, teniendo como resultado una pronta recuperación económica, que poco a poco moderó la extrema dependencia económica de estos países –bienes, servicios y recursos financieros- con respecto a Estados Unidos.

En Asia Oriental aplicó un plan similar, instalando al general McArthur en Japón, el cual con poder casi dictatorial redujo las fuerzas armadas japonesas e instaló bases militares y navales en todo el país y la región (concretamente en Corea, Taiwán, Filipinas, Vietnam). Además, puso en marcha una serie de alianzas con las élites locales y reprimió a movimientos obreros, estableciendo condiciones para el relanzamiento económico de la región, aunque, a un paso más lento que en Europa, a excepción de Japón.

Por otro lado, para definir la estructura monetaria y financiera internacional, Estados Unidos se enfrascó en la primera gran batalla institucional de la posguerra, cuando en Bretton Woods se celebró del 1 al 22 de julio de 1944 la Conferencia Monetaria y Financiera Internacional de las Naciones Unidas y Asociadas, con asistencia de 44 países. En ella se debatieron dos planes, el Plan Keynes encabezado por Inglaterra y el Plan White encabezado por Estados Unidos, los cuales pretendían lo siguiente:

Plan Keynes; en general planteaba un sistema monetario internacional, basado en la creación de un nuevo activo financiero internacional –el “bancor”-, con una política cambiaria flexible en la que el tipo de cambio pudiera variar dentro de los límites del 5%, gestionado por una Unión de Compensación Internacional, que colocaría recursos económicos libremente –otorgando préstamos limitados generosamente a los países deficitarios, y obteniendo recursos automáticamente de países superavitarios. (Ibídem: 45).

Plan White; proponía un sistema monetario internacional con tipos de cambio fijos –pero ajustables- *“basados en un patrón monetario cambios dólar/oro, gestionado por dos nuevas agencias económicas internacionales, un Fondo Monetario Internacional y un Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, que colocarían recursos económicos selectivamente –prestando en términos de alguna*

moneda nacional, para facilitar el ajuste externo y la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra.” (Ídem).

El Plan White ganó, se institucionalizó el patrón cambios dólar/oro. “Dicho patrón se basó en la fijación oficial –pero ajustable- del tipo de cambio de cada país contra el dólar, y éste a su vez, con respecto al oro en proporción de 35 dólares por onza troy de oro. Se eligió el sistema de tipos de cambio fijos porque con él la incertidumbre de exportadores e importadores se veía reducida, en congruencia de que para realizar el objetivo central del sistema de crecimiento sostenido del ingreso mundial, era preciso estimular el comercio internacional” (Ibídem: 49).

A partir de ese momento, el dólar sería formalmente el signo internacional del valor en el periodo de hegemonía estadounidense, con respaldo en oro. El dólar se ofrecía a cambio por oro, o se demandaba surtiéndose a través de la –simple- impresión de dólares por parte de la autoridad monetaria estadounidense.

Paralelo a la creación del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, Estados Unidos con el objetivo de fortalecer su liderazgo en el largo plazo, propuso en una conferencia internacional celebrada en La Habana, en 1948, a través de Henry Morgenthau, entonces Secretario del Tesoro, la creación de una Organización Internacional del Comercio. Dicha iniciativa tropezó debido a la oposición de Gran Bretaña que deseaba conservar las preferencias comerciales propias de su esfera de influencia de su viejo imperio; y del Senado estadounidense. Sin embargo dio pie al surgimiento del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

La facultad de ejercer señoreaje sin restricciones, le permitió a Estados Unidos multiplicar la emisión de dólares con un respaldo en oro menor a 100%, lo que sobrevaluaba el valor del dólar y a su vez la acumulación de reservas de dólares, que paralelamente servía para que cada país pudiera emitir su moneda doméstica. Este mecanismo era acorde a los intereses de Estados Unidos, puesto que le daba un amplio margen de financiamiento. La fijación de los tipos de cambio al dólar, al ser este también moneda de reserva, le permitía crear un círculo en el cual la creación de liquidez funcionaba como un crédito del resto del mundo a Estados Unidos para financiar su prosperidad, pero también, para financiar posteriormente su propio crédito basado en su déficit externo. Todo esto, sin romper las reglas del sistema, al tener por un lado abundantes reservas áureas para sostener sus emisiones de dólares, y por otro, al no ser necesario contar con ellas. A la sazón, los países no pedirían el cambio de sus dólares por oro de una manera masiva, puesto que tenían confianza en el valor del dólar, además, para la emisión de moneda doméstica de un país era suficiente con contar con dólares y no necesariamente con oro. (Ibídem: 57).

Además del Plan Marshall, el rápido crecimiento del sector financiero internacional privado -derivado de la desregulación de los mercados financieros internacionales de finales de los cincuenta-; el mantenimiento de una economía de guerra –Corea en los cincuenta y el error geopolítico en Vietnam a fines de los sesenta- y su financiamiento a través de políticas económicas expansionistas y; el surgimiento de los euromercados pusieron las bases para un futuro patrón cambio dólar/fe de hecho y para la primera mutación del sistema monetario internacional con los cambios en los requerimientos de la actividad de los agentes económicos, que utilizaban dólares para realizar sus transacciones económicas internacionales. Tales requerimientos se expresaban en un mayor movimiento de los flujos de capital, que hacía que el control sobre el tipo de cambio fuera cada vez más difícil y al mismo tiempo fortalecía la posición del dólar. (Ibídem: 59).

Simultáneamente a este proceso, surgieron competidores que potencialmente podrían rivalizar al dólar. Dos países tomaron protagonismo conforme se recuperaban de la devastación de la guerra, situación que se vio reflejada en el incremento del uso internacional de sus monedas. Una economía fue la República Federal Alemana con el marco como la segunda moneda después del dólar. Y la otra fue Japón con el yen, como la tercera moneda internacional.

A fines de los sesenta, los países devastados por la guerra estaban casi recuperados, sus balanzas comerciales se encontraban en equilibrio o cercanas al equilibrio, ello significó la reducción de la dependencia económica hacia Estados Unidos; y la resultante perturbación en la actividad productiva estadounidense, que veía sus principales mercados reducirse, mientras aparecían nuevos competidores.

Ello representó la pérdida del monopolio comercial estadounidense y provocaría que más adelante también fuera perdiendo el monopolio financiero y monetario con la renovación de las reservas internacionales de los países fortalecidos que les da la capacidad de crear liquidez. Pero además, la competencia monetaria marcaría el inicio de la crisis del sistema con la tensión del orden monetario por la pérdida de reservas de oro de Estados Unidos. (Ibídem: 61).

El fortalecimiento de los países europeos y Japón no sólo fue comercial y productivo, también fue monetario, al incrementar las reservas internacionales en sus bancos centrales acumulando oro y dólares en forma de obligaciones estadounidenses; depósitos bancarios en Estados Unidos y en bonos del Tesoro de Estados Unidos.

Como contraparte de este suceso, la aparente sólida posición de la balanza de pagos estadounidense fue deteriorándose desde 1958, y el tamaño de la deuda estadounidense. El inesperado exceso de liquidez creó un proceso inflacionario mundial, que aunado al creciente deterioro de la balanza de pagos estadounidense

y a su política económica errática, comenzó mermarse el orden monetario, conduciendo a la pérdida de confianza en el dólar que motivo la especulación contra el precio del oro, que duro hasta que se abandonó la convertibilidad del dólar con este metal. (Ibídem: 61-62).

La estrecha correlación entre los intereses externos de dominio estadounidense – política exterior- y sus objetivos nacionales de prosperidad económica –política interna-, hizo que la actuación de Estados Unidos como líder mundial fuera inconsistente no sólo con los intereses de la sociedad en su conjunto, sino con el sistema que él mismo instituyó en 1944. El sistema monetario internacional de posguerra basado en una moneda que por un lado es nacional y por otro es internacional, no podía ser sustentable, ya que la contradicción entre intereses nacionales y los intereses internacionales, llevarían al sistema a una situación crítica. (Ibídem, 62).

Una de las consecuencias de la pérdida del monopolio comercial y del control monetario fue el reforzamiento de la economía de guerra, para mantener activa su capacidad productiva y su poder geopolítico. Si bien, el reforzamiento de su política belicista, con sus frecuentes aumentos en los gastos militares (Vietnam 1965-1975, intervención militar en asuntos latinoamericanos y en todo el mundo, la Guerra Fría, etc.), tuvo que ser financiado a través del endeudamiento público, causando déficit presupuestal.

La tendencia de la política económica errática se aceleró en los sesenta debido a la coyuntura política interna (con el programa social de la "gran sociedad) y externa estadounidense con el aumento de la ayuda financiera y los gastos militares (Vietnam 1965-1975). Las políticas de gasto expansivas continuaron creando tensiones crecientes como el deterioró del superávit en cuenta corriente y del déficit fiscal con su secuela inflacionaria, contribuyendo a que el sistema finalmente abandonara la relación del dólar con el oro en 1971. (Ibídem, 64).

A finales de los sesenta, se inicia en Estados Unidos un proceso inflacionario que intensificó la derrama de la reserva áurea estadounidense. En 1970, Estados Unidos cae en una recesión que paró un cuarto de la capacidad industrial ocasionando desempleo (en 1971 fue de 6.2%), inflación y empeoramiento del déficit comercial en balanza de pagos, que culmina con el exceso de la deuda en dólares sobre las reservas de oro estadounidense y la consiguiente pérdida de la confianza en el dólar, al carecer por completo de respaldo en oro en agosto de 1971.

La suspensión de la convertibilidad del dólar estadounidense en oro y el primer periodo de crisis posguerra.

Richard Nixon, en respuesta a dicha crisis anunció en agosto de 1971, una nueva política económica (New Economic Program), donde el punto más importante fue la

suspensión unilateral de la convertibilidad del dólar en oro, que desmoronó el sistema. Oficialmente el sistema quedaría abolido por el Congreso estadounidense en 1973.

De la mano de esta reforma monetaria, se anunció la adopción de medidas defensivas y proteccionistas para reapuntalar la economía, dentro de estas medidas destacan: la adopción de un impuesto adicional sobre importaciones; el control sobre salarios y precios; y la baja de tasas de interés.

El nuevo programa económico no pudo evitar las presiones devaluatorias por el aumento de las importaciones; el déficit gubernamental; y el riesgo que significaba - para los demás países- que el dólar al ya no estar anclado fuera impreso indiscriminadamente por Washington para equilibrar su *balanza de pagos*.

En principio, los países europeos y Japón se negaron a revaluar sus monedas. Con el propósito de convencerlos, Nixon envió en una gira internacional al subsecretario del Tesoro, Paul Volcker, seguido luego por el secretario del Tesoro, John Conally, quienes se reunieron en público y privado con ministros de finanzas de Europa Occidental y Japón. Después de una serie de cónclaves de los ministros G-10 en Londres y en Roma, se convocó a los delegados de los países industriales a una gran reunión en el Instituto Smithsonian en Washington. Los primeros días de diciembre de 1971 se llegó a una serie de acuerdos que tenían como objetivo sostener un sistema estable de tasas de cambio de las principales monedas: después de devaluar el dólar un 10%, el yen se revaluó un 17% y el marco un poco más de 13%. (Marichal, 2010: 182-183).

Sin embargo, la elevada inflación en Estados Unidos y el aumento de los precios del petróleo en 1973 –debido al recorte de la oferta de los países petroleros árabes, dio pie a la libre flotación de las monedas en el mercado cambiario. Con esto, creemos algunos economistas, que nació la globalización financiera moderna, entrando en juego la política monetarista encabezada por Milton Friedman y marginando las posturas keynesianas y neokeynesianas.

Para 1974, con la desregulación del tipo de cambio vino la liberalización de los movimientos de capital en Estados Unidos, Japón y la mayoría de los países europeos. Lo cual fue aprovechado por los bancos globales de estos países, y por los gobiernos árabes que depositaban sus reservas en cuentas a corto plazo de estos bancos, debido al reciclajes de miles de millones de petrodólares.

Con la estanflación invertir en los países industriales no era rentable así que se canalizó al inversión en préstamos para numerosos países en desarrollo, sobre todo, latinoamericanos, pues pagaban tasas de interés altas con certidumbre de pago, debido a los altos precios de los productos que exportaban. Estos productos eran principalmente petróleo y productos primarios. Por ejemplo, entre 1971 y 1977

el índice de precios del café registró una subida de 30 a 152 unidades, el índice de precios del algodón se incrementó de 34 a más de 80, el de estaño se elevó de 20 a 62, y el de 22 a 171. Bolivia, Ecuador, México y Venezuela crecían al 6%, Brasil entre el 7% y 10%, Colombia y Uruguay al 5%.

Entre los años 1978 y 1981, los gobiernos deudores se dejaron arrastrar a una espiral de endeudamiento tan fuerte que los obligó a docenas de préstamos con el único fin de dar servicio a los que habían contratado con anterioridad.¹²

Todavía se debate si el fenómeno del endeudamiento de América Latina fue estimulado en mayor grado por la extraordinaria oferta de préstamos por parte de los bancos transnacionales o si lo fue por la demanda de fondos de los gobiernos de la mayoría de los países latinoamericanos. Sin duda, puede argumentarse que los gobiernos buscaban sostener altas tasas de crecimiento económico con préstamos baratos, lo cual era posible, en tanto las tasas de interés llegaron a ser casi negativas a mediados de los años 70. Por el hecho de que casi todos los estados se endeudaran simultáneamente también sugiere que existían factores externos que inducían a una conducta similar entre países muy diversos: el papel que jugaron los bancos globales fue fundamental para que se produjera esta coincidencia. (Ibídem: 196)

“En 1970, el mayor banco comercial de Estados Unidos, el Bank of America, recibía apenas un 15% de sus ganancias totales de préstamos internacionales, mientras que para 1982 superaba el 60% de sus beneficios. Otro coloso, el Chase Manhattan Bank, pasó del 22% al 78% en 1976 y se mantuvo en cerca del 55% entre 1977 y 1982. En los casos de los bancos Bankers Trust, J.P. Morgan Co, y Manufacturers Hanover, las tendencias eran similares.” (Ibídem: 197). También los bancos de Europa occidental y Japón entraron en el juego del crédito internacional, los últimos se enfocaron en préstamos a Corea del Sur, Filipinas, Indonesia y Taiwán dejando en segundo término Brasil, México y Perú. Estas grandes firmas bancarias rebasaron los 500 mil millones de dólares en préstamos durante la década de los 70, siendo los actores centrales, que dieron pie a la globalización financiera.

Entre 1980 y 1982, se dio un fuerte incremento en las tasas de interés de los mercados financieros estadounidenses y consecuentemente mundiales. Debido, a que al tomar Paul Volcker la presidencia de la Reserva Federal, con el objetivo de bajar la inflación que rondaba el 10% incrementó la tasa de descuento del 11 al 12%. Además, obligó a los bancos a colocar el 8% del valor de sus préstamos en cuentas de la Reserva Federal, incrementando el precio del dinero, es decir, la tasa de interés en un 20% anual.

¹² A este esquema de pago de deuda se le conoce como esquema de finanzas Ponzi.

A este fenómeno se le llamó el “efecto Volcker”, que desembocó en un descenso de la inflación con consecuencias devastadoras, ya que, desató una recesión en Estados Unidos y Europa occidental. En 1981, el valor del comercio se contrajo por primera vez desde 1958.

La nueva administración presidencial encabezada por Ronald Reagan resolvió contrarrestar los efectos de la recesión con un programa de estímulos, que incluyó una combinación de recortes de los impuestos pagados por los sectores adinerados con fuertes aumentos del gasto público, en especial el militar, que siempre se vio favorecido por Reagan. Como consecuencia, aumentó el déficit público y la emisión de la deuda gubernamental. Los papeles del tesoro ahora resultaban muy atractivos para los bancos y para los inversores nacionales e internacionales, ya que entre 1980 y 1981 el dólar pegó un salto de casi un 40% en su valor frente a otras monedas. (Ibídem: 208).

Los atractivos para invertir en Estados Unidos se hicieron tan pronunciados que los grandes bancos de Nueva York redujeron la emisión de bonos a mediano o largo plazo para las naciones subdesarrolladas. Como resultado, entre 1980 y 1982, los gobiernos de Latinoamérica y del resto del Tercer Mundo se vieron obligados a contratar préstamos a muy corto plazo (y con tasas de interés altas), en su mayoría sólo a fin de refinanciar sus pasivos. El servicio anual de las deudas externas de estos gobiernos pasó de cerca de 20 mil millones de dólares en 1982. Entonces se hizo patente que existían apenas dos alternativas para salir del atolladero: la suspensión de pagos o la renegociación de las deudas. (Ibídem: 208-209).

El primer país que se declaró imposibilitado para cubrir la deuda fue México en agosto de 1982. Posteriormente los países latinoamericanos se dieron cuenta que estaban inmersos en un sube y baja financiero, habiendo aumentado el endeudamiento externo de 68 mil millones de dólar en 1975 a 318 mil millones en 1982. Lo mismo les pasó a los países de Europa del este, África y Asia oriental. Entre 1972 y 1982, el endeudamiento externo de los países en vías de desarrollo importadores de petróleo pasó de 100 mil millones a casi 500 mil millones.

Es por ello, que para evitar caer en impago de la deuda externa y/o generar desequilibrios en las finanzas públicas, los países deudores –sobre todo latinoamericanos- aumentaron en un primer momento la oferta monetaria (emisión monetaria) y posteriormente vendrían las moratorias y prolongadas renegociaciones de las deudas.

La mayor preocupación de las autoridades políticas y financieras de Estados Unidos, Europa y Japón consistía en un hecho simple pero potencialmente devastador para sus sistemas bancarios: el valor total de los papeles de deuda externa de los países en desarrollo que retenían los mayores bancos comerciales

en sus portafolios era, en algunos casos, igual o superior al propio capital contable de estos bancos. De acuerdo con detallados estudios, las veinte mayores entidades del mundo eran responsables de un 50% de los préstamos internacionales a los países en desarrollo. Si nos limitamos a los bancos estadounidenses, cada uno de los nueve bancos más importantes tenían en su cartera un promedio superior a los 8 mil millones de dólares en este tipo de “deuda soberana”. En el caso de Citibank, los préstamos latinoamericanos representaban un 174% de su capital; para el Bank of America, la cifra era del 158%; y para el Chase Manhattan era del 154%. (Ibídem, 213).

Por lo tanto, mantener el servicio de pago de deuda de los gobiernos en vías de desarrollo era prioritario para el sistema financiero internacional y la economía mundial. Así que, los acreedores crearon un mecanismo internacional de préstamos de última instancia (MIPUI), que aplazaba cumplimientos y moratorias formales, evitando que los acreedores sufrieran el impago de deuda de la mayoría de los países deudores al mismo tiempo. Esta especie de cartel de la banca internacional fue promovido por el “Grupo de los siete (G-7)” y el FMI, que además promovieron la renegociación de la deuda “país por país, caso por caso”, a través de comités bancarios encabezados por el vicepresidente de Citibank, William R. Rodhes, quien se reunía y renegociaba con los ministros de finanzas de los países deudores.

Por lo general, el comité bancario ofrecía coordinar una emisión de nuevos bonos que aseguraban el servicio de la deuda, pero aplicando condiciones severas respecto a la amortización. *“Para reforzar los acuerdos, los banqueros privados buscaron el concurso de las instituciones financieras multilaterales (el FMI y el Banco Mundial), que por lo general exigían que los países deudores firmasen programas de contingencia en los que aseguraban que llevarían a cabo ajustes fiscales para cubrir el servicio de la deuda”.* (Ibídem, 217). Esta contracción económica derivada de los ajustes fiscales se vio acompañada con ajustes monetarios al liberalizar el tipo de cambio con el fin de acumular divisas; además de implementarse devaluaciones para disminuir las importaciones y poder captar más divisas.

Los ajustes fiscales contrajeron fuertemente el gasto público y los salarios, sin embargo, no impidieron que se produjera inflación, ya que los bancos centrales aumentaron la oferta monetaria para cubrir los déficits públicos y las devaluaciones generaron mecanismos perversos en los mercados, donde, por ejemplo, los ofertantes subían los precios anticipándose a las devaluaciones. La inflación en la mayoría de América Latina después de 1982 y durante toda la década fue galopante. Por todos estos factores, es que la década de los ochenta en América Latina fue conocida como la década perdida.

En el discurso oficial de los organismos financieros internacionales y del gobierno norteamericano los esquemas de reducción de deuda se sustentaban en el hecho de que existía un exceso de deuda en las economías de los países en desarrollo que mermaba la posibilidad de inversión, por lo que la reducción en el saldo adeudado (extensión de los plazos junto con periodos de gracia) debería generar un cierto nivel de inversión productiva que se traduciría luego en un incremento de la capacidad de pago. Es por ello, que en 1988 se instrumentaron los bonos Brady, en honor al entonces Secretario del Tesoro, que consistían en efectuar un canje de los viejos bonos de la deuda externa por nuevos títulos, que contarían con un respaldo del Tesoro de Estados Unidos, con base en la emisión de los llamados bonos cupón cero¹³. Estos bonos servían como fondo de garantía del futuro servicio de la deuda respectiva. El fondo estaría integrado por aportes del FMI, del Banco Mundial, del gobierno de Japón y de cada gobierno deudor. De esta manera, los inversores podrían contar con la seguridad de que no tendrían problemas para amortizar sus bonos.

Posteriormente, el gobierno norteamericano impulsó en Latinoamérica un programa de reformas estructurales conocido como el "Consenso de Washington", con el objetivo de evitar estas crisis de endeudamiento, reforzar la disciplina fiscal y liberalizar la economía. El consenso se basó en los siguientes diez puntos:

1. Disciplina en la política fiscal, enfocándose en evitar grandes déficits fiscales en relación con el Producto Interno Bruto;
2. Redirección del gasto público en subsidios ("especialmente de subsidios indiscriminados") hacia una mayor inversión en los puntos claves para el desarrollo, servicios favorables para los pobres como la educación primaria, la atención primaria de salud e infraestructura;
3. Reforma tributaria, ampliando la base tributaria y adopción de tipos impositivos marginales moderados;
4. Tasa de intereses que sean determinadas por el mercado y positivas (pero moderadas) en términos reales;
5. Tipos de cambio competitivos;
6. Liberación del comercio: liberación de las importaciones, con un particular énfasis en la eliminación de las restricciones cuantitativas (licencias, etc.); cualquier protección comercial deberá tener aranceles bajos y relativamente uniformes;
7. Liberalización de las barreras a la inversión extranjera directa;
8. Privatización de las empresas estatales;

¹³ Un bono cupón cero (en inglés: Zero-cupón bond o accrual bond o discount bond) es un bono o título emitido por una entidad que no paga intereses durante su vida, sino que en el momento de ser emitido es vendido por un precio inferior al de su valor nominal (con descuento) y en el momento del vencimiento se amortiza por su valor nominal.

9. Desregulación: abolición de regulaciones que impidan acceso al mercado o restrinjan la competencia, excepto las que estén justificadas por razones de seguridad, protección del medio ambiente y al consumidor y una supervisión prudencial de entidades financieras;
10. Seguridad jurídica para los derechos de propiedad.

Estas medidas fueron tomadas a rajatabla, preparando el camino para la fase de globalización financiera en Latinoamérica. La situación global era paradójica, Latinoamérica tenía un pobre y limitado desarrollo económico; mientras en Asia oriental sucedía lo contrario. Japón vivía un auge sin precedentes, que se reflejaba en el pujante y desmedido crecimiento del mercado bursátil e inmobiliario; los tigres asiáticos disfrutaban del florecimiento del sector industrial y exportador; mientras India y China empezaban a manifestar la tremenda fuerza económica y geopolítica que a la postre los posicionaría como los colosos asiáticos.

En occidente, Estados Unidos tuvo desde 1984, un gran fulgor en los mercados financieros, que se vio interrumpido por una caída en 1987, pero la recuperación fue inmediata. En Europa se estaba dando un gran salto a la integración económica de la región, con la incorporación de España, Portugal y Grecia, a lo que ya comenzaba a denominarse como Unión Europea. Por otra parte, los países socialistas de Europa del este vivieron el sorprendente y estrepitoso derrumbe del régimen soviético y del sistema socialista, cuyo símbolo fue la caída del muro de Berlín en 1989, pero la desintegración formal de la URSS se dio en diciembre en 1991.

Todos estos cambios generaron un nuevo orden geopolítico, financiero y económico que se estructuró en la década de los 90.

Consolidación de la globalización financiera, la hegemonía neoclásica y la crisis subprime.

Era 1986, en Londres, Inglaterra, cuando se combinaron una serie de cambios institucionales en la bolsa de valores británica, con la aplicación de proyectos de tecnología de información a las transacciones financieras, a este proceso se le conoció como el "Big Ban", ya que, se agilizaron las transacciones financieras a segundos y se permitió a una multitud de empresas financieras internacionales la entrada a la bolsa londinense. Facilitando la cotización en ese mercado de acciones y bonos de gobierno de todo el mundo. Londres se convirtió en el mercado prominente de divisas internacionales.

Las demás bolsas europeas estaban reglamentadas y se liberalizaron hasta 1998, aunque el proceso inició desde 1989-1990 cuando comenzaron a transformarse las bolsas de París, Frankfurt, Milán y Madrid, entre otras. Otra faceta de la globalización financiera en Europa –al igual que en América- fue la reconversión

industrial, entendida como una privatización pausada de las empresas estatales y paraestatales. Cuyo pionero, fue la Gran Bretaña en la década de los 80. El mayor impulsó tuvo lugar entre 1988 y 1999, cuando se realizaron ventas de empresas públicas en Italia, por el equivalente de más de 100 mil millones de euros; en Alemania, por casi 80 mil millones; en Gran Bretaña, por 74 mil millones; en Francia, por 66 mil millones; y en España por más de 40 mil millones de euros.

Con la creciente especulación financiera, hubo un gran crecimiento de las *“compañías de seguros, fondos de pensiones, y firmas de inversión y alto riesgo, cuyos activos aumentaron de 13.8 millones de dólares en 1990 hasta superar los 46 billones de dólares en 2003 (estos datos se refieren al conjunto de los inversores institucionales en los países de la OCDE). Las opciones para invertir se multiplicaban: acciones de empresas globales, bonos y letras de tesorería de gran número de países, divisas, futuros de petróleo, instrumentos para cubrir riesgo como los derivados o, alternativamente, instrumentos financieros para apostar sobre los precios futuros de los diferentes valores que circulaban en los mercados.”* (Ibídem: 233-234).

Transacciones financieras internacionales, 1982-2004 (miles de millones de dólares)				
AÑO	1982	1990	1997	2004
Préstamos bancarios	983	3 870	5 695	9 883
Bonos internacionales	82	226	595	1 560
Derivados	N.D.	3 450	29 035	183 503
Mercado cambiario (promedio diario)	60	590	1 490	1 880
Notas: Incluye los credit default swaps y derivados de valores bursátiles; N.D.: no disponible. Fuente: Marichal, Carlos. (2010) <i>Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008</i> . P. 234				

Aunque la globalización financiero dinamitó en el mercado londinense, los mercados financieros de Nueva York y demás centros financieros de Estados Unidos eran los más grandes del mundo. El mayor de estos era el de bonos y letras del tesoro, debido a que es el mercado más seguro y líquido del mundo; seguido del mercado bursátil, donde el NASDAQ¹⁴ tuvo un incremento exponencial en la década de los noventa, cayendo espectacularmente en 2001.

De acuerdo con las estadísticas de sus operaciones, en el mercado de valores de Estados Unidos en 1990 cotizaban acciones de empresas por valor de algo más de tres billones de dólares, lo seguía de cerca Japón y, bastante más atrás, Inglaterra, Alemania y Francia. Hacia 2003, en cambio, el valor de capitalización del mercado en Estados Unidos ya superaba los 14.2 billones de dólares, mientras que Japón se

¹⁴ Es uno de los dos mercados bursátiles de nueva York, sólo que este únicamente se conforma de empresas tecnológicamente innovadoras.

había estancado y seguía sin superar los tres billones de dólares. En contraste, habían subido con fuerza Gran Bretaña (2.4 billones), Francia (1.35 billones) y Alemania (1 billón). También hubo un crecimiento de cierta importancia de las bolsas de Canadá, Suiza y Rusia. Aún más notable fue la rapidez de la expansión de nuevos mercados de capitales en Asia, donde el valor de las cotizaciones de acciones de empresas en 2003 se dividía de la siguiente forma: Hong Kong, 714 mil millones de dólares; China, 681 mil millones; y Australia, 585 mil millones. (Ibídem: 235).

Puede observarse que el estadounidense era, por sí solo, mayor que todos los demás mercados de capitales del mundo juntos. Incluso más impresionante era el tamaño del mercado de bonos y letras del gobierno de Estados Unidos. El comercio en valores públicos en las plazas financieras estadounidenses (sobre todo las letras del Tesoro) alcanzaba la increíble cantidad de 111 mil millones de dólares por día en 1990, pero ya rebasaba los 733 mil millones de dólares diarios en 2003 y, en la actualidad, es aún más importante. (Ibídem: 235-236).

El auge del mercado especulativo de finales de la década de los 90 fue acompañado por el enorme crecimiento del mercado inmobiliario; y del mercado de telecomunicaciones e informática. Además, los indicadores macroeconómicos eran sólidos: la inflación estaba controlada; y la deuda pública estadounidense disminuía mientras los ingresos fiscales aumentaban.

A pesar de que la economía estadounidense daba signos de fortaleza, el crecimiento tan acelerado del mercado especulativo e inmobiliario, presagiaba la formación de una burbuja especulativa, que el Premio Nobel “Joseph Stiglitz” describió como “exuberancia irracional” que se apoderó de los inversionistas, banqueros y políticos. Guardaba muchas similitudes con la crisis financiera que se había desatado en los 90 en Japón y se originó en los 80, con una serie de burbujas en los mercados inmobiliarios y bursátiles de ese país.

Por otro lado la Unión Europea disfrutó grandes tasas de crecimiento a principios de los años noventa que era consecuencia de la progresiva integración del mercado regional del mundo. Sufriendo una fuerte interrupción entre, 1992 y 1993, por una serie de ataques especulativos sobre las principales monedas del Sistema Monetario Europeo, debido a los enormes costos de integración de las dos Alemanias, que obligaron al Banco Central alemán “Bundesbank” a restringir la emisión monetaria para evitar que se desatara una fuerte inflación. Sufrieron ataques especulativos otras monedas europeas como: libra, lira, escudo y peseta se dio lugar a la salida de la libra y la lira del Sistema Monetario Europeo, y a la devaluación de la peseta y el escudo. Siendo España el país más afectado, donde, además de la inestabilidad monetaria y cambiaria, el desempleo se disparó, alcanzando en 1994 el 24.2% de la población económicamente activa.

En Latinoamérica, el discurso favorable a la globalización fue abrazado por casi todos los políticos que llegaron a la presidencia en esos años, así como académicos y banqueros que con la puesta en marcha del “Plan Brady” y el “Consenso de Washington” creían que la larga crisis de deuda externa había llegado a su fin.

Sin embargo, el saldo total de las deudas externas latinoamericanas no disminuyó sino que fue aumentando de manera pronunciada a lo largo del decenio 1990-2000. El servicio de la deuda siguió siendo, sin lugar a dudas, la mayor pesadilla de las finanzas públicas en la región. Esto contribuyó a persistentes y graves problemas en las balanzas de pagos, a pesar de que se registraban importantes entradas de inversiones directas, acompañadas por flujos inestables de capitales de portafolios. (Ibídem: 243).

Un caso mucho más contundente que evidencia el éxito en las tendencias del crecimiento económico en este periodo fue el que experimentaron varios de los países más densamente poblados de Asia, destacando en particular el impresionante despegue económico de China e India. De 1988 en adelante, las tasas anuales del crecimiento del PIB en China rebasaron el 10% al año y en la India se aproximaron al 6%. La globalización financiera no explicaba su éxito, ya que en términos relativos, la inversión extranjera es claramente minoritaria. Más importante era el impulso de la globalización comercial, debido a que las exportaciones constituyeron una fuente fundamental de crecimiento. Esto era aún más pronunciado en las economías de Corea del Sur, Indonesia, Tailandia, Malasia y Filipinas. Pero, en estos últimos países, los flujos internacionales de capitales fueron en gran parte responsables de gravísimas crisis que estallaron simultáneamente en 1997 (Ídem).

Pero los observadores más perceptivos argumentaron que, pese al aumento en las tasas de crecimiento económico registradas, desde 1990, en Latinoamérica, y todavía más en Asia Oriental, la globalización financiera podría provocar nuevas debacles financieras, bancarias y monetarias. De hecho, desde el estallido de la crisis mexicana en diciembre de 1994, los colapsos financieros se multiplicarían en muchas partes del planeta. La inestabilidad y volatilidad estimuladas por la desregulación financiera no eran en absoluto despreciables.

Aunque México fue el parteaguas, y vivió la crisis más fuerte de la época, tuvo un gran apoyo del gobierno norteamericano para salir rápidamente de ella. Los flujos internacionales de capital que se encontraban en México tendieron a reorientarse hacia Asia oriental, en especial a China, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia. Se calcula que en la década de los 90, los flujos de capitales que llegaron a Asia oriental superaron los 450 mil millones de dólares, lo cual forzó alzas considerables en las bolsas locales y una expansión de los sistemas bancarios, con abruptas subidas de los activos financieros e inmuebles. Este auge se mantuvo hasta 1996,

cuando las exportaciones industriales de los llamados “tigres asiáticos” comenzaron a decaer. Se produjeron crecientes salidas de capitales de corto plazo, que generaron presiones devaluatorias de corto plazo, que generaron presiones devaluatorias sobre las monedas más débiles de la región. La excepción fue China, que no aceptó inversiones de carteras y recibió en especial inversiones directas (a largo plazo) debido a sus estrictas regulaciones.

A mediados de 1997, con la devaluación de las monedas de Filipinas y Tailandia, el resto de las monedas del sudeste asiático cambiaron el régimen cambiario a uno de flotación. Las monedas nacionales de los países del sur de Asia sufrieron serios ataques especulativos que llevaron a cuantiosas devaluaciones. *“Estas tuvieron efectos fulminantes y, en menos de un año la moneda de Tailandia perdió un 48% frente al dólar, la rupia indonesia perdió un 78%, el Won coreano se devaluó el 34%, y el ringgit malayo un 40%.”* (Ibídem: 258)

A raíz del colapso cambiario, los países de la región solicitaron apoyo al FMI, para equilibrar sus balanzas de pago y reforzar las reservas de sus respectivos bancos centrales. El FMI aceptó dichas solicitudes otorgando préstamos por un valor de más de 150 mil millones de dólares, pero con el condicionante de ejecutar fuertes programas de reducción del gasto social y económico, contrayendo fuertemente el crecimiento económico.

“Las caídas en el crecimiento real de las economías de varias de las naciones asiáticas en 1998 fueron notables: en Corea el descenso fue del 5.5%, en Indonesia de casi el 14%, en Malasia cercano al 7% y en Tailandia superior al 9%. Además, los sistemas bancarios de los últimos tres países fueron trastocados y han tardado años en estabilizarse. A su vez, las crisis asiáticas perjudicaron al sistema bancario japonés porque éste era acreedor neto de la región.” (Ibídem: 259). Un año después del estallido de la crisis asiática, Brasil y Rusia también entraron en crisis al sufrir grandes fugas de capitales y una fuerte devaluación.

A lo largo de las crisis de fin de siglo –la mexicana de 1995, la asiática de 1997 y, la rusa y brasileña de 1998-, las autoridades financieras en muchas partes del mundo, se acostumbraron a reunirse con mayor frecuencia y a ponerse de acuerdo en políticas comunes y en las formas para reunir fondos de apoyo en cada emergencia. Las medidas adoptadas, permitieron solventar de forma gradual los desequilibrios monetarios y financieros e hicieron posible el rescate de inversionistas nacionales e internacionales, de bancos y empresas. Sin embargo, no han logrado los efectos positivos que deseaban sus poblaciones y, en especial, los trabajadores y sectores de bajos recursos.

Una lección clara que dejaron estas crisis se vio reflejada en dos de las economías de más peso en el mundo: la Unión Europea y China, donde *“existe una creciente*

desconfianza en el manejo libre de las finanzas y en un sistema monetario cuyo eje económico ha sido el patrón dólar durante varios decenios. En Europa, las lecciones de la crisis de 1993 influyeron de manera decisiva en el largo recorrido hacia la unificación monetaria, hasta que finalmente en 1999 se estableció el euro como moneda común y el Banco Central Europeo como apoyo institucional fundamental. Los países de la Unión Europea no podían darse el lujo de que los especuladores internacionales siguieran jugando con sus monedas como si fueran fichas de casino dentro de un sistema de tipos de cambio cada vez más volátiles. El peligro era cada vez mayor debido al crecimiento exponencial del volumen de las transacciones en el mercado cambiario y en los mercados financieros. Por su parte, China ha mantenido un estricto control del yuan a través de su banco central. Desde los años 90 sus inmensas reservas de moneda extranjera han apuntalado al valor internacional del yuan y han dado solidez a su economía.” (Ibidem 267-268).

Pese a la experiencia de las crisis asiáticas y latinoamericanas de los 90, y a observar las medidas precautorias que estaban tomando varios países del G20, los directivos de la Reserva Federal y el gobierno estadounidense, en general, no estaban preocupados por los crecientes desequilibrios en el balance público y la cuenta corriente, pues sentían que eran inmunes ante la crisis, debido al carácter del dólar como moneda de reserva mundial. Pero la realidad era, que desde mediados de los años 90, la economía de Estados Unidos estaba sujeta a enormes entradas de capital extranjero, que así como representaban oportunidades, implicaba riesgos para las finanzas nacionales e internacionales.

La economía financiera y especulativa de Estados Unidos vivió un gran crecimiento en la década de los noventa, que se contrajo en 2001, para vivir entre 2002 y 2006 un tremendo auge bursátil, proporcionado por los fondos de pensiones y de inversión doméstica. La exuberancia irracional, no se vio frenada por el aumento de la tasa de interés que implementó la Reserva Federal. Paralelo al crecimiento bursátil, se produjo una gran expansión del mercado inmobiliario, el cual constituye la fuente de riqueza fija de la población estadounidense.

La revolución financiera de este siglo, está íntimamente relacionada con la globalización económica y con las nuevas tecnologías de la información, que vinculan a los distintos mercados a través de una multitud de transacciones que se realizan a una velocidad que deslumbra. El producto financiero que más creció y que más peligrosos se volvió fueron los derivados, cuyo objetivo era diversificar los riesgos de las inversiones en acciones, hipotecas, precios de materias primas y un sinnúmero de transacciones.

