



I CONGRESO ONLINE INTERNACIONAL SOBRE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

del 14 al 28 de junio de 2016

Juan Carlos Martínez Coll / Coordinador

Universidad de Málaga

Este Primer congreso ONLINE sobre Los Tratados de Libre Comercio fue debatido en una serie de foros donde se discutieron todas las ponencias presentadas, se enviaron más de 89 opiniones, hubo un total de 29 participantes y 9 ponencias.

El fracaso de la Ronda Doha de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio y la dificultad de alcanzar acuerdos a nivel global ha estimulado la multiplicación de tratados de libre comercio bilaterales y multilaterales. Además, los nuevos acuerdos multilaterales (TTIP, TPP, TISA) están abordando temas extraordinariamente polémicos (propiedad intelectual, patentes de medicinas, resolución arbitral de conflictos) y que han generado una fuerte oposición de organizaciones sociales e intensas polémicas parlamentarias. El poder de las grandes corporaciones y lobbies para influir sobre esos tratados y el secretismo con que se llevan a cabo las negociaciones hacen temer unos acuerdos desequilibrados y muy perjudiciales para las partes interesadas que no han podido participar... es decir, para las pequeñas y medianas empresas y para la gran mayoría de la población. Las políticas nacionales e internacionales buscan, ante todo, el desarrollo local y nacional. Las legislaciones locales y los tratados internacionales, y su aplicación práctica, dan seguridad jurídica a los inversionistas.

@ Los autores de las colaboraciones son responsables de los contenidos expresados en los mismos.

@ ISBN-13: 978-84-16874-01-9

@ Servicios Académicos Intercontinentales S.L.

@ Grupo Eumed.net

@ Maquetación y responsable de edición: Lisette Villamizar Moreno

@ Diseño de portada y secciones: Lisette Villamizar Moreno

Índice de Ponencias

LAS TEORÍAS POLÍTICAS SOBRE LA INTEGRACIÓN REGIONAL.....	1
Astrid León Camargo, Universidad de los Llanos, Colombia.	
LOS CANALES DE LA APERTURA ECONÓMICA Y LA COMPLEMENTARIEDAD CON EL CAPITAL HUMANO: REVISIÓN DE ALGUNOS MODELOS ECONÓMICOS.....	5
Julia Hernández Aragón y André Gérald Destinobles, Universidad Autónoma de Chihuahua, México.	
EL PAPEL DE LA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA EN LA ELECCIÓN DE LA FORMA DE ENTRADA EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN.....	28
José Alberto Martínez González, Universidad de La Laguna, España.	
EL PROCESO ESTRATÉGICO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA. TEORÍAS Y PROPUESTAS PARA LA DIRECCIÓN.....	36
José Alberto Martínez González, Universidad de La Laguna, España.	
TRATADO DE LIBRE COMERCIO UN MECANISMO ECONÓMICO NO EQUIVALENTE PARA LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS.....	45
Armando Aruca Bacallao, Instituto Superior de Tecnologías y Ciencias Aplicadas, Cuba.	
LA ALIANZA DEL PACÍFICO: UNA INICIATIVA DE INTEGRACIÓN REGIONAL (2012-015).....	50
Angel Rodríguez Soler, Universidad de las Ciencias Informáticas, Cuba.	
MÉXICO: EL ANTES Y EL DESPUÉS DE LOS TRATADOS COMERCIALES.....	61
Héctor Ruiz Ramírez, Margarita Josefina Holguín García y Gerardo Enrique Del Rivero Maldonado, Universidad Autónoma del Estado de México, México.	

CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL ECUADOR MEDIANTE ALIANZAS Y COMERCIO EXTERIOR CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA.....76

Guido Poveda Burgos, Fernando Ponce Orellana, Zoila Franco Castañeda, Gary Rivera Barberán, Marco Suriaga Sánchez y Mesías Pilco Parra, Universidad de Guayaquil, Ecuador.

EL COMERCIO EXTERIOR DEL BRASIL CON CHINA, HONG KONG Y MACAO, MERCOSUR, NAFTA Y LA UNIÓN EUROPEA, ENTRE 2000 Y 2015.....93

Ricardo Heli Rondinel Cornejo, Universidade Federal de Santa Maria, Brasil.

LA AGROECOLOGÍA EN MÉXICO COMO HERRAMIENTA PARA COMBATIR LOS EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN EL TEMA ALIMENTARIO.....116

María del Carmen Magallanes Méndez, Werther Juárez Toledo y Raúl Juárez Toledo, Universidad Autónoma del Estado de México, México.

LAS TEORÍAS POLÍTICAS SOBRE LA INTEGRACIÓN REGIONAL

Astrid León Camargo

Docente de la Universidad de los Llanos
astridleonc@gmail.com

Resumen

Las teorías políticas sobre la integración regional tienen diferentes enfoques, ya sea desde la sociología que implica que el comportamiento social influye definitivamente en la manera como se integran los países al mundo, es decir, desde estados egoístas que se asocian a otros países movidos por su propio autointerés, hasta estados que conciben la integración como un acuerdo de voluntades donde solo es posible alcanzar a largo plazo la unión entre países con la cooperación y la confianza. Otros enfoques se asocian a la mirada endógena que resalta el desarrollo local como garante del aprovechamiento del comercio internacional, mediante una mayor calificación de la ciudadanía para asumir los retos de las nuevas formas de integración comercial.

Palabras claves: integración, endógeno, desarrollo, local, política, regional.

Antecedentes

Desde la antigüedad y más recientemente, las naciones han buscado integrarse por motivaciones principalmente económicas, pero también políticas. Las teorías políticas de la integración han intentado explicar desde la política, la economía y la sociología, los fenómenos integracionistas, sus motivaciones, tendencias y evolución. Las siguientes son algunas de estas teorías.

Teorías basadas en el agente

La tradición realista

Surgió de dos supuestos, el primero indica que los estados están en permanente conflicto y los ciudadanos no se someten a la ley, en el segundo supuesto, el estado es egoísta y busca su interés, sin importar los demás estados. Un autor sobresaliente está Raymond Aron. Kenneth Waltz (1986) avanzó hacia el neorrealismo, él señala que:

...los Estados no son ni han sido los únicos actores internacionales, pero que las estructuras del sistema internacional no están determinadas por todos los agentes que existen en él, sino que sólo por los más importantes; siendo los Estados las unidades que forman con su interacción la estructura del sistema político internacional (Waltz; 1986).

La tradición pluralista

Esta indica que los actuales estados no permiten un verdadero acercamiento entre los países, por tanto es necesario establecer un nuevo orden institucional. Entre autores sobresalientes están: Robert Dahl y Ernst Haas. En el caso de la unión europea, Dahl (2004) se hace una serie de preguntas con respecto a este nuevo orden económico y político:

En su lucha por forjar una constitución para la nueva Unión Europea a principios del siglo XXI, los líderes europeos se enfrentaron a ambos desafíos, así como a la mayoría de los interrogantes fundamentales ¿Qué tipo de asociación se adecua a un gobierno democrático de Europa? ¿Qué personas o entidades deberían constituir el demos

europeo? ¿Qué organizaciones o instituciones políticas se precisan? Las decisiones, ¿deberían tomarse por mayoría? De ser así, ¿qué tipo de mayoría –mayoría de personas, de países, de países y de personas, o algo diferente–? ¿Se dan todas las condiciones necesarias para un gobierno democrático satisfactorio en esta asociación monumental y diversa? De no ser así, ¿sería más deseable un sistema menos democrático?

Teoría institucionalista: Existen dos visiones, la federalista que presenta al estado nación que respeta la autonomía regional y el funcionalismo, que consideran que los estados se deben organizar mediante secretariados internacionales, pero no delimitan su poder, como representantes de esta corriente se encuentran Altiero Spinelli y Mario Albertini.

Teorías agente-estructura

En esta teoría los ciudadanos han aprendido a respetarse y saben convivir, por tanto se garantiza la convivencia ciudadana. Entre los representantes de esta teoría se encuentran Karl Deutsch y Donald J. Puchala. Sánchez (2011) dice de Deutsch que:

Los estudios de Karl Deutsch sobre Relaciones Internacionales siguen la línea grossiano-kantiana de la paz y la cooperación como base para la convivencia internacional y, por ende, el rechazo del uso de la fuerza. En este sentido, Deutsch combate varias ideas del realismo. Por ejemplo, critica fuertemente la teoría de la disuasión nuclear, la cual descansa sobre la asunción de que los actores actúan racionalmente y que la llamada MAD (Mutual Assured Destruction) o garantía de la destrucción mutua no es una garantía real para asegurar la paz.

Teorías de la globalización y el desarrollo local

El enfoque de desarrollo local como una matriz de estructuras Industriales. Tiene tres corrientes de pensamiento: La primera corriente nos muestra la industria cuyo epicentro es Italia, por consiguiente, la estructura es propia de una organización italiana. Representante el economista italiano Vittorio Capecchi. Según Boisier (2004):

En el distrito industrial, como se muestra empíricamente en el Norte de Italia, el elemento central reside en la especialización y en la “competencia”, neologismo inventado para describir una modalidad de conducta empresarial en la cual coexisten la cooperación en ciertos eslabones de la cadena de valor y la competencia en otros. Está suficientemente probada la fuerte base cultural de estas conductas colectivas y la importancia del capital social.

La segunda corriente nos muestra un medio a la francesa, donde no existen fronteras y se intercambian medios y servicios en medio de la cooperación.

La tercera corriente es el clúster a la americana, explicado por Michael Porter. En este las empresas se apoyan, y pueden generar sinergias que las hacen competitivas.

El enfoque de desarrollo local como medio endógeno, señala que un es más probable la integración en la medida que la autoridad se deja en manos locales. La integración es más fuerte en la medida que las autoridades locales son más poderosas en términos económicos e institucionales. Una comunidad local con gente calificada y poseedora de tecnología moderna, maximiza la penetración de empresas extranjeras en el territorio, a su vez, es capaz de competir a buen nivel en el extranjero. En este sentido señala Albuquerque F. (2004)

como formas de ajuste productivo flexibles en el territorio, en el sentido que no se sustentan en el desarrollo concentrador y jerarquizado, basado en la gran empresa industrial y la localización en grandes ciudades, sino que buscan un impulso de los recursos potenciales de carácter endógeno tratando de construir un “entorno” institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbitos territoriales (p.5).

Se busca mirar las localidades como puntos de desarrollo y desconcentrar la industria de los polos de desarrollo. Ampliar hacia otras zonas urbanas diferentes a las habituales e incluso rurales, para sacar del atraso y pobreza a la población quienes viven en el campo.

Las críticas a las teorías políticas de la integración

Estas señalan que no han pasado del debate teórico y no son capaces de explicar la dinámica de los procesos integracionistas. Escribano (2010) dice que Hoffman señala que los hombres y las sociedades son reducidos a sistemas de comunicaciones, sin prestar gran atención al contenido de los “mensajes” que estas redes transmiten. Marcela Gullo (2011) añade a Hoffman un carácter universal, para superar la mirada egocentrista norteamericana

nacida y formada en Norteamérica, la disciplina de las relaciones internacionales está, por así decirlo, demasiado cerca del fuego” Y *que*: “...necesita una triple distancia: debería alejarse de lo contemporáneo hacia el pasado; de la perspectiva de una superpotencia (altamente conservadora) hacia la de los débiles y lo revolucionario; alejarse de la imposible búsqueda de la estabilidad; abandonar la ciencia políticas, y retomar el empinado ascenso hacia las altas cumbres que los interrogantes planteados por la filosofía política tradicional significan.

Añade Gullo que el poder define los términos de intercambio y va más allá de la opinión pública internacional, los derechos humanos o la moral

En el sistema internacional la ley no escrita es tanto o más importante que la ley escrita. El sistema tiende siempre a ordenarse, inevitablemente, a partir del interés de las grandes potencias, es decir de los estados que más poder tienen. Si bien es cierto que, el peso de la opinión pública nacional e internacional, inspirada ahora por el principio de la igualdad jurídica de los estados y el respeto de los derechos humanos impone ciertas restricciones a la acción internacional descarnada de los estados más poderosos es cierto, también, que existen prioridades absolutas vinculadas a los intereses vitales de las grandes potencias que están más allá de toda consideración de justicia ideal y abstracta.

Las teorías políticas de la integración deben considerar asuntos de poder, y como este ha dibujado el panorama internacional, no solamente se mueven los estados por cuestiones altruistas en búsqueda de bienestar a la población, también el poder define como se asumen las relaciones. Sin esta consideración, la teoría es fragmentada, parcial, y no explica verazmente las relaciones internacionales.

Conclusiones

Es significativo entender como las sociedades entienden la integración, porque a luz de los acontecimientos, los esfuerzos integracionistas no han cumplido su propósito de derrumbar plenamente las fronteras. Tal vez porque no se ha entendido la importancia de involucrar a la sociedad en los procesos integracionistas, y tener en cuenta su cultura e idiosincrasia para no violentar los procesos de desarrollo en cada país. Al parecer los países simplemente cumplen con una tendencia global sin capacitar a la gente para la integración, por tanto, no se internaliza el proceso, y en consecuencia la población observa cómo se adelantan estos acuerdos, sin entenderlos y menos ser partícipes de procedimientos que son vistos como intrusas en su dinámica social.

Bibliografía

- Albuquerque F (2004), El enfoque de desarrollo local. Organización Internacional del Trabajo.
- Boisier S. (2004). ¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización? Santiago de Chile: Centro de Atención Territorio y Sociedad)
- Dahl, R (2004). La Democracia. Encyclopaedia Britannica
- Escribano J. (2010). Lecciones de relaciones internacionales. Madrid. Editorial Aebius.
- Gullo, M (2011). Apuntes para una teoría crítica de la Relaciones Internacionales, por Marcelo Gullo. Recuperado de: <http://www.mundorama.net/2011/08/29/apuntes-para-una-teoria-critica-de-la-relaciones-internacionales-por-marcelo-gullo/>
- Matthews, A (2003). Integración regional y seguridad alimentaria en países en desarrollo [en línea]. San José de Costa Rica: Organización de la naciones unidas para la agricultura y la alimentación, Recuperado de :<<http://www.integracionsur.com>>
- Mendoza, F (2005). Efecto de la eliminación de la exención del impuesto al activo en la industria maquiladora de exportación [en línea]. Puebla: Trabajo de grado (Licenciatura en Economía) Universidad de las Américas. Disponible en internet: <http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lec/felix_m_a/resumen.html>
- Sánchez, R (2011) Karl Deutsch y su contribución al estudio de las Relaciones Internacionales. Costa Rica: Revista Universidad Nacional de Costa Rica, Vol. 79
- Waltz, Kenneth (1986). "Political Structures". En: Keohane, Robert (Editor). Neorealism and its critics, Columbia University Press, New York, USA.

LOS CANALES DE LA APERTURA ECONÓMICA Y LA COMPLEMENTARIEDAD CON EL CAPITAL HUMANO: REVISIÓN DE ALGUNOS MODELOS ECONÓMICOS

Julia Hernández Aragón
Facultad de Economía Internacional
Universidad Autónoma de Chihuahua
jharagon@uach.mx
André Gérald Destinobles
Facultad de Economía Internacional
Universidad Autónoma de Chihuahua
agerald@uach.mx

Resumen

En este documento se analiza la posible complementariedad entre capital humano y apertura económica. Muchos aspectos de esas dos variables justifican tal complementariedad. Como lo señala Pissarides (1997), la apertura económica es ciertamente el marco económico más apropiado para permitir una reasignación del capital humano hacia las actividades más productivas. Enseguida, permite a las economías tener acceso a las nuevas tecnologías producidas en el extranjero, permitiéndoles así ejercer su capital humano y, por consiguiente, conocer un mayor crecimiento. Se puede también adjudicar a esos dos efectos el impacto en términos de competencia ejercida por la apertura económica, incitando a una concentración del capital humano con el fin de hacer frente a las alzas de competitividad necesarias para sostener la actividad. En ese sentido, los diferentes canales de influencia posibles de la apertura económica sobre los logros económicos son revisados y relacionados a las características en términos de capital humano de las economías consideradas. Muchos artículos ya han realizado pruebas empíricas de la complementariedad, confirmando la existencia de una interacción entre educación y comercio positiva para el crecimiento. Sin embargo, esos estudios no se interesan en diferenciar los diferentes canales por los cuales tal interacción podría afectar los logros económicos. Partimos de la propuesta realizada por Romain Wacziarg (1998) sobre los canales para la apertura económica.

Palabras clave: Apertura Económica, Capital Humano, Crecimiento Económico.

I. Introducción

En un artículo de 1998, Romain Wacziarg recensaba y probaba los diferentes canales por los cuales el comercio supuestamente afectaba los logros económicos de los países. Nombró cinco fuentes posibles de beneficios ligados a la apertura económica: las economías de escala, los incrementos consecutivos de productividad (posteriores) a la intensificación de la competencia, la difusión tecnológica, las reasignaciones sectoriales eficientes, la atenuación de

distorsiones económicas. El objetivo que se persigue es retomar esos diferentes aspectos e interrogarse sobre las maneras que se conjugan con la acumulación del capital humano para influenciar los senderos de crecimiento de las economías.

Figura 1. Los canales de la apertura económica de Wacziarg



FUENTE: Elaboración propia a partir de Romain Wacziarg

Es así como en este documento abordaremos de manera general, algunos modelos económicos que dan cuenta de esta complementariedad existente entre apertura económica y capital humano para ventaja de los países como economías abiertas. De tal manera, que será a partir de los canales propuestos por Romain Wacziarg que será abordada dicha discusión.

II. Los canales de la apertura económica: la discusión

Canal 1: Los efectos de escala

Por definición, la apertura económica permite un agrandamiento de los mercados. En este sentido, se encuentra en el origen de una puesta en común de los recursos, cuyo capital humano y conocimiento forman parte. Esta primera pista encuentra su ilustración en el modelo de Romer (1990) en el cual la apertura económica es asimilada a flujos de *inputs* necesarios a la producción. La integración económica es entonces vista como una colocación en común de recursos productivos susceptibles de aumentar el nivel de producción. En lo que sigue,

exponemos el modelo de Romer (1990) y sus principales conclusiones. La apertura económica siendo insertada en ese modelo de manera totalmente *ad hoc* y sus efectos poco profundizados, después utilizamos los modelos de Grossman y Helpman (1991) con el fin de determinar los límites de tal representación de la economía.

Modelo de Romer (1990):

- a) Romer estudia esta cuestión al comparar, de manera teórica, el crecimiento obtenido para dos países que viven en autarquía, y el crecimiento de esas mismas economías después de integración. La tasa de crecimiento después de la integración es superior al precedente dado que el stock de investigación mundial se incrementa a 2H. En consecuencia, es siempre positivo para un país, aún cuando está fuertemente poblado, de abrirse al comercio internacional dado que es el nivel de capital humano quien determina el dinamismo de un país. Este resultado se deriva directamente de las hipótesis emitidas por Romer (1990): la tasa de crecimiento depende de una variable de escala, la integración económica, como agrandamiento de las fronteras, tendrá siempre un impacto positivo sobre el dinamismo del país, vía el aumento del factor clave (que aquí es el capital humano, o la cantidad de conocimiento disponible).
- b) En ese marco, existe una conjunción positiva entre nivel de capital humano y apertura económica ya que la integración económica está en el origen de un salto de sendero de crecimiento a otro cuya importancia depende de la cantidad de capital humano acumulada para las economías en presencia. Ese modo de interacción tiene propiedades particulares dado que se presenta como un choque único, generador de un salto de crecimiento.
- c) La cadena de causalidad derivada de la interacción tal como ha sido expuesta aquí es la siguiente: la apertura económica genera un aumento en cantidad del factor acumulable generador de crecimiento, que, por su parte, se encuentra en el origen de un cambio de sendero de crecimiento. No hay en cambio una repercusión de la cantidad de capital humano sobre el nivel de apertura económica, lo que invalida en parte el término de interacción. Más bien aquí lo que hay es una conjunción de efectos en lugar de una real interacción entre los factores, este resultado es ampliamente debido al carácter único y exógeno de la apertura económica.
- d) Una última característica de la interacción entre apertura económica y capital humano tal como se deriva del modelo de Romer (1990) tiene que ver con el proceso de convergencia que genera. En efecto, en este marco de análisis, los países tienen no solamente siempre interés en abrirse, pero son las economías inicialmente las menos bien dotadas en capital humano quienes ganarán más en términos de crecimiento. Los países concernidos por la apertura económica alcanzan todos el mismo sendero de crecimiento, cuyo nivel está determinado por la sumatoria de los stocks de capital humano puesto en común cualquiera que sean las condiciones iniciales.

- e) Muchas hipótesis restringidas limitan el alcance del modelo de Romer (1990). Primero, la integración es estudiada en un marco bastante pobre de homogeneidad perfecta de las diferentes economías consideradas. La armonía que se deriva del modelo de Romer (1990) no es tal vez finalmente que el fruto de esta hipótesis de similitud de las economías bastante poco creíble si se la confronta a la realidad. Tal hipótesis tiene, así, por característica de borrar las consecuencias de la apertura económica en términos de competencia y de reasignaciones sectoriales. En este sentido, Romer (1990) contempla el caso de una economía que de la noche a la mañana cambia de tamaño en lugar de considerar dos países preexistentes reuniéndose para formar un mercado común.
- f) Además, Romer (1990) considera el fenómeno de apertura económica como un choque exógeno que no genera comportamiento estratégico por parte de los agentes. Además, sobre todo, toma la apertura económica como un fenómeno dicotómico: los países son abiertos o cerrados, pero en ningún caso no tienen grados intermedios de apertura sobre el exterior. Pues es ciertamente más conforme a la realidad suponer que los países conocen diferentes estados de integración.

Modelo de Grossman y Helpman (1991):

- a) En su obra de 1991, Grossman y Helpman tratan de generalizar los resultados puestos al día por Romer, lo que permite determinar las condiciones de obtención de un crecimiento económico sostenido para la tasa de innovación, así también las hipótesis necesarias para un impacto positivo del comercio exterior. Retomando el marco conceptual desarrollado por Romer (1990), cambiaron las hipótesis con el fin de tener una visión más exhaustiva de la influencia de la apertura económica.
- b) Deducen que el modelo de Romer (1990) primero resalta esencialmente antes que todo los beneficios de escala posibles durante la integración económica, omitiendo el impacto en términos de competencia y de reestructuración que posee todo acercamiento de economías heterogéneas. Es precisamente ese impacto que Grossman y Helpman (1991) han buscado estimar al mostrar que una apertura económica no se limita a una libertad de flujos de saber, pero también a una recrudescencia de flujos de bienes entre los países. Ahora bien, flujos de bienes significa también para la economía intensificación de la competencia, transmisiones tecnológicas y procesos de especialización.
- c) Los trabajos de Grossman y Helpman (1991) relativos a las condiciones de un impacto positivo de la apertura económica sobre el crecimiento nos abre pues la vía al estudio de modelos más específicos que se focalizan, sea sobre el aspecto intensificación de la competencia, sea sobre los intercambios de tecnologías, o aún sobre las reasignaciones sectoriales.

Canal 2: Los incrementos de productividad y la competencia entre los países

La apertura económica genera un incremento de la competencia para los productores nacionales. Tal efecto no debe faltar en generar los cambios profundos en el seno de las economías con el fin de que las empresas puedan adaptarse y sobrevivir sobre el nuevo mercado creado. Los modelos presentados a continuación estudian las reestructuraciones que han tenido lugar y las condiciones en las que la competencia es benéfica para la economía. Según el modelo de Feder (1983), la competencia incita a las empresas nacionales a incrementar su productividad, lo que aparece siempre positivo en términos de crecimiento. Rajhi (1995) tiene una visión menos armoniosa de esos efectos ya que él condiciona el impacto de la competencia al grado de competitividad de los países que se abren. Por último, Krugman (1987) va más lejos en esta relativización de los efectos de la competencia al mostrar que en ciertos casos la competencia es demasiado fuerte para ser sostenida y lleva al cierre de las empresas motor del crecimiento, minusvaliendo de manera permanente el país concernido. A saber:

El modelo de Feder (1983): la competencia internacional, una incitación a la alza de productividad.

- a) La economía está constituida de dos sectores, un sector que produce un bien exportado y el otro se concentra únicamente sobre el mercado doméstico. La hipótesis fundamental del modelo es que el sector protegido beneficia los mejoramientos de productividad permitidos por la apertura económica. Esa externalidad positiva es moderizada mediante una tecnología de producción función del volumen de las exportaciones.
- b) Esta hipótesis corresponde a la idea que el sector exportador se encuentra confrontado a una competencia más intensa que el sector protegido, lo que incita a buscar las ganancias de productividad para sin cesar bajar los precios y ganar partes del mercado. Así, la tasa de crecimiento de la economía depende del diferencial de productividad entre el sector de exportación y el sector protegido ponderado de un indicador de apertura económica y del factor de externalidad tecnológica.
- c) El modelo de Feder (1983) sugiere así la existencia de una interacción educación-comercio que puede ayudarnos a comprender el impacto de la apertura económica sobre el crecimiento. Esto es pues a partir de una especificación similar que Levin y Raut (1997) han basado sus pruebas de una complementariedad entre la parte de las exportaciones en el PIB y educación. Su argumento es el siguiente: el mejoramiento de la productividad requerida por la apertura económica tendrá lugar solamente si la economía es caracterizada por un cierto nivel de capital humano, eso es la condición *sine qua non* para poder llevar a cabo las reestructuraciones que lleva a una mejor competitividad. En definitiva, cuanto más calificados sean los trabajadores del sector expuesto a la competencia, mejor podrán hacer frente a los cambios tecnológicos necesarios para el mantenimiento de una buena competitividad, siendo mayores los

beneficios de productividad que se registran durante un incremento cada vez mayor del grado de apertura.

- d) El modelo de Feder (1983) aumentado es interesante para estudiar la interacción entre la apertura económica y el capital humano dado que remedia ciertos defectos del modelo de Romer (1990). Sobre todo pone fin a la visión dicotómica de un modelo que concibe una autarquía completa o una perfecta integración de las economías. Supone, en efecto, una progresividad de la apertura económica: menos protegidos sean los sectores exportadores, más terminan por ser productivos y transmiten esa productividad al resto de la economía. Además, se interesa a la vez del efecto directo de la apertura económica sobre el sector expuesto, pero también a las externalidades positivas que se derivan para los otros sectores y a las reasignaciones sectoriales.
- e) Sin embargo, el marco teórico de Feder (1983) es parcial, deja en la sombra las decisiones de los agentes para solamente considerar el aspecto macroeconómico de la interacción entre apertura económica y capital humano. No se interesa tampoco a las características de los países que se abren al comercio exterior. Ese último aparece positivo para las economías que se abren cualesquiera que sean su nivel de productividad inicial. Por último, el problema de las empresas que no son bastante competitivas para sobrevivir no es para nada abordado.

El modelo de Rajhi (1995): la competencia entre países con niveles tecnológicos diferentes.

- a) Rajhi (1995) construye su modelo en oposición a los modelos de crecimiento endógeno y a su hipótesis de homogeneidad de los países, conservando al mismo tiempo el marco teórico del modelo de Romer (1990). Su idea es que cuando los países son fuertemente heterogéneos –sobre todo en términos de costos marginales de las empresas- la integración puede tener impactos diferenciados según las economías, y también puede estar en el origen de efectos negativos. El interés de tal enfoque reside en la elección que hace Rajhi de considerar la heterogeneidad desde el ángulo de la tecnología que es posible, por su parte, acercarse al grado de calificación de un país y por lo tanto del dinamismo de su sector de I&D o de su stock de capital humano. Así, según el avance tecnológico de un país, sus costos de producción serán más o menos elevados y lo diferenciaría de los otros países. Al momento de la integración, las empresas menos competitivas del mercado global desaparecerán, llevando al país al principio menos dinámico sobre un sendero de crecimiento más elevado pero, al mismo tiempo, frena el país líder.
- b) Rajhi añade al modelo de Romer (1990) una hipótesis de heterogeneidad de las firmas al nivel nacional e internacional ligadas los costos marginales distintos. Cada firma tiene una tecnología de producción más o menos adecuada: se supone que los costos marginales son repartidos según la ley uniforme. Para entrar en el mercado, las

empresas deben tener una ganancia positiva. Sabiendo que no conocen su costo marginal antes de la entrada efectiva en el mercado, es su esperanza de beneficio que toman en cuenta. De esta manera, entre más importante es el grado de heterogeneidad, más el umbral costo marginal en la entrada en el mercado es bajo –mercado más selectivo- y por lo tanto, más difícil es para una empresa de ser viable. Las empresas que terminan entrando en el mercado son pues particularmente eficaces, lo que incita a un aumento de la tasa de crecimiento.

- c) La integración económica tiene por consecuencia generar la restricción tecnológica de la economía menos competitiva y de aflojar la del país más competitivo dado que el umbral de eficiencia de las empresas, después de la integración, se sitúa entre aquellos de las dos economías que comparten el mercado global. Así, el país antiguamente más competitivo pierde en términos de eficiencia –y por lo tanto en términos de crecimiento-, mientras que el país menos competitivo está obligado a incrementar su nivel de productividad. Paralelamente, mientras que el país más productivo conocen numerosas creaciones de empresas en respuesta a la disminución del umbral de productividad, el país seguidor es el teatro de fracasos y, por lo tanto, un aumento del desempleo.
- d) La apertura económica finalmente tiene un impacto sobre el crecimiento que depende fuertemente del nivel tecnológico de los países que se abren uno al otro. Este aspecto es interesante en lo que nos concierne ya que justifica la existencia de una interacción entre apertura económica y capital humano –si se relaciona nivel tecnológico y stock de capital humano- durante el proceso de crecimiento. Esta interacción es similar a aquella evocada en el marco del modelo de Romer (1990), se presenta bajo la forma de una heterogeneidad de las consecuencias de la apertura económica sobre los logros de los países según el nivel tecnológico alcanzado por aquellos. Pero mientras que en modelo de Romer (1990) los dos países se beneficiaban de la integración económica –aún que el país inicialmente menos bien dotado en capital humano ganaba más-, el país más avanzado desde el punto de vista de la tecnología ve frenada su tasa de crecimiento en el marco teórico de Rajhi (1995). Recíprocamente, el país inicialmente menos bien dotado en tecnología se ve, durante la integración, empujado por el país más desarrollado. A pesar de esa diferencia, los dos marcos de análisis llevan a un proceso de convergencia entre los países. Cualquiera que sean las condiciones iniciales que caracterizan las economías, la integración le permite, después de ajustes, de compartir las mismas tasas de crecimiento. Este proceso se lleva a cabo en el modelo de Romer (1990) por un salto de dos países sobre el mismo sendero del crecimiento, el país más atrasado inicialmente registra un boom más importante que el otro. En el modelo de Rajhi (1995), el proceso en curso releva de la puesta al nivel de los países.
- e) Sin embargo, el modelo de Rajhi (1995) está restringido en dos niveles. Retomando el marco teórico de Romer (1990), comparte los inconvenientes. Supone sobre todo ajustes únicos de la historia del país dado que la apertura económica es vista como un proceso invisible. Sobre todo, supone una competencia absoluta y perfecta: supuestamente todas

las empresas se ajustan al marco institucional, desaparecen si no son bastante productivas, perdura si no. Ningún roce está contemplado: no hay resistencia a la desaparición de las empresas, no hay pérdida productiva dado que la integración es perfecta y permite a los dos países crear un mercado común. En este sentido, conserva una visión armoniosa de la apertura económica, que, de manera similar al modelo de Romer (1990), está en el origen de un proceso de convergencia entre los países.

- f) Sería por tanto interesante tratar de atenuar el aspecto sistemático de tal modelo suponiendo un costo económico ligado a la desaparición de las empresas como lo hace Krugman (1987) en su modelo de *learning by doing*. Esta hipótesis pone fin, como vamos a ver, a la visión armoniosa del proceso de integración económica y da una nueva profundización a la noción de interacción entre capital y apertura exterior.

El modelo de disparidades de Krugman (1987).

- a) La disparidad entre países generaba, en los modelos precedentes una divergencia de dinámica de ajuste al proceso de apertura económica, pero una similitud de destinos entre las economías concernientes. Las consecuencias de las disparidades entre países son aún acentuadas cuando el conocimiento ya no es más considerado como un bien no rival y gratuito, sino como un factor específico. Es lo que subraya Krugman en un artículo de 1987 al suponer que cada empresa está caracterizada por un proceso de *learning by doing*.
- b) El modelo se basa sobre una hipótesis de acumulación del saber por las empresas, lo que les permite ser cada vez más productivas a medida que se desarrollan sus actividades. Esta hipótesis tiene por corolario ventajas comparativas variantes en el tiempo, contrariamente a la teoría tradicional del comercio que las considera como determinadas por las características intrínsecas, estables de la economía.
- c) Para ello, Krugman (1987) supone un mundo compuesto de dos países. Cada país produce n bienes con la ayuda de un solo factor trabajo según una tecnología de producción con rendimientos constantes. A nivel agregado, existe, sin embargo, rendimientos crecientes debido a la propagación del conocimiento a la vez entre empresas y mediante el comercio.
- d) A medida que producen, las empresas acumulan saber que comparten, sin saberlo, con las otras empresas –nacionales y extranjeras según la tasa δ . Esta externalidad ligada al conocimiento determina enseguida su productividad global (mediante A). En consecuencia, durante la apertura económica, los dos países pueden ser caracterizados por empresas con niveles de productividad muy diferentes. Las menos competitivas –que corresponden a las empresas donde el mecanismo de aprendizaje es preponderante– desaparecen. Ahora, el progreso técnico y el crecimiento se basan sobre el saber hacer acumulado en estas empresas, que significa que la apertura económica puede generar una caída del crecimiento si se opera durante la fase de aprendizaje de las empresas. Además, en ausencia de un choque externo, la especialización de un país, una vez

determinada, permanece no alterada. Se refuerza mediante alzas de productividad que genera, lo que permitir a Krugman (1987) concluir un papel esencial de la historia en la determinación de los senderos de expansión de largo plazo de las economías. En este marco, una política temporal de protección podría ser óptima dado que permitiría a los países acumular el saber hacer necesario a su competitividad.

- e) Lo que es interesante en este desarrollo, y que va en el mismo sentido que los modelos de Lucas (1988) y de Azariadis-Drazen (1990), es que muestra que la apertura económica puede estar en el origen de equilibrios múltiples ligados a los niveles de capital humano acumulados en las empresas al momento de la integración económica. Esta convergencia de conclusión con modelos de estructura totalmente diferente esta fuertemente ligado a la reintroducción –con respecto al modelo de Romer (1990)- de una especificidad de los rendimientos del conocimiento. Así, un país cuyas empresas no tuviesen tiempo de acumular suficientemente saber hacer al momento de su apertura al resto del mundo se encontraría desincentivado para prolongar las actividades no suficientemente productivas y tendría pues tendencia a limitar su inversión sobre capital humano. Lo que nos muestra que una interacción fuerte que relaciona capital humano (o saber-hacer) y apertura económica puede ser muy estimulante para el país mientras que la asociación débil capital humano/integración económica puede llevarlo a una trampa de pobreza.

Desde el punto de vista que nos interesa, tal resultado nos permite profundizar la noción de interacción entre capital humano y apertura económica tal como ha sido considerada hasta ahora. Que sea en el marco del modelo de Romer (1990) o en el de Rajhi (1995), la conjunción de la integración económica y de un cierto nivel de capital humano determinaba la tasa de crecimiento de la economía de manera lineal: más educados eran los países, más chance tenían de registrar una fuerte tasa de crecimiento después de la apertura. De igual manera, los procesos en vigor llevaban sistemáticamente a una convergencia de las tasas de crecimiento entre los países. La novedad derivada del modelo de Krugman (1987) es introducir una no linealidad en los procesos de integración económica ligados a la cantidad de capital humano detenido por los países. A diferentes niveles de capital humano no están solamente asociados diferentes niveles de crecimiento de manera proporcional, pero la posibilidad de entrar en un círculo virtuoso de expansión o en un círculo de pobreza.

El enfoque de Krugman (1987) queda, como sea parcialmente dad que deja a un lado la reciprocidad de los intercambios de saber entre países. Si, en efecto, la apertura económica genera una pérdida del capital humano ligado a la interrupción de los procesos de *learning by doing*, puede también favorecer la aportación de tecnologías extranjeras y, por lo tanto, permitir implícitamente la importación de capital humano. Podría entonces que el capital humano importado compensa la pérdida debido a la degradación de ciertas actividades y deviene en

una repercusión para el crecimiento económico. Es sobre esta aportación exterior de tecnología que se focalizaron los modelos de difusión tecnológica analizados.

Canal 3: La difusión tecnológica

La apertura económica, en su dimensión comercial, permite la transmisión de tecnologías de los países más avanzados a los países en desarrollo. En este sentido, el comercio es vector de convergencia. Sin embargo, este efecto es efectivo si los países demandantes tienen los recursos suficientes para llegar a imitar o adaptar las tecnologías que vienen del extranjero. Uno de esos recursos es ciertamente el capital humano como nos muestra el modelo de Pissarides (1997). Sin embargo, la relación capital humano, comercio de tecnologías, imitación y adaptación al sistema local no puede ser directa o lineal. En esta óptica, Pautrel (1997) emite la hipótesis de un nivel de capital humano por debajo del cual la diferencia tecnológica con los países innovadores es demasiado importante, lo que constituye un factor limitante a la actividad de imitación.

El modelo de imitación de Pissarides (1997)

- a) El artículo de Pissaridès (1997) principia con una observación de una paradoja del comercio internacional: contrariamente a la teoría, la apertura económica genera un incremento (y no una disminución) de las desigualdades salariales en los países en desarrollo. Sin embargo, la concepción común del comercio norte-sur querrá que los países industrializados se especialicen en la exportación de bienes de calidad superior, mientras que los países del sur tendrían la preeminencia sobre la exportación de materias primas, o de bienes con tecnologías poco desarrolladas. Por consiguiente, el comercio debería ser asociado, para los países en desarrollo, a un aumento de la demanda de mano de obra no calificada, generando un acercamiento entre los salarios de los calificados y los no calificados. El modelo de Pissarides trata precisamente de discutir canales de influencia que podrían justificar la existencia del fenómeno inverso. Una de las explicaciones posibles podría ser que la imitación es más cuando las economías innovadoras e imitadoras son ligadas por el comercio. El comercio sería pues visto no solamente como un catalizador de especializaciones, pero también como un medio de tecnologías.
- b) El progreso tecnológico resulta de un sector de I&D que utiliza mano de obra calificada como factor de producción –sector que el autor interpreta en un sentido amplio de manera para incluir las actividades de imitación. Las industrias del norte supuestamente producen a base de métodos los más avanzados y pueden incrementar su productividad manteniendo un sector de I&D orientado hacia el descubrimiento de nuevos procesos de producción. Por el contrario, los productores de los países en desarrollo están lejos de utilizar tecnologías altamente evolucionadas. Para ellos, es menos caro copiar las tecnologías ya existentes que tratar de innovar. Su sector de I&D se aplica pues a imitar

los nuevos procesos puesto al día en el norte. En este marco, el comercio internacional acelera la actividad de investigación en el sentido amplio: de una parte, favorece la imitación poniendo a disposición del sur las tecnologías de punta a copiar, por otra parte, intensifica la competencia norte-sur, lo que incita a los países del norte a innovar.

- c) Pissarides (1997) retoma del modelo de Grossman y Helpman (1991) la idea de que el nivel tecnológico en los países del norte se aprecia al ritmo de la investigación y que el de los países del sur –mucho más bajo que el precedente– depende de una actividad de imitación barata. Para simplificar el modelo, la tecnología del norte supuestamente es independiente de la del sur, lo que permite considerar el comportamiento del norte como exógeno. La tasa de crecimiento tecnológico del norte es sobre todo supuestamente crece a la tasa exógena g . La tecnología de imitación en el sur depende del volumen de las innovaciones producidas en el norte, y que no han sido aún imitadas según la ecuación de acumulación.
- d) La imitación no depende solamente del número de innovaciones producidas en el norte y pendiente a imitar, sino también de la cantidad de capital humano asignada a esa investigación y del número de imitaciones que ya se realizó. Ya que el trabajo es un insumo fijo, la tasa de crecimiento de la producción se deriva de la tasa de las imitaciones. En el *steady state*, B crece forzosamente a la misma tasa que A , sea g . Así, las economías del norte y del sur crecen a la misma tasa. Pero, durante el periodo de ajuste que sucede a la liberalización económica, esas tasas pueden divergir.
- e) El modelo está constituido de otros dos sectores: un sector manufacturero y una empresa monopolística productora de un bien intermediario. Después de Rivera-Bátiz y Romer (1991), la tecnología de producción que caracteriza el **sector manufacturero** combina tres factores de producción, el trabajo no calificado (L), el capital humano (H) y los bienes intermedios diferenciados.
- f) La producción de una variedad i del bien intermediario puede ser efectuado por una sola **empresa monopolística**: la que termina por imitar este bien y tiene una patente sobre su fabricación. Enseguida, esta empresa vende este bien intermediario a la empresa manufacturera en función de la demanda inversa (del precio) que aquella que la propone.
- g) El comercio interviene, en este modelo, mediante una ampliación del número de tecnologías producidas por el norte, y conocidas por el sur. Ahora, un incremento de A , si tiene una influencia sobre el número B de imitaciones en el sur, no tiene ningún impacto sobre las tasas de crecimiento de equilibrio: un país que comercia posee un nivel más elevado de tecnología, un rendimiento absoluto del trabajo más grande, pero la misma tasa de crecimiento y los mismos rendimientos relativos del trabajo que un país cerrado. El mecanismo en acción es el siguiente: el aumento de A genera un incremento de los rendimientos de la imitación y por lo tanto, una reasignación del capital humano del sector manufacturero hacia el sector de I&D. Esas ganancias son por tanto temporales. Cuando una fracción suficiente de tecnologías es copiada, el rendimiento de

la tecnología cae y los recursos en capital humano se dirigen hacia el sector manufacturero. La apertura aparece aquí como un choque que, por un tiempo, dinamiza el crecimiento de la economía imitadora. Este efecto es, sin embargo, temporal ya que, una vez las tecnologías disponibles en el Norte imitadas e integradas por el Sur, la tasa de crecimiento de este último cae al nivel precedente.

- h) Sin embargo, deben observar que las actividades de imitación son posibles en tal modelo gracias a la presencia del capital humano susceptible de tomarlas a cargo. En el límite, si el capital humano de la economía en cuestión es nulo, ninguna imitación se lleva a cabo y la tasa de crecimiento no puede despegarse de 0. Al contrario, más un país es caracterizado por los recursos abundantes en capital humano, más esta mano de obra se moviliza para las actividades de imitación. Finalmente, si se parte de una situación en la que A es nula –porque los países son cerrados y que, por lo tanto, el comercio no puede jugar su papel de media de tecnologías-, y que se supone una apertura exterior bajo la forma de un incremento de A , la alza de crecimiento esperado depende de la cantidad de capital humano presente en la economía. Sin embargo, esta interacción capital humano-apertura exterior es temporal en el sentido donde la actividad de imitación genera crecimiento hasta, convergencia de la tasa de crecimiento de la economía imitadora con g . Enseguida, todo choque sobre A genera una alza momentánea de la tasa de crecimiento de la economía imitadora que no se aleja por tanto jamás durablemente de g . Encontramos pues, una interacción entre capital humano y apertura económica pero cuyo impacto es efectivo solamente en el corto plazo.
- i) Finalmente, si de manera idéntica al modelo de Romer (1990), la apertura económica tiene un impacto sobre el crecimiento que depende del nivel de capital humano acumulado por la economía, la interacción ligada al fenómeno de imitación difiere de aquel generado por los efectos de escala por dos razones. Contrario al aspecto permanente de la ganancia ligada a la integración económica en el caso de economías de escala, la interacción capital humano-apertura exterior ligada a las actividades de imitación afectan los logros económicos a corto plazo. Además, la interacción permitida por el modelo de Pissarides (1997) es recíproca, ella no se limita a una conjunción de factores. Así, si la cantidad de capital humano presente en el país influye el impacto de la apertura económica sobre la tasa de crecimiento de corto plazo, la integración económica permite simétricamente una reasignación del capital humano hacia los sectores portadores de crecimiento. Genera, de este hecho, un alza temporal de productividad del capital humano.
- j) Sin embargo, el aspecto sistemático de un acercamiento tecnológico mediante actividades de imitación han sido largamente puesto en jaque sobre todo por los defensores de la noción de tecnología apropiada. Según Basu y Weil (1996), en efecto, es ciertamente más realista suponer que los países no utilizan todas las mismas tecnologías y que ciertas tecnologías son más apropiadas que otras al aparato de producción local. En su modelo, Pautrel (1997) adopta una noción similar que él

relaciona con la desviación tecnológica entre países. Integra ese concepto de tecnología apropiada a un modelo a la Romer (1990) para deducir las consecuencias en términos de apertura económica.