Regresando al hundimiento estrepitoso de las acciones de las empresas tecnológicas en Estados Unidos a partir de marzo del 2000, y que fue bautizada

como la “crisis”¹⁵ dot-com. La Reserva Federal optó por expandir la oferta monetaria para asegurar la recuperación de los mercados de capitales y la economía en su conjunto. Además, a partir de enero de 2001, bajó la tasa de interés de 6.5% hasta 1.7% a mediados del 2002, y luego a 1 % en 2003 y 2004.

Estas medidas aumentaron radicalmente la oferta crediticia y, por lo tanto, la inversión sobretodo en el mercado de capitales, se generó en 2003 un crecimiento del PIB superior al 4%, la rentabilidad del capital en ese año fue mayor al 7% y la productividad laboral anual creció a una tasa cercana al 5%.

A pesar de esta rápida y acelerada recuperación, la Reserva Federal no subió las tasas de interés favoreciendo el auge bursátil montado sobre la especulación y; *“el aumento de liquidez crediticia fomentó la capacidad de consumo de los estadounidenses, casi sin cesar. La demanda por vivienda (primaria y secundaria) y los créditos fáciles impulsaron la industria de la construcción de casas, al tiempo que se generaba un incremento alucinante de nuevos instrumentos financieros en el mercado hipotecario. Estos factores espolearon una constelación de tremendas y peligrosas burbujas en el sector inmobiliario.”* (Ibídem: 281)

Por otro lado, la política fiscal instrumentada durante la primera administración de George W. Bush (2000-2004), se enfocó en acelerar el consumo y la especulación, al reducir los impuestos a empresas y gravámenes a ganancias sobre capital; aumentar el gasto público, sobretodo, el gasto de guerra (en Irak). Todo esto disparó el déficit público financiado por endeudamiento externo, a través, de bonos y letras del Tesoro colocadas en los mercados financieros internacionales. La principal explicación de esta conducta radicaba, en las políticas de los gobiernos y bancos centrales de Asia oriental, los cuales –después del impacto de las violentas crisis 1997-1998- adoptaron medidas para aumentar sus reservas y asegurar su futura estabilidad monetaria y financiera. En consecuencia llenaron sus bancos centrales con dólares y títulos del gobierno estadounidense. El actor más agresivo fue China, nuevo gigante industrial, que con este fin utilizó una gran parte de su superávit comercial desde 2000 en adelante. Así, la liquidez ahorrada de forma preventiva por la periferia, ayudó a financiar tanto el déficit público como el consumo de los estadounidenses, quienes en la práctica, dejaron de ahorrar y se endeudaron con el resto del mundo. Cabe aclarar que aunque la mayoría de los fondos provenían de los bancos centrales, también hubo una fuerte penetración de inversiones privadas.

El crédito barato estimuló el mercado inmobiliario de Estados Unidos, lo cual era inusual, porque la evidencia histórica demuestra que cuando sube la bolsa se calma

¹⁵ Me parece que el término crisis fue exagerado, ya que las características eran más de una recesión.

el mercado inmobiliario, y viceversa. El peligro de esta tendencia consiste en que se generaron dos enormes burbujas paralelas: la especulativa y la inmobiliaria. A mediados de la década del 90, el monto total de las hipotecas en Estados Unidos equivalía a cerca de 2.5 billones de dólares; en 2001 ya se aproximaba a los 5 billones, y para el año 2007 llegó a un saldo increíble de casi 10.4 billones de dólares. Para entonces el valor de las casas superaba la inversión en acciones y bonos como fuente principal de riqueza de las familias estadounidenses (Marichal, 2007).

El aumento tan acelerado del mercado inmobiliario, se debió principalmente, a que la expansión del crédito fomentó la demanda de casas, como la tasa de interés no aumentaba y la demanda si, los precios crecían constantemente. Los compradores de casas veían esta inversión como segura. Además, este era un mercado al que todos podían acceder, pues disminuyeron los requisitos y avales para obtener créditos hipotecarios. Las agencias otorgaban una cantidad creciente de préstamos de baja calificación y sumamente riesgosos conocidos como créditos “subprime” a compradores con bajos ingresos o con un historial crediticio nulo o desfavorable.

Para los bancos, la inversión en hipotecas se hizo muy atractiva porque la nueva ingeniería financiera prometía nuevos instrumentos para la diversificación del riesgo. A fin de reducir el peso contable de las hipotecas en sus carteras, los bancos comerciales y de inversión desarrollaron nuevos mecanismos que transformaban estos créditos en valores comercializables. En los mercados financieros norteamericanos era conocido como “titularización” (securitización). El procedimiento consistía en juntar las hipotecas individuales en paquetes que luego se revendían a inversores en diversos mercados. (Ibídem: 289-290).

La burbuja inmobiliaria alcanzó su máximo en 2006, el primer trimestre de 2007 el valor de las propiedades inmobiliarias se encontraba en descenso, muchos de los préstamos bancarios que se otorgaron a partir del 2006 fueron con tasas ajustables (ARM's) que en 2007 crecieron. La consecuencia, entre 2006 y 2008, fue la suspensión de pagos de centenares de miles de hipotecas y el derrumbe de una gran cantidad de fondos bancarios o bursátiles que se basaban en estos valores, lo que provocó una situación de bancarrota generalizada.

La mayoría de los funcionarios de la segunda administración de Bush no reconoció la gravedad de la crisis, fue hasta el 20 de septiembre del 2007, cuando Ben Bernanke, el entonces mandamás de la Reserva Federal, declaró: “La crisis del mercado subprime ha excedido los cálculos más pesimistas”. Para ese momento y durante todo lo que restaba del año varios bancos de inversión norteamericanos y europeos que especulaban con las hipotecas norteamericanas habían sufrido grandes pérdidas.

Fue en el primer trimestre del 2008 cuando se entró en la etapa más profunda de la crisis, empezó el 14 de marzo, cuando Bear Stearns se declaró en bancarrota y fue rescatado por J.P. Morgan con apoyo de la Reserva Federal. Ese mismo mes Goldman Sachs y Lehman Brothers anunciaron una caída del 50% en sus ganancias. Empezando el segundo semestre, el segundo banco hipotecario más grande IndyMac fue intervenido por el gobierno; seguido por dos hipotecarias Fannie Mae y Freddie Mac, que poseían más del 50% de las deudas hipotecarias, fueron apoyados con una inyección gubernamental de más de 200 mil millones de dólares. Al mismo tiempo, se desató una tremenda especulación con el petróleo que subió de 70 dólares en la segunda mitad del 2007 a más de 150 a mediados de 2008.

Pero el momento más álgido de esta crisis se dio el 15 de septiembre del 2008, cuando a falta de respaldo gubernamental, el cuarto banco de inversión más grande de Wall Street “Lehman Brothers” se declaró en quiebra, lo que desató una reacción en cadena en todos los mercados financieros del mundo, con la quiebra desaparecieron casi 690 mil millones de dólares del sistema financiero mundial.

A su vez, la quiebra de este banco *“provocó corridas contra aquellos instrumentos financieros que se conocen como “seguros contra cesación de pagos” (CDO’S), y como consecuencia, los precios de estos instrumentos se desplomaron, lo que provocaron enormes pérdidas a una multitud de bancos, fondos de cobertura y aseguradoras.”* (Ibídem: 300-301). Así la aseguradora más grande de Estados Unidos American International Group (AIG), expuesta por la caída del valor de los pagos de las hipotecas tuvo que ser rescatada por la Reserva Federal con un préstamo de 85 mil millones de dólares.

Las quiebras de Lehman Brothers y AIG le demostraron hasta al más ingenuo que la crisis no era de liquidez¹⁶, en realidad era una crisis de insolvencia¹⁷. Para afrontar la crisis, los bancos centrales más importantes del mundo: la Reserva Federal, el Banco Central Europeo, el Banco de Japón, el Banco de Canadá y el Banco Nacional de Suiza anunciaron medidas coordinadas para dar liquidez a los mercados financieros inyectando fondos con un valor de 180 mil millones de dólares en los mercados bancarios. Por otro lado, Estados Unido a través del Departamento del Tesoro formuló la iniciativa de la Ley de Estabilización Económica de Emergencia que ofrecía rescates para determinadas instituciones financieras en bancarrota utilizando dinero de los contribuyentes. El plan constaba de 700 mil millones de dólares: 250 mil millones para salvar a los bancos en peligro; 100 mil millones para ser usados por el presidente discrecionalmente y; 350 mil millones

¹⁶ Una crisis de liquidez se caracteriza por la falta de crédito a corto plazo

¹⁷ Una crisis de insolvencia se da cuando los deudores no pueden hacer frente al pago de sus obligaciones y existen amenazas de múltiples bancarrotas.

que podía pedir el Tesoro. El siguiente cuadro muestra los recursos que el gobierno destinó en 2008 para hacer frente a la crisis.

Rescate a instituciones financieras y Ley de Emergencia para la Estabilización Económica en Estados Unidos, 2008 (miles de millones de dólares).		
PROGRAMA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Ley de Emergencias para la Estabilización Económica	700	69%
Nacionalización de Fannie Mae y Freddie Mac	200	20%
Rescate de AIG	85	8%
Rescate de Bear Stearns	30	3%
Nota: Los porcentajes están calculados sobre un total de 1, 015 millones de dólares. Fuente: Marichal, Carlos (2009). <i>Las Grandes Crisis Financieras. Una perspectiva global, 1873-2008</i> . P. 304.		

Este tipo de rescate fue acompañado por acciones muy agresivas de la Reserva Federal para impedir el colapso total del crédito en los mercados, destacó en diciembre, la fijación de la tasa de interés en 0.25% por parte de la Reserva Federal, siendo esta la más baja de la historia.

Aunque la crisis se generó y desató en Estados Unidos el alcance fue global. En Gran Bretaña, durante octubre de 2008, el gobierno anunció un plan de rescate por 250 mil millones de libras (400 mil millones de dólares), dinero que se destinó a canjear de manera temporal bonos de hipotecas bancarias y recapitalizar bancos. Con el mismo objetivo, el Banque de France inyectó 320 mil millones de euros; el Bundesbank 400 mil millones de euros; en Madrid inyectaron 100 mil millones de euros, país donde la crisis económica se había manifestado a lo largo de 2008 y 2009 con la tasa de desempleo formal más alta del mundo, un enorme déficit comercial y un excesivo endeudamiento. Para abril de 2009 el rescate fiscal en la Unión Europea ascendía a los 2 billones de dólares (rescate fiscal que empleó más recursos que el estadounidense).

China y Japón, a fines del 2008, adoptaron programas de estímulos fiscales por 700 mil millones de dólares, se trata de la intervención masiva más grande en la historia de China.

La crisis también afectó fuertemente a América Latina y no por que afectara directamente a sus sistemas financieros o a las finanzas públicas, sino, porque a partir del segundo semestre del 2008 con la desaceleración de las economías avanzadas, América Latina sufrió un descenso en las exportaciones, se redujeron los flujos de inversión extranjera directa, cayeron las remesas y hubo una significativa baja del turismo internacional. Estas variables representaban entradas de capital que daban estabilidad a la balanza de pagos, pero no se generaron grandes desequilibrios en general. Quizá el único país que se vio fuertemente afectado fue México, debido a que su ciclo económico está ligado al de Estados

Unidos, y en 2009 sufrió una caída en el PIB de 4.7%, con fuertes afectaciones en el empleo, producción y comercio exterior.

La caída del producto mundial, las bolsas de valores y el comercio internacional tocaron piso en agosto de 2009, posteriormente se observó un repunte, que fue más fuerte en las cotizaciones bursátiles que en el comercio, el empleo y la producción. Según cálculos del Banco Mundial, la economía global total se contrajo 2.1% en 2009: una caída sin precedentes en la era de la posguerra. En los países miembros de la OCDE hubo una contracción económica del 4.7% entre el primer trimestre de 2008 y el segundo trimestre de 2009. Otra señal de la gravedad de la crisis fue la disminución del comercio mundial. De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), el volumen del comercio de bienes y servicios en el orbe bajó 12% en 2009. El desempleo se disparó, alcanzando los niveles más altos desde la segunda posguerra, 8.7% en los países de la OCDE; en otras palabras, 17 millones de personas habían perdido su empleo entre mediados de 2008 y principios de 2010.

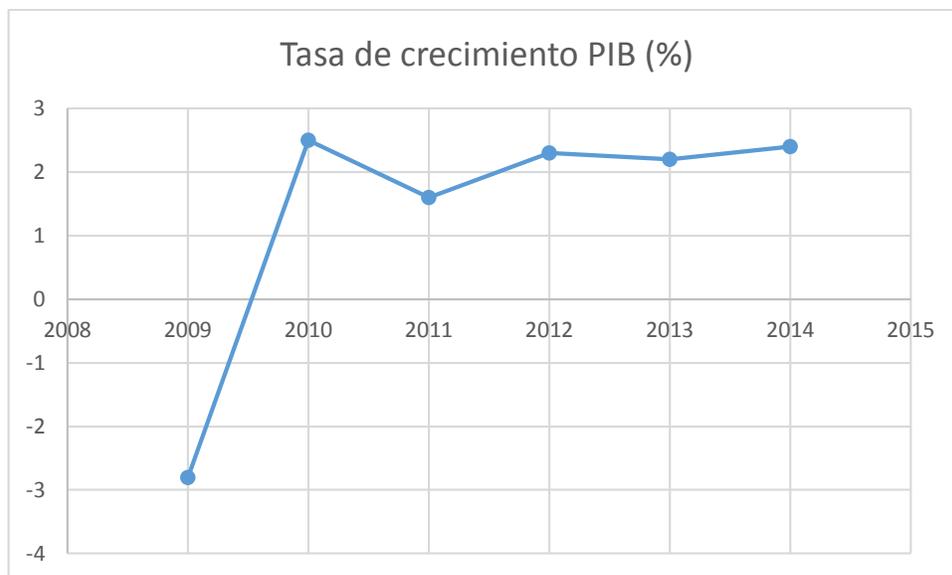
Que el periodo de recuperación no haya durado más de un lustro, se debe, a que las medidas contracíclicas adoptadas por los gobiernos en general fueron las correctas. La inyección de liquidez por parte de los bancos centrales para evitar el congelamiento crediticio; así como el rescate a las grandes firmas financieras; en conjunto con la aplicación de políticas fiscales agresivas de corte keynesiano que disminuyeron el impacto en la economía real, fueron las correctas.

A pesar, que la crisis surgió, en gran medida, por falta de memoria histórica, como el reconocido investigador y hombre de negocios sir John Templeton dijo: “Las cuatro palabras más peligrosas en el ámbito de la inversión son: ‘Esta vez es diferente’.” A la hora de afrontar la crisis por parte de los gobiernos la memoria histórica resurgió y las externalidades negativas no crecieron tanto como podrían haber crecido.

Si una lección dejó la crisis, y todavía no la hemos aprendido, es que, es necesario contar con políticas sociales más justas y poner fin a los factores que obstaculizan la competencia y la innovación e impiden el crecimiento sostenible. Una economía más fuerte es aquella que produce un crecimiento sostenible, utiliza una regulación apropiada para resistir las crisis y aprovecha al máximo su fuerza de trabajo. Una economía más limpia es “más verde”, pero más limpia también en el sentido de que combate el soborno, la corrupción y la evasión fiscal. Y una economía más justa es aquella que brinda oportunidades a las personas sin importar sus orígenes, y que procura una mejor calidad de vida a los más pobres del mundo.

La salida de la crisis subprime y una nueva gestión económica más heterodoxa.

Después de la crisis, la economía estadounidense creció al 2.5% en 2010, sin embargo, no se recuperó de la caída del 2.8% del año anterior, se recuperó hasta 2010 con el crecimiento de 1.6%, después de eso el crecimiento ha sido superior al 2%, lo cual creo, es más significativo de lo esperado.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Esto se debe, en parte, a las medidas adoptadas por la FED conocidas como "medidas monetarias no convencionales" impulsadas en tres rondas: 2008, 2010 y 2012, (dado que no podía echar mano de la habitual palanca de estímulo, es decir, los tipos de interés, que estaban ya en cero). Al concluir esta serie de medidas, a finales de 2014, los principales indicadores macroeconómicos se presentaron de la siguiente manera, cuando los comparamos con el año 2009:

Comparativo de indicadores macroeconómicos para evaluar eficiencia de las "medidas monetarias no convencionales"		
Indicador	2009	2014
PIB a precios constantes (US dólares)	13,263,438,400,000	14,796,644,338,349
Tasa de desempleo (%)	9.4%	5.6%
Crédito interno provisto por el sector bancario (% PIB) ¹⁸	231.4%	245%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

¹⁸ Este indicador es significativo pues refleja en gran medida la confianza de las instituciones financieras, familias e inversores, pues incluye todo el crédito a diversos sectores en términos brutos, con excepción del crédito al Gobierno central, que es neto.

Podemos decir que estas medidas fueron exitosas, y pensábamos que se verían acompañadas por el aumento de la tasa de referencia pero esto no fue así, ni se prevé que la Reserva Federal la suba antes del último mes de 2015. Esto se debe, a que con la experiencia japonesa, hay una creciente preocupación al interior y fuera de la FED porque la inflación no está aumentando lo suficientemente rápido, y se pueda caer, si se aumenta la tasa de referencia en deflación. Los economistas, entre ellos Janet Yellen, han argumentado desde hace tiempo que un aumento moderado de la inflación es especialmente valioso cuando la economía está débil.

Estas tasas de interés bajas alimentan el consumo doméstico, pero corren el riesgo de crear una burbuja crediticia. Por otra parte, Obama también busca estimular la recuperación económica a través de la política fiscal. El presupuesto, para el año fiscal 2013, entregó recursos a los sectores más críticos para asegurar el crecimiento de la economía y reequilibrar la fiscalidad. Se lanzó un plan de reducción del déficit público. En 2014, se creó una nueva ley de regulación financiera, que inflige numerosas multas a los bancos –la regulación y supervisión de los mercados financieros son objetivos principales-. Además, se tomaron medidas en septiembre de 2014 para luchar contra la evasión fiscal de las empresas americanas, debieran permitir recuperar 20 mil millones de USD en recaudación fiscal en diez años. El aumento del valor del dólar ha penalizado las exportaciones desde 2014.

Es claro que, desde que comenzó la era de la desregulación a finales de la década de 1970, el crecimiento del PIB se ha desacelerado marcadamente, favoreciendo únicamente a los percentiles más altos. El ingreso medio en Estados Unidos es más bajo que el de hace un cuarto de siglo y esto no sobrevino por un estancamiento en la productividad, sino debido a un estancamiento de los salarios. Por otro lado, el nivel de deuda pública y déficit fiscal es preocupante para las finanzas norteamericanas, no ha tenido un mayor impacto debido a que el dólar es la moneda de reserva mundial. La buena noticia para la economía llegó a mediados de 2015, con la baja del precio del petróleo, que en el corto plazo no parece realizarse.

Japón

El milagro japonés, que lo posicionó como el líder asiático

Al concluir la participación de Japón en la Segunda Guerra Mundial (agosto de 1945) con la rendición ante las fuerzas aliadas, Japón quedó bajo la tutela de Washington que con el objetivo de democratizar (controlar) el sistema político y descentralizar la economía financió ayuda que en un primer momento estuvo destinada a lograr la autosuficiencia nacional, tomar medidas para poner fin a la inflación (el plan Dodge 1949), sumadas a inyecciones sustanciosas de capital y tecnología avanzada.

En 1950, con la guerra entre Corea y Estados Unidos, este último invirtió en Japón veintitrés mil millones de dólares en gastos militares. Las fuerzas de ocupación ordenaron que las fábricas de armamento cerradas fueran puestas en servicio, a plena capacidad productiva, representando un gran estímulo para la producción japonesa. A su vez, EE.UU. impulsó el comercio japonés sobre todo el sudeste asiático y auspició los tratados de reparación bajo los cuales Japón estaba obligado a proveer de artículos y servicios a los países que antes había ocupado. Nada de esto hubiera sido posible sin una regeneración de la propia industria japonesa. A partir de 1946 se crearon en Japón una serie de instituciones económicas, financieras y bancarias con el fin de estimular la recuperación económica. El Consejo de Estimulación Económica fue creado con la misión de coordinar la producción, y el Banco de Reconstrucción con la de canalizar capital a determinadas industrias. A su vez, en 1948, se conformó el Consejo de Estabilización Económica destinado a elevar los niveles de producción, y al año siguiente se estableció el Ministerio de Industria y Comercio Exterior.

Estas instituciones, junto a la contribución de EE.UU., habían echado los cimientos sobre los que se erigiría el espléndido edificio del desarrollo económico japonés. A ello contribuyeron varios factores además de una consistente política de apoyo oficial. La economía mundial había entrado en un período de expansión, la industria japonesa disfrutaba de buenas relaciones laborales, esto facilitó el desplazamiento de mano de obra a las industrias y a los empleos de productividad superior, que habían de ser la clave del subsiguiente desarrollo. Otros factores fueron la transferencia tecnológica de EE.UU. a Japón, los cambios sociales como la reforma agraria y el desarrollo de los sindicatos, que contribuyeron a la mejora de la distribución de la ganancia y a una expansión del mercado interno. Con estos estímulos la industria japonesa primero se recuperó y luego se expandió.

En 1952, Japón recobró su soberanía pero con una fuerte dependencia, y ya para los años sesenta la economía japonesa estaba dominada por un número

relativamente pequeño de fabricantes a gran escala, como Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo y Fuji, cada una de las cuales contaba con más de setenta empresas afiliadas. Aparte de estas agrupaciones había varias empresas de líneas de producción relativamente nuevas, como artículos electrónicos y automóviles. Entre ellas figuraban nombres hoy mundialmente famosos como, Hitachi, Toyota, y Nissan. Gracias al control del M.I.C.E. sobre el comercio exterior, todas gozaban de cierta protección contra la competencia extranjera, en tanto competían por una posición en el mercado interno. Otra característica de ésta época es el desarrollo de productos que necesitaban de tecnología avanzada y de fuertes inversiones de capital: industrias como el acero y la petroquímica, la producción de artículos de consumo, cámaras fotográficas, televisores, motocicletas y al final también, automóviles. Japón se estaba convirtiendo en uno de los mayores productores del mundo de barcos, cámaras, televisores y automóviles.

En 1970, ocupaba el tercer lugar en producción de manufacturas. Las exportaciones en más de 30% iban a EE.UU, alrededor del 15% a Europa occidental y más del 15% al sudeste asiático, donde los principales compradores eran Hong Kong, Tailandia, Filipinas y Singapur.

Desde los años cincuenta 80% de las importaciones japonesas eran materias primas, alimentos y productos energéticos, mientras que sólo el 20% restante se componía de maquinaria y productos manufacturados. Las exportaciones, por el contrario, eran en un 80% productos manufacturados, y a principios de los años setenta, el 95%. La composición de las exportaciones japonesas durante este periodo se transformó: los productos textiles y el acero fueron sustituidos por maquinaria y equipo de transporte, principalmente automóviles y barcos, que pasan de representar el 12% de las exportaciones japonesas en 1955 a representar el 50% en 1975.

Hasta la crisis del petróleo de 1973, la economía japonesa mostró una tendencia de crecimiento continuada, con un promedio de tasa de crecimiento anual del Producto Nacional Bruto del 10%, algo inferior durante los años 50 y algo superior durante los años 60. (Pelegrián, 2003: 17).

Puede decirse que las inversiones japonesas al exterior comenzaron a principios de los años cincuenta, pero hasta finales de los años sesenta y principios de los setenta alcanzaron ritmos de crecimiento importantes. A mediados de los años setenta Japón empezó a invertir en países del Sudeste Asiático como Tailandia, Hong-Kong y Singapur, que al establecer políticas de sustitución de importaciones garantizaban que la inversión extranjera directa tuviera apoyo del gobierno local, además de contar con mano de obra barata y abundante. Así, ya desde principios de los años 1970 Japón planeó la internacionalización de su estructura industrial, relocalizando

aquellas industrias domésticas que estaban perdiendo competitividad internacional en países como los NIC's (New Industrialising Countries: los actuales dragones asiáticos) y más tarde en países de ASEAN, al mismo tiempo, se concentraban domésticamente en industrias intensivas en investigación y desarrollo (electrónica, aeronaves, robots industriales, energía atómica, circuitos integrados, química, desarrollo oceánico..etc.), industrias altamente mecanizadas y en general todo tipo de tecnologías altamente sofisticada.

“A finales de los años sesenta, pero más especialmente durante los inicios de los setenta, las reservas exteriores de divisas comenzaron a crecer a consecuencia de los superávits de la balanza comercial, que en 1968 fueron de 2,500 millones de dólares, alcanzando en 1971 los 7,100 millones de dólares. El gobierno japonés, para evitar la revaluación de su moneda inició la promoción de importación de bienes y de exportación de capitales. A partir de 1969, y en sucesivas etapas, el gobierno tomó medidas para fomentar la salida al exterior de las compañías japonesas.” (Ibídem: 25) Este momento, marcó a Japón como uno de los principales inversionistas en el mercado mundial –sobre todo en el mercado asiático y americano- posicionándolo como el líder asiático.

A fines de 1973 comienza el período de la crisis del petróleo. Ésta generó en la economía mundial cambios que pusieron fin a la fase japonesa de un crecimiento económico excepcionalmente rápido. Como país que dependía del petróleo, Japón sufrió un enorme aumento en sus facturas de importaciones y una subida general de los precios. La subida de los precios del petróleo tuvo su mayor impacto en los mayores usuarios de energía, como la industria del acero y la petroquímica. Por lo tanto, *“el sector primario, con un 34% del total de inversión acumulada en el exterior en 1970, era de gran importancia debido a la necesidad de abastecimiento de recursos y materias inevitables para la industria pesada y química. A causa de la escasez de recursos primarios, Japón ha sido, y es, un país muy dependiente del exterior, y a pesar de que estos recursos eran baratos y de fácil acceso durante los años 50 y 60.”* (Ídem)

Preocupado por el creciente nacionalismo de los países dotados de recursos naturales, Japón se enfocó durante los años posteriores en satisfacer el abastecimiento estable y tener cierto control sobre los recursos naturales. Invirtiéndose en zonas ricas en recursos como el Sudeste Asiático, Norteamérica, Sudamérica y Oceanía. Las principales inversiones por este motivo, se realizaron en: minería, papel y pulpa, agricultura, recursos forestales, pesca, acero y metales no ferrosos

Estas inversiones dieron como resultado los siguientes niveles de autosuficiencia.

PORCENTAJE DE AUTOSUFICIENCIA EN ALIMENTOS 1970-1988									
AÑO	PESCA	ARROZ	TRIGO	LEGUMBRES	VEGETALES	CARNE	LECHE	AZUCAR	FRUTA
1970	81%	104%	9%	13%	99%	89%	89%	15%	84%
1975	78%	110%	4%	9%	99%	76%	82%	16%	84%
1980	70%	87%	10%	9%	97%	80%	86%	29%	81%
1985	75%	107%	14%	8%	95%	81%	85%	33%	77%
1988	70%	100%	17%	8%	91%	73%	76%	34%	67%

Fuentes: Japan, Management and Coordination Agency, Japan Statistical Yearbook

PORCENTAJE DE AUTOSUFICIENCIA EN MATERIAS PRIMAS 1970-1988									
AÑO	GRASA	MADERA	PETROLEO	CARBON	HIERRO	COBRE	PLOMO	ZINC	TUNGSTENO
1970	22%	97%	0.4%	46%	0.8%	19%	32%	15%	16%
1975	23%	38%	0.3%	23%	0.4%	10%	29%	16%	40%
1980	29%	33%	0.2%	21%	0.4%	6%	22%	29%	35%
1985	32%	37%	0.3%	16%	0.3%	5%	20%	33%	41%
1988	33%	31%	0.4%	nd	0.1%	2%	10%	34%	15%

Fuentes: Japan, Management and Coordination Agency, Japan Statistical Yearbook

En el caso de los alimentos era prácticamente autosuficiente a excepción del trigo, legumbres y azúcar, hay que tener en cuenta que el alto nivel de autosuficiencia pudo ser el resultado de la elevada protección política a la agricultura, especialmente en el caso del arroz, la fruta, la carne, la leche. Mientras que para las materias primas no alimenticias era prácticamente dependiente del mercado externo, sobretodo en petróleo, hierro y cobre que son los elementos más utilizados por la industria pesada.

Una de las vías más utilizadas para cubrir esta dependencia del exterior ha sido tradicionalmente la inversión directa. Las formas predominantes de estas inversiones han sido los proyectos conjuntos con otras empresas del país receptor, ya fueran privadas o gubernamentales, incluso proyectos con la participación de varios países, y también en forma de contratos a largo plazo. (Ibídem: 26)

La ventaja para el país receptor de este tipo de inversión de integración vertical hacia atrás (inversión en extracción y proceso de materias primas) era que contenía asistencia al desarrollo en forma de ayuda, con la construcción de la infraestructura necesaria y suponía también un estímulo para las industrias domésticas. (Ídem)

En el caso de los contratos a largo plazo, su papel era el de garantizar el mercado antes de empezar a producir. Dada la naturaleza intensiva del capital y la necesidad de conocimientos para la explotación de ciertos recursos, minerales por ejemplo, no todos los países podían explotarlos sin ayuda exterior, y por ello las firmas japonesas se encargaban de ello mediante la realización de contratos a largo plazo. Como la producción era en grandes cantidades podían alcanzarse economías de escala y los costes de transacción se reducían por la gestión de las compañías

comerciales japonesas. De esta forma era posible conseguir un precio más bajo del que se pagaba en el mercado. Utilizando los contratos a largo plazo, Japón mantuvo relaciones de comprador dominante (ya que más del 50 por ciento de las exportaciones de un mineral de un determinado país con hacia Japón) con la mayoría de los países abastecedores de minerales, y por tanto podía modificar el precio, hasta cierto punto, en su favor.

Las únicas industrias que no sufrieron una recesión tan fuerte, sino débiles descensos en la producción fueron un pequeño grupo de industrias exportadoras muy competitivas, como la producción de automóviles y de productos eléctricos. La industria automovilística, en 1980, producía más coches que EE.UU.

Fueron las exportaciones de estas industrias fuertemente competitivas y el consumo interior privado los componentes que mantuvieron el gasto nacional bruto del país durante el periodo 1973-1976, compensando la caída de las existencias y de la inversión fija, a la vez que provocaron una mejora considerable de la balanza de pagos, aumentando la fricción comercial con Estados Unidos y con la Comunidad Económica Europea. Estos superávits de la balanza de pagos acabaron originando una apreciación continua del tipo de cambio desde 1976 a 1978. (Ibídem: 28-29)

El 22 de septiembre de 1985, Estados Unidos consiguió la conformidad del grupo de los cinco países industrializados: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón, para dirigir el dólar a cotizaciones más bajas en los mercados de divisas, con el objetivo de reducir el superávit comercial de Japón forzándole a incrementar sus importaciones y a apreciar su moneda. Este convenio, conocido como los "Acuerdos del Plaza", porque se firmó en el hotel Plaza de Nueva York, hizo que el yen pasara de 240 yenes por dólar a 160 yenes por dólar a finales de 1986, y posteriormente a 122 yenes por dólar al finales de 1987. Esta subida del yen afectó a la economía japonesa muy duramente. (Ibídem: 29-30)

La respuesta general a este Acuerdo fue que toda la economía japonesa adoptó una radical dieta de racionalización. Los exportadores vieron que era imposible aumentar sus precios en dólares lo suficiente como para compensar la apreciación del yen y sólo trasladaron, en promedio, un 55% de la apreciación en 1986 y un 64% en 1987, limitando de esta manera la caída en el volumen de exportaciones. Las empresas exportadoras respondieron a esta disminución en los márgenes de beneficio reduciendo los costes de sus operaciones domésticas y trasladando la producción, de partes y componentes especialmente, al sudeste asiático, donde la mano de obra es más barata. (Ídem)

Algunas empresas cuyos principales mercados de exportación se encontraban en los países desarrollados, aprovecharon la disminución del precio en yenes de los activos en el exterior para localizar plantas de producción en Europa y Estados

Unidos, evitando así fricciones comerciales y produciendo bienes mejor adaptados a la demanda local. Durante 1986-1989, la inversión exterior directa japonesa duplicó al total acumulado en el periodo 1951-1985, convirtiendo a Japón en el tercer país con mayor inversión acumulada en el exterior.

A fines de 1987 las inversiones directas japonesas en el extranjero habían alcanzado los veintitrés billones de dólares. EE.UU, era el país donde se destinaba la mayor parte de las inversiones, en él se encontraban seiscientas fábricas japonesas, un centenar aproximadamente de las cuales eran de electrónica, automóviles o de otro tipo de maquinarias.

El gobierno, a su vez, presentó un paquete de estímulos en 1987, que aumentaba el gasto público a través de la inversión en obras públicas, la reducción de los impuestos sobre sociedades, y medidas de moderación monetaria como la rebaja de la tasa de interés oficial a 2.5%, hasta entonces la más baja de la historia. Además, instrumentó la desregulación bancaria, que para los bancos supuso un aumento de la competencia bancaria y para las empresas la posibilidad de diversificar sus fuentes de financiación, a través de los mercados de capitales nacionales e internacionales. Esto generó un periodo de euforia económica. El índice de la bolsa japonesa (Nikkei) se triplicó en tres años, pasó de 11, 542 en 1984, a 38, 915 yenes en 1989. En 1989, el valor de los terrenos para uso residencial en Tokio alcanzó 15 veces el correspondiente a la zona metropolitana de Nueva York, 16 veces el de Londres y 35 el de París.

La crisis japonesa y la consecuente pérdida del liderazgo en el este asiático.

Cuando los precios empezaron a crecer, y el Banco de Japón aumentó la tasa de interés del 2.5% en 1988 al 6% en 1990, la burbuja explotó. La caída repentina de las bolsas, a principios de 1990, a la que siguió, en 1991, el hundimiento del precio inmobiliario, situó a las empresas relacionadas con el sector al borde de la quiebra. Como resultado del derrumbe del valor de los activos, la posición financiera de las empresas japonesas se deterioró notablemente afectando a su capacidad para devolver los préstamos, el sistema bancario sufrió un aumento sustancial de la morosidad y la pérdida de valor de sus activos, el crecimiento del PIB cayó por debajo del 1% iniciándose una etapa de recesión económica. En el año de 1992 la economía apenas evitó el cero por ciento de crecimiento, pero un año después llegó hasta niveles de 0.4%, que no se registraban desde los primeros años de la Posguerra.

Para octubre de 1993, estas medidas finalmente obtuvieron resultados positivos y la economía registró una subida. Estos resultados fueron temporales ya que la economía fue detenida una vez más por el aumento del precio del yen en 1994, que rebasó la frontera de los 100 yenes por dólar. Para empeorar las cosas, en enero

de 1995 el área de Kansai (Kobe, Osaka, Kyoto y Nara) fue sacudida por el terrible terremoto de Kobe y el sector financiero tuvo que luchar nuevamente ante los gastos de reconstrucción. El Banco de Japón reaccionó ante la situación y disminuyó las tasas de interés hasta 0.5% del mismo año. Con ello se logró una recuperación en la tasa de crecimiento de 2.3%.

En 1992 el índice Nikkei había bajado a menos del 50% de su valor en 1989 y su caída prosiguió: ya en abril de 2002 la bolsa de Tokio había perdido el 75% del nivel máximo alcanzado hacía trece años. En el caso de los inmuebles, la tendencia era aún más pronunciada. Según un estudio de "The Economist", el valor de los locales comerciales en las seis ciudades más importantes de Japón bajó en un 84% entre 1991 y 2001. En suma, ya hacía mediados de la década de los 90, y pese a las alabanzas de la expansión financiera en la era de la globalización, el caso japonés demostraba los enormes peligros de la vertibilidad financiera para la economía y sociedad. (Marichal, 2010: 238).

El hundimiento del Nikkei y la caída de los precios en el sector inmobiliario, disminuyó la solvencia de los bancos y generó una crisis bancaria de grandes dimensiones. Préstamos, que estaban garantizados por terrenos, inmuebles y acciones cuyo valor se había hundido se convirtieron en incobrables. Según el Deposit Insurance Corporation of Japan, entre 1992 y 2002 quebraron 172 bancos japoneses, de éstos 150 quebraron entre 1998 y 2002, el periodo más agudo de la crisis.

¿Por qué hablamos de un periodo de diez años? Pues desde que estalló la burbuja, en 1990 y que duró hasta 1994, se han producido otros dos periodos de fuertes recesiones, el primero de 1997 a finales de 1998, y el segundo de 2001 a 2002, así como sus consiguientes periodos de recuperación.

La recesión de 1997-1998 se debió a una mezcla de factores endógenos y exógenos, pues con el objetivo de reestablecer el equilibrio fiscal, el Ministerio de Finanzas aumentó el impuesto general sobre el consumo del 3% al 5%, lo que produjo un descenso casi inmediato de la demanda de consumo debilitando la economía. En este periodo, además, se agudiza la crisis financiera que ya venía arrastrado el país, desembocando en la mayor crisis bancaria y crediticia. En el ámbito exterior, este periodo coincide con las crisis financieras del sudeste asiático y la pérdida temporal de determinados mercados asiáticos. La recesión de 2001 se debió sobre todo a factores externos en medio de la recesión de Estados Unidos y la crisis de las telecomunicaciones.

Ante esta situación, las acciones implementadas por el gobierno japonés se han centrado principalmente por un lado en la desregulación de la economía y la

ampliación del acceso al mercado japonés, y por otro lado en medidas coyunturales de política monetaria, como la disminución del tipo de interés, y de política fiscal, como el aumento del gasto público. (Pelegrín, 2003: 35).

Un paso importante hacia la desregulación económica tuvo lugar en diciembre de 1993, cuando el Comité Hiraiwa, nombre con el que se conoce al Grupo Consultivo para la Reestructuración Económica del gobierno japonés, presentó su informe al Primer Ministro Hosokawa. El informe contemplaba principalmente la desregulación en las áreas de vivienda, suelo, agricultura, importaciones, información y comunicación, mercado financiero, distribución y barreras a la importación; la creación de demanda interna a través de medidas transitorias que facilitarían las transacciones inmobiliarias y la reducción del impuesto sobre la renta, y por último un mayor nivel de asistencia y bienestar para una sociedad en proceso de envejecimiento. (Ídem)

El mayor acceso al mercado japonés, por parte de las empresas extranjeras, constituía una medida de vital importancia, tanto por su contribución a reducir el superávit comercial como por sus efectos revitalizadores en la economía japonesa aumentando la productividad doméstica a través de una mayor competencia en el mercado interior. Por esta razón el informe Hiraiwa contemplaba como áreas de actuación importantes, el desmantelamiento de las barreras no arancelarias y la liberalización de las importaciones agrícolas. (Ibídem: 36)

En materia de política monetaria, el Banco de Japón fue disminuyendo la tasa de interés de forma progresiva, hasta situarla en 0.5% a partir de 1996, y en el 0.1% desde el 2001. Amplió adicionalmente la liquidez del sistema bancario en 60 trillones de yenes (12% PIB) con el objetivo de recapitalizar los bancos, hacer frente al problema de los impagados y gestionar el cierre y los procesos de fusión bancaria.

El problema era que el mecanismo de transmisión monetaria no funcionaba: a mayor inyección de liquidez menor oferta de crédito. La alta morosidad y la obligación de cumplir los coeficientes de solvencia fijados por la ASF frenaron la concesión de créditos por parte de los bancos que optaron por invertir toda esta liquidez sobrante en bonos públicos. O los especuladores tomaban créditos en yenes (a tasas de interés de prácticamente 0%) y compraban activos con un rendimiento más alto, como bonos estadounidenses. El efecto de esto fue que se inyectó dinero al sistema financiero de Estados Unidos y al de otros países.

Durante la segunda mitad de los años noventa el gobierno propuso una serie de reformas financieras conocidas como el Big Band japonés y que tenían como principal objetivo dotar de mayor eficiencia y competencia al mercado japonés, para ello se proponía una mayor internacionalización del mercado financiero, la entrada de entidades financieras extranjeras forzaría una mayor eficiencia de las entidades

nacionales derivada de la mayor competencia del mercado. Con esta reforma se buscaba también acabar con el sistema de convoy y la fuerte protección a las entidades existentes. (Ibídem: 39-40)

La política fiscal del gobierno ha sido expansionista. Con el objetivo de atenuar los efectos de la crisis el gobierno puso en marcha un ambicioso programa de estímulo fiscal, muy centrado en la construcción de infraestructuras en las zonas rurales, pasando así de un saldo presupuestario positivo del 2.9 % del PIB en 1990 a un déficit del 6.4% en el año 2002 y a una deuda pública que representaba ya cerca del 160% por cien del PIB en el 2004. Algunos autores, como Yoshino y Sakakibara, de la Universidad de Keio, sugieren que la inversión pública no ha tenido los resultados deseados por que debe priorizar el objetivo de incentivar la inversión privada, ya que durante estos años la inversión pública se ha utilizado para mantener el empleo rural, concentrándose en áreas rurales y en el sector agrícola, con una productividad y un impacto en el bienestar de la población muy bajos, de ahí la escasa efectividad de la política fiscal. (Ídem)

Diversos autores, sobretodo de corte Neokeynesiano, como Paul Krugman, sostienen que la crisis se deriva de un problema de insuficiencia de demanda, debido a que los consumidores no gastan lo suficiente y las empresas tampoco invierten lo suficiente. Según esta línea de pensamiento, Japón se encuentra ante una “trampa de la liquidez” que inutiliza la capacidad de la política monetaria para afectar al crecimiento de la economía debido a que los consumidores prefieren el dinero a otros activos menos seguros y menos líquidos. Desde esta perspectiva la solución consiste en generar expectativas de inflación, estableciendo un objetivo de inflación deseado (inflation targeting) que deberá alcanzarse en un plazo determinado (se habla de un 2% de inflación a tres años) utilizando todos los medios al alcance de las autoridades. En definitiva, se trata de conseguir un cambio en las expectativas de los agentes económicos que estimule el consumo y la inversión.

El saneamiento del sector empresarial. El sistema económico japonés es un sistema dual, con empresas y sectores muy competitivos, intensivos en tecnología, con inversión directa en el exterior y/o orientados a la exportación. Por otro lado, existen una serie de sectores como la agricultura, construcción, servicios y finanzas, con empresas orientadas al mercado doméstico, muy endeudadas, particularmente las pequeñas y medianas empresas, escasamente rentables, poco competitivas, con exceso de capacidad y altamente protegidas, que se encuentran a merced de un endurecimiento del crédito y que a su vez condicionan la viabilidad de las entidades financieras.

Junichiro Koizumi fue Primer Ministro de Japón en la etapa 2001-2006, lo que lo convierte en el político con más tiempo en el poder desde la crisis, reformó la economía desde su llegada al poder, cuando en junio de 2001, dio a conocer los

objetivos de las nuevas reformas estructurales, económicas y fiscales, que se proponían solucionar los graves problemas no resueltos con las reformas anteriores y hacer frente a los retos del siglo XXI. Estas se resumían en el saneamiento definitivo de los bancos, la reforma estructural en todos los campos y la reactivación de la economía impulsada por la empresa privada. Para ello se propusieron siete programas que se conocen con el nombre de “Reformas de Koizumi”:

1. Acelerar el proceso de privatización de las corporaciones públicas.
2. Apoyo a proyectos nuevos, sobretodo en el campo de las tecnologías de la información e impulso a las PYMEs.
3. Desarrollo de la seguridad social, teniendo como factores prioritarios su baja natalidad y un rápido envejecimiento de su población.
4. Fortalecimiento de los activos intelectuales y ser más competitivos, para ello el programa se proponía fomentar el traspaso de fondos privados a la investigación y a la educación, dando prioridad estratégica a sectores punteros tales como la nanotecnología, la tecnología de la información, la biotecnología, el medio ambiente, etc.
5. Redefinir el estilo de vida y la geografía urbana, desarrollando una ciudad de rascacielos multifuncionales, mayor participación social de las mujeres, así como la creación de una sociedad sin desperdicios, ni efectos invernaderos, que garantizaran la seguridad ciudadana y el orden público.
6. Reforma fiscal, para su implementación se concibió un plan en dos fases. La primera se proponía sanear el fisco, reduciendo la emisión de bonos del Estado y la segunda, conseguir un equilibrio entre los ingresos y los gastos fiscales a mediano plazo, este objetivo no ha logrado los resultados propuestos
7. Dar mayor autonomía a las regiones, esta propuesta no se materializó debido el gobierno se tuvo que centrar en problemáticas más importantes de la economía como las de sanear el fisco y reducir la gran deuda pública.

Los programas que tuvieron éxito fueron: el saneamiento de los bancos, la creación de proyectos nuevos y el fortalecimiento de los bienes intelectuales. Siendo el primero el que más éxito tuvo, al lograr reducir el monto de créditos irrecuperables de los bancos y ello conllevó a un incremento de la demanda de créditos por parte de los consumidores y las empresas que estimuló la economía; mientras que el segundo y tercero fueron particularmente exitosos en algunos sectores claves como la tecnología de la información y el automotriz. En lo que respecta al sector automotriz la exportación de vehículos creció en el primer semestre del 2007 en un 8,9% con respecto a igual etapa del año anterior, marcando la mayor cifra experimentada por este indicador en los últimos 20 años.

Ya vimos que programas no fructificaron y cuales fueron exitosos, ahora toca a los que tuvieron efectos negativos como las privatizaciones de grandes corporaciones públicas y la reforma fiscal. No han logrado eliminar los problemas de eficiencia de la economía japonesa ni los déficits fiscales. Por el contrario, han tenido un enorme costo social al incrementar el desempleo, reducir salarios y otras ventajas laborales que ofrecía el sistema japonés.

Como lo demuestra la siguiente gráfica el moderado crecimiento que disfrutó Japón entre 2001 y 2007 se vio estancado durante 2008 debido a la crisis económica mundial, es por eso que en 2008 el Banco de Japón bajó la tasa de interés de 0.5% a un 0.3%. La situación continuó agravándose por lo que en diciembre de ese mismo año el Banco de Japón decidió bajar nuevamente la tasa de interés, a niveles extremos.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En enero del 2009, el Banco de Japón proyectó dos años de deflación en el país, debido principalmente a la ampliación de la brecha entre la producción nipona y una disminución cada vez mayor de la demanda interna y externa. El PIB japonés se contrajo en el 2009 un 6%, más que el año anterior que se había contraído 1%. Por otra parte, el índice de desempleo en el año 2009 se situó en 5%, un punto porcentual por encima de la media de 2008 y marcando su peor nivel en seis años.

Aparte de lidiar con el fuerte problema de la deflación, la economía sufrió la apreciación del Yen lo cual frenó aún más las exportaciones. Toda esta situación descrita, ha contribuido a la pérdida de liderazgo de Japón en la región asiática, lugar tomado por China. En la década de 1990, por ejemplo, el PIB de Japón

representaba el 43,6% del PIB asiático, sin embargo, en la actualidad sólo representa el 19,3% (Oficina del Gabinete de Japón, 2011). China, por su parte, ha incrementado su aporte al PIB asiático de un 16% en 1990 a un 39% en la actualidad, con lo que se convierte en el nuevo motor económico de la zona. (CEPAL, 2010).

Tras la crisis, la economía se había visto envuelta en deflación, una destacada apreciación del yen, el incremento de la deuda pública y un desequilibrio en las finanzas. Para atacar esta situación implementó una “Nueva estrategia de crecimiento” hasta el 2020, que se proponía entre sus objetivos fundamentales reducir la tasa de desempleo durante los primeros cuatro años al 3% de un 5% en que se encontraba; y que la economía crezca a un ritmo mayor al 2% anual hasta el año 2020.

La política monetaria ha sido el motor fundamental, con planes de estímulo por parte del Banco de Japón, que bajó la tasa de interés a 0.1%, para amortiguar la contracción del crédito por parte de los *bancos comerciales, que por aversión al riesgo han renunciado a otorgar préstamos.*

El gobierno anunció las directrices en política fiscal, que incluye contener la enorme deuda pública y un posible aumento del impuesto al consumo. El plan contempla además objetivos a largo plazo como la vuelta al superávit presupuestario en el año 2020 y comenzar a reducir la deuda pública de manera constante desde el año 2021. (Rodríguez, 2012: 11).

El crecimiento del PIB en el año 2010 fue de 5%, un incremento por encima de la meta propuesta, que refleja una recuperación económica basada fundamentalmente en una mayor demanda interna. Un hecho que agravó considerablemente la situación ya difícil en el país, fue el terremoto y posterior tsunami que tuvo lugar en marzo de 2011. La economía nipona se contrajo siete décimas por debajo de lo estimado inicialmente (-0.9%) y el Banco Mundial evaluó los daños en 235 000 millones de dólares, equivalentes a un 2,5% y un 4% del PIB del país en el 2010. (FMI, 2012).

En septiembre de 2012 con la llegada al poder del primer ministro, Shinzo Abe, se implementaron una serie de medidas nuevas para relanzar la economía japonesa conocidas como: “Abenomics” que a diferencia de los otros programas este no está enfocado a la liberalización por el contrario en Gobierno tiene una mayor participación. La punta de lanza del programa económico de Abe (la primera de las tres “flechas”, como se han denominado) es una política monetaria expansiva, con el Banco de Japón comprando deuda del Estado a raudales, bajada de intereses e incremento del dinero en circulación. La medida ha sido tan contundente que algunos meses el Banco de Japón compra hasta el 70% de los bonos que salen

a la venta. El objetivo de la política monetaria es combatir la deflación, aumentar las inversiones e incrementar el consumo. La medida parece haber logrado su objetivo al hacer crecer el Producto un 2%.

El yen también ha sufrido cambios por la agresiva política monetaria al depreciarse, lo cual en apariencia parecía favorable al sector exportador, aunque no está claro que en las actuales circunstancias vaya a beneficiar demasiado al país asiático. En realidad la depreciación ha afectado pues desde el desastre de Fukushima en 2011 y la paralización de todas las plantas nucleares, Japón se ha visto obligado a importar cada vez más commodities.

La segunda flecha es la consolidación fiscal, si la primera flecha requería de valentía política pero podía generar resultados a corto plazo, la segunda (la consolidación fiscal) está resultando mucho más complicada y sembrando dudas sobre la eficacia de 'Abenomics'. Con una deuda pública del 240% del producto interior bruto (la más elevada del planeta), el Gobierno se ha propuesto reducir el déficit subiendo impuestos. De momento, el IVA subió en abril de este año del 5% al 8%, y en octubre de 2015 se eleva hasta el 10%. El resultado de esa subida de impuestos era esperado, pero no por ello menos doloroso: el crecimiento del Producto en 2014 fue del 0%. Todo lo ganado por la política monetaria expansiva se ha perdido con la consolidación fiscal, una tendencia que casi seguro se mantendrá hasta el 2016.

Ninguna de las anteriores medidas podrá sacar a Japón del estancamiento si no se lleva a cabo la tercera flecha de 'Abenomics': las reformas estructurales. Aunque estas medidas avanzan mucho más despacio, Shinzo Abe quiere crear nuevos canales de financiación para las empresas, reformar el mercado de trabajo y reducir los impuestos a las grandes compañías. Su propuesta estrella en este apartado es incorporar a las mujeres al mercado laboral para paliar los efectos del dramático envejecimiento de la población. Apoyando el sistema de guarderías, podría hacer que más de siete millones de mujeres se incorporen al mercado laboral, aumentando el PIB en cerca de un 13%.

A pesar de hablar de “estancamiento” y de “dos décadas perdidas”, muchos quisieran para sí la “crisis eterna” que atraviesa Japón desde los años 90. El desempleo se mantiene en 3.5%, la educación está en el top cinco del informe PISA, y las desigualdades son moderadas.

La urgencia, creo yo, parece haberse apoderado de Shinzo Abe por la creciente competencia en Asia, un continente acostumbrado hasta los años 90 al indiscutible liderazgo japonés. Pero ahora el liderazgo parece haber cambiado hacia China. Uno de los factores económicos que más se ha visto afectado en Japón en los últimos tiempos ha sido la atracción de Inversión Extranjera Directa respecto a otras

economías asiáticas. Desde hace varios años, Japón ha dejado de ser un lugar atractivo para los inversionistas extranjeros.

En síntesis, se puede decir que en los últimos 20 años de crisis el gobierno de Japón con sus diferentes medidas financieras y económicas, no ha logrado los resultados esperados. No ha conseguido superar la situación de fragilidad que ha caracterizado a la economía japonesa en los últimos años; ni ha podido dar cumplimiento en su totalidad a los principales objetivos básicos que se había trazado para combatir la crisis, como son: 1) crecimiento económico elevado y mantenido, 2) disminución del desempleo, 3) lograr la equidad en la distribución de la riquezas, 4) la sustentabilidad, y 5) eliminar las crecientes desigualdades regionales. En ello ha incidido un conjunto de factores internos y externos.

República Popular China

Asia, hasta antes del último tercio del siglo XX era un continente caracterizado por un fuerte atraso económico y escasa presencia en la dinámica de la economía mundial, tendencia que se empezó a revertir después de la segunda guerra mundial con la independencia de India y la actual Indonesia; pero, sobre todo, por la reforzada presencia de Estados Unidos que con la excusa de la “guerra fría” aprovechó para intervenir militarmente primero en Corea y luego en Vietnam y Camboya. De acuerdo con Tamames (2010), de ese modo se traumatizó el sudeste asiático y de hecho toda la orilla asiática del Pacífico. Ya nada volvería a ser igual. Y si la guerra de Corea significó la recuperación económica de Japón, la de Vietnam puso en marcha a los nuevos tigres asiáticos.

Con el final de la guerra fría, es decir, el colapso de la URSS, que conllevó a la desaparición de la ayuda económica y militar a sus antiguos aliados de la región: Corea del Norte y Vietnam; y la retirada de las tropas estadounidenses de Filipinas se generó un vacío en el liderazgo de la región, que poco tiempo después ocuparía China.

Comienza el despegue económico chino

Actualmente la República Popular China parece haber tomado la batuta en el liderazgo de la región de la orilla asiática del Pacífico. Aprovechó, mientras los países hegemónicos se enfrascaban en una guerra fría (EUA y la URSS), para instrumentar en 1978 una serie de reformas de carácter interno y externo. Las primeras se basaron en las llamadas cuatro modernizaciones (en la agricultura, la industria, la defensa y el sector de ciencia y tecnología); y las segundas se iniciaron con la política de puertas abiertas.

En la agricultura se desmanteló el sistema de comunas agrícolas y se creó un sistema de responsabilidades agrícolas, en virtud de la cual se privatizó la tierra abriendo mercados libres para la producción agrícola, al permitir un aumento considerable de la proporción de la cosecha que podía venderse al margen de los canales de distribución. Se introdujeron mejoras tecnológicas gracias a la restauración de institutos de investigación y de la importación de técnicas agronómicas modernas. Los resultados de la reforma en la agricultura fueron especialmente positivos, la producción agrícola se incrementó a un ritmo anual de 7.9% entre 1980 y 1986 y se diversificaron notablemente los cultivos y la actividad campesina, con un crecimiento importante de las industrias rurales. (Bustelo y Plaza, 1996: 27).

“Por otro lado, en el sector industrial se crearon empresas colectivas (no estatales) y privadas, cuya proporción aumentó del 22% en 1979 al 50% en 1992. El crecimiento de la producción industrial pasó de 8.6% en 1973-80 a 12.5% en 1980-1986.” (Ídem). El sector se diversificó, al aumentar el peso relativo de la industria manufacturera y, dentro de esta la industria ligera¹⁹.

La apertura exterior tuvo como objetivos medulares atraer capital y tecnología extranjera, y con ello modernizar la industria, crear nuevas fuentes de empleo, así como fomentar la exportación de manufacturas, para generar divisas y aprovechar el rápido crecimiento del comercio internacional. Se crearon Zonas Económicas Especiales (ZEE), las cuales se constituyeron como enclaves para que se instalaran empresas extranjeras enfocadas a la exportación, las cuales generaban divisas necesarias para importar los insumos y bienes de capital que necesitaba. La vinculación de las regiones costeras al mercado internacional repercutía progresivamente en las provincias interiores.

“El crecimiento se centró inicialmente en las provincias costeras del sur en las que se habían creado las ZEEN, pero posteriormente empezó a centrarse a las regiones interiores. En 1986, las doce provincias costeras, con sólo 14% de la superficie total del país y 41% de la población, supusieron 60% de la producción industrial y 79% del comercio exterior.” (Ibídem: 29). Sin embargo, a finales de los años 80 y principios de los 90, ya muchas empresas extranjeras se ubicaron en provincias interiores, aprovechando los recursos naturales y la mano de obra barata.

El incremento de las exportaciones fue del 11% promedio entre 1980 y 1990, además, paso de ser en 1978 el 34° país exportador a el 11° en 1992. Podemos ver claramente que se trató de un modelo de crecimiento enfocado a las exportaciones, pues además, la moneda se devaluó varias veces respecto al dólar estadounidense y la banca de desarrollo se enfocó en las empresas de comercio exterior, todo esto sin endeudarse por encima de lo manejable.

China se consolida como una potencia y se posiciona como el líder asiático

El haber instrumentado estas reformas de corte capitalistas -a pesar de ser en el discurso oficial un sistema comunista-, propició el acceso al mercado de Japón, Europa Occidental y sobre todo al mercado estadounidense, de quien gozaba el mismo trato –a pesar de no pertenecer en ese momento al GATT- el status comercial de nación más favorecida.

Para dar el siguiente paso a la industrialización y a la integración, necesitaba desarrollar la industria exportadora pesada y de mayor valor agregado, ya que, en

¹⁹ Cabe destacar, que anterior a esta reforma la política industrial centraba todos sus esfuerzos en la industria pesada.

1992 alrededor del 40% de las exportaciones estaban compuestas por la industria textil y del calzado; la competencia con Asia Oriental y Meridional se estaba incrementando.

El mercado interno Chino tampoco era capaz de ser el motor de cambio a la modernización, pues las reformas instrumentadas habían acrecentado la desigualdad y la pobreza, sobretodo en el campo, además de marginar el acceso a la salud y educación. Por lo tanto, había que buscar otros mercados.

A pesar de solicitar el ingreso al GATT en 1986, entrar al GATT no era viable en ese momento pues tendrían que haber liberalizado importaciones para cumplir con los requisitos, esto hubiera generado mayor competencia internacional y desajustes en la balanza comercial, lo cual, posiblemente repercutiría en los grandes avances económicos que había logrado.

En la década de los años 90 dio el segundo gran salto, al realizar una serie de reformas internas para solidificar el crecimiento económico que estaba teniendo y consolidarse como una economía de mercado. Los aspectos más importantes fueron.

- 1990, inicia la bolsa de valores en la ciudad de Shenzhen de la provincia de Guandong.
- 1993, el gobierno establece formalmente el Sistema Económico Socialista de Mercado.
- 1994, se promulga la primera ley para el establecimiento de un sistema de empresa moderno. En este mismo año se terminan las tasas múltiples de cambio y se comienza a utilizar el Renminbi como la unidad de conversión de moneda china.
- 1996, se completa la conversión de la moneda en todas las transacciones contables de China.
- 1997, empieza el plan para la reestructuración de la propiedad de un gran número de empresas en propiedad del estado.
- 1999, se promulga la reforma constitucional que reconoce explícitamente a la propiedad privada.

En materia de política exterior fue en 1991 cuando al integrarse al Foro de Cooperación Económica en Asia-Pacífico (APEC: Asian-Pacific Economic Cooperation), encontró a su aliado más importante para expandir su mercado, empezar a desarrollar un liderazgo en la Región Asia-Pacífico y mostrarle al mundo que estaba dispuesto a integrarse formalmente a la economía mundial.

Fue en la cumbre de Osaka, llevada a cabo en 1995, cuando el entonces presidente de China se comprometió con los 18 países hasta ese momento miembros de

APEC²⁰, a desarrollar un plan de liberalización comercial y desregularización económica, que en resumen planteó lo siguiente:

- a) *Reducir en una tercera parte los aranceles aplicados al 80% de los productos importados, con lo que el arancel medio resultante pasaría del 39.5% a 22%, cifra que seguiría superando al 15% del conjunto de los países en desarrollo. (Ibídem: 236).*
- b) *Eliminar cuotas, licencias y demás controles a la importación en buena parte de los artículos que tienen restringido su acceso al mercado interior. (Ídem).*
- c) *Luchar con más eficiencia contra la piratería industrial, tema que figuraba entre los más espinosos de la relación con Estados Unidos. (Ídem).*
- d) *Abrir el sistema bancario y otros sectores cerrados.*

Con ello, el gobierno chino quería transmitir a la comunidad internacional una señal clara de que continuaría con el proceso de apertura comercial, a pesar de la oposición interna sobre todo del sector campesino. Para ello APEC era ideal, ya que, recordemos que no existe ningún documento o tratado fundacional de tipo vinculatorio que obligue a las partes. En razón de lo anterior, los respectivos parlamentos nacionales tienen una relación marginal con lo que ocurra o deje de ocurrir, referida sólo a los impactos internos de esa relación. Ello, quitaba presión y responsabilidad en el marco del derecho internacional al gobierno chino en caso incumplimiento.

No sólo, con los países que formaban APEC tenía ya una sólida relación comercial, también lo hacía con la mayoría de los países integrados a la economía mundial al firmar convenios en los que se aplicaba la Cláusula de la Nación Más Favorecida, sin embargo, la apertura era mucho más limitada en sectores como el textil y la confección. *“Por ello, China tenía especial interés en firmar el GATT. Sin embargo, el apoyo de muchos de los socios comerciales (especialmente de Estados Unidos) a su acceso sólo sería posible si el mismo implicaba la firma de unos acuerdos adicionales como el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual (ADPIC o TRIPS), así como el Acuerdo de Servicios (GATS). Puesto que China deseaba atraer nuevos fondos para potenciar sus sectores más intensivos en capital, se vio obligada a ceder ante Estados Unidos en algunas cuestiones, como la creación de leyes para regular la propiedad intelectual y la apertura al comercio exterior de determinados sectores, en principio, no previstos. El apoyo americano a la adhesión china se produce en noviembre de 1999 y esto supuso el impulso definitivo al ingreso chino en la organización.”* (García, 2007: 5-6).

²⁰ Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, Chile, China, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Singapur, Tailandia y Taiwán.

Entre 1990 y 1999, la tasa crecimiento promedio del PIB fue de 10% anual; la tasa promedio de crecimiento de la producción industrial fue de 13%, sector de crecimiento económico líder del país y del cual depende la mayor parte de las exportaciones. La inversión extranjera directa acumulada pasó de 3.5 billones de US dólares, en 1990, a 37.5 billones en 1995, y en los años posteriores de la década, no bajó de 40 billones. La cuenta corriente sumó en 1990 un total de 115 billones de US dólares, con un superávit de 9 millones, ya para 1995 el agregado era de 281 billones con un superávit por 17 billones, y en 1999 concluyó con el agregado de 361 billones y un superávit de 29 billones.

Comenzaba un nuevo milenio, el siguiente gran paso por dar era integrarse a la OMC, paso que dio en 2001 y significó una mayor apertura a los mercados internacionales en todos los ámbitos. Por un lado, el ingreso en este organismo supuso para el país asiático el poder colocar sus productos en mercados antes inaccesibles; además, esa mayor apertura también supuso un aumento de la inversión extranjera en el país, ya que, se eliminaron muchas de las restricciones que antes se imponían al capital exterior.

Los cambios y compromisos adoptados por parte de China, como recoge García (2007) fueron los siguientes:

- Facilitar las mismas condiciones a todas las mercancías que entren en China, sin distinción en razón de su origen, tal y como recoge el artículo I del GATT.
- Aplicar a las mercancías extranjeras los mismos derechos otorgados a los productos nacionales, principio que se recoge en el artículo II del GATT.
- Sustituir progresivamente los contingentes o restricciones cuantitativas por aranceles “ad valorem” (principio que se recoge en el artículo XI del GATT). Al mismo tiempo China se comprometía a una supresión progresiva de todos los contingentes y subsidios a la exportación, especialmente en el ámbito agrícola. De hecho este aspecto fue uno de los más controvertidos en la negociación, ya que, por un lado, existía la presión para que se eliminasen dichos subsidios agrícolas y, por otro lado, esto suponía un gran esfuerzo liberalizador para China y un agravio comparativo debido a la elevada protección que mantenían los mercados agrarios de la Unión Europea, Japón y Corea del Sur.
- Proteger la propiedad industrial e intelectual. En este sentido, China se comprometía a cumplir el acuerdo ADPIC desde el momento de su ingreso en la OMC. Además la aplicación en China de los principios del libre comercio que defiende la OMC supondría que este país llevase a cabo una importante reforma legal (modificando las leyes de inversión extranjera y la Ley de

Patentes y Marcas) y emprendiese medidas encaminadas a lograr la independencia y legitimidad judicial.

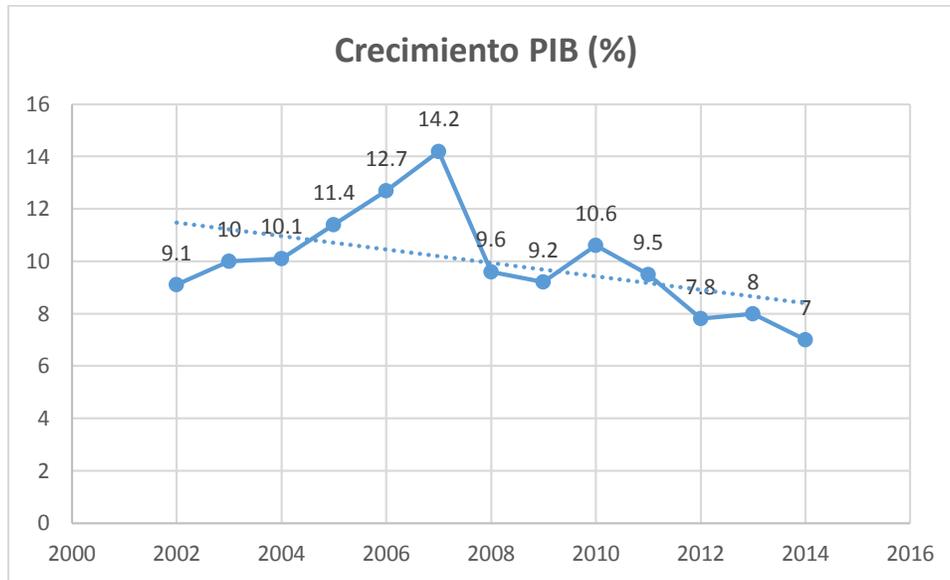
Con respecto a los compromisos asumidos por el resto de países miembros de la OMC frente a China (recordar que la mayor parte de estos países ya aplicaban a China la Cláusula de la Nación Más Favorecida, excepto en sectores clave como el textil y la confección), eliminaron los contingentes a la importación de productos textiles, calzado, vajillas, utensilios de porcelana, artículos de vidrio y juguetes, principalmente.

Ese mismo año, los ataques terroristas del 11 de septiembre, fueron la excusa principal para que Estados Unidos invadiera a Irak y concentrara su atención, principalmente en Medio Oriente. Este foco de cambio de la atención de la nación dejó un vacío de la potencia de referencia en regiones como América Latina y el sudeste de Asia. Este ha sido el ambiente para que entre China y el sudeste de Asia se intensificara extraordinariamente, la ya de por sí, fuerte relación económica, que a su vez se entreteje con los objetivos políticos y de seguridad de China, llenó el espacio dejado por Estados Unidos.

China inicia la firma de acuerdos comerciales, a partir de su relación con Estados Unidos, y posteriormente con su zona de influencia, con el ingreso a la OMC, se da una vertiginosa oleada de acuerdos en su mayoría bilaterales de comercio e inversión. Hasta julio del 2015, China firmó un total de 14 tratados de libre comercio con países o bloques regionales, entre los que destacan Suiza, Nueva Zelanda, Corea del Sur y la Asociación de Países del Sudeste Asiático.

Como ya habíamos mencionado, la participación de China en el comercio mundial de bienes y servicios es el resultado de un proceso de crecimiento acelerado, tanto del comercio exterior como de la IED, que fungen como los principales motores de la planta productiva. La IED que ingresó a China en el periodo de 1990-2010, es alrededor de 27% de la IED destinada a los países en desarrollo, y 9% de la del agregado mundial. Por otro lado, el crecimiento del comercio de 1990-2010 creció a tasas anuales de al alrededor del 22 (Correa en Buzo, de la Paz y Velázquez, 2012).

Muchos economistas sobretodo norteamericanos, acusan que gran parte del éxito comercial chino se debe a la permanente devaluación del yuan (moneda china), y no a los factores que argumenta el gobierno chino (alta productividad y competitividad, etc.), lo cual de alguna manera es cierto, y funciona sin grandes presiones del resto del mundo hasta la crisis subprime, donde China venía creciendo a tasas superiores del 10%, como lo muestra la siguiente gráfica, incluso un año antes de que se desatara la crisis, es decir en 2007 creció al 14.2%.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Como lo demuestra la gráfica, en los años de crisis el crecimiento de China fue superior al 9% lo cual resulta sobresaliente, pues aunque es verdad que hubo fuertes afectaciones, por ejemplo, en el desempleo que creció en 8 millones. La caída de la demanda externa no fue tan alta como se esperaba las exportaciones en 2009 a Estados Unidos tuvieron sólo una caída de 2.6%, es decir, pasaron de 71.5 billones de dólares a 69.6 billones de dólares. No obstante, la exportación total registró un descenso de 16%.

Además, la caída del mercado externo se compensó con el incremento en el mercado interno debido a que el gobierno aumentó el crédito hipotecario en 2.5 billones de yuanes; disminuyó del 50% al 10% el impuesto al mercado automotriz de pequeños motores; y subsidió el consumo de electrodomésticos. Esto creó a finales de 2009 y principios de 2010 once millones de empleos e impulsó el consumo privado en un 10%.

Además, China corrió con una especie de “suerte institucional”, ya que, su sector financiero no invierte en derivados a gran escala, por lo que pudo salir librada de la devastación sufrida por Estados Unidos, y la amarga experiencia de la economía de la Unión Europea. Tampoco tuvo que enfrentar el problema de activos tóxicos que desquebrajaron los estados financieros de las economías desarrolladas. Algunos de los grandes bancos propiedad del Estado eran acreedores de Lehman Brothers, y sufrieron por ello pérdidas estimadas en miles de millones de dólares, pero evitaron el problema del deterioro de sus estados financieros, lo que hubiera significado una catástrofe mayor (Cruz Roa en Buzo, de la Paz y Velázquez, 2012).

La crisis dejó muy en claro la interdependencia que tiene la economía china con la estadounidense, donde la relación comercial es marcadamente superavitaria para China, gran parte del cual gran parte se destinada a la compra de Bonos del Tesoro, lo que apoya el consumo de los estadounidenses, sobre la base de importaciones provenientes de China. Superávit, que para Washington es propiciado por el gobierno chino al forzar la devaluación del yuan, generando una especie de dumping, es por eso que el presidente Barack Obama visitó China para pedir la revaluación de la moneda china. En ese momento el tono de la respuesta del gobierno de China fue de rechazo a las presiones estadounidenses, debido a que la modificación del tipo de cambio es un asunto que le corresponde únicamente al gobierno.

En 2009 y 2010 todo parecía indicar que China podía seguir con su rechazo a las demandas de Washington; sin embargo, en junio de 2011 el Banco Central de China empezó una política de flexibilización cambiaria y se comprometió a incrementar la flexibilidad del yuan y a mejorar la forma en que administra el tipo de cambio con referencia a una canasta de monedas de sus principales socios comerciales. ¿Cuáles son los elementos que han llevado a la flexibilización del yuan a partir de la segunda mitad del 2011? Frente a la relación bilateral de mayor interdependencia, a todas luces las presiones estadounidenses respecto del cierre de mercados a los productos chinos, tiene una gran influencia en la decisión. Por otro lado; el gobierno chino busca que los países occidentales le otorguen el estatus de economía de mercado, anulando así sus restricciones antidumping y las barreras para la exportación de productos.

Por otro lado, con la crisis, China vio la necesidad de disminuir la dependencia al mercado estadounidense y europeo, además de seguir posicionándose como el líder del este asiático, cuyo proyecto más importante fue el Área de Libre Comercio ASEAN-China que entró en vigor el 1 de enero del 2010 y es la mayor zona de libre comercio en términos de población y la tercera más grande en términos de volumen.

En conjunto, la ASEAN representa un mercado de unos 600 millones de personas, con un PIB combinado de alrededor de 1.8 billones de dólares, convirtiéndose en la segunda región de crecimiento más rápido a nivel mundial después de China. Por eso, y por el desarrollo de la riqueza ASEAN y oportunidades comerciales, China se ha dirigido específicamente a ASEAN como un bloque con el que las empresas chinas deben hacer negocios. Tiene sentido, que las empresas con sede en China y que los inversores extranjeros necesiten expandirse en el extranjero, la ASEAN está justo al lado, y la ASEAN representa una oportunidad de crecimiento rápido para el crecimiento de las ventas y el comercio. En efecto, la ASEAN superó a Japón en 2011 para convertirse en el tercer socio comercial más grande con China, con

las cifras de comercio alcanzando los 362,3 mil millones de dólares, sólo por detrás de la Unión Europea (\$567,2 mil millones) y Estados Unidos (\$446,6 mil millones).

A principios de 2011, China se convirtió en la segunda potencia económica del mundo –sólo por detrás de Estados Unidos-; el primer exportador mundial y el mayor poseedor de reservas en el mundo. La crisis mundial de 2009, ha interrumpido el ritmo de crecimiento constante que había emprendido el país, y ha manifestado los límites de un crecimiento enfocado esencialmente en las exportaciones. Como consecuencia de la desaceleración económica mundial y la baja de los intercambios, el crecimiento chino se desaceleró creciendo al 7,4% en 2014, su nivel más bajo en 24 años. El crecimiento debiera seguir ralentizándose en 2015, con una tasa inferior a 7%, debido a la morosidad del mercado inmobiliario y del sector de la construcción.

Durante el tercer plenario de los miembros del Comité Central del Partido Comunista (PCC) a fines de 2013, el PCC anunció su programa de reformas hasta 2020. Este incluye: avances políticos como el cierre de los centros de trabajos forzados; una mayor independencia de las cortes de justicia a nivel local; la flexibilización de la política del hijo único; la reforma del "hukou", que regula la movilidad (o más bien la ausencia de movilidad) y el acceso a los servicios públicos por los ciudadanos; la reforma del acceso a bienes raíces para facilitar la cesión de tierras agrícolas por los campesinos; la liberalización de las tasas de interés y la apertura progresiva de las transacciones financieras; y la reforma de las empresas de Estado. El interés central por el crecimiento económico parece en el discurso, ser mezclado con preocupaciones sociales, como la degradación del medio ambiente, la corrupción o el aumento de las desigualdades.

Se notó cierto compromiso por cumplir con el programa durante 2013 y 2014 llevando a cabo una campaña contra la corrupción y en pro de la austeridad que ha tenido un impacto negativo en ciertos sectores económicos (productos de lujo, restaurantes, entretenimiento); y con ciertos avances en la liberalización (un menor control de los capitales con el programa Stock Connect, liberalización de las tasas de interés al introducir más competencia entre los bancos).

Por otro lado, la contracción de la economía mundial que se está viviendo en 2015, pone en entredicho el programa de reformas, pues, las autoridades han intentado controlar el mercado accionario, mercado que habían empezado a desarrollar después de la crisis, atiborrando de crédito al sistema. Para respaldar el precio de las acciones: a los grandes accionistas se les ha impedido vender; las instituciones gestionadas por el Estado han recibido la orden de comprar acciones; y a muchas empresas cuyos precios estaban cayendo en picado se les ha permitido suspender las operaciones. Además, gobierno chino ha optado nuevamente por una fuerte política devaluatoria del yuan. Esto nos hace pensar que ante la perspectiva de

contracción del crecimiento interno y mundial, el gobierno ha estancado el programa de liberalización y fomento al consumo interno propuesto en 2013.

Entonces, ¿Qué pronóstico nos debemos hacer sobre el futuro a corto y mediano plazo de la economía china? Paul Krugman (2015) en los artículos que ha escrito sobre China para el diario “New York Times”, expone *“La estructura económica china está construida en torno a la premisa del crecimiento muy rápido. Las empresas, muchas de ellas propiedad del Estado, acumulan sus beneficios en lugar de devolverse a los ciudadanos, que tienen unos ingresos familiares raquíticos; al mismo tiempo, los ahorros de los individuos son elevados, entre otras cosas porque la red de seguridad social es débil, con lo que las familias acumulan efectivo, por lo que pueda pasar. En consecuencia, el gasto chino es asimétrico, con tasas muy altas de inversión pero una cuota muy baja de demanda por parte del consumidor en el PIB. Esta estructura era viable mientras el frenético crecimiento económico ofreciese las suficientes oportunidades para invertir, pero ahora la rentabilidad de las inversiones desciende rápidamente.”*

Así que China, como es natural se encuentra al final de una era, la era del crecimiento “superrápido”, y ahora tiene que entrar en una fase de transición, donde:

Por un lado, debe buscar más mercados para posicionar sus productos exportables, ya que, parece haber cierta predisposición del gobierno estadounidense por disminuir la importaciones de origen chino, siendo el mercado del este asiático, donde China ha tomado el liderazgo, el mercado que puede absorber este excedente.