El modelo de Pautrel (1997) y los límites ligados a las desviaciones tecnológicas

- a) Pautrel (1997) desarrolló un modelo de innovación endógena en el que la acumulación de nuevas variedades de inputs está favorecido por el saber incorporado en los equipos utilizados en la producción final. Así, los equipos importados generan externalidades dado que permiten, simultáneamente, aumentar las capacidades de producción y crear los conocimientos útiles al desarrollo tecnológico mediante su uso. Pautrel se sitúa en un marco de desviación de productividad entre las variedades domésticas y extranjeras, y deduce un impacto positivo de apertura exterior. Sin embargo, a partir del momento que introduce una necesidad de adaptación de las tecnologías extranjeras, este impacto puede ser negativo si la desviación tecnológica es demasiado importante y el capital humano, que supuestamente permite adaptar las innovaciones, es demasiado reducido. Esta hipótesis permite suponer que la estructura y la orientación de los intercambios juegan un papel. La difusión de la tecnología ya no aparece más como un fenómeno sistemáticamente positivo, sino como un fenómeno que debe ser condicionado al nivel tecnológico alcanzado por los países y a la naturaleza de las tecnologías intercambiadas.
- b) Pautrel (1997) retoma la estructura del modelo de Romer (1990). Se distingue de esta representación al suponer que las actividades de investigación se basan sobre la imbricación entre el sector manufacturero y el sector de innovación. Son los imperativos productivos que dictan la creación de nuevas tecnologías, y eso mediante el saber que el uso de nuevas variedades genera. Únicamente las variedades importadas están supuestamente en el origen de los efectos de aprendizaje. La economía importa diferentes variedades de bienes de equipo extranjeros que tienen todos la misma productividad, exporta su bien final y los bienes de equipo que produce no son intercambiados (dado que es de menor calidad que sus homólogos extranjeros). Notemos que en el marco de análisis, no hay difusión internacional inmaterial del saber, es decir, no incorporada. Los conocimientos generados en la producción son específicos a la economía productora y el saber incorporado en los equipos se difunden solamente por la uso de esos bienes.
- c) Pautrel (1997) supone un marco donde la desviación tecnológica es nefasta para la adaptación de las técnicas. Se aparta de esta manera de una concepción en la que la economía atrasada sigue beneficiándose de la difusión. Para integrar esta dimensión nefasta de la diferencia tecnológica a su modelo, supone que más importante es la diferencia de productividad entre equipos domésticos y equipos extranjeros, más los recursos a movilizar para la adaptación deben ser consecuentes. De esta manera, la importación de equipos productivos extranjeros tiene dos efectos opuestos: un efecto progreso técnico ligado al mecanismo de aprendizaje y un efecto de sustitución de

recursos ligados a la necesidad de adaptar las tecnologías importadas. De manera a integrar esta nueva dimensión, Pautrel (1997) supone un costo de adaptación de los equipos extranjeros proporcional a la diferencia de productividad. Integra este costo al costo de importación.

- d) Pautrel (1997) deduce una tasa de crecimiento que no depende forzosamente positivamente de la desviación tecnológica: si la economía doméstica posee un stock de capital humano suficientemente importante, las reasignaciones de los recursos a favor de la actividad de adaptación de las tecnologías no serán contraídas por el crecimiento económico. Por el contrario si la economía no posee un stock de capital humano suficientemente importante, la diferencia de productividad no tendrá un impacto positivo sobre el crecimiento solamente si esta diferencia es inferior a un cierto nivel. Este nivel, por encima del cual los efectos de reasignaciones rebasan los efectos del progreso técnico depende de la cantidad de capital humano presente en la economía.
- e) La interacción entre el capital humano y las importaciones de tecnologías aparecen de nuevo esencial para explicar los logros económicos de los países, y eso, por dos razones diferentes. Al igual que anteriormente, la adaptación de los recursos heredados del extranjero no puede hacerse correctamente si la capacidad en capital humano de la economía es muy reducida. Pero, además de este efecto, el modelo de Pautrel (1997) introduce una hipótesis de una desviación tecnológica restringida: la desviación de tecnología entre los países, que depende del stock de capital humano acumulado por el país, puede impedir a la economía importadora de beneficiarse del saber incorporado al cual tiene acceso mediante el comercio de equipos. Los rendimientos de la apertura económica dependen aquí doblemente del stock de capital humano acumulado por el país: este último determina la capacidad de la economía para reasignar sus recursos a favor de la actividad de adaptación de las tecnologías, delimita también la desviación tecnológica máxima por encima del cual diferencial de tecnología entre los países ya no tienen más efectos entrantes, pero restringe el crecimiento.
- f) Esas conclusiones comparten el mensaje de Krugman (1987): la idea de que el comercio puede intervenir de manera idéntica en el sendero de expansión de diferentes países no es creíble. La teoría económica debe integrar la historia como un determinante completamente aparte de las elecciones económicas: las características adquiridas de los países (como el stock de capital humano acumulado) orientan no solamente directamente la evolución de una economía, pero alteran también la influencia de las otras variables de control (aquí, la apertura económica). Entonces, ya no es posible deducir directamente el impacto de la apertura económica sobre un país sin conocer los fundamentos de su economía. Según estos últimos, la economía se ubicará sobre los senderos de crecimiento, si no son divergentes, en todos casos diferentes

Canal 4: Las reasignaciones sectoriales

Este aspecto de la apertura económica releva plenamente de la teoría del comercio internacional que prevé como ganancias esenciales, estadísticas al intercambio la especialización de los países en función de sus ventajas comparativas respectivas. Mientras que Romer (1990) se interesaba en los países similares que solo en tamaño podían ser diferentes, Grossman y Helpman (1991) se dedicaban a la tarea de buscar el impacto del comercio en el caso donde los países son diferentes. En este caso, las divergencias entre países van a hacer que cada uno se especialice en una actividad diferente. Con el fin de probar este efecto, Grossman y Helpman (1991) se dedican al estudio de las consecuencias de un incremento de recursos del nivel de dotación inicial del país hasta el nivel de dotación mundial. La integración económica es entonces asimilada a una variación de los stocks de factores de producción. Retomando un marco a la Romer (1990) en el cual la I&D es motor del crecimiento, los autores deducen que un aumento de la oferta del factor utilizado menos intensivamente en el sector de I&D –caso cuando el país considerado entra en relación con un mejor equipado en este factor- puede llevar a una disminución de la tasa de innovación de largo plazo ya que estas son las actividades que utilizan intensivamente el factor favorecido que son incentivadas. El sector de I&D puede entonces reducirse a pesar de los beneficios de productividad que resultan de los desbordamientos internacionales del conocimiento. Recíprocamente, el país que posee en abundancia el factor necesario en la producción del conocimiento verá su posición de líder tecnológico reforzarse durante la integración económica.

Sin referirse a la noción de ventaja comparativa, ya explicitada durante la exposición del modelo de Krugman (1987), la apertura económica está en el origen de choques que afectan ampliamente la asignación de los factores entre los sectores y puede, por consiguiente, influir el dinamismo de las economías. Tal efecto puede ser estudiado vía el modelo de Eicher (1996). En ese marco, en efecto, la apertura económica causa choques tecnológicos que generan una asignación del capital humano entre los diferentes sectores productivos.

El modelo de interacción capital humano/tecnología de Eicher (1996)

- a) El artículo de Eicher (1996) examina cómo la interacción entre capital humano y cambio tecnológico afecta los salarios relativos y el crecimiento económico. Eicher no toma directamente en cuenta la apertura económica, pero su estudio de choques tecnológicos lo lleva a interesarse eal impacto de la ampliación del mercado –de los conocimientos- sobre las estructuras económicas.
- b) La tecnología es considerada como una externalidad derivada del sector educativo. Es, pues, generada a partir del momento de que existen profesores y estudiantes. El sistema educativo se hace necesario en esta representación de la economía dado que permite la formación de una mano de obra calificada que será enseguida utilizada en el sector productivo para adaptar las nuevas tecnologías.

- c) Eicher (1996) supone además la existencia de dos sectores productivos a las necesidades tecnológicas diferentes. El sector más avanzado necesita el empleo de trabajadores calificados (también de una mano de obra no calificada) para adaptar las innovaciones a la producción. El segundo sector se parece a un sector “seguidor” que produce únicamente a partir de una mano de obra no calificada y de una tecnología pasada. Por consiguiente, una alza de la capacidad tecnológica no afecta los calificados y los no calificados de la misma manera ya que necesita un acervo de capital humano para explotarla, lo que tiene consecuencias sobre los salarios relativos. Esta coexistencia de sectores a tecnologías diferentes permite estudiar los efectos disimétricos del progreso técnico sobre los dos tipos de trabajo. En el modelo de Grossman y Helpman (1991) y Pissaridès (1997), al contrario, el progreso técnico no estaba sesgada: afectaba al conjunto de los trabajadores de forma similar.
- d) En el sector educativo, las nuevas tecnologías son producidas a partir de las innovaciones pasadas por los profesores y los estudiantes según la ecuación de acumulación siguiente:

$$v_{t+1} - v_t = \mu v_t \min(\gamma P_t, S_t)$$

Con v_t , la innovación al instante t , P_t el número de profesores y S_t el número de estudiantes.

- e) Esta hipótesis de tecnología generada gratuitamente por el sector educativo hace que sea un bien libre cuyos sectores pueden disponer gratuitamente. El límite, sin embargo, de esta representación de la economía es que no permite tomar en cuenta los comportamientos estratégicos de elecciones de tecnologías, ya que la innovación no es ni querida, ni bien manejado por los agentes. El sector de alta tecnología necesita el empleo de la tecnología de punta, de una mano de obra no calificada (U_t^H) y del capital humano (E_t) para producir el bien H:

$$H_t = v_t F(U_t^H, E_t)$$

- f) Dado que es no rival, la tecnología generada por el sector educativo necesita el empleo de capital humano con el fin de ser adaptado y utilizado en el seno del sector productivo. Así, durante los *booms* tecnológicos, la mano de obra calificada es atraída hacia el sector productivo a costa del sector de investigación, lo que retrasa los futuros progresos tecnológicos, y constituye un mecanismo de adhesión que impide un crecimiento explosivo de las innovaciones.
- g) Una vez la tecnología adaptada y utilizada, la producción ya no necesita más el empleo de una mano de obra calificada, puede ser replicada en el seno de un sector menos explotado con la ayuda de una mano de obra no calificada (U_t^L) y de la tecnología pasada:

$$L_t = v_{t-1} \delta U_t^L$$

- h) Cuando esa operación es efectuada, las innovaciones datadas de dos periodos ya no son más útiles a la economía, y desaparecen. Este modelo es pues a la vez un modelo con generaciones de agentes y con generaciones de productos.
- i) Una vez maximizadas las ganancias y las condiciones de equilibrio en el mercado de trabajo respetadas –igualdad de los salarios de los calificados y de los profesores también que la de los salarios de los no calificados en el seno de los 2 sectores-, las ecuaciones que determinan el equilibrio son las siguientes:

$$\frac{w_t^E}{w_t^{UH}} = g \left[\begin{array}{c} \delta \\ 1 + \mu S_{t-1} \end{array} \right]$$

$$S_t = \frac{\theta}{\frac{w_t^E}{\gamma w_t^U} + 1}$$

Donde w representa el salario de los calificados (E) y de los no calificados (U), $g(\cdot)$ es una función compuesta positiva y decreciente derivada de la función de producción $f(\cdot)$, y θ , una constante correspondiente a la propensión marginal a ahorrar.

- j) Las ecuaciones nos permiten determinar el stock de estudiantes de equilibrio:

$$S^* = \frac{\theta}{\gamma^{-1} g \left[\begin{array}{c} \delta \\ 1 + \mu S^* + 1 \end{array} \right]}$$

- k) El modelo de Eicher (1996) se basa sobre dos efectos diferentes que generan una dinámica oscilatoria. Así, un boom tecnológico genera un nivel más elevado de salario que conduce a los trabajadores calificados del sector de la investigación hacia el sector de alta tecnología. Paralelamente, el costo relativo de los estudios aumenta, ya que los profesores que son escasos son pagados más caro. Así, el número de estudiantes cae, lo que, asociado a la ida de los profesores, reduce la producción de nuevas tecnologías. Este resultado es crucial en la medida donde constituye un jaque mate parcial de los modelos de crecimiento endógeno habituales que veían en los avances tecnológicos un costo en los recursos para el sector manufacturero. El modelo de Eicher (1996) innova al ligar costos de acumulación de capital humano y tasas de progreso tecnológico. Deduce de su modelo un “efecto de absorción” que pone el acento sobre el drenaje de los recursos fuera del sector educativo y el aumento de los costos de la educación que se deriva.

- l) Este modelo genera un crecimiento endógeno, cuya tasa es una función lineal del stock de estudiantes en equilibrio:

$$\varphi = \mu S^u$$

A primera vista, esa tasa es idéntica a la de Romer (1990) en su modelo donde suponía un stock de capital humano dado, una incitación privada a invertir en la I&D, una competencia monopolística. Esta similitud viene del hecho de que en los dos modelos la tasa de crecimiento es derivado de la producción de nuevas tecnologías. Pero, Romer (1990) examina las consecuencias de una alza exógena de mano de obra calificada, mientras que en el modelo de Eicher (1996), es endógena.

- m) Eicher (1996) no se sitúa en un marco de apertura económica, estudia solamente las consecuencias, en términos de reasignaciones sectoriales y de crecimiento económico, de choques exógenos tecnológicos. Es, sin embargo, bastante interesante prolongar este modelo, o asimilando integración económica y choques tecnológicos. En virtud de la demostración precedente, el boom tecnológico generado por la apertura económica genera una reasignación del capital humano hacia el sector productivo, reasignación necesaria con el fin de asegurar la adaptación de nuevas técnicas importadas al marco local de producción. Si este choque es puntual, el drenaje de los estudiantes potenciales hacia el sector de alta tecnología genera en el periodo siguiente una caída del número de profesores. Esta base constituye un freno a la producción del capital humano y de tecnologías inducidas, lo que se parece a un mecanismo de absorción. En efecto, siendo disminuida la tecnología producida en el periodo siguiente, los salarios de los calificados en el sector de alta tecnología bajan, las nuevas generaciones se dirigen de nuevo en número hacia el profesorado. La definición del equilibrio de largo plazo no cambia (las dos ecuaciones que lo determinan no son afectadas por un choque puntual sobre v). La única incidencia de un choque tecnológico puntual es pues una oscilación alrededor del equilibrio, lo que no genera ninguna consecuencia sobre la tasa de crecimiento de largo plazo.
- n) El modelo de Eicher (1996) predice pues una caída de las inversiones educativas después de choques tecnológicos repetidos. Desde ese punto de vista, una economía ya poco desarrollada en términos tecnológicos aumenta su dependencia tecnológica *vis à vis* del extranjero y reduce su sector educativo al abrirse al exterior. Lo que no muestra el modelo así constituido, y podría representar un caso interesante de trampa de pobreza, es que la capacidad a innovar puede perderse. En efecto, según el modelo de Eicher (1996), la curva S es una asíntota. Presupone pues que nunca puede haber desaparición del sistema educativo – y pues de la producción de innovaciones- aún cuando el número de estudiantes se reduce cada vez más de más y alcanzan valores mínimos. Dado, que es ciertamente más creíble pensar que por debajo de cierto número

de personas calificadas o de innovaciones producidas en el marco nacional, la capacidad a innovar de la economía se pierde.

La existencia de una interacción capital humano-apertura económica se hace fuertemente sentir en el caso de las reasignaciones sectoriales, en el sentido donde los países débilmente dotados en capital humano tendrían tendencia a especializarse en las actividades de tecnología reducida. Recíprocamente, un país relativamente fuertemente dotado en capital humano, se verá, después de la integración económica, alentado en esas actividades de innovaciones tecnológicas, lo que lo llevará sobre un sendero de crecimiento más elevado. En definitiva, la interacción que nos interesa parece justificar la existencia de equilibrios múltiples al conducir a las economías en un círculo vicioso o virtuoso de especialización según las dotaciones iniciales de los países en capital humano. Hay, sin embargo señalar el aspecto relativo de las ventajas comparativas y por lo tanto la ambigüedad del proceso de especialización. En efecto, si un país puede parecer débilmente dotado en capital humano con respecto a otro país, puede al contrario, poseer una ventaja comparativa en ese mismo factor con respecto a un tercer país. En ese marco, qué vía de especialización tomarían las diferentes economías consideradas? Es probable que si el primer país no puede cubrir las necesidades en capital humano de los otros dos, el segundo participará, en parte a la producción de bienes correspondientes. Al final, su sector con alta tecnología no desaparecerá totalmente ya que la existencia de una tercera economía aún más deprimente lo requiere. Sin embargo, esta tercera economía parece, conocer bien el fenómeno de círculo vicioso al cual la interacción puede llevar.

Canal 5: La reducción de distorsiones económicas

Este efecto es el último que consideramos en el seno de este estudio. Es también ciertamente el menos desarrollado en la literatura teórica aunque ha sido probado por Wacziarg (1998). El modelo principal que al cual se hace referencia es el de Berthélemy, Pissarides y Varoudakis (1998). Estos autores se dedican al examen de un modelo de imitación de la tecnología cercano al modelo propuesto por Rivera-Bátiz y Romer (1991) en el que se supone que el capital humano puede ser desviado de sus actividades tradicionales al beneficio de una investigación de renta ligada a las distorsiones presentes en la economía. A partir de esta especificación, muestran que, contrariamente a los resultados tradicionales, los países caracterizados por más capital humano no crecen forzosamente más rápidamente que los otros.

El modelo de Berthélemy, Pissaridès y Varoudakis (1998)

- a) Berthélemy, Pissaridès y Varoudakis (1998) desarrollan un modelo en el que la abundancia de capital humano no se traduce necesariamente por mejores logros

económicos en la medida donde el capital humano puede ser desviado de los sectores productivos al beneficio de las actividades de búsqueda de renta.

- b) La búsqueda de renta se desarrolla en respuesta a las distorsiones introducidas por las políticas económicas –impuestos, control de precios, proteccionismo...- y tiene por papel reducir el peso de esas distorsiones sobre los empresarios, estando estos últimos dispuestos a pagar por ese servicio. Así, la búsqueda de renta aparece como una actividad útil socialmente, en la medida donde la existencia de distorsiones la justifica. El reverso de la medalla es que esta actividad genera las posiciones sobre los recursos productivos del país y se ejerce pues a costa del crecimiento económico.
- c) La hipótesis de base de los autores es que la búsqueda de renta es llevado a cabo esencialmente por los trabajadores calificados –que ponen sus competencias al servicio de la búsqueda de escapatórias a las reglas impuestas por el Estado. Por oposición, el sector productivo depende de los dos factores de producción trabajo calificado y no calificado. Supuestamente las distorsiones reducen la eficacia del proceso productivo a la manera de un impuesto sobre la producción a la tasa T . Su efecto por su parte es dominado por el capital humano especialmente asignado a esa tarea según la función: $z(H_s)T$. La cantidad de capital humano asignado en este sector es endógeno y escogida para maximizar la ganancia. Los autores retoman la representación de la economía desarrollada por Rivera-Bátiz (1991) y Pissarides (1997).
- d) Los autores hacen la hipótesis –retomada a Pissarides (1997)- que una liberalización económica se concretiza por una alza de las variedades del norte a las cuales los países del sur tienen acceso. Así, como en el seno del modelo del cual ellos se inspiran, no hay ninguna implicación de tal choque sobre la tasa de crecimiento de la economía en el largo plazo. Por el contrario, hay ajustes en el corto plazo: cuando A aumenta, la actividad de imitación es favorecida, lo que genera, a la vez una alza de B y una baja del capital humano en los sectores de producción y de búsqueda de renta. La tasa de crecimiento de los países del sur tiene pues tendencia a aumentar. Pero, a medida que la desviación tecnológica se resorbe, los rendimientos del capital humano bajan –dando lugar a un regreso de los trabajadores calificados hacia los otros sectores de la economía- y cuando $\frac{A}{B}$ es idéntico a como estaba precedentemente, la tasa de crecimiento es regresado a su nivel inicial. Solo los rendimientos absolutos del capital humano y B son más elevados.
- e) El interés de tal modelo reside en lo que permite aprender o captar el fenómeno de apertura económica bajo dos aspectos diferentes. La apertura económica permite la transmisión de recursos y sobre todo de tecnologías, puestas a disposición por las otras economías. En este sentido, el proceso de integración puede ser contemplado, en el modelo, bajo la forma de un incremento de A . Pero la apertura económica puede también ser contemplada como el medio institucional el más capaz de permitir la reducción de las distorsiones en el seno de una economía. En este sentido, la

integración económica puede ser estudiada mediante una baja de T en el modelo precedente.

- f) Ahora bien, en tal marco de análisis, la apertura económica que genera una baja de las distorsiones está en el origen de una reasignación del capital humano de las actividades de búsqueda de renta hacia las actividades productivas. Ella genera pues un incremento de los rendimientos globales del capital humano. La interacción entre capital humano y apertura económica se lee aquí como un encadenamiento causal de la apertura económica hacia los rendimientos de la educación.

III. Algunas notas de reflexión

Los primeros modelos de crecimiento endógeno han subrayado la aportación en términos de incremento de los recursos de la apertura económica. No han, sin embargo, explotado las interacciones posibles entre los factores, dado que se situaban en un análisis puramente de largo plazo en la que todos los factores aparecen como enteramente sustituibles. Los sucesores de Romer (1990) han prolongado y afinado esos trabajos. Ellos han sobre todo recensado los canales de transmisión que nos han permitido entender muchos niveles de interacción posibles entre apertura económica y capital humano.

La primera interacción considerada es una complementariedad simple, lineal en el sentido donde corresponde a un impacto de la apertura económica proporcional al stock de capital humano presente en la economía –nacional o mundial. Hace referencia a cuatro casos de figura encontrados durante el desarrollo precedente: la propagación de la competitividad ligada a un incremento de la competencia, los efectos de escala, la innovación tecnológica y la influencia de la apertura económica sobre los rendimientos de la educación vía su reasignación hacia las actividades productivas.

En el caso del incremento de la competencia, la lógica es la siguiente: según el nivel de educación alcanzado por los trabajadores, la economía será más o menos capaz de efectuar los cambios estructurales necesarios al mantenimiento de su competitividad. Más es previamente “calificada”, más conocerá los beneficios de productividad importantes que le permiten no solamente de restar competitividad, pero registrar las ganancias de crecimiento. Se trata aquí de una interacción capital humano-apertura comercial simple, del orden de la conjunción de factores.

Tal interacción es también ilustrada de manera particularmente adecuada por los modelos con rendimientos de escala. Sin embargo, en este caso, las ganancias de crecimiento no serán proporcionales al stock de capital humano acumulado para la economía sola, pero por el conjunto de los países que entran en interacción. En este caso, la apertura corresponde a una puesta en común de recursos, que, cuando consiste en incrementar el stock del factor portador

de crecimiento –aquí capital humano-, parece automáticamente benéfico para la economía. Más un país se abre a un entorno “calificado”, más el despegue de crecimiento que registra durante su apertura económica es importante. La apertura económica interactúa aquí con la desviación en capital humano que caracteriza al país con el resto de los países a los cuales se abre para justificar la amplitud de la tasa de crecimiento después de la integración.

Esta interacción simple se encuentra también en el modelo de distorsiones desarrollado por Berthélemy, Pissarides y Varoudakis (1998). Pero si los resultados en términos de crecimiento son similares a los precedentes, el mecanismo en acción es diferente. El impacto de la apertura económica sobre el crecimiento aquí es proporcional al stock de capital humano detenido por la economía pero en virtud de una causalidad y no de una conjunción de efectos: la apertura económica está en el origen de una reasignación del capital humano hacia las actividades económicas portadoras de crecimiento.

Un último caso de interacción lineal se lee en los modelos de imitación. Sin embargo, en lugar de afectar directamente el crecimiento, esta interacción influye en la velocidad de la convergencia tecnológica. Así, más un país acumula los dos factores educación, apertura exterior simultáneamente, mas registra un rattrapage tecnológico importante.

El segundo nivel de interacción posible deriva de la puesta en jaque de las hipótesis simplificadoras de los efectos de escala. Parece poco satisfactorio que los países tengan interés en intercambiar con los países los más aislados de ellos en términos de desarrollo del capital humano. Ciertamente sería más realista suponer que la desviación “tecnológica” entre países puede devenir restringida contracciones si es demasiado importante. En ese marco, desarrollado a la vez por Krugman (1987), Grossman y Helpman (1991) y Pautrel (1997) no es solamente el grado de influencia de la apertura económica sobre la economía que depende del capital humano acumulado por la economía, pero también la existencia pura y simple de tal efecto. Este marco de análisis justifica la existencia de equilibrios múltiples: según las características iniciales del país –la cantidad de capital humano ya acumulada, por ejemplo-, la apertura económica contendrá a tomar un sendero de crecimiento elevado o bajo. Los mecanismos en acción son diferentes según los modelos considerados.

En el modelo de Krugman (1987), cuando la apertura económica coincide con un reducido nivel tecnológico del país, la competencia internacional puede generar la desaparición de empresas esenciales al dinamismo de la economía, y amputar durablemente las capacidades productivas del país.

En el modelo de Pautrel (1997), mientras que la apertura económica puede permitir a los países los menos avanzados de tener acceso al saber mundial, un reducido nivel de capital

humano puede impedirles apropiarse de los conocimientos adquiridos en el extranjero y de utilizarlos.

En el modelo de Grossman y Helpman (1991) y la extensión de Eicher (1996), la localización sectorial consecutiva a la apertura económica puede generar una base significativa de las inversiones en el sector motor o aún, en el extremo, el abandono de actividades esenciales para la economía.

Esas diferentes manifestaciones de una interacción entre capital humano y apertura económica en el proceso de crecimiento dan lugar, en lo que sigue de ese desarrollo, a pruebas econométricas. La categorización bajo la forma de dos conjuntos diferentes –interacción lineal, equilibrios múltiples- justifica el empleo de técnicas diferentes con el fin de darse cuenta de tales fenómenos. Así, el concepto de interacción simple debería ser el objeto de pruebas prestados a la econometría lineal, mientras que las pruebas de equilibrios múltiples se derivaban más bien de estudio de niveles. Sin embargo, las bases de datos a nuestra disposición no siempre nos permiten llevar a cabo las pruebas deseadas, nos concentramos en lo que sigue de esta parte sobre las pruebas de los efectos lineales. En efecto, el estudio de los equilibrios múltiples necesita tomar en cuenta países con resultados divergentes para los cuales faltan los datos de largo plazo. Al contrario, las economías para las que la cobertura de datos es relativamente completa han sido caracterizadas por fenómenos de convergencia similares a lo que nos permite ver el proceso de interacción lineal.

IV. Fuentes consultadas

- Eicher, Theo S. (1996), *Interaction Between Endogenous Human Capital and Technological Change*, Review of Economic Studies, Oxford University Press, vol. 63 (1), pages 127-144.
- Feder, Gershon (1983), *On Exports and Economic Growth*, Journal of Development Economics 12, pp. 59-73.
- Grossman, Gene M. y Helpman, Elhanan (1991), *Trade, Knowledge, Spillovers and Growth*, European Economic Review, Elsevier, vol. 35 (2-3), pages 517-526, April.
- Krugman, Paul (1987), *Adjustment in the World Economy*, NBER Working Papers 2424, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Pissarides, Christopher A. (1997), *The Impact of Employment Tax Cuts on Unemployment and wages: The Role of Unemployment Benefits and Tax Structure*, London School of Economics and Political Science, LSE Library.
- Romer, Paul M. (1990), *Endogenous Technological Change*, Journal of Political Economy, n. 98, parte II, pp. S71-S101.
- Wacziarg, Romain y Alberto Alesina (1998), *Openness, Country Size and Government*, Journal of Public Economics, 69 (3), september, pp. 305-321.

EL PAPEL DE LA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA EN LA ELECCIÓN DE LA FORMA DE ENTRADA EN EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

José Alberto Martínez González

Universidad de La Laguna

imartine@ull.edu.es

Resumen:

Los procesos de internacionalización que están adoptando las empresas debido a la globalización y a la crisis económica, básicamente para incrementar los ingresos y crecer, exigen a los directivos de las empresas tomar decisiones acerca de aspectos tales como el riesgo a asumir, el grado de descentralización de las unidades establecidas en otros países y la forma de entrada. Esta comunicación presenta una revisión de la forma en la que las diferentes teorías de la internacionalización abordan el modo de entrada, de modo que pueda constituir una guía de actuación para aquellas empresas que inician este proceso.

Palabras clave:

Proceso de internacionalización, Teorías de la internacionalización, Formas de entrada.

1.- INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización está incidiendo en las empresas porque se abren oportunidades de expansión al exterior, ya que las facilidades de diversificación a otros mercados geográficos son muy altas y se está generando mayor competencia y rivalidad por la creciente presencia de empresas extranjeras en los mercados locales. Es por tanto la globalización lo que fomenta la internacionalización.

La internacionalización nace de:

- a) La posibilidad de explotar oportunidades comerciales en otros países así como los recursos y capacidades propios en los diferentes países.
- b) Aprovechar ventajas de localización para las actividades productivas y en términos de búsqueda de recursos.
- c) Reducir costes de transacción.
- d) Encontrar un tamaño mínimo eficiente para competir en un mundo globalizado.
- e) Seguir al cliente, actuando como proveedores a nivel internacional.
- f) Poder continuar compitiendo en una industria.

La internacionalización de la empresa hace referencia al proceso que consta de varias etapas (Jarillo, 1991) e incluye un conjunto de operaciones que facilita el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso creciente de implicación y proyección internacional (Rialp, 1999). Se concibe como un proceso de compromiso gradual de recursos, aprendizaje basado en la acumulación de conocimientos y en la experiencia (Vernon, 1966).

Autores como Pla Barber y León (2004) consideran que la internacionalización es un asunto de la dirección estratégica de la empresa llevado a cabo como un ajuste a partir de un análisis de las condiciones cambiantes del entorno internacional y mediante una adecuación de la organización interna. En este proceso se deben superar una serie de obstáculos que complican el proceso de internacionalización (sociales, culturales, demográficos, ambientales, etc.).

Según Jarillo (1991) las etapas del proceso de internacionalización son las siguientes:

- a) Exportación ocasional
- b) Exportación experimental
- c) Exportación regular
- d) Establecimiento de filiales de venta en el extranjero
- e) Establecimiento de subsidiarias de producción en el extranjero

Existen múltiples razones para la internacionalización de una empresa, puede tratarse de razones comerciales, productivas, financieras, jurídicas, etc. El motivo más claro que puede llevar a una empresa a la internacionalización es el incremento del mercado potencial de los productos y/o servicios que ofrece, es decir, el incremento de los ingresos y los beneficios. En general estas razones se pueden englobar en dos grandes apartados:

- a) Razones internas que tienen que ver con las competencias y recursos de la organización
- b) Razones externas que se relacionan con factores ajenos a la empresa

Se han desarrollado tres perspectivas en la explicación de la internacionalización de la empresa: la económica, la perspectiva de proceso y las orientadas a la internacionalización de las pymes.

a) Perspectiva económica

Se centra en los costes y en las ventajas económicas de la internacionalización. Estas propuestas tienen su origen en los años setenta y ochenta, y se caracterizan por considerar que la toma de decisiones y el comportamiento empresarial son procesos racionales.

Dentro de estos modelos se consideran los siguientes (Cardozo, Chavarro y Ariel, 2009):

1. Teoría de la Ventaja Monopolística o Teoría de la Organización Industrial: según este modelo las empresas multinacionales deben poseer algún tipo de ventaja competitiva exclusiva (monopolística) que puede tener su origen en la producción, la tecnología, la organización, el estilo de dirección, la comercialización, el acceso a crédito, o en la diversificación de productos para poder tener instalaciones productivas en el extranjero.
2. Teoría de la Internacionalización: estudia los procesos internos de transferencia de información en las empresas, convirtiéndose este enfoque en el dominante para el estudio de la empresa multinacional a partir del trabajo publicado por Buckley y Casson (1976).
3. Paradigma ecléctico de Dunning, que explica de manera racional cómo la extensión, la forma y el patrón de producción internacional de una empresa, están fundamentados en la sobreposición de las ventajas específicas de la empresa, la propensión a internacionalizar mercados exteriores y el atractivo de dichos mercados para producir.
4. Enfoque macroeconómico, que integra las teorías del comercio con la teoría de la inversión directa.
5. Modelo de la ventaja competitiva de las naciones (competitividad sistémica). El aporte del modelo de Porter consiste en explicar cómo las empresas logran desarrollar ventajas competitivas en mercados competitivos, y no sólo en mercados imperfectos como lo presenta la

Teoría de la Organización Industrial, ventajas que posteriormente pueden ser aprovechadas para un exitoso proceso de internacionalización.

En general estas teorías se caracterizan por concebir la internacionalización no como un proceso, sino como un fenómeno de carácter estático, ya que se preocupan de las razones que motivan la internacionalización pero no de cómo se desarrolla la expansión internacional de la empresa.

b) Perspectiva de proceso

En esta categoría se agrupan las teorías que consideran el proceso dinámico de internacionalización como mecanismo de compromiso incremental de aprendizaje basado en la acumulación de conocimientos y experiencias, y en el incremento gradual de recursos comprometidos en los mercados exteriores (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

1. El modelo Uppsala (Escuela nórdica). Según este modelo la empresa incrementará gradualmente los recursos comprometidos en un país a medida que va adquiriendo experiencia de las actividades que realizan en dicho mercado y a lo largo de una serie de etapas sucesivas que representarían un grado cada vez mayor de implicación en sus operaciones internacionales (Rialp, 1999).

2. El modelo de innovación, que tiene su origen en Estados Unidos, propone que efectivamente el proceso de internacionalización es ante todo un proceso de innovación. Según el modelo las decisiones de internacionalización e innovación son creativas y deliberadas, llevadas a cabo según las capacidades internas de la empresa, las circunstancias del mercado y bajo condiciones de incertidumbre.

3. El modelo de planeación sistémica está basado en el supuesto de perfecta racionalidad de los directivos.

4. El modelo de ciclo de vida de producto de Vernon Vernon (1966) combina las nociones clásicas de la teoría del comercio internacional con una perspectiva del comportamiento individual de cada empresa. Intenta eliminar la falta de realismo de la teoría de la ventaja comparativa introduciendo la innovación, las economías de escala y la incertidumbre.

5. El Modelo de Jordi Canals (1994) se basa en la premisa de que la decisión de una empresa para entrar en mercados internacionales viene motivada por un conjunto de supuestos acerca del grado actual o futuro de globalización del sector correspondiente.

6. El modelo Way Station sugiere que es la experiencia la que indica el camino a seguir en el proceso de internacionalización. El modelo tiene como punto de partida la teoría de Uppsala, complementándola con información obtenida en entrevistas a altos ejecutivos.

c) Perspectiva de internacionalización de las pymes

1. Teoría de redes. Explica el proceso de internacionalización como un desarrollo lógico de las redes organizativas y sociales de las empresas, de modo que la entrada en mercados exteriores es entendida como función de las interacciones interorganizativas continuas entre las empresas locales y sus redes internacionales, motivo por el cual las oportunidades de los mercados exteriores le llegan a la empresa local a través de los miembros de su red de contactos internacional.

2. Teoría de las born global o empresas internacionales de reciente creación, cuya internacionalización depende de tres factores:

Las nuevas condiciones del mercado

Los desarrollos tecnológicos en áreas de producción, transporte y comunicación

Las capacidades más desarrolladas de las personas, incluyendo el emprendedor

3. Enfoque de fases, procesos y ciclo de vida. En el marco de este modelo autores como Chen y Huang (2004) proponen cuatro tipos de alianzas para que una empresa pueda realizar un proceso coherente de internacionalización:

- De servicios después de la venta
- Para la distribución de sus productos
- Para desarrollar productos
- Para construir canales de distribución

4. El enfoque estratégico propone que las empresas tienen varias opciones para la internacionalización: exportaciones y alianzas (Joint ventures). Según Araya (2009), bajo el enfoque estratégico, la internacionalización de empresas es el resultado de la adopción de una serie de estrategias en las que se consideran tanto los recursos y capacidades de la empresa como las oportunidades y amenazas del entorno.

2.- ESTRATEGIAS DE ENTRADA

Existen tres formas genéricas de internacionalización: exportar, conceder licencias o realizar inversiones directas extranjeras. Estas opciones se diferencian en aspectos tales como el grado de control que la empresa posee sobre las operaciones externas, los recursos que debe comprometer y el riesgo que debe soportar. Respecto al control, éste hace referencia a la habilidad de la empresa para influir en los aspectos relacionados con las operaciones en los mercados extranjeros con el fin de mejorar su posición competitiva.

a) Acuerdos contractuales

El acuerdo contractual puede ser de cooperación o de alianzas estratégicas entre empresas, como las siguientes:

- a) Joint-venture, inversión conjunta o coinversión: es un acuerdo contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de activos como tecnología y maquinaria para crear una nueva empresa en el exterior compartiendo la propiedad y el control de la misma. Normalmente la empresa extranjera aporta capital y tecnología, mientras que el socio local aporta capital, conocimiento del mercado local y acceso al mismo.
- b) Licencia: es un acuerdo contractual entre dos empresas de distintos países, por medio del cual una empresa concede a la otra el derecho a usar un proceso productivo, una patente, una marca u otros activos intangibles a cambio de un pago.
- c) Franquicia: constituye una modalidad de licencia que permite una variedad amplia de derechos y recursos, incluyendo el equipo de producción, los sistemas de administración, los procedimientos administrativos, la publicidad.
- d) Acuerdos de distribución en exclusiva: en este caso el distribuidor vende el producto en el mercado doméstico con las mismas características que éste tenía cuando lo recibió de la empresa fabricante.

Otros acuerdos contractuales son los siguientes:

- a) Contrato de administración por el cual una empresa vende sus servicios a una firma local, asegurando el control de calidad.
- b) Contrato de manufactura por el cual una empresa internacional paga una cantidad de dinero para que la empresa local fabrique sus productos bajo la marca de la primera. La empresa tiene menos control sobre el proceso productivo.

Este tipo de acuerdos permite una rápida expansión con bajo riesgo y bajo costo, puede ser un primer paso para comprobar la realidad de un mercado, y no exige una gran inversión en recursos directivos propios. Sin embargo posee costes de búsqueda, negociación y control, se corre el riesgo de perder la reputación, por un mal uso del know-how y cuando expira el acuerdo, la empresa puede convertirse en un competidor una de las sociedades participantes.

b) Exportación

La exportación consiste en la producción de bienes en el país de origen para ser comercializados en países extranjeros. La exportación puede ser **indirecta**, en el caso de que la empresa exporte por medio de intermediarios independientes, quienes se hacen cargo de las complicaciones mencionadas anteriormente, mientras la empresa se limita a producir y vender. Este intermediario se encuentra en el país de origen de la empresa exportadora y puede adoptar diversas formas:

- a) Comprador extranjero: persona que compra por cuenta de una empresa situada en el país de destino.
- b) Comerciante u operador internacional que compra en el país de origen para revender en el exterior.
- c) Broker que poner de acuerdo a un vendedor y un comprador de distintos países.
- d) Agente que coloca los productos de la empresa en el exterior a cambio de una comisión.
- e) Casa exportadora que vende en el extranjero en representación de la empresa.
- f) Trading Company o empresa que genera una red de conexiones internacionales.
- g) Consorcio de exportación o grupo de empresas que no realizan por su cuenta la exportación de sus productos.

La exportación indirecta es la forma más simple y económica de abordar los mercados exteriores, no requiere experiencia y la empresa puede beneficiarse del conocimiento del mercado de la empresa especialista. Sin embargo la compañía puede que no cubra la totalidad del mercado y puede que el grado de atención sea insuficiente.

En el caso de la exportación **directa** la empresa entra en contacto con compradores en el extranjero y se hace cargo de todos los trámites. Cuando se utilizan intermediarios éstos pueden ser:

- a) Importador: Importa los productos del exportador por su cuenta y riesgo tomando posesión de la mercancía para luego revenderla a los clientes finales.
- b) Agente que actúa en representación de la empresa exportadora contacta con clientes y realiza gestiones.
- c) Distribuidor que asume la venta.
- d) Oficina de representación que opera con personal propio.
- e) Delegación comercial.
- f) Filial de ventas, normalmente una empresa local.

La exportación directa permite mayor control sobre las exportaciones, mayor libertad en la elección de mercados, pero también mayor inversión y riesgo, y menos flexibilidad.

Mediante la inversión **directa extranjera** la empresa utiliza en el exterior sus propios recursos. Aunque es la opción más arriesgada, es la más rentable a largo plazo

3.- FACTORES A TENER EN CUENTA AL ELEGIR LA FORMA DE ENTRADA

Algunos de los factores a tener en cuenta al elegir la forma de entrada son los siguientes:

- a) Los costes directos e indirectos
- b) El grado de control sobre las operaciones
- c) Los riesgos

Es importante hacerse una serie de preguntas al elegir el método de entrada:

¿Cuál es la prioridad – minimizar los posibles costes o controlar el proceso?

¿Se poseen los conocimientos del mercado necesarios (y conocimientos de idiomas) para realizar contactos y generar ventas?

¿Se dispone del tiempo y dinero necesarios para invertir en establecer una filial o sucursal?

¿Existe alguna restricción legal en el país destino que exija ciertas vías de entrada?

¿Qué es lo adecuado para el producto?

¿Se requiere un servicio post-venta especializado?

¿Cuáles son los canales habituales de distribución para los productos como los de la empresa en el mercado destinatario?

Según Calderón et al. (1987) los determinantes que influyen en la selección del modo de entrada en los mercados exteriores constituyen un tema de tradicional interés en la literatura de gestión internacional, pues la decisión sobre el modo de entrada a los mercados internacionales es una de las decisiones más críticas que condiciona el desarrollo internacional futuro de la empresa (Erramili y Rao, 1993).

Las variables propuestas en las diferentes aproximaciones giran en torno a tres elementos principales (Mudambi y Mudambi, 2002):

- a) Factores de la industria o del sector de actividad (Pan y Tse, 2000).
- b) Factores del país-localización-entorno (Tse, Pan y Au, 1997).
- c) Factores de la empresa (Madhok, 1997).

4.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA FORMA DE ENTRADA

La **venta directa** tiene las siguientes ventajas:

- a) Utilizar los recursos existentes para empezar a exportar en tu nuevo mercado
- b) Conservar todo el control directo sobre el proceso – incluyendo todos los aspectos del marketing de tus productos.

- c) Es una buena forma de experimentar con la exportación – la estrategia es fácilmente reversible si no funciona.
- d) Se reciben las ganancias totales de las ventas realizadas.

Las desventajas de la venta directa son:

- a) Distancia del mercado y de los clientes potenciales
- b) Mayor dificultad para detectar oportunidades de negocio al no tener presencia en el país
- c) Necesidad de conocer bien el mercado para encontrar compradores y construir relaciones
- d) Responsabilidad sobre la logística y las formalidades aduaneras
- e) Asunción de la totalidad de los riesgos asociados a la exportación
- f) Puede ser necesario contratar personal capacitado o invertir en capacitar a tu plantilla

Las ventajas de la **joint venture** son:

- a) Identificar y explotar oportunidades dentro del mercado objetivo
- b) Controlar el sistema
- c) Planificar en el largo plazo
- d) Compartir el riesgo
- e) Aprovechar el conocimiento y reputación de tu socio local

Las desventajas son:

- a) Requiere recursos importantes e implica una gran labor previa de investigación, planificación y gestión
- b) Es necesario conocer la legislación empresarial, laboral y fiscal en el nuevo territorio y contratar ayuda específica
- c) Dificil reversibilidad de la estrategia adoptada
- d) Hay que conocer y adaptarse a las normas y requerimientos locales

Cuando se utiliza un **agente** las ventajas son:

- a) Se evitas los costes de selección, formación así como los costes fijos salariales
- b) El agente deberá tener ya sólidas relaciones con clientes potenciales
- c) No tener que crear los contactos
- d) Permite un mayor control en aspectos tales como el precio final o la imagen de marca que la opción del distribuidor.

Las desventajas de utilizar un agente son:

- a) Responsabilidad de la gestión logística.
- b) El servicio post-venta puede ser complicado de ofrecer
- c) Se pierde el control sobre el proceso de marketing e imagen de marca en comparación con la opción de venta directa

Las ventajas de utilizar un **distribuidor** son:

- a) Simplicidad
- b) Se evitan los riesgos de fluctuación del tipo de cambio
- c) Los distribuidores generalmente invierten en acciones de promoción para apoyar su esfuerzo comercial
- d) Un distribuidor puede ofrecer facilidades de pago a los clientes.
- e) Muchos distribuidores mantienen un stock de los productos que venden

Las desventajas de utilizar un distribuidor son:

- a) Pérdida de control
- b) Los distribuidores exigen largos periodos de exclusividad

Bibliografía

Araya, A. (2009). El Proceso de Internacionalización de Empresas. *TEC Empresarial*, 3(3), 18-25.

Buckley, J. y Casson, M. (1976.) *The future of the multinational enterprise*. London: McMillan.

Calderón, A. et al. (1987). International market entry and expansion via independent or integrated channels of distribution. *Journal of Marketing*, 51(1), 71-82.

Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa*. Madrid: McGraw-Hill.

Cardozo, P. P, Chavarro, A. y Ariel, C. (2007). Teorías de internacionalización. *Panorama*, 1(3), 4-23.

Chen, H. y Huang, Y. (2004). The establishment of global marketing strategic alliances by small and medium enterprises. *Small Business Economics*, 22(5), 365-377.

Erramilli, M. K. y Rao, C. P. (1993). Service firm's international entry mode choice: a modified transaction cost analysis approach. *Journal of Marketing*, 57(3), 19-38.

Jarillo, J. (1991). *Estrategia internacional*. Madrid, España: McGraw-Hill

Johanson, J. y Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm – Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-322.

Madhok, A. (1997). Cost, value and foreign market entry mode: the transaction and the firm. *Strategic Management Journal*, 18, 39-61.

Mudambi, R. y Mudambi, S. M. (2002). Diversification and market entry choices in the context of foreign direct investment. *International Business Review*, 11, 35-55.

Pan, Y. y Tse, D. K. (2000). The hierarchical model of market entry modes. *Journal of International Business Studies*, 31(4), 535-554.

Pla, J. y León, F. (2004). La internacionalización de la industria hotelera española: Formas de entrada y factores determinantes. *Papeles de Economía Española*, 102, 193-206.

Rialp, A. (1999). Los enfoques micro-organizacionales de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. *Información Comercial Española (ICE)*, 781, 117-128.

Tse, D. K., Pan, Y. y Au, K. Y. (1997). How mncs choose entry modes and form alliances: the China experience. *Journal of International Business Studies*, 28(4), 779-804.