Por otro lado, debe impulsar fuertemente el consumo interno, ya que, la reserva de mano de obra excedente está disminuyendo, lo que significa que el precio de la mano de obra va a aumentar y, por lo tanto, el precio de sus productos también. Esto va a provocar que sus productos pierdan competitividad en el mercado mundial, así que deben redirigir la parte adicional que se pueda generar, al consumo interno, en lugar de financiar el consumo externo, mejorando así la calidad de vida de sus ciudadanos.

Tiene que destinar parte del superávit y ahorro interno a educación, capacitación e incluso generación de conocimiento en sectores de la producción destinados al mercado interno, con lo cual el crecimiento de la demanda interna china potencialice el crecimiento y se vuelva representativa dentro de la demanda global, así como ya lo es la oferta. Finalmente, debe de tomar conciencia sobre los límites ambientales, y reorganizar la actual política de consumo intensivo en recursos naturales, mediante la racionalización, ya que de lo contrario, esta tendencia a una inminente catástrofe ambiental, de alcances globales.

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)

En la configuración de los acuerdos comerciales que integran la región del Pacífico asiático, el más importante por la magnitud territorial y comercial es la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés). Dicho acuerdo surgió en 1967 por un tema geopolítico más que económico o comercial, se dio en razón de un entorno regional plagado de conflictos y tensiones entre los Estados que lo compusieron de inicio. El interés se centró entonces en conocer la forma en que los miembros podrían alcanzar la armonía y, promover la paz en la región. Otro factor de interés fue la calidad ideológica de su fundación claramente anticomunista y que contrastaba con los patrones de desarrollo de otros países vecinos que seguían el camino del comunismo como fin último e imperioso.

Originalmente fundada por estos cinco países: Tailandia, Indonesia, Malasia, Singapur y Filipinas, con la fuerte inclusión de Estados Unidos *“como parte de su estrategia para hacer frente al riesgo de contagio regional de la guerra de Vietnam. Estados Unidos perseguía un doble propósito, complementario: de un lado, el fortalecimiento de la economía de las cinco naciones fundadoras, lo que constituía un argumento eficaz (para su propio interés) ante la eventualidad del éxito de la propagación de ideas socialistas; y, de otro, mantener su presencia en la región encubierta en un inocuo (aparentemente) ropaje técnico y de cooperación para el desarrollo. En todo caso, hubiera sido suficiente con asegurar que grupos políticos de estos países no tuvieran ningún tipo de intervención o participación en el conflicto bélico o, en el peor de los casos, mantenerlos "convenientemente" aislados.”* (Gazol, 2008: 375).

Después de la guerra de Vietnam, de la que derivó la reunificación de Vietnam del Sur y Vietnam del Norte, se firmó la declaración por la que se proclama a la región como una Zona de Paz, Libertad y Neutralidad. Dos años más tarde se le dio un enfoque comercial al firmarse un Acuerdo de Comercio Preferencial que pretendía liberalizar parcialmente el comercio y reforzar las actividades comerciales dentro de la región otorgando márgenes preferenciales equivalentes a 50% de la tasa arancelaria vigente. Para 1984 Brunei era un miembro más.

1992 fue uno de los años más significativos en la consolidación de ASEAN, cuando los miembros acordaron establecer una zona de libre comercio y reducir las tarifas a productos no agrícolas durante un periodo de 15 años, que comenzó en 1993. En 1995 acordaron disminuir a 10 años el plazo original. La formación de una zona de

libre comercio incentivó la incorporación de Vietnam en 1995; posteriormente Laos y Myanmar 1997 y, Camboya 1999.

El desempeño comercial de los países que integran ASEAN, se caracterizó durante todo el siglo XX, por tener una mayor dinámica con los países externos a la Asociación, que con los países miembros. En ese aspecto destacaba el vínculo con Japón, especialmente, las exportaciones petroleras de Indonesia a ese país; además de las exportaciones manufactureras a EUA y un variado comercio con Corea y China.

La crisis suscitada en la región durante 1997, estimuló la búsqueda de nuevos mecanismos de concertación que impulsaran las relaciones económicas y políticas entre los países de la misma. En este contexto tuvo lugar la creación del ASEAN+3, integrada por los 10 países de la ASEAN más China, Corea del Sur y Japón, pretendiéndose así constituir una plataforma regional de dialogo, consulta, intercambio y cooperación entre las naciones del noroeste y del sudeste asiático.

En el caso particular de China, desde principios de la década de 1990, con el propósito de contrarrestar el enfriamiento de las relaciones entre Estados Unidos y Europa, decretado por estos países como respuesta ante la represión en Tiananmen, inició una ofensiva diplomática en África, América Latina y el sudeste de Asia. Así, en 1991 el ministro de relaciones exteriores de China, asistió a la ceremonia de apertura de la 24 Reunión de Ministros de relaciones exteriores de la ASEAN. A partir de ese momento Beijing comenzó a involucrarse cada vez más con la Asociación, relación que se fue solidificando en lo que se ha llamado ASEAN+1 (ASEAN+China).

Durante la crisis asiática de 1998, China dio apoyo financiero a Tailandia e Indonesia contrarrestando las medidas restrictivas de los bancos estadounidenses e instituciones internacionales. Además, optó por no devaluar su moneda, lo cual hubiera agravado aún más los problemas de las economías de la región. Estas acciones fueron significativas para incidir en un cambio de percepción sobre el país en la región, China comenzó a ser percibida como un modelo de estabilidad económica y liderazgo responsable.

Año 2000, en el cuarto encuentro de la ASEAN+3, se expresó la idea de una zona de libre comercio entre ASEAN y China. Un año después China logró que los jefes de estado acordaran el establecimiento de un Área de Libre Comercio para 2010; para los miembros más recientes, Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam la tarifa cero se logró en 2015. Desde el 1 de enero de 2010 que entró en vigor la zona de libre comercio ASEAN-China, este último se ha convertido en el mayor socio comercial de ASEAN, mientras que ASEAN es el tercer socio comercial de China.

En la evolución de esta relación, podemos apreciar que China ha logrado el establecimiento de los mecanismos institucionales necesarios para intensificar la relación comercial; así como ha generado un cambio de percepción sobre el país por medio de compromisos en materia de solución pacífica de disputas, a través de: programas como “cosecha temprana”, paquetes de ayuda para los países más pobres de la región, apoyo en caso de tragedias naturales, y de una amplia campaña propagandística para dar a conocer su cultura popular.

Por otro lado, los países miembros de ASEAN siguen teniendo reservas sobre China debido a una migración masiva de la fabricación de mercancías del sudeste de Asia a China, particularmente los componentes electrónicos de Malasia e Indonesia, artesanías de madera de Laos, motocicletas de Tailandia, vegetales de Malasia, etc.

La relación ASEAN- China plantea en el futuro cercano ocho medidas para elevar el comercio bilateral a un billón de dólares en 2020. Acompañadas de una inversión china adicional de 100.000 millones de dólares; así como la cooperación en infraestructura de conectividad China-ASEAN, donde China, busca la construcción de la Ruta de la Seda Marítima del Siglo XXI.

El otro país que no es parte de ASEAN, pero que influye significativamente en su desarrollo, es Japón, país con el que estableció relaciones por primera vez, formalmente en 1974, a través del Foro ASEAN-Japón sobre el Caucho, ese foro abrió el diálogo entre ambos y dio paso a la formación de una nueva estructura de orden regional, después de que la presencia norteamericana empezó a desvanecerse a raíz de la derrota en la guerra de Vietnam y el debilitamiento de los acuerdos regionales de defensa.

En los hechos, la presencia económica japonesa en ASEAN se expresó a través de la “asistencia al desarrollo económico” particularmente con el denominado Plan de Desarrollo de Nuevas Industrias, que procuró la transferencia de tecnología para las industrias medianas y pequeñas en esa Asociación de países. El apoyo japonés fue un paso importante en el fortalecimiento de un proceso encaminado a integrar las economías asiáticas. No obstante, lo que subyacía en esa estrategia era que, para optimizar sus prácticas empresariales, las empresas manufactureras japonesas decidieron cambiar sus funciones corporativas hacia el exterior principalmente dentro de la región del este y del sudeste asiático, y poder, de esa manera, sacar mayores ventajas de la mano de obra barata y de las mayores oportunidades para expandir sus mercados.²¹

²¹ Este tema ya fue más desarrollado anteriormente en este capítulo cuando se habló del desarrollo japonés.

Estados Unidos y la Unión Europea han tenido influencia en la producción de ASEAN, ya que, un porcentaje representativo de la producción dirigido a las exportaciones, se consume en estos mercados occidentales.

Actualmente los países que conforman ASEAN concentran una población de poco más de 600 millones de habitantes y un PIB conjunto de 5.7 billones de dólares. 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. Esto se da en marco de los esfuerzos para crear una comunidad económica. Otro esfuerzo conjunto que muestra la importancia y compenetración de la región es la búsqueda por ser la sede del mundial de futbol del 2030.

El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

Paralelo a ASEAN, en épocas más recientes, surgió un acuerdo comercial sui generis, pues no ha requerido la firma de tratado alguno e involucra a 21 países de cuatro continentes (América, Asia, Oceanía y Europa). Coloquialmente conocido como Cuenca del Pacífico y cuyo nombre oficial es Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés Asia Pacific Economic Cooperation).

Oficialmente fundado en 1989 por iniciativa del entonces presidente estadounidense George Bush, el primer ministro surcoreano Roh Tae-Woo, y el primer ministro australiano Bob Hawke. Los otros países que se unieron desde su fundación fueron: Canadá, Japón, Nueva Zelanda y los seis países de ASEAN. Para 1991, se habían adherido China, Hong Kong y China Taipéi; en 1993 Papúa Nueva Guinea y México; un año después Chile; y finalmente en 1998 Perú, Rusia y Vietnam. Países todos, ribereños del Océano Pacífico.

A pesar de haberse consolidado por iniciativa gubernamental, los respectivos parlamentos nacionales tienen una relación marginal con lo que ocurra o deje de ocurrir. *“APEC no reúne países o estados, sino economías. Por ejemplo, Hong Kong, bajo la soberanía China, ocupa un asiento del mismo nivel y con los mismos derechos que la República Popular China. Participa, también, China-Taipei (Formosa, en español) cuya condición de estado no es reconocida por China. Ello explica que las Cumbres no sean de Jefes de Estado o de Gobierno, sino de líderes.”* (Ibídem: 524). Líderes tanto empresariales como académicos, donde los primeros tienen mayor influencia a pesar de ser este un foro de consulta y cooperación más que de negociación.

Empezó a funcionar en 1993 cuando se asumieron dos compromisos básicos, en Seattle:

- Contribuir al crecimiento de la economía mundial.
- Apoyar un sistema de comercio internacional abierto.

A través de dos mecanismos:

- Medidas para la liberalización y facilitación del comercio y la inversión (TILF).
- Proyectos de cooperación económica y técnica (ECOTECH).

Las divergencias de la política económica no ha impedido que las 21 economías coincidan en el Foro de APEC en una serie de postulados comunes que giran, todos, en torno al principio de la libertad de comercio y de inversión como motor fundamental, sino es que único, para hacer posible el desarrollo de los pueblos. *“No hay convenios entre naciones, pero sí el compromiso de no obstruir a las empresas para que éstas puedan formalizar jurídicamente sus tratos entre ellas. No hay necesidad de convenios o acuerdos explícitos, porque en el APEC todos están de acuerdo en los principios básicos: cuanto más mercado mejor; cuanto menos Estado, mejor todavía. Con esa convicción han trabajado en el pasado y han proyectado su trabajo futuro.”* (Ibídem, 532)

“Por citar un caso, se habla no sólo de liberalización del comercio, sino de facilitación, lo que implica que no es suficiente eliminar restricciones arancelarias y no arancelarias al libre movimiento de mercancías y servicios, sino que para que estas medidas ejerzan su supuestamente benéfica influencia deben ir acompañadas de acciones orientadas a no crear o mantener obstáculos de cualquier género.” (Ibídem, 533). Por decirlo de alguna manera, es un diálogo entre líderes, entre iguales. Los líderes políticos escuchan a los líderes empresariales, éstos formulan sus inquietudes; los empresarios piden mayores espacios para sus negocios privados, los políticos toman nota y ven la manera de complacerlos. Eso es, en resumen, el APEC.

Todo lo que hemos mencionado está supeditado a la OMC, pues las economías que conforman APEC también forman parte de ella. Como APEC no está constituido en tratado de libre comercio, unión aduanera o unión monetaria, y según el artículo XXVI del GATT las concesiones de carácter bilateral que se otorguen las partes, deben ser extendidas automáticamente a todos los miembros de la OMC en virtud del trato de nación más favorecida a que se está obligado. Entonces las ventajas que se ofrezcan entre miembros de APEC también deben ser ofrecidas a los miembros de la OMC, pertenezcan o no a APEC.

Por lo tanto, no es de extrañarse que en las reuniones de APEC se traten sobretodo temas de combate al terrorismo y al tráfico de drogas, seguridad en inversiones, turismo, etc. dejando de lado los temas de fondo (el libre comercio).

En síntesis, APEC es un foro conformado con economías geográficamente favorecidas, que como bloque es la mayor potencia económica (más del 55% del PIB mundial) y comercial del mundo (más del 45% del comercio mundial); el mercado más grande (alrededor del 40% de la población mundial) y en capacidad de consumo; y un polo de atracción de grandes volúmenes de capitales. Pero que todavía está muy lejos de sus objetivos y de ser un bloque comercial consolidado.

La Organización Mundial del Comercio

No sólo los países hegemónicos del Pacífico asiático y Estados Unidos, marcan las tendencias y el devenir de la economía y del comercio exterior en la Cuenca del Pacífico. También hay organismos institucionales supranacionales que intervienen, por ejemplo el FMI, el Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio, etc.

En este caso nos enfocaremos en la Organización Mundial del Comercio, con sede en Ginebra, Suiza, compuesta por 161 países miembros (abril 2015), de los cuales cuatro quintas partes son países en desarrollo. Fue fundada a principios de 1995, en sustitución del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), como resultado de la “Ronda de Uruguay”, celebrada bajo los auspicios del GATT, entre 1986 y 1994.

Establece la normativa que gobierna el sistema de comercio internacional, que influye sobremanera en la vida de la población. Esas reglamentaciones a menudo requieren que los países miembros cambien su legislación sobre la propiedad intelectual, su política industrial y agraria, la previsión de los servicios básicos y, a veces, incluso su constitución. Afecta al empleo, a los ingresos y al precio que la población paga por las mercancías importadas y producidas localmente, que compiten con ellas (Jawara y Kwa, 2005).

Aunque el primer párrafo del preámbulo de los acuerdos de la OMC, dejó “en claro” que el objetivo de la organización no es el libre comercio per se, sino estimular el crecimiento económico sostenible a largo plazo y mejorar el nivel de vida de todos los países, tanto de los ricos como de los pobres. La Secretaría de la OMC, aclara que el sistema de comercio multilateral se basa en unos principios esenciales, que son los reglamentos nacionales sobre el comercio:

- Un país no debe hacer discriminaciones con los países que comercian con él, sino tratarlos a todos igualmente como “nación más favorecida (MFN).
- No se debe discriminar entre los productos del país y las importaciones, sino conceder a los proveedores extranjeros trato nacional.
- Debe ser predecible, de manera que las empresas extranjeras, los inversores y los gobiernos puedan confiar en que no se establezcan aranceles en forma arbitraria.
- Debe desalentar las prácticas injustas, como las subvenciones a la exportación y el dumping, o la venta de productos a precios inferiores al coste de producción para ganar cuota de mercado.

- Debe favorecer más a los países menos desarrollados y darles más tiempo para adaptarse, mayor flexibilidad y privilegios especiales.

Respecto al último punto, hay una sección especial sobre comercio y desarrollo, que incluye, una clausula conocida como “Trato especial y Diferenciado” (TED), que establece que los países pueden hacer concesiones especiales a los países en desarrollo sin tener que hacerlas extensivas a todos los miembros, además, no deben esperar a que estos les hagan a su vez propuestas equivalentes. (Ibídem, 90-91).

Ya vimos de manera muy general el objetivo de la OMC, los pilares sobre los que se rige, quienes la conforman y como afecta a sus integrantes, y algo de su historia. Solo faltaba ver cómo se organiza.

El punto cumbre en las negociaciones de la OMC son las “Reuniones Ministeriales”, ahí se discuten y aprueban las iniciativas más importantes. Se celebran cada dos años, cada país tiene un voto, a través de los ministros de comercio. Antes de la Reunión Ministerial generalmente se realizan reuniones “miniministeriales”, que son reuniones extraoficiales auspiciadas por algún país miembro, donde se invita a algunos países, para hablar sobre determinados aspectos antes de la ministerial.

Existe un Consejo General, que se reúne en el intervalo entre conferencias ministeriales para desempeñar funciones asignadas por los acuerdos firmados por los ministros, y gestionar las negociaciones diarias. De él se deriva el “Órgano de Solución de Diferencias” (OSD), que rige el proceso para dirimir las diferencias comerciales. Tiene autoridad para designar a un grupo de expertos para que analicen una discusión comercial entre miembros, y para aceptar o rechazar las conclusiones o resultados de su análisis. El mecanismo de solución de diferencias, funciona mediante la aplicación de restricciones comerciales de represalia.

La Primera Ronda Ministerial fue llevada a cabo durante diciembre de 1996, en Singapur, en ella se buscó dejar en claro, sobre todo por EUA y algunos países desarrollados, que el objetivo era lograr un solo mercado mundial donde no hubiera restricciones, (salvo contadas excepciones como la agricultura por parte de la UE y EUA), a través de cuatro puntos, llamados “temas de Singapur”:

- Protección a las inversiones.
- Garantías para la libre competencia.
- Transparencia en los concursos públicos.
- Facilitación para el comercio.

Siguió la Reunión Ministerial de Ginebra, que como aparece en la declaración ministerial, fue más protocolaria por el aniversario 50 de la creación del GATT, y de “reafirmación” de los temas de Singapur, más no de consolidación: “Reafirmamos

los compromisos y valoraciones que formulamos en Singapur y observamos que la labor realizada en el marco de los acuerdos y decisiones vigentes ha dado lugar a nuevos avances...” (OMC, 1998).

Después tocó en 1999 la Reunión Ministerial de Seattle, que quizá es la más famosa pues brilló más allá de los economistas, analistas políticos y diplomáticos la OMC, debido a la presencia de grupos conocidos como globalifóbicos, que estaban en contra de esta institución por concebir a la misma como una institución que acrecentaba las diferencias en el desarrollo de las economías. En materia de apertura comercial no se llegó a nada que destacar.

La cuarta Reunión Ministerial de Doha, llevada a cabo en noviembre del 2001 fue la más importante y marcó pauta entre el antes y después. *“Orientada en lo básico a atender los problemas de la inserción de las naciones no desarrolladas en la economía internacional. No puede pasar inadvertido que el conjunto de disposiciones con el que se puso en marcha esta ronda negociadora de la OMC adoptó el nombre oficial de Programa de Doha para el Desarrollo. La Ronda debió haber finalizado en diciembre de 2004, pero ni concluyó entonces ni parece probable que concluya ahora. En 2003 sucedió el “fracaso de Cancún” originado en un enfrentamiento, aún sin resolver, entre el desarrollo y el subdesarrollo. Lo que nunca había ocurrido en el GATT, quizá por su flexibilidad y la falta de cohesión entre los países no desarrollados, sucedió en la primera iniciativa formal de la OMC: los países no desarrollados impidieron que la negociación tomara el derrotero marcado por los de siempre. En esa ocasión surgió el G-20²², y el G-90 que forman los países menos adelantados junto con otros a los que difícilmente se puede denominar emergentes.”* (Gazol en Buzo, de la Paz y Velázquez, 2012: 196-197).

La Reunión Ministerial de Cancún, 2003, dejó en claro el enfrentamiento entre los países desarrollados y los no desarrollados, las cuales se maximizaron con el surgimiento del G20, de acuerdo a las declaraciones del entonces presidente del G20, el ministro de exteriores brasileño Celso Amorin: *“No fue posible llegar a un resultado concreto [...] Pero pensamos que hemos logrado algunas cosas importantes. En primer lugar el respeto hacia nuestro grupo”. “No sólo pudimos mantener nuestra unidad, sino que también fuimos actores permanentes en las negociaciones”.* Más adelante escribió: *“La voz del mundo en desarrollo se ha tomado en cuenta [...] Estoy convencido de que Cancún será recordada como la conferencia que señaló el surgimiento de un sistema de comercio multilateral menos autocrático”.* (Jawara y Kwa, 2005).

²² No confundir con el otro G-20 en el que participan 11 países industrializados, la unión Europea, Rusia y 11 economías emergentes.

Un negociador de un país en desarrollo resumió la situación antes de Cancún: *“Nos dicen que aceptemos iniciar negociaciones y después negociamos los detalles. – una vez que aceptamos las negociaciones es difícil para los países en desarrollo determinar los límites de las mismas [...] Ellos saben cómo ganarnos y conseguir todo lo que quieran.”* (Ídem). Eso explica porque en los temas de Singapur, la mayoría de los países en desarrollo, incluidos los del G90, preferían que continuara el programa de estudio a que empezaran las negociaciones. Sin embargo los países desarrollados se mostraron sordos a sus preocupaciones. La Unión Europea quería que se negociaran inmediatamente todos los temas en un paquete único, mientras que Estados Unidos prefería desglosarlos y encarar negociaciones inmediatas sobre negociación pública y facilitación del comercio, y un proceso de estudio continuado sobre inversiones y competencia.

La Reunión de Cancún puso en claro que la OMC estaba muy lejos de dar el siguiente paso, por un lado para la Unión Europea la OMC era un “fracaso institucional”, así lo dejan ver las declaraciones del exdirector de la OMC y en ese entonces Comisionado Europeo para el Comercio, declaró. *“La OMC continua siendo una organización medieval [...] Los procedimientos y reglas de esta organización no han estado a la altura de la tarea. No hay manera de estructurar y dirigir las discusiones entre 146 miembros para poder llegar a un consenso. La toma de decisiones debe reformarse”.* (Ídem).

Por otro lado los países en desarrollo no estaban dispuestos a ceder, como lo declaraba la ministra ecuatoriana Ivonne Juez que describió la conferencia de Cancún como histórica y punto de partida para una mayor cooperación entre los países en desarrollo de la OMC. *“No es el final, sino el principio [...] de un futuro mejor para todos [...] Es mejor no llegar a ningún acuerdo que a un mal acuerdo”.* (Ídem). Se ha convertido desde entonces en una frase común entre los diplomático de los países en desarrollo.

Finalmente el principal impulsor de la OMC y del libre comercio Estados Unidos, veía como sus intereses parecían sencillamente inclinados a marcharse. Frank Vargo, vicepresidente para asuntos económicos internacionales de la National Association of Manufactures, dijo: *“La industria estadounidense quiere acceso al mercado. Si no podemos conseguir un terreno de juego parejo en la OMC, sacaremos nuestras fichas de póquer de esta partida y empezaremos a negociar acuerdos de libre comercio donde sepamos que podemos lograr un trato justo”.* (Ídem). Estos nuevos acuerdos de libre comercio se han enfocado al regionalismo, un paso adelante del bilateralismo y un paso atrás del multilateralismo.

Desde ese entonces se han llevado a cabo las siguientes reuniones ministeriales: Hong Kong 2005, Ginebra 2009 y 2011, Bali 2013 y próximamente Nairobi 2015, en ninguna de ellas se han logrado avances significativos. A continuación

puntualizamos cuales han sido los temas más conflictivos que han limitado el desarrollo de las negociaciones:

Agricultura.

La impresión generalizada es que los avances han sido obstruidos por la disputa entre Estados Unidos y la Unión Europea: ambos defienden su política de apoyo (más o menos encubiertos) a la producción interna y de restricciones (más o menos evidentes a la importación). Cada uno ha declarado que ha concedido todo lo que es posible y que la intransigencia está en el otro. (Gazol en Buzo, de la Paz y Velázquez, 2012: 199).

Pareciera que estos dos son los únicos responsables pero no es así. Se han formado hasta 15 agrupaciones diferentes de países, compuestas, salvo excepciones, por países no desarrollados con intereses no coincidentes, que en ocasiones chocan entre sí. Lo que quiere decir que también entre los países no desarrollados hay diferencias sustanciales que han impedido el avance.

Acceso a Mercados de Productos no agrícolas

Al cabo de la Ronda Uruguay los aranceles a los productos industriales aplicados por los países desarrollados pasó de 6.3% en promedio a 3.8%, y se estima que el valor de los productos industriales importados con franquicia por estos mismos países pasaría de 20 a 44%. Sin embargo, estos promedios, como todos, ocultan el fondo del problema, y que no es otro que la persistencia de crestas arancelarias y de la progresividad conforme al grado de elaboración del producto. (Ibídem: 202-203)

Habría que agregar las restricciones no arancelarias. Desde 2009 se han intentado avanzar en cuestiones tales como la etiquetación de textiles o la transparencia y obstáculos técnicos al comercio (OTC), y se discuten propuestas (de la UE, EUA y Canadá) sobre comercio de automóviles, otras (de Argentina, Brasil, India y la UE) relativos a productos electrónicos, así como una propuesta marco para el conjunto. (Ibídem: 204)

Medidas antidumping, subvenciones y subvenciones a la pesca.

a) Medidas antidumping

Quizá este punto es uno de los más ríspidos pues hay distanciamiento en una docena de puntos sustantivos, destacando dos por su importancia: “causalidad del daño”, donde el debate gira si debería ser obligatorio separar y distinguir los efectos de las importaciones objetos de dumping de otros factores, y la medida en que se debería obligar a las autoridades a hacer un análisis no cuantitativo de la no atribución, es de mucha importancia porque con ello determina la medición del tamaño del dumping; el otro punto es el

“retraso importante” para fines del proceso de creación de una rama de la producción que podría ser obstruido por la presencia del dumping. (Ibídem: 205)

b) Subvenciones y medidas compensatorias

Existen cuatro desacuerdos, siendo la iniciativa de la UE la más importante que propone prohibir el financiamiento con fondos públicos a las empresas o ramas que registren pérdidas a largo plazo cuando esos fondos se destinen a productos exportables. Sobre las subvenciones a la pesca no hay ningún acuerdo.

Servicios

Desde julio de 2008 los avances en el tema de acceso a mercados han sido escasos o nulos. En este ámbito también se han manifestado las contradicciones entre desarrollo y no desarrollo, es especial en lo que toca a acceso a mercados. Varios países no desarrollados han considerado que la flexibilidad mostrada por ellos no se ha tomado en cuenta de manera debida y los sectores en los que estarían interesados en tanto exportadores no se ha reflejado en las ofertas de los miembros desarrollados. (Ibídem: 211-212)

Propiedad intelectual

No obstante la importancia que tiene este tema para los países en desarrollo, de acuerdo con los informes oficiales de la OMC, lo único en lo que se ha estado trabajando desde la apertura de las negociaciones es en la construcción de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas. Se ha llegado a un proyecto de texto pero sobre el que todavía hay diferencias, entre ellas la decidir si el término de indicaciones geográficas se puede extender a otro tipo de bienes distintos de los vinos y otras bebidas. (Ídem).

Medio ambiente

Los bienes ambientales se han agrupado en seis categorías: lucha contra la contaminación atmosférica, energía renovable, gestión de desechos y tratamiento del agua, tecnologías ambientales, captación y almacenamiento de carbono, y el genérico de “otros”. También en este caso se ha alcanzado un proyecto de decisión sobre el que todavía no existe consenso y pareciera que está sujeto, como el resto de la negociación, a que se llegue a acuerdos en los demás grupos siendo el conocido principio de que nada está acordado hasta que todo esté acordado. (Ibídem: 212 -213)

Solución de diferencias

No es exagerado afirmar que la mayor responsabilidad de la OMC radica en su condición de ser el foro para redimir las diferencias entre socios comerciales de países diferentes. Desde la creación del GATT el comercio internacional ha contado, a pesar de sus limitaciones e imperfecciones, con un espacio en el que se ventilan pacíficamente los casos controversia. No es poca cosa.

En la Ronda de Doha se está negociando un nuevo Entendimiento en Materia de Solución de Diferencias cuyo texto base data de 2008 y, como en los grupos anteriores, los Miembros han sido inflexibles en temas torales como lo son la composición de los grupos especiales, el reenvío, las soluciones mutuamente convenidas, la información estrictamente confidencial, la transparencia y los escritos amicus curiae y, no podía faltar la cuestión de los países en desarrollo, incluyendo el trato especial y diferenciado. (Ibídem, 216 y 217)

El fracaso de la Ronda Doha para el Desarrollo y en general el fracaso de la OMC no supone su desaparición como algunos académicos catastrofistas lo han expuesto, más bien supone la reestructuración de la misma como órgano regulador y no necesariamente liberalizador a ultranza del sistema mundial de comercio. De no ser así, prevalecerá la ley de la selva, el sálvese quien pueda y un caos generalizado que no conviene a absolutamente a nadie.

CAPÍTULO 3

El Acuerdo de Asociación Transpacífico

La Estructura Económica Mundial que dio Origen al Acuerdo de Asociación Transpacífico

En el capítulo anterior se analizó la historia económica de los países desarrollados e instituciones que por su poderío económico y geopolítico han tenido en menor o mayor grado cierto liderazgo en la región Asia-Pacífico, marcando en alguna medida el devenir de la misma. Además, se han integrado los acuerdos comerciales que han influido en la conformación del comercio en la Región.

A pesar, que el análisis histórico del capítulo anterior parte de la segunda posguerra apelando a la idea de varios teóricos²³ que sólo el análisis de los ciclos de largo plazo explican el desarrollo regional y económico en general, entender la puesta en marcha del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP, por sus siglas en inglés) se explica en gran parte desde el comienzo del siglo XXI.

El liderazgo de la alianza nipona-estadounidense en el Pacífico

Al empezar la última década del siglo XX Estados Unidos contaba con un inmejorable panorama, con la caída de la Unión Soviética el riesgo latente del socialismo en la región Asia-Pacífico estaba prácticamente descartado. China apelaba al comunismo únicamente en el nombre, su sistema político era más un régimen dictatorial y su sistema económico era claramente capitalista con una fuerte regulación estatal; por otro lado Vietnam no tenía el poder, ni la intención, para incomodar a Estados Unidos fomentando el socialismo en la Región. Mientras Corea del Norte no tenía el poder para hacerlo.

Japón, que ostentaba el liderazgo de la región, se comportaba como un líder muy pacífico, participando en el comercio y otorgando ayuda para el desarrollo, siendo aliado de Estados Unidos desde la segunda posguerra. Una imagen que describe el caso de los países del sudeste asiático, en el esquema de la división del trabajo subregional, era el patrón de desarrollo económico denominado como la formación de los gansos en vuelo. Según ese patrón, un grupo de países de la región vuelan juntos en parvada representando los diferentes niveles de desarrollo alcanzado en los distintos países.

La idea general consiste en que los países de la parte frontal de la parvada, cederán a sus industrias obsoletas a la siguiente fila de países debido a la transformación en las ventajas comparativas. El líder en esa formación de gansos, para el caso que nos atañe, era Japón, seguido de los demás países del sudeste asiático.

²³ Destacó el ciclo de la Kondratiev, que en esta tesis no se va a desarrollar explícitamente.

Lo que sugería ese patrón de desarrollo, era que esos países estaban involucrados en diferentes etapas de desarrollo industrial, y que la competitividad internacional se desempeña mejor bajo este esquema. Es decir, que los países en desarrollo, en su etapa inicial del proceso de industrialización, debían especializarse en la línea de producción de trabajo intensivo. En la etapa intermedia se perdería la fuerza competitiva en los sectores de trabajo intensivo y se concentraban en industrias de capital intensivo. En la etapa final, aquellos que se aproximan a la madurez industrial avanzaban hacia las industrias de capacidad tecnológica intensiva.

Tiempo en el que China crecía por encima del 10% anual, y se empezaba a posicionar como una potencia económica, en conjunto con todo el poder político que significa tener un partido único y una quinta parte de la población mundial. Dejando en claro que más temprano que tarde sería la potencia que controlaría la región y tendría una gran influencia más allá de la misma.

En el continente americano el liderazgo e influencia estadounidense seguía siendo muy marcado. Por ejemplo, la crisis que sufrió México en 1994-1995 fue menos profunda de lo esperada, debido a la intervención estadounidense y a la correlación que tenía la economía mexicana al ciclo económico estadounidense. Aunque, por otro lado, los gobiernos de izquierda que se estaban posicionando en algunos países de Sudamérica buscaban romper con la dependencia estadounidense, creando procesos de integración regional y tratados comerciales como MERCOSUR, cuya fundación data de 1991.

La administración demócrata del presidente Bill Clinton era la última en tener una economía sana y pujante con indicadores macroeconómicos equilibrados, esto significa: finanzas públicas sanas, la balanza de pagos en equilibrio, equilibrio fiscal, inflación controlada, etc. Las expectativas de seguir siendo el país hegemónico en el mediano y largo plazo eran alentadoras.

La primera década del siglo XXI, como punto de inflexión. China, el nuevo líder del Pacífico asiático que incomoda a Estados Unidos

Llegó ese fatídico 11 de septiembre del 2001, cuando las Torres Gemelas de Nueva York y el Pentágono sufrieron los ataques terroristas, fiel a la tradición republicana²⁴, el entonces presidente George W. Bush, decidió implementar una ofensiva en Afganistán, pues el autor intelectual de los ataques del 11 de septiembre, Osama Bin Laden, residía ahí. Un par de años después, con la excusa de buscar armas biológicas y derrocar al dictador Saddam Hussein, invadió Irak. La importancia de los países del Medio Oriente se debe, a que son los principales productores de petróleo en el mundo, y controlan la Organización de Países Exportadores de

²⁴ Me refiero a la tradición política del Partido Republicano.

Petróleo (OPEP), esta organización cuenta con aproximadamente el 43% de la producción mundial de petróleo y el 81% de las reservas, por lo tanto, tiene participación determinante en la oferta y precio del hidrocarburo.

Todo esto, en un ambiente que tomaba conciencia del agotamiento de las reservas mundiales de petróleo, paralelo a la consolidación de dos nuevos grandes consumidores China e India. Cabe destacar, que Irak tiene grandes reservas de gas, casi el 1% de las reservas mundiales, -cuando Rusia es el país con mayor producción de gas y controla la producción de Asia Central, que en suma es la mayoría del mercado mundial- para Estados Unidos el gas iraquí es prioritario.

Para financiar ambas guerras y tener el apoyo de las altas esferas empresariales y de la población en general, entre 2000 y 2004, George W. Bush combinó una reducción de impuestos a empresas y ganancias sobre capital con un fuerte aumento en el gasto público, en particular el vinculado con la guerra de Irak, lo cual, aumentó el déficit público sin aumentar las contribuciones tributarias, es decir, el déficit público se financió con endeudamiento externo. Provino principalmente de los países de Asia Oriental, que después de haber sufrido la crisis de 1997-1998, adoptaron medidas para aumentar sus reservas y asegurar su futura estabilidad monetaria y financiera, reservas que obtuvieron con la compra de una gran cantidad de bonos y letras del Tesoro que colocaba el gobierno estadounidense en los mercados internacionales.

China utilizó la mayoría del superávit comercial para la adquisición de bonos estadounidenses, siendo el principal acreedor de EUA (posición que sigue ocupando en julio de 2015). Paralelo a esto, ingresaba a la OMC, -ya era una economía y un actor para ser tomado en cuenta dentro del mapa geopolítico y geoeconómico de la región Asia-Pacífico y del mundo en general- lo que condujo por razones obvias a la intensificación de las relaciones económicas entre China y el sudeste de Asia, que a su vez se entreteje con los objetivos políticos y de seguridad de China quien intenta llenar parte del espacio dejado por la presencia de Estados Unidos. Por otro lado, Japón seguía viviendo una de las crisis más largas de la historia de un país, luchando por salir de la trampa de liquidez²⁵.

Acumulado de los principales compradores extranjeros de Bonos del Tesoro (junio 2015, billones de US dólares)		
POSICIÓN	Acreedor	MONTO
1°	China	1271.2
2°	Japón	1197.1
3°	Bancos Centrales de países caribeños	317.7
4°	Países que conforman la OPEP	296.7

²⁵ Una trampa de liquidez se da cuando el banco central de un país baja la tasa de interés real casi al 0%, y aun así lo agentes económicos no reaccionan a este estímulo monetario.

5°	Brasil	256.3
6°	Suiza	217
Fuente: Elaboración propia con datos de “Departamento del Tesoro Estadounidense” en https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Pages/ticsec2.aspx		

El ingreso de China a la OMC se había gestado dos años antes, con la aceptación explícita de la propiedad privada en la reforma constitucional de 1999, al tiempo que el Partido Comunista reconoció el papel del sector privado en la estrategia de crecimiento e internacionalización. Esta política fue el catalizador del incremento de los flujos de Inversión Extranjera Directa de manera acelerada. En 1999 China sólo recibía el 2.6% del total de la IED mundial, con 72,406 millones de dólares, durante la siguiente década hubo tendencia creciente que concluyó con flujos de 105,735 millones de dólares. En 2014, superó a Estados Unidos, pasó a ser el mayor receptor de IED alcanzando los 129 mil millones de dólares, lo que representa el 10.5% del total de la IED mundial.

El incremento de la participación en la IED mundial y de la producción mundial por parte de China no tenía muy contentos a todos los países que conforman el globo terráqueo:

- Para los países de Asia Oriental, la intensificación del comercio bilateral con China y el ingreso de esta última a la OMC, afectó su producción, ya que, se trasladaron (en menor o mayor grado dependiendo del país) inversiones en manufactura que se encontraban dentro de su territorios a territorio chino. A su vez, hubo una reconversión productiva para exportar productos que satisficieran las nuevas necesidades chinas.

Las materias primas como energéticos, minerales y maderas se han beneficiado de la demanda china, observamos, por el lado de China, un interés económico en el aseguramiento de materias primas y mercados; y un interés estratégico, dado que, por esa región pasa la mayor parte del petróleo que consume China.

El costado político de la relación consiste en comprometer a China en una serie de acuerdos para que se constituya una fuerza estabilizadora de la región, de allí la sensibilidad hacia la relación de China con Taiwán. La mayoría de los países de la región concretamente Filipinas, Vietnam, Tailandia, Indonesia, Malasia y Myanmar podrían tener algún interés en un balance más equilibrado entre la influencia de Estados Unidos y China en la región.

- Con la Unión Europea el comercio se duplicó desde el 2003 a más de 1,300 millones de dólares por día, pero China recibe apenas un 2% de la inversión de la UE en el exterior, esto último se debe a que las empresas europeas se quejan de malos tratos en China, pues se ven obligadas a compartir conocimientos sensibles para obtener financiamiento y ganar contratos locales.

Además, es bien sabido que los mandatarios europeos son fuertes opositores a las medidas de dumping que utiliza China, por este motivo muchos países se han visto obligados a adoptar medidas “anti-dumping”. Como la impuesta por la Comisión Europea el 23 de marzo de 2006, que consistió en el establecimiento de nuevos aranceles extraordinarios sobre las importaciones de cuero procedentes de China. La Comisión Europea decidió establecer estos nuevos aranceles cuando la investigación llevada a cabo por este organismo encontró “claras evidencias” de intervención estatal en la producción de calzado en China, con subsidios ocultos, en la forma de créditos a tipos de interés por debajo del mercado, coste del suelo más bajo, evaluación de activos inadecuada y “vacaciones fiscales”. Todo ello, permitía a los fabricantes de China, exportar a la UE por debajo del precio de producción (dumping), lo que ha provocado un daño que la Comisión Europea pretende remediar con la imposición de los aranceles.

- En América Latina, China busca ampliar y fortalecer sus relaciones, lo cual hasta el momento se ha dado de manera bilateral, ya que, América Latina no se acerca a esta relativamente nueva relación económica con China como una sola región, ni en la forma de subregiones suficientemente consolidadas para poderla aprovechar plenamente, sino que se encuentra fragmentada frente aquella. Aunque esta penetración se encuentra muy concentrada en algunos países, en 2010, casi el 70% de las exportaciones chinas a América Latina se concentraban en Brasil (33%), México (24%), y Chile (11%), y el restante 32% se dividía entre otros 10 países. Brasil, Chile y Venezuela mostraban un balance comercial positivo; mientras para México y el resto de los países, el balance comercial era negativo.
- Con Estados Unidos la relación es más sinuosa. El incremento de la IED en China ha estado altamente ligado al incremento de las exportaciones, sobre todo cuando el 60% de éstas son realizadas por las empresas transnacionales. No obstante, con EUA predomina la relación, en términos de las exportaciones chinas, más que por el lado de las importaciones y la IED; mientras China exportó alrededor de 370 mil millones de dólares a EUA

en 2010, lo que representa 47.5% del total, sólo importó 8% del total. El crecimiento de las exportaciones de China hacia EUA y la asimetría comercial, aseguran algunos economistas y el gobierno de los Estados Unidos se deben a los bajos salarios y a la subvaluación o depreciación de la moneda china. Si bien estas declaraciones tienen un gran sentido de la verdad hay que analizar los factores endógenos o internos de EUA, que favorecieron esta tendencia: a) la pauperización de los salarios de la clase trabajadora; b) estímulo al consumo estadounidense por encima del ingreso; c) baja de la carga fiscal a la clase empresarial; d) apertura y desregulación de mercados financieros.

Profundización de la relación China-EUA.

Para continuar el estudio de la relación comercial China-Estados Unidos, es conveniente recordar que nace en los 70 como una relación política, para a partir de finales de los 90 convertirse en una relación económica y financiera de cooperación y conflicto, que se caracteriza por los desequilibrios.

En la crisis estadounidense “dot com” de 2001, China apuntaló la recuperación de EUA, gracias al incremento de la demanda de importaciones de alimentos y algunos bienes de capital, al tiempo que las exportaciones de China a EUA crecieron principalmente en bienes manufacturados de consumo final, lo que apoyó el consumo de las familias estadounidenses, en un contexto de bajos niveles de crecimiento de la producción y el empleo. Por lo que el auge del mercado financiero en EUA, no fue resultado de una economía real en crecimiento, sino que dicho mercado fue estimulado por los recursos del exterior, gracias a los grandes superávits generados por el crecimiento de la economía china y de otros países emergentes, que recibieron el impacto del incremento de los precios de los energéticos. (Correa en Buzo, de la Paz y Velázquez, 2012: 224).

Después de la recuperación de la crisis del 2001, gran parte del superávit de China, fue destinado a compartir la fiesta del sector inmobiliario estadounidense mediante la compra de bonos y otros activos. Del total de los depósitos mundiales en EUA en 2008 (10, 324 miles de millones), China representaba alrededor del 11.7%, porcentaje que lejos de reducirse después de la crisis ha tendido a incrementarse, al pasar de 1, 205 miles de millones de dólares en 2008 a alrededor de 1,600 miles de millones en 2010, aun cuando países como el Reino Unido y Canadá han reducido sus depósitos. Dos elementos se conjugan en esta decisión del gobierno de China: por un lado, la crisis y la consecuente depreciación del dólar, redujo el precio de sus depósitos en dólares en el mercado estadounidense; sin embargo, el retirar sus depósitos implicaba una mayor depreciación de sus activos. Por otro lado, la interdependencia de los desequilibrios económicos, requería de la pronta

recuperación de la economía estadounidense, ya que como se mencionó, es el principal mercado de exportación de los productos chinos. (Ibídem, 234-235).

Durante la crisis 2008-2009 los efectos de la caída en la demanda internacional que se originó en Estados Unidos, no sólo limitó los vínculos comerciales directos, sino, también los indirectos. Es decir, cuando la crisis desembocó y golpeó a la economía estadounidense, el efecto colateral (en economía llamado externalidad(es)) no sólo fue para China, sino también para aquellos otros países que China tiene integrados a su cadena de suministros. Sobre todo, los países del sudeste asiático, que por ejemplo, producen chips para computadoras, consumibles electrónicos, y otros artículos que son exportados a China donde son ensamblados a las computadoras para ser exportados a Estados Unidos. A pesar de haber trastabillado China continuó creciendo durante la crisis debido a la implementación de eficientes esquemas de política fiscal contracíclica y política monetaria expansiva que amenoro el impacto y desequilibrios de la crisis.

Durante y después de la crisis el discurso oficial del gobierno norteamericano respecto al crecimiento de las exportaciones de China hacia EUA y la asimetría comercial, fue culpar al gobierno chino por:

- a) Forzar los bajos salarios
 - b) Forzar la devaluación del Yuan
- a) En lo que respecta al inciso “a” es cierto que ha habido presión del gobierno chino para mantener bajos los salarios, y así tener ventaja en el factor trabajo. Pero también se debe a un fenómeno mundial que comenzó en los noventa, la relocalización de empresas de la manufactura, productoras de bienes estandarizados hacia los países en desarrollo, a fin de reducir los costos, sobretodo el de la mano de obra. Donde países en desarrollo con un ingreso per capita medio han perdido competitividad con los que tienen ingreso per capita bajo.

Un estudio reciente revela que los salarios más bajos en China, respecto de los de México, explican en parte la sustitución de un importador por otro, desde la última década. Mientras México paga salarios en la manufactura de alrededor de \$2.5 dólares por hora, China mantiene salarios de alrededor de \$0.5 dólar. La brecha salarial es mayor cuando se le compara con EUA, donde el salario es 15 veces mayor que en China; lo que explica la relocalización de las empresas en este país y el incremento del déficit de EUA con China (35% del total), sobre todo a partir de la entrada de este último a la OMC. (Ibídem, 230).

La relocalización de empresas, aumentó el desempleo en EUA y provocó una caída del ingreso en las familias estadounidenses. Mientras que el salario real de los trabajadores masculinos del percentil 90, aumentó 15% entre 1970 y 1989, el de los trabajadores situados en el percentil 10, se redujo en 25% durante el mismo periodo. La caída del salario no corresponde con una baja en el consumo mismo que se mantiene por arriba del ingreso. (Krugman y Obstfeld, 2006). Cuando una economía gasta más de lo que ingresa, puede poner en marcha la máquina de dinero, lo cual es muy peligroso, y/o financiarse con recursos del resto del mundo, por lo que, la caída del ingreso disponible de las familias fue amortiguada por las importaciones sobretodo chinas, con precios más bajos y por el estímulo al consumo desde la política estadounidense, vía crédito a las familias con recursos del exterior.

Además, la introducción de nuevas tecnologías aumentó la productividad laboral en China a un ritmo del 12% anual entre 2003 y 2007 y, del 9% entre 2008 y 2012, mientras que la de Estados Unidos creció a menos del 2% en ambos períodos, según un informe de Conference Board. Una industria emblemática de ese comportamiento depredador fue la del calzado, una de las más intensivas en mano de obra del planeta. Por ejemplo, mientras que Vietnam e Indonesia, segundo y tercero mayores exportadores de calzado del mundo registraron, en 2012, precios promedio de \$13.2 y \$21.5 US dólares por par, respectivamente, las ventas externas de China de esos calzados se realizaron a un valor medio de \$5 dólares por par. Así, el gigante asiático controla más del 70 por ciento de la exportación mundial de calzado.

- b) En lo que respecta al inciso “b”, ante la profundidad que iba tomando la crisis en 2009 con un déficit en la cuenta corriente de 800 mil millones de dólares, cerca del 7% del PIB, el presidente Barack Obama visitó China para pedir la revaluación de la moneda china, bajo el argumento de que un yuan devaluado es el principal factor del desequilibrio comercial. En ese momento el tono de la respuesta del gobierno de China fue de rechazo a las presiones estadounidenses, debido a que la modificación del tipo de cambio es un asunto que le corresponde únicamente al gobierno. Todo parecía indicar que China podía seguir con su rechazo a las demandas de Washington; sin embargo en junio de 2011 el Banco Central de China empezó una política de flexibilización cambiaria y se comprometió a incrementar la flexibilidad del yuan y a mejorar la forma en que administra el tipo de cambio con referencia a una canasta de monedas de sus principales socios comerciales.

¿Cuáles son los elementos que han llevado a la flexibilización del yuan a partir de la segunda mitad del 2011? Frente a la relación bilateral de mayor

interdependencia, a todas luces las presiones estadounidenses, respecto del cierre de mercados a los productos chinos, tiene una gran influencia en la decisión. Por un lado, en Washington afirman que existe por parte de China un subsidio a las exportaciones (dumping) a partir de la devaluación del yuan; por otro lado; el gobierno chino busca que los países occidentales le otorguen el estatus de economía de mercado, anulando así sus restricciones antidumping y las barreras para la exportación de productos.

La necesidad de repensar la política exterior estadounidense ante el fracaso de la OMC y el multilateralismo.

El fracaso de la OMC y del multilateralismo que ya analizamos en el capítulo anterior, demostró que era necesario reconocer que el mundo no estaba preparado para la prevalencia del libre comercio, o la construcción de un solo mercado mundial. Reconocer esto obedece a la diversidad de puntos de partida de cada país, y a que el libre comercio, por sí mismo, o como aspiración suprema, no ha sido el camino al desarrollo. Es por eso que para economistas como Stiglitz (2007) y Gazol (2012) “el comercio internacional puede tener un impacto positivo en el crecimiento y desarrollo”, “pero sólo puede acompañado de algo más, como, acciones derivadas del convencimiento de que no cabe el trato igual entre desiguales y menos cuando los “más desiguales” lo son por causas de carácter histórico que es imposible soslayar”.

La jugada geoeconómica que Estados Unidos había implementado a principios de la década del XXI que se centraba en el multilateralismo a través de la OMC, en conjunto con su política interna, había debilitado su economía y dado pie a la crisis 2008-2009. La pérdida del liderazgo en la región Asia-Pacífico con China; el debilitamiento en América Latina y; una relación comercial asimétrica y hasta cierto grado disfuncional con China, demostraron que la política comercial estadounidense no había resultado como se esperaba, así que había que reformular la política comercial externa.

Durante la crisis no era pertinente hacer ninguna jugada, era necesario esperar a que hubiera signos claros de recuperación económica global para instrumentar una nueva agenda comercial. Esta nueva agenda se debía basar en el regionalismo. Un regionalismo inteligente que le permitiera retomar el liderazgo en regiones donde lo había perdido, pero sobretodo que le permitiera tener mayor control sobre el déficit comercial y financiero que tenía con China, y si era posible disminuir el crecimiento y la participación de China en el mercado mundial.

Del Pacific Four (P4) al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP)

En la búsqueda de lograr potenciar las condiciones comerciales y económicas de la región Asia-Pacífico, -acompañado del fracaso de APEC para conformarse como un Tratado de Libre Comercio-, los países de Chile, Nueva Zelandia, Singapur y posteriormente Brunei, buscaron conformar un Tratado de Libre Comercio, al cual denominaron “Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica”, también conocido como “Pacific Four” (P4), -en referencia al número de miembros fundadores: Singapur, Nueva Zelandia, Brunei Darussalam y Chile-. La intención de realizar este proyecto, fue anunciada en noviembre 2002, durante la reunión de Líderes de APEC celebrada en Los Cabos, México. La negociación del P4 inició formalmente en septiembre de 2003 entre Chile, Nueva Zelandia y Singapur, mientras que Brunei fue invitado hasta 2004. El acuerdo fue firmado en julio de 2005 y entró en vigor el 1° de mayo 2006. Fue el primer acuerdo plurilateral en reunir a países de ambos lados del Pacífico. El Acuerdo cubría particularmente las áreas financiera, científica, tecnológica, económica y de cooperación. Entre las metas de ese acuerdo estaba la de llevar – técnicamente – a cero los aranceles entre los socios del acuerdo para el año 2015.

Lo que los países signatarios del P4 entendían muy bien y buscaban aprovechar para su beneficio, era el poderío económico y comercial que representaba la Cuenca del Pacífico, región que actualmente concentra cerca del 60% del Producto Interno Bruto Mundial; cuenta con una población superior a los 3 500 millones –más de la mitad de la población mundial-. Así mismo, el Océano Pacífico cubre un 30% de la superficie de la Tierra.

En 2008, comenzó el proceso de ampliación del P4, el cual cambió su nombre por el de “Acuerdo de Asociación Transpacífico” (TTP). El acuerdo contiene una Cláusula de Adhesión a través de la cual se deja la puerta abierta a que otros países de la región se incorporen al mismo. A raíz de dicha cláusula, en 2008 Estados Unidos, Vietnam, Perú y Australia anuncian su intención de unirse a tan importante y novedosa iniciativa.

La adhesión de Estados Unidos al TTP era ideal para sus intereses, por un lado, era el instrumento ideal para buscar retomar el liderazgo del este asiático y hacer contrapeso a China. Por otro lado, ante el fracaso de la OMC y del multilateralismo, este acuerdo regional era lo más cercano al multilateralismo, pues abarcaba una gran cantidad de países de tres continentes diferentes, y contaba con la rara y especial característica de ser un acuerdo de libre comercio de “tercera generación” u “OMC plus”, *“pues el rango de temas no sólo es más amplio sino que los alcances de la integración son mucho más profundos y estrictos, incluyendo por supuesto el*

sector agrícola, así como la liberalización de servicios, protección de las inversiones, política de competencia, protección al consumidor, mayor protección a la propiedad intelectual (especialmente patentes farmacéuticas), así como cláusulas de protección laboral y ambiental y estipulaciones para asegurar la coherencia regulatoria entre las partes, mecanismos de solución de controversias y reglas de origen. Este tipo de temas de entrada implican la reducción significativa de soberanía sobre asuntos clave, por lo que las diferencias en los niveles de desarrollo pueden ser un asunto delicado y quizá no todos los países que actualmente componen el grupo estén preparados para asumir los costos.” (López en Oropeza, 2013: 46).

Así que después de inaugurar su gobierno, el Presidente Barack Obama, en su primer viaje a Asia, en 2009, reafirmó el compromiso político con el TPP. En 2010, cinco países más – Estados Unidos, Australia, Malasia, Perú y Vietnam – comenzaron negociaciones para incorporarse al Acuerdo de Asociación Transpacífica y en el último día de la reunión cumbre de APEC en Yokohama, los líderes de las 9 economías involucradas– los originales P4 más los 5 agregados – endosaron la iniciativa del presidente Obama de, al término de un año, lanzar un proceso para rehacer el TPP en cuanto a contenido, metas y participantes.

La diferencia entre el antes y el después de la adhesión norteamericana, además, del obvio cambio de liderazgo y de la magnitud del acuerdo, radica en que antes de la incorporación de EUA a las negociaciones del TTP los temas tratados estuvieron relacionados con el comercio de productos agrícolas, comercio de servicios, procedimientos de gobierno y asuntos laborales. Una vez que se incluyó EUA a las negociaciones condujo al desarrollo extenso en los textos legales del acuerdo, que incluye compromisos que cubren todos los aspectos de la relación de comercio e inversión entre los miembros del TPP. Además, temas en servicios financieros, sanitarios y medidas fitosanitarias, asuntos legales, cooperación regulatoria y contratación pública, alta tecnología en el comercio internacional, por ejemplo, telecomunicaciones, comercio electrónico y acceso a mercados.

Aunque EUA en este acuerdo sea igual de insistente e inflexible para liberalizar el comercio y hacer cumplir sus demandas ha tenido un cambio sustancial, sobretudo, el referente a la diplomacia, ha abordado una estrategia con los países del TTP conocida como “ofensiva diplomática inteligente”, la cual se basa en el envío de personal diplomático y de cooperación a todos los rincones de la región. El propósito es desarrollar un entendimiento mínimo con los nuevos actores emergentes y reforzar las alianzas tradicionales. Esto significa, en pocas palabras, que la potencia flexibilizará algunas de sus visiones tradicionales para adaptarse a un entorno cambiante, usando todos los recursos de eso que Obama ha dado en llamar el “smart power” o poder inteligente. (Curzio en Oropeza, 2013: 233) La aplicación del

“smart power” supone la edificación de un sistema de valores compartido. La hegemonía americana es más eficiente cuando conecta con valores que otros pueblos consideran propios o universales y no una imposición de los propios. El discurso empático es la base de las alianzas duraderas y la creación de espacios de confianza mutua.

Lo que busca Estados Unidos, aparte de los aparentemente claros beneficios del libre comercio, es una estrategia similar a la del Atlántico, donde la influencia china se encuentra aún fragmentada y es desigual, siendo mayor en África, intermedia en América y relativamente débil en Europa. Dentro de la arquitectura emergente en la región, Estados Unidos debía -por su poder político y económico; por su capacidad de consumo e innovación- dirigir el proceso evitando así que China pudiera ser un probable protagonista del mismo.

Además de encontrarnos actualmente dentro de una etapa de cambio económico-político que transita lenta, pero inexorablemente de la Era del Atlántico a la Era del Pacífico, con todas las consecuencias que ello implica.

Por otro lado, vemos que los intereses demócratas²⁶ también han dejado en segundo plano la ofensiva en Medio Oriente para controlar el gas y el petróleo de esa región. El análisis cuantitativo nos muestra que EUA apuntala a nuevas tecnologías en la producción de gas y petróleo por medio de las cuales ha logrado aumentar la producción interna de gas de 2007 a 2012 en un 25%, donde la mayor parte ha correspondido a la nueva producción de gas esquisto. En cuanto al petróleo y otros hidrocarburos líquidos, en 2012 la producción se elevó en un 7% anual promedio; cifra no alcanzada desde 1951. De manera más importante la Agencia Internacional de Energía de E.U. prevé que el país superará a Arabia Saudita como el principal productor mundial de petróleo antes de 2017, lo cual aumentaría el PIB de E.U. en un 3% en el próximo decenio. (Oropeza, 2013).

Posterior a la incorporación de Estados Unidos, Australia, Malasia, Perú y Vietnam, en octubre de 2010, México y Canadá se agregaron formalmente a las negociaciones, mientras que Japón lo hizo noviembre del 2011. México y Canadá se lograron incorporar en junio del 2012, Japón tuvo que esperar hasta julio del 2013 para incorporarse, siendo el 12° negociador del TPP ampliado. Cuando estos últimos tres países se integraron cinco de los 26 capítulos finales habían sido concluidos y cerrados, por lo que, tendría que aceptar las condiciones establecidas en las rondas previas.

²⁶ Por intereses demócratas, me refiero, al Partido Político Demócrata estadounidense.

Los Elementos más Ríspidos en el Proceso de Negociación: el Ingreso de Japón y los temas donde no había consenso.

La importancia de Japón dentro del TTP

Japón, es el tercer país en el que hay que poner un especial énfasis por su importancia geoeconómica, geopolítica, económica y comercial. Desde que se escuchaban las primeras voces que lo posicionaban como un potencial miembro del TTP, se empezó a gestar un debate en torno a su incorporación, sobre todo, por la oposición interna del sector agrícola, que se caracteriza por ser un sector vulnerable y poco productivo en relación al mercado exterior.

También, hubo presión por parte de Estados Unidos y China. El primero, desde la segunda posguerra, era su principal aliado político y comercial, pujaba para que Japón se incorporara a este acuerdo, pues, el TTP no sería igual sin la tercera economía del mundo, y no tendría los mismos alcances en el objetivo norteamericano de moderar la participación China en el mercado estadounidense y mundial. Mientras tanto China trataba de convencer a Japón de no unirse a dicho acuerdo y así quitarle fuerza al objetivo norteamericano; además, esto significaría mermar el potencial de ASEAN+3, bloque económico por el cual, desde 2004, China ha estado presionando a Japón para formalizarlo como un acuerdo de libre comercio, y así aumentar el poderío chino en el este asiático.

Los efectos y consecuencias del terremoto y tsunami del 11 de marzo de 2011, le permitió a Japón, aplazar la decisión, para concentrarse en atender los problemas humanitarios, controlar la emergencia nuclear de Fukushima—y su impacto en el sector agrícola- y emprender el proceso de restauración económica.

Para septiembre del 2012, Japón ya se encontraba recuperado de los desastres naturales y nucleares de 2011, además, vivía la llegada al poder del Primer Ministro Shinzo Abe. Cinco meses después, en febrero de 2013, Fumio Kishida, ministro de Relaciones Exteriores, anunciaba los tres pilares sobre los que la política exterior nipona se regiría:

- a) Diplomacia y seguridad, basada en el fortalecimiento de la alianza nipona-estadounidense.²⁷

²⁷ Cabe recordar que partir de la posguerra, los últimos 60 años, Japón ha orbitado alrededor de E.U. como parte de los costos de su derrota y de sus compromisos de posguerra; así como de la conveniencia de no cargar con distracciones presupuestales de una gasto militar que con base al Tratado de Seguridad Mutua (TSM) que tiene firmado con E.U., el país norteamericano mantiene una base militar estratégica en Japón. También lo hace porque en el marco de los acuerdos de su

- b) Profundizar las relaciones con sus vecinos continentales.
- c) Fortalecer las relaciones económicas con el exterior, como un “medio para promover la revitalización de la economía nacional”.

Parecía que dichos objetivos eran acordes con el TTP, y el TTP era un acuerdo beneficioso para cumplir con dichos objetivos. El 15 de marzo del 2013, el primer ministro Shinzo Abe declaraba oficialmente la integración de su país al Acuerdo de Asociación Transpacífico, misma que fue formalizada a finales de julio del mismo año.

Tan importante fue el anuncio de que Japón se incorporaría al TTP, que pocos días después a pregunta expresa sobre el tema, el ministro de Comercio de China, Gao Gicheng, respondió que su país estudiaba la posibilidad de unirse al pacto transpacífico en gestación. A pesar de ser un acuerdo que iba en contra de los intereses chinos.

La resistencia interna del sector campesino seguía siendo fuerte e instaba a Shizo Abe a cumplir un tema central de su campaña, proteger los cinco productos “no negociables”: arroz, trigo, lácteos, azúcar no refinada y carne. Sin embargo, mantener los niveles de protección de estos productos no era viable si se quería incorporar al TTP, países como Australia, Nueva Zelanda, Canadá y en menor medida Estados Unidos no accederían a que Japón no abriera sustancialmente este sector. De igual forma, para alcanzar el 90% de eliminación arancelaria y, cumplir así con el artículo 24 del GATT se debían reducir los niveles de protección de estos cinco productos. (Roldan en Oropeza, 2013: 159).

Shinzo Abe sabía que ser tan proteccionista con el sector primario ya no era viable, sobre todo cuando se caracteriza por ser un sector con poca rentabilidad y productividad, donde el promedio de edad de los agricultores es de 62 años. Así que, había que liberalizar el sector, con algunas reservas en productos que son fundamentales para la seguridad alimenticia, como el arroz. Pero medularmente había que utilizar este sector como moneda de cambio con Estados Unidos, para que Japón abriera el sector agrícola con mínimas reservas, Estados Unidos tendría que eliminar las restricciones que aún tiene con la industria automotriz, industria en la que Japón es más competitivo y se ha ido posicionando del mercado estadounidense.

Los temas que más fricciones generaron durante el proceso de negociación.

Para que se firmara el TTP se necesitaron más de cinco años de negociaciones, dentro de la poca información que había respecto al estatus de los temas, se

capitulación, E.U. lo orilló a comprometerse constitucionalmente a que el pueblo japonés renunciará para siempre a la guerra como derecho soberano de la nación. (Oropeza, 2013: 206).

conocía que los siguientes temas eran los que más fricciones generaban, y esta era la información que se tenía sobre cada uno de ellos.

a) **Derechos de Propiedad Intelectual.**

Este es, fue y será uno de los temas más controvertidos cuando de firmar acuerdos comerciales se trata. Más cuando Estados Unidos está presente, lo que refleja la importancia que tienen las industrias norteamericanas basadas en la creación, la tecnología y el conocimiento, en la economía estadounidense. La protección de la propiedad intelectual en los acuerdos comerciales negociados por ese país se caracteriza por exceder, de manera creciente, aquella contemplada en el Acuerdo ADPIC8 de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las industrias que mayor protección a la propiedad intelectual exigieron al gobierno norteamericano durante el proceso de negociación fueron la farmacéutica y la audiovisual.

Industria Farmacéutica.

Los Estados Unidos propusieron un mecanismo, según el cual, se ofrecería a las compañías farmacéuticas una serie de beneficios si éstas obtienen la autorización para introducir nuevos medicamentos al mercado dentro de un plazo a determinar, denominado la “ventana de acceso” (Trans-Pacific Partnership Trade Goals to Enhance Access to Medicines). Dichos beneficios se referirían a la extensión de las patentes, la duración del período de exclusividad de los datos de prueba y la vinculación obligatoria de patentes (patent linkage). Esta propuesta encontró una fuerte resistencia entre los demás países participantes, principalmente aquellos en desarrollo. Algunas de las propuestas cuestionadas fueron la extensión del plazo de las patentes farmacéuticas para compensar demoras en su otorgamiento o en el registro sanitario, la eliminación del derecho a impugnar solicitudes de patentes, y la ampliación de los criterios de patentabilidad (por ejemplo, para incluir patentes de segundos usos o para cambios menores de productos conocidos, práctica conocida en inglés como “evergreening”), entre varias otras. (Herrerros en Oropeza: 2013, 295).

Industria Audiovisual

La plataforma de información menos regulada y que cuenta con un mayor contenido es el internet, no se necesita ser un experto para ingresar gratuitamente a contenido audiovisual como películas, música, etc. Durante el proceso de negociación la información que se filtraba era que los Estados

Unidos buscaban incluir en el TPP *“disposiciones según las cuales los proveedores de servicios de internet tendrían la responsabilidad de retirar aquellos contenidos como música, películas u obras literarias que pudieran estar contraviniendo derechos de autor, una vez que hubieran recibido el aviso correspondiente por parte del titular de esos derechos. Por otra parte, los Estados Unidos presentaron en el TPP propuestas que apuntarían a ampliar el ámbito de las excepciones y limitaciones permisibles a la protección de los derechos de autor, para fines como la crítica, la enseñanza y la investigación. Cautelar estos últimos es especialmente importante en el caso de países importadores netos de propiedad intelectual.”* (Ídem).

b) Protección al medioambiente.

Estados Unidos, históricamente se dio a conocer como uno de los países más contaminantes en el mundo, de hecho la primera administración de George W. Bush, firmó el Protocolo de Kyoto, con el compromiso de reducir la contaminación en un 1.5% y no en un 5% como el protocolo lo establecía. Pero en los últimos años ha estado más comprometido con el medio ambiente, por ello, demandó mecanismos que garanticen combatir: el comercio ilegal de especies animales y vegetales, la tala ilegal, y la sobreexplotación de pesquerías (USTR Green Paper on Conservation and the Trans-Pacific Partnership). Sujetos al mecanismo general de solución de controversias del acuerdo, abriendo la posibilidad de sanciones comerciales en caso de incumplimiento. Este último planteamiento ha sido resistido por varios de los otros participantes, en particular los países asiáticos poco preocupados por el medio ambiente (Por ejemplo, Japón que es el país en el mundo que más sobreexplota los mares).

c) Neutralidad competitiva empresarial.

Dentro de los países que integran el TTP hay algunos que tienen empresas estatales como México, Vietnam, etc. Muchos lo hacen porque la producción del bien(es) que producen las empresas estatales son considerados de seguridad nacional, entre otros muchos motivos. Por lo tanto, es natural que ejerzan mecanismos proteccionistas o el derecho a prestar ciertos servicios de manera exclusiva o preferente, etc. Estados Unidos propuso generar un entorno de “neutralidad competitiva”, esto es, uno en que las empresas del Estado no reciban ventajas que excedan las recibidas por las empresas privadas con las que compiten. Lo que ha creado fricciones por la pérdida de soberanía, para la defensa o protección de ciertos intereses.

d) Derechos Laborales

La Organización Internacional del Trabajo (OTI, por sus siglas en inglés) es el organismo internacional que vela para que los trabajadores de todo el mundo tengan garantías y derechos elementales, sin embargo, las disposiciones de la OTI se ven rebasadas por las legislaciones nacionales y no se cumplen. Entre menores sean los salarios y menos prestaciones tengan los trabajadores, el factor trabajo es menos costoso y más rentable. Muchos países en desarrollo, ejercen este mecanismo de castigar al factor trabajo para ser más competitivos en el mercado mundial. Los países en desarrollo, que integran el acuerdo, han exigido a cada uno de los países integrantes, cumplan con los 5 derechos fundamentales incluidos en la Declaración de la “Organización Internacional del Trabajo” relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, de 1998. Estos son la libertad de asociación, el reconocimiento del derecho a la negociación colectiva, la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio, la abolición del trabajo infantil, y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. Al igual que en el capítulo sobre medio ambiente, los Estados Unidos ha planteado que el capítulo sobre asuntos laborales del TPP esté sujeto al mecanismo general de solución de controversias del acuerdo, incluyendo la posibilidad de sanciones comerciales. Lo cual no era bien visto por algunos países en desarrollo

e) Solución de controversias respecto a inversiones.

En materia de inversión, el tema que públicamente ha resultado más controvertido es la negativa de Australia a aceptar que se le aplique en el TPP el mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado. Este tipo de disposición, que permite a un inversionista extranjero demandar directamente al Estado anfitrión en un tribunal internacional si considera que no se han respetado sus derechos, figura habitualmente en los acuerdos de promoción y protección de inversiones entre países desarrollados y en desarrollo. La solución de controversias inversionista-Estado figura asimismo en los capítulos sobre inversión de todos los TLC suscritos por los Estados Unidos a la fecha, excepto con Australia (por oposición de este país). Los Estados Unidos sostienen que este mecanismo debe ser aplicable a todos los miembros del TPP. (Ibídem, 292-293)

f) Apertura del sector agrícola.

Estados Unidos es el país que tiene al sector agrícola más productivo, extenso y desarrollado del mundo, aun así ejerce un “escondido” proteccionismo. Se sabe tan competitivo que en cada acuerdo comercial que firma exige o cuando menos presiona para que el sector agrícola del/los tercero(s) se abra, con respectivas garantías que eviten las medidas proteccionistas no arancelarias. Varios de los países que cumplen con dichas medidas saben de antemano que Estados Unidos va a ejercer un proteccionismo “disimulado”, amparado en su estatus de súper potencia. Dentro del TTP, Estados Unidos, como se esperaba, demandó la apertura del sector agrícola, algunos países han opuesto resistencia por diversos factores. Destacaba la oposición de Japón país que tiene un sector agrícola altamente proteccionista y poco productivo, que no tendría como competir a países con un sector primario fuerte y competitivo como: EUA, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, entre otros.

Todavía en abril del 2015 este por este punto todavía no había un acuerdo, el ministro de Economía de Japón, Akira Amari, declaró que Japón no aceptaría la exigencia de Estados Unidos de aumentar el acceso mínimo para sus importaciones de arroz y presionó a Washington para conseguir una mayor apertura en el mercado estadounidense de piezas de vehículos. “Japón está dispuesto a permitir una cuota de importación para el arroz estadounidense de 50 mil toneladas al año”, eso era apenas un cuarto de lo que demandaba Estados Unidos.

g) Sector automotriz.

La industria automotriz ha sido pilar del desarrollo económico de Estados Unidos, sin embargo, desde los años 80 ha perdido gradualmente competitividad con países como Japón. Lo que llevó al gobierno norteamericano a instaurar algunas medidas proteccionistas. Países más productivos, especialmente Japón, demandan la liberalización del sector automotriz. De hecho, Japón planteaba la apertura (no al 100%) del sector agrícola, siempre y cuando, Estados Unidos accediera a liberalizar el sector automotriz.

La Relación que Guarda Cada Uno de los Países Miembros del TTP con el Resto de los Países que lo Integran.

A continuación se describe la relación que guarda cada uno de los países miembros del TTP con el resto de los países que lo integran. Posteriormente, se hace una pequeña proyección de que sucedería cuando entre en vigor el TTP.

Cabe destacar, que para todos los países que a continuación se describen un incentivo y punto fundamental para formar parte del TTP es el concepto de “Acumulación de Origen”. El concepto de la acumulación de origen se refiere a que los insumos originarios de un país miembro del TPP (por ejemplo Perú) incorporados en un bien final exportado por otro miembro (por ejemplo México) a un tercer miembro (por ejemplo los Estados Unidos) se consideren como originarios del país que exportó el bien final. Con ello se expande el rango de proveedores extranjeros a los cuales una empresa exportadora puede acceder sin perder los beneficios arancelarios en su mercado de destino. Este mecanismo ha sido aceptado como un objetivo de las negociaciones del TPP, sin perjuicio de que puedan producirse excepciones en ámbitos de especial sensibilidad.

Brunéi.

Introducción

Este país cuenta con una población de poco más de 400,000 habitantes se encuentra ubicado en la región sur-oriental de Asia, en la isla de Borneo. Brunei comparte fronteras con las provincias indonesias de Occidente, Oriente, Sur y Kalimantan Central y los estados malayos de Sabah y Sarawak.

Cuenta un sistema monárquico que le ha dado una gran estabilidad política. Un sistema económico basado en la explotación del petróleo y gas, actividad que representa más del 50% de su Producto Interior Bruto. Es el número uno en el mundo islámico, en términos del Índice de Desarrollo Humano, que mide la calidad de vida de un país. El pueblo de Brunei Darussalam disfruta de una alta calidad de vida con 73,300 dólares de renta per cápita.

Importaciones

Como podemos ver en el siguiente cuadro, importan un 25% de metales preciosos, de los cuales, sólo el 0.06% son metales preciosos para joyería. El resto de lo que importa en esta categoría es oro que usan para respaldar su moneda, ya que, no tiene banco central y opera bajo un sistema de convertibilidad donde el dólar de Brunei (B \$) es vinculado al dólar de Singapur, permitiendo que ambas monedas sean legalmente intercambiables tanto en Brunei como en Singapur.

El 13% de lo que importan son máquinas y componentes para las mismas, esta categoría está muy diversificada con: válvulas, computadoras, cable aislado, maquinaria, etc. Ninguna subcategorías de maquinaria supera el 1.5% en el total de las importaciones.

Vemos que el 9% de sus importaciones son en transporte, esto se debe a que de este 9%, el 7% corresponde a coches, subcategoría con una fuerte presencia debido al alto Índice de Desarrollo Humano y PIB per cápita. Otro 1% corresponde a partes de aviones.

El 12% de lo que importan son metales, los cuales en su mayoría son metales que se usan para la construcción y desarrollo de infraestructura. Un 9% son productos minerales, de este 9%, el 2% también se usan para la construcción (cemento, grave, piedra quebrada) y; el otro 7% es refinado de petróleo, ya que, a pesar de ser exportadores de petróleo y basar su economía en ello, no ha desarrollado la petroquímica.

Exportaciones

El 96% de lo que exporta son productos minerales, de este 96%, el 49% es la exportación de petróleo y el 47% es exportación de gas de petróleo, ósea que

reafirmando lo expresado anteriormente “son una economía totalmente dependiente de este hidrocarburo.”

Vemos que el 1.5% de sus exportaciones son productos químicos, pero de este 1.5% el 1.4% son alcoholes acíclicos (compuestos orgánicos derivados de los hidrocarburos) que se derivan de la explotación del petróleo.

El 1% de sus exportaciones es por metales preciosos, ya que, tienen una pequeña reserva de diamantes que representa el 0.6%; y el otro 0.4% es por joyería derivada darle valor agregado a los diamantes.

Los cinco productos que más exportó e importó Brunéi durante 2012					
NO	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Productos minerales	96	1	Metales preciosos	25
2	Productos químicos	1.5	2	Máquinas	13
3	Metales preciosos	1	3	Metales	12
4	Máquinas	0.6	4	Transporte	9
5	Metales	0.4	5	Productos Minerales	9

Fuente: Elaboración propia con datos de “The Observatory of Economic Complexity” en <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/brn/>

Socios comerciales

Con Japón tiene un tratado de libre comercio, que sirve para que el 45% de sus exportaciones se concentren en ese país, exportaciones que sirven para saciar parte de la demanda japonesa de petróleo y gas. De Japón obtiene el 5.8% del total de sus importaciones, que son en su mayoría automóviles.

También es proveedor de petróleo para Corea, Australia, India, Nueva Zelandia y Vietnam. Las exportaciones que hacer a los restantes países asiáticos que conforman el TTP (Singapur y Malasia), tienden a cero.

La relación comercial que tiene con los países del continente americano es casi inexistente. La suma de las exportaciones que hace a los países americanos miembros del TTP, no representan ni el 1% de sus exportaciones y; con México, Perú y Chile se puede decir que no hay relación comercial.

Del país que más provienen las importaciones es del Reino Unido que es gran proveedor de oro y petróleo refinando. De Singapur también llega oro y refinado de

petróleo, además de maquinaria. El resto de los productos que demanda del mercado exterior, provienen, en general, de los países miembros de ASEAN+3 (ASEAN+China+Japón+Corea), del cual forma parte.