EL PROCESO ESTRATÉGICO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA. TEORÍAS Y PROPUESTAS PARA LA DIRECCIÓN

José Alberto Martínez González
Universidad de La Laguna
jmartine@ull.edu.es

Resumen

Debido a la globalización y más recientemente a la crisis económica las empresas se plantean la internacionalización para incrementar los ingresos en aquellos países en los que posean ventajas competitivas. Numerosas teorías se han desarrollado para explicar dicho proceso, las primeras se centraron en los aspectos estrictamente económicos, a ellas les siguieron las teorías de procesos y más recientemente las teorías que se centran en la internacionalización de las empresas más pequeñas. En este trabajo se lleva a cabo una breve revisión de las teorías más importantes sobre la internacionalización de la empresa para que los directivos puedan extraer conclusiones prácticas que puedan aplicar.

Palabras clave

Internacionalización, Proceso de internacionalización, Estrategia de internacionalización

1.- CONCEPTO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Según Villarreal (2005) se define la internacionalización de la empresa como un proceso corporativo estratégico de crecimiento por diversificación geográfica internacional, que es evolutivo y dinámico a largo plazo, y que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento acumulativo.

Para Vicente y Alonso (2006) la internacionalización de la empresa facilita el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional. Dicho proceso no es excluyente para las pequeñas y medianas empresas, las que encuentran en las teorías de internacionalización un soporte conceptual importante.

Considerando la importancia que la internacionalización tiene para las empresas, independientemente del tamaño o sector, algunos autores como Axinn y Matthyssens (2001) plantean la exigencia de estimular el desarrollo teórico del campo de la internacionalización de las empresas a través de la obtención de enfoques generales que permitan explicar las nuevas formas de organización de aquellas empresas que precisamente desarrollan sus actividades en entornos internacionales.

2.- TEORÍAS Y MODELOS EXPLICATIVOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Se han desarrollado tres perspectivas en la explicación de la internacionalización de la empresa: la económica (perspectiva tradicional), la perspectiva de proceso y las orientadas a la internacionalización de las pymes.

a) Perspectiva económica

La internacionalización tiene sus orígenes en la teoría clásica del comercio internacional, según la cual los países tienden a especializarse para producir bienes y servicios en los que tienen menores costos de producción, permitiendo dirigir los recursos a los usos más productivos en diferentes países. De esta manera, un país produciría y exportaría aquellos productos en los

que sería más eficiente, e importaría los productos en los que no tuviera eficiencia de producción (Cardozo, Chavarro y Ariel, 2009).

Smith, Ricardo y Mill sentaron las bases de la teoría clásica del comercio internacional (Fillis, 2001). Adam Smith fue el precursor de esta concepción clásica, aportando una primera explicación basada en la teoría de la ventaja absoluta. Según dicha teoría los países tenderían a producir y exportar productos que requieren un recurso abundante localmente, e importarían los que demandan un recurso escaso. Por su parte Ricardo aportó a esta concepción clásica la teoría del comercio internacional, demostrando que las ventajas absolutas en los costos no son una condición necesaria para lograr beneficios en el comercio, puesto que el comercio produciría beneficios para las partes en un intercambio, siempre y cuando sus costos relativos fueran diferentes para dos o más artículos.

Por su parte, John Stuart Mill sugería que las exportaciones varían con los términos del intercambio (precio de las exportaciones con relación al precio de las importaciones), afirmando que la disposición de cada nación para exportar dependía de la cantidad de importaciones que obtendría como contrapartida. Afirmó también que la tasa de intercambio de equilibrio internacional es aquella que iguala “la demanda recíproca” por cada bien en cada país.

Aunque Smith, Ricardo y Mill sentaron las bases de la teoría clásica del comercio internacional, el fundamento de los factores productivos homogéneos no puede explicar la diferencia de los distintos resultados de la exportación de los países con similares recursos. En la industria moderna producir grandes cantidades para lograr las economías de escala llevaría a las empresas a tener grandes volúmenes de producción que fuesen mayores que las necesidades del mercado doméstico, por lo que las empresas buscarían en el extranjero salidas a estos excedentes de producción. De esta manera, se explicaría el comercio internacional entre países en el que las empresas grandes (con economías de escala) tendrían ventajas sobre las empresas pequeñas, y se rompería el supuesto de competencia perfecta de la teoría clásica del comercio internacional (Cardozo, Chavarro y Ariel, 2009).

Una visión más contemporánea de la perspectiva económica agrupa las teorías que describen el proceso de internacionalización en base a los costes y las ventajas económicas de la internacionalización. Estas propuestas tienen su origen en los años setenta y ochenta, y se caracterizan por considerar que la toma de decisiones y el comportamiento empresarial son procesos racionales. Dentro de estos modelos se consideran los siguientes (Cardozo, Chavarro y Ariel, 2009):

1. Teoría de la Ventaja Monopolística o Teoría de la Organización Industrial: según este modelo las empresas multinacionales deben poseer algún tipo de ventaja competitiva exclusiva (monopolística), bien sea en la producción, la tecnología, la organización, el estilo de dirección, la comercialización, el acceso a crédito, o en la diversificación de productos, para poder tener instalaciones en el extranjero. Según Trujillo et al. (2006), para que tales ventajas condujeran a una inversión directa deberían ser específicas de la empresa inversora, así como fácilmente transferibles a otros países, o de suficiente magnitud y durabilidad como para soportar la erosión competitiva de las empresas rivales (Rialp, 1999).

2. Teoría de la Internacionalización: estudia los procesos internos de transferencia de información en las empresas, convirtiéndose este enfoque en el dominante para el estudio de la empresa multinacional a partir del trabajo publicado por Buckley y Casson (1976). Como manifiestan Trujillo et al. (2006), los beneficios de la internalización surgen por la elusión de los costos asociados a las imperfecciones de los mercados externos. Parte del supuesto de que cuando los mercados son perfectamente competitivos no hace falta ningún tipo de mecanismo de control, ya que la amenaza de ser sustituido por otra empresa elimina la posibilidad de desarrollar un comportamiento oportunista, forzando a las empresas a actuar de manera eficiente (Whitelock, 2002).

Según este modelo, la internacionalización constituye una nueva línea de investigación que presenta los siguientes supuestos:

- a) Existencia de ventajas al localizar las actividades en el exterior, en base a la comparación de los costos unitarios asociados a producir en el mercado nacional y exportar el producto al país extranjero en relación con los costes de producir en dicho país extranjero.
- b) La organización de estas actividades dentro de la empresa resulte más eficiente que venderlas o cederlas a empresas del país extranjero en cuestión, en función de los costes de transacción, clasificados por Buckley y Casson (1976) como:

- Retrasos ocasionados por tener distintas actividades ligadas por el mercado.
- Conflictos surgidos por la concentración bilateral de poder.
- Dificultad de poner un precio a una transferencia de tecnología.
- Aspectos específicos relacionados con los mercados internacionales

3. Paradigma ecléctico de Dunning, que explica de manera racional cómo la extensión, la forma y el patrón de producción internacional de una empresa están fundamentados en las ventajas específicas de la empresa, la propensión a internacionalizar mercados exteriores y el atractivo de dichos mercados. La principal contribución de Dunning al estudio de la internacionalización de las empresas es una respuesta ecléctica a la cuestión de por qué existe la empresa multinacional, en la medida en que integra todos los factores que habían sido considerados con anterioridad por otros teóricos (Trujillo et al., 2006). Según Dunning, existen algunas condiciones que se deben dar para que una empresa multinacional elija explotar sus ventajas competitivas en el exterior mediante la inversión directa:

- La empresa debe poseer ventajas propias a la hora de participar en mercados externos, en comparación con las empresas locales.
- A la empresa que posee dichas ventajas le debe resultar más rentable internacionalizar dichas ventajas.
- La opción debe estar en concordancia con la estrategia que a largo plazo se haya establecido para la organización.

4. Enfoque macroeconómico, que integra las teorías del comercio con la teoría de la inversión directa.

5. Modelo de la ventaja competitiva de las naciones (competitividad sistémica). El aporte del modelo de Porter (1990) consiste en explicar cómo las empresas logran desarrollar ventajas competitivas en mercados competitivos, y no sólo en mercados imperfectos, como lo presenta la Teoría de la Organización Industrial. Dichas ventajas posteriormente pueden ser aprovechadas para desarrollar un exitoso proceso de internacionalización. En el modelo se propone que la capacidad de competir en los mercados internacionales depende no sólo de los costes de los factores productivos, sino de su eficiencia en relación al coste. Sólo los factores avanzados y especializados (i. e. disponer de un centro de investigación) contribuyen a la creación de la ventaja competitiva de un país, ya que son los más difíciles de copiar e imitar por otras naciones. Según este modelo deben tenerse en cuenta aspectos tales como:

- Las condiciones de la demanda.
- Las industrias relacionadas.
- El grado de rivalidad del sector.
- El papel del gobierno en la competitividad internacional de la empresa.

En general estas teorías incluidas en la perspectiva económica se caracterizan por concebir la internacionalización, no como un proceso, sino como un fenómeno de carácter estático, ya que se centran en las razones que motivan la internacionalización, pero no de cómo se desarrolla la expansión internacional de la empresa. El principal aporte es suponer que la decisión de invertir en el exterior sigue un proceso de toma de decisiones racional basado en un análisis interno de las ventajas competitivas de la empresa. Estas teorías permiten hacer selección de los mercados exteriores con base en un análisis de los costos de transacción, lo cual conlleva explotar las ventajas competitivas más allá de las fronteras siempre que el costo sea menor que alquilarlas o venderlas. Ahora bien, centrar el análisis de la internacionalización de las

empresas sólo en el aspecto económico-racional minimiza el análisis del entorno sólo a la búsqueda de imperfecciones en el mercado que puedan ser explotadas (Trujillo et al., 2006).

b) Perspectiva de proceso

En esta categoría se agrupan las teorías que consideran el proceso dinámico de internacionalización como un mecanismo de compromiso incremental de aprendizaje basado en la acumulación de conocimientos y experiencias, y en el incremento gradual de recursos comprometidos en los mercados exteriores (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975). Estas teorías explican cómo y por qué las empresas nacionales llegan a convertirse en empresas internacionales. Destacan los siguientes modelos (Cardozo, Chavarro y Ariel, 2009):

1. El modelo Uppsala (Escuela nórdica). Según este modelo la empresa incrementará gradualmente los recursos comprometidos en un país a medida que va adquiriendo experiencia y a lo largo de una serie de etapas sucesivas que representarían un grado cada vez mayor de implicación en sus operaciones internacionales (Rialp, 1999). Muchas de las investigaciones realizadas en las dos últimas décadas sobre el proceso de internacionalización se han basado en el modelo de Uppsala (Ellis, 2000). Johanson y Vahlne (1990) consideraron que el conocimiento del mercado y el compromiso en el mismo eran elementos característicos de una mayor participación en mercados exteriores.

Se asume como hipótesis básica de este modelo que la falta de conocimientos sobre mercados exteriores es un importante obstáculo para el desarrollo de operaciones internacionales y, por tanto, a medida que aumentan dichos conocimientos el nivel de recursos comprometidos en la actividad internacional es mayor (Plá Barber y Suárez Ortega, 2001). Por otra parte, el conocimiento no es una cuestión de información que se puede obtener de forma oficial, sino que esta información objetiva se puede obtener independientemente de los individuos o de cualquier grupo de individuos. La experiencia acumulada se muestra de dos formas complementarias: (1) Cambios en el conocimiento adquirido y (2) Cambios en las habilidades para utilizar el conocimiento (Trujillo, et al., 2006).

Las etapas que propone el modelo son las siguientes, teniendo en cuenta que en cada fase se alcanza un mayor grado de implicación (compromiso de recursos) internacional de la empresa en ese mercado, y aumenta la experiencia e información que tiene la empresa sobre el mercado exterior:

- Fase de actividades esporádicas o no regulares de exportación.
- Exportaciones a través de representantes independientes.
- Establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero.
- Establecimiento de unidades productivas en el país extranjero.

En el modelo se aborda la “distancia psicológica”, según el cual la entrada exterior tendería a producirse en el país psicológicamente más próximo, existiendo tres posibilidades:

- La empresa dispone de gran cantidad de recursos.
- Las condiciones del mercado son estables y homogéneas.
- La empresa ha adquirido experiencia importante en otros mercados similares.

2. El modelo de innovación, que tiene su origen en Estados Unidos, propone que efectivamente el proceso de internacionalización es ante todo un proceso de innovación. Según el modelo las decisiones de internacionalización e innovación son creativas y deliberadas, llevadas a cabo según las capacidades internas de la empresa, las circunstancias del mercado y bajo condiciones de incertidumbre. El modelo en general propone las siguientes etapas de desarrollo de la actividad internacional de una empresa:

- Mercado doméstico.
- Pre-exportadora.
- Exportadora experimental.

Exportadora activa.
Exportadora comprometida.

3. El modelo de planeación sistémica está basado en el supuesto de perfecta racionalidad de los directivos. Root (1994) propone una secuencia de cinco pasos en el proceso de internacionalización de una empresa:

Medición de oportunidades de mercado.
Planteamiento de objetivos.
Selección del modo de entrada.
Formulación del plan de mercadeo.
Ejecución.

4. El modelo de ciclo de vida de producto de Vernon (1966) combina las nociones clásicas de la teoría del comercio internacional con una perspectiva del comportamiento individual de cada empresa. Intenta eliminar la falta de realismo de la teoría de la ventaja comparativa introduciendo la innovación, las economías de escala y la incertidumbre. El autor utiliza el ciclo de vida del producto para explicar cómo las primeras actividades de valor agregado basadas en los activos de la empresa se realizarán en el país de origen y el producto es ofrecido sólo en el mercado nacional. Sólo en una etapa posterior del ciclo de vida el producto comienza a exportarse a otros países, debido principalmente a una combinación favorable de ventajas productivas y de innovación ofrecidas por el país de origen (Vernon, 1966). Las cuatro etapas de actividad serían (Cardozo, Chavarro y Ariel, 2009):

Introducción.
Crecimiento.
Madurez.
Declive.

5. El Modelo de Jordi Canals (1994) se basa en la premisa de que la decisión de una empresa para entrar en mercados internacionales viene motivada por un conjunto de supuestos acerca del grado actual o futuro de globalización del sector correspondiente, y que este grado puede ser acelerado por tres grupos de factores (Trujillo et al., 2006):

Fuerzas económicas (economías de escala, tecnología, finanzas, diferencias de costos, barreras arancelarias, infraestructuras y transporte).
Fuerzas de mercado (Convergencia de las necesidades, consumidores internacionales, canales de distribución y publicidad).
Estrategias empresariales (Juegos competitivos, seguir al líder).

Para Canals las empresas siguen un proceso secuencial, que aumenta gradualmente el nivel de compromiso y que cuenta con las siguientes etapas y actividades (Trujillo et al., 2006):

Etapas 1: Inicio. Exportación pasiva, usualmente el inicio del proceso de internacionalización es lento, con exportaciones pasivas o coyunturales, puntuales y experimentales.

Etapas 2: Desarrollo. Exportación activa y alianzas. Se acelera el proceso de internacionalización y la empresa comienza a evaluar cómo ingresar al mercado externo, contactando y haciendo transacciones con empresas extranjeras o ya establecidas en el país destino.

Etapas 3: Consolidación. Exportación, alianzas, inversión directa, adquisiciones. Se produce la consolidación de las actividades internacionales, estabilizando las exportaciones, u optando por la alternativa de inversión extranjera directa.

Por otro lado, según Canals (1997) se pueden distinguir cuatro grandes tipos de empresas internacionales que, a su vez, reflejan sus mismas etapas de internacionalización:

Empresa exportadora.
Empresa multinacional.

Empresa global.
Empresa transnacional.

6. El modelo Way Station sugiere que es la experiencia la que indica el camino a seguir en el proceso de internacionalización. El modelo tiene como punto de partida la teoría de Uppsala, complementada con información obtenida en entrevistas a altos ejecutivos. Por tanto, cuando la empresa decide llevar a cabo un proceso de internacionalización recoge conocimientos relevantes que son usados para definir estrategias que comprometen recursos acometiendo, posteriormente, una destinación de los mismos. Por esta razón el proceso empezaría mucho antes de la primera exportación (Trujillo et al., 2006).

Los autores plantean el modelo en varias etapas (Ways Stations) que representan el conocimiento y el compromiso que las compañías deben seguir para llegar a la internacionalización:

Motivación y Planeación Estratégica.
Investigación de mercados.
Selección de mercados.
Selección del modo de entrada.
Planeación de problemas y contingencias.
Estrategia de post entrada y vinculación de recursos.
Ventaja competitiva adquirida y resultado corporativo total.

c) Perspectiva de internacionalización de las pymes

1. Teoría de redes. Explica el proceso de internacionalización como un desarrollo lógico de las redes organizativas y sociales de las empresas, de modo que la entrada en mercados exteriores es entendida como función de las interacciones interorganizativas continuas entre las empresas locales y sus redes internacionales. Como aprovechar las oportunidades depende del tamaño de la red y de la diversidad de la misma, parece lógico pensar que las grandes empresas tienen más oportunidades. A medida que las empresas se internacionalizan, el número de actores aumenta y las relaciones con estos en la red se estrechan (Cardozo, Chavarro y Ariel, 2009).

2. Teoría de las born global o empresas internacionales de reciente creación, cuya internacionalización depende de tres factores:

Las nuevas condiciones del mercado.
Los desarrollos tecnológicos en áreas de producción, transporte y comunicación.
Las capacidades más desarrolladas de las personas, incluyendo el emprendedor.

3. Enfoque de fases, procesos y ciclo de vida. En el marco de este modelo autores como Chen y Huang (2004) proponen cuatro tipos de alianzas para que una empresa pueda realizar un proceso coherente de internacionalización:

De servicios después de la venta.
Para la distribución de sus productos.
Para desarrollar productos.
Para construir canales de distribución.

Otros autores sostienen que los modelos de crecimiento y la velocidad de cambio de las nuevas empresas exitosas varía de acuerdo con las condiciones iniciales de la empresa, con las habilidades emprendedoras de los directivos y con el grado de esfuerzo tecnológico de la empresa (Cardozo, Chavarro y Ariel, 2009).

4. El enfoque estratégico propone que las empresas tienen varias opciones para la internacionalización, destacando las exportaciones y las alianzas (Joint ventures). Según Araya (2009), bajo el enfoque estratégico la internacionalización de empresas es el resultado de la adopción de una serie de estrategias en las que se consideran tanto los recursos y

capacidades de la empresa como las oportunidades y amenazas del entorno. Por consiguiente, para implementar el proceso de internacionalización empresarial se deben responder las siguientes preguntas: ¿por qué se internacionaliza la empresa?, ¿cuál es el proceso para llevarlo a cabo?, ¿cómo se internacionaliza? y ¿dónde puede localizar sus actividades en el exterior? (Galán, Galende, González, 2000).

No hay un único camino para que una empresa se internacionalice, pero en general se pueden señalar cinco pasos para la internacionalización:

- La empresa se desarrolla en su mercado nacional.
- Comienza a llevar a cabo exportaciones irregulares.
- Emplean agentes independientes.
- Se implantan filiales comerciales.
- Se ponen en marcha las filiales productivas.

3.- EL DISEÑO DE UN PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN

Según Araya (2009), antes de elaborar el diseño del plan para internacionalizar la empresa debe clarificar cuáles son los objetivos de dicha internacionalización. Una vez tomada la decisión sobre la combinación producto-mercado, es fundamental conocer a fondo las peculiaridades de los clientes del país de destino, así como las pautas en la publicidad y en la distribución, por lo que se ha de disponer de contactos en el mercado de destino. Seguidamente la empresa ha de decidir el modo de entrada más adecuado.

Una vez que se ha tomado la decisión final, se debe elaborar un plan de negocio de la empresa en el nuevo país, en el que se estimen los recursos necesarios para lograr los objetivos. También se tendrá que decidir acerca de centralizar o descentralizar las distintas actividades de la empresa para alcanzar los objetivos de la internacionalización, y es necesario establecer los tipos de mecanismos para la coordinación con la matriz y el control. En lo referente a mecanismos de control, se debe tener cuidado para que éstos permitan una valoración de los resultados sin ahogar la iniciativa del responsable en cada país (Araya, 2009).

La elección de la forma de entrada en un mercado exterior es una de las decisiones estratégicas más críticas a las que se enfrenta la empresa (Pla, 2004). Cada una de las formas de entrada en mercados internacionales implica un compromiso de recursos diferentes y, por consiguiente, una intensidad de internacionalización distinta. Las habituales formas de entrada son exportar, conceder licencias o realizar directamente inversiones propias, y para decidir la mejor opción resulta útil considerar los factores internos y los factores externos a la empresa (Araya, 2009).

Según Canals (1994), entre los factores internos más relevantes están:

- Las características del producto, la complejidad de su producción y transporte.
- La capacidad de las personas de la empresa matriz para gestionar adecuadamente el proceso.
- Los recursos financieros disponibles para abordar el plan de internacionalización.
- El grado de internacionalización de la empresa.
- La capacidad de dar servicio a los clientes extranjeros.
- La importancia de la coordinación entre los departamentos de investigación y desarrollo, producción y comercial.

Por otra parte, entre los factores externos se destacan:

- La importancia de este mercado exterior para la empresa, así como las condiciones de este mercado para entrar en otros mercados internacionales.
- El potencial del mercado, de manera que su volumen puede o no justificar la descentralización de las actividades productivas de la empresa.
- La posibilidad real de contratar personal calificado para las tareas de gestión y técnicas de la empresa.

El atractivo económico del país: estabilidad financiera, inflación, impuestos, etc.
La estabilidad política del país.
El clima que existe en el país cara a la inversión directa procedente del extranjero.

El grado de proteccionismo del país frente a las importaciones procedentes del extranjero

Además, se debe tomar en cuenta una serie de criterios para evaluar los diversos modos de entrada a mercados internacionales, entre los que se mencionan los siguientes (Canals, 1994):

Rentabilidad.
Ventajas de actuar rápidamente.
Cuota de mercado.
Grado de control.
Riesgo.
Recursos necesarios.
Flexibilidad.
Grado de aprendizaje en la organización.

a) Acuerdos contractuales

El acuerdo contractual puede ser de cooperación o de alianzas estratégicas entre empresas, como las Joint-venture, las licencias, las franquicias, los acuerdos de distribución en exclusiva, el contrato de administración y el contrato de manufactura. Este tipo de acuerdos permite una rápida expansión con bajo riesgo y bajo costo, puede ser un primer paso para comprobar la realidad de un mercado, y no exige una gran inversión en recursos directivos propios. Sin embargo posee costes de búsqueda, negociación y control, se corre el riesgo de perder la reputación, por un mal uso del know-how y cuando expira el acuerdo, la empresa puede convertirse en un competidor una de las sociedades participantes.

b) Exportación

La exportación consiste en la producción de bienes en el país de origen para ser comercializados en países extranjeros. La exportación puede ser indirecta, en el caso de que la empresa exporte por medio de intermediarios independientes, quienes se hacen cargo de las complicaciones mencionadas anteriormente, mientras la empresa se limita a producir y vender. La exportación indirecta es la forma más simple y económica de abordar los mercados exteriores, no requiere experiencia y la empresa puede beneficiarse del conocimiento del mercado de la empresa especialista. Sin embargo la compañía puede que no cubra la totalidad del mercado y puede que el grado de atención sea insuficiente. En el caso de la exportación directa la empresa entra en contacto con compradores en el extranjero y se hace cargo de todos los trámites.

c) Mediante la inversión directa extranjera la empresa utiliza en el exterior sus propios recursos. Aunque es la opción más arriesgada, es la más rentable a largo plazo.

Bibliografía

Araya, A. (2009). El Proceso de Internacionalización de Empresas. *TEC Empresarial*, 3(3), 18-25.

Axinn, C. A. y Matthyssens, P. (2001). Limits of internationalization theories in an unlimited world. *International Marketing Review*, 19(5), 436-449.

Buckley, J. y Casson, M. (1976.) *The future of the multinational enterprise*. London: McMillan.

Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa*. Madrid: McGraw-Hill.

- Cardozo, P. P, Chavarro, A. y Ariel, C. (2007). Teorías de internacionalización. *Panorama*, 1(3), 4-23.
- Chen, H. y Huang, Y. (2004). The establishment of global marketing strategic alliances by small and medium enterprises. *Small Business Economics*, 22(5), 365-377.
- Ellis, P. (2000). Social ties and foreign market entry. *Journal of International Bussines Studies*, 31(3), 443-469.
- Fillis, I. (2001). Small firm internationalization: An investigative survey and future research directions. *Management Decision*, 39(9), 767 - 783.
- Galán J., Galende J. y González J. (2000). Factores determinantes del proceso de internacionalización: El caso de Castilla y León comparado con la evidencia española. *Revista Economía Industrial*, 333, 33-48.
- Johanson, J. y Vahlne, J. E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 11-24.
- Johanson, J. y Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm – Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-322.
- Plá-Barber, J. y Suárez, S. M. (2001). ¿Cómo se explica la internacionalización de la empresa? Una perspectiva teórica integradora. *ICADE Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, 52, 155-175.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
- Rialp, A. (1999). Los Enfoques Micro-organizativos de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. *Información Comercial Española (ICE)*, 781, 117-128.
- Root, F. (1994). *Entry strategies for international markets*. Massachusetts: Lexington Books.
- Trujillo, M. A., Rodríguez, D. F., Guzmán, A. y Becerra, G. (2006). *Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas*. Documentos de investigación, nº 30, Facultad de Administración, Universidad de El Rosario, Bogotá, Colombia.
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80, 190-207.
- Vicente, Y. y Alonso, I (2006). Principales enfoques conceptuales explicativos del proceso de internacionalización de empresas. *Agronomía Colombiana*, 24(1), 170-181.
- Villarreal, O. (2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. *Cuadernos de Gestión*, 5(2), 55-73.
- Whitelock, J. (2002). Theories of internationalization and their impact on market entry. *International Marketing Review*, 19(4), 342-347.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO UN MECANISMO ECONÓMICO NO EQUIVALENTE PARA LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

Dr. Armando Aruca Bacallao

(armando@instc.cu)

Instituto Superior de Tecnologías y Ciencias Aplicadas

RESUMEN

El Tratado de Libre Comercio busca como mecanismo ofrecer una alternativa para las naciones al integrarlas en acuerdos económicos comerciales, brindándoles la posibilidad del intercambio de productos que pudiera ser beneficiosos para todas las partes. En cambio el resultado es un comercio desigual que sólo brinda ventajas para los países desarrollados, conduciendo a las poblaciones de países subdesarrollados a la desesperación y el desaliento. El trabajo busca conocer los problemas fundamentales que enfrentan las naciones subdesarrolladas al integrarse al Tratado de Libre Comercio, lo cual los deja en situación poco ventajosa y los conduce a un comercio no equivalente.

Palabras claves: Comercio internacional, Desarrollo, Subdesarrollo, Ley del valor, Integración regional, Intercambio, Mercados.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional constituye una de las esferas más antiguas de las relaciones entre los países y es a su vez una forma de expansión económica de los países desarrollados sobre los países subdesarrollados. El Tratado de Libre Comercio acuerdo económico, cuyo nombre original es North American Free Trade Agreement (NAFTA), constituye un mecanismo que permite el libre cambio y a su vez un canal a través del cual, el capital monopolista desarrollado obtiene alimentos y materias primas baratas y, al mismo tiempo, comercializa allí sus caros productos industriales.

El surgimiento y desarrollo de estos mecanismos económicos de comercio mundial demuestra que el liberalismo ha prevalecido sobre el marxismo, no se debe olvidar que este último nació con el bloque socialista de Europa del este y Cuba, denominado Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), en el prevalecía el intercambio comercial y la cooperación entre las naciones, permitiéndoles un desarrollo armónico y sostenible que les dio como resultado un reconocimiento de países de segundo mundo, debido al desarrollo industrial, económico y social que llegaron a alcanzar. Pero la expansión global del comercio internacional, los negocios, la exportación de capitales y el intercambio de divisas ha sustentado en gran parte el argumento liberal sobre los beneficios que supone el libre comercio y los mercados abiertos.

El gran reto de la política mundial actual es aceptar un mundo dividido por muchas razones, por un lado, los bloques comerciales América latina y el Caribe, Europa con Estados Unidos y Asia, que buscan una integración regional entre las distintas economías nacionales, por otro lado, la interdependencia entre países ricos y pobres que se ha convertido en un impedimento mundial, generando un creciente aislamiento de los países desarrollados con relación al resto del mundo, proliferando la xenofobia contra los inmigrantes en Europa y violentos movimientos islámicos antioccidentales en Asia y el norte de África. La estabilidad de la economía global se languidece.

Objetivo general

Determinar cuáles son los problemas fundamentales que enfrentan las naciones subdesarrolladas al integrarse al Tratado de Libre Comercio, lo cual los deja en situación poco ventajosa y los conduce a un intercambio desigual.

DESARROLLO

El Tratado de Libre Comercio (TLC) es un mecanismo económico de comercio internacional, que establece la supresión gradual de aranceles, y de otras barreras al libre cambio, en la mayoría de los productos fabricados o vendidos en América del Norte, así como la eliminación de barreras a la inversión internacional y la protección de los derechos de propiedad intelectual en dicho país.

En este comercio internacional ocurre el intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costos.

Se sustenta sobre bases teórica aportadas por economistas clásicos como Adam Smith y David Ricardo, los cuales planteaban el principio de la ventaja absoluta y comparativa surgida a partir de la especialización productiva, o sea, un país que comercia en el mercado mundial debe especializarse en producir aquellos bienes que produce con menos costos que el resto de los países, o sea, con mayor productividad.

Sobre estas bases teóricas se mueve la producción agrícola latinoamericana y fueron introducidas por las empresas transnacionales, las cuales impusieron una reorientación en supuesta correspondencia con la teoría de las ventajas comparativas, a partir de la cual los países deberían producir aquellos productos para los cuales poseen las mayores ventajas e importar todos los demás.

Ahora, este mecanismo económico de comercio internacional que ha proliferado en los últimos tiempos tiene algunos desajustes, en primer lugar el carácter asimétrico de la circulación de mercancías. Según Románova (2013), cuando se analiza la importación y exportación de productos agropecuarios entre países desarrollados y América Latina. Los países del norte importan de América Latina productos que responden solo a un segmento poblacional como el café, cacao, frutas tropicales, verduras, flores, etc. En cambio América latina todavía no ha podido diversificar la estructura de su agricultura, los países del norte les venden productos alimenticios básicos de amplio consumo popular como el arroz, el trigo, el maíz, los aceites así como materias primas para algunas ramas de la industria como madera en tabla, etc. Esto, coloca a América latina en situación de dependencia de los mercados del norte. La dependencia externa impide el desarrollo integral de la agricultura latinoamericana y limita la posibilidad de lograr la autosuficiencia alimentaria.

Otro elemento que está presente en las relaciones comerciales en el libre mercado son las grandes diferencias tecnológicas, motivada por los avances científicos técnicos, donde se declara una supremacía por parte de los países del norte sobre América Latina y hace que éstos dominen en los mercados, obteniendo así en sus manos nuevas palancas de presión comercial. De esta manera estos países determinan quiénes serán sus compradores de equipos y maquinarias, quiénes serán los suministradores de materias primas, los árbitros, etc.

Esa posición dominante puede observarse sobre diferentes ámbitos, tales como: los suministros de materias primas, las ventas de los productos y los mecanismos contractuales jurídicos.

Sobre los suministros de materias primas las naciones desarrolladas crean condiciones que conducen a una reducción del precio de los productos (materias primas) que producen las empresas de estos países y así obtener de ellos grandes ganancias. Algunos países de la región ocupan posiciones bastante sólidas como proveedores de materias primas para industrias de países desarrollados. Por ejemplo Venezuela y Brasil son fuertes en el comercio de un mineral como es el hierro, México y Perú suministran grandes cantidades de plata, Bolivia y Chile son suministradores de metales no ferrosos y concentrados, Cuba suministra

cobalto y níquel, Venezuela, Brasil, Ecuador, Colombia, México y Argentina son grandes productores de petróleo, etc.

Esta presión comercial va más allá de los suministros, orientándose también a la esfera de la venta de productos, los cuales son lanzados por las transnacionales con una inmediatez total, con un alto grado de actualización o innovación, provocando la subutilización de las capacidades productivas y por ende el estancamiento en las ventas de la industria de los países de la región. Por ejemplo, los países desarrollados venden en América Latina ferrocarriles, aviones, camiones, automóviles, bus para el turismo, piezas, mientras la industria automovilística de varios países de la región no logra obtener salida para sus productos en el mercado, o sea, son productos que en la actualidad se producen en América Latina, sin embargo los productos de las grandes corporaciones se comercializan a precios elevados y a grandes márgenes de utilidad.

Estas diferencias de valor de los productos de países desarrollados y subdesarrollados dentro del libre mercado Según Quíntela (2010); Fonte (2010); Rodríguez (2010), está dada por un extraordinario desarrollo tecnológico y una concentración del capital y la producción por parte de las grandes corporaciones, provocando una superioridad dentro del mercado, obteniendo superganancias del intercambio, por tanto los costos de producción y los precios de mercado no es por lo que se comercializa, sino por el precio monopolista, lo cual hace que desaparezca la libre competencia y esta sea sustituida por un dominio absoluto de los precios determinados por estas grandes corporaciones. Esto implica una redistribución de las ganancias a favor de estas grandes empresas, lo que consolida la desigualdad del intercambio, ya que se apoderan de una parte de las ganancias producidas (plusvalía) por estas naciones subdesarrolladas.

Analizando esta situación sería lógico ver los conceptos de diferentes autores y los conceptos marxistas para mayor esclarecimiento. Diferentes autores coinciden en que el valor es la equivalencia de un bien o servicio en términos de otros bienes y servicios. Para Marx (1995), en su teoría del valor, la única fuente de valor económico es el trabajo, el trabajo es el principal determinante del valor de un producto, o sea, el valor de un bien o servicio depende de forma directa de la cantidad de trabajo que lleva incorporado. En su teoría del valor distingue entre valor de uso y valor de cambio.

El valor de uso es la utilidad que tiene el producto, determinado por sus cualidades materiales. El valor de uso sólo toma cuerpo en el uso o consumo de los productos. Los valores de uso forman el contenido material de la riqueza.

El valor de cambio es la proporción en que se cambian valores de uso de un producto por valores de uso de otro.

El valor de la fuerza de trabajo y el valor que crea esta fuerza de trabajo en el proceso de producción son dos cosas distintas, el capitalista paga el primer valor y procura aumentar constantemente el segundo valor, produciendo así una plusvalía que no la reparte, debido a que se la queda para el sólo.

De esta premisa Marx desarrolla diferentes leyes que según él llevarían a la destrucción del sistema capitalista o al menos impiden el desarrollo del resto de las naciones.

La ley de acumulación del capital, según Marx, el capitalista con el objetivo de aumentar el valor de uso de trabajo, lo va aumentando por la introducción de nuevas máquinas, o sea, capital constante o medios de producción, manteniendo fijo, o disminuyendo el capital variable o fuerzas productivas.

La ley de concentración capitalista. Esta ley actúa de dos formas. Por una parte, la acumulación del capital hace que aumente el número de capitalistas, y por otra, la competencia entre estos capitalistas hace que los más grandes inviertan más en la obtención de avanzados medios de producción, cosa que los pequeños propietarios capitalistas no pueden hacer y la lucha termina con el colapso de los capitales pequeños, cuyos capitales son engullidos por el vencedor. Marx aclara que si el capital aumenta en proporciones gigantescas en una sola mano, es porque muchas manos se ven privadas del suyo.

Por tanto, si se retoman estos conceptos se puede afirmar que los países atrasados económicamente están obligados a intercambiar en este mercado una mayor proporción de trabajo nacional por trabajo extranjero para poder adquirir los productos que necesitan, porque a través del cambio obtienen los productos más baratos de lo que ellos pueden producirlos.

Otro elemento que aporta Marx es que las ventajas comparativas son adquiridas en el propio proceso de desarrollo de las fuerzas productivas, derivándose de ellas ventajas absolutas para los países más desarrollados. Esto demuestra que en las condiciones en la que se realiza la formación de precios en el libre mercado implica un intercambio desigual entre países con diferentes niveles de desarrollo tecnológico y de su capital humano, generando diferentes niveles de productividad del trabajo y por consiguiente una profundización del desarrollo desigual entre las naciones.

En cuanto a mecanismos contractuales jurídicos, Estados Unidos y la Unión Europea aplican políticas comerciales con respecto a otras naciones y en especial a países subdesarrollados, recurriendo a una gama de medios de presión económica, tales como: el otorgamiento de créditos con ciertos compromisos, la fijación de licencias, el embargo comercial y financiero, en este último mecanismo Cuba tiene numerosos ejemplos, ya que permanece desde hace más de 50 años en un bloqueo irracional e ilegal que ha generado penurias en millones de hogares y como resultado una emigración de cientos de miles de cubanos a lo largo del mundo.

El reto de los países de América Latina es luchar por continuar desarrollando sus economías y sacar a miles de millones de personas que viven en un estado de absoluta pobreza, incapaces de conseguir alimentos. De aquí, la necesidad de reclamo por un nuevo orden económico internacional, que evite la expansión desmedida del comercio de países desarrollados y favorezca los procesos de integración regionales, facilitando el desarrollo de un nuevo comercio.

La economía latinoamericana debe realizar un proceso gradual de adaptación de sus economías a las transformaciones que se producen en el contexto del libre mercado internacional. Por ejemplo, Cuba se propuso un conjunto de condiciones, tales como:

- Cambiar el funcionamiento de las estructuras institucionales que intervienen en la gestión del comercio exterior cubano, donde el Ministerio de Inversiones y Colaboración Económica asuma la responsabilidad de crear las condiciones organizativas básicas para atender el proceso de apertura a la inversión extranjera.
- Perfeccionar y actualizar la infraestructura jurídica comercial externa.
- Realizar una reevaluación de las ventajas comparativas de la economía cubana con la finalidad de lograr un proceso de reorientación geográfica y mercantil del comercio en función de potencialidades y costos. A esto se adiciona para cambiar el perfil exportador, mediante el mayor desarrollo del turismo y la producción de productos químicos farmacéuticos.
- La creación y fomento de nuevas capacidades gerenciales.
- Diversificación de las estructuras empresariales que participan en el comercio exterior.
- Derogación constitucional del monopolio estatal del comercio exterior.
- Ampliación del proceso de creación de Sociedades Mercantiles Cubanas.
- Participación del capital cubano en la creación de empresas en otros países.
- Apoyo en recursos a empresas presupuestadas que estén en condiciones de exportar.

- Reordenamiento del sistema bancario nacional. Diversificación de las instituciones de carácter comercial.
- Estudio de diferentes variantes para actualizar la tasa de cambio del peso.
- Perfeccionamiento de la política laboral, fiscal y arancelaria.
- Evaluación de la factibilidad del desarrollo en determinadas regiones del país de zonas especiales o francas para la exportación.
- Revisión y perfeccionamiento del sistema de precios.
- Mayor peso a la competencia empresarial y al marketing en la economía cubana.

CONCLUSIONES

El mercado de libre comercio como el TLC, es un mecanismo económico de comercio internacional, que establece la supresión gradual de aranceles, y de otras barreras al libre cambio, según sus creadores constituye una oportunidad para todas las naciones, permitiendo su participación, ya que les posibilita alcanzar productos a un costo menor al que podrían producir. Sin embargo encierra un mecanismo de comercio no equivalente, resultado de un intercambio desigual, en su base está la actuación objetiva de la ley del valor y por consiguiente en la desigualdad inmanente del intercambio, tiene su raíz lógica e histórica en la producción mercantil.

Todo esto genera un resultado para todas las naciones. Por una parte, las naciones desarrolladas obtienen un crecimiento vertiginoso de su producto interno bruto y un aumento de los niveles de vida de sus poblaciones. En cambio, las naciones subdesarrolladas sus economías tienden hacia un deterioro y el nivel de vida de sus ciudadanos está basado en la miseria.

BIBLIOGRAFÍAS

Aguiloche L.A. (2012). Problemas actuales del imperialismo. Las empresas transnacionales; un obstáculo en América Latina. Editora EMPES. Ministerio de Educación Superior (MES).

Bogdanov A. (2011). Problemas actuales del imperialismo. La rivalidad antimperialista y los países en desarrollo. Editora EMPES. Ministerio de Educación Superior (MES).

Inozémtsev N. (2012). La revolución científico técnica y el ahondamiento de las contradicciones económicas y sociopolíticas del capitalismo en la etapa actual. Editora EMPES. Ministerio de Educación Superior (MES).

Quintela . C.F, Fonte V.D, Rodríguez A.F. (2010). El intercambio desigual y el pensamiento económico del Che. Editora EMPES. Ministerio de Educación Superior (MES).

Marx C. (1995). El Capital. Historia crítica de la teoría de la plusvalía. Editora Ciencias Sociales.

Románova Z. (1996). Expansión económica de Estados Unidos sobre América Latina. Editora Ciencias Sociales.

LA ALIANZA DEL PACÍFICO: UNA INICIATIVA DE INTEGRACIÓN REGIONAL (2012-2015)

Angel Rodríguez Soler
Universidad de las Ciencias Informáticas
angelrs@uci.cu

Resumen

La Alianza del Pacífico es una iniciativa de integración regional conformada por cuatro países miembros: Chile, Colombia, México y el Perú, y otros 2 países candidatos a miembros: Costa Rica y Panamá, enfocada hacia los mercados del sudeste asiático, decisión encaminada a romper con el esquema de dependencia centro-periferia y a superar las desventajas prácticas y comerciales que supone la manera en que han sido negociados los TLC.

La Alianza del Pacífico como proyecto de integración y cooperación económica y comercial latinoamericana –inspirado en la simplicidad de las ideas económicas neoliberales del corpus ideológico del Consenso de Washington– surge en un contexto de múltiples intentos fallidos de integración regional. A esto debe añadirse la degradación del potencial económico de los países integrantes, directamente relacionada con la forma en que los gobiernos han aplicado su estrategia de crecimiento económico en la región desde mediados de los ochenta; especialización en la producción y exportación de manufacturas.

Palabra claves: Alianza del Pacífico, Integración Regional, TLC

Introducción

La propuesta de la alianza se dio a conocer en Lima, Perú el 28 de abril de 2011 a través de la Declaración de Lima, ocurre dentro del orden global de intercambio comercial y son impulsados por las transformaciones que actualmente ocurren en dicho orden. Estados Unidos, que tradicionalmente ha considerado a Latinoamérica como su zona de influencia política, está negociando tratados de libre comercio con la Unión Europea (TTIP-Transatlantic Trade and Investment Partnership) y con países asiáticos y latinoamericanos de la cuenca del Pacífico (TPP-Trans-Pacifi Partnership). En Asia, los diez estados miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) están abocados a profundizar la integración económica regional mediante la Comunidad Económica ASEAN, y a negociar una asociación económica regional plena (RCEP) con China, India, Japón, Corea, Australia y Nueva Zelanda.

El objetivo fundamental de la alianza es la creación de un área de libre circulación de bienes, servicios, capital y personas. Al mismo tiempo, busca “...impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes” y “...convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico.”

El proyecto fue presentado por el expresidente del Perú, Alan García Pérez, quien extendió la invitación a sus colegas de Chile, Colombia, México y Panamá, con el propósito de «profundizar la integración entre estas economías y definir acciones conjuntas para la vinculación comercial con los países asiáticos de la cuenca del Pacífico, sobre la base de los acuerdos comerciales bilaterales existentes entre los Estados parte». Adicionalmente, según el acuerdo de la Alianza, sus prioridades se focalizan en la integración multilateral entre socios, la cual no facilita negociar con terceras partes latinoamericanas, puesto que impone restricciones de tipo arancelario que todos los socios deben acatar, en detrimento de terceros países.

Entonces, la Alianza del Pacífico, “es un mecanismo de articulación política, económica y de cooperación e integración entre Chile, Colombia, México y Perú, establecido en abril de 2011 y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, con la suscripción del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico”, según el Documento Marco. Por lo tanto, son evidentes los retos que significa para todos ellos, individual y colectivamente, hacer frente a productores y

comercializadores de países del sudeste asiático a los que se han sumado Japón, China y la India, todos estos con altas tasas de crecimiento económico, pleno apoyo estatal y hábiles en aprovechar las ventajas de la globalización económica y la apertura de los mercados.

Según la Declaración de Lima, la intención de la alianza es «alentar la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad» de las economías de sus países, a la vez que se comprometieron a «avanzar progresivamente hacia el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas».

Entre los parámetros que un país debe de cumplir para poder integrarse a la Alianza del Pacífico, están la vigencia del Estado de derecho, de la democracia, del orden constitucional y del libre mercado.

Las cuatro naciones fundadoras de la Alianza del Pacífico reúnen el 40 % del PIB de Latinoamérica y al sumar toda su producción y si se les contara como un solo país, en el 2012 fueron la novena economía del planeta. Según información de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los países que conforman la Alianza del Pacífico exportaron en conjunto cerca de USD 445 mil millones en 2010, casi 60 % más que las exportaciones del Mercosur en el mismo año.

Colombia, Chile, México y Perú son países que gozan del privilegio de acceder a los mercados internacionales por medio de acuerdos de preferencia comercial, como lo son los Tratados de Libre Comercio (TLC). Dentro de los acuerdos vigentes, suscritos y en proceso de negociación que tienen en común estas naciones se encuentran principalmente: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual fue fundada el 12 de agosto de 1980; la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que empezó a regir desde el 26 de mayo de 1969.

México por su parte cuenta con Tratados de Libre Comercio con Chile, Colombia y con Perú formalizaría su relación dentro de la Alianza del Pacífico. Chile a su vez, tiene relaciones comerciales directas con todos los países de la Alianza. Adicionalmente Perú ha establecido acuerdos de integración regional con México, Chile y Colombia dentro de la CAN y la Alianza.