Principales socios comerciales de Brunéi y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO .	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	Japón	45	1	Reino Unido	27
2	Corea	15	2	Singapur	17
3	Australia	7.4	3	Malasia	15
4	India	7.3	4	China	11
5	Nueva Zelandia	6.5	5	Japón	5.8
6	Vietnam	4.5	6	Estados Unidos	4.4
10	Singapur	1.1	12	Australia	1
12	Malasia	0.7	20	Vietnam	0.2
13	Estados Unidos	0.6		Nueva Zelandia	0.2
	Canadá	.05		Canadá	0.1
	Chile	0		México	.09
	México	0		Chile	0
	Perú	0		Perú	0

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity". En <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/brn/>

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Brunéi con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
ASEAN	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam	En vigor desde octubre de 1962
ASEAN-Australia-Nueva Zelandia	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Australia, Nueva Zelandia	En vigor desde enero de 2010
ASEAN-Japón	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Japón	En vigor desde diciembre de 2008
TLC Japón-Brunei	Japón, Brunéi	En vigor desde julio de 2008
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	Brunei, Chile, Nueva Zelandia, Singapur	En vigor desde mayor de 2006
Fuente: Elaboración propia con datos de la "Organización Mundial de Comercio" en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyección

Con la entrada en vigor del TTP, Brunéi se verá favorecido, pues, al ser totalmente dependiente de las exportaciones de petróleo crudo y gas, podrá diversificar los mercados a los que exporta, esto le brinda mayor seguridad en caso de que disminuyan las compras de algún país o región. Por otra parte, tendrá más mercados de los cuales importar productos, por ejemplo, productos agrícolas de Estados Unidos, computadoras y vehículos de México, productos minerales de Chile y Perú, etc.

Chile

Introducción

Chile es un país que pertenece al continente americano, está ubicado en el sudoeste de América del Sur. Limita con Perú al norte, Bolivia al nordeste y Argentina al este. Cuenta con una población de poco más de 17 millones y medio de habitantes. En términos generales el nivel de vida es bueno, según el Índice de Desarrollo Humano, es el país de Sudamérica donde mejor nivel de vida hay.

La economía chilena está dominada por el sector industrial y los servicios. Estos dos sectores aportan más de 96% del PIB. Los principales sectores de actividad de Chile son la producción minera (cobre, carbón y nitrato), los productos manufacturados (transformación agroalimentaria, productos químicos, madera) y la agricultura (pesca, viñas, frutas). El país es considerado por los inversionistas extranjeros como un modelo de estabilidad económica; con mucha libertad económica, la séptima según el Índice de Libertad Económica; pero la facilidad para hacer negocios podría mejorar, ya que, el índice Doing Business lo ubica en el lugar 41° mundial. Como las exportaciones representan un tercio del PIB, Chile está muy expuesto a la coyuntura mundial, y en especial a las fluctuaciones del cobre (la producción de cobre representa 50% de las exportaciones del país).

Exportaciones

Chile es un gran exportador de productos minerales y metales. El 35% de los que exporta son metales, sobre todo cobre refinado que representa el 24%, el 4.5% es cobre sin procesar, el otro 6.5% lo integran diversos objetos de cobre (alambre de cobre, tubos de cobre, etc). y otro metales.

El 26% son productos minerales, de este 26% el 22% es mineral de cobre, el 2% mineral de hierro y el restante 2% son diversos minerales (zinc, sal, carbón, etc).

Sigue la tendencia de exportar materias primas, los productos de origen vegetal representan el 8% de las exportaciones. Destacan las frutas de climas fríos como las uvas que son el 2.7% de las exportaciones, manzanas y peras 1.4%, etc.

Los productos de origen animal representan el 6%, debido a la gran costa que tiene en el Pacífico, la pesca es muy importante y representa alrededor del 5% de esta categoría, el otro 1% son diferentes carnes de animales terrestres y lácteos.

El 5% son productos alimenticios, donde casi la mitad, es un producto muy tradicional "el vino".

También el oro es un producto de exportación importante, representa el 1.7% del valor de las exportaciones.

Importaciones

Lo que más importa son productos minerales 23%, sobretodo, petróleo crudo 7.5% y petróleo refinado 9%, en menor grado gas de petróleo 2.2%. Chile tiene poco petróleo en su territorio, lo que lo ha vuelto un importador neto de petróleo y sus derivados.

La categoría de máquinas representa el 22% de las importaciones, casi no produce máquinas, ni sus componentes y/o insumos. Depende del mercado externo para su consumo interno. Destacan las computadoras con un 2%, pues casi todos los hogares cuentan con ellas. El resto está muy diversificado.

El 16% de lo que importan pertenece al transporte, compuesto en un 5.3% por los coches, 3% camiones de reparto, 2.5% transportes aéreos, 0.7% autobuses, 0.6% tractores, el restante lo integran otros vehículos y repuestos.

Los productos químicos representan el 8% de lo que importan, pero ninguno, en especial, llega a representar el 1% de las importaciones, esta categoría es muy heterogénea.

Los cinco productos que más exportó e importó Chile durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Metales	35	1	Productos minerales	23
2	Productos Minerales	26	2	Máquinas	22
3	Productos origen vegetal	8	3	Transporte	16
4	Productos origen animal	6	4	Productos químicos	8
5	Productos alimenticios	5	5	Metales	5

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/chl/>

Socios comerciales

Chile ha sido en los últimos años un actor muy activo en la firma de tratados de libre comercio, los cuales no siempre han sido exitosos, pero el que tiene firmado con China sí lo es. Dicho país es su principal socio comercial, a él llegan el 23% de las exportaciones y de él provienen el 18% de las importaciones. Chile es uno de los pocos países que tiene superávit con China, al que exporta algunas frutas, metales,

minerales, pescado y vino, este último es el predilecto del mercado chino. Por otro lado, importan de China mucha maquinaria, textiles, calzado y algo de productos químicos.

Estados Unidos es su segundo socio comercial, con quien tiene firmado un TLC; y un importante déficit comercial. Exporta el 12% del total de sus exportaciones e importa el 23% del total de sus importaciones. Estados Unidos demanda de Chile una gran cantidad de cobre, y todos los derivados metálicos y minerales de este producto, además de vino, aguacate y otros productos alimenticios. La demanda de Chile por productos estadounidenses es más variada, va desde tecnología, pasando por productos químicos, derivados del petróleo, medicamentos, algunos granos, etc.

Chile tiene firmados TLC bilaterales con los siguientes países asiáticos, que también son miembros del TTP: Malasia, Vietnam y Japón. En términos generales Chile exporta a estos países, mineral de cobre, cobre, diversos productos de cobre, manzanas, peras, uvas, vino, y diversos productos del mar. Importa máquinas, componentes de máquinas, textiles, calzado, instrumentos, productos químicos, vehículos, etc. El mercado del este asiático es el mercado más importante para Chile, por encima de Sudamérica y Norteamérica.

Con todos los países del continente americano que integran el TTP, tiene firmados TLC bilaterales, además con Perú y México integra la Alianza del Pacífico. Fuera de la relación que tiene con Estados Unidos, de la que ya hablamos, con el resto de los países de América aunque la relación comercial existe, no es tan exitosa como debería. Exporta a estos países: vino, pescado, cobre, productos de papel, madera, caucho, etc. Importa petróleo crudo, refinado de petróleo, coches, diversas máquinas, productos químicos, etc.

En Oceanía tiene firmado un TLC con Australia. El comercio es muy pequeño con Australia y Nueva Zelanda, pues Chile en términos generales, es exportador de commodities y productos alimenticios, productos que también son el eje central de las exportaciones australianas y neozelandesas.

Principales socios comerciales de Chile y la relación comercial que tiene con los países miembros del TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	China	23	1	Estados Unidos	23
2	Estados Unidos	12	2	China	18

3	Corea	11	3	Brasil	6.4
4	Japón	5.9	4	Argentina	5.8
5	Brasil	5.4	5	Alemania	4.5
11	Canadá	1.9	6	México	3.4
12	Perú	1.9	8	Japón	3.2
15	México	1.7	10	Perú	2.7
16	Australia	1.6	18	Canadá	1.3
	Vietnam	0.4		Australia	0.6
	Malasia	0.3		Malasia	0.2
	Singapur	0.2		Vietnam	0.2
	Nueva Zelandia	.07		Singapur	0.1
	Brunéi	0		Nueva Zelandia	0.1
				Brunéi	0
Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/chl/					

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Chile con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
Alianza del Pacífico	Chile, México, Perú, Colombia	En vigor desde julio del 2015
TLC Chile-Vietnam	Chile, Vietnam	En vigor desde febrero del 2014
TLC Chile-Malasia	Chile, Malasia	En vigor desde abril de del 2012
TLC Chile-Australia	Chile, Australia	En vigor desde marzo de 2009
TLC Chile-Japón	Chile, Japón	En vigor desde septiembre de 2007

TLC Chile-Perú	Chile, Perú	En vigor desde marzo del 2009
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	Brunei, Chile, Nueva Zelandia, Singapur	En vigor desde mayor de 2006
TLC Chile-Estados Unidos	Chile, Estados Unidos	En vigor desde enero de 2004
TLC Chile-México	Chile, México	En vigor desde agosto de 1999
TLC Chile-Canadá	Chile, Canadá	En vigor desde julio de 1997
Fuente: Elaboración propia con datos de la "Organización Mundial de Comercio" en www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyección

El TTP, para Chile pareciera estar enfocado en consolidar su ya importante presencia comercial en Asia, diversificando y solidificando sus exportaciones, dominadas por un limitado número de materias primas. Su calidad de miembro del P4, implica también un compromiso "doctrinario" con el proyecto de establecer un área de libre comercio transpacífica.

Para que todo esto suceda, necesita fortalecer su débil política industrial, ya que, como lo han mostrado los múltiples TLC que ha firmado, tener un TLC o estar dentro de un acuerdo comercial regional "per se" no significa que se dinamite el comercio o crecimiento del país.

Nueva Zelanda

Introducción

País miembro de Oceanía, que se localiza en el suroeste del océano Pacífico formado por dos grandes islas: la Isla Norte y la Isla Sur, junto a otras muchísimas islas menores. Cuenta con una población de aproximadamente 4 millones y medio de habitantes.

Nueva Zelanda tiene una economía muy eficiente y orientada al mercado; un entorno de negocios estable y seguro, además, de una infraestructura de alta calidad. Ocupa el segundo escaño en el mundo en cuanto a facilidad de hacer negocios, según el índice Doing Business del Banco Mundial. Y es el 7° país con el Índice de Desarrollo Humano más alto.

Uno de los sectores que está experimentando un rápido y fuerte crecimiento es el de agronegocios (alimentos y bebidas). El sector primario representa un 10 % del PIB neozelandés y más de la mitad de todas las exportaciones.

Importaciones

La categoría de maquinaria ocupa el primer escaño de productos importados con un 22%, categoría muy diversificada: computadoras (3.1% del total de importaciones), equipos de radio difusión (1.1%), teléfonos (1%), etc.

El segundo lugar, lo ocupan las importaciones de productos minerales con el 17%, de este 17%, el 16% se debe al petróleo y refinado de petróleo.

El 13% de las importaciones pertenecen a los transportes, del cual 7.2% es son coches, un 2% de camiones de reparto, mientras el restante 4% es de aviones, helicópteros, tractores, etc.

El 10% de lo que importan son productos químicos, el 2% se refiere a medicamentos y el 1% a fertilizantes y pesticidas, el otro 7% es variado.

Exportaciones

La industria exportadora de Nueva Zelanda está enfocada a la agroindustria. El 41% de las exportaciones son de productos de origen animal (leche concentrada, carne ovina y caprina, mantequilla, queso, etc). Otro 9% son productos alimenticios, y un 7% maderas.

También exporta diversa maquinaria que representa un 6% de las exportaciones; mismo porcentaje que representan los productos químicos.

Los cinco productos que más exportó e importó Nueva Zelanda durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Productos origen animal	41	1	Máquinas	22
2	Productos alimenticios	9	2	Productos minerales	17
3	Productos de madera	7	3	Trasportes	13
4	Máquinas	6	4	Productos químicos	10
5	Productos químicos	6	5	Productos alimenticios	7

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/nzl/>

Socios comerciales

En Australia se concentran el 19% de las exportaciones neozelandesas, exportaciones diversas, pero sobretodo de productos de la industria agroalimenticia. Mientras que Nueva Zelanda importa de Australia el 16% del total de sus importaciones, igual diversas, aunque destacan los productos minerales, metales y algo de productos vegetales. Esta relación equilibrada se debe básicamente a dos factores, por un lado la cercanía geográfica; por otro lado, el marco institucional y el TLC que existe desde 1989.

Con China también tiene una estrecha relación comercial, a pesar de no tener signado algún TLC y no ser tan cercanos geográficamente. China importa de Nueva Zelanda la mayor parte de los productos lácteos y de origen animal que consume del exterior. Por otro lado, Nueva Zelanda importa mucha maquinaria y textiles chinos.

Con Estados Unidos tiene una relación comercial muy equilibrada, el 9% de las exportaciones y el 9% de las importaciones son con ese país. Exporta productos agroalimenticios, sobre todo lácteos, a pesar, de que Estados Unidos es muy proteccionista y autosuficiente en este sector; también algo de lana, oro, etc. Las importaciones son muy diversas, destacan los transportes de diversa índole, computadoras, medicamentos envasados, fertilizantes etc. No tienen firmado ningún TLC.

El cuarto socio comercial es Japón, al que exporta productos agroalimenticios y maderas. De él importa: automóviles, instrumentos y diversa maquinaria. Tampoco tienen un TLC firmado.

Con quienes sí tiene TLC, es con Tailandia y Singapur, pero ha servido de poco, las exportaciones si las sumamos representan el 3.9% del total; sin embargo, las importaciones son significativas, con un agregado de 8.5% de su total.

Con ASEAN también tiene firmado un tratado, tratado poco significativo ya que ningún país, a excepción de Malasia y Singapur, representa más del 1% de las exportaciones o importaciones.

Con México y Canadá existe una relación comercial estable, pero que no representa más allá del 2% del comercio exterior. Con Perú y Chile es muy cercana a cero, a pesar de los esfuerzos que se han hecho con Chile por incrementar la relación comercial.

Principales socios comerciales de Nueva Zelanda y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	Australia	19	1	China	17
2	China	15	2	Australia	16
3	Estados Unidos	9	3	Estados Unidos	9
4	Japón	7.6	4	Japón	6.5
5	Reino Unido	3.3	5	Singapur	4.7
8	Malasia	2.1	8	Malasia	3.8
12	Singapur	1.8	11	Brunéi	2.3
16	Canadá	1.4	18	Canadá	1.2
	México	0.8		México	0.8
	Perú	0.3		Vietnam	0.6
	Chile	0.2		Chile	0.1
	Vietnam	0.1		Perú	0.1
	Brunéi	.03			

Fuente: Elaboración propia con datos de “The Observatory of Economic Complexity” en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/nzl/>

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Nueva Zelandia con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
TLC Nueva Zelandia-Malasia	Nueva Zelandia, Malasia	En vigor desde agosto de 2010
ASEAN- Nueva Zelandia-Australia	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Australia, Nueva Zelandia	En vigor desde enero de 2010
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	Brunei, Chile, Nueva Zelandia, Singapur	En vigor desde mayor de 2006
TLC Nueva Zelandia-Singapur	Nueva Zelandia, Singapur	En vigor desde enero de 2001
TLC Nueva Zelandia-Australia	Nueva Zelandia, Australia	En vigor desde enero de 1989
Fuente: Elaboración propia con datos de la “Organización Mundial de Comercio” en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyecciones

Nueva Zelandia es un país que por la ubicación geográfica y reciente formación parecía aislado, con las nuevas tecnologías de comunicación, las distancias se acortan y ahora parece tener una ubicación favorable al compartir el Océano Pacífico con el continente americano y asiático. Es por ello, que ha ejercido un modelo económico enfocado al mercado externo, que lo ha llevado a ser el tercer lugar en el Índice de Libertad Económica 2015, además los productos que más exporta: productos de origen animal (41%), productos alimenticios (9%) y productos de madera (7%), se han estado apreciando en las últimas dos décadas en el mercado mundial. En este contexto el TTP parece el escenario ideal para acrecentar las exportaciones, a pesar que el mercado agroalimenticio tendrá una mayor competencia con Estados Unidos, las maderas con Canadá, el vino con Chile, etc.

Singapur

Introducción

Singapur se sitúa entre Malasia, con quien limita al norte, e Indonesia con quien limita al sur. Está formado por 64 islas, incluyendo la isla principal conocida como la isla de Singapur. Cuenta con una población de 5,674,472 habitantes, que goza de tener el Índice de Desarrollo Humano más alto de Asia (9° mundial).

En términos de economías pequeñas (población por debajo de 20 millones de personas), Singapur es la más competitiva del mundo. El índice Doing Business 2015 elaborado por el Banco Mundial, lo sitúa como el país en el que los negocios se pueden hacer más fácilmente. El Índice de Libertad Económica 2015, con una calificación de 89.4, lo pone como la segunda economía donde más libertad económica hay, sólo por debajo de Hong Kong. Esto debido, a una brillante infraestructura, ágil sistema de transporte, eficiencia burocrática y exitoso servicio financiero. La economía depende en gran medida de las exportaciones, sobre todo de productos electrónicos, tecnología de la información, dispositivos médicos y ópticos, productos farmacéuticos, etc.

Exportaciones.

A pesar de no contar con grandes reservas de petróleo, y ser un país importador del hidrocarburo, el 27.6% de lo que exporta es refinado de petróleo, estos se debe, a que compra petróleo crudo para después procesarlo y venderlo. Cuenta con la refinería petrolera más grande de Asia.

La categoría que más exporta es la de máquinas en un 30%, donde las computadores representan el 4.3% de las exportaciones totales y los circuitos integrados 7.9%, las demás subcategorías de máquinas son muy diversas, aunque, destacan diversos componentes y máquinas para el uso administrativo y de oficina.

El tercer lugar de exportaciones lo ocupan los productos químicos 17%, integrado en un 2.1% por medicamentos envasados y el restante 15% en diversos compuestos químicos.

El cuarto lugar, lo ocupan los instrumentos con un 5%, instrumentos que se usan en laboratorios, el sector médico, etc. Con 5% también están los cauchos y polímeros (diversos).

Importaciones

La categoría que más peso tiene dentro de las importaciones es la de productos minerales (37%): que se compone de petróleo con un 12% y gas de petróleo con un 2%; pero lo que más peso tiene es el refinado de petróleo con un 23%, refinado que no elabora dentro de sus refinerías y que generalmente utiliza como insumo.

En segundo lugar, se encuentran las máquinas con un 29%. El tercer lugar, son los productos químicos con una participación 6% en el total.

El transporte representa el 5% de sus importaciones, ya que, de esta categoría lo único que produce en su territorio son vehículos marítimos.

Los cinco productos que más exportó e importó Singapur durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Máquinas	30	1	Productos minerales	37
2	Productos minerales	29	2	Máquinas	29
3	Productos químicos	17	3	Productos químicos	6
4	Instrumentos	5	4	Transporte	5
5	Plásticos y Cauchos	5	5	Instrumentos	3

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/sgp/>

Socios comerciales

El principal socio comercial es China, al cual exportan el 14% del total de sus exportaciones y del cual obtienen el 12% de sus importaciones. País con el que tienen relación comercial a través de ASEAN+China. El comercio es diversificado y forman una red industrial para la elaboración de diversos bienes industriales.

Con Malasia, que es su segundo socio comercial, tampoco tiene un acuerdo bilateral de libre comercio pero si son ambos, miembros de ASEAN, acuerdo que aunado a la cercanía geográfica los convierte en grandes socios comerciales. A Malasia llegan el 12% de sus exportaciones y de ese mismo país provienen el 10% de sus importaciones. Exporta sobretodo, maquinaria diversa (con una alta concentración en circuitos integrados), productos químicos y diversos refinados de petróleo. Importa petróleo crudo, refinados de petróleo, y diversos componentes de maquinaria.

El resto de las exportaciones e importaciones, en su mayoría, son con países del este asiático, con la excepción de Australia y Estados Unidos, países receptores del 6% y 3.8% de las exportaciones singapurenses. Con ambos países tiene firmado un TLC. De manera recíproca importa de Estados Unidos el 7.1% y de Australia el

1.6% del total de sus importaciones. De Estados Unidos importa una cantidad importante, pues es proveedor de petróleo refinado y productos de alta tecnología.

Tiene firmado un TLC con Nueva Zelandia y otro con Perú. A Nueva Zelandia exporta el 0.8% de sus exportaciones e importa el 0.2% de sus importaciones, mientras que con Perú las cifras son de 0.03% de sus exportaciones y 0.01% de sus importaciones.

Principales socios comerciales de Singapur y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	China	14	1	China	12
2	Malasia	12	2	Malasia	10
3	Indonesia	12	3	Corea	8.4
4	Hong Kong	7.4	4	Estados Unidos	7.1
5	Australia	6	5	Japón	6.3
7	Estados Unidos	3.8	17	Australia	1.6
9	Japón	3.1		Vietnam	0.5
12	Vietnam	2.6		México	0.4
	Nueva Zelandia	0.8		Nueva Zelandia	0.2
	México	0.4		Canadá	0.2
	Canadá	0.4		Chile	.05
	Brunéi	0.4		Brunéi	.05
	Chile	.04		Perú	.01
	Perú	.03			

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/sgp/>

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Singapur con los países que integran el TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
ASEAN	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam	En vigor desde octubre de 1962
ASEAN- Nueva Zelandia- Australia	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Australia, Nueva Zelandia	En vigor desde enero de 2010
TLC Perú-Singapur	Perú, Singapur	En vigor desde agosto del 2009
ASEAN-Japón	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Japón	En vigor desde diciembre de 2008
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	Brunei, Chile, Nueva Zelandia, Singapur	En vigor desde mayor de 2006
TLC Estados Unidos-Singapur	Estados Unidos, Singapur	En vigor desde enero del 2004
TLC Australia-Singapur	Australia, Singapur	En vigor desde julio de 2003
TLC Japón-Singapur	Japón, Singapur	En vigor desde noviembre de 2002
TLC Nueva Zelandia-Singapur	Nueva Zelandia, Singapur	En vigor desde enero de 2001
Fuente: Elaboración propia con datos de la "Organización Mundial de Comercio" en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyecciones

Aunque la estructura económica singapurense esté diseñada para atraer inversión extranjera directa y tener una producción enfocada a las exportaciones, la entrada en vigor del TTP tendría una doble función, la primera ofensiva. Por ejemplo, México y Singapur son importantes productores de computadoras, oro y teléfonos, Singapur abastece de estos bienes al mercado asiático, mientras México lo hace con el mercado americano, con este acuerdo Singapur podrá competirle de igual a igual a México, ya que, va a tener un TLC con Canadá, lo cual antes no tenía y México sí. La segunda función es defensiva, motivada por evitar sufrir una desviación de comercio o de inversiones a favor de posibles competidores que forman parte del TTP.

Australia

Introducción

Australia, es uno de los 14 países independientes que conforman Oceanía y es territorialmente el sexto más grande del mundo. Rodeado por los océanos Índico, Glacial Antártico y Pacífico, está separada de Asia por los mares de Arafura y Timor. Tiene una población de 22,751,014 habitantes, que goza de un elevado nivel de vida, ocupa el segundo escaño del Índice de Desarrollo Humano.

Es un Estado grande en territorio y mediano en población. Según el Índice de Libertad Económica es una economía libre y abierta (cuarto lugar mundial); hacer negocios es relativamente fácil, Doing Business la ubica en el 10º lugar mundial. El sector terciario ostenta una posición dominante en la economía australiana (70% del PIB), pero los sectores agrícola y minero dominan las exportaciones.

Exportaciones

El país cuenta con numerosas materias primas, minerales y energéticas, cuya exportación asegura ingresos considerables. Australia se encuentra entre los diez primeros países productores y exportadores de la mayoría de minerales. Es por eso, que el 57% de sus exportaciones pertenecen a la categoría de productos minerales, de este 57%: el 22% es mineral de hierro, el 18% son briquetas de carbón, el 5.5% gas de petróleo, el 2.3% mineral de cobre, el 1.3% refinado de petróleo, y el restante 8% lo integran diversos productos minerales.

Un 7% de lo que exportan pertenece a la categoría de metales, destacan el aluminio con 1.5%, el cobre 1.2%, el níquel 0.7%.

La categoría de metales preciosos está en tercer lugar con un 6%, pero está muy centrada en el oro, que representa 5.4% del total de las exportaciones, es uno de los mayores productores y exportadores de ese metal.

Australia es un vasto país agrícola y uno de los principales exportadores mundiales de trigo, algodón, lana y vino. Productos, que si los sumamos representan el 6% del valor de sus exportaciones.

Importaciones

País importador de productos transformados. Su industrialización es relativamente reciente, lo que explica que su sector manufacturero sea modesto. La categoría que representa la mayoría de sus importaciones es la de máquinas con un 25%, entre las que destacan computadoras 3.3%, teléfonos 1.3%, y diversa maquinaria para la construcción de infraestructura.

La segunda categoría que tiene un mayor peso en las importaciones es la de productos minerales (17%), que está muy concentrada en dos productos: petróleo crudo y refinado de petróleo, 8.5% y 6.3% respectivamente del total de sus importaciones.

Dada su extensión territorial necesita una amplia red de transporte, es por ello, que el 16% de lo que importa son transportes. La categoría la encabezan los coches, que integran el 7.3% del consumo externo, debido a que el elevado ingreso medio, permite que la mayoría de la población tenga acceso a ellos. El 3.6% son camiones de reparto, el 1.2% repuestos, el resto es heterogéneo.

Los cinco productos que más exportó e importó Australia durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Productos minerales	57	1	Maquinas	25
2	Metales	7	2	Productos minerales	17
3	Metales preciosos	6	3	Transportes	16
4	Productos vegetales	6	4	Productos químicos	9
5	Productos químicos	5	5	Metales	6

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/aus/>

Socios comerciales

A pesar de no tener firmado ningún TLC, el principal socio comercial de Australia es China, país en el que concentra el 29% de sus exportaciones y del que importan el 18%, Exporta oro, hierro y cobre, además de diversas materias primas y otros minerales. Importa máquinas (en general, computadoras y teléfonos); además, de textiles y calzado.

El segundo socio comercial es Japón, con el que firmó un TLC que entró en vigor en 2015. A Japón exportan el 20% del total de sus exportaciones, y de él importa el 8.2%. Destacan las exportaciones de briquetas de carbón, hierro, cobre, aluminio y algo de gas de petróleo. Importa muchos vehículos, destacan los coches y camiones de reparto; además de máquinas e instrumentos de alta tecnología.

Con Estados Unidos, que es su tercer socio comercial, tiene un TLC en vigor desde 2005, que le sirve para exportar el 3.6% de sus exportaciones y del cual importa el

12% del agregado de sus importaciones. Importa principalmente coches, petróleo refinado y medicamentos envasados, por otro lado; exporta oro, metales y minerales.

De Oceanía, con el país que tiene una relación comercial más sólida y el TLC más antiguo (1989) es con Nueva Zelandia. Representa el 2.3% de sus exportaciones y 3.1% de sus importaciones. Exporta productos minerales, metales y algo de productos vegetales. Importa muchos productos agroalimentarios, sobretodo, productos de origen animal.

El resto del mercado asiático es importante para Australia, destacan los países de ASEAN y Corea, a los cuales exporta minerales, telas, metales y productos vegetales y animales; de eso países importa mucha maquinaria, petróleo, textiles, etc.

En el continente americano, sólo con Estados Unidos -como ya habíamos mencionado- el comercio es importante, con el resto de los países es débil. Tiene un TLC con Chile, pero esta relación comercial, no llega a representar el 1% de su comercio exterior.

Principales socios comerciales de Australia y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	China	29	1	China	18
2	Japón	20	2	Estados Unidos	12
3	Corea	8.4	3	Japón	8.2
4	India	5.3	4	Singapur	5.6
5	Estados Unidos	3.6	5	Alemania	5
7	Nueva Zelandia	2.3	8	Malasia	4.1
11	Singapur	2	9	Nueva Zelandia	3.1
12	Malasia	2	17	Vietnam	1.3
16	Canadá	0.9		Canadá	1
	Vietnam	0.5		México	0.8
	México	0.4		Chile	0.5

	Chile	0.2		Brunéi	0.4
	Perú	.06		Perú	.04
	Brunéi	.02			
Fuente: Elaboración propia con datos de “The Observatory of Economic Complexity” en http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/aus/					

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Australia con los países que están negociando el TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
TLC Japón-Australia	Japón, Australia	En vigor desde enero de 2015
TLC Malasia-Australia	Malasia, Australia	En vigor desde mayo de 2013
ASEAN- Nueva Zelandia-Australia	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Australia, Nueva Zelandia	En vigor desde enero de 2010
TLC Chile-Australia	Chile, Australia	En vigor desde marzo de 2009
TLC Estados Unidos-Australia	Estados Unidos, Australia	En vigor desde enero del 2005
TLC Australia-Singapur	Australia, Singapur	En vigor desde julio de 2003
TLC Nueva Zelandia-Australia	Nueva Zelandia, Australia	En vigor desde enero de 1989
Fuente: Elaboración propia con datos de la “Organización Mundial del Comercio” en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyecciones

Los diversos índices nos muestran que Australia es una economía abierta que está en constante búsqueda por penetrar el mercado externo, aprovechando la ventaja comparativa que tiene con los commodities. El TTP pueden aumentar la demanda de dichos bienes debido a la Acumulación de Origen, es decir, los commodities servirán como insumos para la elaboración de un bien final exportado por otro miembro, a un tercer miembro del TTP.

En lo que se refiere a importaciones, mientras siga siendo un país importador de productos industriales, entre mayor oferta tenga, podrá obtener productos de mayor calidad a un menor precio.

No todo es color de rosa, tendrá una mayor competencia en lo que respecta a materias primas, minerales y metales, sobre todo, con Perú y Chile. En productos de origen vegetal y maderas se acrecentará la lucha con Canadá y Estados Unidos.

Estados Unidos

Introducción

País que se ubica en América del Norte, entre los océanos Pacífico y Atlántico, limita al norte con Canadá y al sur con México. Es uno de los países territorialmente y poblacionalmente más grandes del mundo, lo habita legalmente un aproximado de 321 millones de personas, que tienen un nivel de vida alto. Ocupa el 5° lugar del Índice de Desarrollo Humano.

Es la mayor economía del mundo. El sector agrícola americano es, sin duda, el más importante del mundo, se caracteriza por una alta productividad y por el uso de tecnologías modernas. Estados Unidos es uno de los principales productores de maíz, soja, carne de vaca y algodón. El estado de California genera más de 12% de la producción agrícola total del país. Sin embargo, la agricultura representa únicamente 1.3% del PIB americano y emplea a 1.6% de la población activa. El sector industrial representa 21% del PIB e incluye una gran variedad de actividades, las más importantes son, la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica, de productos químicos y maquinaria industrial, así como el sector agroalimentario y automotriz. También es líder mundial en la industria aeroespacial y en la farmacéutica. La abundancia de recursos naturales lo ha convertido en líder en la obtención de varios minerales y le permite mantener una producción diversificada. Es también el mayor productor mundial de gas natural líquido, aluminio, electricidad y energía nuclear, y el tercer productor mundial de petróleo; desde hace varios años se desarrolla la extracción a gran escala de gas de esquisto. La economía americana se basa fundamentalmente en los servicios. El sector terciario representa más de tres cuartos del PIB y emplea a 81% de la mano de obra. Es considerado como un país mayormente libre por el Índice de Libertad Económica.

Exportaciones

La principal categoría de exportación son las máquinas, que representan el 24% de sus exportaciones: el producto que más destaca son las válvulas de gas con el 2.4% en el total de las exportaciones; el resto de las máquinas individualmente representan menos del 2% de las exportaciones.

Siguen los productos químicos, con un 15% de las exportaciones, siendo los medicamentos envasados el producto que más peso tiene en las exportaciones de esta categoría, al representar el 2.8% del total de las exportaciones, el resto de los productos químicos está muy diversificado.

El tercer escaño de las exportaciones lo ocupan los transportes que abarcan el 13% de las exportaciones, este porcentaje está representado por los coches en 3.9%, el transporte aéreo en 2.8%, las piezas y repuestos de vehículos terrestres en 2.6%, las

piezas de los aviones en 1.3%; el resto son tractores, remolques, camiones de reparto, motocicletas, etc.

Los productos minerales, instrumentos, metales preciosos, plásticos y cauchos, metales y productos vegetales, representan entre el 5% y 10% de las exportaciones, dependiendo la categoría.

Importaciones

Las máquinas comandan las importaciones con un 30% del total, siendo las computadoras el producto que más se importa con el 4.5%; otros productos de consumo familiar como los teléfonos, cámaras y equipos de video, también tiene mucho peso; un poco por detrás están las máquinas y componentes para la construcción y la oficina.

A pesar, que la economía estadounidense cada vez depende menos de la importación de petróleo crudo para satisfacer la demanda de este hidrocarburo, el 14% del total de sus importaciones, siguen siendo ese producto. Si a eso le sumamos, que las importaciones de petróleo refinado representan el 3.7%, y el gas de petróleo casi el 1%. Con estos tres productos tenemos que, los productos minerales son casi del 19% de las importaciones, porcentaje que se completa con los decimales que agregan otros productos minerales.

El transporte representa el 13% de sus importaciones, los coches son más de la mitad del porcentaje con el 7%, las autopartes son el 2.7%, y lo que resta son múltiples productos.

Los productos químicos protagonizan el 9% de las importaciones, los medicamentos participan con una cuarta parte del porcentaje.

Los cinco productos que más exportó e importó Estados Unidos durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Máquinas	24	1	Máquinas	30
2	Productos químicos	15	2	Productos minerales	19
3	Transporte	13	3	Transporte	13
4	Productos minerales	7	4	Productos químicos	9
5	Metales	7	5	Metales	6

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/usa/>

Socios comerciales

“Del odio al amor sólo hay un paso”. Esto le sucedió a Estados Unidos, tanto odiaba a China que ahora es su principal socio comercial, destino del 9.3% de sus exportaciones y origen del 22% de sus importaciones. Destacan las exportaciones de soya, circuitos integrados, coches y transporte aéreo, que juntos representan casi el 35% de las exportaciones a ese país; el resto son múltiples productos. Importa muchas máquinas de uso casero (conocidos como electrodomésticos), muebles, productos de aluminio y hierro, textiles y calzado; y vario productos más, en menor concentración.

El segundo socio comercial es el vecino del sur (México), país al que envía el 11% de la producción que designa hacia el exterior, y del cual proviene el 14% de la demanda exterior. Las exportaciones son muy diversas van desde máquinas hasta múltiples productos vegetales y animales, sólo destacan 2 productos: el petróleo refinado y autopartes. Importa muchas máquinas de diversa índole y de diversas funciones, pero destacan: las computadoras, las cámaras y equipos de video, y los teléfonos; también le importa mucho petróleo; vehículos terrestres y autopartes. Ambos países son miembros del TLCAN

En su vecino del norte encuentra a su tercer socio comercial (Canadá), quien también es miembro del TLCAN. País que acapara el 13% de sus exportaciones y es origen del 9.8% de sus importaciones. Exporta mucha maquinaria; vehículos, sobretodo coches y camiones de reparto; varios productos químicos y metales; algo de petróleo refinado, etc. Una cuarta parte de sus importaciones es petróleo crudo, que junto con el transporte suman casi la mitad de las importaciones, el resto es muy heterogéneo.

El cuarto socio comercial es Japón, con quien no tenía firmado ningún TLC. El 5.5% de sus exportaciones tiene ese país como destino y el 7.8% de sus importaciones como origen. Lo que más exporta son productos químicos. Destacan los productos médicos como: medicamento que protagonizan el 4.4% de sus exportaciones, instrumentos 3.8%, aparatos ortopédicos 2%, y equipos de rayos X 1%. También la categoría de máquinas y productos vegetales tiene mucha importancia para las exportaciones. En lo que respecta a las importaciones, los coches representan el 27%, las autopartes el 7.3%; y las máquinas el 35%. Sí juntamos las categorías de trasportes y máquinas, tenemos el 75% de las importaciones.

Ninguno de los países restantes que integran el TTP, representan más allá del 1% de las importaciones estadounidenses, es por eso, que ven al TTP como la oportunidad para aumentar el comercio con el país que más consume en el mundo. Pues los TLC que tiene firmados con Perú, Chile, Singapur y Australia no han funcionado como estos países desean.

Principales socios comerciales de Estados Unidos y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	Canadá	13	1	China	22
2	México	11	2	México	14
3	China	9.3	3	Canadá	9.8
4	Japón	5.5	4	Japón	7.8
5	Alemania	4.9	5	Alemania	6
11	Australia	2.4	20	Vietnam	1
15	Singapur	1.8		Malasia	1
17	Chile	1.4		Chile	0.5
	Malasia	0.9		Australia	0.5
	Perú	0.6		Singapur	0.5
	Nueva Zelandia	0.3		Perú	0.4
	Vietnam	0.3		Nueva Zelandia	0.2
	Brunéi	0		Brunéi	0

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/usa/>

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Estados Unidos con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
TLC Estados Unidos-Perú	Estados Unidos, Perú	En vigor desde febrero del 2009
TLC Estados Unidos-Australia	Estados Unidos, Australia	En vigor desde enero del 2005
TLC Estados Unidos-Chile	Estados Unidos, Chile	En vigor desde enero del 2004

TLC Estados Unidos-Singapur	Estados Unidos, Singapur	En vigor desde enero del 2004
TLC América del Norte	Estados Unidos, Canadá, México	En vigor desde enero de 1994
Fuente: Elaboración propia con datos de la "Organización Mundial de Comercio" en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyecciones.

Estados Unidos fungió como el arquitecto del TTP, así que, debería de aumentar las exportaciones de tecnología, medicamentos, industria audiovisual, entre otros, debido a la fuerte protección que el acuerdo implica para las patentes. El sector primario puede tener claro-oscuros, pues, es el país que tiene el sector primario más poderoso y productivo del mundo, lo que supone que aumentaría las exportaciones pero compite con países que también destacan por su alta productividad en la producción de materias primas (Australia, Nueva Zelandia, Chile, Perú, Canadá, etc). El mercado japonés como receptor de exportaciones de granos es un potencial comprador. El sector automotriz en teoría se vería debilitado con Japón, sobretodo, en lo referente a autopartes.

Perú

Introducción

País que se ubica en Sudamérica. El océano Pacífico bordea su costa, limita con Ecuador y Colombia al norte, Brasil al este, Bolivia y Chile al sureste. Cuenta con una población de casi 30 millones y medio de habitantes, que no tienen el mejor nivel de vida, a pesar, de haber sido la década pasada la mejor década de su historia, más de nueve millones de habitantes (casi un tercio de la población) salieron de la pobreza. El Índice de Desarrollo Humano lo sitúa en el 82° lugar mundial, uno de los más bajos de la región.

La economía peruana lleva más de una década liderando el crecimiento en la región. La riqueza del país creció un 6% de media anual entre 2004 y 2014 (la mayor tasa en Sudamérica), la inflación fue la más baja de América Latina (3.2% en 2014) y soporta un nivel moderado de endeudamiento público (19.7% del PIB el año pasado). Nada de esto se hubiera logrado sin el aprovechamiento de las materias primas, que se gozaron del llamado “superciclo de las commodities”, donde Perú consiguió duplicar los precios de sus exportaciones en menos de diez años. Es el tercer productor mundial de cobre, plata y zinc y el sexto de oro.

Exportaciones

El 41% de lo que exporta, pertenece a una categoría de recursos minerales muy diversificada: el 19% de las exportaciones totales corresponde a mineral de cobre, el 7.3% es refinado de petróleo, 3.8% gas de petróleo, 2.6% mineral de plomo, 2.4% mineral de zinc, 2% mineral de hierro, 1.3% petróleo crudo, etc.

La segunda categoría que más exporta es la de metales preciosos con un 22%, que está muy concentrada en el oro, aporta de dicha categoría el 19%, y la plata el 2.2%.

El 9% son metales, más de la mitad es cobre (4.8% del total de las exportaciones), son varios los metales que completan la categoría.

Los productos vegetales representan el 7% de las exportaciones, destaca el café con 1.7% de las exportaciones, lo demás lo integran uvas, frutas tropicales, diversas verduras, semillas, etc.

Importaciones

Importador de manufacturas, sobretodo, máquinas y sus componentes que representan el 26% de sus importaciones.

El 15% de lo que importa son productos minerales, ya que, tiene que ir al mercado externo para satisfacer la demanda de petróleo y sus derivados, ambos suman el 14% del total de las importaciones.

El transporte es una categoría relevante que integra el 12% de sus importaciones, destacan los coches que participan con el 4.1%, los camiones de reparto con un 3.6%, y el restante 4.3%, es muy heterogéneo.

Los productos químicos que importa son numerosos y representan el 9% de las importaciones. Misma situación se da con los metales, que representan el 8% de las importaciones.

Los cinco productos que más exportó e importó Perú durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Productos minerales	41	1	Máquinas	26
2	Metales preciosos	22	2	Productos minerales	15
3	Metales	9	3	Transporte	12
4	Productos alimenticios	7	4	Productos químicos	9
5	Textiles	5	5	Metales	8

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/per/>

Socios comerciales

Su primer socio comercial es China, al que envía el 17% de su producción al exterior, destacan las exportaciones de diversos minerales, como, mineral de plomo, mineral de zinc, mineral de hierro; y oro, etc. Importa máquinas diversas, que van desde computadoras y teléfonos, hasta bienes de capital; además, textiles y calzado, etc. Las importaciones provenientes de China representan el 18% de su total. Ambos países firmaron un TLC, vigente desde 2009.

Estados Unidos, país con quien tiene firmado un TLC, es su segundo socio comercial. Exporta el 14% del total de sus exportaciones e importa el 19% del total de sus importaciones. Los productos exportados son metales y minerales, zinc, estaño, aluminio, plomo, hierro, cobre; oro, café, frutas tropicales, etc. Importa máquinas diversas para el uso personal, la construcción, bienes de capital; vehículos, sobretodo coches y transporte aéreo; refinado de petróleo; productos químicos; instrumentos médicos; carnes; maíz y trigo, etc.

Con los países de América, quitando a Estados Unidos, el comercio es significativo pero no es tan representativo como podría. A Chile exporta el 4.3%, y de ese país importan el 3.5%, es un comercio que se basa en el intercambio de productos del

sector primario, y commodities. En cambio, con México y Canadá, a pesar de que las exportaciones tienen la misma dinámica, es decir, se basan en los commodities, y los productos del sector primario; las importaciones se basan en productos industriales de mayor valor agregado, como: diversas máquinas, cauchos y plásticos, diversos vehículos y sus componentes, etc. Además de petróleo, madera y algunos productos alimenticios. Con todos estos países tiene firmados tratados de libre comercio.

En Asia, sólo el comercio con Japón es representativo, país al que exportan el 5.5% de sus exportaciones y del que importan el 3.5% de sus importaciones. Dentro de las exportaciones destacan los productos minerales y metales, y unos pocos productos alimenticios. Por otro lado, importan sobretodo máquinas, productos químicos y diversos instrumentos. Con dicho país tiene firmado un TLC. Con el resto de los países asiáticos que integran el TTP el comercio es marginal y no tiene caso hacer énfasis en su análisis, sólo con Singapur tiene firmado un TLC.

Con Oceanía el comercio también es pequeño, ya que tiene una producción similar.

Principales socios comerciales de Perú y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	China	17	1	Estados Unidos	19
2	Estados Unidos	14	2	China	18
3	Suiza	11	3	Brasil	6
4	Canadá	7.5	4	Ecuador	4.8
5	Japón	5.5	5	Argentina	4.7
6	Chile	4.3	6	México	4.1
	México	1	9	Chile	3.5
	Australia	0.2	10	Japón	3.5
	Vietnam	0.2	16	Canadá	1.5
	Malasia	.07		Malasia	0.5
	Singapur	.06		Australia	0.4
	Nueva Zelandia	.06		Nueva Zelandia	0.3

	Brunéi	0		Vietnam	0.3
				Singapur	0.2
				Brunéi	0
Fuente: Elaboración propia con datos de “The Observatory of Economic Complexity” en http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/per/					

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Perú con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
Alianza del Pacífico	Chile, México, Perú, Colombia	En vigor desde julio del 2015
TLC Perú-Japón	Perú, Japón	En vigor desde marzo del 2012
TLC Perú-México	Perú, México	En vigor desde febrero del 2012
TLC Perú-Singapur	Perú, Singapur	En vigor desde agosto del 2009
TLC Perú-Canadá	Perú, Canadá	En vigor desde agosto del 2009
TLC Perú-Chile	Perú, Chile	En vigor desde marzo del 2009
TLC Perú-Estados Unidos	Perú, Estados Unidos	En vigor desde febrero del 2009
Fuente: Elaboración propia con datos de la “Organización Mundial de Comercio” en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyección

La firma del TTP, servirá a Perú para penetrar el mercado asiático que está muy concentrado en China y es significativo con Japón; mientras que en países como Singapur, Malasia, Vietnam, Brunéi es casi inexistente. Deberá aprovechar la amplia gama de recursos minerales y metales con los que cuenta (representan casi el 60% de las exportaciones totales del país), productos en los que tiene una ventaja comparativa, y competirá fuertemente con las exportaciones de Australia, Nueva Zelanda y Chile.

Vietnam

Introducción

País del sudeste asiático ubicado en la península Indochina. Al este y al sur de Vietnam están el Mar Oriental y el Pacífico (con más de 3000 km de costas); limita con China al norte y; con Laos y Camboya al oeste. Tiene una población cercana a los 94.4 millones habitantes, con uno de los niveles educativos más altos de la región, la alfabetización es del 94.5%.

A pesar, que el índice de libertad económica lo sitúa en el lugar 148° mundial, el sector industrial se orienta hacia la exportación. Es la economía número 56 de acuerdo a su PIB, hay altas expectativas para que en el futuro sea una potencia en la región, ya que, antes de la crisis 2008-2009 venía creciendo a tasas del 12%, después de la crisis ha estado creciendo a tasas del 6%. Algunos analistas lo llaman la “Nueva China”, debido a las altas tasas de crecimientos; viene de un sistema socialista; se encuentra en el sudeste asiático y tiene una gran costa en el Pacífico; su población es mayormente campesina y hay una tendencia de trasladarse a la industria; el nivel educativo es bueno; el costo laboral es la mitad del de China; y es un país joven (mientras en China un 13% de la población supera los 60 años, en Vietnam esta proporción se achica al 9%).

En pocas palabras, Vietnam ha abierto su economía, tiene políticas de estado con planes a largo plazo y se ha convertido en un foco para la inversión estadounidense, japonesa y china.

Exportaciones

No obstante, que el sector primario concentra el 48% de la población laboral, el sector secundario es el que representa la mayor parte de las exportaciones. La categoría de máquinas concentra el 28% de las exportaciones, donde, sólo los equipos de radiodifusión representan el 10%, el restante 18% es diverso (computadoras, circuitos integrados, cable aislado, etc.).

Siguen los textiles, que aglomeran el 17% de las exportaciones. Vietnam es reconocido como uno de los mayores productores de textiles en el mundo, y es quizá, el país que produce con menores costos después de China.

El 10% de lo que exporta son productos minerales, de este porcentaje casi el 8% es petróleo crudo.

También, un 10% de lo que exporta son productos de origen vegetal, destacan dos: el café y el arroz, cada uno representan el 3% de las exportaciones.

Es mundialmente conocido como un gran productor de calzado -sólo superado por China-, producto que representa el 9% de sus exportaciones.

Importaciones

El 27% de lo que importa son máquinas, sobretodo, máquinas con un alto valor agregado y que requieren de tecnología avanzada, ya que, las máquinas que produce en su país se caracterizan por no tener un alto contenido del componente tecnológico.

A pesar de ser un gran exportador de petróleo crudo, importa un 9% de refinado de petróleo, pues la petroquímica es casi inexistente; además, importa un 2% de diversos productos minerales, que dan una suma, el 11% de importaciones a la categoría de productos minerales.

Es importador de metales, categoría que representa el 12% de sus importaciones, los productos son variados: acero, hierro, aluminio, cobre, chatarra, etc.

Gran productor de textiles, pero para llegar a este producto final importa insumos, entre los que destacan: gomas y pegamentos para textiles, algodón en bruto e hilados de filamentos sintéticos. Las importaciones de estos y otros insumos textiles son del 10% de las importaciones.

Importa un 8% en productos químicos, entre los que destacan medicamentos, fertilizantes y pesticidas.

Los cinco productos que más exportó e importó Vietnam durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Máquinas	28	1	Maquinas	27
2	Textiles	17	2	Metales	12
3	Productos minerales	10	3	Productos minerales	11
4	Productos vegetales	10	4	Textiles	10
5	Calzado	9	5	Productos químicos	8

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/vnm/>

Socios comerciales

El principal socio comercial es China, al que destina el 12% de sus exportaciones, destacan el petróleo crudo y los equipos de radiodifusión. Del mercado chino obtiene el 28% de sus importaciones, que tienden a ser muy diversificadas:

maquinaria, múltiples productos químicos, insumos sintéticos para la producción de textiles y calzado, etc.

Su segundo socio comercial es Estados Unidos, país al cual designa el 16% de sus exportaciones, destacan algunos productos como equipos de radiodifusión, caucho, textiles y calzado. Por otro lado, importa de Estados Unidos casi el 3% de sus importaciones, dentro de los que destacan, los productos químicos, circuitos integrados y medicamentos.

Su tercer socio comercial es Japón, con quien tiene un TLC en vigor desde 2009. Exporta a Japón el 12% de su producción destinada al exterior, y el 9.5% de sus importaciones tienen ese país de origen. Exporta sobretodo: calzado, productos textiles, petróleo crudo, equipos de radio difusión y cable aislado. Importa: diversos instrumentos, maquinaria de mediana y alta tecnología, y plásticos y cauchos.

Con el resto de los países asiáticos signatarios del TTP y Australia, la relación comercial es de relativo equilibrio, tanto las exportaciones como importaciones están por arriba del 1% y por debajo del 6%.

Principales socios comerciales de Vietnam y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	Estados Unidos	16	1	China	28
2	China	13	2	Corea	15
3	Japón	12	3	Japón	9.5
4	Alemania	5.7	4	Singapur	5.9
5	Corea	5	5	Tailandia	5.3
7	Malasia	3.6	6	Malasia	3.4
10	Australia	2.8	9	Estados Unidos	2.9
19	Singapur	1.3	13	Australia	1.3
	Canadá	1		Nueva Zelandia	0.4
	México	0.8		Chile	0.3
	Nueva Zelandia	0.2		Canadá	0.3

	Chile	0.2		México	0.1
	Perú	0.1		Perú	0.1
	Brunéi	0		Brunéi	0
Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/vnm/					

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Vietnam con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
ASEAN	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam	En vigor desde octubre de 1962
TLC Chile-Vietnam	Chile, Vietnam	En vigor desde febrero del 2014
ASEAN- Nueva Zelandia-Australia	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Australia, Nueva Zelandia	En vigor desde enero de 2010
TLC Japón-Vietnam	Japón, Vietnam	En vigor desde octubre de 2009
ASEAN-Japón	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Japón	En vigor desde diciembre de 2008
Fuente: Elaboración propia con datos de la "Organización Mundial de Comercio" en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyecciones

Vietnam tiene firmados acuerdos comerciales con todos los países de Asia firmantes del TTP, a través de ASEAN y del TLC con Japón; con los países de Oceanía en ASEAN-Australia-Nueva Zelandia; y en América sólo tiene firmado el TLC con Chile. Mientras China no firme TLC con los países de América, Vietnam tendrá una ventaja para posicionar en este mercado sus productos textiles y de calzado, compensando las prácticas de dumping y la mayor productividad china. Es

decir, en estos sectores podrá posicionarse en los países del TTP por encima de China, haciendo crecer sus exportaciones y producción en el mediano plazo.

Por otro lado, el sector agrícola que emplea al 48% de la población se va a debilitar con las exportaciones estadounidenses, australianas, neozelandesas, etc. dejando a este débil sector aún más desprotegido. Finalmente, el gobierno (que según el Índice de Libertad Económica ocupa la posición 148) va a tener que liberalizarse y flexibilizarse, sino quiere estar afrontando demandas constantemente. Continuando así el proceso de apertura que comenzó en 1986, entre 2007 y 2012 se incrementó, para consolidarlo una vez que entre en vigor el TTP.

Malasia

Introducción

País ubicado en el sureste asiático. Tiene una población de treinta millones y medio de habitantes, distribuida en un territorio dividido en dos regiones por el mar de la China Meridional. La Malasia Peninsular se encuentra en la península malaya, limita al norte con Tailandia y al sur con Singapur. La de Malasia Oriental está situada en la zona septentrional de Borneo, limita al sur con Indonesia y al norte con Brunéi.

Malasia es un país ideal para hacer negocios, o al menos eso es lo que nos dice el índice Doing Business, que lo sitúa en el tercer lugar mundial. El Índice de Libertad Económica lo sitúa con una calificación de 70.8 como un país mayormente libre. La transformación de la economía malaya en los últimos 45 años ha sido espectacular. Además de poseer minerales y recursos naturales, ha sabido dar los pasos necesarios para transformarse, de una economía dependiente de la agricultura y de la exportación de materias primas, a ser una economía basada en la exportación de productos manufacturados intensivos en capital, pues cuentan con una creciente industria de alta tecnología basada en el conocimiento.

Exportaciones

Malasia es en gran exportador de maquinaria, categoría que explica el 36% de sus exportaciones, este porcentaje está integrado por: circuitos integrados 5.6%, computadoras 5.1%, componentes de máquinas de oficina 3.4%, teléfonos 3.4%, dispositivos semiconductores 2.1%, video muestra 1.7%, equipos de radiodifusión, impresoras industriales 1%, y otros productos que no llegan al 1% en el total de las exportaciones.

También, son muy representativas las exportaciones de productos minerales 24%, sobretodo de petróleo 5%, gas de petróleo 8.4% y su transformación a través de la petroquímica para crear refinado de petróleo 10%.

La tercera categoría que más exporta son los Bi productos animales y vegetales con un 9%, destaca el aceite de palma que es el 6.7%, el ácido esteárico 1% y diversos aceites como el de coco, el vegetal, glicerol, etc.

La cuarta categoría que más exportan son los cauchos y plásticos con un 6%.

Importaciones

Las máquinas representan el 34% de las importaciones, dentro de esta categoría el producto más intensivo son los circuitos integrados con un 9.7% del total de las importaciones; el resto de la categoría esta diversificada.

Los productos minerales ocupan el segundo escalafón de las importaciones con un 17%. A pesar de ser importantes productores de petróleo y refinado de petróleo, el 9% de lo que importan es refinado de petróleo y el 4.4% petróleo crudo; las briquetas de carbón son el 1.2%.

El 10% de lo que importan son metales: cobre, aluminio, hierro, estaño, acero, etc; y el 7% son productos químicos de diversa índole.

Los transportes representan el 7% de las importaciones, lo característico de esta categoría es, que lo que más importan no son automóviles, a pesar de que el ingreso medio es aceptable y no producen estos bienes en su territorio, lo que más importan son aviones y helicóptero, que representan el 2% de sus importaciones, algo tiene que ver la aerolínea “Malaysia Airlines”.

Los cinco productos que más exportó e importó Malasia durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Maquinas	36	1	Maquinas	34
2	Productos minerales	24	2	Productos minerales	17
3	Bi-Productos Animales-Veg	9	3	Metales	10
4	Plásticos y cauchos	6	4	Productos químicos	7
5	Metales	4	5	Transporte	7

Fuente: Elaboración propia con datos de “The Observatory of Economic Complexity” en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mys/>

Relaciones Bilaterales

El principal socio comercial de Malasia es China, país que acapara el 12% del total de sus exportaciones y produce el 16% de sus importaciones. Exporta diversos productos como son petróleo crudo, refinado de petróleo, aceite de palma y diversa maquinaria. Hay productos que ambos se importan y exportan, como los circuitos integrados, computadoras y teléfonos, etc. Malasia importa de China diversa maquinaria, múltiples productos de hierro, muebles, productos químicos, textiles y calzado.

Su segundo socio comercial es Singapur, con el que tiene un acuerdo comercial a través de ASEAN, el 13% de sus exportaciones ingresan a ese país y el 9.3% de

sus importaciones provienen de ese país. Importa sobretodo, maquinaria diversa (con una alta concentración en circuitos integrados), productos químicos y diversos refinados de petróleo. Exporta petróleo crudo, refinados de petróleo, y diversos componentes de maquinaria.

Con su tercer socio comercial, Japón, tiene un TLC desde 2006, la relación está muy equilibrada, exporta el 12% e importan el mismo porcentaje. En la categoría de máquinas ambos se exportan e importan diversos componentes y máquinas de consumo final. A parte de máquinas y sus componentes, destacan las exportaciones malasias de petróleo, refinado de petróleo, etc. Importa metales entre los que destacan el cobre refinado, diversos productos de hierro; y coches.

Estados Unidos es un socio comercial importante para Malasia, a pesar de la distancia geográfica y de no tener firmado ningún TLC. El 7.3% de las exportaciones malasias llegan al mercado estadounidense y de ese mercado provienen el 5.8% de las importaciones. Exporta, computadoras, teléfonos, equipos de radiodifusión y diversos componentes de caucho. Importa aviones y helicópteros, coches, medicamentos e instrumentos médicos, algunos granos, etc.

Los países de Oceanía que integran el TTP también son importantes socios comerciales, sobretodo, Australia. Exportan a esos países máquinas de consumo final y componentes para las mismas; e importan de esta región productos de origen vegetal, carbón, hierro, diversos metales y oro.

Con los países de América –excluyendo a EUA- la relación es casi imperceptible, aunque a México le exporta varios componentes que México utiliza para la producción de máquinas de consumo final.

Principales socios comerciales de Malasia y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	Singapur	13	1	China	16
2	Japón	12	2	Singapur	12
3	China	12	3	Japón	9.3
4	Estados Unidos	7.3	4	Indonesia	6.1
5	Tailandia	5.1	5	Tailandia	5.9
7	Australia	5.1	6	Estados Unidos	5.8

15	Vietnam	1.4	10	Australia	2.7
18	México	1.2	13	Vietnam	2.2
	Canadá	0.6		Canadá	0.5
	Nueva Zelandia	0.6		Nueva Zelandia	0.4
	Brunéi	0.3		México	0.1
	Chile	0.1		Chile	0.1
	Perú	0.1		Brunéi	.05
				Perú	.02
Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mys/					

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Malasia con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
ASEAN	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam	En vigor desde octubre de 1962
TLC Malasia-Australia	Malasia, Australia	En vigor desde mayo de 2013
TLC Chile-Malasia	Chile, Malasia	En vigor desde abril de del 2012
TLC Nueva Zelandia-Malasia	Nueva Zelandia, Malasia	En vigor desde agosto de 2010
ASEAN- Nueva Zelandia-Australia	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Australia, Nueva Zelandia	En vigor desde enero de 2010
ASEAN-Japón	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Japón	En vigor desde diciembre de 2008
TLC Japón-Malasia	Japón, Nueva Zelandia	En vigor desde julio de 2006

Fuente: Elaboración propia con datos de la “Organización Mundial de Comercio” en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm

Proyecciones

La economía malasia es una economía abierta, cuyo principal producto de exportación son las máquinas y sus componentes de mediano valor tecnológico. En este rubro va a seguir siendo muy competitivo con la entrada en vigor del TTP, incluso puede desplazar parte de la producción mexicana en el mercado americano, a pesar que tendría la limitante de no cumplir en muchos de sus productos con la acumulación de origen, pues sus exportaciones contienen insumos de países asiáticos que no están dentro del TTP.

Canadá

Introducción

Ubicado en el extremo norte del continente americano, limita al este con el océano Atlántico, al oeste con el océano Pacífico, al norte con el océano Ártico, y al sur con Estados Unidos. Es el segundo país más extenso del mundo después de Rusia. Tiene una baja densidad de población, pues tan grande territorio cuenta con una población de apenas poco más de 35 millones de habitantes. Población que tienen un buen nivel de vida, el Índice de Desarrollo Humano lo sitúa en el noveno lugar.

La economía se centra en el sector servicios que representa dos tercios del PIB y emplea a más de 75% de la población activa. Los sectores más dinámicos son las telecomunicaciones, el turismo, Internet y la aeronáutica. Produce el 10% de los cultivos genéticamente modificados del mundo. La pesca es un sector importante. Canadá es uno de los principales productores de minerales, principalmente de níquel, zinc y uranio. Dispone de grandes reservas de petróleo (tercera reserva mundial) y gas natural. Tiene un buen entorno de negocios, el índice Doing Business le otorga el decimosexto escaño. El envejecimiento de la población aumenta los costos de los cuidados médicos y el endeudamiento de los hogares.

Exportaciones

Cuenta con grandes reservas de petróleo y gas, lo que hace a Canadá un gran exportador de productos minerales que representan el 30% del total de sus exportaciones, el petróleo crudo participa con el 18%, el refinado de petróleo 4.2%, el gas petróleo 2.9%, las briquetas de carbón 1.1%, los demás integrantes de esta categoría tienen una participación menor al 1%.

Sigue el transporte con un 22%, destaca la participación de los coches con un 10%, las piezas y repuestos con un 2.4%, aviones y helicópteros con un 1.4%, lo demás está diversificado.

Los metales representan el 12%, categoría heterogénea donde ningún producto destaca. Lo mismo sucede con las máquinas que representan el 11% del total de las exportaciones.

Los productos químicos representan el 9%, sólo los abonos potásicos y los medicamentos envasados, tienen un peso superior al 1% en el total de las exportaciones.

Importaciones

El 25% de lo que importa Canadá son máquinas, dentro de esta categoría sólo las computadoras representan más del 2% del total de las importaciones, pero hay varios productos entre 1.2% y 0.8%: teléfonos, equipos de radiodifusión, motores

de encendido por chispa, turbinas de gas, cable aislado y válvulas. El resto es menor a 0.8%.

La segunda categoría de productos que más importa es el transporte con un 13% del total de las importaciones, destacan los coches 6%, piezas y repuestos 5%, camiones de reparto 3%, etc.

A pesar de ser un gran productor de petróleo y productos minerales. acude al mercado externo para poder satisfacer toda su demanda, por ello la categoría de productos minerales, representa el 8% de sus importaciones.

Los productos químicos y los metales representan el 10% y 8% respectivamente, ambas categorías están integradas por una amplia gama de productos, de los cuales, ninguno destaca.

Los cinco productos que más exportó e importó Canadá durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Productos minerales	30	1	Maquinas	25
2	Transporte	22	2	Transporte	13
3	Metales	12	3	Productos químicos	10
4	Máquinas	11	4	Metales	8
5	Productos químicos	9	5	Productos minerales	8

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/can/>

Socios comerciales

El principal socio comercial de Canadá es Estados Unidos, al que exporta el 62% del total de sus exportaciones y del que importa 46%, tiene signado un TLC a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los productos que exporta a Estados Unidos son muy diversos, y todas las categorías tienen una fuerte participación, sin embargo, destacan los siguientes productos: petróleo y sus derivados; y coches, que juntos representan alrededor del 40% de las exportaciones. Las importaciones que tienen como origen Estados Unidos son tan diversas que no hay un solo producto que represente más del 7%.

El segundo socio comercial de Canadá es China, país al que se dirigen el 7% de las exportaciones y origen del 14% de las importaciones. Exporta productos minerales, pero no petróleo, sino, mineral de hierro, briquetas de carbón y mineral de cobre;

también granos (destacan la soya, trigo y colza); y madera, papel y sus derivado. Por otro lado, casi la mitad de lo que importa pertenece a la categoría de máquinas, donde destacan las computadoras y los equipos de radio difusión; los metales; textiles y el calzado tienen una importante participación.

México ocupa el tercer escaño entre sus socios comerciales, sin embargo, la participación en términos porcentuales es baja, las exportaciones que tienen como destino México representan el 2.5% y las importaciones de origen mexicano representan el 5.4%. Las exportaciones canadienses a México son plurales, las integran máquinas, metales, productos vegetales, plásticos y cauchos, transporte y productos químicos, sólo destacan 2 productos: la colza (13%) y los coches (7.7%). Las importaciones están muy concentradas en máquinas y transporte. Dentro de las máquinas destacan los equipos de video, computadoras, equipos de radiodifusión y motores; y en los transportes los camiones de reparto y los coches. Al igual que Estados Unidos, México es miembro del TLCAN.

El cuarto socio comercial es Japón, cuyo mercado representa el 3.6% de sus exportaciones y el 4.1% de sus importaciones. Las exportaciones se concentran en productos minerales, productos vegetales y productos animales; de la primera categoría destaca el carbón y el mineral de cobre; de la segunda categoría la colza, el trigo y otros granos, y de la tercera la carne de cerdo. Las importaciones están concentradas en dos categorías máquinas y vehículos; la mayoría de las máquinas son bienes de capital y equipo de construcción; y los vehículos son, coches, sus partes y repuestos.

El resto de los países de Oceanía, América y Asia que integran el TTP, individualmente tienen una participación menor al 1%, en lo que respecta a las importaciones y exportaciones canadienses. A pesar de tener firmado un TLC con Chile y otro con Perú.

Principales socios comerciales de Canadá y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	Estados Unidos	62	1	Estados Unidos	46
2	China	7	2	China	14
3	Japón	3.6	3	México	5.4
4	Reino Unido	2.7	4	Japón	4.1

5	México	2.5	5	Alemania	3.8
13	Australia	0.8	13	Perú	1
	Malasia	0.3	20	Australia	0.6
	Chile	0.3		Chile	0.4
	Perú	0.2		Malasia	0.4
	Singapur	0.2		Vietnam	0.3
	Nueva Zelandia	0.2		Singapur	0.2
	Vietnam	0.1		Nueva Zelandia	0.1
	Brunéi	0		Brunéi	0

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/can/>

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Canadá con los países que integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
TLC Canadá-Perú	Canadá, Perú	En vigor desde agosto del 2009
TLC Canadá-Chile	Canadá, Chile	En vigor desde julio de 1997
TLC América del Norte	Canadá, Estados Unidos, México	En vigor desde enero de 1994

Fuente: Elaboración propia con datos de la "Organización Mundial de Comercio" en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm

Proyecciones

Resulta difícil pensar que el TTP, favorezca el crecimiento económico y comercial de Canadá, sobretodo, porque el comercio canadiense se concentra en Estados Unidos, y su tercer socio comercial es México, países con los que ya tiene firmado un TLC (el TLCAN) de magnitudes jurídicas y comerciales similares con el TTP. Tal vez, podrá aumentar sus exportaciones con destino a Japón, aprovechando mayores libertades comerciales.

Por otro lado, las motivaciones defensivas son el incentivo canadiense para unirse al TTP. Destacan las siguientes:

- Dada su estrecha interdependencia con Estados Unidos no puede, ni le conviene, estar ausente de un mecanismo integracionista en el que su vecino del sur esté involucrado.
- Los productos exportados por Estados Unidos a otros países miembros del Acuerdo no podrían tener contribuciones canadienses.
- Estados Unidos tendría un mejor acceso a otros mercados, lo cual afectaría potencialmente las decisiones de inversión extranjera; no tanto las comerciales, pues el TLCAN en este sentido supliría en gran medida al TTP.

México

Introducción

País que se localiza en América del Norte. Limita al norte con Estados Unidos; al sur con Guatemala y Belice; al oeste con el océano Pacífico; y al este con el golfo de México y el mar Caribe. Su población asciende a casi 122 millones de habitantes. A pesar de ser una de las 15 economías más poderosas, tiene un bajo Índice de Desarrollo Humano, el número 71 en el mundo. Economía con una fuerte dependencia al ciclo económico estadounidense y al petróleo. La agricultura representa 3.5% del PIB, México se encuentra entre los mayores productores de café, azúcar, maíz, naranjas, aguacate y lima a nivel mundial. Es el quinto productor de cerveza, y el segundo exportador mundial. El país se encuentra entre los principales productores de minerales del mundo, incluyendo plata, fluorita, zinc y mercurio; y sus reservas de gas y petróleo constituyen uno de sus bienes más preciados (México es el quinto productor de petróleo del mundo). La compañía petrolera PEMEX es la segunda empresa más poderosa de América Latina. La ganadería y la pesca constituyen también importantes actividades económicas. México forma parte de los diez mayores centros de producción de automóviles. Los sectores en tecnología de la información y software, experimentan un gran dinamismo, impulsados por la calidad de la mano de obra, los clústeres y los bajos costos de operación. El sector industrial emplea cerca de 25% de la población activa y representa más del tercio del PIB. El sector terciario aporta más menos 60% del PIB, empleando a un porcentaje equivalente de la población activa. Vive un clima social tenso, debido a la incapacidad para atender las necesidades de la población por parte del gobierno federal. Es un país medianamente bueno para hacer negocios, el índice Doing Business lo sitúa en el trigésimo noveno lugar mundial.

Exportaciones

En el argot popular mexicano, se dice, que México lo único que exporta es petróleo crudo, esto es una mentira, ya que, sí es un producto de exportación importante, pero las exportaciones mexicanas están muy diversificadas.

Lo que más exporta México son máquinas, categoría que representa el 34% de sus exportaciones, hay productos que destacan como las computadoras que representan el 5% de las exportaciones, mismo porcentaje que los equipos de video, con 2.7% los teléfonos, 2.4% cable aislado, y el resto de la categoría lo integran variados productos.

El transporte representa el 20% de las exportaciones mexicanas, porcentaje que lo integran en un 8.3% los coches, en un 4.7% piezas y repuestos, en un 4.6% los camiones de reparto, 1.7% tractores, y los restantes decimales se integran por múltiples productos. Categoría que si tuviéramos datos más recientes aumentaría,

pues en los últimos meses se han instalados empresas de la industria aeronáutica en territorio mexicano.

Los productos minerales representan el 15% de las exportaciones, de este porcentaje el 12% es petróleo crudo, el 1.1% petróleo refinado, y la restante producción incluye varios productos con una baja concentración.

Destaca como productor y exportador de oro y plata, que representa el 3.4% de sus exportaciones.

Importaciones

La gama de productos que más importa México son las máquinas y sus componentes, que representan el 38% de sus importaciones, categoría plural, en la que no vale la pena enfatizar en algún producto.

El transporte representa el 10% de las importaciones. Acentúan las piezas y repuestos de automóviles con una participación del 5.6% en el total de las importaciones, en su mayoría se utilizan como insumos para ensamblar vehículos que se producen dentro del país; siguen los choches con un 2.3%; el restante de la categoría es extenso y con poco peso dentro de la misma.

Exportador neto de petróleo crudo, pero importador neto de petróleo refinado, producto que contribuye con el 7.1% de las importaciones y que reina dentro de la categoría de productos minerales, representa el 9% de las importaciones.

El 9% de sus importaciones son metales, donde predominan los productos de hierro y aluminio.

Los cinco productos que más exportó e importó México durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Máquinas	34	1	Máquinas	38
2	Transporte	20	2	Transporte	10
3	Productos minerales	15	3	Metales	9
4	Metales	5	4	Productos minerales	9
5	Instrumentos	4	5	Productos químicos	8
Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/					

Socios comerciales

También, en el argot popular mexicano se dice que el comercio exterior depende de Estados Unidos, lo cual es acertado. México envía el 70% de su producción al exterior para Estados Unidos, e importa de Estados Unidos el 47% del total de sus importaciones. Exporta muchas máquinas de diversa índole y de diversas funciones, pero destacan tres: las computadoras, las cámaras y equipos de video, y los teléfonos; además de, petróleo crudo, vehículos terrestres, y autopartes. Las importaciones son muy diversas, van desde máquinas, hasta múltiples productos vegetales y animales, sólo destacan 2 productos: el petróleo refinado y autopartes. Estados Unidos y México tienen en el TLCAN un sólido acuerdo comercial.

Su segundo socio comercial es China, relación que se caracteriza por ser asimétrica y desigual. El 17% de lo que importa proviene de China, pero sólo el 2% de lo que exporta tiene como destino el mercado chino. Lo poco que exporta son diversos productos de cobre, coches y petróleo crudo; aunque últimamente ha exportado tequila y carne de puerco. Alrededor del 70% de lo que importa son máquinas, el resto son otras categorías de productos industriales.

El tercer socio comercial de México es Canadá, país que se beneficia con el 5.4% de las exportaciones mexicanas y del cual nos beneficiamos importando el 2.4% de su producción destinada al exterior. Las exportaciones están muy concentradas en máquinas y transporte. Dentro de las máquinas destacan los equipos de video, computadoras, equipos de radiodifusión y motores; y en los transportes los camiones de reparto y los coches. Las importaciones son plurales, las integran máquinas, metales, productos vegetales, plásticos y cauchos, transporte y productos químicos. Al igual que Estados Unidos, Canadá es miembro del TLCAN.

El 1.1% de las exportaciones mexicanas van a para a Japón, y el 4.9% de las importaciones mexicanas provienen de Japón, lo que hace de Japón el cuarto socio comercial de México. Las exportaciones se basan en pocos productos: teléfonos, instrumentos médicos, carne de cerdo, sal, coches, plata y frutas tropicales. Las importaciones son en su mayoría: diversas máquinas, metales transformados, plásticos, LCDs, autopartes y coches. Tienen en vigor un TLC, desde hace una década.

El resto de los países con los que México integra el TTP, tienen una relación comercial bilateral que representa menos del 1% de las exportaciones e importaciones mexicanas. A pesar de tener un TLC con Perú y otro con Chile.

Principales socios comerciales de México y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	Estados Unidos	70	1	Estados Unidos	47
2	Canadá	5.4	2	China	17
3	España	2.1	3	Japón	4.9
4	China	2.0	4	Alemania	4.2
5	Colombia	1.8	5	Corea	3.9
8	Japón	1.1	6	Canadá	2.4
11	Chile	0.7	14	Malasia	1
16	Australia	0.6	20	Chile	0.5
19	Perú	0.5		Singapur	0.3
	Singapur	0.4		Australia	0.3
	Malasia	0.1		Vietnam	0.3
	Nueva Zelandia	.06		Perú	0.2
	Vietnam	.03		Nueva Zelandia	0.1
	Brunéi	0		Brunéi	0

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/>

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito México con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
Alianza del Pacífico	Chile, México, Perú, Colombia	En vigor desde julio del 2015
TLC México-Perú	México, Perú	En vigor desde febrero del 2012
TLC México-Japón	México, Japón	En vigor desde abril del 2005

TLC México-Chile	México, Chile	En vigor desde agosto de 1999
TLC América del Norte	México, Estados Unidos, Canadá	En vigor desde enero de 1994
Fuente: Elaboración propia con datos de la "Organización Mundial de Comercio" en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyección:

El caso de México es muy similar al de Canadá. Resulta difícil pensar que el TTP, favorezca el crecimiento económico y comercial de México, sobretodo, porque el comercio mexicano se concentra en Estados Unidos, y en tercer lugar en Canadá, países con los que ya tiene firmado un TLC (el TLCAN) de magnitudes jurídicas y comerciales similares con el TTP. Con Japón que es su cuarto socio comercial también tiene firmado un TLC. Con el resto de las economías asiáticas tendría una mayor competencia en lo que respecta a la producción de manufacturas que tiene como destino final el mercado estadounidense.

Por otro lado, las motivaciones defensivas son el incentivo mexicano para unirse al TTP. Destacan las siguientes:

- Dada su estrecha interdependencia con Estados Unidos no puede, ni le conviene, estar ausente de un mecanismo integracionista en el que su vecino del norte esté involucrado.
- Los productos exportados por Estados Unidos a otros países miembros del acuerdo no podrían tener contribuciones mexicanas.
- Estados Unidos tendría un mejor acceso a otros mercados, lo cual afectaría potencialmente las decisiones de inversión extranjera; no tanto las comerciales, pues el TLCAN en este sentido supliría en gran medida al TTP.

Japón

Introducción

País del este asiático, situado en cuatro islas principales. Está ubicado, al noreste de China y de Taiwán (separado por el mar de China Oriental); levemente al este de Corea (separado por el mar del Japón); y al sur de Siberia, Rusia. Cuenta con una población de casi 127 millones de habitantes, que gozan de un buen nivel de vida y altos ingresos per capital, ocupa el 17° escaño en el Índice de Desarrollo Humano.

Japón es la tercera economía del mundo. Economía ligada al exterior, ya que, depende mucho de las exportaciones. El sector servicios representa más de 70% del PIB y emplea a cerca de 70% de la población activa. El sector industrial está muy diversificado, y abarca tanto, productos básicos (acero, papel) como productos de alta tecnología. Japón domina los sectores: automotriz, robótica, biotecnología, nanotecnología y energías renovables. Segundo mayor productor de vehículos y de barcos. El sector industrial aporta casi 30% del PNB. Dispone de pocos recursos naturales (algunos yacimientos de oro, magnesio, carbón y plata) y, por tanto, depende del exterior para el suministro de materias primas y de recursos energéticos. Poseedor de un vasto territorio marítimo, el país figura en los primeros puestos en cuanto a productos de pesca. Sólo el 15% de la superficie de la tierra es cultivable. El té y el arroz son los dos principales cultivos. El sector agrícola está muy subvencionado y protegido. La agricultura contribuye solo de forma marginal al PIB y emplea a menos del 4% de la población activa. El Índice de Libertad Económica lo considera un país mayormente libre.

Exportaciones

El 37% de lo que exporta Japón pertenece a la categoría de maquinaria, destacan los bienes de capital de alta tecnología y valor agregado.

El 23% es transporte, el sector automotriz domina con el 13% de las exportaciones, las piezas y repuestos el 5.3%, y el restante 4.7% lo integran desde camiones de traslado, hasta vehículos blindados.

Entre transporte y maquinaria suman el 60% de las exportaciones. El restante se conforma prácticamente, entre: los metales 10%, productos químicos 8%, instrumentos 8%, y plásticos y cauchos 6%. Los productos agrícolas, ganaderos, pesqueros, y agroindustriales a pesar de ser los que tienen una mayor protección gubernamental, no logran penetrar el mercado externo.