Debido a que uno de los principales intereses de la Alianza del Pacífico es fortalecer las relaciones de intercambio comercial con el continente asiático, se puede analizar que México tiene un historial de comercio con estos países ya que a través del North American Free Trade Agreement (NAFTA-Entrada en vigor 1 de enero de 1994) se incrementó la Inversión Extranjera directa de países provenientes de Asia. Mientras tanto Chile es de los países de la región Latinoamericana con más acuerdos comerciales con dicho lado del mundo, ratificando Tratados de Libre Comercio con Corea (1 de enero de 2004), China (1 de octubre de 2006), Japón (3 de septiembre de 2007) y Malasia el más reciente (18 de abril de 2012).

Igual que Chile, Perú también cuenta con grandes nexos con los países asiáticos y en los últimos años ha firmado acuerdos con Singapur, China, Japón, Tailandia y Corea del Sur. Por su parte nuestro país Colombia, actualmente está en proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur, esperando su respectiva aprobación por parte del Congreso.

Resumen de las principales de la Cumbre de Alianza del Pacífico

I Cumbre de la Alianza del Pacífico, Lima

El 6 de junio de 2012 en el cerro Paranal, en el desierto chileno de Atacama, se constituyó formalmente la Alianza con la firma del tratado por los presidentes de Chile, Sebastián Piñera; Colombia, Juan Manuel Santos; México, Felipe Calderón; y Perú, Ollanta Humala.

Se destacó en esta primera cumbre los avances en materia económica de estos cuatro países y el potencial que poseían las economías del Asia Pacífico en su objetivo de mantener un crecimiento económico sostenido a futuro.

En la declaración convinieron los presidentes avanzar en el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, instruir a sus ministros y viceministros para tales fines y mantener el proceso abierto para todo país interesado.

II Cumbre de la Alianza del Pacífico, Mérida

Celebrada el 4 de diciembre de 2011, contó con la presencia de los presidentes de las cuatro naciones que conforman la Alianza del Pacífico, más el presidente de Panamá en calidad de miembro observador. Se reconocen los avances logrados en la integración que se busca, como la suscripción de acuerdos para priorizar temas como el medio ambiente, el desarrollo científico y tecnológico, el sector empresarial, el desarrollo social, el intercambio económico, la inversión y la movilidad de personas.

Los países se comprometen en suscribir un tratado constitutivo fundacional de la Alianza del Pacífico en un plazo no mayor a seis meses a partir de la fecha, implementar ventanillas únicas para operar conjuntamente, crear un sistema de becas para aumentar la movilidad académica y estudiantil, mejorar la infraestructura vial y portuaria para una mayor interconexión física entre sus países y apoyar iniciativas en materia de interconexión eléctrica y energética.

III Cumbre de la Alianza del Pacífico

Realizada de manera virtual el 5 de marzo de 2012 como fue estipulada en la cumbre de Mérida, contó con la participación de los presidentes de los cuatro países miembros, el presidente de Panamá como miembro observador y por primera vez con la presidenta de Costa Rica, Laura Chinchilla Miranda. El presidente Santos la calificó de "histórica" ya que ninguno de los presentes tenía conocimiento de que se haya realizado anteriormente una cumbre presidencial por este medio en el mundo, por lo que sería la primera en la historia.

En esta cumbre se acepta a Costa Rica como miembro observador y tanto Panamá como Costa Rica se comprometen en acelerar el proceso de los tratados de libre comercio pendientes con algunos países de la Alianza para poder ser miembros plenos. Se finiquitaron los trabajos que se venían haciendo para la realización del acuerdo constitutivo de la Alianza del Pacífico para que finalmente se hiciera la firma del mismo en la próxima cumbre, esta vez de manera física.

IV Cumbre de la Alianza del Pacífico, Antofagasta

Tuvo lugar en el Observatorio Astronómico de Paranal, Antofagasta, Chile, el 6 de junio de 2012. Contó con la presencia de los presidentes de los cuatro países miembros, el ministro de relaciones exteriores y culto de Costa Rica y el viceministro de relaciones exteriores de Panamá. Como invitado especial asistió el ministro de relaciones exteriores de Canadá, John Baird y también como representantes de otros países asistieron la embajadora de Australia en Colombia y Chile, Virginia Greville, y el embajador de Japón en Chile, Hidemori Murakami.

Se resaltaron los avances en aspectos como el intercambio comercial mediante tecnologías de la información y comunicaciones, los trabajos hechos por ProExport, ProChile, PromPerú, Proinversión y ProMéxico en la promoción del intercambio comercial entre sus países, la futura adhesión plena de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) al MILA y la colaboración brindada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

La eliminación de visas entre Chile, Colombia, México y Perú, los cuatro países de la Alianza del Pacífico, entró en vigencia a partir del 1 de noviembre de 2012. La Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) de México anunció el 9 de noviembre de 2012 la supresión de visas para ciudadanos colombianos y peruanos, los ciudadanos chilenos ya estaban exentos de este requisito para entrar al país.

V Cumbre de la Alianza del Pacífico, Cádiz

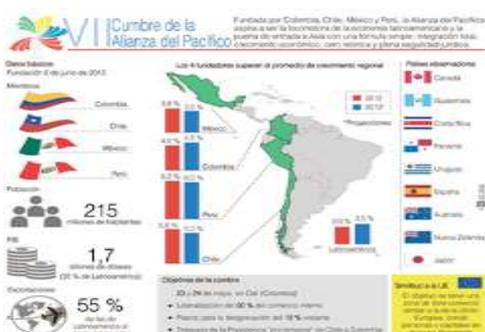
En el marco de la XXII Cumbre Iberoamericana en Cádiz, España en noviembre de 2012, los presidentes reafirmaron su decisión de formar una unión económica mucho más profunda entre sus países con la eliminación de los aranceles en más del 90% de sus productos a comienzos del próximo año. Se le da la bienvenida también a España, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Uruguay como nuevos miembros observadores.

VI Cumbre de la Alianza del Pacífico, Santiago de Chile

El 27 de enero de 2013, con presencia de los mandatarios de los países miembros de la Alianza del Pacífico en Santiago de Chile, se realizó la sexta cumbre presidencial.

Se comprobó el gran interés que despertó en los países europeos esta nueva iniciativa, como lo expresó el presidente del consejo europeo, Herman van Rompuy: "Las relaciones de integración dentro de la Alianza del Pacífico van a reforzar la posición de este grupo regional e internacionalmente, lo que los convierte en actores aún más atractivos para los países europeos".

VII Cumbre de la Alianza del Pacífico, Santiago de Cali



En Bogotá el 6 de mayo de 2013, por medio de una reunión de los presidentes de los congresos de Chile, Colombia, México y Perú, se dio el primer paso para la consolidación de un Parlamento de la Alianza del Pacífico el cual iniciará con la instalación de un pleno del Parlamento, conformado con 10 representantes de cada uno de los congresos de los países miembros con el fin de determinar sus funciones conforme al acuerdo marco suscrito el 6 de junio de 2012 en Antofagasta.

La VII Cumbre de la Alianza del Pacífico se realizó del 20 al 24 de mayo de 2013 en Cali, Colombia contando con la presencia de varios representantes de los países observadores y alrededor de 300 presidentes de compañías de todo el mundo.

A la Cumbre asistieron los presidentes de los países miembros: México, Enrique Peña Nieto; Chile, Sebastián Piñera; Perú, Ollanta Humala; y Colombia, Juan Manuel Santos Calderón. Por parte de los países observadores asistió el Primer Ministro de Canadá, Stephen Harper, el Presidente del Gobierno de España, Mariano Rajoy, la Presidenta de Costa Rica, Laura Chinchilla Miranda y el Presidente de Panamá, Ricardo Martinelli Berrocal. Asistieron también el presidente de Guatemala, Otto Pérez Molina y delegaciones ministeriales de Uruguay, Australia, Japón, Portugal, Nueva Zelanda y República Dominicana, todos con el estatus de Miembros Observadores.

Entre los acuerdos más importantes se destacan la creación de una visa Alianza del Pacífico para promover el turismo de ciudadanos de países terceros dentro de la región, los lineamientos para la inclusión de nuevos países, donde Costa Rica comienza su proceso de adhesión con ayuda de un grupo de trabajo y la creación de un fondo de cooperación con un monto de USD 1 millón, donde cada país aportará US \$250 mil.

Son aceptados como nuevos países observadores Ecuador, El Salvador, Francia, Honduras, Paraguay, Portugal y República Dominicana.

Luego de la cumbre, el 19 y 20 de junio, se realizó la primera macro-rueda de negocios de la Alianza del Pacífico y estuvo bajo la responsabilidad de ProChile, Proexport, ProMéxico y Promperú. Su objetivo fue potenciar el comercio intrarregional.

Mercado Integrado Latinoamericano (MILA)

El Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), actualmente integra los mercados de valores de Colombia, Chile, y Perú a través de la Bolsa de Valores de Colombia, la Bolsa de Comercio de Santiago y la Bolsa de Valores de Lima. A partir del mes de noviembre de 2010, la Bolsa de Valores de Colombia, la Bolsa de Chile y de Lima iniciaron su integración bursátil, convirtiéndose en un mercado unificado, el más grande de América Latina por número de emisores, el segundo por capitalización bursátil y el tercero por volumen de negocios.

La Bolsa Mexicana de Valores adquirió un total de 3.79 millones de acciones de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), equivalente a 6.7% de los títulos de la Serie A de dicho mercado. Esto como parte de un acuerdo para una asociación estratégica con el fin de desarrollar actividades y negocios en conjunto para el desarrollo de los mercados de valores peruano y mexicano, entre ellos el del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA). La transacción llegaría a un punto interesante, teniendo en cuenta que desde el año 2014, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) entró al mercado integrado latinoamericano.

Por su parte, la sumatoria de las exportaciones de la Alianza, alcanza los 558.280 millones de dólares, lo cual representa el 50% del comercio exterior de América Latina. Las importaciones suman 553.930 millones de dólares, indicando una balanza favorable para México, Chile y Colombia, en tanto que para Perú es ligeramente deficitaria.

Chile: Con Malasia (2010); Turquía (2009); Japón (2007); China (Parcial 2006); Nueva Zelanda y Singapur (2005); Australia (2005). Corea del Sur (2003); Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica o TPP; Parcial: (P-4: Brunei, Singapur, Nueva Zelanda, Chile: 2006); Trans Pacífico o TPP (abierto 2013); Alianza del Pacífico (2012). Están en estudio a partir de 2011, TLC con Vietnam, Hong Kong; Tailandia y ampliación TLC con China.

México: Con Japón (en vigor: 2005); Alianza del Pacífico (2012).

Perú: Singapur (2009); Tailandia (2011); China (2010); Alianza del Pacífico (2012); Trans Pacífico o TPP (2013).

Colombia: Alianza del Pacífico (2012); Corea del Sur (en estudio 2013); Japón (en estudio 2013).

De la información anterior se deduce que Colombia es uno de los países de la Alianza que menos contactos comerciales ha tenido con los países del sudeste asiático y prácticamente sólo a partir de 2010, el Gobierno empezó a mostrar interés por ingresar de forma más dinámica a esos mercados, siguiendo el ejemplo de otros países latinoamericanos, lo que hace comprensible su interés por hacer parte de este nuevo grupo comercial.

Dado que uno de los requisitos para formar parte de la alianza es tener acuerdos comerciales con todos sus miembros, Panamá gestiona por separado, tanto con México como con Colombia, tratados de libre comercio. El 1 de mayo de 2012 entró en vigor un convenio firmado con Perú, mientras que con Chile ya tiene acuerdos. Panamá y México suspendieron las negociaciones que mantenían sobre un tratado de libre comercio en 2003, cuando llevaban un 80% de avance. Panamá estima poder unirse a finales de 2013, una vez sean negociados los aspectos comerciales restantes con México, así como otros de tipo aduanero con Colombia.

El 11 de julio de 2013, se creó en el Palacio de La Moneda en Santiago de Chile, la comisión de seguimiento parlamentario de la Alianza del Pacífico, en una reunión de los representantes de los cuatro congresos de los países miembros, con una delegación observadora del gobierno español. Además, se designó al senador y ex presidente de Chile, Eduardo Frei Ruiz-Tagle, como coordinador. Según Frei, esta comisión servirá para traducir en leyes los acuerdos que

logren los gobiernos de la Alianza como una iniciativa de integración real en América Latina más allá de lo comercial.

VIII Cumbre de la Alianza del Pacífico, Cartagena de Indias

La VIII Cumbre de la Alianza del Pacífico se realizó del 8 al 10 de febrero de 2014 en Cartagena de Indias, contando con la presencia de los 4 mandatarios de la Alianza, más la presidenta de Costa Rica, Laura Chinchilla. En esta cumbre se firmó el protocolo de desgravación del 92% de aranceles exceptuando el agro que se desgravará en un plazo de 17 años, también se admitieron como miembros observadores a: Finlandia, India, Israel, Marruecos (primer país africano que se suma como observador) y Singapur; también se acordó compartir embajada en Azerbaiyán entre Colombia y Chile y esta con Colombia ante la OCDE. Con la presencia del presidente Juan Manuel Santos y la presidenta de Costa Rica, se firmó la hoja de ruta para el ingreso de este país como miembro de pleno derecho, hecho que se daría a inicios del año 2015, luego de ratificar el tratado de libre comercio con México y terminar el proceso legislativo del TLC con Colombia, requisitos para ser miembro pleno de la AP.

IX Cumbre de la Alianza del Pacífico, Nayarit (México)

La IX Cumbre de la Alianza del Pacífico se realizó del 19 al 20 de junio de 2014 en la localidad de Punta Mita en Nayarit, contando con la presencia de los 4 mandatarios de los países que conforman la Alianza. Oportunidad en que el Presidente colombiano, Juan Manuel Santos, hizo entrega de la presidencia pro t mpore del organismo a su homólogo mexicano, Enrique Peña Nieto. Se dio en la cumbre también la bienvenida a los países de Bélgica y Trinidad y Tobago, quienes se integraron como Estados Observadores del mecanismo. También resaltan el lanzamiento de la quinta convocatoria del Programa de Becas de la Alianza del Pacífico y la presentación de la agenda del emprendimiento en el ámbito de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Alianza.

X Cumbre de la Alianza del Pacífico, Paracas

La X Cumbre de la Alianza del Pacífico inicialmente fue programada a realizarse en junio de 2015 en Urubamba. Sin embargo, el lugar de la cumbre fue cambiado a la capital de distrito de Paracas, en Ica; con fecha desde el 1 al 3 de julio de 2015.

Entre los principales logros de la Alianza figuran: medidas orientadas a fortalecer la libertad de circulación de bienes, servicios, capitales y personas; constitución de la Comisión Interparlamentaria de la Alianza del Pacífico; creación de la "Visa Alianza del Pacífico" para la promoción del turismo; delimitación de los lineamientos para la inclusión de nuevos miembros; incorporación de numerosos países observadores; y avances sustanciales en las negociaciones para eliminar o reducir aranceles comerciales entre los países miembros.

El concepto de regionalismo abierto sobre el cual se basa la alianza, al igual que la voluntad política que los líderes nacionales manifiestan en su construcción, han atraído interés en todo el mundo, a juzgar por los 32 países observadores con que cuenta la AdP. Costa Rica y Panamá son actualmente candidatos oficiales para integrarse a ella. Es significativo también que, como bloque, la Alianza del Pacífico puede actuar con una voz común en las negociaciones al interior del TPP y otras negociaciones de bloques comerciales.

En el Foro de São Paulo en 2013, el presidente de Bolivia, Evo Morales, se al  que la Alianza del Pacífico era un esquema geopolítico de los Estados Unidos para oponerse a los gobiernos progresistas e izquierdistas de Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Uruguay y Venezuela, y que estos gobiernos veían a la Alianza como un organismo creado como contrapeso del Mercosur. Morales añadió también que uno de los principales objetivos de la Alianza es la privatización de los recursos naturales como el agua y la energía. Marco Aurelio García, asesor para asuntos internacionales del gobierno de Brasil, declaró a la Alianza como "irrelevante". El ex presidente de Brasil, Luiz In cio Lula da Silva, declaró que la Alianza estaba tratando de traer de vuelta el Consenso de Washington en América del Sur. En la última reunión del Foro de São Paulo, la Alianza fue definida como "un enfoque intervencionista, oportunista y anti-izquierdista para atacar la soberanía de las naciones de América del Sur".

La Alianza del Pacífico tiene que aspirar a ser una unión política, son países con un mismo origen, una historia común, una común etnia hispano-mestiza, un mismo idioma español en común, unas mismas creencias y una misma cultura y tradición jurídico-política (representada por el valioso corpus normativo del derecho castellano-indiano) son los fundamentos de Hispanoamérica, una auténtica nación.

La Alianza del Pacífico ha demostrado su eficiencia, la duda está en que, si se convertirá en un apéndice de los Estados Unidos, sin embargo, si la Alianza evoluciona hacia un Mercado Común y Unión Monetaria, depende de su configuración.

Fernando Arellano Ortiz
Rebelión/Cronicón.net

Por su ubicación geográfica, América Latina y el Caribe representan la principal zona de seguridad para Estados Unidos, razón por la cual su concepción de hegemonía hemisférica que viene aplicando, es una traducción moderna de la Doctrina Monroe (“América para los (norte)americanos) consistente en “cuidar el territorio para disponer de sus riquezas y para impedir que otros lo hagan”.

La investigadora social mexicana, Ana Esther Ceceña, directora del Observatorio Latinoamericano de Geopolítica, viene analizando en forma pormenorizada no solamente las estrategias de disciplinamiento político de Washington tanto a nivel global como continental, el reparto y supervisión del mundo y los equilibrios geopolíticos, sino que ha profundizado en el análisis sobre la estrategia de “dominación de espectro completo” desplegada por el Pentágono que supone el abarcamiento en extensión geográfica-espacial y profundidad (dinámicas sociales) que permita identificar nodos estratégicos y líneas de avance en el terreno con el fin de aplicar políticas de seguridad, defensa y ocupación, creando un escenario de pérdida de soberanías que confronta a los proyectos democráticos y progresistas que se vienen desarrollando en varios países latinoamericanos.

En ese contexto, los países que integran la Alianza del Pacífico (México, Colombia, Perú y Chile, caracterizados por ejecutar modelos económicos de acento neoliberal), claramente funcionan como aliados de Estados Unidos, reciben beneficios bajo la forma de ayuda y, en el caso colombiano, explica Ceceña, cumple parte de las funciones que antes era asumido directamente por personal estadounidense.

Además, señala la científica social mexicana, esta Alianza que se presenta con fines de libre comercio, “es una figura específica de control territorial, de ciertos procesos y de ciertas riquezas. Muy particularmente es el brazo territorial para avanzar, lo que no lograron concretar con ALCA, en un corredor de seguridad para Estados Unidos que constituye una amenaza para otros procesos en la región”.

Para analizar las amenazas que se ciernen sobre América Latina así como el proceso de los movimientos sociales emancipatorios y las posibilidades de avance de los gobiernos progresistas en la región, dialogamos con Ceceña, quien participó como conferencista en el Seminario Internacional Geopolítica y extractivismo en Colombia que se realizó entre el 13 y 14 de mayo en Bogotá, organizado por la Corporación Podion y el Instituto Pensar de la Universidad Javeriana.

Ana Esther Ceceña, es economista con maestría en estudios de relaciones económico-internacionales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), con doctorado de la Universidad de París I Sorbona. Dirige el Observatorio de Geopolítica Latinoamericano cuyo propósito es la investigación de temas relacionados con el nudo crítico en el que se enfrentan, se disputan y se remodelan los proyectos sistémicos o civilizacionales sobre los que se construye la hegemonía y las relaciones de poder en el mundo contemporáneo desde una perspectiva compleja que integra la territorialidad como dimensión básica de organización de la vida social.

Estados Unidos y visión integral de dominación

- ¿Ante la declinación del gran hegemón norteamericano, lo único que le queda a Washington es la “dominación de espectro completo”, como lo ha definido el Pentágono, desde el punto de vista militar?

- No, la “dominación de espectro completo” justamente es una visión integral que lo que proclama es que no se puede dominar algo o tener la supremacía si no se empieza desde la conciencia. Es decir, la idea es que lo importante es transmitir y universalizar una acción del mundo y esa visión contempla tanto aspectos simbólicos, ideológicos, culturales como materiales. Es entonces la visión del campo de batalla, de la competencia, la visión del progreso que tiene implícita la guerra, pero la guerra no tiene solamente una vertiente militarizada o bélica sino que es guerra económica y cultural. Justamente el gran logro desde la perspectiva de los tanques pensantes del Pentágono es que han entendido esto porque además han sido derrotados por estas razones, como sucedió en Vietnam y en otros lugares donde tuvieron problemas por la falta de comprensión y comenzaron a darse cuenta de que todo debe ir por la misma ruta, que es un solo proceso de dominación y por lo tanto debe abarcar todas las dimensiones. Para ello se debe determinar cómo se alimenta la población, cómo se divierte, cómo vive, cómo piensa, cómo trabaja, para articular todo el despliegue capitalista en el terreno de la alimentación con los transgénicos, con la comida rápida o chatarra, etcétera, lo cual constituye simultáneamente un modo de vida y también una adecuación de los cuerpos, porque están ocupando el territorio corporal que es lo más íntimo. Hay, al mismo tiempo, una ocupación de territorios geográficos y mentales, con lo cual se está trabajando en todos los terrenos al mismo tiempo. Creo que la hegemonía de Estados Unidos es algo que está en discusión, que está siendo disputada, que en ciertos sentidos muestra signos de deterioro, pero todavía no se pierde. Como la hegemonía es precisamente esta universalización de visión del mundo y no una imposición de fuerza, aunque se hace con imposición de fuerza, ese modo de vida americano es algo que está muy presente y aún no se pierde, además porque no se ha inventado un modo de vida chino o un mundo de vida islámico que sustituya al american way on life, y mientras eso no ocurra ellos tienen condiciones usando la fuerza, la tecnología y todos sus recursos para mantener esa hegemonía sobre el planeta.

Ahora, lo que está declinando es la hegemonía del capitalismo, desde mi punto de vista. Lo que se está cuestionando hoy en día más fuertemente es el modo de vida capitalista, ya no si es americano o chino, o sea, no es el hegemón interno al sistema, es la hegemonía del sistema como un todo. Y lo que se ve es la irrupción de los pueblos originarios, de los ambientalistas, las conciencias de un tipo o de otro, que están preocupados por la depredación y aniquilación de la vida en el planeta y están planteando revueltas en el pensamiento desde algo que aparece como exterior al propio sistema. No se trata de si la manera es americana, europea, u oriental, todas son depredadoras y por lo tanto hay un cuestionamiento general al sistema. Esta declinación me parece que sí es muy clara, lo cual está apuntando también a la hegemonía interna.

Nuevos modos de ver el mundo

- Efectivamente, en América Latina han irrumpido cosmovisiones como el Sumak Kawsay y el Sumak Qamaña (Buen Vivir en quichua y aymara respectivamente) que usted ha tratado pormenorizadamente en un reciente libro de la investigadora social ecuatoriana Ana María Larrea. ¿Cómo los definiría, nuevos modelos de producción o nuevos modelos epistemológicos?

- Eso, son nuevos sistemas de vida, nuevos modos de ver el mundo, nuevos sistema de organización social en complemento con la naturaleza. Es decir, una organización social pensada incorporando la vida en su conjunto y no solamente una sola forma de vida. A eso me estoy refiriendo cuando digo que hay un cuestionamiento del sistema desde fuera del sistema. El Sumak Kawsay es un cuestionamiento epistemológico desde dentro del sistema que lo que hace es dislocar los principios básicos de ordenamiento del sistema capitalista, por eso es importante, y por eso puede verlo desde fuera para criticarlo. Esos dislocamientos epistemológicos nos están hablando de la posibilidad de cómo un sistema llega a ciertas condiciones de entropía, de distensión, pierde sus ejes de cohesión, todo este tema que ha

trabajado Immanuel Wallerstein, que es lo que permite que emanen muchas cosas diferentes que a su vez posibilitan nuevas formas de entender el mundo que a veces provienen de tradiciones milenarias o herencias culturales muy lejanas pero que son al mismo tiempo una construcción actualizada. No estamos intentando ver el mundo de ninguna manera como lo veían los mayas, tomamos cosas de ahí, a veces tenemos prácticas que quizás vienen de esta cultura pero que son otra cosa hoy en día. Hay un pensamiento que propone un orden social distinto al capitalista que se asienta en lo que hubo antes de este sistema pero apunta a lo que hay después del mismo. Y en ese sentido lo que hace es señalar que el capitalismo es un momento histórico, es un proceso que tiene principio y que puede tener fin.

El desarrollo, un concepto capitalista

- ¿Ante la crisis civilizatoria que afrontamos como consecuencia del capitalismo, la disyuntiva es el “desarrollo o la vida”, como tituló algún ensayo suyo?

- Por supuesto, porque el desarrollo es un concepto capitalista. Es un modo capitalista de entender el avance, el ir más allá. El desarrollo como palabra puede ser empleada de muchas maneras pero es un concepto que acuñó el capitalismo para decir cómo la especie humana era tan importante, superior, bien dotada que era capaz de dominar las fuerzas de la naturaleza. El desarrollo se mide por la capacidad de dominio sobre la naturaleza. Y el dominio sobre la naturaleza es la negación de la vida al final de cuentas. O sea, es un modo de ir imponiendo cierto tipo de criterios de la especie humana sobre las otras especies e ir las corrigiendo. Es lo que hacen los transgénicos, por ejemplo, que son una de las perversiones más acabadas y adelantadas de ese proceso. Es decir, van corrigiendo los procesos naturales, eso es el desarrollo; y claro tiene muchos logros también.

- Muchos logros para el capitalismo, porque un antropólogo colombiano como Arturo Escobar habla de la necesidad de un postdesarrollo por cuanto que el “desarrollo”, entre comillas, simplemente ha sido un dispositivo de poder para favorecer el gran capital transnacional...

- Con Arturo y con muchos otros estamos en una discusión en torno de que si bien nos encontramos en un momento de crisis civilizatoria es también de emergencia civilizatoria por cuanto que es un momento que debe ser creado. No es que estén ahí las alternativas civilizatorias y que las tomamos, no, hay que crearlas, hay que inventarlas, nombrarlas y formular sus conceptos.

- ¿Pero no cree que en este plano se ha avanzado con corrientes como el ecosocialismo, el ecomarxismo, el culturalista de los pueblos amerindios y el ecologismo?

- Se ha avanzado mucho. El Sumak Kawsay, el Sumak Qamaña, la tierra sin mal, en cada una de las culturas sobrevivientes al capitalismo se encuentran modos distintos de nombrar lo mismo, que es esta tierra sin males en síntesis. Es este lugar donde se puede establecer la armonía de la vida. Siempre son como lugares ideales y por eso se critica mucho diciendo que es una utopía, algo romántico que no existe. No, es una guía de acción, es siempre un horizonte lo que implica principios de organización social. En el horizonte del progreso hay una organización de un modo que es el capitalista que se funda en la competencia la que pone las pistas para lograr ese progreso. Y cuando es la competencia la que traza la ruta se está en un campo de batalla. O sea, la competencia es la negación del otro. En cambio, en lo que se llama entre otras denominaciones la tierra sin mal, la pista es el nosotros, lo cual no implica que hay que destruir al otro para prevalecer sino que tengo que complementarme con el otro para tener fuerza. Siempre la fuerza está en esa articulación de visiones, de esfuerzos, de energías, en consecuencia, entre más, somos mejores y ni siquiera somos la suma de las partes, somos mucho más que ello. Esta idea, que yo digo es una ruta epistemológica distinta, está siendo explorada por muchos pensadores de diversas partes del mundo que están produciendo este debate.

Guerra preventiva, la gran amenaza de hoy

- Immanuel Wallerstein hace quince o veinte años avizoró lo que él denominó la declinación del imperio estadounidense. Es evidente que estamos en pleno proceso de declive y Atilio Boron

sostiene que en este periodo el coletazo va a ser muy fuerte y el que primero va a sufrirlo es América Latina por lo que es comprensible entonces el altísimo grado de militarización, son 77 bases norteamericanas que están rodeando en este momento el hemisferio. ¿Todo este arsenal militar está dispuesto para tomarse los recursos naturales de los países latinoamericanos?

- Y para controlar la insurgencia, entendida desde un sentido muy amplio. Los recursos naturales están ahí y avanzan todos los días sobre ellos, pero es más importante controlar a aquellos que impiden que logren su cometido. Controlar a todos los que están queriendo procesos diferentes o las comunidades que se están organizando para que no se abra una mina, frenando todo aquello que se sale de la lógica sistémica y que está tratando de rechazarla. Hay muchísimas bases militares las cuales son muy importantes para garantizar presencia física sobre los territorios, pero no es la única forma de militarizar ni de apropiarse, no es la única forma de hacer la guerra. Si bien la militarización tiene esa vertiente muy visible de las bases, es mucho más importante la militarización soterrada que está tanto en los cambios de leyes y normativas como en los cambios de la mentalidad social. Toda esta mentalidad securitista que ha ido penetrando por todos lados y que tiene estos panópticos que se van estableciendo, en que hay cámaras por todos lados, esta idea del Gran Hermano que hace que la gente tenga miedo. Siempre hay una fuerza que puede reprimir y yo pienso que eso es justamente el gran peligro que enfrenta nuestro continente, más que la base militar. Todo esto es parte de la idea de dominación de espectro completo que surge en gran medida del balance que hacen en el Pentágono de Vietnam. Qué fue lo que llevó a su derrota en Vietnam y que no entendieron, pues que el enemigo era chiquitito, viral, lo que llaman asimétrico, pero que no comprendieron porque nunca lo tuvieron en cuenta. Ahora nos están empezando a tomar en cuenta a los chiquitos invisibles pero de esta manera. Como no nos entienden bien entonces proclaman la guerra preventiva que busca controlar todo antes de dar la posibilidad de que los pueblos reaccionen, esa es la verdadera amenaza que hay hoy.

- ¿Cómo analiza el proceso de América Latina si se tiene en cuenta que, como bien usted ha señalado en uno de sus recientes ensayos, Washington ha logrado penetrar el brazo sur del Pan Colombia con Perú y Paraguay y el brazo norte con México para controlar Centroamérica? ¿Con ello Estados Unidos logrará agotar a los gobiernos progresistas y a los movimientos de resistencia que han surgido en Latinoamérica?

- No, para nada, no va a terminar por agotarlos, lo que sí es que los va a golpear muy fuerte, de repente puede tirar alguno de estos gobiernos. Tirar un gobierno tiene que ver con lo de la visibilidad del enemigo, es muy fácil, está ahí localizado. Desactivar un movimiento social es muy difícil y si lo logra golpear se reproduce por generación espontánea, porque está ahí, defendiendo lo suyo, su tierra, sus convicciones, sus sentidos de realidad. Mientras haya vida hay lucha por la vida y hay creatividad, y mientras hay creatividad no pueden vencer los portadores de la muerte.

Alianza del Pacífico: una estrategia de control territorial

- ¿La Alianza del Pacífico como está concebida en el sentido que detrás de ella van los megaproyectos del capital transnacional como IIRSA y el Plan Puebla Panamá (ahora Proyecto Mesoamérica) y por supuesto está la mano de Washington, se puede asimilar a la figura de acumulación por desposesión de la que habla David Harvey?

- Creo que la acumulación por desposesión de la que habla Harvey está en todos lados. La Alianza para el Pacífico es una figura específica de control territorial de una cierta región del mundo, de ciertos procesos y de ciertas riquezas. Muy particularmente es el brazo territorial para avanzar, lo que no lograron concretar con ALCA, en un corredor de seguridad para Estados Unidos que constituye una amenaza para otros procesos en la región. Si uno observa con atención, la Alianza del Pacífico pasa por en medio de los países del ALBA, con lo cual busca romper su articulación territorial. Es muy claro lo que se está buscando ahí, además que es la constitución de un mercado específico, pero sobre todo es una visión de control y de reordenamiento territorial integral no solo para la producción y el comercio sino para modificar reglas del juego, incluso sentidos geográfico-políticos que vienen del siglo XX y que para la concepción dominante no son los más adecuados para el siglo XXI. En la perspectiva de esta

alianza, porqué seguir manteniendo estos países de la región si es mucho más funcional pensado por ejemplo, desde la visión de IIRSA, agrupar de otra manera porque este proyecto de Integración de la Infraestructura Suramericana está marcando otras fronteras.

La terrible experiencia de México con el TLC con E.U. y Canadá

- Los Tratados de Libre Comercio que han suscrito los últimos gobiernos neoliberales en Colombia han terminado por acabar con el sector agrícola y están amenazando muy seriamente la sobrevivencia de la industria en esta nación andina. Dada la experiencia de su país, México, con el tratado de libre mercado suscrito hace 20 años con Estados Unidos y Canadá, ¿cuál es el balance que puede hacer al respecto?

- Veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) más los que se tomaron de preparación del mismo que son muy importantes porque ahí se cambian muchas reglas del juego, han eliminado la posibilidad de tenencia colectiva de la tierra en México. Eliminaron la posesión comunal, la posibilidad de subsistencia a partir del campo, dejaron entrar el latifundio con el monocultivo que trae como consecuencia el arrasamiento de los terrenos. Además, se desbarató la poca industria nacional que había, rompieron el aparato productivo, y la maquila que es la industria más precarizadas y frágil que existe se extendió por todos lados. Incluso en términos laborales ese fue un golpe muy fuerte porque la maquila lo que trae consigo es un régimen laboral en el que no hay contratos de 30 días sino de 28 para desconocer antigüedad, derechos sindicales, garantía en salud y de protección de los trabajadores. Toda esta situación ha producido una serie de enfermedades en los trabajadores de las maquilas y no hay forma de defenderlos porque no existe ninguna manera de protección legal. A ello hay que agregar la desestructuración de las comunidades rurales y semi-rurales tanto por el cambio de tenencia de la tierra como porque comenzó a no haber oportunidades de empleo, produciéndose un éxodo laboral hacia Estados Unidos, desestructurando comunidades en las que terminó entrando todo tipo de negocios ilegales que ha permitido que la violencia prospere y que se vuelva todo una tierra de nadie pero al mismo tiempo con dueños bien establecidos.

Es decir, mucha confusión, mucha violencia desatada y selectiva para sembrar pánico, para crear sensación de horror, y de esta manera, poder controlar muy bien los territorios y las poblaciones, todo lo cual apunta a crear un reordenamiento social en función de otro tipo de negocios, otro tipo de lógicas empresariales y condiciones de poder que han cambiado completamente la territorialidad en México.

MÉXICO: EL ANTES Y EL DESPUÉS DE LOS TRATADOS COMERCIALES

Héctor Ruiz Ramírez

uaemherura@yahoo.com.mx

Margarita Josefina Holguín García

margaritahg_96@yahoo.com.mx

Gerardo Enrique Del Rivero Maldonado

gerardoenriquedelriveromaldonado@yahoo.com.mx

Facultad de Economía. UAEM

Permanentemente ha existido una discusión sobre las ventajas y desventajas de los tratados comerciales y los efectos de la consecuente apertura comercial. México no ha quedado exento como país en esta discusión. La eterna lucha entre la postura del proteccionismo y la de la apertura comercial.

Es en este contexto de la discusión que normalmente se hace referencia al análisis de los volúmenes del comercio internacional, la inversión, el empleo, medio ambiente, propiedad intelectual, entre muchos otros.

En esta ponencia, haremos énfasis en los modelos de desarrollo seguidos y en los volúmenes exportados, es decir los niveles que se tenían antes de la apertura comercial y con posterioridad. También resulta interesante el observar cual ha sido el grado de apertura, antes y después de los tratados.

Aunque México cuenta con una docena de tratados comerciales, haremos referencia sobre todo al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) debido a que la mayor parte del comercio exterior mexicano, tanto importaciones como exportaciones, se realiza con Estados Unidos.

Antes de 1985

Con anterioridad a 1985 encontramos a México con una economía cerrada, donde prevalecía el modelo denominado de Industrialización vía Sustitución de Importaciones o también llamado de Crecimiento hacia Adentro.

Aunque hay diferentes fechas en que se sitúa el comienzo de este modelo, Héctor Guillén señala que es 1947 el año en que se inician una serie de restricciones cuantitativas a las importaciones y a la sustitución de las tarifas existentes con tarifas ad valorem (Guillén, 2013).

Por su parte, René Villarreal sitúa el inicio hacia el año de 1940, señalando que aparece un proyecto de crecimiento económico sin desarrollo, que se apoya en un modelo de industrialización vía sustitución de importaciones, el cual va hasta el año de 1970, por lo que perdura durante tres décadas y que en la década de los setenta surge una estrategia de industrialización, mediante un modelo de sustitución de exportaciones, que conllevó devaluación, estabilización del gasto público y liberación del comercio (Villarreal, 1975).

Con el modelo de industrialización vía sustitución de importaciones, se pretendía estimular a la incipiente industria nacional mediante una política proteccionista; industria que al verse protegida descuidó calidad y costos, al saber que tenía un mercado interno cautivo. Se desarrolló una industria ineficiente con bajos niveles de productividad y de competitividad, sobre todo al compararse a nivel internacional.

La idea era elaborar “el pastel” y después repartirlo, lo que no sucedió, ya que se creció, pero la distribución del ingreso fue cada vez más inequitativa.

Un elemento que apoyo a este modelo, fue la estabilidad del tipo de cambio, ya que después de que el peso se devaluó en 1954, permanece fijo el tipo de cambio, en \$12.50 pesos por dólar, hasta 1976.

La política de protección comercial incluía permisos previos a la importación, fijando precios oficiales en ciertos bienes de importación y prohibiciones a la importación de determinados productos. De igual forma, la inversión extranjera directa estaba muy regulada, ya que solamente era aceptada como parte minoritaria en áreas no estratégicas de la producción de manufacturas y excluida del resto de la actividad económica (SE, 2015).

La protección expresada con tarifas y restricciones cuantitativas, perjudicó la exportación debido a que los exportadores soportaron costos de producción más elevados en los sectores que competían con las importaciones; sufrieron un tipo de cambio real que se estuvo sobrevaluando lentamente, pero de manera constante, durante el periodo de 1955 a 1975, soportado por una leve inflación, pero que permaneció sobrevaluado debido a la protección (Guillén, 2013).

De acuerdo con Moreno–Brid and Ros (2004; citados por SE, 2015) en el periodo de sustitución de importaciones, el sector manufacturero de México, recibió apoyo del gobierno a través de diferentes canales:

- Precios al por mayor artificialmente altos de productos finales vendidos en el mercado doméstico, debido a la protección comercial
- Bajos costos de inversiones clave, energía y otras empresas de servicio público debido a los subsidios e incentivos fiscales
- Crédito subsidiado de bancos de desarrollo, de ciertas entidades públicas y del sector bancario privado
- Exenciones fiscales en ciertas importaciones de maquinaria y equipo

Sobre el sector de exportación, se puede señalar que en 1937 del total de las exportaciones mexicanas, el 56% tuvo como destino los Estados Unidos y en 1940, alcanzó la cifra de 90% (cuadro 1). Una dependencia comercial que siempre ha existido con el vecino del norte.

Cuadro 1. Exportaciones e importaciones de México, antes y durante la Segunda Guerra Mundial

Exportaciones		Importaciones	
1937	1940	1937	1940
Estados Unidos 56%	Estados Unidos 90%	Estados Unidos 58%	Estados Unidos 81%
Europa 34%	Europa 5.5%	Europa 38%	Europa 13.6%
Resto del mundo 10%	Resto del mundo 4.5%	Resto del mundo 4%	Resto del mundo 5.4%

Fuente: Datos del Anuario Estadístico del Comercio Exterior de México. 1941, p.566.

Fuente: tomado de CB (s/a, pág. 31)

Para 1970 el comercio exterior con Estados Unidos, seguía siendo importante, debido a que según datos del INEGI, del total exportado por México, el 70.9% se dirigió hacia Estados Unidos y tan solo el 1.02% a Canadá (INEGI, 1970, pág. 331).

El crecimiento del sector manufacturero le permitió a México estar ubicado entre las 15 principales potencias industriales en el mundo. A pesar de ello, el mismo crecimiento demandó una mayor importación de bienes intermedios y de capital, lo que aunado a un sector

exportador que no creció en la misma proporción, provocó elevados y constantes déficits en balanza comercial y en cuenta corriente (Phillips, 1988).

1985-1993: inicio de la apertura comercial

En la década de los setenta, los principales países exportadores de petróleo tuvieron por este concepto importantes ingresos, que depositaron sobre todo en bancos europeos y norteamericanos, dando origen a fuertes excedentes denominados petrodólares.

Estos bancos con exceso de liquidez decidieron prestar a aquellos países que pudieran garantizar dichos préstamos, por lo que determinaron prestar a México, debido al respaldo de sus recientes descubrimientos de yacimientos de petróleo, dando origen a un fuerte crecimiento de su deuda externa y a una crisis económica, por lo que en 1982 se estuvo a un paso de la suspensión total del pago de la deuda.

El mercado petrolero mundial entró en crisis en 1981, lo que se agudizó con el incremento de las tasas de interés en los Estados Unidos, provocando una crisis fiscal y de cambio en México, lo que llevó a que en agosto de 1982 se declarara una moratoria en el pago de la deuda externa. Este hecho terminó con la expansión económica de cuarenta años de México (SE, 2015).

Los descubrimientos en México de abundante petróleo durante la segunda mitad de los años setenta fue la base que permitió el intentar reorientar el modelo de acumulación hacia una economía exportadora de petróleo (Guillén, 2013). Recordemos la expresión del entonces Presidente José López Portillo, donde alertaba que los mexicanos deberían estar preparados para administrar la abundancia.

A la mitad de la década de los setenta el modelo de industrialización enfrentó un periodo crítico por la sustitución ineficiente de importaciones debido a la existencia de desarticulaciones industriales y desequilibrios tanto sectoriales como regionales. Sin embargo, los descubrimientos del petróleo y con ello el acceso al crédito externo posibilitaron diferir las soluciones estructurales que urgentemente eran requeridas (Phillips, 1988).

La crisis de 1982 llevó a una ruptura con el modelo de Industrialización vía Sustitución de Importaciones, por lo que a partir de 1985 se adoptó, bajo la presión de la situación y del FMI, un nuevo modelo económico, enfocado hacia el exterior, siendo un componente clave de este, la apertura comercial (Guillén, 2013).

México de manera unilateral inicia en 1985 la apertura de su economía, con la idea de mandar el mensaje a los países integrantes del GATT de que se pretendía transitar por la vía de la apertura comercial.

El año de 1985 es el año de inflexión en México entre una economía cerrada hacia una abierta. Es a partir de este año en que la economía se empieza abrir hacia el exterior y un año después, en 1986, México ingresa al GATT, ahora Organización Mundial de Comercio (OMC), con lo cual se inicia el Modelo de Desarrollo Hacia Afuera.

El cambio en la estructura de las exportaciones fue radical, ya que las exportaciones petroleras, que representaban 70% del total de las exportaciones en 1985, cayeron a 9% en 2002, siendo sustituidas por exportaciones de productos manufacturados (Guillén, 2013).

El éxito de México como exportador de productos industriales se inició en 1985 con la liberalización comercial y se confirmó en 1994 con la firma del TLCAN. En términos de valor corriente, las exportaciones manufactureras mexicanas se incrementaron de manera importante, al pasar de 1,868 millones de dólares en 1980 a 11,567 millones de dólares en 1990. Las exportaciones manufactureras como porcentaje del total de exportaciones, pasaron para los años citados de 12.1% a 43.3% (Guillén, 2013).

Este modelo de crecimiento hacia afuera ha llevado al fortalecimiento del sector exportador mexicano.

De acuerdo a la Secretaría de Economía (2004) en los últimos años, México se ha convertido en la octava potencia comercial mundial y la primera en América Latina, con una participación del 44% en las exportaciones y 49% en las importaciones totales de la región. Por lo que, en tan sólo 10 años, en el periodo de 1993 a 2003, México:

- Triplicó sus exportaciones, al pasar de 51.9 mil a 164.9 mil millones de dólares
- Incrementó sus importaciones en 161% al pasar de 65.4 a 170.6 mil millones de dólares

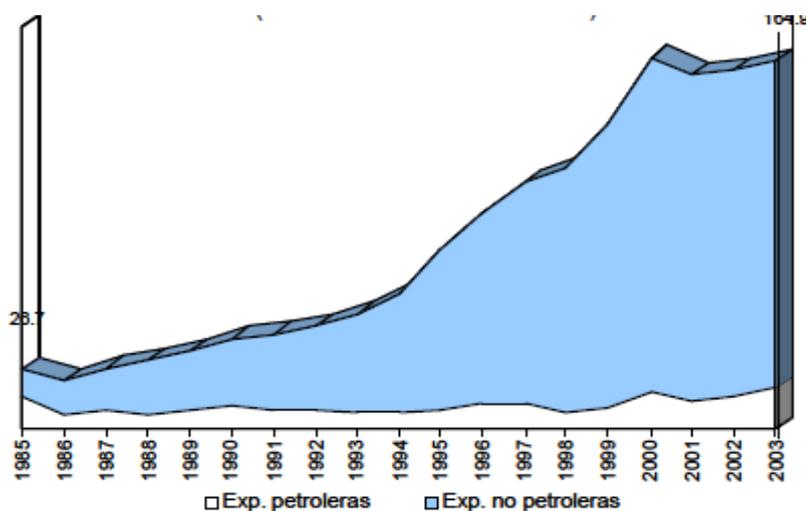
Cuadro 2. Exportaciones e importaciones de México 1993-2004
(miles de millones de dólares -mmd)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/93	Var. 03/02	Ene-mar 2003	Ene-mar 2004	Var. 04/03
Exportaciones	51.9	60.9	79.5	96.0	110.4	117.5	136.4	166.5	158.4	160.8	164.9	218%	2.5%	39.1	43.3	10.6%
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142.0	174.5	168.3	168.7	170.6	161%	1.1%	39.2	43.7	11.5%
Comercio total	117.3	140.2	151.9	185.4	220.0	242.7	278.4	340.9	326.8	329.4	335.4	186%	1.8%	78.3	87.0	11.1%

Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banxico. Tomado de SE (2004, pág. 1)

Durante 2003, el 86% del comercio total de México correspondió a los 32 países con los cuales tiene tratados de libre comercio. De igual manera, el 96% del valor de las exportaciones de México en 2003, fueron destinadas a estos 32 países (SE, 2004).

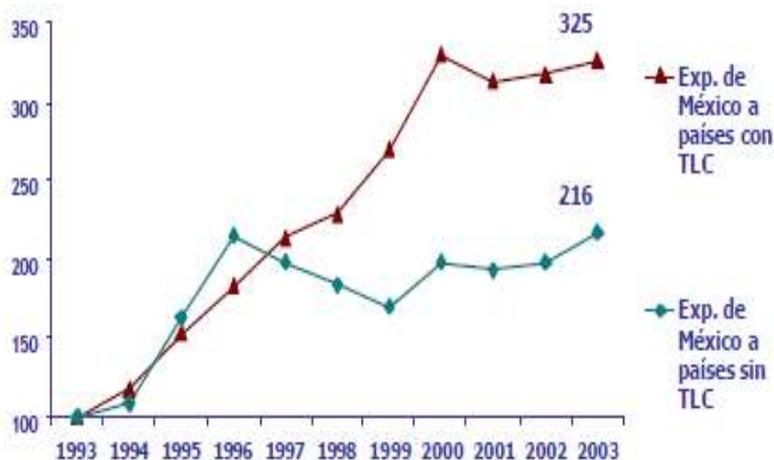
Gráfica 1. Exportaciones totales de México
(miles de millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banxico. Tomado de SE (2004, pág. 1)

En la gráfica 2 se puede observar que las ventas de productos mexicanos hacia los países con los cuales México tiene tratados de libre comercio, han aumentado más rápidamente que las destinadas hacia el resto.

Gráfica 2. Índice de exportaciones de México
(Base 1993)



Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banxico. Tomado de SE (2004, pág. 2)

En el cuadro 3 se puede observar el fuerte incremento de las exportaciones mexicanas antes y después del TLCAN. Mientras en 1993 las exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá totalizaban 42 mil 800 millones de dólares, en el año 2000, la cifra se había elevado en alrededor de 100 mil millones, al registrar 144 mil millones de dólares. Por el lado de las importaciones sucedía algo similar.

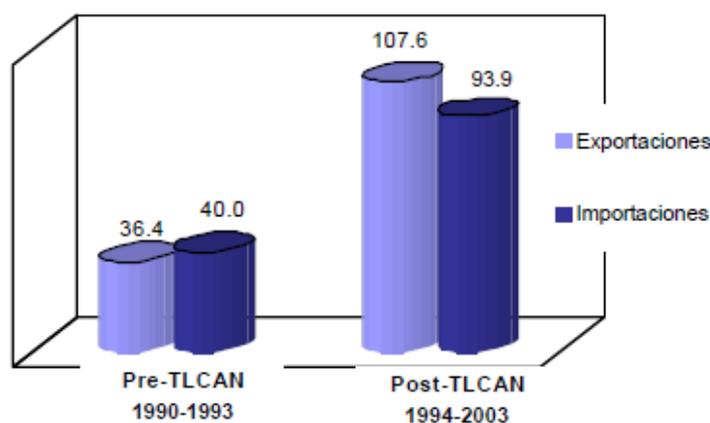
Cuadro 3. Comercio México – EE.UU. y Canadá (TLCAN)
(miles de millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	2000	2001	2002	2003	Var 03/93
Exportaciones												
EE.UU.	30.2	31.2	35.2	39.9	49.5	61.7	73.0	135.9	131.4	134.7	138.1	246%
Canadá	1.5	2.3	2.3	2.9	3.3	3.9	4.4	8.1	7.8	8.1	8.7	203%
TOTAL	31.7	33.4	37.5	42.8	52.8	65.6	77.4	144.0	139.2	142.8	146.8	243%
Importaciones												
EE.UU.	29.3	36.5	45.6	45.3	54.8	53.8	67.5	127.5	113.8	106.6	105.7	133%
Canadá	0.4	0.8	1.1	1.2	1.6	1.4	1.7	4.0	4.2	4.5	4.1	251%
TOTAL	29.7	37.3	46.7	46.5	56.4	55.2	69.3	131.6	118.0	111.0	109.8	136%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico, USDOC y Statistics Canada, utilizando cifras del país importador. Tomado de SE (2004, pág. 3)

En el año 2003, el 90.5% del valor total de las exportaciones mexicanas fueron dirigidas a EE.UU. y Canadá. De igual forma, las compras mexicanas de productos provenientes de EE.UU. y Canadá registraron el 64.2% del valor total de las importaciones de México. De esta forma, EE.UU. y Canadá participaron con 77.1% del comercio total de México (SE, 2004).

Gráfica 3. Promedio del comercio de México en el TLCAN
(miles de millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico, USDOC y Statistics Canada. Tomado de SE (2004, pág. 3)

La gráfica 3 muestra el comercio internacional de México, antes y después del TLCAN. En el periodo de 1990-933, se registró un promedio de 36 mil 400 millones de dólares de exportaciones, mientras que en el periodo posterior de 1994-2003, el promedio se elevó a 107 mil 600 millones.

El modelo exportador de México ha manifestado un fuerte dinamismo al provocar que las exportaciones pasaran de 27,000 millones de dólares en 1990 a 166,000 en el año 2000, acompañadas de un proceso de sustitución de exportaciones que logró que las exportaciones manufactureras registraran cerca de 90% del total, al ubicarse en 145,000 millones de dólares, desplazando a los bienes primarios y petroleros (Guillén, 2013).

1994-2016: la apertura comercial

Los acuerdos comerciales son instrumentos que tienen la finalidad de facilitar el intercambio comercial. Los Tratados de Libre Comercio son acuerdos de tipo comercial, entre regiones o países, cuyo objetivo es tener un mayor volumen de comercio internacional con base en la disminución o en su caso eliminación de aranceles, entre los países firmantes.

Los Tratados de Libre Comercio tienen los siguientes objetivos principales (SE, 2015):

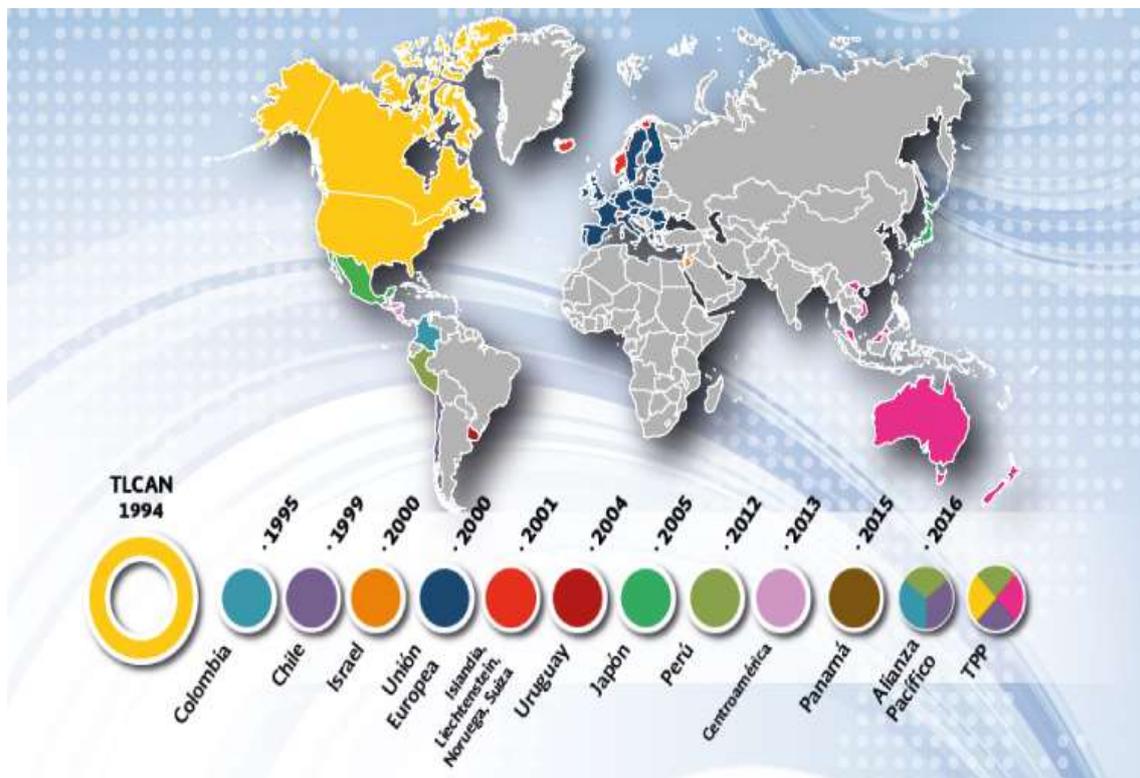
- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios
- Promover condiciones de competencia leal
- Proteger y hacer valer adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias
- Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios
- Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales
- Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo

- Coadyuvar en la creación de empleos

México cuenta en la actualidad con:

- 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países
- 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 33 países
- 9 acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (SE, 2016a)

En los siguientes mapas se muestran los países con los que México tiene tratados de libre comercio y la fecha de entrada en vigor de cada uno de ellos. Como se puede observar, el primero es el TLCAN, firmado en 1994 entre México, Estados Unidos y Canadá.



Fuente: SE (2016a)



Fuente: SE (2016b)

Después del inicio de la apertura comercial de México en 1985 y de su ingreso al GATT un año después, la apertura comercial se consolida con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) en 1994 entre México, Estados Unidos y Canadá.

El éxito del modelo exportador de México es confirmado con información de la primera década de 2000, que señala que el incremento de las exportaciones desde inicios de los años ochenta fue muy acelerado, superando el 8% anual y pasando de una tasa de 5.8% anual en el periodo anterior a la firma del TLCAN (1982-1993) a 11.1% en el periodo posterior (1993-2004). Por su parte, las exportaciones aumentaron de tal forma que pasaron de representar 27% del PIB en promedio en el periodo 1982-1984, a más de 60% en el de 2004-2006 (Guillén, 2013).

En el siguiente cuadro y gráfica se puede observar una balanza comercial de mercancías deficitaria antes de la firma del TLCAN, convirtiéndose a partir de 1995 en superavitaria.

Cuadro 4. México: Balanza Comercial de Mercancías 1993-1997

Año	Millones de dólares
1993	-13,480
1994	-18,464
1995	7,088
1996	6,531
1997	623

Fuente: elaboración propia con base en (Banxico, 2016)

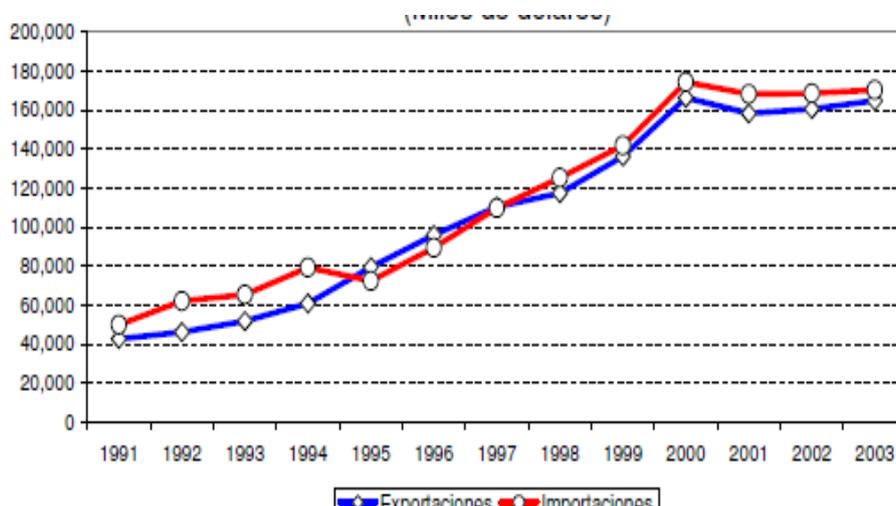


Fuente: elaboración propia con base en Banxico (2016)

México, de haber tenido una economía enfocada en la exportación de productos petroleros, transformó totalmente la variedad de sus exportaciones, por lo que entre 1985 y 1994 logró el quinto lugar entre los países que registraron un mayor aumento en el mercado mundial de exportaciones manufactureras, sólo superado por China, Malasia, Singapur y Tailandia. En el periodo de 1994 a 2004, con el TLCAN funcionado, alcanzó el segundo lugar, sólo superado por China. Desde mediados de la década de los ochenta se ha incrementado la participación de las manufacturas en las exportaciones mexicanas, llegando a lograr 80% en 2007 (Guillén, 2013).

En el periodo de 1990 a 2003, las exportaciones se incrementaron en 11.9% en promedio anual, hasta ubicarse en 165,000 millones de dólares, mientras que las importaciones se incrementaron en 10.8% en promedio anual, alcanzando 170,000 millones en 2003, según se muestra en el siguiente cuadro.

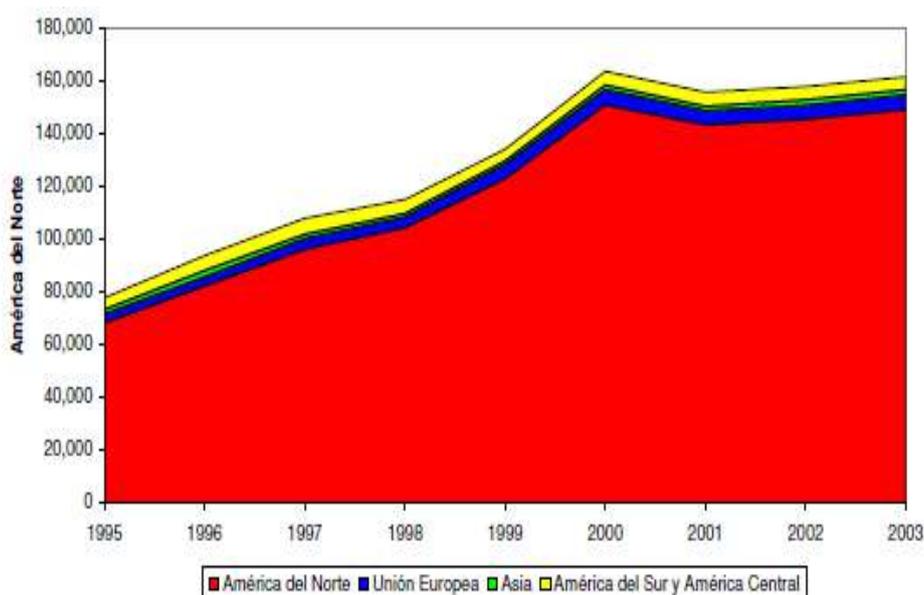
**Gráfica 5. Exportaciones e importaciones de México, 1990-2003
(Miles de dólares)**



Fuente: (SCT, 2008, pág. 199)

Por región, en el periodo de 1994 a 2003 las exportaciones mexicanas dirigidas a América del Norte se incrementaron en 10.3% en promedio anual; hacia la Unión Europea en 6.6%; a los países de Asia Pacífico en 2.2% y a los de América Latina en 0.9%. Ello llevó a que del total de exportaciones, el 90.5% fuera hacia América del Norte; 3.4% a Europa; 1.2% hacia Asia-Pacífico y 2.9% a América Latina (SCT, 2008).

Gráfica 6. Exportaciones de México por región, 1994-2003
(Miles de dólares)



Fuente: SCT (2008, pág. 207)

La Organización Mundial de Comercio (OMC) en sus Estadísticas del Comercio Internacional, ubica a México en el lugar 13 dentro de los principales exportadores mundiales en el año 2000, y en el lugar 11 por el lado de los importadores, según se muestra en el cuadro 5.

Cuadro 5

Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, 2000

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	Estados Unidos	781,1	12,3	11	1	Estados Unidos	1257,6	18,9	19
2	Alemania	551,5	8,7	1	2	Alemania	502,8	7,5	6
3	Japón	479,2	7,5	14	3	Japón	379,5	5,7	22
4	Francia	298,1	4,7	-1	4	Reino Unido	337,0	5,1	5
5	Reino Unido	284,1	4,5	6	5	Francia	305,4	4,6	4
6	Canadá	276,6	4,3	16	6	Canadá	244,8	3,7	11
7	China	249,3	3,9	28	7	Italia	236,5	3,5	7
8	Italia	237,8	3,7	1	8	China	225,1	3,4	36
9	Países Bajos	212,5	3,3	6	9	Hong Kong, China	214,2	3,2	19
10	Hong Kong, China	202,4	3,2	16		importaciones definitivas a	35,4	0,5	24
	exportaciones locales	23,7	0,4	6	10	Países Bajos	198,0	3,0	4
	reexportaciones	178,8	2,8	18					
11	Bélgica	186,1	2,9	4	11	México	182,6	2,7	23
12	Corea, Rep. de	172,3	2,7	20	12	Bélgica	173,0	2,6	5
13	México	166,4	2,6	22	13	Corea, Rep. de	160,5	2,4	34
14	Taipei Chino	148,3	2,3	22	14	España	153,5	2,3	6

Fuente: (OMC, 2001, pág. 39)

Tres lustros después, en 2014, México siguió ocupando el lugar 15 dentro del conjunto de países exportadores, y el 14 por el lado de los importadores (cuadro 6).

Cuadro 6.

Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, 2014									
(Miles de millones de dólares y porcentajes)									
Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	China	2342	12,3	6	1	Estados Unidos	2413	12,6	4
2	Estados Unidos	1621	8,5	3	2	China	1959	10,3	0
3	Alemania	1508	7,9	4	3	Alemania	1216	6,4	2
4	Japón	684	3,6	-4	4	Japón	822	4,3	-1
5	Países Bajos	672	3,5	0	5	Reino Unido	684	3,6	4
6	Francia	583	3,1	0	6	Francia	678	3,5	-1
7	Corea, República de	573	3,0	2	7	Hong Kong, China	601	3,1	-3
						importaciones definitivas	151	0,8	6
8	Italia	529	2,8	2	8	Países Bajos	588	3,1	0
9	Hong Kong, China	524	2,8	-2	9	Corea, República de	526	2,8	2
	exportaciones locales	16	0,1	-20					
	reexportaciones	508	2,7	-1					
10	Reino Unido	506	2,7	-7	10	Canadá	475	2,5	0
11	Rusia, Federación de	496	2,6	-5	11	Italia	472	2,5	-2
12	Canadá	475	2,5	4	12	India	463	2,4	-1
13	Bélgica	471	2,5	1	13	Bélgica	452	2,4	0
14	Singapur	410	2,2	0	14	México	412	2,2	5
	exportaciones locales	216	1,1	-1					
	reexportaciones	194	1,0	1					
15	México	398	2,1	5	15	Singapur	366	1,9	-2

Fuente: OMC (2015, pág. 44)

De acuerdo a cifras de la Organización Mundial de Comercio, durante el periodo de 2010 a 2014, tanto las exportaciones, como las importaciones mexicanas se incrementaron en promedio anual en 6%, cifra superior a la observada tanto para Canadá como para Estados Unidos, según se muestra en el cuadro 7.

Cuadro 7

Crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías, por determinadas regiones y economías, 2010-2014

(Variación porcentual anual)

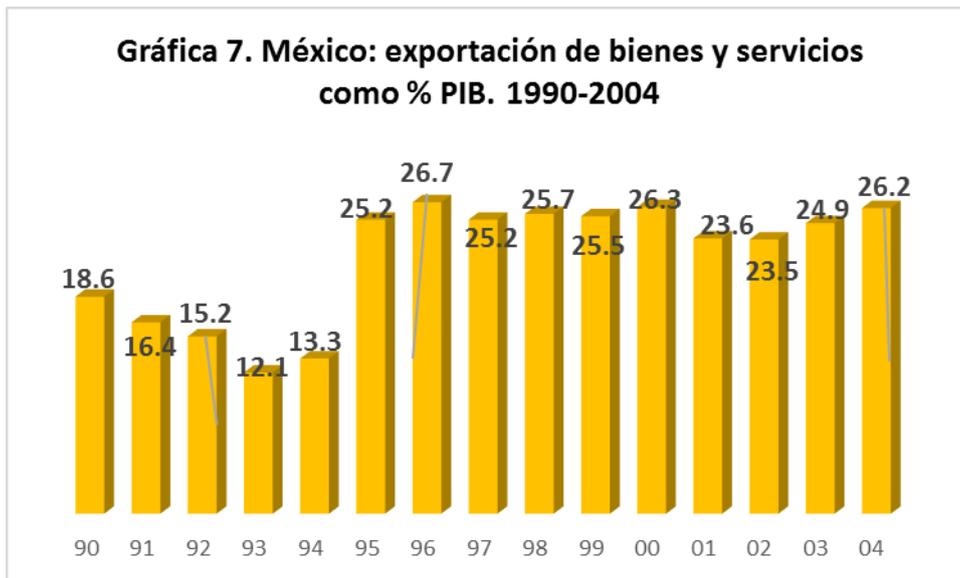
Exportaciones				Importaciones		
2010-14	2013	2014		2010-14	2013	2014
3.5	3.0	2.5	Mundo	3.0	2.0	2.5
4.5	2.5	4.0	América del Norte	3.5	1.0	4.5
4.0	2.0	5.5	Canadá	2.5	1.5	2.0
6.0	4.5	7.0	México	6.0	3.0	7.0
4.5	2.5	3.5	Estados Unidos	3.0	1.0	4.5

Fuente: (OMC, 2015, pág. 39)

Grado de apertura de la economía

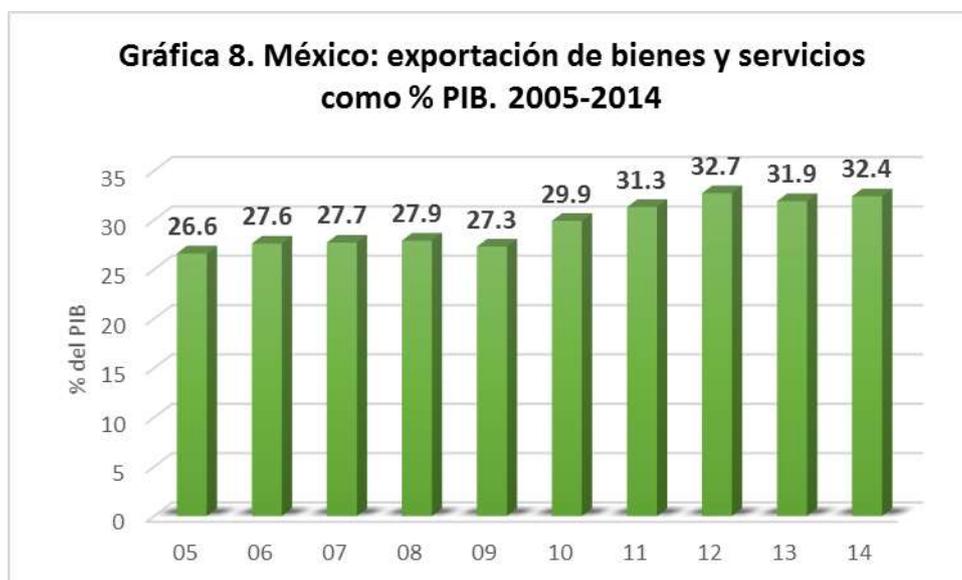
El grado de apertura de una economía puede medirse comparando el total de exportaciones de bienes y servicios como porcentaje del PIB. Sin embargo, un indicador más preciso se obtiene al sumarse las importaciones y exportaciones y tomando como denominador el PIB.

La gráfica 7 construida con información del Banco Mundial, muestra la exportación de bienes y servicios como porcentaje del Producto Interno Bruto en un periodo que abarca años antes y posteriores de la entrada en vigor del TLCAN. Se puede observar que en 1993, el indicador registraba el 12.1% y para el año de 2004, se había incrementado a 26.2%, más del doble.



Fuente: elaboración propia con datos de BM (2016a)

La gráfica 8 muestra cifras más recientes, donde la exportación de bienes y servicios pasa en 2005 de 26.6% como porcentaje del PIB, a 32.4% en el año de 2014; cifra muy superior al 12.1% del año de 1993.



Fuente: elaboración propia con datos de BM (2016a)

Tomando la suma de las importaciones y exportaciones de mercancías entre el Producto Interno Bruto como indicador de la apertura comercial, se observa en la gráfica 9, que mientras en 1993 este indicador se situaba en 1993 (antes del TLCAN) en 23.7, diez años después, en 2004 la cifra fue de 50.7.



Fuente: elaboración propia con base en BM (2016b)

En los años posteriores a 2004 el indicador continuó incrementándose, según se puede observar en la gráfica 10, situándose en 2014 en 62.5.



Fuente: elaboración propia con base en BM (2016b)

Conclusión: las cifras mostradas en la presente ponencia son prueba ineludible del crecimiento del sector exportador después de que México abre su economía y firma un tratado de libre comercio con su principal socio comercial, Estados Unidos y con Canadá.

Trabajos citados

Banxico. (02 de junio de 2016). *Balanza comercial de mercancías de México*. Recuperado el 02 de junio de 2016, de Banco de México:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA176§or=1&locale=es>

BM. (2016a). *Exportación de bienes y servicios (% del PIB)*. Obtenido de Banco Mundial:

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?page=4>

BM. (2016b). *Comercio de mercaderías (% del PIB)*. Obtenido de Banco Mundial:

<http://datos.bancomundial.org/indicador/TG.VAL.TOTL.GD.ZS?page=6>

CB. (s/a). *Estructura Socioeconómica de México I*. Obtenido de Colegio de Bachilleres:

http://www.conevyt.org.mx/bachillerato/material_bachilleres/cb6/5sempdf/esem1pdf/esem1_f03.pdf

Guillén, R. H. (Julio-agosto de 2013). *México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico*. Recuperado el 06 de marzo de 2016, de Revista de Comercio Exterior, Vol. 63, Núm. 4, Julio y Agosto de 2013:

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/157/6/Mexico-de_la_sustitucion.pdf

INEGI. (1970). *Anuario estadístico*. Recuperado el 03 de mayo de 2016, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía:

http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/historicos/1334/702825140632/702825140632_5.pdf

- OMC. (2001). *Estadísticas del comercio internacional 2001*. Obtenido de Organización Mundial de Comercio: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2001_s/stats2001_s.pdf
- OMC. (15 de agosto de 2015). *Estadísticas del comercio internacional. 2015*. Recuperado el 03 de febrero de 2016, de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its2015_s.pdf
- Phillips, O. A. (mayo de 1988). *El comercio exterior de México. Evolución reciente y perspectivas*. Obtenido de Comercio Exterior, vol. 38, núm. 5. pp. 363-366: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/186/1/RCE1.pdf>
- SCT. (2008). *Entorno del comercio exterior*. Obtenido de Secretaría de Comunicaciones y Transportes: http://www.sct.gob.mx/fileadmin/CGPMM/PNDP2008/htm/pndp/PRODELI/Fase_1/VI_Entorno_comercio_exterior.pdf
- SE. (2004). *Comercio antes y después del TLCAN*. Obtenido de Secretaría de Economía: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/files_varios/pdfs/comercio_antesdespues_tlcan.pdf
- SE. (2015). *Evolución del comercio exterior de México*. Recuperado el 05 de abril de 2015, de Secretaría de Economía: <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Pagina%20principal/EVOLUCION%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>
- SE. (31 de mayo de 2016a). *México cuenta con 12 tratados de libre comercio*. Recuperado el 02 de junio de 2016, de Secretaría de Economía: <http://www.gob.mx/se/articulos/mexico-cuenta-con-12-tratados-de-libre-comercio?idiom=es>
- SE. (03 de febrero de 2016b). *Comercio Exterior / Países con Tratados y Acuerdos firmados con México*. Recuperado el 03 de febrero de 2016, de Secretaría de Economía: <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Villarreal, R. (marzo de 1975). *Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones*. Obtenido de Revista de Comercio Exterior: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/707/9/RCE9.pdf>

CRECIMIENTO Y DESARROLLO DEL ECUADOR MEDIANTE ALIANZAS Y COMERCIO EXTERIOR CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA

Guido Poveda Burgos
Fernando Ponce Orellana
Zoila Franco Castañeda
Gary Rivera Barberán
Marco Suriaga Sánchez
Mesías Pilco Parra

Docentes Titulares de la Universidad de Guayaquil, Ecuador
guido.povedabu@ug.edu.ec

Resumen:

Desde tiempos inmemoriales, el desarrollo económico de las naciones es dado por el comercio, y hoy más que nunca en un mundo globalizado y altamente competitivo es imposible verse privado de ampliar los horizontes tradicionales hacia mercados emergentes y/o no tradicionales.

China es actualmente una de las principales economías del quehacer económico mundial, y está claro que en el caso de Ecuador, esta representa un mercado de oportunidades para su desarrollo, lo que hace volcar los intereses nacionales hacia el gigante asiático.

El hecho de que China se convierta en un país exportador de productos de alta tecnología e incorpore de manera sostenida cada vez más habitantes a las masas asalariadas, implica que se convierta en uno de los más importantes demandantes mundiales de algunos commodities.

En la actualidad las relaciones comerciales y diplomáticas entre China y Ecuador, son las mejores en los últimos 100 años, esta representa un modelo de interdependencia integral entre ambas naciones, Ecuador es pequeño en tecnología, pero inmensamente rico en insumos carentes o incluso inexistentes en el mercado chino, mientras que la alta tecnología y recursos financieros para financiamiento de obras y proyectos de desarrollo son elementos estratégicos para su contraparte latinoamericana.

El modelo de desarrollo socioeconómico del Ecuador depende en gran parte del fortalecimiento y perfeccionamiento de las relaciones comerciales y políticas con China, pues está claro que a pesar de la bonanza petrolera de los últimos años, no se puede depender de un solo recurso exportable y cuyo precio sea coyuntural a la situación geopolítica mundial.

La firma de tratados, acuerdos comerciales y de participación, transferencia de tecnología, participación e inversión en lo económico y social son la fuente principal del refrescamiento y potenciamiento de las relaciones bilaterales entre los dos países, proyectándose como socios estratégicos del Pacífico.

Palabras clave: China, Ecuador, mercado, comercio, tecnología, tratados, acuerdos comerciales y de participación, commodities

ABSTRACT:

Since time immemorial, the economic development of nations is given by trade, and today more than ever in a globalized and highly competitive world it is impossible to be deprived of traditional horizons expand into emerging markets and / or non-traditional

China is currently one of the leading economies of the world economic affairs, and it is clear that in the case of Ecuador, this represents a market of opportunities for development, making overturn national interests to the Asian giant.

The fact that China will become an exporter of high-tech products and incorporate steadily increasing population to the wage-earning masses, means to become one of the most important global plaintiffs of some commodities.

At present trade and diplomatic relations between China and Ecuador are the best in the last 100 years, this represents a comprehensive model of interdependence between the two countries, Ecuador is small in technology, but immensely rich lacking supplies or even nonexistent in the Chinese market, while high technology and financial resources for financing of works and development projects are strategic elements for its Latin American counterpart.

The model of socio-economic development of Ecuador depends largely on the strengthening and enhancing trade and political relations with China, it is clear that he has despite the oil boom of recent years, can not rely on a single exportable resource and whose price is cyclical to the global geopolitical situation.

The signing of treaties, trade agreements and participation, technology transfer, participation and investment in economic and social are the main source of refreshment and enhancement of bilateral relations between the two countries as strategic partners projecting Pacific.

KEYWORDS: China, Ecuador, market, trade, technology, treaties, trade agreements and participation, commodities

Introducción

China es considerada desde la década pasada como la segunda potencia económica detrás de Estados Unidos, en parte debido a su progresiva apertura económica con una industria desarrollada y preparada para la competencia global. Una de las características de este repunte económico de China, es ser el mayor exportador del mundo, lo que le ha permitido

mantener balanzas comerciales positivas con la mayoría de países, convirtiéndolo en el más grande acreedor mundial.

En el contexto de una economía global en crisis, con epicentro en los países que hasta principios de siglo XXI detentaban la hegemonía económica, política y cultural del planeta, es fundamental tener en cuenta cuál es la relación entre América Latina y las naciones que se perfilan como nuevas potencias. Esto resulta sumamente relevante a la hora de pensar las perspectivas para el crecimiento económico de la región, su inserción en el concierto de la economía mundial, pero principalmente la definición de un perfil o proyecto de organización social inclusivo de las capas populares.

Por otro lado, la comunidad internacional constantemente critica cierta competencia desleal de parte de la industria china, al tener ventaja en cuanto a mano de obra menos costosa y una moneda considerada como subvalorada y fijada por el Gobierno. La presencia de China en la Economía ecuatoriana se ve reflejada en sus múltiples participaciones en proyectos y obras civiles, inversiones financieras tanto privadas como estatales; y en actividades de explotación petrolera, por citar las más importantes.

PRINCIPALES PRODUCTOS ENTRE CHINA Y ECUADOR

El petróleo es el principal producto de exportación ecuatoriano hacia China, cuyo valor representa el 77% del total de las exportaciones realizadas durante el 2010. Actualmente es el quinto principal destino de nuestro petróleo.

Las proyecciones estadísticas indican que dentro de los próximos años será el primer destino para el crudo ecuatoriano.

China, el gigante asiático es el principal proveedor de bienes y servicios de la gran mayoría de países del mundo, su alto grado de industrialización y economías de escala lo hacen muy atractivo para la empresa y competitividad de mercado.

La masificación y desarrollo de las industrias en China, hacen que este gigante se vea obligado en la adquisición de ingentes cantidades de petróleo y otros insumos para mantener su constante crecimiento industrial y sostenimiento de su economía que día a día está conquistando nuevos mercados, incluso ya con servicios financieros en países europeos, asiáticos y de América del Norte, además de Ecuador y Latinoamérica en general.¹

¹ Reflexiones económicas del Ecuador del Siglo XXI; Guido Poveda Burgos (por editarse)

Importaciones y Exportaciones entre Ecuador y China

Exportaciones	#	Importaciones
Petróleo	1	Neumáticos radiales
Madera y Manufacturas	2	Motocicletas terminadas y en CKD
Productos de Cobre y Desechos	3	Televisores
Harina de Pescado	4	Productos laminados de hierro
Camarones	5	Lámparas Fluorescentes
Desechos de Aluminio	6	Aparatos de Telecomunicación
Desechos de Plástico	7	Tubos de Hierro
Banano	8	Ajo
Frutas	9	Monitores
Botones de Plástico o Tagua	10	Acondicionadores de aire

Fuente: Banco Central del Ecuador

La oferta ecuatoriana compuesta por 85 subpartidas arancelarias agrupa productos primarios, desechos y en menor proporción productos semielaborados. China por su parte vende a Ecuador productos de aproximadamente 3,361 subpartidas, siendo nuestro principal proveedor de llantas para autos y camiones (el rubro más importante de la oferta china, cerca del 5% del total). Se destacan también motocicletas en partes y terminadas, además de otros bienes de capital y aparatos electrónicos. Cerca del 7% de las importaciones totales del Ecuador provienen de China.

ALGUNAS DE LAS TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS Y POLÍTICAS DE CHINA DE LOS ÚLTIMOS 35 AÑOS.

Desde la década de 1980 en adelante, tras el fallecimiento de Mao Tse-tung en 1976, la República Popular China comienza una etapa de apertura comercial gradual y creciente, pero fundamentalmente consiente. La principal reforma económica a la cual queremos hacer alusión es la creación de Zonas Económicas Exclusivas (ZEE), en las cuales se permiten los joint-ventures con empresas del exterior y predomina la contratación de mano de obra asalariada.²

En 1978, bajo el liderazgo de Deng Xiaoping, el Partido Comunista de China hace explícito su ferviente deseo de reducir la brecha entre el desenvolvimiento industrial y los niveles de consumo entre este país y las economías de occidenteⁱ

Las intenciones de Xiaoping eran convertir a China en una nación a la vanguardia de lo tecnológico y capaz de contrarrestar la tendencia hacia un mundo unipolar liderado por EE.UU.

² Algunos acontecimientos o hitos que sirven de muestra además de la creación de las ZEE son: En 1980, china se reincorpora al Fondo Monetario Internacional. Hacia 1997, se recupera el territorio de Hong Kong, que hasta ese momento se encontraba bajo administración británica y el gobierno, permite una legislación comercial diferenciada para el mismo. Hacia 2001, China se incorpora a la OMC. Desde 2004, se encuentra en debate una legislación que da igual status a la propiedad privada que a la estatal y a la colectiva.

En este sentido, la clave para lograr el desarrollo de las fuerzas productivas en China fue abrazar la apertura comercial, la apertura a la inversión extranjera directa y la separación gradual de la administración de las empresas y el control del partido³

Siguiendo a Casarín (2006)⁴, se pueden distinguir tres etapas de la transición de la China de Mao Tse Tung hacia la China actual configurada como “un solo país con dos modelos”: la primera de ellas, comprendida entre 1980 y 1994, se caracteriza por la reconversión del sector industrial militar al uso civil, la búsqueda de incrementos de productividad en el sector agrícola y el establecimiento de los primeros enclaves orientados a captar IED; en la segunda, comprendida entre 1994 y 2001, se orienta a profundizar la modernización del sector industrial y a lograr una mayor liberalización normativa con el propósito de incorporarse a la OMC; a partir de este acontecimiento, se inicia la tercera etapa, de profundización de la liberalización comercial⁵.

INTERCAMBIO COMERCIAL E INVERSIÓN CHINA EN ECUADOR

El Mecanismo de Consultas Políticas se realiza cada dos años alternadamente en Ecuador y China. En esta ocasión, los Cancilleres de ambos países intercambiaron opiniones sobre diversos aspectos multilaterales y en particular la integración latinoamericana y el interés chino de establecer el Foro de cooperación integral CELAC – China.

El Canciller de entonces Ricardo Patiño entregó una invitación para que el Presidente y el Ministro de Relaciones Exteriores de China visiten el Ecuador el próximo año. A su vez, el Ministro chino invitó a visitar la República Popular China al Presidente Rafael Correa y al Vicepresidente Jorge Glas.

De su parte, el Canciller de China, Wang Yi informó a su homólogo ecuatoriano sobre las decisiones del Tercer Pleno del Comité Central del Partido Comunista realizado en las últimas semanas y que están orientadas a la modernización del país asiático.

Por otro lado, el Ministro de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, Ricardo Patiño se reunió con el Consejero de Estado Yang Jiechi, para dialogar sobre los logros obtenidos en la visita a China, destacando el fortalecimiento de la cooperación bilateral y regional en el contexto de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), organismo cuya Presidencia Pro Témpore será ejercida por el Ecuador en el 2015. Asimismo, el Ecuador,

³ En Octubre de ese año se expresa en la III Sesión Plenaria del XI Comité Central del PCCh, que el camino para lograr el bienestar de la sociedad China ya no debe ser la revolución o la lucha de clases, sino por el contrario la modernización de la economía. Esta política expone una total contraposición con la estrategia del maoísmo de movilizar a la población ideológicamente en pos de los objetivos generales

⁴ Casarín, S. (2006): China se avecina. El Ying y Yang de una potencia emergente, Capital Intelectual

⁵ En relación a esta gradual independencia de las empresas del partido, cabe mencionar que en muchos casos en realidad se trata de artilugios técnicos para que los países receptores de IED china, no pongan restricciones legales a la compra de empresas locales por parte de las empresas transnacionales de origen chino

en tanto sede de la Secretaría General de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), facilitará los nexos entre China y los países sudamericanos.

Asimismo el Canciller reiteró al Consejero Yang Jiechi la invitación para que empresas chinas se radiquen e inviertan en el Ecuador y destacó la importancia de promover el turismo de ciudadanos chinos al Ecuador.

Además el Ministro Ricardo Patiño, realizó la donación de 100 libros de autores ecuatorianos con motivo de la apertura de la Sección Ecuador en la Biblioteca Nacional de China, que es una de las tres bibliotecas más grandes del mundo, tiene aproximadamente 30 millones de ejemplares, la mitad de ellos están publicadas en 115 idiomas. Este acto se enmarca dentro de la política exterior del Ecuador de promover el intercambio cultural con los ciudadanos del mundo.

También el Canciller del Ecuador como parte de su agenda en China, visitó el Mausoleo de Mao Zedong y colocó una ofrenda floral como homenaje al gran líder de la Revolución.

Al finalizar su visita en Beijing, el Canciller Ricardo Patiño mantuvo un encuentro con ecuatorianos residentes en ese país e inauguró la exposición itinerante fotográfica “De Camino Hacia la Verdad”, como un acto de denuncia de la afectación que Chevron hizo en la Amazonía Ecuatoriana. Este acto se llevó a cabo en el Palacio la Paz de la Asociación de Amistad del Pueblo Chino con el Extranjero⁶.

CAMBIO EN LOS PARADIGMAS DE DESARROLLO TRADICIONAL CHINO

El hecho de que China se convierta en un país exportador de productos de alta tecnología e incorpore de manera sostenida cada vez más habitantes a las masas asalariadas de las ZEE, implica que se convierta en uno de los más importantes demandantes mundiales de algunos commodities. Basta con observar que para el año 2003, las importaciones consolidadas de alimentos, combustibles, minerales y metales, no alcanzaban los USD 70.000 millones, mientras que para 2008 las mismas superan los USD 385.000 millones. Resulta entonces evidente, la dependencia de China de este tipo de productos para, por un lado sostener su tipo de inserción en el comercio internacional como un exportador de manufacturas con alto contenido tecnológico, y por otra parte para sostener tasas de crecimiento del 8% al 12% evitando un escenario de conflictividad social por la falta de alimentos.

En el cuadro continuo se pueden observar los datos de mayor relevancia de una investigación realizada por Rhys Jenkins para CEPAL, en la cual se estima en qué proporción contribuyó la sobre-demanda china de productos básicos en relación al resto del mundo al incremento de los precios mundiales de dichos productos para el período 2002-2007.

⁶ Basándonos en una sección posterior de este trabajo podremos agregar al análisis de Cesarín, que otro elemento que caracteriza esta tercera etapa es el incremento de IED saliente de China orientada al aseguramiento de fuentes energéticas y recursos naturales

China y el consumo de productos básicos

	Participación de China en el consumo mundial		Porcentajes de Incremento del consumo 2002-2007		Efecto de la demanda china en la demanda mundial (1)	Incrementos de precios 2002-2007	Contribución de la sobre-demanda china a los precios (2)
	2002	2007	China	Resto del Mundo			
Combustibles							
Petróleo	6,9%	9,3%	48,7%	6,6%	2,7%	185,1%	10,8% a 27,1%
Minerales y Metales							
Minerales de hierro	22,3%	43,9%	224,9%	19,5%	38,4%	184,7%	96% a 153,6%
Cobre	18,2%	27,1%	77,6%	6,1%	12,3%	356,5%	49,1% a 122,6%
Aluminio	21,1%	33,2%	124,3%	20,4%	18,2%	95,4%	45,5% a 72,8%
Zinc	22,4%	32,4%	70,7%	2,9%	14,8%	316,4%	59,1% a 147,6%
Oleaginosas							
Soja	18,4%	20,9%	37,2%	17,7%	3,1%	80,6%	5,1% a 7,7%
Acete de soja	21,2%	25,9%	54,2%	18,4%	6,4%	85,1%	10,7% a 16%
Harina de pescado	23,0%	27,5%	24,8%	-1,9%	6,3%	83,6%	10,4% a 15,5%
Comidad y bebidas							
Café	0,3%	0,4%	32,3%	-1,9%	0,1%	125,6%	0,2% a 0,5%
Azucar	7,9%	9,3%	30,6%	9,2%	1,5%	46,4%	3,1% a 15,5%
Bananas	8,8%	9,4%	25,0%	17,0%	0,6%	28,6%	1,5% a 3%
Productos cárnicos							
Carne vacuna	10,6%	12,3%	27,1%	7,2%	2,0%	22,6%	3,3% a 6,6%
Aves	16,8%	17,2%	21,6%	18,7%	0,4%	23,9%	0,7% a 1,4%
Productos forestales							
Madera aserrada	4,0%	8,6%	131,4%	2,8%	5,0%	63,6%	8,4% a 25,1%
Pasta química	5,7%	7,8%	45,0%	3,3%	2,3%	55,5%	3,8% a 11,5%

Fuente: Rhys Jenkins "UNCTAD"

ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE CHINA Y ECUADOR

El Gobierno de la República Popular China y el Gobierno de Ecuador suscribieron el 7 de enero del 2015 un total de 9 convenios de cooperación en temas de educación, ciencia y tecnología, financiamiento y movilidad humana.

Ante lo cual, Ecuador y China mantienen así una alianza estratégica que se sustenta en dos principios.

El uno es del respeto al derecho internacional: respeto a la soberanía, la integridad territorial, la no injerencia y la solución pacífica de las controversias.

El segundo principio es del beneficio mutuo, es decir de las ganancias compartidas. Son tres los ejes de esta alianza estratégica:

Política y seguridad:

Por una parte se trata de fortalecer la comunicación y el intercambio entre ambos países, no solo a nivel de gobiernos nacionales sino también seccionales. Incluso va un poco más allá: estrechar los lazos entre cuerpos legislativos y partidos políticos. Reforzar los lazos de amistad

en pos de trabajar por la paz y la seguridad internacional, la lucha contra el terrorismo y el crimen organizado. Además, esta alianza estratégica fortalecerá la cooperación en materia de seguridad y defensa con más consultas entre las autoridades de ambos países. Si China le da un papel importante a la Celac y las relaciones de cooperación, Ecuador reiteró “su firme adhesión a la política de una sola China”.

Asociación económica, comercial, financiera y de inversión:

Energía, finanzas, inversión, minería, petróleo, agricultura, pesca, recursos hídricos, industria mediante la realización de proyectos conjuntos. La transferencia tecnológica, el acceso al entrenamiento para mejorar la productividad, además de tratar los temas regulatorios relativos a medidas arancelarias, sanitarias, etc.

Educación, ciencia, tecnología:

Innovación, cultura, deporte, salud y turismo es otro de los aspectos de esta alianza estratégica.

PRESENCIA DE EMPRESAS CHINAS EN LATINOAMERICA – ECUADOR

Las primeras empresas de servicios en tener actividad en América Latina han sido las navieras. En relación a la producción de manufacturas, se destaca el establecimiento en Uruguay de una fábrica para ensamblar camionetas Chery. El hecho de enviar las partes y ensamblar en este país permite un fácil ingreso al MERCOSUR, poniendo en alto riesgo a los intereses ecuatorianos y latinoamericanos en relación a capacidad instalada si nos basamos en las fuerzas de Porter, pues es bien conocido que la industria china ingresa de manera ligera acogiendo las reglas del mercado local, para de un momento a otro dar un “salto cuántico” en proporción a las otras en tamaño e inversión acaparando la mayor parte del mercado⁷.

Algunas empresas manufactureras se han instalado en Brasil con una estrategia similar a la mencionada. Cabe mencionar que no se observan transferencias de tecnología ni significativa generación adicional de valor agregado por estas actividades.

En este último país, como en los casos de Ecuador y Venezuela, también se han adquirido empresas de servicio de distribución de energía eléctrica.

Otra actividad que está comenzando a implementar China es el otorgamiento de donaciones o préstamos blandos a los gobiernos para que realicen una obra de infraestructura determinada (bajo un pretexto de beneficio mutuo). El gobierno local debe aceptar que la obra la lleve adelante una empresa china.

⁷ Reflexiones económicas del Ecuador del Siglo XXI; Guido Poveda Burgos (por editarse)

En nuestro país, Al menos 38 empresas chinas han tomado la batuta de los proyectos de sectores estratégicos y de construcción en el Ecuador.

Las quince principales manejan contratos por \$ 6.270 millones, según datos de la Cámara Ecuatoriano China. Entre ellas siete han sido designadas para construir proyectos hidroeléctricos.

Así a más de Sinohydro, para Coca Codo Sinclair, International Water and Electrical Corporation (CWE) está desde 24 de diciembre del 2010 a cargo de la construcción de la represa Toachi Pilatón (242 MW); Getzhouba en Sopladora (487 MW); Harbin Electric en Minas San Francisco (270 MW); Hidrochina en Delsitanisagua (115 MW), entre otros.

China Tiesiju Civil Engineering Group LT (CREC) también se ha hecho cargo de la construcción del proyecto Multipropósito Chone. Está por concretarse la de la Refinería del Pacífico que alcanza un monto de \$ 13.000 millones y que será financiada por China. En febrero de este año se suscribió una Carta de Intención entre empresas chinas y el Ministerio de los Sectores Estratégicos, para conseguir el financiamiento.

El documento fue firmado entre el ministro de Sectores Estratégicos, en ese entonces Jorge Glas, por Ecuador y representantes chinos de CNPC y del Banco Industrial y Comercial de China (ICBC).

La mayor parte de estos proyectos tiene un modelo de negocio en común: han sido asignados de manera directa y cuentan con el financiamiento del Gobierno chino.

Desde la mirada de la Embajada de Ecuador en China existen coincidencias en ambos pueblos y gobiernos en cuestiones de política internacional y filosofía social y los dos países tienen claro que "las negociaciones directas reflejan el paradigma de la interacción ganar-ganar".

Sin embargo, para el presidente de la Cámara de la Construcción de Pichincha, la entrega directa no es conveniente para las empresas nacionales. Actualmente, la empresa nacional se limita a participar como subcontratista de las firmas chinas que reciben directamente los contratos (sin licitación), pero ni siquiera hay competencia a nivel nacional, pues también se hacen subcontratos directamente.

El problema, que ha sido planteado en una misiva al presidente Rafael Correa, es que al no haber competencia, algunas obras se contratan a precios muy elevados. Ejemplo de ello es el Coca Codo Sinclair, en el cual primero se determinó un presupuesto de \$ 1.503 millones y el contrato se hizo por \$ 1.978 millones.

Para el constructor también son preocupantes las denuncias presentadas de que no se cumplen los compromisos entre contratistas y subcontratistas. Un modelo más transparente,

según Flores, sería que el Gobierno busque el financiamiento y las empresas vayan a la licitación.

EMPRESAS CHINAS EN ECUADOR

EMPRESA	OBRA O PROYECTO	MILLONES DE DÓLARES
● Ecuacorriente	Mirador	1.200,0
● Sinohydro Corporation	Coca Codo Sinclair	2.000,0
● China Gezhouba Group Company Limited	Sopladora	672,0
● China International Water Electric Corp (Ecuador)	Obras Civiles Toachi Pilatón	225,0
● China Hidroelectricidad Ingeniería Consultorio Grupo Co Hydrochina Corporation	Delsitanisagua	189,0
● China National Electric Engineering Co.	Mazar Dudas	45,5
	Quijos	115,0
● Harbin Electric International	Minas San Francisco	477,3
	Termoesmeraldas	101,4
● Xinjiang Goldwind Science & Technology Co	Eólico Villonaco	40,5
● China CAMC Engineering Co. Ltd.	Obra civil para edificios de la Fundación de Control del Sistema Nacional de Comando y Control para la Seguridad Ciudadana.	389,6
● CETC International	Venta de 4 radares para la frontera norte.	60,0
● Oficina de CEIEC en Ecuador	ECU 911	545,2
● China Tiesiju Civil Engineering G.	Propósito Múltiple Chone Fase 1	52,0
● China Road & Bridge Corporation	Obras viales Pifo-Papallacta; pavimentación del malecón y calles San Vicente; construcción de puentes en Puerto Quito, entre otros.	55,5
● Guangxi Road & Bridge Engineering Corporation	Construcción de obras como el puente sobre el río Babahoyo. El cuarto puente.	102,0
● FiberHome International	Venta de fibra óptica	20,0

Fuente: cámaras de comercio Ecuatoriano-China, y Cámara de Construcción de Pichincha

El secretario ejecutivo del Observatorio de la Política Fiscal (OPF), el hecho de que esas compañías sean las beneficiarias de contratos se debe a que China es la que da el crédito que, a más de ser caro, de corto plazo y fijar como garantía el petróleo, exige que sean las empresas chinas las que ejecuten las obras. Así, aunque es positivo que se realicen las obras,

el problema está en que en vez de que haya inversión extranjera directa desde China, Ecuador está obligado a endeudarse a un alto costo.

OTRAS EMPRESAS CHINAS EN ECUADOR

● Andes Petroleum Co.	Bloque Tarapoa 14 y 17
● BGP Ecuador CO	Servicios petroleros
● Shandong Kerui Petroleum Equipment Co.	Venta de máquinas y servicios petroleros
● Hilong Oil Service & Engineering Ecuador Cía. Ltda.	Servicios de perforación de empresas petroleras
● CPTDC Ecuador S.A.	Venta de máquinas a empresas petroleras
● CNLC Ecuador Corporacion S.A.	Servicios de exploración a empresas petroleras
● Shengli Oilfield Highland Petroleum Equipment CO	Máquinas a empresas petroleras
● Panpesca del Ecuador S.A.	Pesca
● Oficina de Empresa de Importación y Exportación de Shaanxi Automobile Group Co. Ltd.	Importación de camiones
● Fadtextil	Confección
● Nantong Dongfangjulong	Confección de cobijas
● Sinotruk	Camiones
● America Electric Ecuador Ameltric S.A.	Producción de cable eléctrico
● Asiaelectric S.A.	Producción de cable eléctrico
● Avic Internacional	Venta aeronave
● SANY	Venta de vehículos para obras
● Zhong Tie 9th Ju	Construcción de obras
● TTGM International (USA) INC	Construcción de obras
● Zoomillion	Venta de vehículos para obras
● CRCC 14th Bureau Group Ecuador	Construcción de puente
● Huawei Technologies Co. Ltda.	Construcción infraestructura de Telecomunicaciones
● China XD Grupo	Construcción de obras
● Banco de Desarrollo de China	Financiamiento

Fuente: cámaras de comercio Ecuatoriano-China, y Cámara de Construcción de Pichincha

El costo de asegurar la deuda ecuatoriana (en el caso de que un acreedor quisiera hacerlo para garantizarse el pago) es del 23%. En la mayoría de países es de 1% o 2%. Adicionalmente, Ecuador tiene el tercer riesgo país más alto de América Latina cercano al 10%.

El modelo de crecimiento de China se repite en países que no pueden acceder fácilmente a crédito, cuenta el libro de los periodistas españoles Juan Pablo Cardenal y Heriberto Araújo, La silenciosa conquista de China, en el que describen la expansión china en 25 países, y detalla las consecuencias socioeconómicas, medioambientales y geopolíticas.

Entre los problemas que se detectan por los contratos directos, Carrera asegura que la calidad de las obras es un problema. Dice que en los países del Tercer Mundo China realiza obras de mala calidad, con bajos niveles de cuidado ambiental, irrespeto a las garantías laborales y sobrevaloradas.

Por último, es importante remarcar que se ha instalado una sucursal del Banco de China en Brasil, y se ha vendido en Argentina a un grupo financiero de proveniente del país de oriente el Standard Bank (de origen Australiano, del cual un holding de china igualmente es propietario del 20% del paquete accionario).

CHINA INYECTA LIQUIDEZ AL MERCADO MUNDIAL; ECUADOR Y LATINOAMERICA SE BENEFICIAN

El Banco Popular de China (BPCh), el central del país, continuó inyectando dinero en el sistema financiero a través de operaciones de mercado abierto.

El BPCh realizó acuerdos de recompra inversa (repo) por valor de 340.000 millones de yuanes (52.310 millones de dólares), práctica por la que el banco central adquiere valores de entidades bancarias comerciales con un acuerdo de revendérselos en el futuro.

El repo inverso a siete días se fijó con un rendimiento del 2,25 por ciento.

La acción permitió un repo a siete días de 40.000 millones de yuanes el miércoles, 130.000 millones el martes y 70.000 millones el lunes.

A pesar de las operaciones del jueves, el Tipo de Oferta Interbancaria de Shanghai (Shibor), que mide el coste al que los bancos chinos se prestan dinero unos a otros, subió 4,8 puntos básicos hasta el 2,004 por ciento.

CHINA VISITA ECUADOR

Al Ecuador llegaron 18 222 ciudadanos chinos durante el 2015, el doble de los que arribaron en el 2011 y que sumaron 9291. Pero si se compara con las entradas del 2014, el crecimiento fue del 4,46%, un porcentaje de crecimiento bajo tomando en cuenta que entre el 2011 y 2012 aumentó 32%. Esto explicaría en parte la reciente medida de eliminar la visa de hasta 90 días anuales para fomentar el turismo chino.

China le concedió al Ecuador el estatus de destino autorizado para el turismo, en el 2016, pero si bien las visitas turísticas es la principal razón por la que llegan, no es el motivo de viaje que más ha crecido en los últimos cinco años.

Los registros de Migración-Ministerio del Interior, entregados a EL COMERCIO, lo confirman: Entre el 2011 y el 2015, las llegadas de chinos por turismo creció 11%, al pasar de 3671 a 4070. Al comparar con el resto de motivos de viaje se observa que lo que más subió en este período son los negocios (368,2%); eventos (241,5%); otros (131,4%) y residencia (58%).

Desde el 2007, el país mantiene una relación económica y de cooperación con el gigante asiático, que se fundamenta en créditos, explotación petrolera y venta de servicios chinos para infraestructura. El presidente del Consejo Chino para la promoción del Comercio (CCPIT), Wang Jifei, dijo hace poco a la agencia de noticias EFE que “más de 70 firmas chinas” están operando en Ecuador.

El gerente y director de Surtrek, agencia de viajes especializada en turismo asiático, reconoce que la eliminación del visado ayudará a incrementar el turismo, pero cree que hay que tomar en cuenta que apenas un 20% de los turistas chinos que llegan a la región vienen solo al Ecuador, el resto contrata paquetes, que incluyen varios destinos y ahí se genera la competencia. Los chinos conciben a Sudamérica como un solo país.

La Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) reveló a fines del 2015 que pese a la desaceleración económica, China seguirá siendo el mercado con más demanda de pasajeros aéreos en términos absolutos. Prevé que tendrá 1 190 millones de pasajeros en 2034 y se han convertido en los turistas que más gastan en los lugares que visitan.

El turista chino que arriba al Ecuador es, generalmente, mayor de 30 años, se hospeda y come en hoteles y restaurantes de lujo y, por seguridad prefiere los hoteles de cadena.

Tras 36 horas de viaje, sus sitios de preferencia son Quito y Galápagos; en promedio se queda siete días y gasta a diario USD 500. En su dieta no pueden faltar verduras y arroz chino, el cual difiere del ecuatoriano.

Según un informe sobre el consumidor de lujo chino de la firma Nielsen, las compras son una de sus prioridades en sus viajes. El 90% sabe lo que desea adquirir, incluso, el 38% conoce qué marca y el producto específico que va a buscar. Una de las limitaciones para atender al turista chino, especialmente si es adulto mayor, es el idioma, asegura la operadora turística Kleintours. En sus viajes solicita un traductor que hable chino-mandarín. Se estima que en el país laboran unos 10 traductores.

Antes de la eliminación de la visa Los turistas chinos interesados en viajar al Ecuador debían tramitar la visa ya sea en Beijing o Shanghái, donde hay consulados. Eso para Yao Zhou era una limitante para que chinos de otras ciudades se interesen en el país. Esta joven de Nanjing y Huan Wang, de Beijing, llegaron hace seis meses para trabajar en Surtrek. Ambas se han dedicado a conocer los destinos turísticos y promocionarlos, entre sus conciudadanos. Una de las maneras de llegar al turista asiático es usando las redes sociales, que son populares allá.

Ellas se regresan a China en abril para firmar convenios con otras agencias de viaje y atraer a gente más joven, pero ahora saben que Ecuador es más que Quito, Galápagos, camarones, flores y cacao. Wang también destaca que los ecuatorianos son cálidos y felices.

La exclusión del visado no es nueva; mediante decreto ejecutivo de junio del 2008, el presidente Correa aplicó esto para todos los ciudadanos del mundo. Pero en este caso, el mismo gobierno chino pidió que se revierta la medida, porque se estaba utilizando al país para el tránsito de inmigrantes ilegales asiáticos que buscaban llegar a EE. UU. O escudados como turistas llegaban comerciantes. En el 2008, llegaron 14 468 chinos y para el 2011 cayó a 9291, es decir, bajó 35,8%. El año en que más chinos se han quedado en el país de los últimos cinco años es el 2013: 2427, mientras que en el 2015 se fueron 22 más de los que entraron.

Al Ecuador llegan extranjeros de más de 200 nacionalidades, entre el 2009 y 2014, las entradas de foráneos creció 61%. A través del producto interactivo adjunto podrá conocer el flujo migratorio por nacionalidad, año y género. Así también comparar las entradas y salidas de ecuatorianos del país versus la de internacionales.⁸

CHINA Y LA CONSERVACIÓN DEL AMBIENTE EN ECUADOR

Se constituye en un proyecto emblemático del estado Ecuatoriano que se encuentra operando de forma normal y continua sobre la base de los requerimientos del sistema eléctrico ecuatoriano desde el 2 de enero de 2013, aportando al Sistema Nacional Interconectado una energía de 237.17 GWh desde su entrada en operación a abril de 2016, reduciendo emisiones de CO₂ en aproximadamente 32 mil Ton/año, sustituyendo la importación de energía, y creando 254 fuentes de empleo directo, adicionalmente beneficia a más de 200 mil habitantes correspondientes al cantón Loja.

En el área de influencia del proyecto, gracias a la implementación de nuevas prácticas de compensación se ha realizado el mejoramiento de infraestructura y equipamiento de Centros Educativos, dotación de suministro eléctrico a las parroquias de Sucre y San Sebastián, mejoramiento de vías, capacitación a los moradores de la zona en control fitosanitario de cultivos, jardinería y mantenimiento de áreas verdes, obras ejecutadas a través de la CELEC E.P. Unidad de Negocio GENSUR.

La construcción de esta obra implicó una inversión de USD 48.35 millones de dólares y una inversión en programas de desarrollo integral y sostenible de aproximadamente 5.8 millones de dólares.

⁸ Diario El Comercio

Imagen del proyecto Villonaco



Fuente: *Ministerio de Electricidad y Energía Renovable*

Contempla 11 aerogeneradores del tipo GW70/1500, a una altura aproximada de 2700 msnm, a lo largo de la línea de cumbre del cerro Villonaco con una distancia aproximada de 2 km. La subestación de elevación Villonaco 34.5 kV/69 kV tiene una capacidad de 25 MVA y presenta un esquema de conexión de barra principal y transferencia. La subestación Loja, contempla la instalación de una bahía de 69 kV, la cual recibirá la energía proveniente de la subestación Villonaco para ser conectada al Sistema Nacional de Transmisión.

DESARROLLO PORTUARIO EN EL ECUADOR

En Agosto del 2011, la empresa china State Shipbuilding expresó su interés por participar en la construcción de astilleros y puertos en el Ecuador.

La ministra de Industrias y Productividad, del Ecuador, informó a Zhang Jinming, director de la compañía, sobre los estudios que se realizan para la construcción del astillero en Posorja y expresó su interés en que la multinacional participe en la desarrollo de este proyecto.

Por su parte, Jinming manifestó que su empresa es una de las más grandes con experiencia en diseño y construcción y que han participado en proyectos de astilleros en países como Brasil y Vietnam.

El astillero de Posorja tendrá la capacidad de reparar y construir buques mayores a 80 mil toneladas de carga tipo postpanamax (barcos diseñados para ajustarse a las dimensiones máximas permitidas para el tránsito naviero).

Los estudios determinarán la viabilidad técnica-económica de la construcción del astillero. Para ello, Ecuador invierte cerca de 1,5 millones de dólares en el estudio de factibilidad para el desarrollo del proyecto que terminará en 2012.

China se ha convertido es uno de los principales socios comerciales del Ecuador, la relación entre ambos países incluye desde venta de petróleo hasta préstamos a bajos intereses.

Este parece ser uno de los eslabones más débiles del gigante asiático, pues hasta inicios del mes de junio del 2016, las empresas Chinas especializadas en astilleros y puertos no han finiquitado y/o culminado proyectos de esta naturaleza.

Finalmente El Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO) firmó el lunes 15 de febrero del 2016, en Guayaquil, un memorando de entendimiento con el Consorcio Nobis, para la construcción y concesión del nuevo puerto de aguas profundas de Posorja.

Nobis es el representante en Ecuador de la transnacional DP World, una de las mayores operadoras portuarias del mundo. La multinacional, con sede en Dubái, se encargará de todo el proyecto, desde el diseño, pasando por la construcción de los muelles, el dragado del canal de acceso, las vías, hasta su mantenimiento.

CONCLUSIONES

La República de China, representa un vasto mar de oportunidades comerciales, empresariales y diplomáticas para el Ecuador.

La inversión económica de China en el Ecuador cuantitativamente es la de mayor representación e importancia de los últimos 10 años, aportando significativamente al desarrollo socio económico de todos los ecuatorianos en mayor o menor grado, de manera directa e indirecta.

Las obras de infraestructura vial, petrolera, electrificación, y telecomunicaciones en el Ecuador, han recibido una inyección de miles de millones de dólares provenientes de instituciones financieras privadas y públicas de la República de China, apuntalando el desarrollo local.

La sustentabilidad y sostenibilidad de varios proyectos privados en el Ecuador de una manera o de otra se benefician de la inversión pública social, obteniendo resultados a corto, mediano y largo plazo con calidad y calidez.

Con el apoyo de China el país ha podido impulsar proyectos en sectores estratégicos que han sido postergados por décadas, como las centrales hidroeléctricas, y que nos permitirá ser autosuficientes en la generación de energía barata e incluso exportadores de la misma.

La confianza manifestada por el gobierno chino se fundamenta en la estabilidad y fortaleza en el manejo de la política económica del Ecuador, a pesar de los efectos adversos o choques externos por la baja del precio del crudo.

Gran parte del financiamiento alcanzado con China se trata de un componente importante e inédito en términos concesionales, lo que ratifica la buena relación estratégica que mantiene el Ecuador con la nación asiática.⁹

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bittencourt, G., Carracelas, G., Doneschi, A., Reig Lorenzi, N. (2011): Efectos de China sobre la captación de IED en América Latina. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay.

Blázquez-Lidoy, J., Rodríguez, J. y Santiso, J. (2006): ¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina en Revista de la CEPAL, N°90, pp. 17-43.

Cancillería del Ecuador, www.cancilleria.gob.ec

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2010): La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica, LC/L.3224, Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Ministerio de Electricidad y Energía Renovable; www.energia.gob.ec

Pro Ecuador, www.proecuador.gob.ec

Svampa M. (2011): Argentina, una década después. Del 'que se vayan todos' a la exacerbación nacionalpopular. Revista Nueva sociedad N°235, Septiembre-Octubre de 2011.

Taylor, Lance (1981): South-North Trade and Southern Growth. Bleak prospects from the structuralist point of view. Journal of International Economics

⁹ Reflexiones económicas del Ecuador del Siglo XXI; Guido Poveda Burgos (por editarse)

EL COMERCIO EXTERIOR DEL BRASIL CON CHINA, HONG KONG Y MACAO, MERCOSUR, NAFTA Y LA UNIÓN EUROPEA, ENTRE 2000 Y 2015

Ricardo Heli Rondinel Cornejo
Universidade Federal de Santa Maria – Brasil
ricardorondinel73@hotmail.com

Resumen:

En 2001 la China entro a la Organización Mundial de Comercio. Desde aquel momento expandió sus relaciones comerciales con varios países. Desde los años 1980 ven aumentando el proceso de globalización, con consecuencias para la división internacional del trabajo. El aumento del movimiento internacional de capitales afecta las variables monetarias, como tasa de cambio, y las reales, como los precios de los factores de producción. En este contexto se analiza el resultado y las alteraciones que ocurrieron en los flujos de comercio exterior del Brasil con algunos bloques económicos. El análisis lleva en consideración las exportaciones, importaciones y la balanza comercial, de productos primarios e industrializados.

Palabras clave: Comércio exterior, Bloques, Especialización Regional, Manufacturas, Productos Primarios

Introducción

El tema propuesto es hacer un balance de las alteraciones que ocurrieron en el flujo de exportaciones, importaciones y balanza comercial del Brasil con cuatro bloques económicos, que son China, Hong Kong y Macao, MERCOSUR, NAFTA y la Unión Europea.

El análisis utiliza con referencia algunos conceptos como la globalización productiva y financiera, la mundialización del capital y la hegemonía del capital financiero, el ajuste global, el ajuste estructural, la división internacional del trabajo a lo largo del tiempo, el modelo centro-periferia, el ajuste espacial, la relocalización industrial, la desindustrialización

Es estudio es importante porque permite extraer lecciones de lo que ocurrió en otros países y ahora está ocurriendo en Brasil, la desindustrialización temprana, en un escenario de fuertes presiones para que el país se someta en la división internacional del trabajo como abastecedor de productos primarios, abandonando la producción de manufacturas, que deberá deslocalizarse para países que tengan una mayor competitividad.

El periodo del estudio es de 2000 a 2015. El año de 2000 fue escogido pues en 2001 China entra la Organización Mundial del Comercio y pasa en los años siguientes a expandir sus relaciones comerciales. Las variables del estudio son las exportaciones, importaciones y la balanza comercial. Esas variables son desagregadas en productos primarios y productos industrializados (manufacturados e semimanufacturados).

La ponencia, tiene dos partes. En la primera parte se presentan algunas consideraciones teóricas sobre los conceptos mencionados anteriormente. En la segunda parte, primero se analiza la situación nacional de la producción y las variables que afectan al comercio exterior. Después de eso se hace un análisis por bloques económicos, desagregando las exportaciones, importaciones y la balanza comercial de cada bloque económico.

1. Consideraciones teóricas sobre las modificaciones en la división internacional del trabajo y su impacto en el comercio exterior

El modelo neoclásico del comercio internacional, representado por la teoría de Heckscher-Ohlin (H-O), parte de la hipótesis de que los factores de producción, mano de obra y capital, circulan internamente dentro de un país, pero no a nivel internacional. La especialización de los países, de acuerdo con esta teoría, es en la *commodity* que utiliza el factor de producción relativamente abundante en ese país. Así en un país que tiene una gran cantidad de trabajo, la especialización y el comercio redundarían en aumento del salario medio. En un modelo con dos países, el país abundante en capital aumentaría las exportaciones de bienes intensivos en capital aumentando así el lucro medio (Krugman, P. R. y Obstfeld, 2009).

De acuerdo con el teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson, si todos los supuestos del modelo H-O fuesen válidos en el límite habría una igualación absoluta y relativa de los ingresos de los factores homogéneos. Esto significa que los precios del capital y de trabajo, respectivamente, serían los mismos entre los países. Como el modelo neoclásico no tiene en cuenta el espacio, ni el costo de transporte, en la medida en que un país aumenta sus exportaciones, sus factores de producción abundantes van encareciendo. Como no existe un movimiento internacional de factores, se supone que las actividades exportadoras pasan a demandar el trabajo de las actividades no exportadoras.

Como en el mundo real existe el gasto de transporte y costo del comercio (aranceles y barreras no arancelarias) las diferencias en la remuneración de los factores permanecen. Internamente, dentro de un país, también hay diferencias en la remuneración de los factores de producción. En los países grandes el trabajo tiene mayores dificultades para moverse internamente. Factores tales como la unidad de la familia, el clima, la cultura, la distancia y los hábitos de alimentación, hacen que sea difícil de mover los empleados de una región a otra.

En el modelo *centro-periferia* (KRUGMAN, 1992), el *uso del espacio* en un país fue guiado por la producción, que tiene por objeto satisfacer el mercado internacional. Por lo tanto las *regiones* que se han desarrollado en la *periferia* se encuentran cerca de los puertos, costas y vías de comunicación como los ferrocarriles o carreteras. La necesidad de concentración de la producción industrial en las ciudades se debe a la mayor facilidad de acceso a las materias primas, el trabajo, a los mercados de consumo locales, a las economías de aglomeración, entre otras razones.

De acuerdo con la teoría económica convencional, por lo general un país exporta productos que tienen un gran mercado interno. Así, la ocupación interna o local de los factores de producción también se da del *centro* a la *periferia* de un país. En la medida que los factores de producción se van encareciendo, las empresas buscan locales próximos en que estos factores de producción sean más baratos.

Desde el final de la segunda guerra mundial, tras el acuerdo de *Bretton Woods*, hubo un proceso de presión por el capital internacional, de una mayor *apertura comercial y financiera*. Este proceso se ha profundizado en los últimos años de 1990 y 2000 en un movimiento llamado de *Globalización* o *Mundialización* (CHESNAIS, 1996). Todos estos fenómenos mencionados, añadido a una revolución en las comunicaciones y el transporte, han dado lugar a una *reestructuración* de la *producción global* en un mundo cada vez más competitivo, incluso con el mantenimiento de características proteccionistas típicas de la época mercantil.

El *aumento del costo de los factores de producción* en los países desarrollados es probable que cause *pérdida de competitividad internacional* de esos países. Estos para recuperar la competitividad se han visto obligados a innovar y aumentar la competitividad, para lo cual las empresas buscan *nuevas ubicaciones en todo el mundo*, que ahora se ve facilitado por la reducción de los costes de transporte y el comercio.

En un entorno más competitivo y donde hay nuevos productores mundiales, como China, India, Rusia y las economías emergentes de Asia, América Latina y África, la localización de la producción pasa a ser uno de los factores determinantes de la competitividad. El crecimiento industrial de la economía de China entre 2000 y 2015 es un ejemplo de esto.

En un mundo de *economías más cerradas*, la *localización espacial* de la producción era más orientada a satisfacer los mercados internos. Sin embargo, en un mundo de *economías más abiertas* y competitivas la producción puede ser reorganizada en todo el mundo y la producción se puede integrar horizontal y verticalmente.

En este contexto, es que desde mediados de la década de 1970 acontece un proceso de descentralización industrial en Brasil. Según Azevedo y Tonetto Jr. (2001) este proceso estaría vinculado a la final del modelo de sustitución de importaciones y la apertura de la economía, que consolidará en la segunda mitad de la década de 1980 y principios de 1990.

En los últimos treinta años hemos visto una *internacionalización del proceso de producción*, que se caracteriza por un aumento significativo de los flujos de inversión extranjera directa y las fusiones y adquisiciones de empresas que tienen una presencia en todo el mundo. El aumento de la competitividad internacional de las economías más abiertas, y la posibilidad de *separar la producción* de los *centros de consumo*, provocó una tendencia a la *deslocalización de la producción* y el crecimiento de nuevos espacios nacionales que poco a poco fueron ocupados.

De acuerdo con la Organización Mundial do Comércio (2008), los datos empíricos recogidos por esta organización muestran que la producción se concentra en determinadas

zonas geográficas y que hay una tendencia a que las empresas busquen internacionalmente insumos y servicios que necesitan. De acuerdo con los estudios de la Nueva Geografía Económica, un país tiende a exportar bienes que tienen una fuerte demanda interna. La reducción del costo del comercio amplía este efecto. Sin embargo, esta reducción de costes resultaría en un período de divergencia entre los países, durante el cual la producción manufacturera se concentra en el *centro* y la *periferia* iría especializarse en productos distintos de las manufacturas.

Sin embargo, una mayor reducción de los costos del comercio daría lugar a una inversión del proceso, con la producción manufacturera trasladándose a la periferia. Cuando los costos del comercio son bajos, la brecha salarial entre centro y periferia se convierten en determinantes más importantes de la competitividad de los productos manufacturados. Esto se aplica al comercio internacional e interregional. Los datos recientes indican que la producción manufacturera todavía se concentra en los países de la OCDE, pero en los sectores de textiles, prendas de vestir, hierro y acero hay algunos indicadores tempranos de un proceso de concentración-dispersión (ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMERCIO, 2008).

Junto con el proceso de *reestructuración de la producción* en Brasil ocurre una desconcentración industrial. Según Suzigan (2001) la localización de la producción en el espacio geográfico se ha convertido en un elemento importante junto con las aglomeraciones industriales que a Marshall (1982 apud Suzigan 2001) dependen de las economías externas. Todavía conforme Suzigan (2001), la Nueva Geografía Económica ha hecho una importante contribución al *recuperar la cuestión del espacio* al reformular la teoría neoclásica del comercio internacional y proponer una nueva teoría del comercio internacional sobre la base de las economías de escala, competencia imperfecta, la diferenciación de productos y el comercio interindustria. Krugman, Fujita y Venables (1999 apud Suzigan 2001) recolocan el tema de la localización de la producción en el espacio geográfico.

Con la *reestructuración de la producción* para Gonçalves (1994) hubo un *ajuste estructural*. De acuerdo con los liberales, la política del Estado de bienestar habría creado una rigidez que impide el *ajuste estructural* de las economías de los diferentes países. Para Gonçalves (1994: p.21) en el período de *ajuste estructural* después de la crisis de la década de 1980 los gobiernos de los países en desarrollo pasaron a usar políticas opuestas a las que se utilizan normalmente. El neoliberalismo trajo una nueva forma de administrar a la sociedad, orientada hacia el mercado, el libre comercio y la libertad de los flujos de capital, bienes y servicios. Para todo esto, era necesario hacer una transformación, un *ajuste estructural*, que permita tener un Estado más libre a las necesidades globales de capital.

La hipótesis central de Tavares y Fiori (1993) es que, desde la segunda mitad de la década de 1970 había un proceso de *ajuste global* que se inició con la crisis del patrón monetario internacional y el abandono del patrón cambio oro. El ajuste era necesario debido a que las economías de los países desarrollados estaban perdiendo impulso, creciendo cada vez menos, tenían déficits comerciales y era necesario ver nuevas alternativas de ampliación para el sistema capitalista.

Para Tavares y Fiori (1993), el movimiento de *ajuste global* desarrollado en el contexto de un movimiento concreto de la *globalización productiva y financiera*, ha incorporado al mercado países de Asia, que se han convertido muy dinámicas desde el punto de vista tecnológico y económico.

Una cuestión que llama la atención es que el modelo ideológico anglosajón que estaba perdiendo en la *competencia inter-capitalista global*, fue el que impuso las reformas estructurales neoliberales a los países en vías de desarrollo. Además de reformas que se centraron en la desregulación de los mercados, la liberalización comercial y financiera, la privatización del sector público y la reducción de estado. (TAVARES y FIORI, 1993).

Para Pochman (2004), en el estudio del desarrollo capitalista, una de las principales categorías es la *división del trabajo*. Así que uno de los paradigmas más respetados divide el mundo entre el *centro* y la *periferia*. El *centro* de la economía mundial sería el *locus* del poder comando de la producción, de la difusión de las tecnologías y del poder político y militar. En la *periferia*, que tiene un papel secundario, sería el local de apropiación del excedente económico y dependiente en la generación y absorción tecnológica. Su participación en el poder político y militar es marginal.

La historia del capitalismo se puede resumir en tres fases distintas de la *división internacional del trabajo*, de acuerdo con Pochman (2004). *La primera división internacional del trabajo* (revolución industrial y tecnológica, la máquina de vapor, telar y ferrocarril) se inicia en 1780 hasta 1820 y continúa hasta las primeras décadas del siglo XX. En este período Inglaterra

asume el papel de potencia hegemónica, y la libra esterlina se convierte en el patrón monetario internacional, dentro del modelo patrón cambio oro. La división internacional del trabajo fue *Inglaterra* productor de *bienes manufacturados* y la *periferia* productora de materias primas.

Desde principios del siglo XX, Inglaterra va a mostrar señales fragilidad, agravadas por dos guerras mundiales y la crisis de la década de 1930. Los Estados Unidos ya se presentaban como la principal economía del centro capitalista, pero aún no asumían una posición hegemónica. La *segunda división internacional del trabajo* se llevó a cabo después de la Segunda Guerra Mundial, cuando Estados Unidos toma el papel principal protagonista del *centro*. El Fordismo se amplió a la periferia y la industrialización ocurrió allí. La periferia se dividió entre los países de la periferia y la semi-periferia. En este período hubo una industrialización de los países semi-periféricos que también comenzaron a exportar productos *manufacturados* y no sólo los *productos básicos* (POCHMANN, 2004).

Desde la década de 1970 pasa a ser constituida la *tercera División Internacional del Trabajo*, causada por dos factores estructurales en el centro del capitalismo mundial. El primero se relaciona con el proceso de reestructuración de las empresas, junto a la maduración de una nueva Revolución Tecnológica. Con el aumento de la competencia intercapitalista se intensifica la concentración y centralización del capital. Con esto, el papel de las grandes Empresas Transnacionales se engrandeció lo que llevó a un oligopolio de la producción. El segundo factor estructural se relaciona con la expansión de la inversión extranjera directa en el exterior, especialmente en la semi-periferia, pero también en la periferia. De este modo las Empresas Multinacionales se han convertido en Empresas Transnacionales que operan en todo el mundo, aumentando su capacidad de competir en un espacio global mundial más integrado (POCHMANN, 2004).

Así en la *tercera División Internacional del Trabajo* cabe a los países *semi-periféricos* la producción de *bienes manufacturados* y los países *centrales* la producción de *bienes de información y comunicación* y de servicios de apoyo a la producción. En el centro, la reducción de la producción industrial intensiva en mano de obra fue compensada, en parte, con la expansión de las plantas intensivas en capital y el conocimiento, con el valor añadido por trabajador más alto. Por lo tanto, casi el 70% de la ocupación de los países del *centro* se encuentra en el sector de servicios, que es menos globalizado (y por lo tanto más protegido) que los sectores industrial y agrícola, en que los países de la *periferia* están especializados (POCHMANN, 2004).

Para facilitar la *reestructuración* de las empresas del *centro* era necesario entonces, finalizar las experiencias desarrollistas de sustitución de exportaciones. El momento favorable para esto fue dado con lo que Tavares y Fiori (1993) llaman de *ajuste global*. Para facilitar el *ajuste global* y la *reestructuración productiva* era necesario cambiar el paradigma. En otras palabras, abandonar el paradigma fordista-keynesiano de posguerra, que era apoyado en la intervención estatal en la economía, y por otro lado, adoptar el nuevo paradigma neoliberal. De ese modo, al *ajuste global* y la *reestructuración productiva* se une el *ajuste estructural*. Este ajuste es dirigido por los países del *centro* que desean ampliar espacios de acumulación de capital. Así la *globalización* era parte de esta estrategia. Un nuevo modelo de desarrollo y la integración internacional fue impuesto a los países periféricos.

Este *ajuste estructural* tuvo consecuencias desde el punto de vista de la distribución internacional e interregional de las actividades productivas. La revolución en las comunicaciones, la tecnología de la información y el transporte ha permitido a la cuestión de la *localización industrial*, de nuevo pase a ser importante en el análisis del desarrollo regional.

Con un proceso productivo más flexible y la *globalización* las empresas son obligadas a producir más barato para competir. Sin embargo la competencia no es solo local, ahora con economías más abiertas la competencia internacional es cada vez más importante, aunque políticas cambiales y comerciales arancelarias y no arancelarias puedan afectar el volumen del comercio. Frente a eso las empresas, según Souza (2009) están interesados en la teoría de la *localización industrial*, porque deben elegir donde producir para abastecer a los mercados con competitividad. En las estrategias de *localización* el costo y la calidad de mano de obra local deben ser considerados. Así, en los centros donde el trabajo es más caro y de mejor calidad se produce con la tecnología más sofisticada productos más diferenciados y de mayor valor agregado. Ya en las periferias del país se produce con tecnologías menos sofisticadas o con brecha tecnológica como en el modelo Posner (Posner, 1961, apud Salvatore, 1998). Para Aydalot (1985 apud Souza 2009) la empresa debe elegir la tecnología apropiada para la producción en un espacio específico que puede ser central o periférico. La innovación

tecnológica de productos y procesos sería la explicación de por qué los grupos locales que innovan, *Milieux Innovateur*, se desarrollan más.

De acuerdo con Harvey (1990), el capitalismo se desarrolla un poco de manera uniforme. Esta falta de uniformidad tiene que ver con la forma en que el capital y el trabajo se han integrado en la producción capitalista. El capitalismo nació en un país, Inglaterra a mediados del siglo XVIII, y se está expandiendo a otros lugares en el mundo desde entonces. Para una región o nación se integrar en el capitalismo tiene que tener lugar la separación del hombre de los medios de producción, la llamada acumulación originaria de capital por Marx. La sociedad tiene que ser dividida en capitalistas y trabajadores. La producción de mercancías debe tener por objetivo acumular capital. Sin embargo, como no existe una coordinación entre la producción y circulación de mercancías surge con el tiempo, un excedente de producción que no encuentra realización en el mercado interno. Por lo tanto, las soluciones regionales o internacionales, *el ajuste espacial*, sería una solución a esta contradicción del capitalismo.

Con ese *ajuste espacial* en los primeros quince años del siglo XXI, la especialización internacional de los países desarrollados (manufactura y servicios intensivos en capital y mano de obra especializada) y en desarrollo (materias primas, semimanufacturas y manufacturas intensivas en mano de obra no calificada) se mantiene en términos relativos la especialización que viene desde el principio del capitalismo. Por otro lado, la migración del capital sigue la búsqueda de mayores tasas de lucro, para escapar de la sobreacumulación de capital y su necesaria desvalorización.

El concepto de *ajuste espacial* de Harvey (1990) tiene cierta similitud con el concepto de *relocalización industrial* de Salama (1999). La similitud está en que la *relocalização industrial* tiene que ver con el aumento del costo de producción en un espacio y la aparición de nuevos espacios regionales o internacionales que hacen posible la reanudación de la acumulación de capital.

Para Salama (1999), el proceso de liberalización del comercio provocó una relocalización de la producción mundial, con efectos sobre las desigualdades territoriales y de los salarios. Las industrias se mueven desde el *centro* hacia la *periferia*, de lugares donde hay altos costos para producir a los lugares donde estos costes son más bajos.

Cuando el costo laboral unitario del trabajo asociado a una primera combinación productiva es menor, y si una serie de condiciones son favorables a la valorización del capital (infraestructura, la legislación fiscal y laboral, la transparencia del mercado [...]) y los costos de transporte no son excesivamente altos, es posible la deslocalización geográfica de A (economía del centro) para B (economías semi-industrializadas) de un segmento de una línea de producción. (SALAMA, 1999, p. 24). (Traducción nuestra).

Luego que en B los costos de producción sean más onerosos es posible deslocalizarse para un país C, que presente menores costos relativos. Pero también una relocalización de B para A sería posible, desde que en este país exista una innovación tecnológica que aumente la productividad y al mismo tiempo aumenten los costos relativos del país B. En este sentido, la tesis Salama (1999), se asemeja a la tesis Vernon (1966), para quien la deslocalización de la producción ocurre del centro para la periferia por haber ocurrido una innovación de producto o proceso de producción.

Por lo tanto, los países innovadores siempre estarían delante en el proceso de desarrollo. En el caso analizado por Salama (1999), las relocalizaciones están relacionadas con factores que dependen de las condiciones locales y también del tipo de cambio existente entre las naciones A, B y C. Si la nación el C presenta un tipo de cambio apreciado, podría empeorar las condiciones competitivas de ese país.

La *relocalización industrial* también puede ser observada como un proceso de *desindustrialización*, aunque significan cosas diferentes. Conforme Couto, Dantas y Freitas (2013) desde los años 1970 en Estados Unidos de América (EUA) está ocurriendo un proceso de *desindustrialización* y que se debe sacar algunas lecciones de lo que ocurrió en EUA para el Brasil. Con la nueva revolución industrial, en la microelectrónica, hubo una reducción significativa de empleos. A ello se sumaron en los años 1980, las políticas monetaristas que priorizaban el combate a la inflación y provocaron aumento del desempleo. A seguir con la *globalización* las transnacionales de EUA pasaron a producir en China, país de mano de obra barata. También algunos servicios, como *call centers*, migraron para la India, lo que empeoró la situación de empleo de EUA. Por último, con la pérdida de sus empleos industriales de calidad, a lo largo de las últimas tres décadas, parte de los trabajadores norte-americanos fueron

empleados en trabajos de peor calidad, con bajos salarios, principalmente en el sector de servicios.

O sea, la *desindustrialización* de los EUA provocó una precariedad en su mercado de trabajo. El caso de Estados Unidos es así particularmente ejemplar para Brasil. Al permitir un avance del proceso de *desindustrialización* en su mercado doméstico, y sabiendo que la industria manufacturera es el sector productivo más dinámico de la economía, el mercado laboral de Estados Unidos sufrió una precariedad y su creación de puestos de trabajo limitada. El gobierno de Brasil frente al ejemplo del caso de EUA no debe permitir el avance del proceso de *desindustrialización* del país. Medidas para promover la producción se tomaron en 2011, pero el principal problema de la industrialización de Brasil es el tipo de cambio apreciado, que roba la competitividad de la industria nacional, tanto en el mercado exterior como el mercado interno (COUTO; DANTAS; FREITAS, 2013).

Martins Neto (2016) hace un análisis de la *desindustrialización* en cuatro países importantes de América Latina. Finalmente afirma que Brasil y Chile enfrentan una *desindustrialización prematura*, aumentando su especialización en materias primas, la industria basada en los recursos naturales y los servicios de baja productividad. Para el caso de Argentina y México se requiere un análisis exhaustivo de su estructura, ya que ambos países tienen comportamientos contradictorios. Mientras que la *desindustrialización* perdió fuerza en México en las últimas dos décadas, la Argentina parece que está invirtiendo, en la última década, su proceso de *desindustrialización*.

Conforme Jardim & Perin (2016) el proceso de *desindustrialización* en Brasil *aunque no total*, se puede ver parcialmente, en concreto en la industria manufacturera. A este proceso de *desindustrialización temprana, parcial y relativa* no puede asignar una única causalidad. El régimen macroeconómico, la reestructuración de empresas a través de actividades de especialización y la externalización del proceso de producción, el proceso de fragmentación productiva y profundización de la *globalización* con el establecimiento de cadenas de valor mundiales y la intensificación de la competencia internacional, la apreciación de la moneda junto con la mejora de los términos de intercambio en las commodities primarias y agroindustriales y una política industrial equivocada contribuyeron para ese proceso de *desindustrialización* y debilitaron a la industria manufacturera.

De acuerdo con Silva (2015) y Silva (2016) la participación de la industria manufacturera en el valor agregado total en Brasil cayó de 35%, en 1986, para 13% en 2013. Acrescente a esto que no hay una clareza al respecto de la disminución relativa de la importancia de las industrias de intensivas en capital en relación a las industrias intensivas en trabajo. Y por eso, concluye que a pesar que los indicadores muestren un proceso de *desindustrialización* es necesario esperar la divulgación de datos más recientes para poder obtener una conclusión más detallada.

De acuerdo en el trabajo de Oreiro & Marconi (2016) las tesis que los economistas ortodoxos defienden en el debate sobre la *desindustrialización* de la economía brasileña no son necesariamente compatibles entre sí, pero tienen un denominador común, a saber, la idea de que la *desindustrialización* - si es efectiva - sería *consecuencia natural del proceso de desarrollo de la economía brasileña*, es decir, del aumento de la elasticidad-renta de la demanda de servicios que es inducida por el crecimiento de la renta per cápita; y agravada por el bajo dinamismo de la productividad del trabajo, debido a la naturaleza semi-autárquica de la economía brasileña. En este contexto, los salarios reales tienden a crecer por encima de la productividad del trabajo, lo que aumenta el costo unitario de la mano de obra en moneda nacional, lo que conduce a un creciente deterioro de la competitividad de la industria. La apreciación del tipo de cambio real observado en los últimos años sería una razón de orden secundaria - es decir, no es esencial - para la pérdida de la competitividad industrial; pero estaba relacionado con la lógica misma del Estado de Bienestar Social implantado en Brasil con la Constitución de 1988 y de hecho con los dos períodos del presidente Luiz Inacio Lula da Silva. Por lo tanto, la restauración de la competitividad de la industria a través de la devaluación del tipo de cambio sería algo inviable del punto de vista político. Por último, se argumenta que la *desindustrialización*, por ser incluso irreversible, no tendría efectos negativos sobre el potencial de crecimiento de la economía brasileña, ya que la industria es un sector como cualquier otro, no siendo crítico para un aumento sostenido de la renta per cápita a medio y largo plazo.

Contrariamente a esas tesis ortodoxas Oreiro & Marconi (2016) argumentan que: La participación de la industria manufacturera brasileña en el PIB ha ido disminuyendo desde mediados de la década de 1970, lo que caracteriza un *claro proceso de desindustrialización*.

En los últimos 10 años, la *desindustrialización* ha ido acompañada con una re-primarización de las exportaciones del país. La *desindustrialización* brasileña es *temprana* en comparación con procesos similares que se produjeron en los países desarrollados, porque comenzó a un nivel de ingreso per cápita muy por debajo del observado en los países desarrollados cuando empezaron a desindustrializar. Hay una fuerte evidencia de que la *desindustrialización* de Brasil está fuertemente asociada a la sobrevaloración del tipo de cambio. La pérdida de competitividad de la industria manufacturera en el período de 2001 a 2011 se debe principalmente a la apreciación del tipo de cambio real, aunque el crecimiento real de los salarios por delante de la productividad del trabajo, después de 2008, ha contribuido a acelerar este proceso. La productividad del trabajo en el sector manufacturero se mantuvo estancada en el periodo de 1995-2008 por las bajas inversiones en la expansión/modernización de la capacidad productiva. La participación de la industria manufacturera en el empleo total se mantuvo sin cambios en 1995-2008 debido a que esa industria presentó mayores ventas con una mayor utilización de su capacidad instalada, pero sin hacer inversiones en la expansión/modernización de la capacidad productiva. La industria manufacturera ha invertido poco en este periodo debido a la combinación de tipo de cambio sobrevalorado y tasa de interés alta.

Finalmente, Cardoso, Schneider y Bechlin (2016) evaluaron la importancia del comercio en el MERCOSUL. Los autores hicieron un análisis de las exportaciones del MERCOSUL, con base en el modelo de gravedad. En ese modelo el comercio exterior sería directamente proporcional al ingreso nacional de los países e inversamente proporcional a la distancia. Incluyeron también en el análisis al comercio con el NAFTA y la Unión Europea. Los resultados muestran que los efectos del comercio intra-bloque (MERCOSUL) en las economías de los países miembros en su conjunto fueron bastante significativos en el periodo 1994-2009, estos efectos eran mucho más grandes que las otras agrupaciones económicas regionales muy relevantes para sus economías, tales como el NAFTA o la Unión Europea. También afirman que vale la pena teniendo en cuenta que en el período cubierto en el análisis (1994 a 2009), debido a la crisis interna en el caso argentino, o del desarrollo de la agricultura por encima del promedio en Brasil, estos países experimentaron un proceso de *desindustrialización*. Ese proceso continúa en ambos países, aunque con otros factores de riesgo, como la cuestión de la apreciación de la moneda, por ejemplo.

2. Alteraciones en el comercio exterior brasileño entre 2000 y 2015

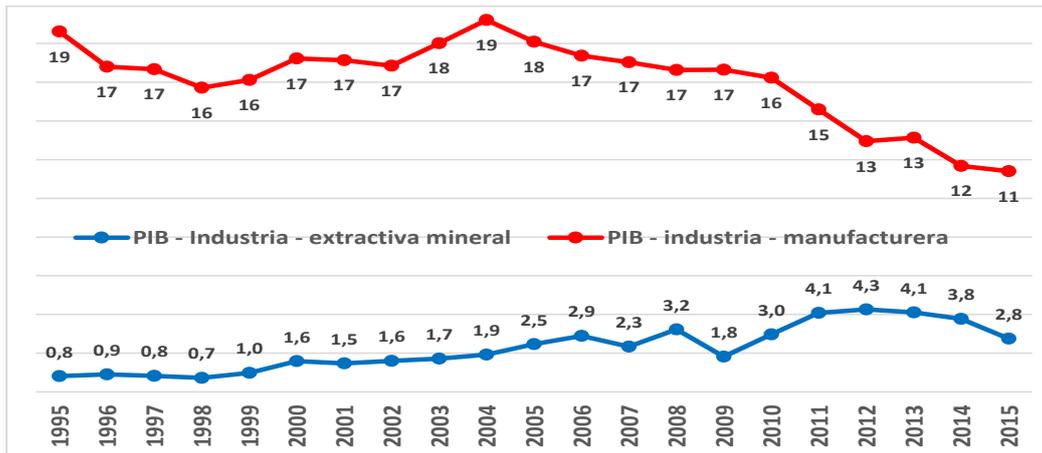
Primero se analizan las alteraciones que ocurrieron en la producción local, en un escenario de aumento de la globalización productiva y financiera, que llevo a la desindustrialización y alteración en los actores del comercio exterior. En un segundo momento se hace un análisis por bloques económicos, desagregando las exportaciones e importaciones en productos primarios e industrializados

2.1 El comercio exterior de Brasil con todos los países

La producción industrial brasileña, en los últimos 30 años, ha sufrido alteraciones desde el punto de vista de la importancia del sector industrial en la economía, y de la especialización en el comercio exterior del país. Como mencionado anteriormente, de acuerdo con Silva (2015) y Silva (2016) la participación de la industria manufacturera en el valor agregado total en Brasil cayo de 35%, en 1986, para 13%, en 2013.

En un periodo más reciente, entre 1995 y 2015, donde se tienen series consistentes de datos, la participación en el PIB de la industria manufacturera cayó del 19% en 2004 para el 11% en 2015. (Ver gráfico 1)

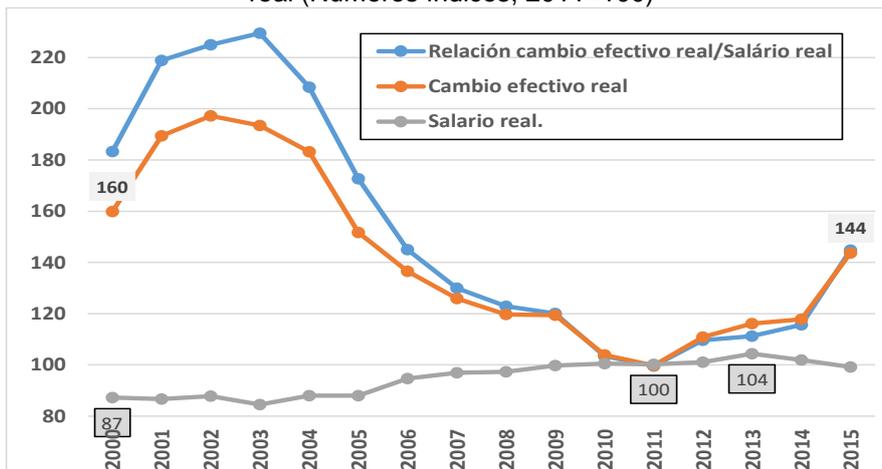
Gráfico 1 – Brasil: Participación relativa en el PIB de las industrias extractiva mineral y manufacturera



Fuente: Elaboración del autor con datos de IBGE (2016)

En el gráfico 1 puede observarse que la participación de la industria manufacturera en el PIB cayó de 19% en 2004 para un 11% en 2015. Varios factores contribuyeron para esto. El primero es que 2004 a 2011 hubo un deterioro en la relación cambio efectivo real/salario real de casi 56%. La variable que más contribuyó para el deterioro de la relación mencionada anteriormente fue la apreciación del cambio que fue de 48%, por su parte el salario real creció en 18% en el mismo periodo antes señalado (ver Gráfico 2).

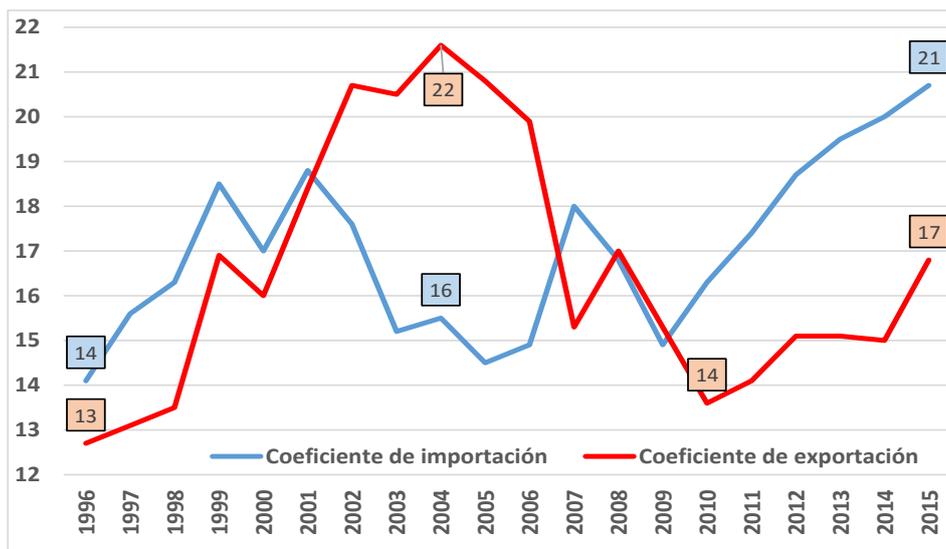
Gráfico 2 – Brasil: Relación Cambio efectivo real/Salário real, Cambio efectivo real y Salário real (Números índices, 2011=100)



Fuente: Elaboración del autor con datos de IPEA (2016a) y FIESP (2016)

Al deteriorarse la relación cambio efectivo real/salario real se pierde competitividad en el mercado internacional. Con esto caen las exportaciones y aumentan las importaciones. En el Gráfico 3, para la industria manufacturera de Brasil, se presentan el coeficiente de exportación (que mide la participación del valor de los productos exportados en el valor de la producción doméstica) y el coeficiente de importación (que mide la proporción de productos importados en el consumo doméstico).

Gráfico 3 – Coeficientes de exportación e importación de la industria manufacturera de Brasil (valores en porcentajes)



Fuente: Elaboración del autor con datos de FUNCEX (2016)

Puede observarse en el Gráfico 3, que el coeficiente de exportación cae de 22% en 2004, para 14% en 2010, acompañando el deterioro de la relación cambio efectivo real/salario real. Con el coeficiente de importación no ocurre lo mismo, entre 2004 y 2010 permanece en un nivel de 16%, y entre 2010 y 2015, mismo con la mejora de la relación cambio/salario, ese coeficiente de importación llega a 21% en 2015, cuando de acuerdo con la teoría económica debería caer. Con mayor consumo de productos manufactureros importados la producción doméstica de la industria manufacturera cae, como es mostrado en el Gráfico 1. El crecimiento del coeficiente de importación entre 2001 y 2013, en parte es explicado por las presiones de consumo que existieron en la economía brasileña en ese periodo. De acuerdo con datos de IBGE (2016a) entre 2001 y 2013 los gastos de consumo de las familias presentaron un crecimiento real 65%, mientras el PIB real creció en 57%. Ese crecimiento del consumo de las familias fue resultado de políticas públicas que valorizaron el crecimiento del salario mínimo real en 79%¹ entre 2001 y 2013, de políticas distributivas de renda², de mayores gastos públicos, de la disminución de la tasa de desempleo en la economía que cayó de 13%, en 2001, para 8%, en 2013³, de acuerdo con IBGE (2016b).

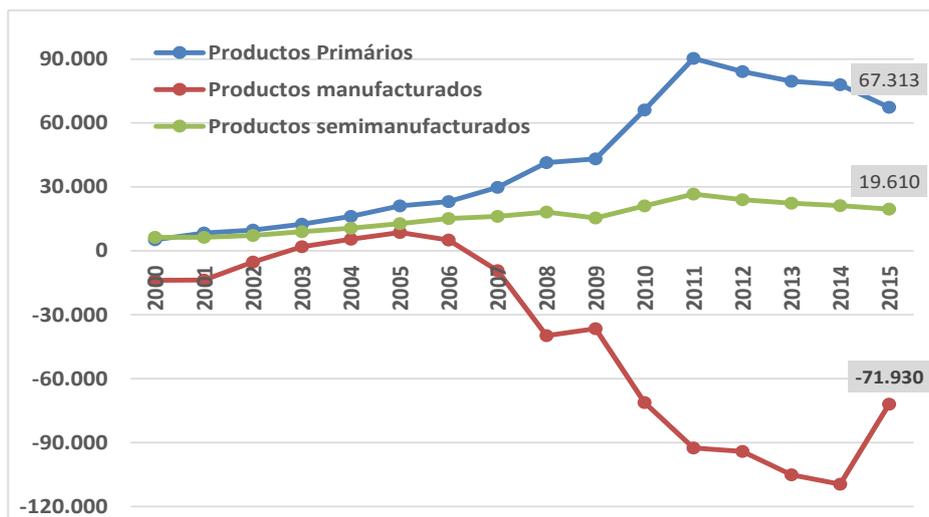
Con la disminución de la participación de la industria manufacturera en el PIB del Brasil, y de otro lado, el aumento de coeficiente de importación y la disminución del coeficiente de exportación, la balanza comercial de productos manufacturados que presentaba un déficit de US\$ 14.000 millones en el año 2000, paso a tener un superávit de US\$ 9.000 millones y culminó con un déficit de casi US\$ 72.000 millones en el año 2015. Del año 2000 al 2005 la relación cambio/salario (ver Gráfico 2) aún no era tan desfavorable al sector de exportación de manufacturas y por ese motivo se pasó de una situación deficitaria en el año 2000 para un resultado superavitario en el año 2005. Lo contrario sucede entre 2006 y 2014, con la caída en la relación cambio/salarios hubo un aumento en el déficit comercial (ver Gráfico 4).

Gráfico 4 – Saldo de la balanza comercial brasileña por tipos de productos (Valores en millones de US\$)

¹ De acuerdo con datos de IPEA (2016b).

² De acuerdo con datos del IBGE (2016c) el Coeficiente de Gini, paso de 0,596 en 2001 para 0,518 en 2014, indicando una mejora del 13% en la distribución del ingreso.

³ De acuerdo con datos de IBGE (2016b)



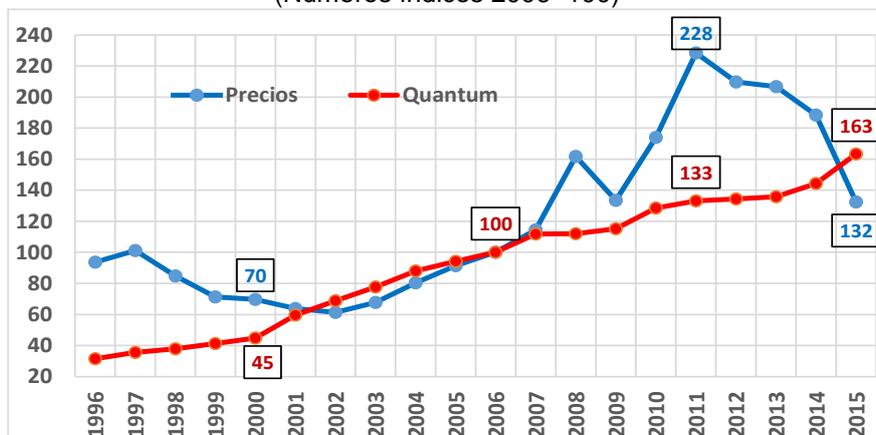
Fuente: Elaboración del autor con datos de FUNCEX (2016)

En un periodo de 15 años, entre 2000 y 2015, la industria manufacturera brasileña perdió participación en el PIB, y enfrenta un mega déficit comercial, que es resultado de factores internos, como la relación cambio/salario deteriorada, y factores externos, en el cual se destaca el aumento de las relaciones comerciales con la República Popular China, país con el cual Brasil no consigue competir en manufacturas. En el año de 2015, 71% del déficit de la balanza comercial de productos industrializados (la suma de productos manufacturados e semimanufacturados) era con China.

El proceso de desindustrialización que está ocurriendo en Brasil en los últimos treinta años, como discutido por Oreiro & Marconi (2016), es un proceso de desindustrialización prematura, porque el Brasil aun no alcanza un nivel de desarrollo de país desarrollado. Mismo así enfrenta un proceso de desindustrialización, al cual se suma la deslocalización industrial para países del sudeste asiático. Ese fenómeno ya ocurrió en otros países como los Estados Unidos, conforme análisis de Couto, Dantas y Freitas (2013) que mostraron que hubo desindustrialización y deslocalización industrial da industria manufacturera norte-americana para el sudeste asiático.

Si la industria manufacturera brasileña está disminuyendo su importancia en la producción doméstica, la industria extractiva mineral aumento su participación en el PIB brasileño de 0,8%, en 1995, para 4,3%, en 2012. En los tres últimos años hubo una caída para 2,8% en 2015. Entretanto, esa caída en parte es explicada por el descenso de los precios que ocurrió en los productos básicos, en los cuales se incluye a los productos de la industria extractiva mineral.

Grafico 5 - Precios y quantum de las exportaciones de productos básicos (Números índices 2006=100)



Fuente: Elaboración del autor con datos de FUNCEX (2016)

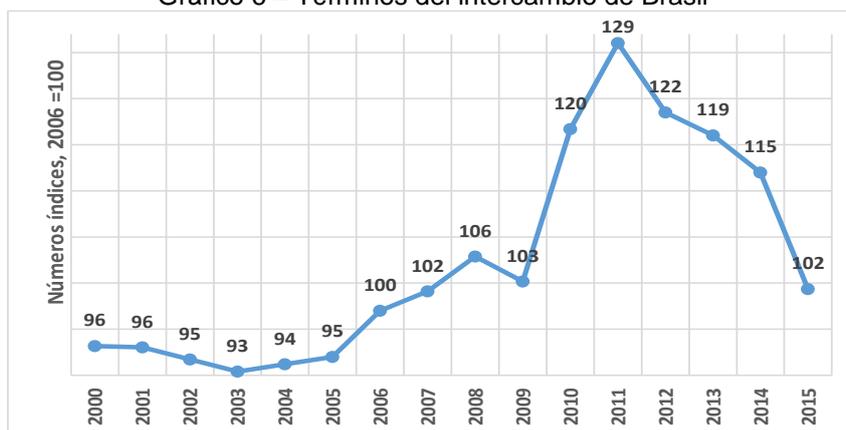
Conforme puede observarse en el Gráfico 5, entre 2000 e 2011 los precios de los productos básicos tuvieron un *boom* de 227%, ya el *quantum* se elevó en 198%. Entre 2011 y 2015, ocurrió un declino en los precios que cayeron en -42%, por su parte la cantidad exportada continuo subiendo en 23%. Ese descenso en los precios de los productos básicos explica la disminución de la participación relativa en el PIB de la industria extractiva mineral, que declinó de 4,3%, en 2012, para 2,8% en 2015 (ver Gráfico 2).

Entre 2000 y 2015 los precios de los productos básicos aumentaron en 90% y el *quantum* exportado se amplió en 265%, o casi 9% al año, una tasa de crecimiento elevada que se aproxima del crecimiento registrado por el PIB de China entre los años 1980 a 2010 (ver Gráfico 2).

El crecimiento de los precios de los productos básicos en el mercado internacional entre 2000 e 2011 fue de 227%, y esto compensó la baja que hubo en la relación cambio/salario, que en ese mismo periodo fue -46%. Como resultado de eso, el saldo de la balanza comercial de productos primarios presentó un superávit continuos que iniciaron en US\$ 5.000 millones, en 2000, y llegaron a US\$ 90.000 millones, en 2011. A partir de ese año, con la disminución de los precios el valor del superávit comercial cae y llega a US\$67.613 millones en 2015 (ver Gráfico 4).

El comportamiento del valor de la balanza comercial brasileña de productos primarios, acompaña la evolución de los términos del intercambio de Brasil, que entre 2000 y 2011 presentan una mejora de 34%, y entre 2011 y 2015 exhiben un declinio llegando en 2015 casi al mismo nivel del año 2006, base =100 de la serie de datos (ver Gráfico 6).

Gráfico 6 – Términos del intercambio de Brasil



Fuente: Elaboración del autor con datos de IPEA (2016)

En suma, entre 2000 y 2015 se constata la continuidad de un proceso de desindustrialización que inició en los años 1980. Con la globalización, también ocurre una deslocalización industrial y una parte de la industria manufacturera se deslocaliza al exterior, por este motivo la balanza comercial de productos manufacturados presenta un gran déficit. Paralelamente a eso la industria extractiva mineral aumentó su participación en el PIB. O sea, entre 2000 y 2015, hubo una alteración en el perfil de producción del Brasil, que pasó a producir más productos primarios que industrializados, eso es evidente.

De otro lado, la alteración del perfil de la producción doméstica en Brasil, fue influenciada por la globalización productiva y financiera y junto con ella la gran entrada de flujos de capitales de corto plazo, las inversiones en cartera. Es esa entrada de capitales del exterior que provocó entre 2002 y 2011 una gran apreciación en el cambio efectivo real (ver Gráfico 2).

En los últimos quince años, entre 2000 y 2015, ocurrió una entrada significativa de recursos externos en Brasil. En ese período las Reservas Internacionales, en US\$ mil millones, aumentaron de 33, en 2000, para 368. Ese aumento significativo de reservas internacionales, provocó una elevación de la oferta de moneda extranjera, lo que llevó a una apreciación de la moneda local en relación a las monedas extranjeras (ver Cuadro 1).

En el período de 2002 a 2011 aconteció una apreciación significativa del cambio efectivo real (ver Gráfico 2). En ese período, las reservas internacionales aumentaron en 312 mil millones dólares. La inversión directa presentó una entrada líquida de 270 mil millones dólares y las inversiones en cartera con un ingreso de 201 mil millones dólares. Las inversiones directas son guiadas por factores de atracción como disminución del riesgo del país y potencial

de crecimiento de largo plazo. El Brasil en ese período adquirió el nivel de *Investment Grade* y presentaba tasas de crecimiento razonables dentro de los países emergentes.

Las inversiones en cartera, según la teoría económica, se guían por diferencial de interés local menos el internacional. Entre 2002 y 2006, el diferencial de tasas de interés de Brasil y Estados Unidos estaba en una media de 8% al año, en ese período se constató una salida de inversiones en cartera en un montante de – 13 mil millones dólares. En el período siguiente, entre 2007 y 2011, que fue un época de la crisis internacional, el diferencial de tasas de interés de Brasil y Estados Unidos cayó para una media de 4% al año (la mitad del período anterior), y mismo así ocurrió una entrada de 215 mil millones dólares. Esto indica que fue la reducción de las tasas de interés internacionales, y no la elevación de las locales, que condujo efectivamente a los inversionistas financieros a los países emergentes.

Cuadro 1 - Brasil: Reservas internacionales, inversión directa y en cartera y diferencial de interés

Años	Reservas Internacionales al fin del período	Variación anual de las Reservas Internacionales	Inversión Directa	Inversiones de cartera	Tasa de interés real em Brasil (1)	Tasa de Fondos Federales em EUA (2)	Diferencial de tasas Brasil - EUA (1 - 2)
	Valores en US\$ millones				En porcentaje del año		
2000	33.011	-3.331	30.498	-1.203	11,1%	6,2%	4,8%
2001	35.866	2.855	24.715	-4.384	9,0%	3,9%	5,1%
2002	39.594	3.728	14.108	-18.017	5,9%	1,7%	4,3%
2003	49.296	9.702	9.894	-10.051	13,3%	1,1%	12,1%
2004	52.935	3.639	8.339	-11.871	8,2%	1,3%	6,8%
2005	53.799	864	12.550	595	12,7%	3,2%	9,5%
2006	85.839	32.040	-9.380	25.532	11,9%	5,0%	6,9%
2007	180.334	94.495	27.518	60.811	7,2%	5,0%	2,2%
2008	206.806	26.472	24.601	3.701	6,1%	1,9%	4,2%
2009	239.054	32.248	36.033	34.139	5,5%	0,2%	5,4%
2010	288.575	49.520	61.689	63.423	3,8%	0,2%	3,6%
2011	352.012	63.437	85.091	52.788	5,0%	0,1%	4,9%
2012	378.613	26.601	81.399	11.454	2,6%	0,1%	2,5%
2013	375.794	-2.820	54.240	12.530	2,3%	0,1%	2,1%
2014	374.051	-1.743	70.855	40.576	4,3%	0,1%	4,2%
2015	368.739	-5.312	61.576	-3.159	2,6%	0,1%	2,5%

Fuente: Elaboración del autor con datos de IPEA (2016c)

En síntesis, la globalización financiera ocasiono una gran entrada de capitales de largo plazo y de corto entre 2000 y 2015. Esto llevo a un crecimiento muy elevado de las reservas internacionales del país, y en consecuencia de eso a una apreciación de la tasa de cambio efectiva real. Eso provocó una pérdida de competitividad de la producción manufacturera local frente a las manufacturas extranjeras. Autores como Oreiro & Marconi (2016) sustentan la tesis que la *Dutch disease* ya estaría afectando a la economía brasileña.

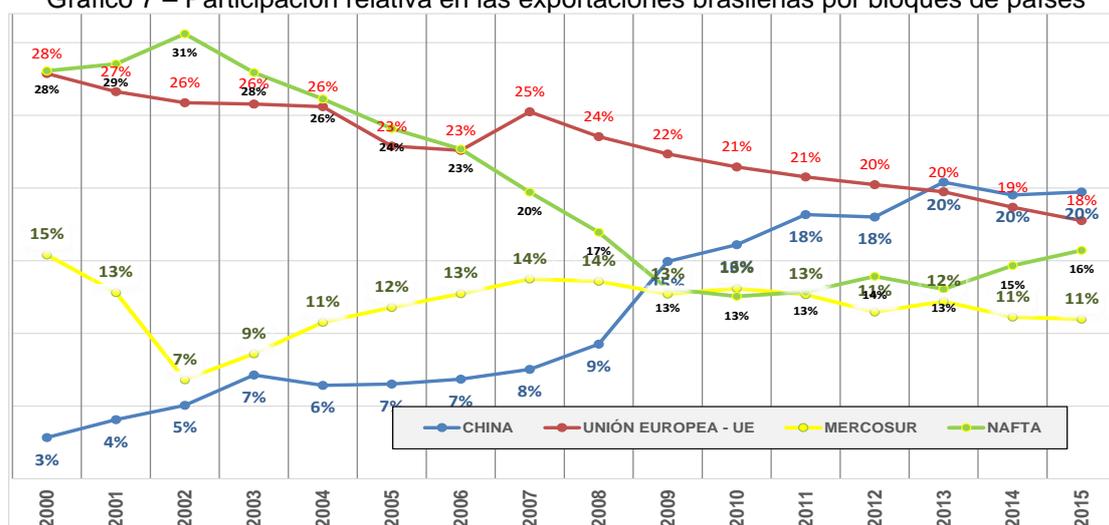
2.2 El comercio exterior de Brasil por bloques de países

En este ítem se hace el análisis de distribución relativa las exportaciones e importaciones de Brasil con cuatro bloques económicos. El primero es China, formado por la República Popular China, Hong Kong y Macao. Los otros tres son el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y la Unión Europea (UE). El estudio comprende la balanza comercial con cada bloque y la separación de las importaciones y exportaciones por tipo de productos exportado, que comprende los productos primarios e industrializados (en los que se incluye a productos manufacturados y semimanufacturados). También se analiza la balanza comercial de cada bloque separando entre productos primarios e industrializados.

2.2.1 El comercio exterior de Brasil con China, Hong Kong y Macao

Entre 2000 y 2015 fueron constadas alteraciones en la distribución relativa de las exportaciones brasileñas por bloques de países. La principal alteración relativa fue que China aumentó su participación en 17%, de 3%, en 2000, para 20%, en 2015. Ya con los otros tres bloques analizados ocurrió lo contrario, perdieron participación en las exportaciones procedentes de Brasil. Esa reducción participación fue del 12% para el NAFTA, 10% para la Unión Europea (UE) y 4% para el MERCOSUR (ver Gráfico 7).

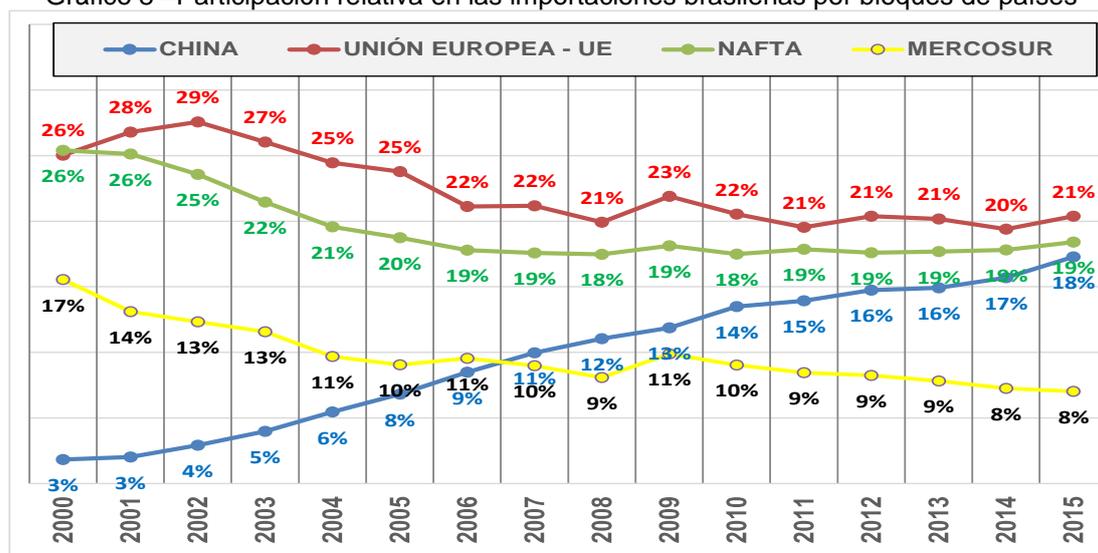
Gráfico 7 – Participación relativa en las exportaciones brasileñas por bloques de países



Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

En las importaciones de Brasil, entre 2000 y 2015, la principal alteración también está relacionada con la China, que de abastecer 3% de las importaciones en 2000, pasó al 18% en 2015. Los otros tres perdieron participación en las importaciones brasileñas. De ese modo la China se consolida en 2015, como el principal comprador de exportaciones y el tercer proveedor de importaciones (ver Gráfico 8).

Gráfico 8 – Participación relativa en las importaciones brasileñas por bloques de países

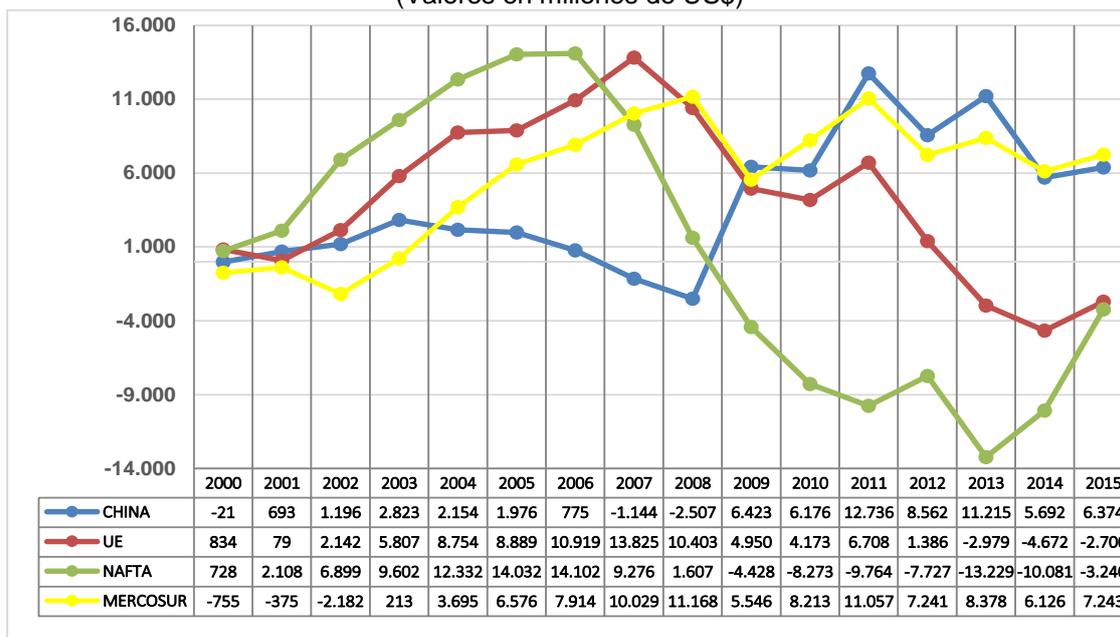


Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

La balanza comercial Brasil-China, cambia de señal pues en 2000 era deficitaria y en 2015 llega a presentar superávit de casi US\$ 6 mil millones. Dos periodos pueden ser marcados entre 2000 y 2015. Entre 2000 y 2008, cuando la relación cambio/salario estaba muy

deteriorada (ver Gráfico 2) las importaciones brasileñas crecen a ritmo mayor que las exportaciones y la balanza comercial llegó a presentar un déficit de US\$ 2,5 mil millones el año de 2008. Entre 2008 y 2011, los términos de intercambio de Brasil mejoran y los precios de los productos básicos aumentan en el mercado internacional (ver Gráficos 5 y 6). Con eso el saldo de la balanza comercial con China llega en 2011 a su mayor valor US\$ 12 mil millones. Finalmente, entre 2011 y 2015, los términos de intercambio y los precios de los productos básicos regresan en 2015 al nivel que tenían en 2009, y con eso cae el superávit comercial para US\$ 6 mil millones, el mismo superávit del año de 2009 (ver Gráfico 9). Debe resaltarse que entre 2014 y 2015 el Brasil pasó por una recesión, y presentó una baja en el PIB global de -0,1%, en 2014 y -3,8% en 2015, la más grande recesión del país en 25 años.

Gráfico 9– Saldo de la balanza comercial brasileña por bloques de países (Valores en millones de US\$)

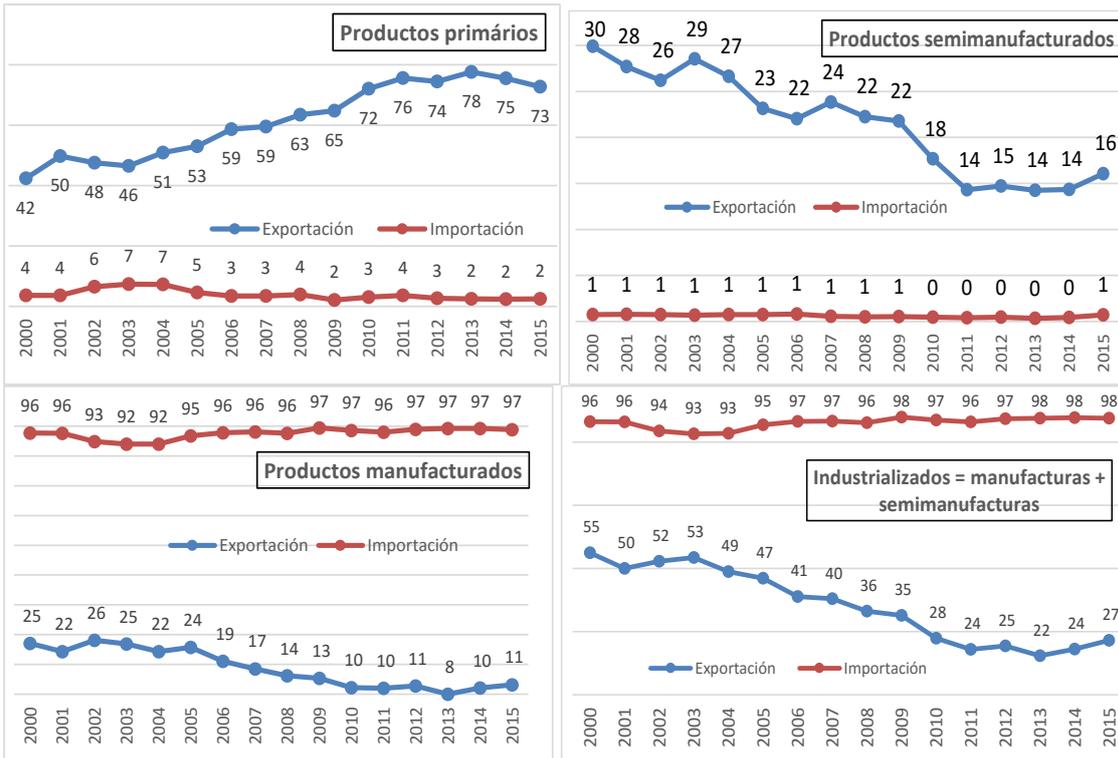


Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

Analizando la composición de las exportaciones brasileñas para China se puede observar que entre 2000 y 2015, los productos primarios (en los se incluye principalmente soja, pollo fresco y mineral de hierro) aumentaron su participación del 42%, en 2000, para un 76%, en 2011, y se mantienen hasta 2015 en ese nivel. Como las importaciones de productos primarios de son muy pequeñas llegando al 2% en 2015, el superávit comercial fue creciendo año a año, pasando de US\$ 2 mil millones, en 2000, para US\$55 mil millones, en 2011. Con la caída de los precios que ocurrió entre 2011 y 2015 (ver Gráficos 5 y 6), el superávit comercial declinó a un valor de US\$44 mil millones en 2015 (ver Gráficos 10 y 11). Los productos primarios son el principal producto de exportación para China.

En las importaciones brasileñas de China predominan los productos manufacturados, alcanzando una media de 96% de las importaciones. Con la deterioro en la relación cambio/salarios entre 2004 y 2011 (ver Gráfico 2) las importaciones de China quedaron más módicas y el déficit comercial en productos industrializados (manufacturados más los semimanufacturados) paso, de US\$ -4 mil millones, en 2004, para US\$-49 mil millones, en 2011 (ver Gráfico 11).

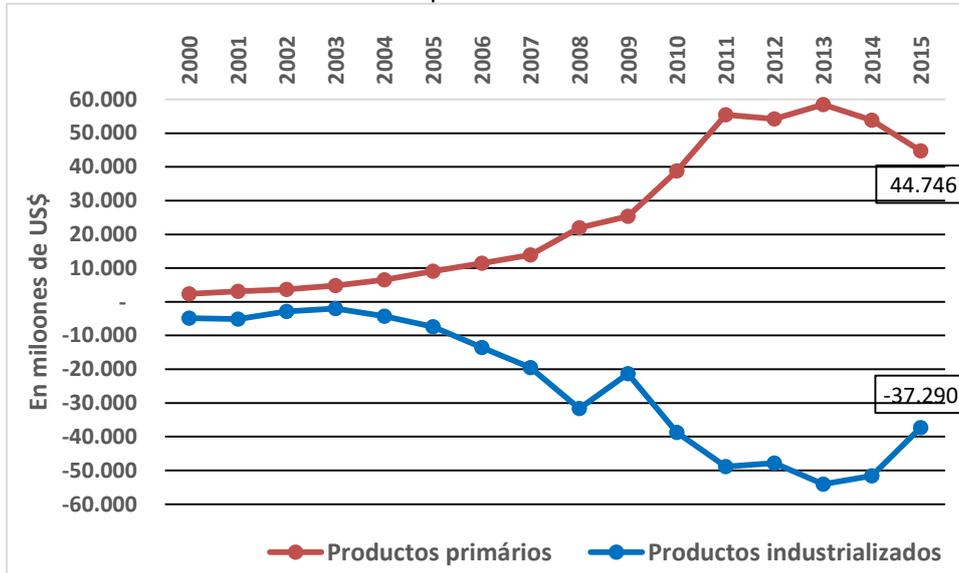
Gráfico 10 – Participación relativa de los productos primarios, semimanufacturados, manufacturados e industrializados en las exportaciones e importaciones brasileñas para China, Hong Kong y Macao



Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

Brasil exporta para China productos primarios y semimanufacturados e importa productos manufacturados. Una división del trabajo típica entre periferia y centro.

Gráfico 11– Saldo de la balanza comercial Brasil - China, Hong Kong y Macao por tipos de productos



Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

La expansión de las relaciones comerciales de Brasil con China, fue impulsada por la entrada de la China en la Organización Internacional del Comercio en el año de 2011. Había una presión muy grande para la expansión de las relaciones comerciales. Varios factores pueden ser apuntados para esa expansión. El primero de ellos es que la República Popular China, el país más grande de la Asia Oriental, más conocido como China, ven presentando tasas de crecimiento del PIB de 10% al año desde 1980 até 2010, siendo que en 2014 llego a crecer 14,2%, pero de allí inició una trayectoria de disminución de ritmo de crecimiento habiendo llegado al 6,9% en 2015, conforme UNCTADSTAT (2016). Como esas altas de

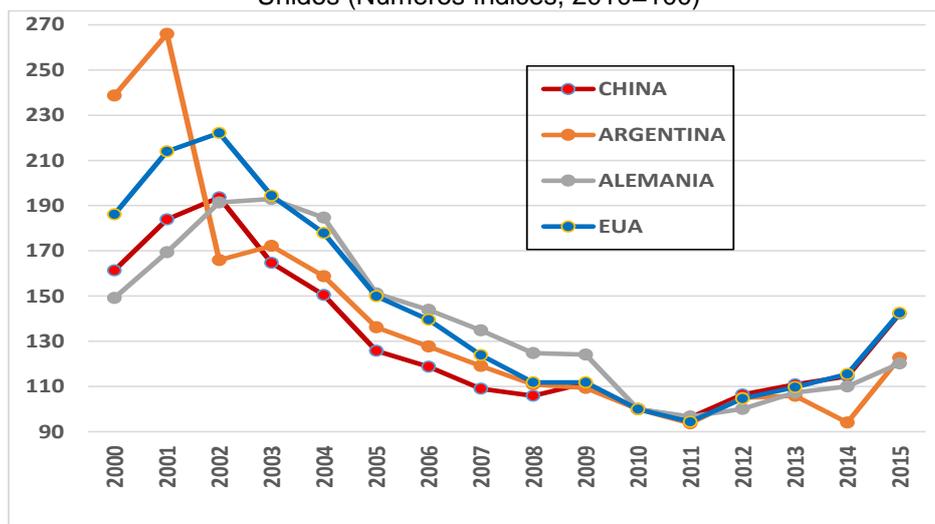
crecimiento necesitaba de materias primas para abastecer a su población local y tener materias primas para la expansión de la construcción de nuevas fábricas y habitaciones. China tiene una ventaja comparativa natural en la producción de manufacturas intensivas en trabajo por tener, aún, mano de obra relativamente barata y una moneda local muy depreciada, esto último es resultado de una política de estado que no permite la apreciación de la moneda local.

Mismo con la depreciación de la moneda brasileña ocurrida entre 2011 y 2015, especialmente en 2015, la moneda brasileña aún se encuentra apreciada y con la recuperación de la economía y del consumo, podrán aumentar de nuevo las importaciones de productos manufacturados de la China.

2.2.2 El comercio exterior de Brasil con el MERCOSUR

Las exportaciones brasileñas para el MERCOSUR entre 2000 y 2015, disminuyen su participación en -4%. Entre 2000 y 2002, fue constatada una pérdida muy significativa, de 15%, en 2000, para 7%, en 2002 (ver Gráfico 7). En las relaciones comerciales con el MERCOSUR, el país de mayor importancia es Argentina. Este país entre 1999 y 2002, pasó por una depresión de cuatro años, el PIB argentino se desplomó en casi 11% en 2002, y 18% entre 1999 y 2002. Con eso las exportaciones brasileñas fueron disminuidas. Además de eso, en 2002, el peso argentino fue devaluado en 200% después de permanecer fijo por muchos años. Entre 2002 y 2011 la tasa de cambio real permaneció apreciada, acompañando la apreciación del real brasileño en relación al yuan, al peso argentino y al dólar norte-americano (ver Gráfico 12). Fue la recesión de 1999 a 2002 que ocasionó la reducción de las exportaciones brasileñas para Argentina.

Gráfico 12 –Tasa de cambio real bilateral de Brasil con China, Argentina, Alemania y Estados Unidos (Números índices, 2010=100)



Fuente: Elaboración del autor con datos de IPEA (2016a)

Con la recuperación del crecimiento en Argentina, entre 2003 y 2011 el PIB creció una media real de 7,1% al año. Con eso las exportaciones brasileñas al MERCOSUR mejoraron llegando nuevamente en 2011 a representar 13% de las exportaciones brasileñas (ver Gráfico 7). Las importaciones brasileñas del MERCOSUR entre 2000 y 2015, también presentan una reducción mayor que la de las exportaciones, En el período antes mencionado se reducen de 17% para 8% al final del período (ver Gráfico 8).

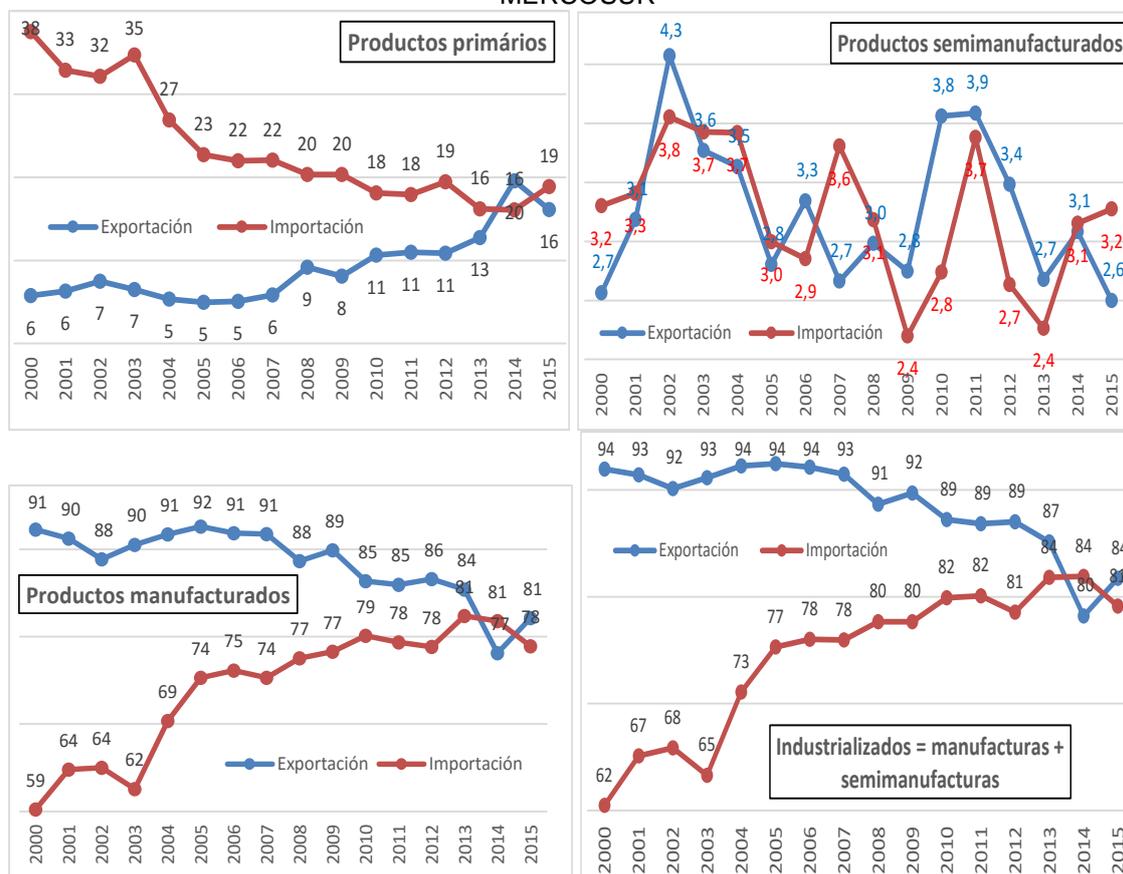
La balanza comercial Brasil-MERCOSUR presenta un saldo positivo entre 2000 y 2015. Entre 2000 y 2002, presenta déficits, pero llega en 2011 a un superávit de US\$ 11 mil millones, gracias a la recuperación de las exportaciones y crecimiento en ritmo menor de las importaciones. El crecimiento del PIB Argentino de 7,1%, en media, registrado entre 2003 y 2011, ayudo en ese proceso (ver Gráfico 9). Entre 2012 y 2015 el crecimiento de Argentina se reduce para una media de 2,1% al año. Con eso el saldo comercial se reduce a US\$ 7 mil millones en 2015.

Finalmente, puede señalarse que el superávit comercial de Brasil con el MERCOSUR entre 2000 y 2015, representa 26% del superávit total del Brasil en ese período. A título de

comparación el superávit comercial con China representa 18%, menos por tanto que el superávit con el MERCOSUR. También se debe acrecentar que el Brasil registro superávit con China y el MERCOSUR, con el NAFTA y la UE al final de 2015 registró déficit (ver Gráfico 9).

En el comercio Brasil-MERCOSUR, Brasil es predominantemente exportador e importador de productos industrializados, con tipo de comercio intra-industria.

Gráfico 12 – Participación relativa de los productos primarios, semimanufacturados, manufacturados e industrializados en las exportaciones e importaciones brasileñas para el MERCOSUR



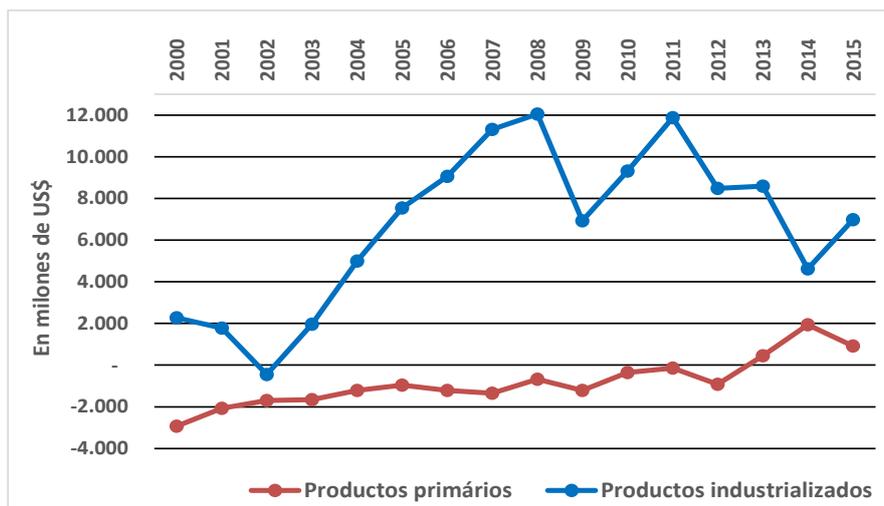
Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

En el comercio Brasil-MERCOSUR predomina el comercio de productos manufacturados. En el programa automotriz entre Brasil y Argentina existe una troca elevada de comercio de productos de la industria automovilística, lo que representa un comercio intra-industria.

Se observa que entre 2000 y 2015 que tanto en los productos manufacturados como en los semimanufacturados, una tendencia de obtención de superávits comerciales en productos industrializados. En los productos primarios existe una tendencia a transformar los déficits en superávits (ver Gráfico 12)

En la balanza comercial Brasil-MERCOSUL, se puede constatar que el déficit que existía en productos industrializados en 2002, en 2011 llega a un superávit de casi US\$ 12 mil millones, gracias al crecimiento de la demanda Argentina, impulsada por el crecimiento del PIB Argentino de 7,1%, en media, registrado entre 2003 y 2011, como mencionado anteriormente. El descenso del superávit comercial entre 2011 y 2015, también está relacionado al menor crecimiento de Argentina, como mencionado en líneas arriba (ver Gráfico 13)

Gráfico 13– Saldo de la balanza comercial Brasil-MERCOSUR por tipos de productos



Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

Las relaciones comerciales entre el Brasil-MERCOSUR presentan una relación positiva. Brasil consigue tener superávit comercial con el MERCOSUR y también con la China. Con el MERCOSUR el superávit se da en el comercio de productos industrializados y con la China el superávit se da en productos primarios. El elevado crecimiento del PIB registrado por China y Argentina explican el dinamismo de la demanda de estos mercados (ver Gráfico 9).

2.2.3 El comercio exterior de Brasil con NAFTA

Las exportaciones del Brasil para el NAFTA entre 2000 y 2015 presentan la mayor retracción entre los cuatro bloques de países analizados. De 28%, en 2000, la participación cae para 16%, en 2015, una disminución de 12%. Entre 2002 y 2011, que corresponde al periodo en que fue verificada una deterioración de la relación cambio/salario, el desplome fue de 31%, en 2002, para 13%, en 2011 (ver Gráfico 7). En ese periodo también fue constatado que hubo una apreciación del cambio entre el real brasileño y el dólar norteamericano, y esto afecto a la reducción de las exportaciones del Brasil para el NAFTA (ver Gráficos 2 y 12).

En las importaciones se registra también una reducción de la participación, de 26%, en 2000, para 19%, en 2006, y queda en el nivel hasta el año de 2015. La retracción de las importaciones del NAFTA ocurre al mismo tiempo que va avanzando la expansión del comercio con la China (ver Gráfico 8).

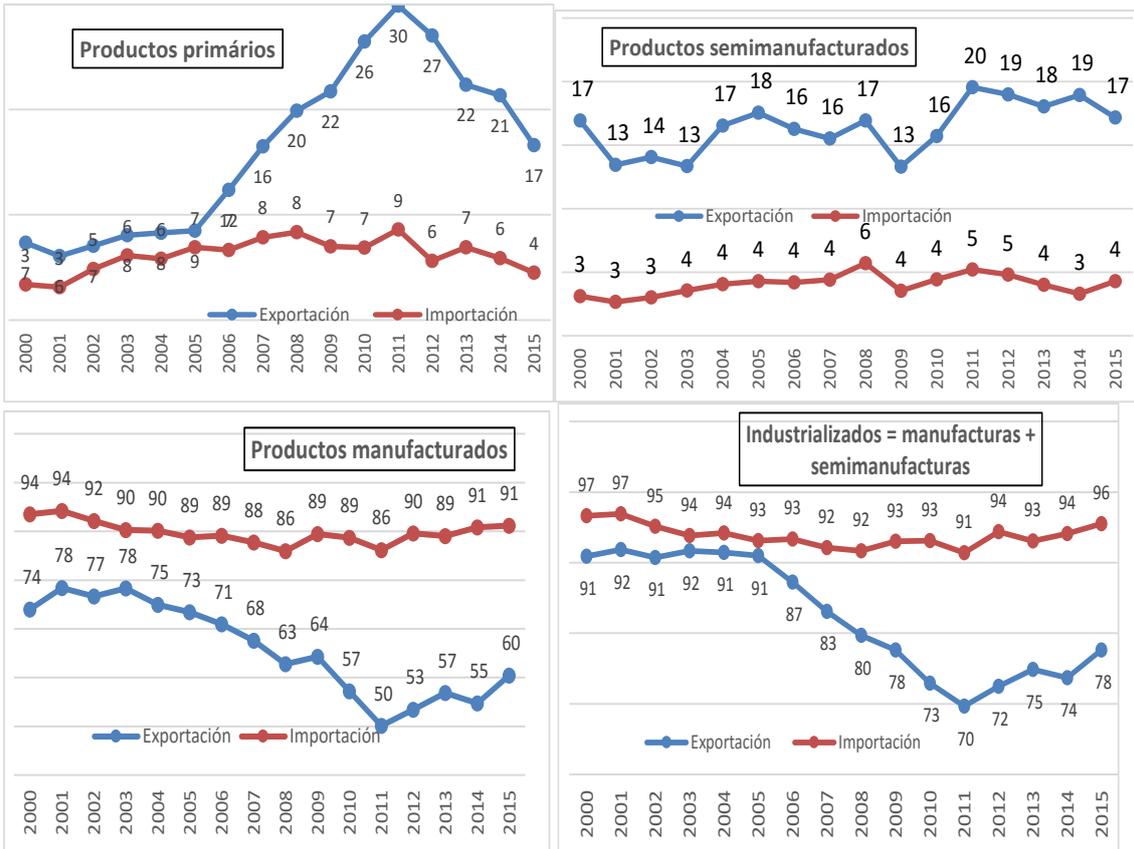
En la balanza comercial se constata que ocurrió una mejoría desde 2000, cuando el saldo era de US\$ 728 millones, hasta el año de 2006, cuando la balanza llega a US\$ 14 mil millones, el mejor saldo entre 2000 y 2015. A partir de allí, en 2013 se llega a un déficit comercial de US\$ -13 mil millones en 2013 (ver Gráfico 9). Esto parece ser influenciado por la apreciación del cambio real de Brasil y la empeora que hubo en la relación cambio salario (ver Gráficos 2 y 12).

Analizando la composición de las exportaciones brasileñas para el NAFTA se puede constatar que hasta el Brasil exporta productos primarios y semimanufacturados e importa manufacturas del NAFTA. Esto refleja una situación de relación entre periferia (Brasil) y centro (NAFTA) (ver Gráfico 14).

En los productos primarios entre 2000 y 2015 se puede notar que la participación sube del 7%, en 2005, para el 30%, en 2011. Entretanto, entre 2011 y 2015 cae la participación para 15%. Eso acompaña la oscilación de los precios de los productos básicos exportados por Brasil y de los términos del intercambio ocurrida entre 2000 y 2015 (ver Gráficos 5 y 6).

Las exportaciones de manufacturados parecen ser muy sensibles a la variación de la tasa de cambio efectiva real, por ese motivo hay un aumento en déficit productos manufacturados (ver Gráfico 14).

Gráfico 14 – Participación relativa de los productos primarios, semimanufacturados, manufacturados e industrializados en las exportaciones e importaciones brasileñas para el NAFTA



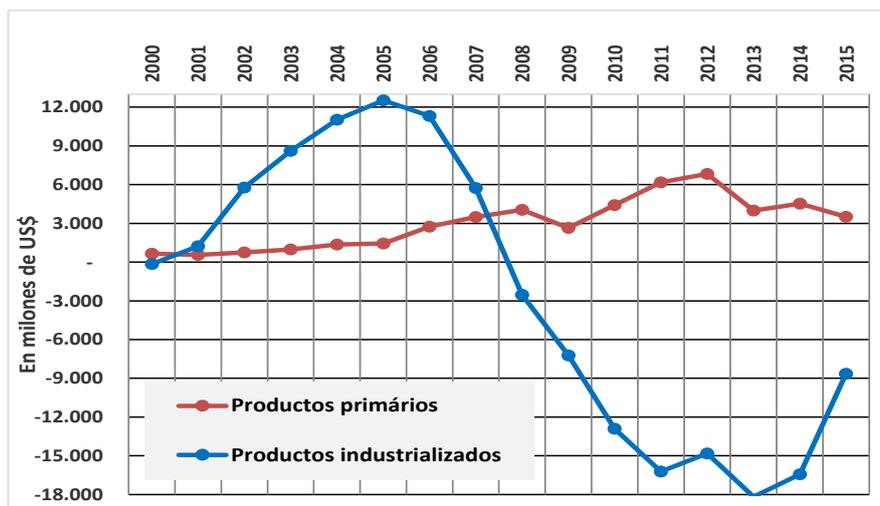
Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

El comportamiento de la balanza comercial de productos primarios es un reflejo de la evolución los precios de los productos básicos exportados por Brasil y de los términos del intercambio ocurrida entre 2000 y 2015 (ver Gráficos 5 y 6). En 2000, la exportación de primarios era de apenas US\$ 648 millones y en 2012 el montante llegó a US\$ 6.834 mil millones, finalmente en 2015 el valor exportado alcanzó apenas US\$ 3.511 (ver Gráfico 15).

En los productos industrializados la balanza comercial acompaña la evolución del cambio efectivo real de la moneda brasileña, de tal modo que de un superávit de US\$ 12 mil millones, en 2005 se pasa a un déficit de US\$ -18 mil millones, en 2013 (ver Gráfico 15), lo cual suma una brecha de US\$ 30 mil millones. La principal causa de ese déficit comercial fue el aumento en US\$ 27 mil millones en las importaciones de manufacturados del NAFTA, importaciones facilitadas por la apreciación del cambio efectivo real.

En 2000 la balanza comercial con el NAFTA era positiva, en 2015 se llega a una situación de déficit comercial, que parece que entró para quedarse. Entre 2005 y 2013, las importaciones de manufacturas del NAFTA aumentaron de 13 para 40 (en US\$ mil millones), un crecimiento en valor de casi 200%. En el mismo período, antes señalado, las importaciones de manufacturas de la China aumentaron en 350% (de 16 para 71 mil millones de dólares). Puede haber ocurrido un efecto sustitución de proveedores más baratos de China para los de EUA.

Gráfico 15– Saldo de la balanza comercial Brasil - NAFTA por tipos de productos



Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

2.2.4 El comercio exterior de Brasil con la Unión Europea (UE)

La participación relativa de las exportaciones brasileñas para la UE presenta una tendencia a la retracción entre 2000 y 2015. Esa disminución fue del 28%, en 2000, para 18% en 2015 (ver Gráfico 7). Entretanto, comparando con el descenso de la participación del NAFTA, el encogimiento de la UE fue menor en términos relativos. Uno de los motivos para esto es que la división de trabajo Brasil-UE; en las exportaciones el Brasil no es centro ni periferia (exporta proporcionalmente tanto productos primarios como industrializados), y en las importaciones Brasil es periferia (importa apenas industrializados). Como en periodo reciente el Brasil pasó una significativa apreciación de su tasa de cambio efectiva real, esta afecta más la competitividad de los bienes manufacturados que los productos primarios. Mismo así en 2015 la UE se mantiene como receptor de 18% de las exportaciones de Brasil, apenas atrás de China que es el mayor receptor con 20% (ver Gráfico 7).

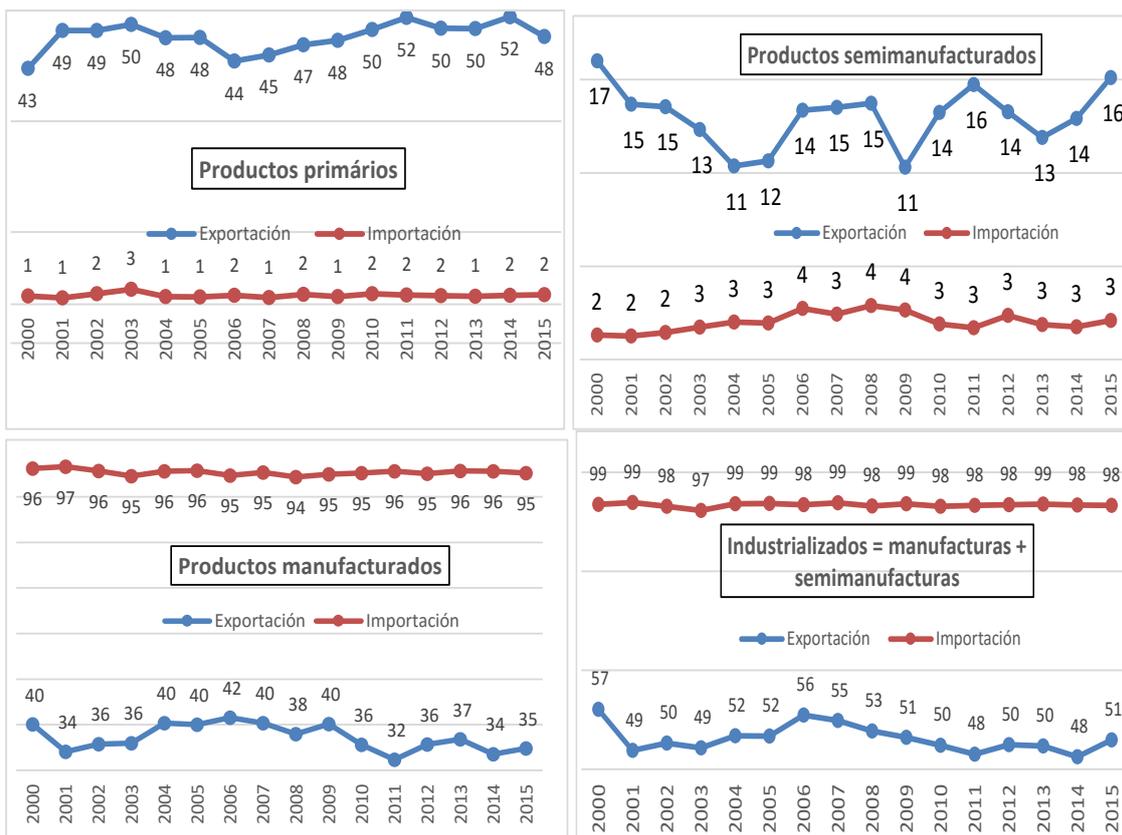
En las importaciones, con el aumento de estas procedentes de la China, la UE pierde espacio y retrae su participación relativa en las importaciones de Brasil de 26%, en 2000, para 21% en 2015. Mismo así mantiene en todo el período de 2000 a 2015, como el principal proveedor de importaciones de Brasil, que en su mayoría son de productos manufacturados (ver Gráfico 8).

La balanza comercial Brasil-UE, inicia en 2000 con un pequeño superávit de US\$ 834 millones. En 2007 se llega un superávit de US\$ 13 mil millones, gracias a la mejora de los precios de los productos básicos exportados por Brasil para la UE (ver Gráfico 5). Pero en 2015 se termina con un déficit de casi US\$ 3 mil millones porque caen los precios de los productos básicos y aumentan las importaciones de la UE, por la apreciación de la tasa de cambio efectiva real de Brasil (ver Gráficos 2 y 12).

En las exportaciones del Brasil para UE se observa que la mitad corresponde a productos primarios y la otra mitad a productos industrializados (los manufacturados corresponden a 70% y los semimanufacturados a 30%). En las importaciones los productos industrializados responden por el 98% (los manufacturados por el 95%). En la división del trabajo el Brasil exporta productos primarios y semimanufacturados e importa manufacturas (ver Gráfico 16).

En la balanza comercial Brasil-UE, se puede percibir que el comportamiento del saldo comercial de los productos primarios acompaña el comportamiento de los precios de los productos básicos y de los términos del intercambio del Brasil (ver Gráficos 5, 6 y 17).

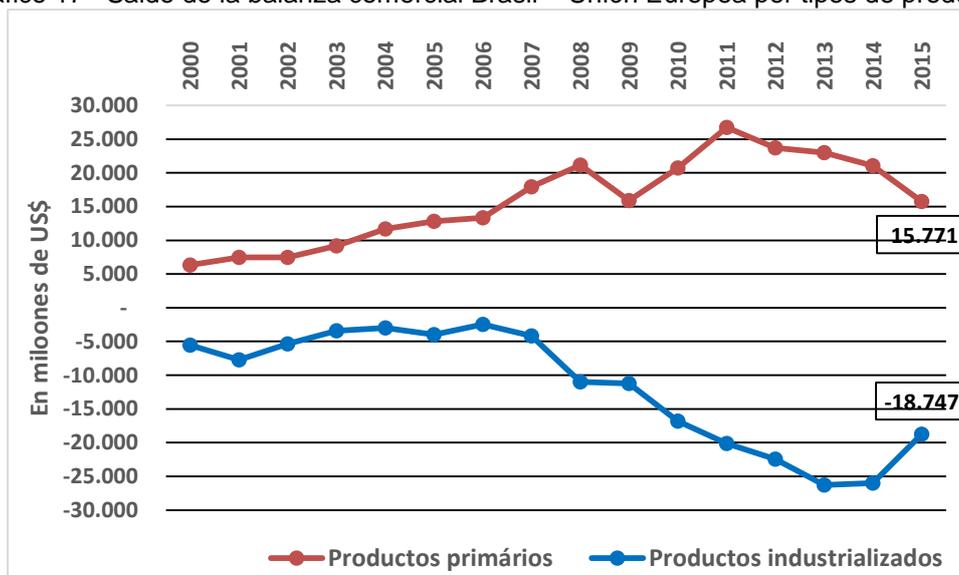
Gráfico 16 – Participación relativa de los productos primarios, semimanufacturados, manufacturados e industrializados en las exportaciones e importaciones brasileñas para el Unión Europea



Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

En la balanza de productos industrializados se puede observar que hasta 2005 había una relativa estabilidad en el déficit de productos industrializados, en ese año el valor de ese déficit era de US\$ -4 mil millones. En 2013 la brecha aumentó para US\$ -26 mil millones. Con eso en 2015 la balanza comercial total que era superavitaria hasta 2011 se transforma en deficitaria llegando a un valor de US\$ -3 mil millones en 2015 (ver Gráfico 17).

Gráfico 17– Saldo de la balanza comercial Brasil – Unión Europea por tipos de productos



Fuente: Elaboración del autor con datos de MDIC (2016)

El déficit comercial Brasil-UE, encuentra explicación en el crecimiento elevado de las importaciones de productos manufacturados. Entre 2005 y 2015 las importaciones de manufacturas de la UE pasaron de US\$ 17 mil millones para US\$ 49 mil millones, una

elevación de valores de 178%. Esa subida fue menor que la registrada con la China 350%, y el NAFTA 200%, pero lo suficiente para llevar al Brasil a un déficit comercial.

3. Conclusión

La globalización financiera afectó el valor de la moneda brasileña que se mantuvo apreciada durante la mayor parte del tiempo, entre 2000 y 2015. Con la globalización productiva, muchas empresas extranjeras entraron al Brasil y pasaron a producir para el mercado local y mundial. En ese escenario durante los quince años fue constada una desindustrialización. La producción local de manufacturas es cada vez menor, la importación es creciente, principalmente de China y NAFTA.

La principal alteración relativa en el comercio exterior brasileño es el aumento de las relaciones con el bloque China, Hong Kong y Macao. Con la entrada de la China en la OMC se intensificó el flujo de comercio con Brasil. En la división del trabajo del comercio Brasil-China, el Brasil (*la periferia*) exporta productos primarios e importa manufacturas de China (el centro). Gracias a la oferta creciente de materias primas, mismo con la caída de los precios internacionales de las *commodities* exportadas, el Brasil consigue sustentar un creciente flujo de manufacturas chinas, y aun teniendo un superávit comercial.

El comercio con el MERCOSUR representó la mayor parcela del superávit comercial ocurrido entre 2000 y 2015. Gracias al crecimiento de la Argentina el MERCOSUR fue una salida para pérdida de mercados en manufacturas de la UE y el NAFTA. El tipo de comercio que predomina es de exportación e importación de productos industrializados, comercio intra-industria.

Las relaciones comerciales del Brasil con el NAFTA sufrieron una alteración significativa con pérdida de mercado para las exportaciones brasileñas de manufacturas, que no se llegó a recuperar, al final del período de análisis. Probablemente el NAFTA substituyó las manufacturas brasileñas, por otras más baratas, probablemente procedentes de países de Asia que tienen costos relativos menores.

Con la UE el perfil exportador del Brasil es proporcionalmente dividido en productos primarios e industrializados, ya las importaciones son casi todas de productos industrializados. Las crecientes importaciones de manufacturas de la UE no permiten al Brasil tener un saldo positivo.

La pérdida de mercados para productos industrializados brasileños se vio afectada por la deterioración de la relación cambio/salarios de Brasil, lo que afectó la competitividad de las manufacturas brasileñas. Las empresas residentes están disminuyendo la producción local de manufacturas y abasteciendo con importaciones, principalmente de China, NAFTA y UE.

Referencias

- AZEVEDO, PAULO F. de; TONETTO Jr., Rudinei. Relocalização do emprego industrial formal no Brasil na década de 90. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 31, n. 1, p. 153-186, abr. 2001.
- CEPALSTAT. Base de datos y publicaciones estadísticas. Balanza de pagos. Disponible em: < http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e>. Acesso em 02 de maio de 2016.
- CHESNAIS, François. A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1996.
- COUTO, M.; DANTAS M.; FREITAS, F. A crise financeira internacional e o mercado de trabalho nos Estados Unidos: Lições para o Brasil. *A Economia em Revista*, v. 21, n. 2, julho de 2013.
- FIESP. Federação das Industrias do Estado de São Paulo. Base de dados do IPEADATA: Salário médio real em São Paulo. Maio de 2016. Disponible em: < <http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em 5 maio. 2016.
- FUNCEX. Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior. Base de dados do IPEADATA. Maio de 2016. Disponible em: < <http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em 5 maio. 2016.
- GONÇALVES, Reinaldo. *Ó abre alas: a nova inserção do Brasil na economia mundial*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.
- HARVEY, David. *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1990.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estadística. Sistema de Contas Nacionais. Maio de 2016. Disponible em: < <http://www.ibge.gov.br/home/>>. Acesso em 30 abril. 2016a.

- IPEA. Instituto de Pesquisa Economica Aplicada. Base de dados do IPEADATA: Taxa de câmbio efetiva real. Maio de 2016. Disponível em: < <http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em 5 maio. 2016a.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa nacional por amostra de domicílios. Taxa de desemprego em áreas metropolitanas. Disponível em: < <http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em: 8 de maio 2016b.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa nacional por amostra de domicílios. Índice de Gini. Disponível em: < <http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em: 12 de maio 2016c.
- IPEA. Instituto de Pesquisa Economica Aplicada. Base de dados do IPEADATA: Salário Mínimo Real. Maio de 2016. Disponível em: < <http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em 10 maio. 2016b.
- IPEA. Instituto de Pesquisa Economica Aplicada. Base de dados do IPEADATA: Reservas Internacionais, Taxa de Juros Over Selic, Taxa de juros dos federal Funds, Taxa de inflação IPCA. Maio de 2016. Disponível em: < <http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em 14 maio. 2016c.
- JARDIM, V.; PERIN, S. O Brasil está passando por um processo de desindustrialização?
- KRUGMAN, P. R. & OBSTFELD, M. Economia Internacional. São Paulo: Makron Books. 2009.
- KRUGMAN, Paul. *Geografia e Comercio*. Barcelona-España: Antoni Bosch, 1992.
- MARTINS NETO, Antonio Soares. Desindustrialização Prematura na América Latina? Uma Breve Análise. Informações FIPE, Fev. 2016. Disponível em:< <http://downloads.fipe.org.br/publicacoes/bif/bif426-19-25.pdf>>. Acesso em 12 de maio de 2016.
- MDIC. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Base de dados do comércio exterior Brasileiro. Maio de 2016. Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira-mensal-2> >. Acesso em 2 maio. 2016.
- OREIRO, J.; MARCONI, N. Teses Equivocadas no Debate sobre Desindustrialização e Perda de Competitividade da Indústria Brasileira. Set/2012. Disponível em: <<http://joseluisoreiro.com.br/site/link/b88d53c8ef5a5d80cf6be747a6e11521c1007dc7.pdf>. > Acesso em 15 de maio de 2016.
- ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMÉRCIO - OMC. *Informe sobre el comercio mundial 2008*. Washington, DC 15/07/2008. Disponível em: < http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr08_s.htm>. Acesso em 18 março 2016.
- POCHMANN, Márcio (org.) *Reestruturação produtiva: perspectivas de desenvolvimento social com inclusão social*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.
- REB. Revista de estudos Brasileños, Primer semestre 2016, v. 3, n. 4.
- SALAMA, Pierre. *Pobreza e exploração do trabalho na América Latina*. São Paulo: Boitempo, 1999
- SALVATORE, Dominick. Economia internacional. 6 ed. Rio De Janeiro: Livros Técnicos Científicos, 1998
- SANTOS, Theôtonio dos. *A teoria da dependência*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000. p. 53-68.
- SILVA, José Alderir da. Críticas e Contribuições aos Indicadores Usuais da Desindustrialização. Revista Pesquisa & Debate. São Paulo. Vol. 27. Número 1(49). Mar 2016.
- SILVA, José Alderir da. Política econômica e desindustrialização no Brasil entre 1999-2009. Revista de Administração e Negócios da Amazônia, V.7, n.3, set/dez. 2015.
- SOUZA, Nali J. de. Desenvolvimento Regional. São Paulo: Atlas,2009.
- SUZIGAN, Wilson. Aglomerações industriais como foco de políticas. *Revista de Economia Política*. São Paulo, v.21, n.3, p. 27-39. jul/set 2001.
- TAVARES, Maria da Conceição & FIORI, José Luis. *(Des) Ajuste global e modernização conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.
- UNCTADSTAT. Data Center. Disponível em < <http://unctadstat.unctad.org/EN/Index-.html>>. Acesso em 15 de maio de 2016.

LA AGROECOLOGÍA EN MÉXICO COMO HERRAMIENTA PARA COMBATIR LOS EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN EL TEMA ALIMENTARIO

Dra. en Ed. María del Carmen Magallanes Méndez

Universidad Autónoma del Estado de México

magallanescar@yahoo.com.mx

M. en D. Werther Juárez Toledo

Universidad Autónoma del Estado de México

wjuarez12@yahoo.com.mx

M. en A. P Y G. Raúl Juárez Toledo

Universidad Autónoma del Estado de México

raultoledo85@hotmail.com

Resumen

A partir de los grandes procesos de integración económica de México en el mundo, hemos sido testigos de un acelerado cambio estructural en diversos rubros, entre ellos, el tema alimentario.

El haber incursionado en el fenómeno integracionista ha permitido a nuestra nación impulsar su economía, generar fuentes alternas de ingresos, diversificar su producción, generar empleos e incluso moldear formas socioculturales.

En el presente documento haremos una reflexión sobre el impacto que la llamada “internacionalización de la economía” ha generado en el tema alimentario y con ello los cambios estructurales en la forma de alimentarse de la sociedad, proponiendo al final una alternativa respecto a la agroecología¹, como esquema que permita restarle impacto a los cambios alimentarios de la sociedad mexicana.

¹ La agroecología es una disciplina científica, un conjunto de prácticas y un movimiento social. Como ciencia, estudia cómo los diferentes componentes del agroecosistema interactúan. Como un conjunto de prácticas, busca sistemas agrícolas sostenibles que optimizan y estabilizan la producción. Como movimiento social, persigue papeles multifuncionales para la agricultura, promueve la justicia social, nutre la identidad y la cultura, y refuerza la viabilidad económica de las zonas rurales. Los agricultores familiares son las personas que tienen las herramientas para practicar la Agroecología. Ellos son los guardianes reales del conocimiento y la sabiduría necesaria para esta disciplina. Por lo tanto, los agricultores familiares de todo el mundo son los elementos claves para la producción de alimentos de manera agroecológica. <http://www.fao.org/family-farming/themes/agroecology/es/>

I. Conceptos generales

El proceso de integración económica de México es consecuencia del fenómeno llamado “globalización”; esta situación ha repercutido de manera directa en las estructuras de los países desde diferentes ópticas: políticas, jurídicas, económicas, culturales, sociales e ideológicas. El tema alimentario no es la excepción.

La globalización impone a los países el rediseño de sus formas de orden interno y de conducta, derivado de los intercambios que necesariamente se dan ligados al tema comercial.

Esta constante, marcada por las relaciones entre los países ha derivado en una fuerte dependencia, lo que conlleva a la re-modelización de las estructuras internas, con el fin de adoptar nuevas formas ante las tendencias mundiales.

La búsqueda de ampliar nuevos horizontes económicos con el fin de expandir los intercambios comerciales ha sido el motor de la dinámica mundial. Hoy, ningún país puede permanecer ajeno a estos cambios.

Ante ello, la integración económica la podemos visualizar como un proceso constante, el cual en sus orígenes preponderaba el intercambio comercial sin dimensionar los efectos que podría traer en las naciones.

Ramón Tamames (1999;107) señala que la integración económica es un proceso, a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión idónea.

Pero para qué unirse, para qué formar un solo mercado. ¿Sólo para eliminar barreras al mero intercambio comercial?

Ya Balassa (1980; 1) señalaba que la integración económica es un proceso y situación de las actividades económicas, considerada como un proceso que se encuentra acompañado de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones.

Sin embargo consideramos que este proceso de cohesión de las estructuras económicas necesariamente va a derivar en un replanteamiento de los ámbitos de vida de los países o regiones que se integran. Para ellos podemos mencionar los efectos positivos y los negativos:

a) Efectos positivos

- Se promueve la competitividad
- Desarrollo tecnológico
- Favorece la innovación

- Favorece el desarrollo de áreas estratégicas como: informática, telecomunicaciones y servicios financieros

b) Efectos negativos

- Los efectos son a largo plazo
- No existe un adecuado equilibrio de la competitividad
- Requiere de una fuerte armonización económica y política
- Se imponen nuevos modelos de vida social, política, económica y jurídica

II. Problemática

México es un país que ha tenido que incursionar al fenómeno integracionista en el mundo. Su ubicación geográfica así como la necesidad de ampliar sus mercados, diversificar su economía, responder a las exigencias del comercio mundial lo han motivado a llevar a cabo acciones que nos ubiquen como un país competitivo y con apertura al comercio en el mundo.

Casos como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); La Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compra-Venta Internacional de Mercaderías; El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá; el Acuerdo de Libre comercio entre México y la Unión Europea, entre otros, han permitido a México desarrollar este proceso integracionista.

Sin embargo, así como ya vimos la ventajas que ofrece este nuevo esquema en el mundo, también es importante valorar los efectos en las sociedades.

Tal es el caso alimentario en México. Nuestro país desde hace algunos años se ha visto invadido por tendencias culturales en el ámbito de la alimentación. Hemos resentido el que nuevos esquemas de comida que se han instalado en territorio nacional hoy generen nuevas formas de alimentarse.

México, de ser un país con alto consumo de alimentos como el frijol, maíz calabaza, chile, nopal, amaranto; frutas como el capulín, tejocote, ciruela, zapote; y donde la proteína se obtenía de la carne de aves y pescados, ha diversificado su alimentación preponderando el consumo de carne roja, harinas y azúcar.

Mucho ha tenido que ver la apertura comercial de México, pues son diversos los casos que podemos señalar como resultado de las prácticas integracionales en el rubro económico, lo que necesariamente ha moldeado la conciencia alimentaria de la sociedad mexicana.

En la tabla siguiente podemos apreciar el impacto que tienen algunas de las cadenas de comida rápida en México:

Tabla 1

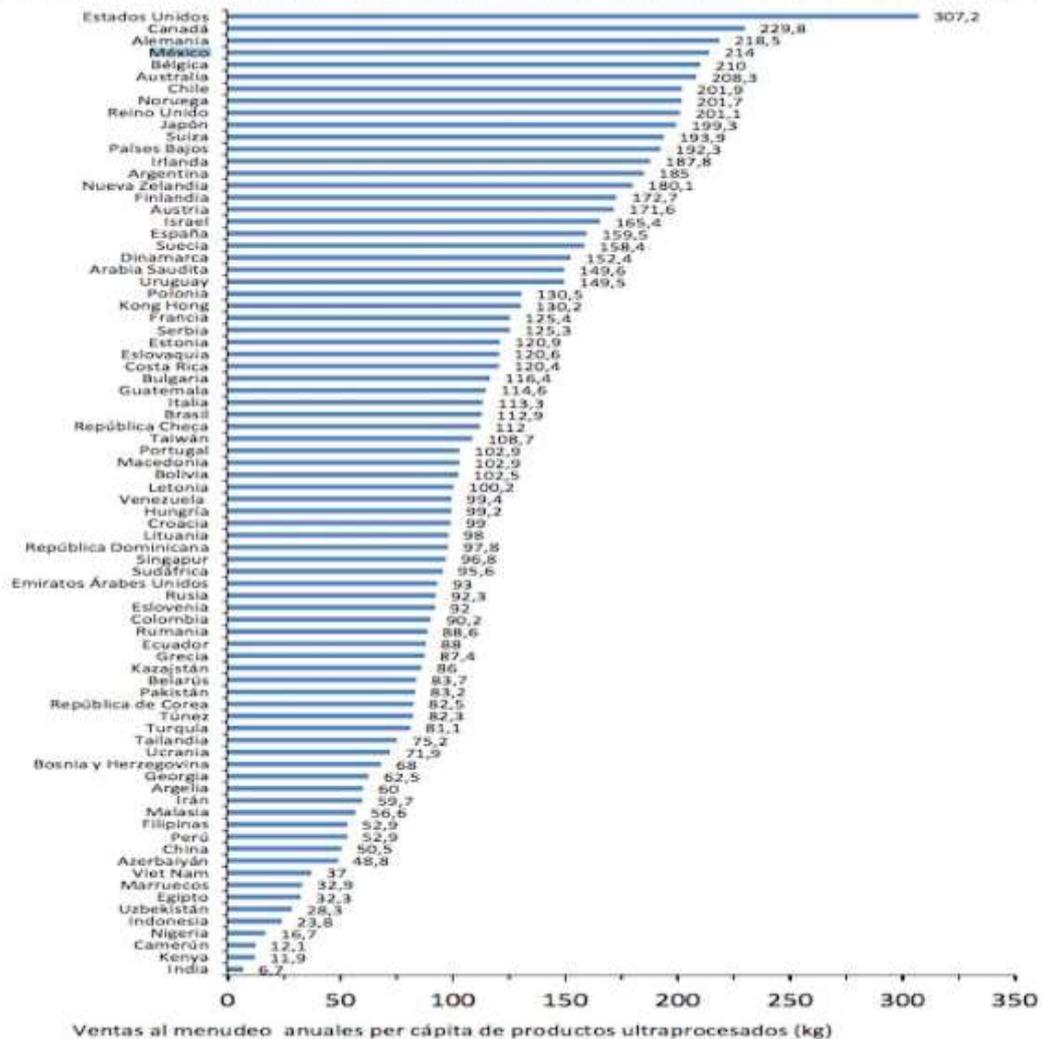
Establecimiento	Propietario	Número de tiendas	Ventas (2014) Millones de dólares	Participación en el mercado
OXXO	Grupo FEMSA	13,007	777	10.9
BURGUER KING Y DOMINO'S PIZZA	Grupo ALSEA	438/600	364	5.1
SUBWAY	Doctor's Associates Inc.	1000	292	4.1
McDONALD'S	McDonald's	399	285.18	4
PIZZA HUT Y KFC	Yum Brands Inc.	589	213.89	3.8

Fuente: Gráfica propia elaborada con datos obtenidos en: <http://www.informador.com.mx/economia/2015/592128/6/oxxo-el-mayor-competidor-de-comida-rapida-en-mexico.htm>

Asimismo es interesante observar como en el mundo se ha disparado el consumo de alimentos "ultraprocesados" (procesados industrialmente, incluyendo comida rápida y bebidas azucaradas). México se encuentra en la cuarta posición se advierte la mala calidad en la alimentación de los mexicanos.

Tabla 2

Ventas al menudeo anuales per cápita de alimentos y bebidas ultraprocesados en 80 países, 2013



Fuente: <http://pulsoslp.com.mx/2015/09/06/mexico-encabeza-ventas-de-comida-chatarra-en-al-oms/>

Ahora bien, este impacto que ha tenido la apertura comercial en los hábitos alimenticios de la sociedad mexicana ha derivado en situaciones problemáticas de la salud.

Uno de los principales problemas de salud pública en México se refiere a la mala alimentación, considerando la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares 2012, realizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en los hogares mexicanos, de cada 100 pesos de gasto 22 pesos se usan para comprar **carne**; 19 pesos para comprar cereales; 11 pesos para comprar verduras, legumbres, leguminosas y semillas; y 9 pesos para comprar **bebidas**, tanto alcohólicas como no alcohólicas.

En el mismo sentido el INEGI (1999), dio a conocer que en México subsisten condiciones elevadas de desnutrición: 30% de la población menor de 5 años tiene un déficit de energía y consumos bajos de zinc, hierro y vitamina A, así como ingesta por arriba de las

recomendaciones de proteínas y vitamina C. Al mismo tiempo señala que en los niños de 5 a 11 años existen problemas de mala nutrición tanto por deficiencia como por exceso: 16.1% de los escolares presenta baja talla para su edad y 4.5%, bajo peso; otro grave problema es la anemia, con una tasa nacional de 19.5%; además, uno de cada cinco niños presenta sobrepeso u obesidad. Al mismo tiempo la dependencia oficial indica que....los problemas de mala nutrición, sobre todo en los infantes, tienen efectos negativos en la formación de capital humano, que es el recurso más valioso para el desarrollo social y económico de un país

Refiriéndonos a la clasificación de los alimentos por tipo de nutrientes que se consumen en los hogares mexicanos tenemos que: 46.0 % de su gasto lo destinaron para adquirir alimentos que contienen proteínas de origen animal, 36.3 % para alimentos compuestos de calorías, carbohidratos y grasas, 14.4% para alimentos con vitaminas y minerales y 3.3 % a alimentos con contenido de proteínas de origen vegetal (INEGI, 2013).

En el mismo tenor la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2009) indicó que en México se consumía en promedio solamente 159 gramos diarios, aproximadamente de hortalizas la mitad del promedio mundial de 320 gramos.

La mala alimentación es uno de los principales factores de riesgo en las enfermedades no transmisibles, toda vez que provoca sobrepeso y obesidad, de acuerdo con el Enrique Romero-Velarde, Edgar M. Vásquez-Garibay² Algunos estudios han confirmado que la presencia de sobrepeso en la niñez y adolescencia se asocia a mayor morbilidad y mortalidad en el adulto, particularmente la que se relaciona a padecimientos cardiovasculares.

III. Propuesta

Por ello y con base en el análisis de la situación socioeconómica del país derivado de los procesos de intercambio comercial, proponemos **una alternativa que tiene varios propósitos tanto económicos, de salud y alimentación, y de protección al medio ambiente** para coadyuvar en la disminución de la mala calidad de vida en la edad adulta; la propuesta se basa en la inserción de las familias en la “agroecología” priorizando la técnica en legumbre y hortalizas, para el desarrollo de una actividad económica remunerada y a su vez de autoconsumo, bajo cuatro propiedades del agro: productividad, equidad, sostenibilidad y estabilidad.

² La obesidad en el niño, problema no percibido por los padres. Su relación con enfermedades crónicas y degenerativas en la edad adulta (consultada en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-11462008000600010&script=sci_arttext, el 24 de marzo 2015).

Retomando a la FAO (2015), la agroecología permite el desarrollo sostenible de la agricultura, el avance hacia sistemas alimentarios inclusivos y eficientes y promueve el círculo virtuoso entre la producción de alimentos saludables y la protección de los recursos naturales.

IV. Conclusión

El embate de la integración económica ha generado una diversidad de cambios radicales en todas las sociedades del mundo. México no es la excepción.

Asimismo, es diverso el impacto en prácticamente todas las estructuras de una sociedad. Tal es el caso de la alimentación.

Con los procesos de intercambio comercial, en automático se están estableciendo las bases para moldear hábitos y contextos en la forma de alimentarse de una sociedad, siendo el caso más representativo en México, la comida rápida.

Como vimos en el documento no sólo es relevante el caso del rubro económico sino fundamentalmente las consecuencias que generan en la salud pública, por lo que se hace necesario plantear esquemas que permitan a la sociedad no resentir directamente las consecuencias de estas fusiones económicas.

Para el caso presente proponemos la implementación de técnicas agroecológicas en los hogares mexicanos, siendo el caso propio “El proyecto San Andrés”, ubicado en Calimaya, Estado de México, el cual nos ha permitido generar esquemas de alimentación económica y sobre todo nutritiva.

Fuentes de referencia

Bibliográficas

- Balassa, Bela. (1980). Teoría de la Integración Económica. México: Porrúa,
- Tamames, Ramón. (1999). Estructura Económica Internacional. España: Alianza.

Electrónicas

- **INEGI.** (2014). Estadísticas a propósito del día mundial de la alimentación (16 de octubre). 14 DE OCTUBRE DE 2014 Aguascalientes, Ags. <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/contenidos/estadisticas/2014/alimentacion0.pdf?s=inegi&c=2927&ep=174;>
http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas10/Tema5_Empleo.pdf
- **INEGI.** (2013). Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2012. Boletín de prensa Núm.278/13 16 de julio de 2013 Aguascalientes, Ags. En: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2013/Julio/comunica5.pdf>
- <http://www.informador.com.mx/economia/2015/592128/6/oxxo-el-mayor-competidor-de-comida-rapida-en-mexico.htm>
- <http://pulsoslp.com.mx/2015/09/06/mexico-encabeza-ventas-de-comida-chatarra-en-al-oms/>