Importaciones

Japón es un país dependiente de los productos minerales del exterior, estos representan el 38% de sus importaciones, los que mayor peso tienen son: petróleo crudo 17%, gas de petróleo 10%, refinado de petróleo 3.5%, briquetas de carbón 3.1%, mineral de hierro 2% y mineral de cobre 1.4%.

Las máquinas representan el 18% de las importaciones, categoría que se encuentra diversificada. Los productos químicos son el 8%, destacan los medicamentos con una participación del 2%, el resto es más plural.

Es un país que depende del exterior para vestirse por eso el 5% de lo que importan son textiles.

Los cinco productos que más exportó e importó Japón durante 2012					
NO.	PRODUCTOS EXPORTADOS	%	NO.	PRODUCTOS IMPORTADOS	%
1	Máquinas	37	1	Productos minerales	38
2	Transporte	23	2	Maquinas	18
3	Metales	10	3	Productos químicos	8
4	Productos químicos	8	4	Textiles	5
5	Instrumentos	8	5	Metales	4

Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/jpn/>

Socios comerciales

El principal socio comercial de Japón es China, y como sucede con la mayoría de los países que tienen relaciones comerciales con China, es deficitaria. El 19% de sus exportaciones llegan a China y el 22% de sus importaciones provienen de China. Casi el 50% de las exportaciones son maquinaria de alta tecnología, destacan los circuitos integrados; exporta metales, muchos menos vehículos de los que se podría pensar; además, de múltiples productos químicos e instrumentos. El 44% de lo que importa es maquinaria, particularmente máquinas para consumo del hogar. Vimos que Japón importa textiles, provienen en su gran mayoría de China, que es el sastre de Japón. El resto de las categorías tienen una menor participación, por debajo del 6%.

El segundo socio comercial de Japón es Estados Unidos, con quien tiene un superávit, país al que exporta el 18% de su producción al exterior, e importa el 8.5%

de sus importaciones. Los coches, las autopartes y la maquinaria concentran la mayoría de las exportaciones. Los productos químicos, los productos destinados a la salud, las máquinas y los productos vegetales, representan el grueso de las importaciones.

Con Australia, tiene una relación comercial tan desequilibrada como con Estados Unidos, sólo que los flujos comerciales son menores y Japón es el país deficitario. Australia es el país de llegada del 2.5% de sus exportaciones y, origen del 6.2% de sus importaciones. Poco más del 50% de las exportaciones pertenecen a la categoría de vehículos, sólo el 40% son coches; las máquinas son poco más del 20% y; el refinado de petróleo 8.1%. En esos productos se concentran las exportaciones. Las importaciones son en un 83% productos minerales: carbón 31%, gas de petróleo 26%, mineral de hierro 18%, etc. Y el restante son productos agroindustriales.

Con el resto de los países que integran el TTP tiene firmados TLCs bilaterales, exceptuando a Nueva Zelandia y Canadá. Con Singapur, Malasia, Vietnam, México y Canadá tiene una relación que no destaca pero no deja de ser representativa; con Perú, Chile, Nueva Zelandia y Brunéi la relación comercial, desde la perspectiva japonesa, es mínima.

Principales socios comerciales de Japón y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	China	19	1	China	22
2	Estados Unidos	18	2	Estados Unidos	8.5
3	Corea del Sur	7.8	3	Australia	6.2
4	Tailandia	5.4	4	Arabia Saudita	6
5	Hong Kong	4.3	5	Corea	4.9
8	Australia	2.5	9	Malasia	3.7
9	Singapur	2.4	13	Vietnam	1.8
10	Malasia	2.2	16	Canadá	1.3
11	México	1.8	19	Chile	1.1
13	Canadá	1.8		Singapur	0.9

18	Vietnam	1.2		Brunéi	0.7
	Chile	0.3		México	0.5
	Nueva Zelandia	0.3		Nueva Zelandia	0.4
	Perú	0.2		Perú	0.2
	Brunéi	.03			
Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/jpn/					

Acuerdos de libre comercio que ha suscrito Japón con los países integrantes del TTP		
NOMBRE	INTEGRANTES	ESTATUS
TLC Japón-Australia	Japón, Australia	En vigor desde enero de 2015
TLC Perú-Japón	Perú, Japón	En vigor desde marzo del 2012
TLC Japón-Vietnam	Japón, Vietnam	En vigor desde octubre de 2009
ASEAN-Japón	Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, Laos, Singapur, Tailandia, Vietnam, Japón	En vigor desde diciembre de 2008
TLC Japón-Brunei	Japón, Brunéi	En vigor desde julio de 2008
TLC Chile-Japón	Chile, Japón	En vigor desde septiembre de 2007
TLC Japón-Malasia	Japón, Nueva Zelandia	En vigor desde julio de 2006
TLC México-Japón	México, Japón	En vigor desde abril del 2005
TLC Japón-Singapur	Japón, Singapur	En vigor desde noviembre de 2002
Fuente: Elaboración propia con datos de la "Organización Mundial de Comercio" en https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm		

Proyecciones:

Con la entrada en vigor del TTP, Japón tendría la posibilidad de disminuir el déficit fiscal que tiene con China, sustituyendo importaciones chinas (por ejemplo, textiles y calzado) por otras de países integrantes del TTP (como Vietnam). Además, tendría la oportunidad de fortalecer el sector automotriz en mercados como el mexicano, canadiense y estadounidense. Los incentivos para invertir en investigación crecerán por la gran protección a patentes que le brinda el TTP. Los sectores agrícola, ganadero y agroindustrial serán los más perjudicados, pues son poco productivos y competirán de forma más equitativa con muchos de los países más productivos en el mundo (Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, etc.). También el sector pesquero se verá afectado, pues ya no será posible seguir sobreexplotando los mares, al estar regulado por la legislación en materia ambiental del TTP.

Otros países que no estuvieron dentro del proceso de negociación del TTP, pero han tenido en alguna medida los reflectores.

Corea.

Corea decidió caminar a la inversa de Japón. Estados Unidos es el país con el que tiene la relación geopolítica más importante, pues, para Estados Unidos la península coreana es de la mayor importancia estratégica, por su posición geográfica respecto a China y Rusia (este elemento podrá no tener el peso que hace 30 o 40 años, pero los tomadores de decisiones estadounidenses aún lo consideran como primordial). Dicha condición es uno de los factores, para que, desde diciembre de 2010, el gobierno estadounidense invite constantemente y presione a Corea a formar parte del TTP.

Corea no ha accedido, ya que hay factores tanto internos como externos, que la limitan. Por un lado, tendría que vencer las fricciones internas que están en contra del ingreso, sobretodo del sector campesino, que teme que el TTP vulnere aún más el sector agrícola coreano.

Por otro lado, están los factores externos y estos tienen un mayor peso. Así como la relación política es más fuerte con Estados Unidos; China se ha convertido en su socio comercial más importante. Corea es el quinto inversionista en territorio mandarín, con una representación de más de 10 mil compañías; e intercambios comerciales que ascienden a 233,666 millones de dólares. Ambos países el 1 de junio del 2015 firmaron un acuerdo de libre comercio. Se trata, del mayor tratado de este tipo para China en términos de volumen comercial, cubre 17 áreas que incluyen comercio en bienes y servicios, inversión, reglamentos comerciales, comercio electrónico y adquisiciones gubernamentales.

Principales socios comerciales de Corea y la relación comercial que tiene con los países que integran el TTP (datos de 2012)					
NO.	DESTINO EXPORTACIONES	%	NO.	ORIGEN IMPORTACIONES	%
1	China	23	1	China	16
2	Estados Unidos	11	2	Japón	13
3	Japón	6.9	3	Estados Unidos	8.4
4	Hong Kong	4.8	4	Arabia Saudita	7
5	Singapur	4.6	5	Qatar	4.6

6	Vietnam	2.7	6	Australia	4.2
10	México	2.1	13	Singapur	2
12	Australia	1.8	14	Malasia	1.9
17	Malasia	1.4	19	Vietnam	1.1
	Canadá	1.1		Canadá	0.9
	Chile	0.4		Chile	0.9
	Perú	0.3		México	0.5
	Nueva Zelandia	0.3		Brunéi	0.4
	Brunéi	.02		Perú	0.3
				Nueva Zelandia	0.3
Fuente: Elaboración propia con datos de "The Observatory of Economic Complexity" en http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/kor/					

Tailandia

Tailandia es otro actor que destaca en la región del Pacífico asiático, por ello, fue invitado y apremiado para incluirse dentro de las negociaciones del TTP. Lo que frenó la inclusión de Tailandia al TTP fue el debate entre Beijing y Washington. Aunque, es conocido que la balanza se inclina hacia América, la fractura entre la élite gubernamental y empresarial cerró la incorporación a las negociaciones y a la firma del TTP. Quizá posteriormente, con evidencia empírica y bajo el supuesto que el TTP sea exitoso, haya alguna solicitud por parte del gobierno tailandés para incorporarse.

Colombia

Colombia mostró interés para incorporarse al TTP. Tiene firmados TLC bilaterales con todos los países de América que lo integran, además, de ser miembro de la Alianza del Pacífico. Pero algunos países se opusieron a su incorporación, debido a que las facilidades jurídicas e institucionales que otorgaba el TTP para incorporarse a las negociaciones, son únicamente para los países que forman parte de APEC. Esto frenó su acceso, ahora negociado el acuerdo, su incorporación, si así lo desea, ya será más sencilla. Siempre y cuando, China no desee incorporarse, porque con tal de marginar a China del acuerdo, la excusa de ningún miembro más, sería viable.

Reacciones posteriores al 5 de octubre del 2015 (fecha en que se anunció que el proceso de negociación había concluido).

Tuvieron que pasar más de cinco años de negociaciones para que se pudiera llegar a un común acuerdo en los temas sensibles que habíamos descrito y, algunos otros más. Finalmente, el lunes 5 de octubre del 2015, tras una ronda de negociaciones llevada a cabo en Atlanta, Estados Unidos, los ministros de comercio de las naciones integrantes del TTP anunciarían que se había llegado a un convenio y las negociaciones habían concluido.

Los últimos obstáculos de estas negociaciones, iniciadas en 2008, versaban sobre el acceso a los mercados de productos lácteos y la nueva generación de biomedicinas. El fracaso en no haber terminado el acuerdo en Atlanta hubiera sido un gran golpe para los gobiernos de Obama en EU, Shinzo Abe en Japón, y Stephen Harper en Canadá, los cuales han invertido mucho capital político en el TPP. Abe, lo ha colocado en el centro de su agenda de reforma económica. Además, el no haber logrado finiquitar las negociaciones del acuerdo antes de las elecciones canadienses del 19 de octubre del 2015 muy probablemente hubiera puesto en duda la firma por parte de Canadá, o cuando menos hubiera retrasado aún más las negociaciones.

Los ministros de comercio manifestaron que el texto completo del acuerdo se revelará a más tardar el 5 de noviembre del 2015 y se hará de manera conjunta. La fecha límite se debe que el cronograma dispuesto por el Congreso de Estados Unidos, exige que el texto de cualquier acuerdo comercial debe ser dado a conocer 30 días después de que el gobierno notifique al Congreso que tiene la intención de firmarlo.

Falta que los respectivos congresos de cada país aprueben el acuerdo; una vez aprobado, se estima que a principios de 2016 se plasme la firma de los presidentes (o primer ministros según sea el caso) que suscriba el documento.

En entrado en vigor el acuerdo se cree que desgravar todos los aranceles tardará diez años, mediante un programa que se divide en tres fases: la primera de resolución inmediata, una vez que se ponga en operación dicho acuerdo; una segunda a los cinco años y; la última en el décimo aniversario.

Las declaraciones no se han hecho esperar; por un lado, funcionarios de los gobiernos que integran el TTP, en general, han arrojado declaraciones favorables con una tónica muy similar, destacando que la firma del acuerdo aumentara el comercio, el consumo y el nivel de vida de la población. Pues, gracias a las ventajas

comparativas los costos disminuirán, además, de incentivar la competitividad y productividad de las empresas.

La sociedad civil y diversas ONGs se mostraron preocupadas por la forma y el recelo en que se ha guardado la información de las negociaciones, cuyo hermetismo, afirman, es incompatible con la democracia del siglo XXI. Cuestionan, ¿Por qué algo que aparentemente va a favorecer a la economía y a la sociedad ha sido negociado a espaldas de la ciudadanía?

La información que más inconformidad ha generado, es la referente a medicinas, donde finalmente si se aprobó la denominada “ventana de acceso” o “extensión de patentes”. El supuesto, bajo el cual la extensión será factible, es el de los casos en que la tramitación de la solicitud de la patente y de la autorización sean tan largos, que la vigencia natural de la patente sea muy reducida, debiéndose compensar con dicho periodo extendido. En términos económicos tal variante representará enormes costos en los mercados públicos y privados de medicamentos, considerando que los diferenciales de precio entre un medicamento amparado por patente, frente a uno genérico, suelen ser por lo menos del 80%. Además, hay que recordar que el ámbito de fórmulas patentables ha crecido progresivamente en todas las oficinas de patentes del mundo, que hoy admiten a protección combinaciones, mezclas, composiciones, nuevas formas de presentación, dosis particulares y segundos usos de medicinas, lo que abre un espectro notable de opciones de patentes de productos con mejoras incrementales menores y de novedad cuestionable. Diversas organización nos gubernamentales como “Médicos Sin Fronteras” afirman, que esto dificultará el acceso a tratamientos médicos para los países en desarrollo que integran el acuerdo, encareciendo los costos.

Según, “The Economist”, el aspecto más preocupante del TPP es la cláusula Investor-State Dispute Settlement (ISDS). El ISDS da a empresas extranjeras un derecho especial para denunciar a gobiernos en un tribunal de abogados corporativos para ser compensados, cuando, los gobiernos creen leyes que afecten negativamente los beneficios corporativos. Esto complicara la ejecución de medidas gubernamentales que busquen salvaguardar la seguridad de la población, como las medidas extraordinarias en caso de desastres naturales, ambientales, etc.

En lo referente al delicado sector automotriz. Por separado, Estados Unidos, México, Canadá y Japón acordaron a las normas que rigen el comercio de vehículos, y que dictan cuántas partes de un auto deben ser fabricadas dentro del TPP para calificar con el estatus de libre de impuestos (al parecer es el 45%, lo que causa gran preocupación para los trabajadores de la industria automotriz en México y Estados Unidos, pero significó una gran victoria japonesa).

Las granjas productoras de leche y productos lácteos en Canadá, México, Estados Unidos y Chile manifestaron su preocupación, al verse en jaque por la competitividad de Nueva Zelanda en la producción de todo tipo de productos derivados de la leche, pues hay que recordar, que ese país es actualmente el principal exportador mundial.

Los productores agrícolas y pequeros japoneses han mostrado su inconformidad, consideran que la agricultura sufrirá un fuerte desplazamiento por la producción externa; además, la prohibición de subsidios a pesquerías dañinas, incluyendo las subvenciones que contribuyen a la sobrepesca, afirman, repercutirá en los ingresos de los pescadores y en el ingreso nacional por dicha actividad.

Aunque los campesinos norteamericanos se inconformen con la mayor apertura del sector agrícola estadounidense, esto significó un paso muy importante en el mundo para competir con Estados Unidos, en mejores condiciones. En el sector frutícola, Estados Unidos eliminará sus aranceles en forma inmediata a las importaciones de manzanas, cerezas y peras, mientras que los aplicados a otras frutas frescas se desmantelarán en 10 años y las frutas procesadas, en 15 años. También las aduanas estadounidenses quitarán, en 10 años, los actuales aranceles de hasta 14.8% a las importaciones de naranjas frescas, toronjas y limones, y de 37.7% a los jugos cítricos. Con el TPP, los impuestos estadounidenses a la importación de carne de res de 26.4% serán eliminados en 15 años y los de carne de puerco de 6.4%, en 10 años. Estados Unidos suprimirá además los aranceles de hasta 29.8% a todos los vegetales, frescos y procesados, con excepción de la papa, en 10 años; lo mismo hará con el del trigo, de 6.8%, en cinco años, y con el del maíz, de 3.4%, en 10 años. Informó el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por su sigla en inglés).

En cuanto a las reglas de interacción económica, es posible que el TPP imponga un costo muy alto a los países participantes, sobre todo porque parecen estar diseñadas para beneficiar a los grandes intereses económicos de Estados Unidos más que para apoyar el desarrollo doméstico. Algunos comentaristas han criticado el proceso de negociación del TPP calificándolo como un “golpe corporativo” (“corporate coup”), más que un acuerdo comercial de vanguardia, principalmente porque la mayoría de los capítulos negociados tienen que ver con la regulación de actividades corporativas internacionales; es decir, el TPP no está diseñándose solamente para facilitar el comercio, reducir los monopolios internacionales y limitar el poder de las grandes corporaciones transnacionales, sino para defender sus intereses y apuntalar institucionalmente su control sobre las opciones de desarrollo doméstico, a veces a costa del interés de la sociedad y las posibilidades de elevar la capacidad tecnológica de los países menos avanzados. De ahí que el énfasis en

los derechos de propiedad intelectual y patentes, sean vistos con preocupación (López en Oropeza, 2013: 49)

Los aspectos más positivos del TTP, que deberían de servir de plataforma para posteriores acuerdos, es que por primera vez, en un acuerdo comercial se exigirá adoptar leyes sobre salarios mínimos, horas de trabajo y, seguridad y salud en el trabajo; además, de leyes en materia ambiental, que propician la preservación del medio ambiente, como: la prohibición de subsidios a pesquerías dañinas, entre otros.

También aplaudo, que el TTP incluyera un apartado para garantizar la transparencia de la política cambiaria de los países que lo integran. El objetivo es evitar que los socios del TPP manipulen, más allá de lo que justifican las condiciones macroeconómicas, los tipos de cambio para generar una ventaja desleal en la competencia contra las exportaciones de terceros. Prácticas que comúnmente utilizan algunos países asiáticos, generalmente devaluando el tipo de cambio, lo cual funciona como un subsidio monetario a las exportaciones y un impuesto monetario a las importaciones.

Actualmente, los países que integran el TTP representan el 40% del Producto Interno Bruto mundial; el 25% del comercio mundial; y un aproximado de 800 millones de consumidores, que es poco más del 10% de la población mundial. Con la entrada en vigor se espera que la participación en el Producto Interno Bruto mundial y en el comercio mundial aumente.

Dos días después de que se anunciara que se había llegado a un consenso y las negociaciones del TTP habían concluido, se dio mucho énfasis a las declaraciones de la actual precandidata demócrata a la presidencia de los Estados Unidos y ex Secretaria de Estado del gobierno del Presidente Obama, la señora “Hillary Clinton”. Referente al TTP declaró: *“Necesitamos asegurar que los nuevos acuerdos comerciales pasan pruebas claras: que creen buenos empleos en EEUU, aumenten los sueldos, y promuevan nuestra seguridad nacional [...] en base a lo que he visto, no creo que este acuerdo ha logrado esa meta”* (The New York Times, 8 de octubre de 2015).

¿Pero porque declaró eso, si en 2012 lo catalogó como un “estandarte de oro” para un comercio “libre, transparente y justo”? Es una declaración con miras electorales, ya que, conforme se acerca la elección demócrata, el margen de ventaja con su principal opositor el Senador Sanders (que se auto describe como un “demócrata socialista”), se ha ido acortando debido a que este último tiene el apoyo en particular de sindicatos, que ven al TTP como una amenaza para el bienestar y estabilidad de los trabajadores en EEUU. Es por eso, que Hilary ha dado un paso más a la

izquierda criticando al TTP. Si llega a la presidencia de los Estados Unidos, me parece, fijaría grandes esfuerzos en este acuerdo comercial, para seguir en la búsqueda de disminuir el potencial chino y expandir las exportaciones estadounidenses en la región del Pacífico buscando disminuir el déficit comercial de la economía norteamericana.²⁸

Si alguien tenía dudas que el objetivo fundamental del gobierno estadounidense respecto al TTP, es contraer el poderío comercial y económico chino, las declaraciones de que hizo el presidente Obama el 11 de octubre del 2015, seis días después de que se finiquitaran las negociaciones, clarifican el panorama. Obama afirmó que, “*sin el Acuerdo de Asociación Transpacífico países como China dictarán las normas para la economía en el mundo*”; garantizó que “*el nuevo acuerdo terminará con las prácticas comerciales injustas de los últimos 20 años*”; y prometió que “*Estados Unidos seguirá a la cabeza en el siglo XXI*”.

Resulta difícil pensar que Estados Unidos permita que China se integre al TTP, debido a que sabe que no va a cumplir con las reglas ni la normativa del acuerdo, pues ya tiene la experiencia del ingreso de China a la OMC, donde a través de diversos mecanismos no arancelarios ejerce múltiples prácticas de subsidios a las exportaciones y barreras a la entrada de importaciones, además, de ser el país que más demandas registra ante la OMC.

Por otro lado, difícilmente se puede esperar que China acceda a un acuerdo de esta magnitud sin tener la oportunidad de influir en su contenido. Al respecto, muchas de las reglas, en materias como propiedad intelectual, inversión, empresas del Estado y comercio electrónico, aparecen inaceptables para China. Un tema relacionado, es la definición de qué países pueden acceder al TPP, hasta el momento, la participación se ha restringido a países miembros del APEC. Tal criterio excluye a países ribereños del Océano Pacífico, como Colombia y Costa Rica, que han manifestado su interés en ingresar al TPP.

Finalmente, quiero aclarar que si el TTP resulta ser un fracaso comercial y

²⁸ En noviembre del 2011, en la revista *Foreign Policy* se publicó un ensayo escrito por Hilary Clinton (entonces titular del departamento de Estado) titulado “*America’s Pacific Century*”. En el que afirma, entre otras cosas, que una de las tareas más importantes del estadista estadounidense para la próxima década es comprometerse a incrementar sustancialmente la inversión de Estados Unidos en la región de Asia-Pacífico en materia diplomática, económica, estratégica y similares. En otra parte del ensayo, la señora Clinton, escribe, que la recuperación económica interna estadounidense dependerá de las exportaciones y de la habilidad de las empresas de este país para explotar la vasta y creciente base de consumo de Asia; y que en lo estratégico el mantenimiento de la paz y seguridad a lo largo y ancho del área Asia-Pacífico resulta fundamental para el progreso global, ya sea, que [tal mantenimiento] se logre por medio de la defensa de la libre navegación en el Mar del Sur de China, conteniendo los esfuerzos de proliferación [nuclear] de Corea del Norte, o asegurando la transparencia en las actividades militares de los actores clave de la región.

geoeconómico para Estados Unidos, el liderazgo que ejerce en el mundo no se verá sustituido por China. La posición en los principales indicadores de innovación (los Estados Unidos registran casi una cuarta parte de las patentes del planeta); calidad del sistema de educación superior (por lo menos 30 de sus universidades figuran entre las mejores del planeta); los niveles de inversión y su primacía en la difusión del “softpower”; pero sobre todo el tener e imprimir la moneda de reserva mundial, garantizan seguir siendo la superpotencia del mundo, aún, cuando en números agregados China puede superar (si continúa con esos niveles de crecimiento) a los Estados Unidos en lo tocante al tamaño de la economía.

Conclusiones.

- a) El Acuerdo de Asociación Transpacífico es el estandarte de una nueva generación de Tratados de Libre Comercio conocidos como “OMC Plus” o “TLC de tercera generación”, que nacen como alternativa al fracaso del multilateralismo impulsado en el primer lustro del siglo XXI por los países desarrollados a través de la Organización Mundial del Comercio. Los TLC de tercera generación son acuerdos generalmente regionales, cuyo alcance de integración es más profundo y estricto, incluyen puntos medulares para el desarrollo económico de los países que los integran, como: la apertura del sector agrícola, la liberalización de los servicios, protección de las inversiones, políticas de competencia, protección al consumidor, una aguda protección a la propiedad intelectual (especialmente patentes farmacéuticas); así como cláusulas de protección laboral y ambiental; y estipulaciones para asegurar la coherencia regulatoria entre las partes, mecanismos de solución de controversias y reglas de origen. Este tipo de temas implican la reducción significativa de soberanía.
- b) Los doce países de tres continentes que integran el Acuerdo de Asociación Transpacífico en términos cuantitativos representan: el 40% del Producto Interno Bruto mundial; el 25% del comercio mundial; y un aproximado de 800 millones de consumidores, que conforman poco más del 10% de la población mundial. Lo que posiciona a este Acuerdo como el más grande del mundo.

Para darnos una idea de la magnitud del acuerdo, lo comparamos con la Unión Europea, que sólo supera al TTP en cantidad de países que la integran con veintiocho; la población representa el 7% de los habitantes que tiene el Planeta y el Producto Interno Bruto es el 24% del PIB mundial.

- c) El Acuerdo de Asociación Transpacífico tiene otros objetivos primarios, además del puramente comercial. Objetivos de corte geoeconómicos y geopolíticos, estos son:
 - c.1) Reposicionar a Estados Unidos y Japón como líderes del Pacífico-asiático, generando sinergias que les permitan competir con el sólido liderazgo que actualmente ejerce China en la región.
 - c.2) Debilitar a China como el mayor productor de bienes en el mundo. Países como México y Estados Unidos, tienen déficit comercial superior al 1000% con China, lo que ha generado problemas en sus Cuentas Corrientes.

- d) La actual política de comercio exterior estadounidense; y los objetivos comerciales que pretende alcanzar con del TTP, tienen lógica cuando analizamos el “Modelo Monopolístico de Competencia Imperfecta”. Las reglas de interacción y los capítulos que impulsó en las negociaciones del TTP (derechos de propiedad intelectual, neutralidad competitiva empresarial, solución de controversias respecto a inversiones, etc), parecen estar diseñados -más que para crear un acuerdo comercial de vanguardia- para defender y acrecentar los intereses corporativistas de las grandes transnacionales norteamericanas, a través, de una rigurosa protección de patentes farmacéuticas, derechos de autor, el mecanismo de controversias Investor-State Dispute Settlemente, etc.

Estados Unidos registra una cuarta parte de las patentes mundiales, los grandes corporativos transnacionales son dueños de la mayoría de estas patentes. La patente es un bien diferenciado, por lo tanto, la empresa que lo produce, es capaz de ejercer cierto control sobre el precio de su producto. Dado que el mercado mundial, en el que la empresa actúa, no es perfectamente competitivo, no tienen por qué aceptar el precio del mercado y, al aumentar su precio, la totalidad de sus ventas no pasan a manos de sus competidores. Si no hay productos sustitutivos cercanos, los consumidores se vuelven menos sensibles al precio y los beneficios monopolísticos se acrecientan.

El resto de los países que integran el TTP, intentan aprovechar el Acuerdo bajo la lógica de los modelos “Ventaja Comparativa” y “Heckscher-Ohlin”, exportando la canasta de bienes que producen de forma relativamente eficiente e importando otra canasta de bienes que producen de forma relativamente ineficiente. Australia, Nueva Zelandia, Chile, Perú, Canadá y Brunéi buscan aprovechar que tienen ventaja comparativa en la dotación y extracción de recursos naturales; Vietnam plantea usar la ventaja comparativa que tienen en el factor trabajo, debido a los bajos salarios; Japón y Singapur desean explotar la ventaja comparativa que les da el factor capital, con las industrias de alta tecnología; México y Malasia, plantean beneficiarse de las ventajas comparativas que el factor trabajo y capital como binomio les ofrecen, al tener una industria desarrollada con mano de obra capacitada.

China, en materia de comercio exterior, emplea generalmente el “Modelo de Dumping”, que a diferencia del modelo estadounidense (donde las empresas cobran un precio superior en el mercado mundial, debido al beneficio monopolístico que les otorga por tener un bien diferenciado) ejerce discriminación de precios, vendiendo productos en el mercado exterior por

debajo del precio del mercado local o, exportado bienes que tienen un costo medio mayor al precio de mercado, lo que únicamente se puede lograr subsidiando a las exportaciones. Estas prácticas de competencia imperfecta son sancionadas por organismos internacionales, sobretodo, por la OMC, esto no ha frenado a China, tampoco lo han hecho los esfuerzos conjuntos de la Unión Europea, Estados Unidos y la OMC, que demanda un alto a estas prácticas. Cuando se ha visto obligado o ha encontrado conveniente dejar de utilizar estas prácticas, sigue teniendo un subsidio, el monetario, el yuan devaluado, lo que vuelve más competitivas las exportaciones y menos competitivas las importaciones.

La diferencia entre los dos modelos de competencia imperfecta, el estadounidense y el chino, es. El primero se sustenta en la legalidad, al proteger patentes y resolver controversias conforme a las leyes pertinentes. En cambio China, cuando a dumping se refiere entra en la ilegalidad; lo que no sucede al devaluar el yuan, pues a pesar ser mal visto por el resto del mundo, está en todo su derecho.

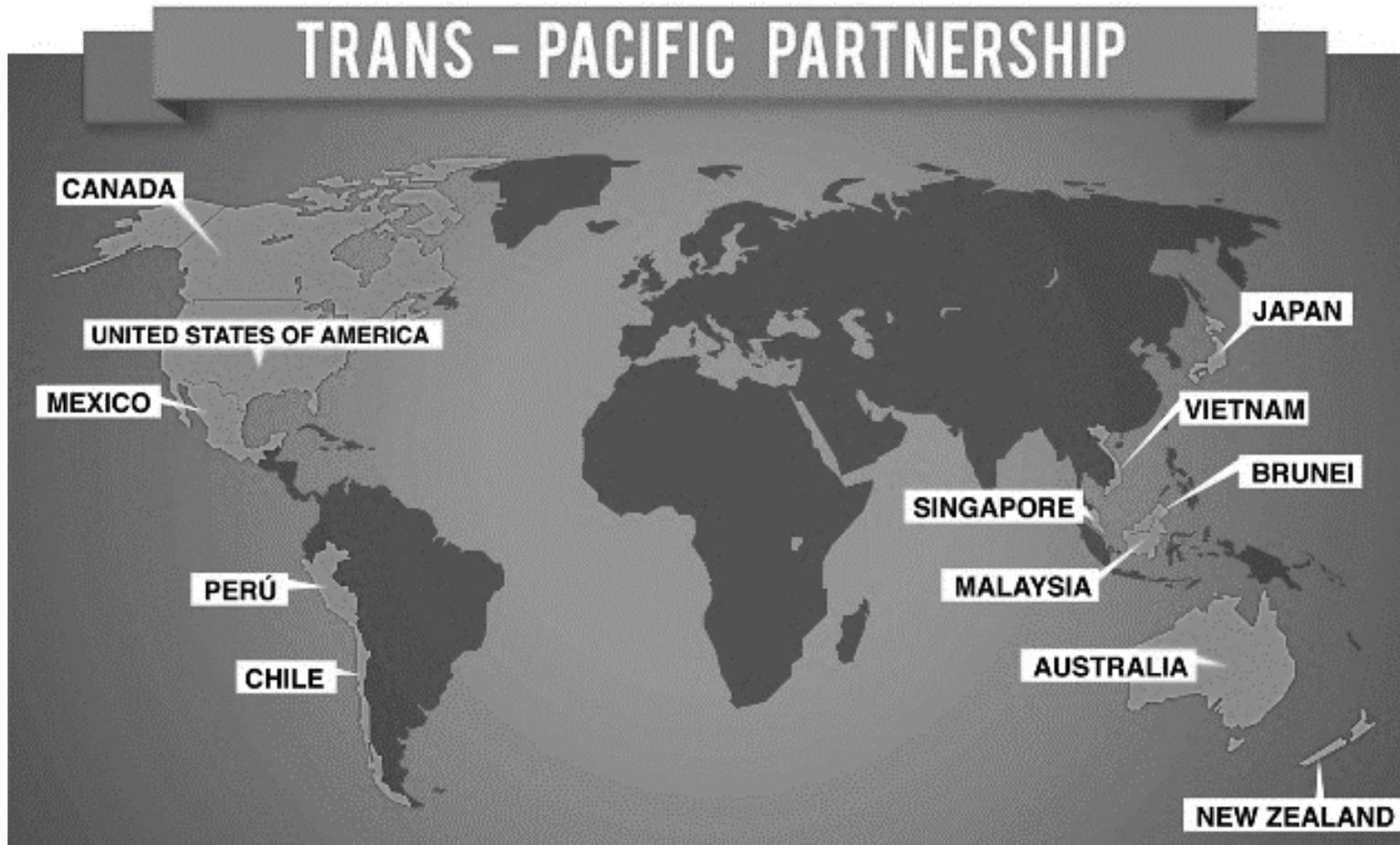
- e) El “deber ser” del Acuerdo de Asociación Transpacífico, es hacer un mundo más competitivo a través de políticas públicas comunes, donde los oferentes de bienes y servicios compitan en condiciones de la mayor igualdad posible, generando así un mercado mundial más justo, que mejore la calidad de vida de los consumidores y de los trabajadores. Todo ello, si no es debidamente administrado y regulado, corre con el inminente riesgo (como la evidencia histórica nos muestra), de acentuar las desigualdades entre países con distintos niveles de desarrollo; y de fortalecer la posición de las grandes corporaciones transnacionales, lo cual, genera mercados cada vez menos competitivos, pero incentiva la innovación, como la microeconomía heterodoxa ha demostrado en los últimos años.
- f) El Acuerdo de Asociación Transpacífico, es un elemento central dentro de las medidas que ha tomado Estados Unidos para seguir siendo la primera economía en el mundo y no dejarse superar por China. Si el Acuerdo de Asociación Transpacífico no tiene los resultados esperados para Estados Unidos, se podrá ver superado en el corto y mediano plazo por el PNB y PIB chino. Ello no pone en duda la jerarquía que tiene Estados Unidos como la mayor potencia mundial, que se acentúa por muchos factores, pero sobre todo, porque tiene e imprime la moneda de reserva mundial (el dólar estadounidense).

Anexo

MAPA DE LOS PAISES QUE INTEGRAN LA CUENCA DEL PACÍFICO



MAPA DE LA ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO



**CUADRO COMPARATIVO DE ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES ÍNDICADORES DE DESARROLLO
DE LOS PAÍSES QUE INTEGRAN EL TTP (Datos de 2014)**

Países	PIB (US\$ precios actuales)	Población	PIB per cápita (US\$ precios actuales)	Índice de Desarrollo Humano (posición mundial)	Exportación de bienes y servicios (% PIB)	Importación de bienes y servicios (% PIB)	Inversión Extranjera Directa (US\$ precios actuales)
Australia	1,453,770,210,672	8,534,492	61,887	2°	20.9%	21.4%	50,982,443,654
Brunei	17,256,754,269	417,394	41,344	30°	76.2%*	32.5%*	895,000,000*
Canadá	1,786,655,064,510	35,540,419	50,271	8	31.6%	32.5%	57,168,153,469
Chile	258,061,522,887	17,762,647	14,528	41°	33.8%	32.3%	22,001,682,014
Estados Unidos	17,419,000,000,000	318,857,056	54,629	5°	13.5%*	16.5%*	131,829,000,000
Japón	4,601,461,206,885	127,131,800	36,194	17°	16.2%	19%*	9,069,845,069
Malasia	326,933,043,801	29,901,997	10,933	63°	79.6%	69.9%	11,582,675,744*
México	1,282,719,954,862	125,385,833	10,230	71°	32.7%	33.7%	22,794,696,630
Nueva Zelandia	188,384,859,627*	4,509,700	42,409*	7°	29.2%*	27.5%	4,454,212,379
Perú	202,902,760,293	30,973,148	6,550	82°	22.3%	23.9%	9,298,078,237
Singapur	307,871,907,186	5,469,700	56,286	9°	187.6%	163.2%	67,522,986,465
Vietnam	186,204,652,922	90,730,000	2,052	121°	24.8%	83.1%	8,900,000,000*

Nota: Los datos con * son de 2013, debido a que los de 2014 no estaban disponibles.

Fuente: Elaboración propia con datos del "Banco Mundial".

Bibliografía

Bibliografía

- Appleyard, Dennis R. y Field, Alfred J. (2003) *Economía Internacional*. Cuarta edición, Mc Graw Hill.
- Bustelo, Ramón y Plaza, Sergi [coords.] (1996) *Desarrollo económico e integración comercial en Asia oriental*. Madrid, Agencia Española de Cooperación Internacional.
- Buzo de la Peña, Ricardo; de la Paz Guzmán, María y Velázquez Vadillo, Fernando [coords.] (2012) *Adónde va la economía*. Ciudad de México, Biblioteca de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M. (2011) *Comercio Internacional*. Barcelona, Editorial Reverté, S.A.
- Gazol Sánchez, Antonio. (2008) *Bloques económicos*. Sexta edición. Ciudad de México, UNAM, Facultad de Economía.
- Jawara, Fatoumata y Kwa, Aileen. (2005) *Tras las bambalinas de la OMC: la cruda realidad del comercio internacional*. Barcelona, Editorial Intermón Oxfam.
- Krugman, Paul R y Obstfeld, Maurice. (2006) *Economía Internacional. Teoría y política*. Séptima edición. Madrid, Pearson Educación S.A.
- Marichal, Carlos. (2010) *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*. Madrid. Colección DEBATE, Ed. Random House Mondadori.
- Oropeza García, Arturo [coord.] (2013) *El Acuerdo de Asociación Transpacífico ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* Ciudad de México. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Tamames, Ramón y Huerta, Begoña. (2010) *Estructura económica internacional*. Vigésimoprimera edición. Madrid, Editorial Alianza.

Recursos electrónicos

- Berthier, Antonio. (fecha de publicación no disponible). *El sistema de referencias Harvard*. Disponible en: <http://www.conocimientoy sociedad.com>
- García Menéndez, José Ramón. (2007) *Efectos de la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio e implicaciones para América Latina*. Disponible en: http://asiapacifico.utadeo.edu.co/wp-content/files/ingreso_china_omc_efecto_latinoamerica.pdf

- Pelegrín Solé, Ángels. (2003) *Evolución histórica de la economía japonesa: del siglo XIX a la crisis actual*. Disponible en:
http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/5301/1/HISTORIA_ECON_japon.pdf
- Pérez Núñez, Víctor Hugo. (fecha de publicación no disponible). *La absoluta hegemonía estadounidense. La asimétrica función del dólar en la economía mundial*. Disponible en:
<http://herzog.economia.unam.mx/profesores/eliezer/perez.pdf>
- Rodríguez Asien, Ernesché. (2012). *Las Reformas de Kiozumi y su impacto en la economía japonesa actual*. Disponible en:
<http://www.eumed.net/rev/japon/>
- Banco Mundial (2015). <http://datos.bancomundial.org/>
- The Observatory of Economic Complexity (2015)
<http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country>
- La Organización Mundial de Comercio (2015)
https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm