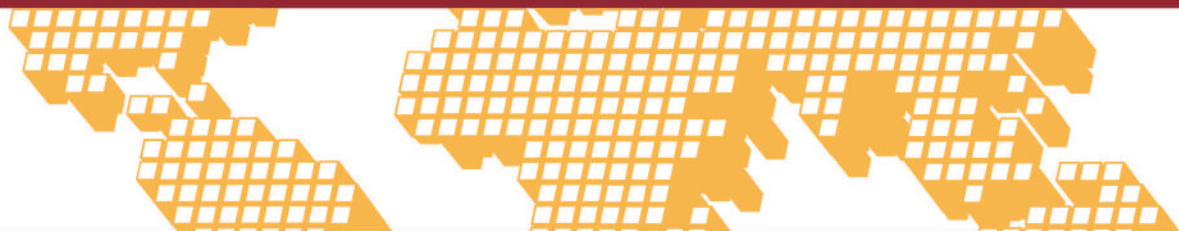


InterNaciones

AÑO 8

NÚM. 16 / ENERO-JUNIO / 2019



- **Presentación** 7
KARLA NOEMI PADILLA MARTÍNEZ Y **DANIEL VILLARRUEL REYNOSO**
- **Pakistán, una potencia subregional en el centro del trapezoide geopolítico asiático** 11
DANIEL MORALES RUVALCABA
- **La geopolítica y la geoestrategia de la guerra en Siria** 43
ELSA GEORGINA PADILLA MARTÍNEZ
- **Programa nuclear de Corea del Norte, ¿un riesgo real para la seguridad internacional?** 63
MARÍA DEL CARMEN ARIAS SÁNCHEZ
- **La Justicia universal como síntoma: de Burundi a la elipse afroasiática** 91
AUGUSTO MANZANAL CIANCAGLINI
- **Las reformas estructurales en la crisis económica de la Unión Europea y de la década perdida de América Latina, lecciones para rescatar** 109
LOURDES M. ARCE RODRÍGUEZ



InterNaciones

Año 8
Número 16, enero-junio 2019

Universidad de Guadalajara

Dr. Miguel Ángel Navarro Navarro
Rector General

Dra. Carmen Enedina Rodríguez Armenta
Vicerrectora Ejecutiva

Mtro. José Alfredo Peña Ramos
Secretario General

**Centro Universitario de Ciencias
Sociales y Humanidades**

Dr. Héctor Raúl Solís Gadea
Rector

Dra. María Guadalupe Moreno González
Secretaria Académica

Mtra. Karla Alejandrina Planter Pérez
Secretaria Administrativa

Dra. Jocelyn Suzanne Pierrette Gacel
*Directora de la División
de Estado y Sociedad*

Dr. José Manuel Favila Márquez
*Secretario Académico de la
División de Estado y Sociedad*

Mtro. Ángel Lorenzo Florido Alejo
*Jefe del Departamento de Estudios
Ibéricos y Latinoamericanos*

Dra. Laura Ibarra García
*Coordinadora del Centro
de Estudios Europeos*

Dr. Carlos Antonio Villa Guzmán
Jefe de la Coordinación Editorial

Dra. Lourdes M. Arce Rodríguez
Editora responsable

InterNaciones

Año 8
Número 16, enero-junio 2019



*Revista del Centro de Estudios Europeos
Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades
Universidad de Guadalajara*

Comité editorial

Dr. Hans-Peter Müller (Humboldt University Berlin and chief editor of the Berliner Journal für Soziologie). Dra. Laura Ibarra García (Directora, Centro de Estudios Europeos, UDG). Dr Jaime Preciado Coronado (Estudios Políticos y Sociales, UDG). Dr. Alberto Rocha Valencia (Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos, UDG). Dr. Jaime E. Tamayo Rodríguez. (Departamento de Estudios de los Movimientos Sociales, UDG). Dr. Daniel E. Morales Ruvalcaba (Center for Latin American Studies, School of International Studies, Sun Yat-sen University, China) Dr. David Coronado (Departamento de Sociología, UDG). Dr. José Antonio Méndez Sanz (Universidad de Oviedo). Dra. Marta Vergara Fregoso (Departamento de Estudios Internacionales, UDG). Dr. Jorge Sir (Universidad Arturo Prat de Chile). Dr. Carlos Antonio Villa Guzmán (Departamento de Estudios Políticos y Sociales, UDG). Dr. Horacio Ferreyra (Universidad Católica de Córdoba, Argentina). Dr. Jorge Alberto Quevedo Flores (Departamento de Estudios Internacionales, UDG). Dra Lourdes M. Arce Rodriguez (Departamento de Ciencias Sociales UDG). Mtra. Karla Padilla (Departamento de Estudios Internacionales, UDG). Mtro. José Santiago González Iñiguez (Centro de Estudios Europeos, UDG). Dr. Carlos Pulleiro Méndez (Bilbao, España). Universidad del País Vasco. Dr. Isabel Araújo Branco (Lisboa, Portugal). Universidade Nova de Lisboa. Dr. Eduardo Tzili Apango (Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México).

Consejo Editorial

Dr. Francisco Aldecoa Lizarraga (Director, Centro Superior de Estudios de Gestión y Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid). Dr. Jordan Barbulescou (Presidente, Senado Universitario y Director del Instituto de Estudios Latinoamericanos ISLA, Bucarest, Rumania). Dr. Luis Martínez Cerna (Director Ejecutivo, Centro Latinoamericano de Relaciones con Europa, CELARE). Dr. Miguel Ángel Gutiérrez (Director, Centro Latinoamericano de Globalización y Perspectivas CeLyP, Argentina). Dr. Roman Kralik (Director, Departamento de Ética General y Aplicada, Facultad de Artes Constantino el Filósofo, Universidad Hodzova 1, Eslovaquia). Dr. Marco Moreno Pérez (Decano, Políticas y Administración Pública, Universidad Central de Chile). Dr. Carlos Alberto Vigil Taquechel (Observatorio Global, Univercyt Portugal, Cuba).

*Secretaria Técnica del Comité Editorial
y Editor Responsable*

Dra. Lourdes M. Arce Rodríguez

Edición Técnica

Roberto Alejandro Romero Gálvez

InterNaciones, año 8, núm. 16, enero-junio 2019, es una publicación semestral editada por la Universidad de Guadalajara, a través del Centro de Estudios Europeos del Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos de la División de Estudios de Estado y Sociedad del CUCSH. Av. de los Maestros, puerta 1, Col. Alcalde Barranquitas, C.P. 44260. Guadalajara, Jalisco, México. Tel. (33) 3819-3300 exts. 23391, 23531 y 23532, <http://www.publicaciones.CUCSH.udg.mx/>, correo electrónico: larcerodriguez@gmail.com. Editor responsable: Lourdes M. Arce Rodríguez. Reserva de Derechos al Uso Exclusivo versión electrónica 04-2014-041113531000-203, ISSN: 2007-9680 otorgado por el Instituto Nacional del Derecho del Autor. Licitud de título y contenido: 16629, otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Impresa por Publicaciones de la Noche, S de RL de CV, Madero 687, colonia Centro, C.P. 44100, Guadalajara, Jalisco, México. Este número se terminó de imprimir en julio de 2018 con un tiraje de 200 ejemplares.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de la Universidad de Guadalajara.



InterNaciones

Año 8

Número 16, enero-junio 2019

Mtra. Karla Noemi Padilla Martínez

Dr. Daniel Villarruel Reynoso

Coordinadores

Presentación	7
<i>Karla Noemi Padilla Martínez y Daniel Villarruel Reynoso</i>	
Pakistán, una potencia subregional en el centro del trapecioide geopolítico asiático	11
Pakistan, a sub-regional power at the center of the Asian geopolitical trapezoid	
<i>Daniel Morales Ruvalcaba</i>	
La geopolítica y la geoestrategia de la guerra en Siria	43
Geopolitics and geostrategy of the war in Syria	
<i>Elsa Georgina Padilla Martínez</i>	
Programa nuclear de Corea del Norte, ¿un riesgo real para la seguridad internacional?	63
North Korea's nuclear program, a real risk to international security?	
<i>María del Carmen Arias Sánchez</i>	

La justicia universal como síntoma: de Burundi a la elipse afroasiática Universal jurisdiction as a symptom: from Burundi to the Afro-Asian ellipse <i>Augusto Manzanal Ciancaglini</i>	91
Las reformas estructurales en la crisis económica de la Unión Europea y de la década perdida de América Latina, lecciones para rescatar <i>Lourdes M. Arce Rodríguez</i>	109
El impacto del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México en el estado de Jalisco 2000-2017 The impact of the European Union-Mexico free trade agreement in the state of Jalisco 2000-2017 <i>Laura Ibarra García</i>	127
Una mirada decolonial del comercio mundial: la circulación de mercancías entre la Nueva Galicia y China en los siglos XVI y XVII A Decolonial Look Of World Trade: The Circulation Of Commodities Between The New Galicia And China In The 16th And 17th Centuries <i>Eduardo Enrique Aguilar-Hernández</i>	165
Análisis de los procesos de gestión de la Internacionalización en la Universidad de Guadalajara Analysis of the management processes of Internationalization at the University of Guadalajara <i>Sabrina Nigra, Irving Ortiz López y Tania Marcela Delgadillo Gutiérrez</i>	183

Presentación

Desde la primera edición de *InterNaciones*, publicada en el primer cuatrimestre del año 2014, la constante en la realidad de las relaciones internacionales de México ha sido el complejo contexto de cambios que ha tenido lugar en el Sistema Internacional. Esta característica inalienable, condiciona el comportamiento de la política mundial en cada una de las dimensiones geográficas en las que tiene lugar en lo vertical (desde lo local, hasta lo global), abarcando la más variopinta de las dimensiones temáticas y permitiendo, desde lo horizontal, la participación de una gran cantidad de actores con capacidad de incursionar en las relaciones internacionales. En este sentido, nuestro nombre, *InterNaciones*, intenta responder a este contexto en doble vía: por un lado se refiere a la acción de internarse en un tema a profundidad; por el otro, al diálogo que, de entre distintos espacios, se establece para la comprensión de la realidad.

Esta decimonovena edición de la revista *Internaciones* es especialmente rica pues muestra una visión “global” de temas de coyuntura. Contiene ocho trabajos de cinco regiones del mundo y se da cuenta de nuestro entorno al explicar realidades complejas de Asia, Europa, América Latina, Medio Oriente y África.

En primer lugar, Daniel Morales presenta el análisis de Pakistán como potencia subregional. Su argumento se basa en identificar una condición geográfica, política y estratégica excepcional, pues este país se ubica entre el Sur, Oriente, Centro y Occidente del continente asiático, adicionalmente cuenta con una estrategia de económico-militar que le ha representado una fuente significativa de poder que lo proyecta como una pieza central del “trapezoide geopolítico” asiático. Para lograr demostrar su hipótesis, el autor realiza un recorrido histórico del surgimiento del Estado pakistaní, enseguida aborda una síntesis de su evolución político-económica para continuar con un análisis detallado del poderío pakistaní según sus diversas capacidades y finaliza con la

identificación de los elementos teóricos que ubican al caso de Pakistán como el “trapezoide geopolítico asiático”. Esta aportación resulta por demás interesante pues aborda de forma novedosa un caso de estudio que no es muy común en la literatura especializada en español en América Latina.

Un segundo trabajo sobre la región de Oriente Medio es el que presenta Georgina Padilla, quién considera que el telón de fondo de la geopolítica y la geoestrategia de la guerra de Siria es la problemática energética mundial, en particular el acceso, manejo y uso de hidrocarburos fósiles, el petróleo, el gas y el carbón. Esta idea toma fuerza argumental pues la posición geográfica y geopolítica de Siria se localiza justo donde transitan las rutas de las tuberías de hidrocarburos de la región, de este modo el conflicto toma varias dimensiones y niveles, dando como resultado la participación militar y los intereses económicos de actores internacionales como la Organización de Naciones Unidas, Estados Unidos y Rusia principalmente.

Otro tema de coyuntura internacional que nutre este número de la revista *InterNaciones* es el que desarrolla María del Carmen Arias Sánchez, quién se pregunta si el Programa nuclear de Corea de Norte es un riesgo real para la seguridad internacional. En este interesante artículo la autora busca presentar las motivaciones de Corea del Norte para desarrollar el programa nuclear y continúa con el análisis sobre los riesgos y usos políticos de este programa. Para la autora el programa nuclear tiene implicaciones a nivel doméstico al buscar estatus y legitimidad del régimen y a nivel internacional en sus relaciones con EEUU y Corea del Sur, principalmente.

Desde la perspectiva histórica y desde una mirada revisionista del comercio mundial, Eduardo Enrique Aguilar Hernández presenta el artículo “Una mirada decolonial del comercio mundial: la circulación de mercancías entre la nueva Galicia y China en el siglo XVI y XVII”. El autor retoma la propuesta de Flynn y Giráldez (1995) y Tutino (2016) sobre pensar el desarrollo de la economía mundial con datos no vinculados en el desarrollo económico eurocentrista, sino mas bien desde una mirada decolonial sobre el comercio entre el reino de la Nueva Galicia de la Nueva España y China desde el siglo XVI. Este artículo propone al lector repensar la historia de las relaciones internacionales de manera no eurocéntrica.

Augusto Manzanal describe la elipse afroasiática no como un espacio de fronteras fijas y nítidas, sino como una zona geográfica con-

formada por países que, como característica común, son Estados con débiles instituciones, tienen pocas consideraciones por el respeto a los derechos humanos, con importantes yacimientos de recursos naturales, contextualizados por entornos de conflictos crónicos entre insurgentes, terroristas y dictaduras, generando espacios de exclusión económica y una violencia virulenta. El autor se refiere a 52 países, 26 de cada continente: Rusia, India, Tayikistán, Uzbekistán, Turkmenistán, Turquía, Yemen, Omán, Arabia Saudita, Irak, Irán, Jordania, Israel, Líbano, Siria, Chipre, Turquía, Georgia, Azerbaiyán, Armenia, Kuwait, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Afganistán, Pakistán, Argelia, Níger, Gabón, Congo, Angola, Malawi, Zambia, Tanzania, Libia, Egipto, Chad, Sudán, Sudán del Sur, Nigeria, Guinea Ecuatorial, Camerún, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Uganda, Ruanda, Burundi, Kenia, Somalia, Etiopía, Eritrea y Yibuti.

El caso más emblemático en los últimos años ha sido el de Burundi, al haber denunciado su salida de la Corte Penal Internacional como un anhelo de impunidad. En palabras del autor, lo relevante de este hecho es que se pone el acento en una zona “ardiente del planeta”, “circuito de la violencia y la omisión”.

Laura Ibarra, por su parte, demuestra con datos la relación comercial entre la Unión Europea y el estado de Jalisco, las inversiones de origen europeo realizadas en Jalisco, así como las experiencias sobre los procesos de exportación de algunas empresas jaliscienses identificando con ello ventajas y desventajas para el estado. La autora comprueba, a través del aumento del comercio, ventajas consecuencia del TLCUEM, no obstante, de poner el acento sobre la necesidad de incorporar una base más amplia de empresas locales en las cadenas de valor y con ello lograr una mayor diversificación comercial. Caso similar representa la IED proveniente del viejo continente. Lo relevante es que ofrece una mirada objetiva sobre las consecuencias sobre el mercado de trabajo y el medio ambiente abriendo con ello la posibilidad para que el lector se plantee preguntas por demás pertinentes para el desarrollo de nuestro estado.

Acerca de los efectos sociales que las reformas estructurales puestas en marcha a partir de la Crisis Económica en la Unión Europea y en la Década Perdida en América Latina, Lourdes Arce hace un recorrido de cohorte retrospectivo. Cada caso ha sido ampliamente estudiado por periodistas, analistas financieros, políticos, académicos y estudiantes alrededor del mundo. Lo relevante de la mirada de la autora

en el que identifica algunos paralelismo de desestructuración social a los que ha llamado “lecciones para rescatar”.

Por último, uno de los actores locales en el estado de Jalisco de mayor dinamismo y presencia internacional ha sido la Universidad de Guadalajara. Con un enfoque en la estructura orgánica y de gestión administrativa Irving Ortiz, Tania Delagdillo y Sabrina Nigra hacen un recorrido a través de los procesos y políticas de internacionalización tanto a nivel de la administración central como de los centros universitarios que forman parte de la Red. Los autores nos ofrecen distintas definiciones de la internacionalización de la Educación Superior como concepto. Éste cataliza las funciones sustantivas y las dimensión en ese nivel como origen y respuesta de fenómenos globalizantes. Desde esa perspectiva la Universidad de Guadalajara ha puesto en marcha un eje estratégico en sus instrumentos de planeación institucional no obstante de presentar dificultades de orden organizacional, de coordinación y de los fines y objetivos entre la administración central y los demás miembros de la Red Universitaria.

Sin duda, estos artículos no sólo nos brindan la posibilidad de acercarnos a la comprensión de cada uno de los temas abordados en ellos, sino que nos permiten conocer la relación que guarda en el contexto global.

Agradecemos a los autores su participación que hace posible esta edición, así como a los revisores que desinteresadamente aceptaron la tarea de leer cada una de las participaciones, pero sobre todo al lector, pues todo proyecto académico tiene como fin compartir y construir conocimiento.

*Mtra. Karla Noemi Padilla Martínez
y Dr. Daniel Villarruel Reynoso
Coordinadores*

Pakistán, una potencia subregional en el centro del trapezoide geopolítico asiático

Daniel Morales Ruvalcaba¹

Resumen

La posición de Pakistán es excepcional pues representa la intersección o nodo geoestratégico entre el Sur, Oriente, Centro y Occidente del continente asiático. Sin embargo, ¿es éste un estado con suficiente poder para desempeñar por sí mismo un rol protagónico en la reconfiguración del orden mundial que tiene a Asia como principal escenario? El presente artículo argumenta que Pakistán es un caso de potencia subregional, es decir, un estado que sin haber superado su situación periférica en el sistema-mundial ha logrado dotarse de una significativa cuota de poder económico-militar que le garantiza ciertos márgenes de autonomía y lo proyecta como una pieza central en el “trapezoide geopolítico” asiático.

Palabras clave: Pakistán, potencia subregional, posición estructural, periferia, geopolítica.

PAKISTAN, A SUB-REGIONAL POWER AT THE CENTER OF THE ASIAN GEOPOLITICAL TRAPEZOID

Abstract

The position of Pakistan is exceptional because it represents the intersection or geo-strategic node between the South, East, Center and West of the Asian continent. However, is this a State with sufficient power to play a leading role in the reconfiguration of the world order that has Asia as the main scenario? This article argues that Pakistan is a case of sub-regional power, that is, a State that, without having overcome its peripheral situation in the

1. Center for Latin American Studies. School of International Studies. Sun Yat-sen University (China). Contacto: demgdl@hotmail.com

world-system, has managed to acquire a significant quota of economic-military power that guarantees certain margins of autonomy and projects it as a central piece in the Asian “geopolitical trapezoid”.

Keywords: Pakistan, subregional power, structural position, periphery, geopolitics.

Introducción

A pesar de que Pakistán es una nación en la que los cortes de electricidad son comunes y pueden durar varias horas, donde los gastos militares superan ampliamente los recursos destinados a educación y salud, donde el consumo *per cápita* de sus habitantes se coloca por debajo de los 3 dólares al día y el terrorismo suele ocasionar graves estragos, en la última década este país ha mejorado notoriamente, al grado de ser considerada como una de las nuevas economías emergentes del Next-11 (Wilson & Stupnytska, 2007) o como un EAGLES’ nest (García-Herrero, 2011).

Además, debido a su “situación histórica y geoestratégica única” (Khan S. M., 1980, pág. 26), Pakistán se coloca geopolíticamente al centro de un trapecioide conformado por cuatro subregiones asiáticas: 1) Asia del Este o Asia Oriental, que tiene como principal protagonista a China, una potencia regional (Nolte, 2006; Flandes, 2007; Hurrell, 2010; Morales Ruvalcaba, Rocha Valencia, & Vargas García, 2014) que en los últimos años ha dado pasos decisivos para convertirse en potencia mundial; 2) Asia Central, que tiene como destacados actores a Rusia — un paradigma de potencia regional/superpotencia militar— y a Kazajistán, una potencia subregional; 3) Asia Occidental, o Medio Oriente, tiene como principal potencia a Arabia Saudita, el país más poderoso del mundo islámico; y 4) Asia del Sur, que presenta a India como todo un paradigma de “potencia emergente” (Cohen, 2001; Sahni, 2013; Stuenkel, 2013; Gaete Venegas, 2015). Por este inigualable posicionamiento, Pakistán se proyecta como un socio valioso en la disputa geopolítica que se libra en Asia. Sin embargo, ¿qué implicaciones tienen ascenso estructural de Pakistán? ¿De qué forma potencializa Islamabad su posición central en el trapecioide geopolítico asiático? ¿Es Pakistán un estado con capacidades suficientes para jugar su propio rol en la reconfiguración del orden mundial que tiene a Asia como principal escenario?

La hipótesis que aquí se apuntala es que Pakistán es un caso de potencia subregional (Morales Ruvalcaba, Rocha Valencia, & Durán González, 2016; Iñiguez-Torres, 2017; Tzili, 2017, pág. 321), esto es, corresponde a tipología de potencias que se distinguen, básicamente, por ser estados que sin haber superado su situación periférica en el sistema-mundial han logrado dotarse de capacidades materiales muy importantes, todo lo cual les permite garantizarse significativos márgenes de autonomía y protagonizar en espacios subregionales acotados, convirtiéndose en actores muy valiosos en disputas geoestratégicas.

Para probar dicha hipótesis, el presente documento ha sido estructurado en cuatro partes: la primera, esboza los orígenes de Pakistán como estado independiente, que servirán para comprender algunos en la definición de su política exterior; la segunda, presenta una síntesis de su evolución político-económica; en la tercera, se expone un análisis detallado del poderío pakistaní según sus diversas capacidades; y, la última parte, se observa la posición de Pakistán en lo que puede ser nombrado como “trapecioide geopolítico asiático”.

1. La eclosión poscolonial de Pakistán: entre la ideología y el pragmatismo

El Acta de Independencia de la India de 1947 reconoció la soberanía de la Unión de la India y el Dominio de Pakistán. Sin embargo, mientras que la primera fue tratada por Naciones Unidas como el estado sucesor del Raj británico (por lo que no tuvo que solicitar una nueva membresía) y mantuvo una superficie relativamente compacta y bien cohesionada, acaparando casi tres cuartas partes del área del Indostán; el segundo fue considerado un estado recién creado, tuvo que pedir su admisión a la ONU (otorgada el 30 de septiembre de 1947) y su territorio quedó geográficamente dividido en dos, a una distancia de casi 2,000 kilómetros: Pakistán Occidental (sede del gobierno) y Pakistán Oriental (provincia que existió hasta 1971, cuando se independizó para conformar Bangladés).

Ciertamente, Pakistán comparte vínculos históricos y civilizatorios muy importantes con países como Irán, Afganistán e India, pues todos fueron territorios articulados sociocultural y económicamente por imperios como el persa, el macedonio o el mauria en diversos momentos.

No obstante, con la partición de la India de 1947, se configurará en la subregión un escenario de mucha tensión y competencia geopolítica entre estados. Desde estos momentos, India representará el principal desafío geopolítico y en materia de seguridad para Pakistán (Ziring, 1978; Sáez, 2012).

Los primeros años de existencia de Pakistán serán momentos de mucha inestabilidad, tanto por motivos internos como externos: el 11 de septiembre de 1948 muere inesperadamente Muhammad Ali Jinnah, considerado el padre de la nación y quien desempeñaba el primer cargo de Gobernador General (representante del rey de Gran Bretaña en Pakistán); Liaqat Ali Khan, el primero en ocupar el cargo de Primer Ministro de Pakistán, es asesinado el 16 de octubre de 1951; entre 1953 y 1958, cinco distintos políticos ocupan el cargo de Primer Ministro; en 1956 Pakistán aprueba su primera Constitución (gobierno parlamentario unicameral), misma que será revocada dos años más tarde por el general Ayub Khan; y en 1965, Pakistán se enzarza en una guerra contra India debido a sus diferendos por la región de Jammu y Cachemira.

Cabe señalar que, desde estos primeros años, los líderes pakistaníes fueron manifestando la compleja y, a la vez, estratégica posición geopolítica en la que se encontraba su país. En su discurso al *Pakistan Institute of International Affairs* de agosto de 1961, Ayub Khan dijo: “la única forma en la cual podemos garantizar nuestra seguridad bajo estas circunstancias es tener amigos, amigos poderosos, quienes estén interesados en nuestra seguridad, quienes estén interesados en nuestra libertad y quienes estén interesados en nuestro progreso. Por ello, ha sido el objeto de nuestro esfuerzo ganar tales amigos” (Ayub Khan, 1961, pág. 267). Desde estos años, los *policy-makers* pakistaníes buscarán —fundamentados en el pragmatismo— a su principal aliado en Estados Unidos (Chaudhri, 1956; Khan R., 1985; Delvoie, 1995/1996, págs. 131-132), algo que quedará confirmado con su adhesión a la SEATO y la CENTO.² El alineamiento de Pakistán con Estados Unidos genera-

2. La Southeast Asia Treaty Organization (SEATO) y la Central Treaty Organization (CENTO) fueron dos organizaciones de seguridad impulsadas por Estados Unidos para contrarrestar la presencia de la Unión Soviética y de China en Asia durante la Guerra Fría. Aunque fueron disueltas en 1977 y 1979 respectivamente, Pakistán fue un activo colaborador en ambos mecanismos.

rá, a la postre, un distanciamiento con los países del mundo islámico, aunque con las notables excepciones de Irán, Turquía, Arabia Saudita, Jordania e Indonesia (Rizvi, 1983, págs. 49-52). Con todo ello queda claro que, desde su fundación, Pakistán exhibirá rasgos de una potencia subregional, con una posición geoestratégica excepcional, de la “Islamabad ha sido rápida en aprovechar en diferentes momentos de la historia” (Rajagopalan, 2011, pág. 200)

2. Síntesis de la evolución político-económica de Pakistán

Las primeras elecciones pakistaníes, realizadas el 7 de diciembre 1970, tuvieron como principales competidores al bengalí Sheikh Mujibur Rahman, de Pakistán oriental, y al excanciller Zulfikar Ali Bhutto, de Pakistán occidental. Estos comicios dieron la victoria al PPP³ de Bhutto, pero el nacionalismo bengalí y la numerosa cantidad de votantes en Pakistán oriental determinaron el triunfo de Sheikh Mujibur Rahman. Ante la inevitable realidad de un gobierno dirigido desde Pakistán oriental, los líderes de Pakistán occidental impidieron la toma de posesión de Mujibur Rahman. Este hecho no sólo alentó la Guerra de Liberación de Bangladés (que concluyó con la independencia de Pakistán oriental en 1971), sino que favoreció la llegada de Ali Bhutto al poder (Presidente de 1971 a 1973 y, luego, Primer Ministro de 1973 a 1977).

Bhutto tuvo que reestructurar un país dividido (por la escisión de Bangladés), desmoralizado militarmente y estancado económicamente. Orientado por una ideología progresista, el nuevo presidente de Pakistán emprendió una masiva nacionalización de empresas bajo el entendimiento de que la riqueza se hallaba concentrada en unas pocas familias (una veintena de familias contralaba aproximadamente 2/3 de la economía nacional) y que el estado debía distribuirla. Además, limitó las grandes posesiones de tierras para distribuirlas entre los pequeños campesinos, sustituyó las importaciones con productos nacionales, desarrolló –en colaboración con Canadá– el primer reactor atómico pakistaní, levantó la ley marcial y encargó la redacción

3. Partido del Pueblo Pakistaní (PPP), asociación política de orientación centroizquierda y con afiliación a la Internacional Socialista.

de la 3ª Constitución (actualmente vigente)⁴. Las políticas de Bhutto tuvieron un claro impacto en el crecimiento del país: entre 1973 y 1979 la producción nacional se triplicó.

En materia de relaciones internacionales, Bhutto redefinió los objetivos de la política exterior pakistaní (Ziring, 1975; 1978, págs. 711-712; Delvoie, 1995/1996, págs. 132-133): removió a Pakistán de la Commonwealth, abogó por una política exterior más autónoma respecto a su principal aliado Estados Unidos, mejoró las relaciones la Unión Soviética y China, fomentó relaciones bilaterales de amistad con varios países de Medio Oriente (especialmente con Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Bahrein y Qatar) y destacó como líder tanto en el mundo islámico como entre los países del llamado Tercer Mundo.

A pesar del importante crecimiento económico durante la gestión Bhutto, prevalecían bajos estándares de producción y consumo en la población pakistaní: hacia 1979, el PNB *per cápita* era aproximadamente de US\$290, mientras que el gasto en consumo final de los hogares *per cápita* era menor a US\$1 por día. Además, las tasas de desempleo se mantenían elevadas y prevalecían fuertes desigualdades socioeconómicas entre sus distintas regiones. Según explica Muhammad Abrar Zahoor, “a pesar de los grandes esfuerzos de la administración Bhutto para satisfacer las demandas de todos los segmentos de la población, las reformas no pudieron producir contento económico en la sociedad” (Abrar Zahoor, 2011, pág. 161). Esta situación propició el golpe de estado de 1977.

Justificando sus acciones en la religión,⁵ el general Muhammad Zia-ul-Haq derrocó a Ali Bhutto en julio de 1977 a través de la *Operation Fair-Play*, estableció ley marcial y avanzó hacia la islamización del estado pakistaní. A partir de entonces y hasta finales de los años ochenta, Pakistán fue gobernado por una alianza religiosa-militar, liderada por Zia-ul-Haq, que gozó del respaldo de Estados Unidos. En palabras de Plamen Tonchev, “Zia usó la ideología islámica para legitimar el hecho de que el poder del estado estuviera en manos de los militares.

4. Con la restitución del sistema parlamentario en 1973, el cargo de presidente se convertirá en un cargo secundario y toda la carga administrativa recaerá en el Primer Ministro. A partir de estos ajustes gubernamentales, Zulfikar Ali Bhutto fue elegido por el Parlamento como Primer Ministro (1973-1977).

5. La oposición pakistaní declara la yihad a Zulfikar Ali Bhutto (*El País*, 1977).

Fue en sus once años de gobierno militar cuando la relación entre religión y estado militarizado se cimentó realmente” (Tonchev, 2006, pág. 179). Esta alianza llevaría a la horca a Bhutto el 24 de marzo de 1979.

Después de suspender la Constitución del '73, el general Zia dio marcha atrás en la democracia parlamentaria, afianzó el presidencialismo como sistema de gobierno, se apoyó en la tecnocracia y avanzó en la islamización del país (Norman, 1989): esto dio como resultado una suerte de tecnocracia burocrático-militar islámica. A diferencia de su predecesor, Zia brindó menos importancia al desarrollo del país y delegó esta tarea a los tecnócratas quienes lograron mantener, entre 1980 y 1989, una tasa de crecimiento anual promedio del 6.4%.

No cabe duda de que el general Zia “cambió la política de Pakistán, le dio al país una prominencia en los asuntos internacionales y alentó a sus asesores económicos a sacar a Pakistán de las filas de las naciones pobres” (Burki, 1988, pág. 1100). Sin embargo, con el paso del tiempo, las presiones internas y externas que pedían la ampliación de libertades políticas para el pueblo pakistaní comenzaron a tener eco en la dictadura. Así, en diciembre de 1984, el general Zia sometió su gobierno a referéndum, un año después decidió levantar la ley marcial, luego reestablecer la Constitución del '73 y finalmente, en mayo de 1988, disolver el parlamento y convocar a elecciones generales. Antes de que fueran celebrados los comicios, el avión de Zia se estrelló ocasionando su muerte.

El deceso del general Zia, permitió el retorno del exilio de Benazir Bhutto —hija de Zulfikar Ali Bhutto— quien asumió el liderazgo del PPP. Por su parte, el magnate del acero Nawaz Sharif encabezó la Alianza Democrática Islámica (IDA, por sus siglas en inglés). Ambas fuerzas chocaron en las históricas elecciones del 16 de noviembre de 1988, comicios que ratificaron a Ishaq Khan como presidente (por decisión del Colegio Electoral) y convirtieron a Benazir Bhutto en la primera mujer en ocupar el cargo de Primer Ministro del país (1988-1990). Con estos comicios, Pakistán proyectaba un nuevo rostro al mundo.

No obstante, esta nueva imagen rápidamente se desdibujó: en agosto de 1990, el presidente Ishaq Khan disolvió el Parlamento y destituyó a Benazir Bhutto acusándola de corrupción. Dos meses después, tuvieron que ser celebradas otras elecciones generales y, en esta ocasión, el magnate conservador Nawaz Sharif ganó la contienda de la mano de IDA.

Durante su administración, el Primer Ministro Nawaz Sharif (1990-1993) decidió transformar la economía pakistaní a través de la implementación de un nuevo modelo de desarrollo: el neoliberalismo. Una serie de factores externos — como el colapso del bloque soviético, el triunfo ideológico de Estados Unidos, el alto costo de las materias primas, la elevadas tasas de inflación en el mundo y, finalmente, el desarrollo del liberalismo conservador (neoliberalismo) como nueva política hegemónica — conjugados con los altos niveles de deuda pública, las elevadas tasas de inflación y el estancamiento económico (estanflación), terminaron por generar las condiciones para el desmantelamiento del modelo industrial erigido desde Ali Bhutto e implementar las reformas neoliberales. Todo ello reforzó el entendimiento político entre Pakistán y Estados Unidos, al igual que con las demás potencias mundiales del G7.

El neoliberalismo pakistaní — inspirado en la política económica de Margaret Thatcher — fue sintetizado en tres palabras: liberalización, desregulación y privatización. Sin duda, la más relevante y trascendente de las tres fue la privatización. De acuerdo con Goher Fatima y Wali ur Rehman, los principios que orientaron el proceso de privatización implementado por el gobierno pakistaní a inicios de los años noventa fueron:

1. La privatización se llevará a cabo en beneficio de todos, no por el privilegio de unos pocos;
2. La privatización debe hacer a las industrias y servicios locales más eficientes y competitivos dentro y fuera de Pakistán;
3. Todos los procedimientos de privatización deben ser transparentes;
4. En caso de ciertas unidades, como las principales empresas de servicio público o los bancos, habrá un proceso de prereserva (Fatima & Rehman, 2012, pág. 1019).

Y es que el entendimiento de Sharif era, en esencia, que el estado debía ser el principal responsable en ofrecer un entorno propicio para el desarrollo a través de la creación de infraestructura, el monitoreo del mercado y la promoción de la competencia económica.

Las políticas neoliberales implementadas por Nawaz Sharif generaron tensión con el ejército y la sociedad, a tal grado que el presidente Ishaq Khan apeló, en abril de 1993, a la 8ª Enmienda para solicitar poderes especiales y disolver el gobierno acusándolo de corrupción, incompetencia y nepotismo. Sin embargo, en esta ocasión, Nawaz Sharif resistió y recurrió al Tribunal Supremo de Pakistán. En una decisión

sin precedentes, el Supremo dio marcha atrás a la voluntad de Ishaq Khan y reinstaló las funciones del gobierno democráticamente electo de Sharif, pero al mismo tiempo inició un nuevo período de inestabilidad en Pakistán: la solución a esta crisis política sería alcanzada en julio del mismo año, cuando el presidente y el Primer Ministro pactaron su dimisión conjunta. Así, el 6 de octubre fueron realizadas las terceras elecciones generales en Pakistán en tan sólo 5 años. En esta ocasión, el PPP obtuvo la mayor cantidad de asientos en Parlamento, por lo que su líder Benazir Bhutto fue nombrada para desempeñar nuevamente el cargo de Primer Ministro (1993-1996); mientras que Farooq Leghari fue elegido como presidente (1993-1997).

Durante su segundo mandato, Benazir Bhutto no dio marcha atrás a las reformas neoliberales implementadas por su predecesor. De hecho, Benazir forma parte de los grandes actores del neoliberalismo pakistaní que, según explica Tariq Thachil, fueron: “Bhutto y el Partido Popular de Pakistán (PPP), Nawaz Sharif y la Liga Musulmana (ambos elegidos democráticamente), y el régimen militar de Pervez Musharraf. El PPP de Bhutto siguió la plataforma más céntrica ideológicamente de los tres” (Thachil, 2009, pág. 478). Con políticas contrarias a las de su padre, Benazir avanzó en el programa de desnacionalización en instituciones financieras, plantas eléctricas y otras empresas de telecomunicaciones. Sin embargo, las privatizaciones no generaron los niveles de crecimiento económico experimentados anteriormente y después de casi cuatro años de resultados mediocres, el gobierno Benazir Bhutto fue disuelto por el presidente Farooq Leghari. El 3 de febrero de 1997 hubo nuevos comicios en Pakistán. En esta ocasión, la Liga Musulmana de Pakistán se alzó con la victoria y Nawaz Sharif fue nombrado nuevamente Primer Ministro (1997-1999).

Hacia 1998, la economía pakistaní mostraba graves signos de debilitamiento. Pero además de ello, las tensiones con India se incrementaron: en un desafío a las potencias mundiales y la estabilidad regional, Nueva Delhi realizó sus primeras pruebas nucleares el 11 de mayo (*El País*, 1998a). A pesar de los esfuerzos de Estados Unidos por incidir en la reacción de Islamabad a través de sanciones o ayudas económicas según fuese su proceder, Pakistán apostó por igualar la amenaza india y dos semanas más tarde realizó con éxito cinco pruebas nucleares subterráneas en una zona semidesértica de Beluchistán (*El País*, 1998b).

Ambas naciones, Pakistán e India, serán sancionadas económicamente por las potencias mundiales, en especial por parte de Estados Unidos, importante socio de Islamabad. No obstante, los costes de la escalada nuclear fueron mucho mayores para Pakistán que para la India. Como bien expresó en aquel momento Ricardo Martínez, “India recibió sanciones, en particular de Washington y Tokio, pero con sus 26,500 millones de dólares en reservas y su economía en vías de apertura, [pudo] encararlas mucho mejor que el siempre precario Pakistán, que apenas guarda[ba] en sus cofres unos 1,200 millones de dólares, lo justo para cubrir diez semanas de importaciones” (Martínez de Rituerto, 1998). Ciertamente, con sus acciones el gobierno de Sharif dejó de percibir cerca de US\$1,500 millones en AOD, situación que le obligaría a reducir en un 50% los gastos del estado.

Todo lo anterior, aunado a los enfrentamientos con India por Cachemira, terminó por incrementar la inestabilidad en el país. Frente a esta situación, en octubre de 1999 los militares —liderados por el general Pervez Musharraf (quien participó en dos guerras contra India)— se movilizaron, suspendieron la Constitución del '73 y destituyeron a Nawaz Sharif: con ello se consumaba el cuarto golpe de estado desde la independencia pakistaní. Pervez Musharraf disolvió el Parlamento, suspendió el cargo de Primer Ministro y, finalmente, se autoproclamó presidente de Pakistán el 20 de junio de 2001. Las acciones de Musharraf no tardaron en ser condenadas por la comunidad internacional: Pakistán fue apartada de la Commonwealth y las sanciones económicas del G7 se recrudecieron.

No obstante, en los años siguientes, Pervez Musharraf emprendió varias acciones diplomáticas que lograron mejorar significativamente la imagen internacional de su país: el año 2000, acogió a cientos de miles de refugiados que fueron expulsados de Afganistán a causa del régimen Talibán; en julio de 2001, visitó India para dialogar con Atal Behari Vajpayee y mejorar la situación sobre Cachemira; a raíz de los atentados del 11 de septiembre, se unió a Estados Unidos en su guerra contra el terrorismo y le facilitó el uso del territorio y espacio aéreo como plataforma para la guerra contra el régimen talibán. Por su desempeño, Estados Unidos recompensó a Pakistán levantándole las sanciones impuestas desde 1998, destinándole millones de dólares en ayuda, abriéndole su mercado nacional e, incluso, brindándole su

respaldo en el conflicto de Cachemira. La cercanía de Washington e Islamabad causará molestia en Nueva Delhi.

Con el respaldo de las potencias mundiales y el reconocimiento del pueblo pakistaní por su eficaz gestión en la guerra antitalibán, Pervez Musharraf aprovechó hábilmente la coyuntura para legitimarse: el 30 de abril de 2002 sometió a referéndum su gobierno y obtuvo el respaldo popular para continuar por cinco años en el cargo; y, luego, el 10 de octubre de 2002 convocó a elecciones generales, pero vetando la participación de los ex primeros ministros Benazir Bhutto y Nawaz Sharif. Sin contrincantes, dichos comicios le garantizaron la victoria a la escisión Liga Musulmana de Pakistán-Quaid (PML-Q, por sus siglas en inglés), fracción respaldada por Musharraf. Con el retorno de la democracia, el cargo de Primer Ministro fue restablecido.

Pervez Musharraf logró mantenerse en el poder hasta finales de 2007 cuando la presión nacional e internacional le obligaron a convocar a elecciones y a permitir la participación de Bhutto y Sharif. No obstante, el 27 de diciembre del mismo año, la democracia pakistaní sufrió un fuerte revés pues —en plena contienda electoral— Benazir Bhutto fue asesinada. Atribuiblemente a la conmoción por el asesinato de Bhutto, su partido (el PPP) obtuvo la victoria, de tal forma, que el Parlamento eligió como Primer Ministro a Yousaf Raza Gillani (2008-2012) y el Colegio Electoral nombró como presidente a Asif Ali Zardari (2008-2013), quien se convertirá en el primer presidente pakistaní electo democráticamente en completar y no exceder su mandato de cinco años.

En la última década, Pakistán ha logrado crecer económicamente gracias a la relativa estabilidad política y la ampliación de créditos al consumo, pero, sobre todo por los favorables precios internacionales de las *commodities*. No obstante, este buen momento se ha visto interrumpido en 2008 con la crisis económico-financiera global. Desde el inicio de la Gran Recesión, el país ha afrontado acuciantes momentos debido a la falta de crédito interno y externo. De alguna forma, esto ha contribuido, a la alternancia de partidos en el poder, pues los resultados de las elecciones de 11 de marzo de 2013 favorecieron a la Liga Musulmana de Pakistán-Nawaz (PML-N) y a su líder Nawaz Sharif, quien ocupó por tercera vez el cargo de Primer Ministro (2013-2017).

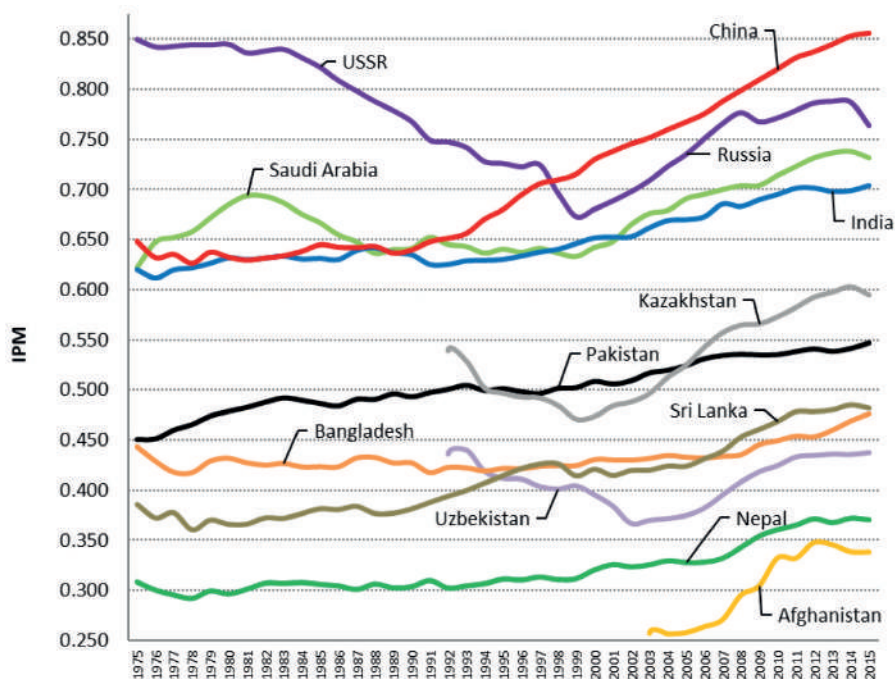
Como se puede constatar, el proceso político-económico de Pakistán coincide con el de una potencia subregional. Cabe recordar que

las potencias subregionales son, en esencia, estados periféricos, esto es, que países que “cuentan con democracias incipientes y débiles, en las que son latentes los golpes de estado y la instalación de autoritarismos; el gasto público reducido es tándem de una presión fiscal muy baja; sus burocracias e instituciones son deficientes; sus fuerzas armadas son débiles y el alcance de éstas queda circunscrito al territorio nacional; su proyección internacional es débil, pues la política exterior no está sustentada en una fuerte política interior” (Morales Ruvalcaba, Rocha Valencia, & Durán González, 2016). Sin embargo, lo que precisamente distingue a las potencias subregionales es su fortaleza en algunos dominios, su relativo aventajamiento en algunos sectores y su significativo peso geoestratégico. Para corroborar esto en el caso de Pakistán, es necesario revisar con detenimiento su poder nacional.

3. Contextualización de Pakistán en la jerarquía de poder asiática

Para dimensionar la importancia de Pakistán en su entorno, es preciso comparar el poder nacional de los países más relevantes del área, para lo cual se instrumentará el Índice de Poder Mundial (IPM). Aquí se considerarán, además de Pakistán, a otros diez: China, Rusia, India, Arabia Saudita, Kazajistán, Sri Lanka, Bangladesh, Uzbekistán, Nepal y Afganistán. La gráfica que se presenta a continuación muestra la jerarquía de poder en Asia y el respectivo posicionamiento de los países antes mencionados.

Gráfica 1
Índice de Poder Mundial para países seleccionados de Asia, 1975-2015



Fuente: Elaboración propia. (Morales Ruvalcaba, 2015).

Lo primero que cabe señalar de la gráfica anterior es el sobresaliente posicionamiento de las potencias regionales: China, Rusia (con su antecesora la Unión Soviética), Arabia Saudita e India. Todos estos países se mantienen en lo alto de la jerarquía de poder, sin embargo aún forman parte de la semiperiferia del sistema-mundial (Wallerstein, 2003; Gunder Frank, 1979; Arrighi & Drangel, 1986; Chase-Dunn, 1988; Terlouw, 2002; Morales Ruvalcaba, 2013). Cabe destacar aquí hay un caso atípico: China parece haber rebasado la categoría de potencia regional, pero aún no logra alcanzar todos los indicadores correspondientes a una potencia mundial. Sin duda, se trata de un nuevo protagonista en el sistema internacional, pero la década de los veinte será decisiva en la concreción del poderío chino.

En segundo lugar, se ubican un par de estados que están por debajo de las potencias antes mencionadas, pero que —al mismo tiempo— se separan del resto de los Estados: Kazajistán y Pakistán. Ellos se presentan, en principio, como estados periféricos destacados. Ambos muestran un crecimiento en su poder nacional, pero, mientras que el de Kazajistán ha sido muy acelerado desde finales de los años noventa, el de Pakistán se muestra gradual pero sumamente constante.

En tercer lugar, se posicionan Sri Lanka, Bangladesh y Uzbekistán. Si bien tienen un posicionamiento estructural muy similar, se trata de países de naturaleza distinta debido a la diferenciada composición de su poder nacional: Sri Lanka puede ser catalogado como un estado periférico mediano, con significativos aventajamientos en sus capacidades semi-materiales y que, presumiblemente, ha experimentado un “efecto de arrastre” por el crecimiento indio; mientras que Bangladesh y Uzbekistán son estados periféricos menores, pero mientras Bangladesh muestra en sus capacidades nacionales patrones de comportamiento similares a los de India o Pakistán, el comportamiento de Uzbekistán se asemeja más al de Rusia y Kazajistán.

Nepal y Afganistán son también estados periféricos menores. Sin embargo, a diferencia de Nepal, Afganistán ha experimentado un proceso histórico extraordinariamente complicado todo lo cual ha servido para considerarlo un caso de *failed state* (Rotberg, 2003).

A continuación, se indagará en las tres dimensiones del poder nacional que conforman el IPM, con la intención de identificar las especificidades de cada uno de los países en el contexto asiático, poniendo de relieve a Pakistán.

3.1. Poder económico-militar de Pakistán: una potencia subregional nuclear

Para Rajesh Rajagopalan, “Pakistán es claramente una potencia significativa desde la simple perspectiva materialista” (Rajagopalan, 2011, pág. 199). Efectivamente, las capacidades materiales de Pakistán históricamente han sido muy relevantes. Como se puede apreciar en la gráfica 2, aunque se encuentra rebasado por potencias como China, Rusia e India, la posición de Pakistán respecto a las capacidades materiales es similar a la de Kazajistán y muy superior al resto de los países de la subregión. ¿En que radica su preponderancia?

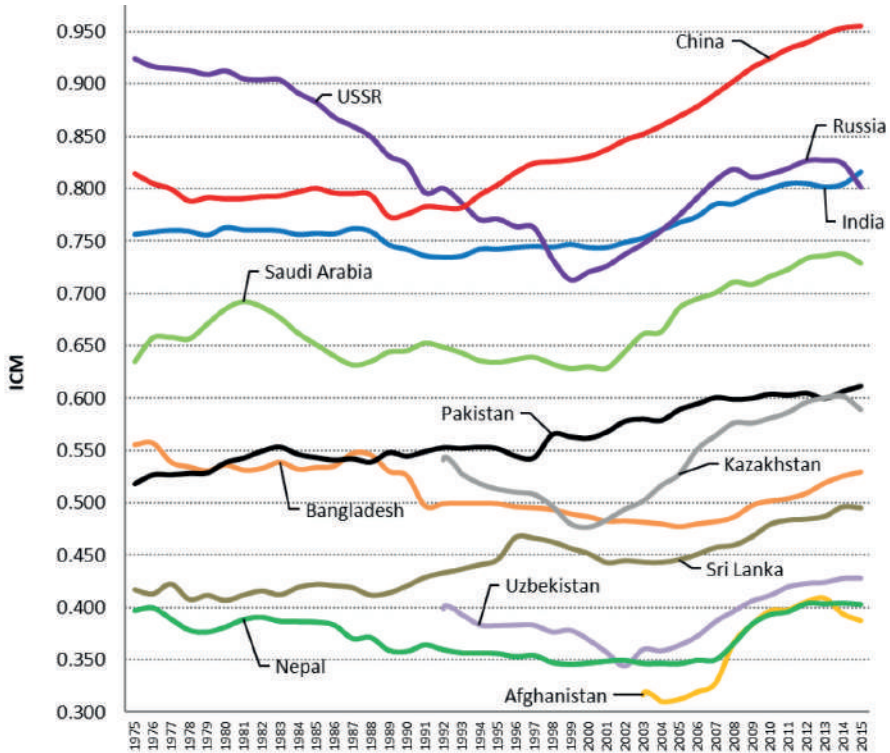
Aunque ocupa el 35º lugar por su extensión territorial y representa la 43ª economía del mundo, la relevancia de las capacidades materiales de Pakistán radica en el ámbito militar: además de poseer cerca de una centena de ojivas nucleares y de contar con el 7º ejército más numeroso del mundo, Pakistán es uno de los 25 países que mayores recursos asigna para su defensa, con montos equiparables los de Irán y que resultan superiores al de potencias como México, Noruega o Suecia.

Ahora bien, desde el punto de vista del poder económico-militar regional (gráfica 2) destacan varios aspectos: 1) la reducción de capacidades materiales de la Unión Soviética hasta su implosión y, luego, el detrimento de las mismas en los primeros años de la Federación Rusa, hasta la llegada de Vladimir Putin en 1999; 2) a inicios de los años noventa, el despegue de China, un país que desde antes ya poseía importantes capacidades materiales pero que en los últimos años ha logrado colocarse, en esta dimensión, en el segundo lugar mundial (a tan sólo 20 puntos de Estados Unidos); 3) el caso de India que, en términos de capacidades materiales, está a la altura de Rusia (más por los indicadores económicos de la primera); 4) el acelerado incremento —y poco estudiado— de capacidades materiales de Arabia Saudita desde inicios del presente siglo; 5) la gradual mejoría de capacidades materiales de Estados periféricos medianos como Uzbekistán, Nepal y Afganistán. Como se puede constatar, las dos potencias subregionales —Kazajistán y Pakistán— se posicionan al medio de la gráfica, pero ambas más cercanas a las potencias regionales (China, Rusia, India y Arabia Saudita). Esto quiere decir que, en términos de poder económico-militar, destacan relativamente del resto de la periferia y se colocan más próximas a las potencias regionales.

Para el caso de Pakistán, es preciso subrayar que se trata no sólo de una potencia nuclear reconocida sino, además, del único país del mundo islámico con este tipo de arsenal.⁶ Sin duda, dicho *status* (no contabilizado por el ICM) incrementa cualitativamente las capacidades materiales de Pakistán y, por consiguiente, refuerza su carácter geoestratégico.

6. Por las declaraciones de dirigentes como Benazir Bhutto y Nawaz Sharif durante sus primeros gobiernos, se llegó a suponer que Pakistán tenía capacidad de producir armas nucleares desde inicios de los años noventa. Empero, las especulaciones no se disiparon sino hasta el 28 de mayo de 1998 cuando —en respuesta a las detonaciones nucleares de India— Pakistán realizó con éxito cinco pruebas nucleares.

Gráfica 2
Índice de Capacidades Materiales para países seleccionados de Asia, 1975-2015



Fuente: Elaboración propia. (Morales Ruvalcaba, 2015).

Ahora bien, un elemento importante para el estudio de las capacidades materiales es el comercio internacional. Aunque Pakistán no se proyecta precisamente como una potencia comercial –pues sus intercambios con el mundo históricamente han sido inferiores a los US\$80 mil anuales– es significativo identificar los países con los cuales comercia y los productos que intercambia, ya que habla de la geoconomía y del nivel de desarrollo económico este país.

De acuerdo con los datos del Fondo Monetario Internacional, los principales destinos de las exportaciones pakistaníes en los últimos años han sido Estados Unidos, China y Emiratos Árabes. A cada uno de ellos normalmente se ha destinado entre el 10 y 15% del valor de sus expor-

taciones. Con un menor peso — es decir, con un valor situado entre el 5 y 10% — se colocan Afganistán, Reino Unido y Alemania. Otros socios regionales y extra-regionales de consideración son Corea del Sur, Arabia Saudita, India, Turquía, Italia, Irán y Bangladés. Ahora bien, ¿cuáles son los principales productos que Pakistán vende al mundo?

La principal industria pakistaní es la textil, la cual manufactura telas de algodón, hilos y ropa de cama, en su conjunto, equivalen aproximadamente el 50% del valor de sus exportaciones. Otros productos, que representan entre el 8 y el 2% de las exportaciones pakistaníes, son arroz, petróleo refinado y cemento. Como se puede constatar, las exportaciones de Pakistán son en esencia productos primarios y semielaborados, hecho que habla del relativamente bajo desarrollo industrial de este país. Cabe anotar al igual que otros estados periféricos, “particularmente sensibles a las crisis y vicisitudes internacionales” (Morales Ruvalcaba, Rocha Valencia, & Durán González, 2016, pág. 87), Islamabad ha tenido que devaluar el valor de la rupia pakistaní (PKR, por sus siglas en inglés) en un intento por mantener un nivel competitivo en sus exportaciones después de la crisis global de 2008, de tal forma que el tipo de cambio, situado aproximadamente en 60 PKR por dólar estadounidense desde 2001 hasta 2007, fue deslizado gradualmente hasta alcanzar las 108 PKR por dólar en diciembre de 2015, mes en que alcanzó su máximo histórico. Desde inicios de 2016, en una estrategia distinta a la que sugiere el modelo neoliberal, el gobierno pakistaní ha mantenido el tipo de cambio semi-fijo, en un valor de 105 PKR por dólar.

En lo que respecta a las importaciones pakistaníes,⁷ éstas proceden principalmente de China, Arabia Saudita y Emiratos Árabes. En los últimos años, estos tres países han proveído poco más del 40% de las importaciones, lo cual habla de la relevancia que dichos países tienen no sólo para Pakistán sino también en el contexto de Asia central. En segundo lugar, se colocan países como Kuwait, Malasia, Japón, Estados Unidos, Alemania, India e Irán, los cuales han suministrado —cada uno de ellos— entre el 9 y el 3% de las importaciones pakis-

7. A diferencia de los productos primarios y semielaborados que Pakistán exporta, sus importaciones son más sofisticadas pues consisten en maquinaria, vehículos de transporte, fertilizantes y químicos, así como en otros insumos básicos para sus industrias nacionales (textiles, petróleo crudo y alimentos).

tanís. Otros socios menores son Singapur, Tailandia, Corea del Sur, Indonesia, Italia y Reino Unido.

En síntesis, tal como se puede corroborar en la gráfica anterior, el principal incremento de las capacidades materiales en Pakistán ha sido constante, pero el crecimiento relativamente más acelerado, es decir, la “emergencia” o ascenso pakistaní en el poder económico-militar, ha sido desde finales de los años noventa. Como bien explica Safiya Aftab, este aumento fue “gracias a un entorno de relativa estabilidad política, pero también a una política monetaria flexible y a un *boom* en los créditos al consumo. Que estos altos índices de crecimiento (más de un 8% durante dos años, del 2005 al 2007, un récord para Pakistán) se asentaban en unos fundamentos poco estables era algo obvio a que las subidas de los precios internacionales de alimentos y combustibles de finales de 2007 frenaron esencialmente la racha de crecimiento” (Aftab, 2012, págs. 378-379). Terminado este período de precios altos, las capacidades materiales pakistanís se han visto ligeramente frenadas.

3.2. Poder socio-institucional de Pakistán: constatación de su naturaleza periférica

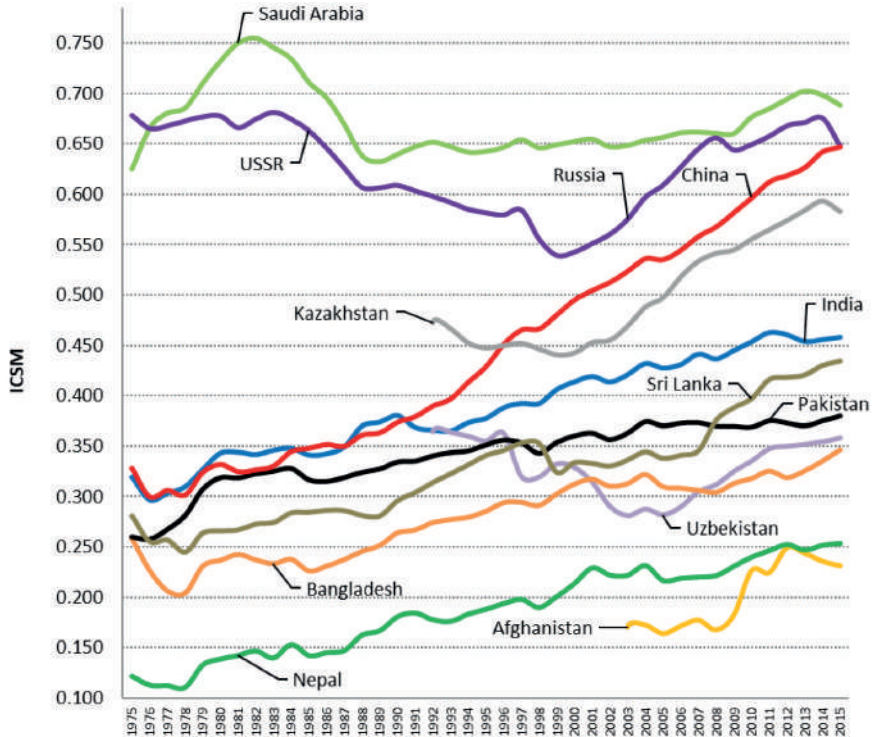
Aunque las capacidades materiales de Pakistán son destacables, sus capacidades semi-materiales exhiben rezago y hasta cierta precariedad. De hecho, éstas son las que frecuentemente llevan a discutir el *status* las potencias subregionales como “potencias”.

Desde el punto de vista del poder socio-institucional de la región (Gráfica 3), hay varios aspectos que sobresalen, especialmente si se compara con dimensión del poder anterior: 1) en lo alto de la gráfica se colocan Arabia Saudita y Rusia, las potencias regionales que – a pesar de su naturaleza semiperiférica – poseen los niveles de prosperidad y calidad institucional más elevados de la zona; 2) China no es el país mejor posicionado (se coloca en tercer lugar), pero igualmente destaca por la acelerada, constante e irrefrenable mejoría de los niveles de bienestar de su población en las últimas tres décadas; 3) Kazajistán ha incrementado de manera extraordinaria (al mismo ritmo que China) sus capacidades semi-materiales y se sitúa casi a la altura de los Estados semiperiféricos; 4) India, si bien es una potencia regional, muestra un rezago muy significativo, pero también una gradual mejora; 5) Sri Lanka, Bangladesh y Nepal han experimentado una constante mejo-

ra en las últimas décadas, lo cual podría ser motivo de análisis más profundos sobre sus procesos nacionales. Como se observa, en esta dimensión del poder, Pakistán se ubica nuevamente al medio de la gráfica, pero ahora en una situación más aproxima a la de los países periféricos mediados como Uzbekistán o Bangladés.

En uno de sus reportes, el Banco Mundial señaló que Pakistán es un país que ha logrado grandes avances en términos de desarrollo: “Los servicios de salud y educación han mejorado y se ha ampliado su cobertura, y la esperanza de vida ha aumentado de 59 años en 1990 a 64 para los hombres y 66 para las mujeres en 2003. La mortalidad materno-infantil ha disminuido, al igual que la tasa de analfabetismo” (Banco Mundial, 2005). En efecto, la mayor mejora de las capacidades semi-materiales pakistanís se registró entre los años 2002 y 2011: durante este período, el PIB *per cápita* pasó de poco menos de US\$500 a cerca de US\$1,200 lo cual representa un aumento promedio de 14% anual; el gasto total en educación (como porcentaje del PIB) se incrementó en un 250%; mientras que el gasto total en salud (como porcentaje del PIB) prácticamente se triplicó al pasar de US\$2,150 millones a US\$6,300 millones. Además, la cantidad de personas que vivían con menos de un US\$1.25 se redujo en más de la mitad, pasando de 35.9% en 2001 a 12.7% en 2010.

Gráfica 3
Índice de Capacidades Semi-Materiales para países seleccionados de Asia, 1975-2015



Fuente: Elaboración propia. (Morales Ruvalcaba, 2015).

A pesar de los avances en algunos rubros, Pakistán no ha logrado despegar en su desarrollo y elevar su ICSM al mismo ritmo en que lo han hecho otros países vecinos como China, Kazajistán, India e, incluso, Sri Lanka. En ese sentido, ¿a qué obedece que las capacidades semi-materiales de Pakistán sean tan reducidas? Algunos de los principales problemas que lastran el desarrollo pakistaní son:

1. Desigualdad: además de que el coeficiente de Gini prácticamente se ha mantenido inalterado en las últimas dos décadas, el modelo neoliberal implementado en los últimos años sólo ha preservado las desigualdades, así como los privilegios para las élites (Arshad, 2014; Fatima & Rehman, 2012).

2. Corrupción: según *Transparency International*, Pakistán forma parte del grupo de los 50 países con el índice de percepción de corrupción más alto.
3. Analfabetismo: de acuerdo con las cifras del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Pakistán se coloca aún entre los 20 países como niveles de analfabetismo con una tasa de alfabetización apenas cercana al 55%.
4. Consumo *per cápita* y suministro eléctrico: a pesar de su crecimiento macroeconómico y la privatización de empresas de energía eléctrica para la supuesta mejora de su funcionamiento, el consumo final de las familias *per cápita* ha mejorado muy poco (entre 1997 y 2011 sólo se elevó en US\$100) y el consumo de energía *per cápita* se ha mantenido prácticamente inalterado desde 2005 (en un promedio de 450 kilowatts por persona).
5. El sectarismo: Emma Hooper y Moeed Yusuf encuentran que “en Pakistán la casta coexiste con —y es sustentada por— unas estructuras feudales, tribales y otras estructuras socialmente sancionadas, incluidos los sistemas de tenencia de tierras y unas relaciones clientelares muy arraigadas que actúan de mediadoras en cuestiones socioeconómicas” (Hooper & Yusuf, 2012, pág. 383). Efectivamente, la movilidad social en Pakistán está fuertemente determinada por la dinámica de los parentescos, las castas y las étnicas, lo cual muy frecuentemente dificulta la eficiente implementación de las políticas públicas diseñadas por el gobierno.

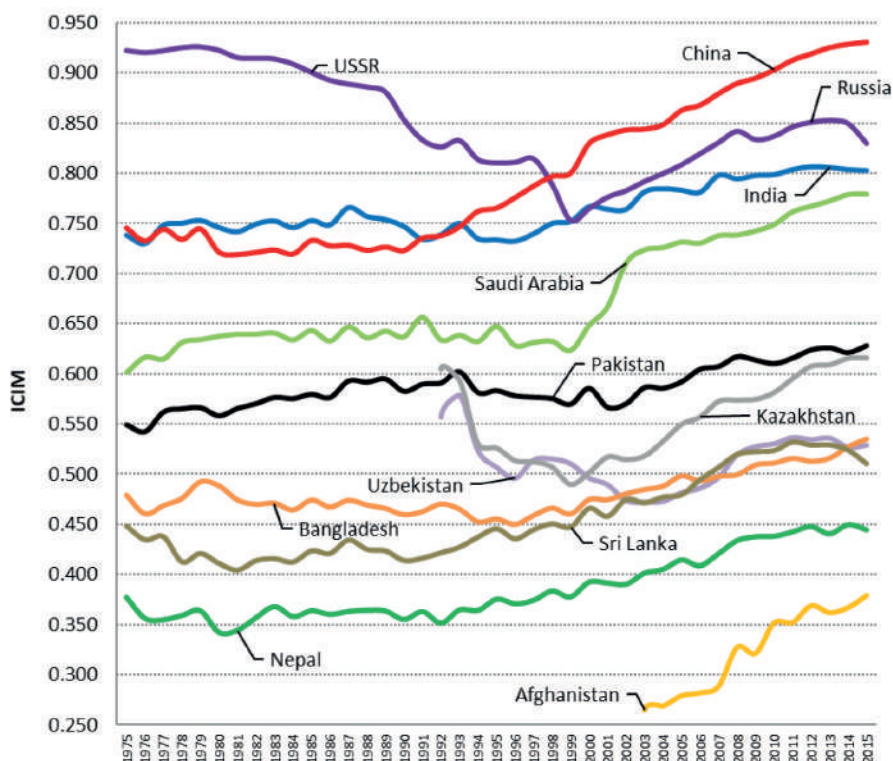
3.3. Poder comunicativo-cultural de Pakistán: proyección de una potencia islámica

Una tercera dimensión del poder nacional tiene que ver con la imagen que proyecta un estado hacia los demás, esto es, el atractivo que puede transmitir a partir de su cultura, sitios turísticos, valores, etc. Este es indirecto —que puede ser nombrado como poder comunicativo-cultural— es usado para cautivar e inspirar a otros estados y se expresa a través de las capacidades inmateriales. Ahora bien, para el caso de Pakistán, ¿sus capacidades inmateriales se asemejan a la relativa abundancia de sus capacidades materiales o se corresponden con la parcial privación de sus capacidades semi-materiales?

En lo que concierne al poder comunicativo-cultural a nivel regional (gráfica 4), sobresale lo siguiente: 1) la Unión Soviética fue el país con la mayor dotación de capacidades inmateriales no sólo en el contexto asiático sino a nivel mundial, todo lo cual ayuda a fortalecer la hipótesis de que –si bien nunca ha logrado superar su situación semiperiférica (Derluguian & Wallerstein, 2014)– durante la Guerra Fría alcanzó tal cúmulo de capacidades materiales e inmateriales que le permitió competir con la hegemonía en curso (Estados Unidos), sin embargo Rusia no ha logrado tener la influencia que su antecesora; 2) al igual con sus capacidades materiales y semi-materiales, China ha incrementado significativamente sus capacidades inmateriales, mismas que se vuelven ahora para definir su nueva imagen; 3) el rezago que exhibe India en sus capacidades semi-materiales es significativamente contrarrestado con sus capacidades inmateriales, país considerado por algunos como una “superpotencia” en términos de *soft power* (Tharoor, 2009; Malone, 2011; Blarel, 2012; Hymans, 2009); 4) Arabia Saudita y Kazajistán han incrementado notoriamente su poder comunicativo-cultural desde inicios del siglo XX; 5) Uzbekistán, Bangladesh y Sri Lanka poseen una dotación casi idéntica de capacidades inmateriales, pero muy por debajo de las potencias; 6) con una imagen muy desfavorable se encuentra Afganistán, posicionado en la parte más baja de la gráfica debido a sus precarias capacidades inmateriales.

Pakistán, por su parte, se encuentra –al igual que en las dimensiones del poder anteriores– rebasado por países como China, Rusia, India e Irán; sin embargo, la posición de Pakistán no es marginal, pues nuevamente sobresale a nivel subregional pues se distancia de los estados periféricos y se aproxima a las potencias. Según muestra la gráfica 3, las capacidades inmateriales de Pakistán experimentaron un ligero retroceso entre 1992 y el 2000, luego –a partir de 2001– la tendencia se revirtió y, desde entonces, estas capacidades no han cesado de incrementar. Ahora bien ¿en qué radica el poder comunicativo-cultural pakistaní?

Gráfica 4
Índice de Capacidades Inmateriales para países seleccionados de Asia, 1975-2015



Fuente: Elaboración propia. (Morales Ruvalcaba, 2015).

Pakistán es el 25º país del mundo con mayor cantidad de líneas telefónicas y uno de los 15 países con mayor cantidad de migrantes internacionales. Ciertamente la producción de artículos científicos en Pakistán es regular (en promedio 1,000 por año), pero este país cuenta con varias universidades⁸ que han sido calificadas dentro de las 125 más importantes de Asia.

8. Pakistan Institute of Engineering and Applied Sciences, Quaid-i-azam University, Aga Khan University y National University of Sciences and Technology.

Además, aunque no se encuentra contabilizado por el ICIM, Pakistán es uno de los diez países que mayor cantidad de remesas (las cifras de 2012 y 2013 fueron de US\$14 mil millones). Estos recursos procedieron principalmente de Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y Gran Bretaña.

Pero ¿por qué Pakistán no destaca en términos de poder suave como ocurre con su vecina India? Además de las limitaciones identificadas Hadia Rahman (2014), las debilidades “inmateriales” de Pakistán que resaltan al descomponer el ICIM son las siguientes:

- El gasto público: es mediano, pues se coloca en el orden de los US\$25,000 millones (monto equiparable al de Cuba o Angola). Si se considera que Pakistán es el sexto país más poblado del mundo con sus 180 millones habitantes, el gasto gubernamental se muestra preocupantemente reducido.
- El sector turístico: logra captar, en promedio, US\$1,000 millones. Esta cifra se torna muy pequeña si se compara con los US\$18,000 millones que su más grande competidor, la India, capta anualmente. En otras palabras, Pakistán no ha logrado aprovechar de mejor forma el potencial turístico que posee.
- La ayuda oficial para el desarrollo (AOD): la sociedad pakistaní y su gobierno, siempre han sido dependientes de la asistencia que le brindan organizaciones internacionales y otros países (especialmente de Estados Unidos y Gran Bretaña). Lo más preocupante es que mucha de la AOD que llega a Pakistán proveniente de Washington termina en manos del ejército y es utilizada para equipamiento militar.

Según los análisis antes presentados, es posible constatar que Pakistán es una potencia subregional en gradual ascenso estructural, que busca superar su situación periférica y alcanzar un estatus distinto en la jerarquía de poder mundial. Pero, si se califica como “subregional”, entonces ¿en qué subregión se enmarcan las proyecciones geopolíticas, geoeconómicas y geoculturales pakistanís?

4. Pakistán: centro del trapezoide geopolítico asiático

Tradicionalmente, Pakistán ha sido ceñida o limitada a Asia del Sur, pero ello representa una perspectiva errónea y limitativa, pues al hacerlo se omiten los vínculos históricos, culturales y económicos que dicho país mantiene con las demás subregiones. Como bien apunta Rasul Rais, “las fronteras políticas y culturales de Pakistán le vinculan en más de un sistema estratégico” (Rais, 1991, pág. 379). Efectivamente, sin perder su identidad surasiática, Pakistán se vincula directamente con las otras subregiones pues: colinda al noreste con China y se coloca como pieza estratégica para su Iniciativa OBOR⁹ (Kumar, 2003; Farr, 2017); comparte importantes rasgos religiosos y culturales que la ligan con el Mundo islámico y Asia Occidental; y se encuentra en, muy diversos aspectos étnicos e históricos, relacionada con Asia Central (Belokrenetsky, 1995, págs. 31-34). En ese sentido, Pakistán se sitúa (mapa 1) al centro de un trapezoide que tiene por puntas cuatro subregiones de Asia: Occidental, Central, Oriental y Meridional.

Ahora bien, Pakistán ha ocupado un lugar especial en la geoestrategia de Estados Unidos hacia Asia Central y Asia del Sur (Ziring, 1978, págs. 720-727; Rais, 1991, págs. 386-389; Hooper & Yusuf, 2012, págs. 386-387; CIDOB, 2012, págs. 434-435). No obstante, a lo largo de su historia, la relación estadounidense-pakistaní se ha distinguido por su desconfianza mutua y volatilidad. Esto cambió significativamente a partir de los ataques del 11 de septiembre de 2001 y la subsiguiente campaña contra el terrorismo emprendida por Estados Unidos. La decisión del general Pervez Musharraf de cooperar con Estados Unidos en la Operación Libertad Duradera en Afganistán, fue recompensada por el gobierno de George W. Bush con extraordinarios apoyos económicos, militares y políticos al grado de nombrar a Pakistán como el principal aliado extra-OTAN. Desde entonces las relaciones entre Washington e Islamabad mejoraron considerablemente.

Sin embargo, en los últimos años, el orden geopolítico del continente asiático se ha visto alterado con la incursión de un nuevo actor: China. Y es que mientras Estados Unidos mantenía a Pakistán como

9. One Belt, One Road.

Parece ser interés de China mantener el mayor nivel de entendimiento con ambos países. De hecho, mientras que avanzaba en la conformación del BRICS, China firmó un acuerdo de libre comercio con Pakistán en 2007, lo cual ha permitido que el dragón asiático se convierta en el segundo socio comercial y financiero de Islamabad. Pero el ámbito que más destaca en la colaboración sino-pakistaní es el referente a la infraestructura a través de la Iniciativa OBOR. En 1997, Zbigniew Brzezinski ya vaticinaba que el principal interés de Pakistán sería el obtener profundidad geoestratégica “beneficiándose en el futuro de la construcción de cualquier oleoducto o gasoducto que una a Asia Central con el mar de Arabia” (Brzezinski, 1998, pág. 144). Esta posibilidad se concretó en abril de 2015 cuando China y Pakistán anunciaron un plan para realizar proyectos de energía y obras de infraestructura por US\$46,000 millones con el objetivo de conectar sus economías (Hourelid, 2015) pues, según Fahd Hamayun, “el acceso al mar Arábigo y las rutas comerciales de Oriente Medio a través del puerto de aguas profundas de Pakistán de Gwadar continúan impulsando relación geoestratégica de China con Islamabad” (Humayun, 2013, pág. 8). Cabe anotar que las cifras plasmadas en estos últimos acuerdos han sido muy superior a los apoyos de Estados Unidos brindados a Pakistán desde el inicio de su guerra contra el terrorismo.

Todo indica que el mecanismo por el cual Beijing habría apostado para hacer coincidir a Islamabad y Nueva Delhi es la Organización para la Cooperación de Shanghái (OSC), pues en la pasada Cumbre de Ufa, la organización formalizó la incorporación de ambos países como miembros plenos. Así, China buscaría no tener que decir entre uno u otro y, al mismo tiempo, influir en ambos al mantenerlos dentro de su zona de seguridad.

Consideraciones finales

En el artículo *Las potencias subregionales en el sistema internacional de posguerra fría* se teorizó a dichas potencias como “aquellas que cuentan con las capacidades suficientes para garantizarse significativos márgenes de autonomía y proyectarse como protagonistas en su espacio, como valiosos socios a nivel regional y como actores de consideración a nivel global” (Morales Ruvalcaba, Rocha Valencia, & Durán Gon-

zález, 2016, pág. 99). A lo largo de este trabajo, se ha demostrado que Pakistán corresponde a un caso típico de potencia subregional pues:

1. Pakistán es un estado con un posicionamiento estructural inferior al de potencias regionales como China, Rusia e India; empero, no deja de ser un actor relevante pues, de hecho, la lectura de la estructura internacional a través del Índice de Poder Mundial (IPM) permite ponderar el peso específico de Pakistán en el contexto asiático.
2. Pakistán un estado que se sitúa en la periferia — ello se demuestra en sus bajos niveles de prosperidad y bienestar visibles a través de las llamadas capacidades semi-materiales (ICSM) — pero, al mismo tiempo, destaca por su importante dotación de poder económico-militar que se muestra en sus capacidades materiales (ICM). Además, el análisis ha revelado que las capacidades inmateriales (ICIM) de Pakistán no son menores, sino que también importantes.
3. Pakistán es una “potencia emergente” pero que emerge desde la periferia (y no desde la semiperiferia como ocurre con las potencias regionales). Esto quiere decir que Pakistán ha crecido mucho más rápido que otros países de bajos ingresos, pero no lo suficiente, por lo que sigue instalado en la periferia.
4. Pakistán cuenta el poder nacional suficiente como para distinguirse en la subregión de Asia del Sur, pero también para proyectarse como una pieza central en el cúmulo de subregiones que conforman el “trapezoide geopolítico asiático”.

Finalmente esta investigación busca contribuir al desarrollo empírico de una categoría nueva de potencias (las potencias subregionales) y a someter a prueba las pautas teórico-metodológicas derivadas del Índice de Poder Mundial.

Referencias

- Abrar Zahoor, M. (2011). A critical appraisal of the economic reforms under Zulfikar Ali Bhutto: an assessment. *Pakistan Journal of History and Culture*, XXXII(1), 145-161.
- Aftab, S. (2012). Pakistán, perfil de país. En CIDOB, *Anuario Internacional* (págs. 375-382). Barcelona: Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona.

- Arrighi, G., & Drangel, J. (Verano de 1986). The stratification of the world-economy: an exploration of the semiperipheral zone. *Review*, X(1), 9-74.
- Arshad, O. (29 de enero de 2014). *Neoliberalism in Pakistan*. Recuperado el julio de 2015, de Muftah: <http://muftah.org/neoliberalism-pakistan/#.VaU9nPmqkq>
- Ayub Khan, M. (1961). Essentials of Pakistan's foreign policy. *Pakistan Horizon*, 14(4), 263-271.
- Banco Mundial. (julio de 2005). *Reseña sobre Pakistán*. Recuperado el julio de 2015, de The World Bank: <http://go.worldbank.org/N7GV2OI860>
- Belokrenetsky, V. (1995). Central Asia in the new eurasian geopolitics: implications for Pakistan and Russia. *Pakistan Horizon*, 48(3), 25-38.
- Blarel, N. (2012). *India: the next superpower?: India's soft power: from potential to reality?* London: London School of Economics and Political Science. Obtenido de LSE Research Online: <http://eprints.lse.ac.uk/43445/>
- Brzezinski, Z. (1998). *El gran tablero mundial*. Barcelona: Paidós.
- Burki, S. J. (1988). Pakistan under Zia, 1977-1988. *Asian Survey*, 28(10), 1082-1100.
- Chase-Dunn, C. (Otoño de 1988). Comparing world-systems: toward a theory of semiperipheral development. *Comparative civilizations review*(19), 29-66.
- Chaudhri, M. A. (1956). Pakistan and the United States. *Pakistan Horizon*, 9(4), 196-206.
- CIDOB. (2012). *Anuario Internacional*. Barcelona: Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona.
- Cohen, S. (2001). *India: emerging power*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Delvoie, L. (1995/1996). The Islamization of Pakistan's Foreign Policy. *International Journal*, 51(1), 126-147.
- Derluguian, G., & Wallerstein, I. (2014). De Iván el Terrible a Vladímir Putin: Rusia en la perspectiva del sistema-mundo. *Nueva Sociedad*(253), 44-71.
- El País* (19 de abril de 1977). La oposición paquistaní declara la "guerra santa" al primer ministro. *El País*, pág. http://elpais.com/diario/1977/04/19/internacional/230248815_850215.html.
- El País* (12 de mayo de 1998a). India desafía a sus vecinos y al mundo con un triple ensayo nuclear subterráneo. *El País*, pág. http://elpais.com/diario/1998/05/12/internacional/894924002_850215.html.
- El País* (29 de mayo de 1998b). Pakistán responde con 5 pruebas nucleares. *El País*, pág. http://elpais.com/diario/1998/05/29/internacional/896392803_850215.html.
- Farr, G. (10 de julio de 2017). *Pakistan's Role in China's One Belt One Road Initiative*. Obtenido de E-International Relations: <https://goo.gl/FUYJS3>

- Fatima, G., & Rehman, W. u. (enero de 2012). A review of privatization policies in Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(9), 1017-1032.
- Flemes, D. (2007, junio). *Conceptualizing regional power in international relations: lessons from the South African case*. Retrieved septiembre 2014, from German Institut of Global and Area Studies: http://repec.giga-hamburg.de/pdf/giga_07_wp53_flemes.pdf
- Gaete Venegas, G. (2015). India: una potencia emergente y su rol en Asia Meridional. Dimensiones políticas, económicas y culturales en el siglo XXI. *Estudios Internacionales*, 47(181), 9-27. Retrieved from <http://www.scielo.cl/pdf/rei/v47n181/art01.pdf>
- García-Herrero, A. (2011). *On wings of EAGLEs. The next emerging giants take flight*. Recuperado el marzo de 2014, de BBVA Research: <https://goo.gl/EAWFfS>
- Gunder Frank, A. (Winter de 1979). Unequal accumulation: intermediate, semi-peripheral, and sub-imperial economies. *Review*, 11(3), 281-350.
- Hooper, E., & Yusuf, M. (2012). Pakistán: escenarios futuros y contexto regional. En CIDOB, *Anuario Internacional* (págs. 383-391). Barcelona: Centre d'Informació i Documentació Internacionals a Barcelona. Obtenido de Anuario Internacional.
- Hourel, K. (20 de abril de 2015). *China y Pakistán lanzan plan de corredor económico valorado en 46,000 millones de dólares*. Recuperado el julio de 2015, de Reuters-América Latina: <https://goo.gl/tZJmUJ>
- Humayun, F. (diciembre de 2013). *Pakistan & the regional powers: an overview of 2013*. Recuperado el julio de 2015, de CIDOB: <https://goo.gl/GpTtGM>
- Hurrell, A. (2010). Regional powers and a global system from a historical perspective. In D. Flemes, *Regional leadership in the global system* (pp. 1-14). Farnham: Ashgate.
- Hymans, J. (2009). India's Soft Power and Vulnerability. *India Review*, 8(3), 234-265. doi:10.1080/14736480903116784
- Iñiguez-Torres, L. P. (2017). Del desarrollo político-económico y la proyección internacional de Egipto tras la Guerra Fría: estrategias de una potencia subregional de Medio Oriente. *InterNaciones*(12), 41-68.
- Khan, R. (1985). Pakistan-United States Relations: An Appraisal. *American Studies International*, 23(1), 83-102.
- Khan, S. M. (1980). Pakistani Geopolitics: The Diplomatic Perspective. *International Security*, 5(1), 26-36.
- Kumar, S. (2003). Power Cycle Analysis of India, China, and Pakistan in Regional and Global Politics. *International Political Science Review*, 24(1), 113-122.

- Malone, D. (septiembre de 2011). Soft Power in Indian Foreign Policy. *Economic and Political Weekly*, 46(36), 35-39. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/41719935>
- Martínez de Rituerto, R. (29 de mayo de 1998). Bomba por bomba. *El País*, pág. http://elpais.com/diario/1998/05/29/internacional/896392805_850215.html.
- Morales Ruvalcaba, D. (julio-diciembre de 2013). Inside the BRIC: analysis of the semiperipheral character of Brazil, Russia, India and China. *Austral*, 2(4), 141-173.
- Morales Ruvalcaba, D. (2015). *Poder, estructura y hegemonía: pautas para el estudio de la gobernanza internacional. Vol. 1: Índice de Poder Mundial*. Guadalajara. Obtenido de <http://www.amazon.com/dp/B015TRUQOS>
- Morales Ruvalcaba, D., Rocha Valencia, A., & Durán González, T. (2016). Las potencias subregionales en el sistema internacional de Posguerra Fría: ¿nuevos actores en la política internacional? *Geopolítica(s)*, 7(1), 73-103. doi:10.5209/rev_GEOP.2016.v7.n1.50877
- Morales Ruvalcaba, D., Rocha Valencia, A., & Vargas García, E. (2014). Cooperación y diálogo entre las potencias regionales en el Foro BRICS: desafíos para los Estados Unidos. In J. C. Gachúz Maya, & D. Bank, *BRICS: la nueva agenda* (pp. 213-248). Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Nolte, D. (2006, octubre). *Potencias regionales en la política internacional: conceptos y enfoques de análisis*. Retrieved septiembre 2014, from German Institute of Global and Area Studies: http://www.giga-hamburg.de/de/system/files/publications/wp30_nolte.pdf
- Norman, O. (1989). Pakistan and General Zia: Era and Legacy. *Third World Quarterly*, 11(1), 28-54.
- Rahman, H. (2014). Pakistan's soft power: prospects and limitations. *Journal of South Asian Studies*, 2(3), 257-263.
- Rais, R. (abril de 1991). Pakistan in the regional and global power structure. *Asian Survey*, XXXI(4), 378-392.
- Rajagopalan, R. (2011). Pakistan: regional power, global problem? En N. Goehardt, & D. Nabers, *Regional powers and regional orders* (págs. 193-208). New York: Routledge.
- Rizvi, H.-A. (1983). Pakistan: ideology and foreign policy. *Asian Affairs*, 10(1), 48-59.
- Rotberg, R. (2003). Failed states, collapsed states, weak states: causes and indicators. En R. Rotberg, *When states fail: causes and consequences* (págs. 1-25). Princeton: Princeton University Press.
- Sáez, L. (2012). Pakistán y la política exterior de la India. *UNISCI Discussion papers*(29), 35-44. doi:10.5209/rev_UNIS.2012.n29.40658

- Sahni, V. (2013). India: a pesar de sus limitaciones, una potencia emergente. *Nueva Sociedad*, 102-114.
- Stuenkel, O. (2013). Emerging India: A Farewell to Multilateralism? *Indian Foreign Affairs Journal*, 8(4), 413-427.
- Terlouw, K. (2002). The semiperipheral space in the world-system. *Review*, 25(1), 1-22.
- Thachil, T. (2009). Neoliberalism's Two Faces in Asia: Globalization, Educational Policies, and Religious Schooling in India, Pakistan, and Malaysia. *Comparative Politics*(41), 473-494.
- Tharoor, S. (13 de Mayo de 2009). *Indian strategic power: "soft"*. Recuperado el Enero de 2012, de Global Brief: <http://globalbrief.ca/blog/features/soft-is-the-word/26>
- Tonchev, P. (2006). *Pakistán. El Corán y la espada*. Madrid: Catarata.
- Tzili, E. (2017). Filipinas. *Anuario Asia Pacífico*(16), 317-336.
- Wallerstein, I. (2003). *El moderno sistema mundial. Tomo I: la agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México, D.F.: Siglo XXI.
- Wilson, D., & Stupnytska, A. (marzo de 2007). *The N-11: more than an acronym*. Recuperado el octubre de 2013, de The University of Chicago Booth School of Business: <https://goo.gl/oPasRY>
- Ziring, L. (1975). Recent Trends in Pakistan's Foreign Policy. *Asian Affairs*, 2(5), 295-307.
- Ziring, L. (1978). Pakistan and India: Politics, Personalities, and Foreign Policy. *Asian Survey*, 18(7), 706-730.
- Waltz Kenneth N (1995), *Theory of International Politics*, Reading Addison-Wesley
- Yergin Daniel, (2009), *The prize, the epic quest for oil, money & power*, Free press, New York, USA

La geopolítica y la geoestrategia de la guerra en Siria

Elsa Georgina Padilla Martínez¹

Resumen

El objetivo de este texto es explicar el conflicto de Siria desde una perspectiva geopolítica en donde la ubicación geográfica es considerada estratégica, el territorio sirio se localiza justo donde transitan las rutas de las tuberías de hidrocarburos que conecta a Europa con África y Asia motivando la participación de actores internacionales como la Organización de Naciones Unidas, Estados Unidos y Rusia principalmente, interviniendo militarmente con ciertos intereses económicos y políticos

Palabras clave: Siria, jugadores geoestratégicos, pivotes geopolíticos, Estados Unidos, Rusia, gaseoductos.

GEOPOLITICS AND GEOSTRATEGY OF THE WAR IN SYRIA

Abstract

The objective of this paper is explain the Syria War since 2011 whit a geopolitical view, considering that region is strategic, due oli and gas pipeline that cross Syria land and connect Asian and African region. That situation is draw attention from international actors as international organizations (ONU) and United State and Russia, that take part military way with specific economic and politic interest.

Keywords: Syria, geostrategic players, axis geopolitics, USA, Russia, gas pipeline

-
1. Profesor adjunto en el Departamento de Estudios Internacionales del Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad de Guadalajara, Jalisco, México Profesor de asignatura de la División de Negocios del Campus Guadalajara Sur, de la Universidad del Valle de México, Tlaquepaque, Jalisco egeorginapadilla@gmail.com / elsa_padilla @my.uvm.net.mx

Introducción

La problemática energética mundial reside principalmente, en el acceso, manejo y uso de los hidrocarburos fósiles² y el aumento de la emisión de gases que deterioran el medio ambiente provocando un cambio climático con consecuencias desastrosas para el desarrollo de la humanidad³. En este sentido, el petróleo ha contribuido en la evolución de la civilización, transformando las formas de percibir la economía, la política y el desarrollo social, abriendo nuevas posibilidades de crear mejores condiciones de vida. La energía que alimenta nuestros dispositivos tecnológicos, la electricidad que ilumina nuestras casas y el combustible que mueve el transporte, es principalmente proveniente de los hidrocarburos, así como la producción mundial de alimentos que permite alimentar a cerca de 7.442 mil millones de personas (BM, 2016), se basa en fertilizantes y fumigantes fabricados también con estos insumos (Yergin, 2001).

Por ello se estima que, según datos de British Petroleum (2017), el petróleo representa actualmente más del 34% del consumo de energía global, delante del carbón con 28%, mientras que el gas con un 24% y las energías nucleares participan con el resto. Significa que nos encontramos en una era crítica del petróleo, donde la demanda empieza a superar la oferta, provocando así una constante competencia en el acceso a estos recursos. En suma, el petróleo y el gas como elemento generador de energía son indispensable para el desarrollo de los estados y es utilizado como elemento estratégico para la política nacional e internacional de quien lo posee. Sin embargo, la tendencia básica de la sociedad industrial es cambiar su forma de producción debido al efecto de los cambios en el clima. Esto último se ha convertido en un foco central de políticas nacionales y de negociación internacional y el petróleo como insumo significativo que se utiliza dentro de los proyectos y programas económicos mundiales, es acusado de la degrada-

2. Los hidrocarburos fósiles son: el carbón, el petróleo y el gas natural (SENER,2017)

3. El incremento en la concentración de los gases y la consecuente potenciación del efecto invernadero, es una de las causas del aumento de cerca del 0.85°C de la temperatura media global observado en los últimos cien años y se estima que las dos próximas décadas la temperatura habrá aumentado un 0.2°C (IPCC,2016). En el 2014, se emitieron a nivel mundial poco más de 36 mil millones de toneladas de CO₂ a la atmósfera por el consumo de combustibles fósiles (BM, 2014).

ción ambiental. Esto pone un nuevo imperativo sobre la innovación tecnológica en la producción y de crecimiento de las industrias para mitigar el cambio climático. La balanza se ha puesto entre la protección ambiental y la reducción de emisión de carbono marcado en una eficiencia energética y por otro lado, el crecimiento económico, los beneficios de la sociedad y la seguridad energética (EIA, 2012).

En este contexto, el objetivo de este texto es explicar la problemática de la intervención de Estados Unidos y de Rusia principalmente, en la guerra de Siria a principios de 2011, desde una perspectiva geopolítica en donde la posición geográfica es considerada estratégica, ya que la nación siria se ubica en el mapa en un punto donde transitan las rutas de las tuberías de hidrocarburos, situación que hace un escenario atractivo para los interés económicos de Estados Unidos y Rusia participando así, de forma militar con intereses económicos y políticos específicos. Para ello, el documento está estructurado en tres partes: en primer lugar se muestra las principales premisas que ofrecen la geopolítica privilegiando dos percepciones claves de análisis: los pivotes geopolíticos y los jugadores estratégicos; en la segunda parte se aborda *grosso modo* el origen y desarrollo del conflicto en Siria como pivote geopolítico, para después explicar los intereses que tanto Estados Unidos y Rusia, como jugadores geoestratégicos tiene en medio oriente, por último se presentan unas conclusiones identificando el impacto que ha tenido el conflicto Siria en las relaciones internacionales.

Los métodos de análisis son básicamente desde tres aspectos: desde una perspectiva internacional y explicativa, con un enfoque metodológico cuantitativo, ya que se presentarán algunos mapas e imágenes que nos servirán de apoyo para comprender el objeto de estudio, basándome en fuentes de información documental y empírica con un enfoque de análisis internacional.

La Geopolítica y la geoestrategia como sustento teórico

La mayoría de los enfoques geopolíticos se han basado en “el corazón continental” del geógrafo y político británico Harlford Mackinder que

desarrolló a principios del siglo XX. La tesis de Mackinder (2011)⁴ supone que: “quien domine Eurasia dominará el corazón continental, quien gobierne el corazón continental dominará la isla mundial; quien gobierne la isla mundial dominará el mundo”. La isla mundial incluye Eurasia y África, que representa las dos terceras partes del territorio mundial. El énfasis que se pone a Eurasia es la ruta estratégica de acceso al corazón continental. Debido a su control sobre el continente y a su riqueza en recursos naturales, será finalmente, el centro del poder político que domine el mundo frente a las potencias cuya fuerza reside en el control de los mares y espacios circundantes, desde un enfoque geopolítico (Mackinder, 2011).

Por otra parte, el enfoque de Zbigniew Brzezinski (1998), las concepciones de Daniel Deudney (1997) y Joan-Eugeni Sánchez (1992) ofrecen elementos importantes para el análisis de este trabajo. La base de la geopolítica descansa en la teoría neorrealista, cuya plataforma es el sistema internacional como parte de una estructura: Cuya razón es cuanto más jerárquico es el sistema, mayor es la diferenciación de funciones y cuanto más anárquico, mayor similitud de funciones entre las unidades. Así mismo, la estructura está definida por las capacidades y los medios que poseen los estados que de acuerdo a Kenneth N. Waltz (1995), éstos son agentes unitarios que buscan su propia preservación e intentan la dominación universal a través del papel del poder y la supremacía de la seguridad del Estado que juegan en las relaciones internacionales.

El enfoque sistémico supone además, que los sistemas internacionales sufren tres tipos de cambios: a) en la medida en que la relación costo-beneficio se altera al ser miembro del sistema internacional; b) este cambio tiene su centro no en el sistema mismo, sino en el cambio de sus componentes y c) el cambio se da en la naturaleza de las interacciones políticas, económicas o socioculturales de sus elementos (ibídem).

De esta manera y derivado del enfoque de Mackinder (2011) y Waltz (1995), en donde la geografía, la geopolítica y la estrategia for-

4. La teoría de Mackinder sólo se menciona como referente en el que se basan los textos con enfoques geopolíticos. Para ver más información, revisar, Mackinder, Halford J. (2011) “El pivote geográfico de la historia”. Geopolítica, Revista de estudios sobre espacio y poder, vol. 1, núm. 2, 301-319. Además, estas teorías alcanza toda Euroasia y en este caso sólo se trata de Siria en medio oriente.

man parte del escenario para ejercer el gobierno en de las relaciones internacionales dentro de un sistema internacional. Estos elementos, son componentes teóricos que respaldan la explicación de la guerra en Siria, los cuales se exponen a continuación. La geografía política nació en Alemania en el siglo XIX, reuniendo a la geografía, la antropología y la política, en un contexto donde el estado era considerado como un organismo viviente que ocupaba espacio, crece, se contrae y eventualmente muere (Dougherty,1993:76). Por su parte, Deudney (1997) la define desde una visión estadounidense: como la rama de la disciplina académica de la geografía que se preocupa por los aspectos del espacio de la política y que implica un compromiso político. Sin embargo, cuando comienza el uso de la tecnología mecanizada, se concibe desde un enfoque más global, ya que la idea principal fue entender cómo las capacidades de transporte, comunicación y transformación producidos por la revolución industrial, interactúan con los factores geográficos. Además, la cultura política y la estrategia para referirse a la dotación de recursos naturales. Desde el punto de vista de Ratzel, la geografía política es el ámbito de las relaciones sociales, cuyo espacio geográfico interviene como uno de los factores en la relación entre poder y política, que suministra los instrumentos analíticos de interpretación de los procesos históricos, en cuanto a procesos territoriales múltiples sobre un mismo espacio geográfico (Sánchez,1992:34-39).

Mientras que la geografía política descansa en la relación de espacio y política, la geopolítica describe las bases políticas del poder nacional, en donde los estados tienen frontera, una capital y líneas de comunicación, como conciencia y cultura. Este término fue acuñado por Rudolf Kjellen en la década de 1920, en el cual considera cinco ideas principales: 1) la principal entidad política son los estados, 2) la vida de los estados es dependiente del territorio, elemento indispensable para los estadistas, 3) la interacción entre los estados es fuertemente competitiva, por lo tanto hacer la guerra es una condición normal de política mundial, 4) Los estados son considerados como seres naturales. Por ello, sus acciones se encuentran más allá de lo correcto y lo incorrecto y por último 5) en la era industrial, la medida óptima de los estados, era la expansión, estimulando la competencia y la creación de nuevos imperios (Deudney,1997:95).

Mackinder (1995) argumenta que la geopolítica es el razonamiento que evalúa y ordena los lugares en términos de seguridad de un

solo Estado o un grupo de Estados, mientras que Dougherty (1993) cree que la relación entre geografía y poder, la geopolítica, reside en la capacidad de que, en cualquier momento, un Estado utilice su poder a fin de influir o controlar un territorio deseado condenado a ser de importancia estratégica. De esta manera, la geopolítica tiene como punto focal el poder nacional y el control del territorio. Se trata de una idea neorrealista, en donde los Estados son más capaces de proyectar sus capacidades a través de grandes distancias y se caracterizan por ser los estados dominantes de cualquier momento en la historia del sistema internacional (Waltz,1995). Es decir, el geopolítico no considera el mapa mundial a fin de averiguar lo que la naturaleza nos fuerza a hacer, sino lo que la naturaleza nos aconseja hacer, dadas nuestras preferencias (Taylor,1994).

De acuerdo a Sánchez (1992:214), si la política es el arte de gobernar, entonces el prefijo “geo” involucra la aplicación del conocimiento geográfico a este fin. Es el estudio de la aplicación de los planteamientos a las situaciones reales, concretas y territorialmente delimitadas y por consiguiente la vinculación del territorio con la política concreta. En otras palabras, es una geografía política aplicada. Brzezinski (1993) por su parte acude a todas estas ideas para advertir la influencia geopolítica de los Estados básicamente con dos componentes principales: los jugadores geoestratégicos y los pivotes geopolíticos.

- **Los jugadores geoestratégicos:** son los estados con capacidad y voluntad nacional de ejercer poder o influencia más allá de sus fronteras para alterar el estado actual de las cuestiones geopolíticas. Estos estados tienen el potencial y la predisposición para actuar en el terreno geopolítico con inestabilidad.
- **Los pivotes geopolíticos:** estados que son importantes no por su poder o influencia sino más bien por su situación geográfica sensible y por las consecuencias que estas condiciones generan y que induce el comportamiento de los jugadores geoestratégicos. Muy a menudo, los pivotes geopolíticos están determinados por su geografía, que en algunos casos les da un papel especial, ya sea por definir las condiciones de accesos de un jugador significativo en áreas importantes o el negarle ciertos recursos.

Siria claramente por su ubicación en Medio Oriente, es el modelo de pivote geopolítico ya que su situación geográfica estratégica, atrae el

interés de los jugadores geoestratégicos, para controlar las rutas de los oleoductos y gaseoductos que atraviesan el territorio sirio. Estados Unidos y de Rusia considerados desde este concepto jugadores geoestratégicos, ya que tienen el poder político y la capacidad económica y militar de intervenir en otras naciones y así manipular las cuestiones geopolíticas de acuerdo a sus intereses, específicamente en la región del Medio Oriente.

Entonces, la geopolítica que reside en la capacidad de que en cualquier momento, un Estado utilice su poder a fin de influir o controlar un espacio deseado, condenado a ser de importancia estratégica, tiene una relación intrínseca con el concepto de geoestrategia que se aplica en los estados para utilizar su poder e influencia sobre cuestiones políticas. Por ejemplo, la diplomacia, la coalición y el despliegue de los propios recursos políticos se han convertido en los elementos clave para ejercer con éxito el poder geoestratégico. Aunque las disputas territoriales siguen siendo importantes en la configuración de la política exterior de algunos Estados, éstas se encuentran relacionadas con temas como los resentimientos causados por la negación de autodeterminación de los pueblos (el caso de los países de medio oriente) cuyo derecho a unirse a sus pueblos, se consideran violentados por parte de algún país vecino es una búsqueda de un estatus nacional superior mediante la ampliación territorial (Taylor:1994).

El concepto de geoestrategia fue desarrollada en Alemania como ciencia militar que consideraba principalmente que: a) el espacio vital y los recursos naturales sirven para sostener a la población de una nación, b) las zonas geográficas amplias reemplazan a las fronteras nacionales estrechas y c) el derecho del estado a fronteras naturales o límites, están establecidos por la naturaleza (Dougherty:1997:97).

En este caso, el crecimiento de la dependencia de los recursos naturales por parte de los estados industrializados, junto con el aumento de la vulnerabilidad del acceso del petróleo y del gas, han contribuido a la revalidación de los intereses nacionales en el análisis geopolítico. En la actualidad, el potencial de conflicto por los recursos naturales (como el agua, el petróleo, el gas) está creciendo, en un momento de difusión de las técnicas militares entre los estados. A su vez, ha surgido un nuevo mapa geoestratégico cuyos efectos prácticos consisten en hacer surgir la importancia de la geopolítica y los recursos naturales como factor de pensamiento militar. En este sentido, la geoestrategia (como resultado

del efecto generalizado de la tecnología en las relaciones internacionales en general y específicamente en la política exterior de los estados⁵) es un conjunto de relaciones geopolíticas entre los estados para influir en gran medida en ciertos territorios estratégicos (ibídem).

Siria como pivote geopolítico

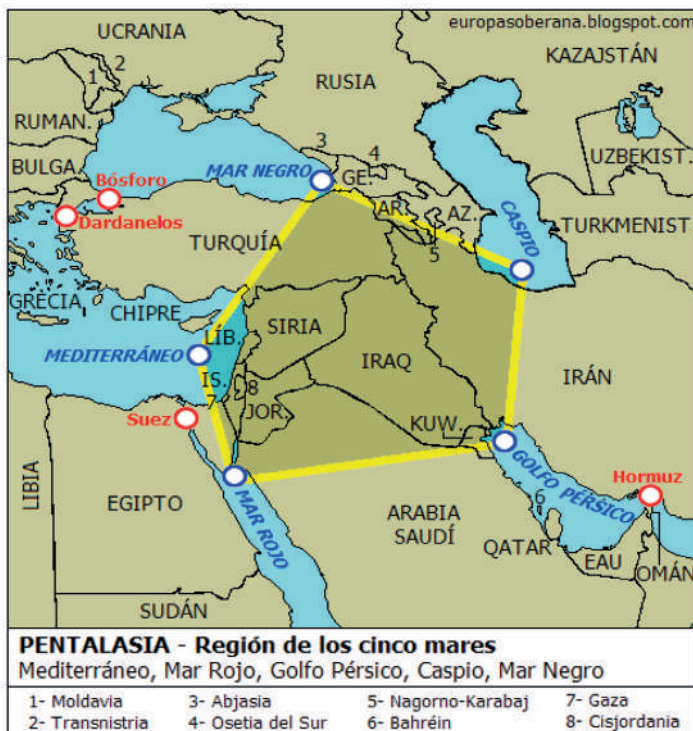
La República Árabe de Siria⁶, está ubicada en el Medio Oriente y comparte fronteras con Turquía por el norte, Irak por el este, Israel y Jordania por el sur, y Líbano por el oeste. Cuenta con una extensión territorial de 185 mil 180 kilómetros cuadrados de desiertos, llanuras y montañas. El río Eufrates surca al país de norte a sureste, pero también cuenta con afluentes de agua dulce son importantes recursos hídricos, mientras que el río Tigris enmarca su frontera con Turquía y al oeste fluye el río Orontes, así mismo el río Jordan atraviesa el territorio sirio. Es por ello, que es considerado pivote geopolítico, ya que es una zona privilegiada que cuenta con el acceso a importantes recursos hídricos. La mayoría de la población profesa el islam, siendo los sunitas el grupo musulmán mayoritario. Hay minorías de las etnias asiria, armenia, turca y kurda, junto a miles de refugiados palestinos. Bashar al-Assad es el presidente actual desde 2000 (Arabe español, 2018).

En el siguiente mapa se muestra la ubicación de Siria la región de los cinco mares que abarca el Mar Caspio, Mar Negro, el Mediterráneo, el Golfo Pérsico y el Mar Rojo en el cual Siria, considerándose estratégico para el comercio internacional entre Europa, Asia y África.

5. Es decir, el uso de las tecnologías de la información (TIC'S), los nuevos procesos de producción de bienes y servicios fragmentos con tecnología de punta, el globalismo, el uso de la web y de las redes sociales, hace que la dinámica comercial tenga un flujo más eficiente entre las naciones.

6. Posteriormente, cuando nos refiramos a la República Árabe Siria, sólo mencionaremos Siria

Mapa 1
Región de los cinco mares como pivote geopolítico



Fuente: Ramos Rubén, 2014-09-24, "Ucrania: un "pivote" geopolítico (A propósito de lo dicho por el "nobel" del cinismo, en la ONU), recuperado de <https://alizorojo.lamula.pe/2014/09/24/ucrania-un-pivote-geopolitico/saltapatras/>, fecha de consulta mayo 2018

El conflicto de Siria

Las crisis humanitarias por el lanzamiento de las armas químicas a la población por parte del gobierno, la migración y desplazamiento de los habitantes sirios, los intereses regionales e internacionales, las rutas de las tuberías que trasladan hidrocarburos hacia África y Europa, así como los conflictos entre etnias y minorías; y el abasto del agua en la región, son algunos de las causas por las cuales se puede entender el

conflicto que se vive en Siria actualmente. Sin embargo, por cuestiones de espacio y de tiempo, en este trabajo se abordará sólo los primeros los interés internacionales en la región y las tuberías que conectan con el oriente con el occidente, como raíz de la guerra en Siria, me reservaré para otro momento el análisis de los otros temas mencionados.

La guerra se gestó en marzo de 2011 con el levantamiento pacífico de un grupo de jóvenes quienes pintaban en un muro escolar consignas revolucionarias inspiradas por la Primavera Árabe ⁷ y en contra el presidente Bashar al-Ásad. Este hecho provocó protestas prodemocráticas, que aunado a ello la población también se pronunciaba por el desempleo, extensa corrupción, falta de libertad política y de la represión por parte del gobierno. Esto posteriormente desembocaría en una brutal y sangrienta guerra civil que ha arrastrado la participación de potencias regionales e internacionales. Dichas manifestaciones se extendieron por todo el país exigiendo la renuncia del gobierno sirio. La respuesta fue la represión de las fuerzas del gobierno, situación que sólo reforzó a los manifestantes adquiriendo armas y formando brigadas rebeldes para combatir al gobierno y lograr el control de las ciudades y poblados (CNN, 2018).

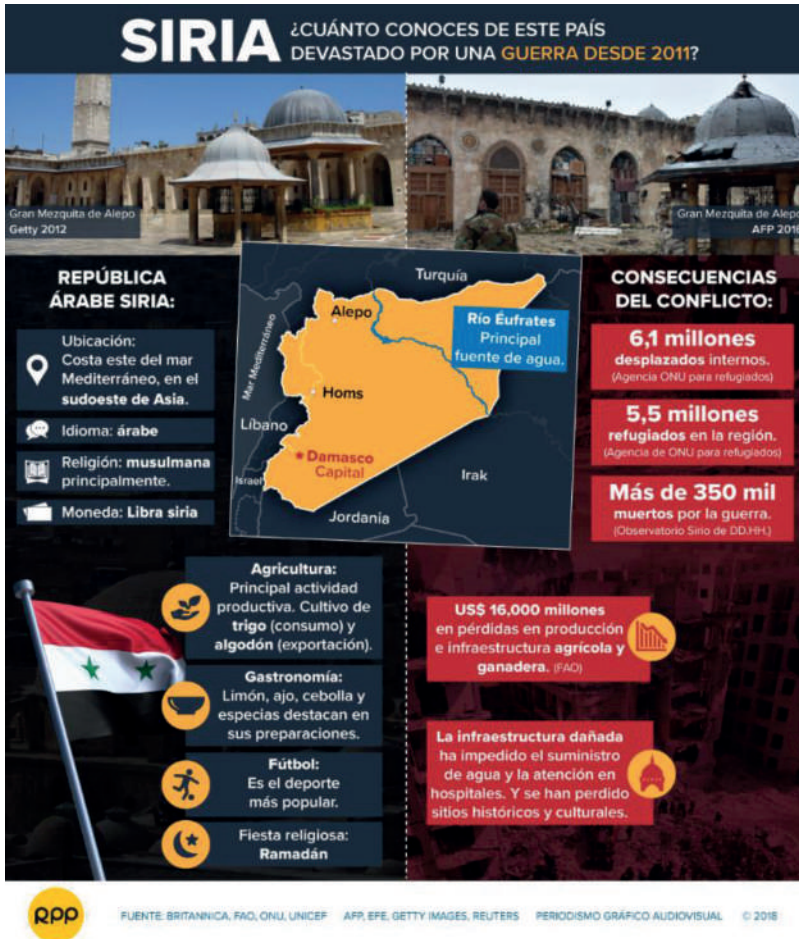
En 2012 el conflicto había llegado a Damasco y Alepo (capital y segunda ciudad más importante de Siria respectivamente) y se convertiría más que una batalla entre la oposición que recibían apoyo externo de Arabia Saudita, Turquía y Estados Unidos, por su parte las fuerzas de gobierno respaldados por Rusia e Irán. Los opositores se formaban en grupos que incluyen tanto combatientes rebeldes moderados y terrenales como el Ejército Libre Sirio, (ELS) así como grupos islamistas y yihadistas que a la vez forman parte de Estado Islámico (EI) como el Frente al Nusra, un grupo que en sus comienzos estaba afiliado a al Qaeda y que a principios de 2017 se fusionó con otros cuatro grupos islamistas para convertirse en Tahrir al Sham (ibídem).

7. En 2010, Túnez inició la Primavera Árabe con Mohamed Bouazizi, un comerciante inconforme con el statu quo que se inmoló en la plaza pública. El suceso generó conciencia de clase y conciencia de sí en diversos segmentos de la población. Se desencadenaron protestas en redes sociales y surgieron grandes movilizaciones en todo el país que pronto contagiaron al mundo árabe, hasta lograr el derrocamiento de dictadores en la región. La democracia en el Medio Oriente resulta ser en este momento el sueño de Occidente (Rodríguez 2016).

En el 2013 iniciada la guerra civil, se da el primer ataque químico tras un bombardeo contra Damasco, dejando más de 300 muertos responsabilizando a las fuerza gubernamentales y a partir de 2014, Estados Unidos junto con Reino Unido, Francia, y otros seis países, dirigieron incursiones aéreas contra EI (que habían logrado ocupar más del 50% del territorio Siria) pero evitando atacar a las fuerzas del gobierno sirio. Posteriormente, Rusia en 2015 lanzó una campaña aérea para estabilizar la guerra tras una serie de derrotas infligidas por la oposición. Para 2016, la situación humanitaria se vuelve crítica y en diciembre se concluyeron los combates con la rendición de los rebeldes (CNN, El Universal, 2018)

Posteriormente en abril de 2017, la Casa Blanca por primera vez en el conflicto, ordenó un ataque que involucró 58 misiles de crucero contra las fuerzas de al-Ássad. Esta reacción fue en respuesta a un destructor ataque con armas químicas que, según se denunció, había sido llevado a cabo días antes por el gobierno sirio y un año más tarde, el 14 de abril de 2018, y con el apoyo de los gobiernos británico y francés, Washington realizó otra operación aérea en respuesta a un nuevo ataque con armas químicas contra la población civil de Douma (ibídem).

Después de los reportes en octubre de 2017 de la ONU y de los inspectores internacionales de armas químicos, encontraron el régimen de al Ásad fue responsable del ataque con gas sarín de abril de 2017, que mató a más de 80 personas. Por su parte, Siria ha negado repetidamente haber estado involucrado en el ataque y tener cualquier arma química. Más de 1.000 niños han sido asesinados en toda Siria, de acuerdo a UNICEF. En total, 342 niños murieron y 803 quedaron heridos en Siria en los primeros dos meses de 2018.



Además, los costos de guerra se reflejan en los 5 millones de personas que se han refugiados y más de 6 millones de desplazados a países vecinos como Líbano, Turquía y Jordania, y ha sido considerado como una de los mayores éxodos de la historia (ACNUR, 2018). Tal como se observa en la siguiente infografía sobre la guerra de Siria. Además, de acuerdo a datos de la ONU (2018) se necesitan cerca de US\$3.200 millones de ayuda para los 13,5 millones de personas afectadas por el conflicto, incluidos seis millones de niños, que requieren asistencia humanitaria dentro del país. Cerca de 70% de la población no tiene acceso a agua potable, una de cada tres personas no puede satisfacer

sus necesidades alimentarias básicas, más de dos millones de niños no van al colegio y una de cada cinco personas vive en la pobreza.

Los jugadores geoestratégicos en el tablero

Como hemos visto, el Estado ha dejado de ser el protagonista natural del orden mundial. Estos sujetos tienen la capacidad para interponer reclamos internacionales, celebrar acuerdos válidos en el plano internacional y obtener privilegios e inmunidades en jurisdicciones nacionales. Es decir, las organizaciones internacionales como la ONU y el ACNUR, los movimientos de liberación nacional como los rebeldes en Siria tienen un papel importante dentro la comunidad internacional (que incluye a los organismos internacionales y a los Estados) tienen una labor considerable para lograr la solución de las controversias en la guerra de Siria (Rodríguez, 2016).

Para ello, el Consejo de Seguridad de la ONU solicitó la implementación del Comunicado de Ginebra de 2012 en el que se contempla un organismo de gobierno de transición con amplios poderes ejecutivos formado sobre la base de consentimiento mutuo. Sin embargo, y después de dos años, los diálogos de paz de 2014, conocidas como Ginebra II, se interrumpieron y la ONU⁸ responsabilizó al gobierno sirio por rehusarse a discutir las demandas de la oposición (Moya, 2016).

A principios de 2016, Estados Unidos y Rusia persuadieron a los representantes de las partes en guerra para que asistieran a “conver-

8. En abril de 2014, Francia evidenció en la ONU la tortura en Siria presentando 55 000 fotografías de cerca de 11 000 cadáveres, tomadas por un militar desertor del ejército sirio, considerándolo “una matanza sistemática e industrializada” por parte del régimen de Damasco. Se acusó de la violación de derechos humanos por parte de Siria. Por su parte, Rusia y China vetaron una resolución del Consejo, que estaba orientada a la investigación de estos crímenes de guerra en Siria. Tras este veto, la embajadora de Estados Unidos ante la ONU, Samantha Power, acusó a Rusia y a China no solo de apoyar al régimen de al Assad, sino de promover la impunidad de ese gobierno y de los grupos terroristas en Siria. El 20 de noviembre de 2015, tras 5 años de conflicto, el Consejo aprobó por unanimidad una resolución impulsada por Francia, tras los ataques terroristas del 13 de noviembre en París, la cual promueve que se realicen todas las medidas necesarias para combatir al Estado Islámico y los grupos vinculados como Al Qaeda y esa es la clave para ejercer el uso de la fuerza. Hasta ahora, los Estados de la coalición que participan en la represión de los actores que consideran desestabilizadores en Siria lo hacen bajo las concepciones de la cooperación internacional, pero al margen de la ONU (Rodríguez, 2016).

saciones de acercamiento” en Ginebra y discutir una ruta de paz del Consejo de Seguridad, que incluía un cese del fuego y un período de transición que llevara a elecciones para elegir nuevo presidente en Siria. Dichas conversaciones fueron suspendidas en la fase inicial una vez que las fuerzas del gobierno sirio lanzaron una gran ofensiva en la ciudad norteña de Alepo⁹ (CNN,2018).

Hasta el momento, la guerra sigue sin poder llegar a su fin, ya que Estados Unidos, Francia y el Reino Unido, enviaron una ofensiva el pasado abril de 2018 contra las “capacidades de armamento químico” de al-Ásad como respuesta a un presunto ataque químico del que culpan al Gobierno sirio. Aparentemente, los ataques iban dirigidos contra el centro de investigación y dos plantas de producción de armas químicas del régimen sirio en la capital Damasco, y en varios puntos de la provincia de Homs (EITB, EUS, 2018).

Sin embargo, los lanzamientos de armas químicas sobre la población y la crisis humanitaria que se vive en Siria, no es sólo la razón fundamental para que las potencias intervengan en este conflicto, existen otros intereses de carácter meramente económico y político en la región. Se trata de las tuberías que transportan energéticos a través de territorio sirio. Existe un proyecto de origen iraní que los Estados Unidos, Europa e Israel quieren que fracase, es el gasoducto Islámico que formaría parte de un nuevo imperio persa que conectaría a Europa con India y China, al Golfo Pérsico con el Caspio y el Mediterráneo, y al espacio turcomano y ex soviético con el mundo árabe (Merchensky,2015).

Esta tubería desemboca en la costa siria, al lado de bases militares rusas, y por lo tanto gestionado por Gazprom, representa el dominio ruso de este mercado y que el incipiente imperio persa-chiíta, intermedio entre Occidente y Oriente, sería parte del dominio ruso, obte-

-
9. El fracaso de estas negociaciones se debieron a la ausencia de actores relevantes, tanto internos como externos y una oposición débil y enfrentada entre sí con tres factores principalmente: 1) la serie de victorias militares del Ejército Sirio sobre los grupos insurgentes que, aunque no decisivas, marcan un patrón significativo, 2) el surgimiento de una guerra interna entre las milicias opositoras, cuyas consecuencias han sido el desmoronamiento del Ejército Libre de Siria (FSA), que dependía de la ayuda de occidente, y del cual no queda más que una sombra y 3) el hecho de que el conflicto se convirtió de una guerra civil de alcance a una guerra regional alrededor de Siria, hace que las perspectivas de acuerdos mínimos en Ginebra II dependan en gran medida de la voluntad política de los actores externos más importantes que, aunque apoyan una salida político-diplomática, en el terreno, no dejan de apoyar militarmente a sus respectivos aliados dentro del país (Maya, 2016).

armas químicas ni la defensa de los derechos humanos. El motivo real es económico, como en casi todos los conflictos armados actuales. En este sentido, ISIS domina la mayor porción del territorio y para combatir al terrorismo islámico se ha formado una coalición encabezada por Washington ahora unido con al-Ásad para expulsar al EI, que no es reconocido por ningún Estado. De esta forma, mientras que Siria abrió la puerta a bombardeos de los Estados Unidos contra ISIS, la intervención rusa despertó muchas susceptibilidades, mostrando así su desinterés por las negociaciones políticas con las organizaciones insurrectas (Martínez,2018).

Por ello, acusaron al Kremlin de atacar no sólo posiciones de los yihadistas, sino también de los rebeldes que combaten a al-Ásad, al que Rusia apoya. Además de la venta del petróleo robado hacia Turquía que apoya a los militantes vía oleoductos, una venta ilegal para financiera a los terroristas. Así, los estadounidenses y Rusia se han unido para combatir al enemigo común, ISIS. La gran diferencia es que Washington sostiene que la salida de Al-Assad del gobierno es fundamental para hacer frente a los yihadistas, mientras que el Kremlin opina lo contrario, y persigue que el régimen continúe sirio (La Nación:2017).

De esta manera, pareciera que la guerra es una contracción entre los intereses económicos de Estados Unidos y las potencias europeas en contra de los intereses estratégicos de Rusia y China, en virtud de que el territorio sirio es un enclave vital en la geopolítica energética del Medio Oriente. Por un lado, por ser la entrada de Asia a Europa y de acceso a las rutas del Cáucaso y a los mares Negro y Caspio, territorios que tienen importantes reservas de gas, que según datos del anuario estadístico British Petroleum de 2016, en el mundo existen 186,6 trillones de metros cúbicos de reservas de gas natural. De éstos, el 42,5% se encuentran localizados en Oriente Medio y el 17,3% en Rusia. El 4,1% se encuentra localizado en América del Sur y Centroamérica, y particularmente, el 0,2% en Trinidad y Tobago.

En el caso de Rusia, desarrolla su política hacia Europa sobre la base de dos grandes gasoductos: uno que conectará a Rusia-Alemania a través del mar Báltico sin pasar por Bielorrusia, Ucrania y Polonia. El otro, la une con Bulgaria, y tendrá dos desvíos, uno que pasa por Grecia y el sur de Italia y el otro por Hungría y Austria. En cambio, Estados Unidos y la Unión Europea impulsan un gasoducto que parte Irak-Siria, Turquía, mar Negro-Rumania, Hungría y Austria con co-

nexión con Croacia, Eslovenia e Italia. Gasoducto que está por confirmarse por la oposición del régimen sirio. Por consiguiente, es esta parte de la encrucijada de la guerra. El régimen sirio apoya los proyectos gasíferos de Rusia que favorecen al eje Rusia, Irán y China y para ello, Rusia firmó acuerdos con el régimen sirio para garantizar durante 49 años su presencia en la base naval en Tartus para construir otra base en Latakia y para explotar las reservas de petróleo y gas en la costa siria del Mediterráneo (ididem).

Esa infraestructura hubiera garantizado que los reinos suníes del golfo Pérsico tuvieran una ventaja decisiva en los mercados mundiales de gas y hubiese fortalecido a Catar, que es el aliado más cercano de los estadounidenses que posee en la región, lugar donde se encuentran dos de las principales bases militares norteamericanas y la sede del Mando Central estadounidense en Oriente Medio. Con el fin de defender los intereses de Rusia, el presidente sirio se negó a firmar ese acuerdo y optó por otro gasoducto, que se hubiera extendido desde Irán a Líbano y hubiese convertido a los iraníes en los mayores proveedores de gas a Europa, lo cual iba en contra de los intereses de los árabes de mayoría sunita. La inteligencia norteamericana ha utilizado a los yihadistas para proteger los intereses relacionados con los hidrocarburos de Washinton y derrocar a regímenes en Oriente Medio desde mediados del siglo XX, debido a que consideraba que las fuerzas religiosas radicales eran un contrapeso fiable a la influencia de la Unión Soviética en la zona (ibídem).

Conclusiones

Siria es el centro de una de las guerras más sangrientas del siglo XXI y un escenario geopolítico por el control de la producción, el transporte y el comercio del gas en la región de Medio Oriente. Su territorio es paso obligado de los futuros gasoductos que transportarán el gas de los centros de producción de los países de la órbita rusa y de los aliados norteamericanos en el Oriente Próximo hacia los mercados europeos. El territorio sirio ahora se encuentra devastada y en ruinas por una guerra donde lo que está en disputa entre las potencias es un nuevo orden mundial en materia de energía. Es decir, dominar Eurasia, Estados Unidos ha aspirado al control de Oriente Próximo, Asia

Central, Europa central y norte de África, mediante las guerras contra Irak, Afganistán, Yugoslavia y Libia. Ahora, considerando la teoría Mackinder sobre la importancia de esta región (nombrándola *Heartland*), intenta contener el avance de China y Rusia. Siria es el país que une a ambos continentes y doblegar a Rusia en su zona de influencia y mostrar al mundo su incapacidad de influir sobre los acontecimientos internacionales. Sergei Lavrov, diplomático ruso, argumentó que su país no pelearía en Siria con Estados Unidos a pesar de que las empresas rusas han invertido cerca de 20 mil millones en este país y que cerca de 100 mil rusos viven allí. Por su parte, Moscú intentará recuperar la influencia tras perder a Siria, en otro lugar, como en Irán (Armanian, 2013). Por otra parte, ganar terreno bélico, significa control militar en el mundo y una recompensa en la hegemonía económica. A grandes crisis económicas, grandes guerras. El capitalismo venderá más armas, tendrá nuevos mercados y creará oportunidades para las empresas constructoras hábiles en levantar lo derruido.

Es así que a lo largo de la historia, hemos sido testigos de que en las regiones o territorios donde yacen recursos energéticos, serán escenario donde las relaciones internacionales implementan las políticas a través de constantes conflictos por el acceso y control de la exploración, explotación y distribución de los recursos energéticos. En otras palabras, tanto Estados Unidos, la Unión Europea, Arabia Saudita y Turquía, al igual que Rusia y su eje con Irán y China, lo que buscan en el fondo es dividirse el territorio sirio en zonas de influencias para garantizar sus intereses estratégicos y contar con una seguridad energética (ibídem).

El problema del abastecimiento y control de las rutas energéticas se ha vuelto un tema de discusión dentro de la agenda internacional, en especial para Estados Unidos y Rusia, ya que juegan un papel de suma importancia, no sólo para la producción, consumo, el comercio y el transporte de estos recursos, sino que representa una fuente de poder para los estados y sus relaciones internacionales. No obstante que se han promovido políticas de un Desarrollo Sustentable para el crecimiento a través de los Acuerdos de París dentro del marco de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático que establece medidas para la reducción de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero, y el uso de las Energías renovables (eólica, geotérmica, solar, entre otras), pareciera que el cotizado recurso no reno-

vable (como es el petróleo y el gas) es aún el pretexto para provocar conflictos bélicos y disputas sobre el dominio del espacio estratégico.

Referencias

- Armanian Nazanín, 13 septiembre de 2013, "Agresión a Siria: el fraude, 12 objetivos y 8 consecuencias", Blog Público, recuperado de <http://blogs.publico.es/puntoyseguido/907/agresion-a-siria-el-fraude-12-objetivos-y-8-consecuencias/>, consulta 31 de mayo 2018
- Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados, acnur, 2018, sitio web www.acnur.org
- cnn, (14 abril 2018) "Lo que debes saber de la guerra civil en Siria", recuperado de <http://cnnespanol.cnn.com/2018/04/14/lo-que-debes-saber-de-la-guerra-civil-en-siria/>, consulta 28 de abril 2018.
- Banco Mundial (2018), Emisiones de CO2, datos estadísticos, información recuperada de <https://datos.bancomundial.org/indicador/en.atm.co2e.kt>, fecha de consulta mayo 2018
- Brzezinsk, Zbigniew (1998), "El tablero euroasiático" en El gran tablero mundial, la supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos, Paidós Estado y Sociedad, España.
- Deudney, Daniel (1997), capítulo 5 "Cambio y geopolítica" en Thinking in international relations theory, Michael W. Doyle y G. John Ikenberry, usa, 1997
- Dougherty, James E. y Robert L. Pfaltzgraff (hijo), (1993), capítulo 3 "El poder y la teoría realista, en Teorías en pugna de las relaciones internacionales, Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, Buenos Aires
- Durden Tyler, (junio 2017), "Queçam o terrorismo": a verdadeira razão da crise do Qatar é o gás natural, recuperado de <https://pcb.org.br/portal2/14756/esquecam-o-terrorismo-a-verdadeira-razao-da-crise-do-qatar-e-o-gas-natural>, consultado el 29 de abril de 2018.
- EITB, eus 2018, Noticias internacionales, recuperado de <http://www.eitb.eus/es/noticias/internacional/detalle/5526896/ataque-siria-14-abril-eeuu-francia-gran-bretana-bombardean-siria/>, consultado mayo 2018
- Energy International Agency, (EIA), 2012, <https://www.eia.gov/> US, consulta mayo 2018
- IPCC, Intergubernamental Panel on Climate Change (2017), Sexto Informe de Evaluación del IPCC, http://ipcc.ch/scripts/_session_template.php?page=_46ipcc.htm, consulta mayo 2018

- La Nación, (Febrero 20'16), "El gas en la guerra de Siria", recuperado de <https://www.nacion.com/opinion/foros/el-gas-en-la-guerra-en-siria/HZOQH25V4NGBXIOIOGFUNR4NGA/story/21>, consulta 21 de abril de 2018
- Mackinder, Halford J. (2011) "El pivote geográfico de la historia". Geopolítica, Revista de estudios sobre espacio y poder, vol. 1, núm. 2, 301-319.
- Martínez José Ciro, (marzo 2018), "Crónica de una contrarrevolución anunciada" en Foreign Affairs, ITAM, recuperado de <http://revistafal.com/cronica-de-una-contrarrevolucion-anunciada/>, fecha de consulta 27 de abril 2018.
- Merchensky Efraín, (11 octubre 2015) "La guerra en Siria", recuperado de <http://www.eltterritorio.com.ar/nota4.aspx?c=7570154339989616>, consulta 15 de abril 2018.
- Moya Mena Sergio I. (1 enero 2014), "Siria: ¿qué esperar de Ginebra ii?", en Revista Foreign Affairs, ITAM, recuperado de <http://revistafal.com/siria-que-esperar-de-ginebra-ii/>, fecha de consulta 27 abril 2018
- Taylor, Peter J. (1994) "Conjuntos y modelos geopolíticos" en Geografía política, Economía-Mundo y Localidad, Editorial Trama, Madrid, España.
- Ramos Rubén, 2014-09-24, "Ucrania: un "pivote" geopolítico (A propósito de lo dicho por el "nobel" del cinismo, en la onu), recuperado de <https://alizojo.lamula.pe/2014/09/24/ucrania-un-pivote-geopolitico/saltapatras/>, fecha de consulta mayo 2018
- Rodríguez Santibañez Iliana, (Noviembre de 2016), "Siria en búsqueda de la unificación de su fe" en Revista Foreign Affairs, ITAM, recuperado de <http://revistafal.com/siria-en-busqueda-de-la-unificacion-de-su-fe/>, fecha de consulta 27 abril de 2018
- Sánchez, Joan-Eugeni (1992), Geografía política en Espacios y Sociedades No. 23, editoriales Síntesis, Madrid España, 1992
- RT Actualidad, "Todo por un gasoducto: Un miembro del clan Kennedy revela la verdadera causa de la guerra en Siria, (24 febrero 2016), recuperado de <https://actualidad.rt.com/actualidad/200433-robert-kennedy-estado-islamico-gas-catar-eeuu>, consulta 24 de abril de 2018
- Waltz Kenneth N (1995), Theory of International Politics, Reading Addison-Wesley
- Yergin Daniel, (2009), The prize, the epic quest for oil, money & power, Free press, New York, usa

Programa nuclear de Corea del Norte, ¿un riesgo real para la seguridad internacional?

María del Carmen Arias Sánchez¹

Resumen

El objetivo de la investigación es analizar qué motivó a Corea del Norte para desarrollar su programa nuclear militar, investigar si dicho programa nuclear representa un riesgo real para la seguridad internacional y si existe la posibilidad que este país use las armas nucleares para la solución del conflicto con los Estados Unidos de América y con Corea del Sur.

En el trabajo se identificó que el resguardo de su seguridad y la supervivencia, sí incidieron en la decisión de Norcorea para volverse nuclear; aunque también influyó la búsqueda de estatus y temas de política interna.

Aunque el programa nuclear de Corea del Norte representa un riesgo para la seguridad internacional, es muy poco probable que use dicho armamento pues su uso principal es para lograr ayuda económica, además no cuenta con la capacidad militar para hacer frente a un ataque de los EEUU, ni tampoco con la capacidad económica para reponerse de ello.

Palabras clave: seguridad internacional, arma nuclear, aislamiento internacional, motivaciones nucleares, disuasión nuclear.

NORTH KOREA'S NUCLEAR PROGRAM, A REAL RISK TO INTERNATIONAL SECURITY?

Abstract

The purpose of the essay is to analyze what motivated to North Korea to develop nuclear weapons, investigate whether such weapons represent a real

-
1. Mtra. María del Carmen Arias Sánchez, sigel0781@gmail.com, ha trabajado para la Sección de Asuntos Antinarcóticos y Aplicación de la Ley de la Embajada de los Estados Unidos en México, la Oficina del Banco Mundial en México, y para el Instituto Matías Romero de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

risk to international security and if exist a possibility that this country will use nuclear weapons to resolve the conflict with the United States of America and South Korea.

In the work it was identified that the protection of their security and survival did affect the decision of North Korea to become nuclear; although, the search for international status and domestic policy issues also influenced.

Although North Korea's nuclear program represents a risk to international security, it is unlikely to use such weapons because its main utility is to negotiate economic aid, besides Pyongyang does not have the military capacity to face an attack by the US, neither the economic capacity to recover from it.

Keywords: International security, nuclear weapon, international isolation, nuclear motivations, and nuclear deterrence.

Introducción

Para comprender la situación que se vive actualmente en la península coreana es necesario remontarse al final de la Segunda Guerra Mundial y el comienzo del conflicto bipolar, pues es ahí donde tiene origen la división del territorio y la visión de Corea del Norte como un país aliado al bloque comunista y, por lo tanto, opositor a los intereses de Estados Unidos de América en la región.

Como es sabido, este régimen sigue vigente hasta nuestros días en Pyongyang, hecho que la ha convertido en objeto constante de desconfianza tanto por el autoritarismo de sus mandatarios, como por el hermetismo que la caracteriza.

Aunado a lo anterior, existe el tema de su programa nuclear militar, el cual comenzó a desarrollar con apoyo de la entonces Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y que salió a la luz con el fin del conflicto bipolar, no obstante Corea del Norte formaba parte del Tratado de No Proliferación de Armas Nucleares (TNP).

Este hecho aumentó la tensión con los Estados Unidos de América, Corea del Sur y Japón, debido a sus constantes ensayos nucleares y las amenazas sobre el uso de las armas nucleares para resolver cualquier conflicto con estos países.

De esta forma, a través de la investigación se busca responder a las siguientes preguntas: ¿Qué motivó a Corea del Norte para desarrollar su programa nuclear militar? ¿Existe la probabilidad de que llegue a utilizar las armas nucleares para la solución de un conflicto? ¿Es un riesgo real para la seguridad internacional?

Resulta necesario analizar las motivaciones que impulsaron la decisión de Corea del Norte para desarrollar su programa nuclear militar, porque con ello se logrará entender qué busca obtener con el desarrollo de tales armas.

Dichas motivaciones giran en torno a la seguridad, obtención de estatus y por cuestiones de política interna; pues requería garantizar su supervivencia y contar con protección debido a su aislacionismo, también los líderes coreanos pensaron que el arma nuclear le daría al país el prestigio y peso necesario ante la comunidad internacional para negociar con otros estados, y al interior del país podrían legitimar la razón de ser del régimen como único garante de la defensa de la población y continuar justificando el estado de alerta bélico que viven desde 1953.

Finalmente, se examinará la relación de Corea del Norte con los Estados Unidos de América. Esto con el objetivo de comprender las dinámicas que se dan entre ambos países con base en el partido que esté en el poder en Washington.

También se explicará cómo ha influido EEUU para exacerbar las tensiones en la península coreana, sobre todo después del 11 de septiembre de 2001 cuando Norcorea fue incluida en el eje del mal, y hoy día con el gobierno de Donald Trump, donde la relación ha pasado de graves amenazas nucleares a la distensión a partir de las Olimpiadas invernales. De igual modo, se analizará la respuesta de China y Rusia, aliados tradicionales de Pyongyang, a este tema.

Antecedentes

Desde el siglo XIX, Corea ha sido de interés para China, Rusia, Japón y los Estados Unidos de América, no sólo por sus recursos naturales sino también por su posición geográfica idónea para el emplazamiento estratégico-militar. Fue precisamente esto último lo que dio pauta al primer conflicto donde se enfrentarían los EEUU y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviética (URSS) en su papel de países vencedores de la Segunda Guerra Mundial, y también como potencias líderes de los dos bloques hegemónicos en el periodo de la Guerra Fría.

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial, Corea fue liberada de la ocupación japonesa quedando a merced de las decisiones de las dos potencias vencedoras. En la Conferencia de Potsdam, en julio de 1945, se acordó que los soviéticos aceptarían la rendición de las fuerzas japonesas al norte del Paralelo 38 y los EEUU la de las fuerzas al Sur de aquella línea imaginaria, creando dos coreas (Martin, 2006, p. 3).

De esta forma, en agosto de 1945, arribaron soldados soviéticos al mando del general Ivan Chistiakov, avanzando hasta la línea fijada y establecieron una frontera militar. El mes siguiente llegaron las fuerzas estadounidenses al mando del general John Hodge, quien detectó lo que estaba ocurriendo al Norte. La protesta no se hizo esperar y en 1947 los EEUU llevaron la cuestión coreana a la Organización de las Naciones Unidas, que decidió la formación de un gobierno provisional después de la celebración de elecciones en la totalidad del territorio, aunque éstas solo tuvieron lugar en la zona Sur del país, en 1948.

Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviética evacuaron el país entre 1948 y 1949, pero no sin antes dejar instaurados nuevos gobernantes y a los ejércitos entrenados, en el caso de EEUU, también dejó un grupo de instructores militares. Al poco tiempo se presentó la tensión y la hostilidad pues ambas partes se acusaban de infiltraciones y falta de democracia.

En 1949 triunfa la revolución comunista en China, lo que altera el equilibrio en Asia e impulsa a la República Democrática Popular de Corea a avanzar hacia el Sur de Corea el 25 de junio de 1950, bajo el mando de Kim Il Sung. La reacción estadounidense fue inmediata y convocó al Consejo de Seguridad de la ONU, logrando un mandato para ponerse al frente de un ejército que repelería la agresión de la República Democrática Popular de Corea (Martin, 2006, p. 4).

La URSS no estuvo presente en esta resolución pues rechazó asistir a las reuniones debido a que el lugar reservado para China estaba ocupado por un representante de Taiwán; por lo tanto, no pudo hacer nada en contra de esta medida. Corea del Sur estaba lista para enfrentarse y los EEUU instituyeron el mando único de las fuerzas terrestres y marítimas, encabezado por el general Douglas MacArthur.

Ninguno de los dos bloques dudó en ganar rápidamente la guerra. El primer ataque lo efectuó Corea del Sur. Tras repeler el ataque, el Ejército Popular Coreano realizó una vertiginosa contraofensiva, lo

que casi ocasionó la derrota Surcoreana y dio paso a la intervención directa de Estados Unidos en el conflicto (Tiagai, 1982, p. 135).

El ejército estadounidense y las tropas multinacionales de la ONU (Australia, Bélgica, Canadá, Colombia, Dinamarca, Etiopía, India, Italia, Francia, Filipinas, Gran Bretaña, Grecia, Holanda, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Suecia) ocuparon una parte considerable del territorio norcoreano, incluyendo Pyongyang, y se acercaron peligrosamente a la frontera con China. Lo anterior generó preocupación en la China comunista, pues esto implicaba una amenaza directa a su seguridad; por lo tanto, entró en ayuda de Norcorea, realizando una ofensiva imparable (Tiagai, 1982, p. 137).

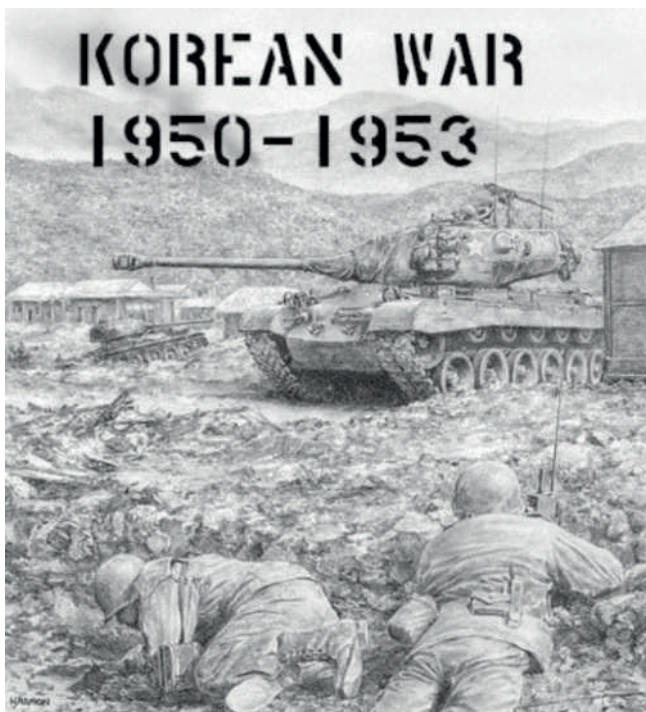


Imagen: <https://www.timetoast.com>

El 4 de enero de 1951 las tropas de Corea del Norte con ayuda de China tomaron Seúl. Fue este momento el más peligroso de todo el

conflicto, pues el general MacArthur propuso una “gran guerra” que pretendía extender las acciones bélicas hasta territorio chino y utilizar el arma nuclear contra ella. El Congreso estadounidense respondió alarmado ante tal propuesta, ya que eso ocasionaría un enfrentamiento nuclear con la URSS y, por ende, la tercera guerra mundial. Debido a lo anterior, MacArthur fue destituido por el presidente Harry S. Truman y nombró al general Ridgway (abril de 1951), quien consiguió frenar la ofensiva y recuperó Seúl.

A partir de marzo de 1951, la situación estaba pareja y la guerra ya no tuvo grandes ofensivas; se limitó a la toma de pequeños territorios y comenzaron las negociaciones sobre el cese al fuego, las cuales se vieron afectadas por la reticencia estadounidense a abandonar sus intenciones de control territorial y político. Esta postura le empezó a costar duras críticas no sólo al interior de su país, sino por parte de sus aliados quienes se pronunciaban a favor del cese al fuego y de un armisticio.

La URSS manifestó su intención de no intervenir en el conflicto y su deseo de que coexistieran dos sistemas diferentes en la península. La propuesta llevó a la apertura de negociaciones que concluyeron el 27 julio de 1953 con la firma del Armisticio de Panmunjong, que no fue un llamado a la paz, sino un cese al fuego que permitió desahogar la tensión entre los actores involucrados al inicio de la Guerra Fría y mantuvo la división de las dos coreas mediante el paralelo 38.

La consecuencia de este conflicto fue significativa. Con la Guerra de Corea se creó la idea de una guerra limitada para reducir el peligro de que las dos superpotencias se enfrentaran directamente y emplearan el arma nuclear. El objetivo ya no podía ser la aniquilación total del enemigo, porque ello implicaría una escalada en las hostilidades que podría acabar en una guerra nuclear. Por lo tanto, se extendieron las operaciones limitadas y localizadas, en donde los EEUU y la Unión Soviética no serían los protagonistas de los actos beligerantes, pero sí proporcionarían la estructura militar para los bandos en pugna.

De esta forma, Corea del Norte y Corea del Sur quedarían bajo la protección política y militar soviética y norteamericana, respectivamente, durante el periodo de la Guerra Fría. En el caso de Norcorea, las implicaciones de quedar bajo la sombra de la Unión Soviética incluyeron convertirse en un país comunista a través de las ideas de la URSS implementadas por el líder impuesto por la misma Unión Soviética.

tica (Kim Il-Sung), a lo que además se debe agregar las tácticas militares que integró de sus respectivos aliados China y la URSS. Lo anterior fue el primer paso para sentar las bases de la mala relación con los Estados Unidos de América, la cual prevaleció durante todo el periodo de la Guerra Fría.

Una vez concluido el conflicto bipolar y con la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, se pensó que traería un cambio en el régimen norcoreano; sin embargo, el gobierno de Kim Il-Sung se mantuvo y con él la animadversión entre Pyongyang y los Estados Unidos de América.

La inquietud en torno a quién garantizaría la seguridad de los países aliados del extinto bloque comunista se convirtió en la constante para Pyongyang, principalmente por el aislamiento internacional que comenzó a experimentar debido al corte dictatorial de su gobierno, que continuó afectando las relaciones con Estados Unidos de América y con el resto de la comunidad internacional.

Con la muerte de Kim Il-Sung, en 1994, el siguiente en la línea de sucesión fue su hijo Kim Jong-Il quien, a pesar del fin del conflicto bipolar, siguió gobernando el país de la misma forma que su padre. Además, este nuevo Líder Supremo acrecentó las tensiones con los Estados Unidos de América por el desarrollo del programa nuclear norcoreano y la posterior realización de ensayos nucleares, ocasionando la desaprobación de la comunidad internacional y las primeras sanciones por parte de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Motivaciones nucleares

Como se mencionó al inicio, se llevará a cabo el análisis y explicación de lo que motiva a un país como Corea del Norte a desarrollar un programa nuclear con fines militares. Tal como señala Scott Sagan:

[...] the consensus view, focusing on a national security considerations as the cause of proliferation, is dangerously inadequate because nuclear weapons programs also serve other, more parochial and less obvious objectives. Nuclear weapons, like other weapons, are more than tools of national security; they are political objects of considerable importance in domestic debates and internal bu-

reaucratic struggles and can also serve as international normative symbols of modernity and identity" (Sagan, 1996-1997, p. 55).²

Lo anterior deja en claro que los Estados no desarrollan el arma nuclear únicamente como respuesta a una amenaza externa, ni para defenderse frente a un rival más fuerte a nivel convencional o nuclear, o debido a un posible ataque nuclear, es decir, para resguardar su seguridad nacional. A simple vista, los programas nucleares militares existentes hoy día parecen responder a la motivación de la seguridad; aunque si se presta mayor atención a las particularidades de cada país nuclear o que intentó desarrollar un programa nuclear, es posible detectar que existen otros elementos que motivaron su decisión de buscar el arma nuclear.

Para llevar a cabo la identificación y definición de las motivaciones nucleares, se manejarán las propuestas que hacen investigadores y especialistas en la materia como Philipp C. Bleek, Dong -Joon Jo y Erik Gartzke, Scott Sagan, y Joseph Cirincione, quienes sugieren una visión holística para comprender por qué un estado desarrolla un programa nuclear militar para, posteriormente, aplicarlas al caso de Norcorea. A continuación se explicarán cada una de ellas:

Seguridad

De acuerdo con esta motivación, los Estados interactúan en un sistema internacional anárquico donde, a falta de una autoridad supranacional, ellos deben garantizar su supervivencia a través de la protección de su seguridad nacional y soberanía. Scott Sagan señala que "Because of the enormous destructive power of nuclear weapons, any state that seeks to maintain its national security must balance against any rival

2. Nota aclaratoria (traducción personal): el punto de vista consensuado, centrado sobre consideraciones de seguridad nacional como la causa de la proliferación, es peligrosamente inadecuado porque los programas de armas nucleares sirven también otros intereses más parroquiales y objetivos menos obvios. Las armas nucleares, como otros armamentos, son más que herramientas de seguridad nacional; son objetos políticos de importancia considerable en los debates domésticos y en las batallas burocráticas internas y pueden servir como símbolos normativos internacionales de modernidad e identidad.

state that develops nuclear weapons by gaining access to a nuclear deterrent itself" (Sagan, 1996-1997, p. 57).³

Philipp C. Bleek, al igual que Dong-Joon Jo, incluyen otros factores a parte de la amenaza nuclear para explicar la adquisición de la bomba bajo la lógica de la seguridad nacional como: la inseguridad convencional, entendida como amenazas convencionales que enfrentan los estados y que sobrepasan su capacidad de respuesta, las guerras y conflictos menores en los que estén envueltos y el aislamiento diplomático (C. Bleek, 2010, p. 171).

Estatus

Desde la perspectiva de Joseph Cirincione, asociado y director para no proliferación del *Carnegie Endowment for International Peace*, esta motivación es "*the second factor to take into account*" (Cirincione, 2007, p. 58)⁴ para entender por qué algunos Estados buscan el arma nuclear. Los Estados tienen ciertas percepciones de lo que hace un país moderno, lo que le da legitimidad y fortaleza, éstas se basan en observar las acciones de otros actores del sistema internacional.

Lo anterior se complementa con lo señalado por Dong-Joon Jo y Erik Gartzke quienes apuntan "*nuclear weapons have been perceived as a symbol of regional or international prominence. States may seek to develop nuclear weapons to represent or enhance their perceived prestige*" (Jo y Gartzke, 2007, p. 169)⁵. Afirmación que apoya Bleek cuando sostiene que "*States seek nuclear weapons because they want the international additional status their possession supposes or because they see the possession as consistent with the status they perceive of themselves*" (C. Bleek, 2010, p. 172).⁶

3. Nota aclaratoria (traducción personal): Debido al gran poder destructor de las armas nucleares, cualquier estado que busque preservar su seguridad nacional debe mantener un balance frente a cualquier estado rival que desarrolle armas nucleares, ganando acceso a una disuasión nuclear por sí mismo.

4. Nota aclaratoria (traducción personal): el segundo factor a considerar.

5. Nota aclaratoria (traducción personal): Las armas nucleares han sido vistas como un símbolo de prominencia internacional. Los estados pueden buscar el desarrollo de las armas nucleares para representar o fortalecer el prestigio que perciben de sí mismos.

6. Nota aclaratoria (traducción personal): los estados buscan las armas nucleares porque desean el estatus adicional a nivel internacional que su posesión supone o porque ellos ven su posesión como consistente con el estatus que perciben de sí mismos

Política interna

Scott Sagan explica que esta motivación “*observes nuclear weapons as a political tool used to advance internal parochial interests or political interests of some individuals actors within the State*” (Sagan, 1996-1997, pp. 63-64)⁷, es decir, son los actores internos quienes impulsan a los gobiernos en la búsqueda de la bomba. Esos actores pueden ser el sector energético, unidades importantes del sector militar y ciertos políticos que, de manera individual o junto con su partido, estén a favor de las armas nucleares y convencen a los líderes políticos sobre la necesidad de tenerlas. Además, crean las condiciones que favorecen su adquisición por medio de la exaltación de amenazas externas y cabildeando el incremento del gasto en defensa.

Normativa

De acuerdo con esta perspectiva, el comportamiento de un estado no está determinado por los cálculos del mandatario respecto a los intereses de seguridad nacional o sus intereses burocráticos, sino más bien por normas y creencias compartidas acerca de las acciones que son legítimas y apropiadas en las relaciones internacionales.

Scott Sagan propone esta variable cuando argumenta que “*Whether or not the acquisition of nuclear weapons serves the national interests of a state, it is like to serve the parochial bureaucratic or political interests of at least some individual actors within the state*” (Sagan, 1996-1997, pp. 63)⁸

Aunque es una propuesta interesante, no existe un estudio más profundo sobre el valor de esta variable para que los estados busquen el arma nuclear como un elemento normativo de modernidad o identidad. Por el contrario, esta motivación tiende más a explicar por qué los países restringen sus actividades nucleares, sobre todo con el sur-

7. Nota aclaratoria (traducción personal): observa a las armas nucleares como una herramienta política usada para avanzar en intereses parroquiales internos o intereses políticos de algunos actores individuales dentro del estado.

8. Nota aclaratoria (traducción personal): Ya sea que la adquisición de armas nucleares sirva o no a los intereses nacionales de un estado, es como servir a los intereses burocráticos o políticos parroquiales de al menos algunos actores individuales dentro del estado.

gimiento de normas como el Tratado de no Proliferación de Armas Nucleares (TNP).⁹

Económicas y tecnológicas

Finalmente se encuentra lo que autores como Joon Jo y Gartzke llaman oportunidades. Desde la perspectiva de este trabajo, serán consideradas como las capacidades que debe tener un estado para desarrollar, si así lo desea, el arma nuclear. Ambos autores definen la capacidad económica basándose en el producto interno bruto del estado (PIB), ya que el desarrollo, producción, despliegue y mantenimiento del arma nuclear es costoso.

Dentro de su capacidad tecnológica, un estado debe de producir los siguientes insumos: energía eléctrica, acero, hierro, tener depósitos de uranio; pero también debe contar con especialistas metalúrgicos, ingenieros/químicos/físicos nucleares, especialistas en explosivos y producir ácido nítrico (necesario para la separación de combustible nuclear irradiado).

Estas variables no son consideradas por algunos autores aquí mencionados y aunque no son determinantes para tomar la decisión de adquirir el arma nuclear, sí influyen para que el desarrollo de un programa nuclear sea exitoso y se consiga en menor tiempo. Si bien Joseph Cirincione considera a la tecnología como un factor que interviene en la adquisición del arma nuclear, solamente hace alusión al conocimiento de los científicos y no explica qué elementos, más allá de este, deben ser considerados dentro de la capacidad tecnológica de un Estado para adquirir la bomba nuclear.

Respecto a la capacidad económica, el mismo autor aduce que esta variable generalmente *“it does not lead the States to the search of nuclear*

9. El Tratado de no Proliferación de Armas Nucleares se abrió a firma el 1 de julio de 1968 y entró en vigor el 5 de marzo de 1970, en él se reconocen a EEUU, Rusia, Gran Bretaña, Francia y China como los poseedores de armas nucleares, mientras que los países que decidan firmar el tratado serán reconocidos como estados no poseedores de armas nucleares, hecho que ha generado duras críticas al TNP pues lo consideran como discriminatorio. Sin embargo, cuenta con derechos y obligaciones para ambos grupos de estados, actualmente cuenta con 188 países que lo han ratificado, además es la primera normativa de alcance global que buscó poner límites a los países con armas nucleares y también es considerado la piedra angular del régimen de no proliferación nuclear.

*weapon, although the sectors in favor of this armament indicate that a nuclear defense is less expensive than a conventional defense” (Cirincione, 2007, p.76).*¹⁰

Entonces, basándose en lo arriba expuesto, ¿qué motivo a Corea del Norte a desarrollar su programa nuclear militar? En el caso de este país es claro que fue por razones de seguridad, política interna y estatus. La primera, porque este país sintió la amenaza de Estados Unidos de América pues ya no contaba con las garantías de seguridad de la URSS y el apoyo económico que esta le brindó por casi cuarenta y cinco años, además cerca de sus fronteras estaban los misiles norteamericanos emplazados en Corea del Sur, así como en Japón.

También fue una motivación de política interna, pues con el cambio en el sistema internacional después del fin del conflicto bipolar, al interior del país era necesario legitimar y justificar el régimen comunista y la forma de gobierno dictatorial. La exaltación de la amenaza norteamericana y la garantía de la supervivencia fueron la bandera que sirvió para generar el consenso y continuar con más firmeza el desarrollo de su programa nuclear militar.

Finalmente, la motivación del estatus responde a dos factores: el interés de Corea del Norte por ser visto al interior, por su población, como un actor importante en la reconfiguración del sistema internacional. Asimismo, el arma nuclear le daría las herramientas a la hora de sentarse en la mesa de negociación con los Estados Unidos de América o cualquier otro país.

Relación con los Estados Unidos de América

Aunque se adhirió al Tratado de no Proliferación de Armas Nucleares, en 1985, las aspiraciones nucleares de Corea del Norte no dejaron de ser una preocupación para la comunidad internacional porque existía la sospecha de que continuaba con actividades nucleares militares, pues desde la firma del tratado no permitía inspecciones a sus

10. Nota aclaratoria (traducción personal): no conduce a los estados a la búsqueda del arma nuclear, aunque los sectores a favor de este armamento señalan que una defensa nuclear es más barata que una defensa convencional

instalaciones en Yongbyon por parte del Organismo Internacional de Energía Atómica (OIEA).¹¹

Desde entonces, su cumplimiento del tratado dependió de arduas negociaciones bilaterales con el mandatario estadounidense en turno, para apaciguar momentáneamente sus pretensiones nucleares y, al mismo tiempo, obtener algún beneficio con suspender momentáneamente sus actividades. Un claro ejemplo es el Acuerdo Marco de 1994 (U.S. Department of State, 2004, pp. 1-6).

Este se negoció durante el periodo de Bill Clinton y en él Corea del Norte se comprometía a detener las operaciones de enriquecimiento de uranio y plutonio en Yongbyong durante ocho años, y verificar su cumplimiento a través de inspecciones a cambio del levantamiento progresivo de las sanciones económicas impuestas por los EEUU, la construcción de dos reactores nucleares de agua ligera y la recepción de medio millón de barriles de petróleo al año.

Sin embargo, las seis bombas de plutonio que poseía en ese entonces Norcorea no fueron retiradas, no se eliminaron las instalaciones de Yongbyong que tenían que ser desmanteladas y las inspecciones no fueron constantes como para verificar que no hubiera instalaciones secretas para el enriquecimiento de uranio. A este problema se agregó otro, el desarrollo de misiles norcoreanos y la exportación de estos junto con sus componentes o tecnología a Paquistán, Libia, Siria, Egipto, Irán y Yemen. Nuevamente las negociaciones de EEUU lograron una moratoria a cambio de compensaciones económicas y del acceso gratis a servicios extranjeros para el lanzamiento de satélites (Ballón, 2007, p. 32).

Con la llegada al poder de George W. Bush en el año 2000, la relación entre ambos países se tornó hostil, resultado de las políticas adoptadas por la administración Bush después del 11 de septiembre de 2001. En el marco de la lucha contra el terrorismo y durante el discurso sobre el Estado de la Unión de enero de 2002 (White House, 2004, p.159). Bush colocó a Corea del Norte en la lista del eje del mal. Poco después George W. Bush expresó su animadversión hacia Kim Jong-Il en una entrevista para el Washington Post, dejando claro que la relación de EEUU con este país sería de confrontación.

11. Una vez que se ratifica el TNP, es necesario que el país firme el Acuerdo de Salvaguardias del OIEA, pues es el mecanismo por medio del cual se verifica el cumplimiento del tratado y se garantiza que el desarrollo de energía sea únicamente para fines pacíficos.

La interpretación norcoreana a las declaraciones de George W. Bush fue que los EEUU no tomarían en cuenta a las instituciones internacionales en su lucha contra el terrorismo, por el contrario, sus acciones serían respaldadas por el unilateralismo y el uso de la fuerza. De cualquier forma enfrentaría la hostilidad norteamericana, desarrollara o no el arma nuclear, lo que condujo a una crisis entre ambos países.

En enero de 2003 Norcorea se retiró del TNP, apoyándose en lo que establece el artículo X párrafo I del Tratado:

Cada parte tendrá derecho, en ejercicio de su soberanía nacional, a retirarse del Tratado si decide que acontecimientos extraordinarios, relacionados con la materia que es objeto de este Tratado, han comprometido los intereses supremos de su país. De esa retirada deberá notificar a todas las demás Partes en el Tratado y al Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas con una antelación de tres meses. Tal notificación deberá incluir una exposición de acontecimientos extraordinarios que esa parte considere que han comprometido sus intereses supremos (United Nations, 2015, p. 6)

La medida tomada por Norcorea se consideró como la solución para hacer frente a lo que interpretaron como una grave amenaza a su seguridad nacional y a su soberanía, ya que George W. Bush estimó en su lucha contra el terrorismo el diseño de armas nucleares tácticas más pequeñas para realizar ataques nucleares limitados de carácter preventivo en contra de las centrales nucleares norcoreanas (Federation of American Scientist, 2003).

Fue entonces que Corea del Norte reanudó su programa nuclear en la central de Yongbyong, beneficiándose del distractor que significó la atención mundial en la guerra contra Iraq la cual inició Washington para detener el desarrollo de armas de destrucción masiva (químicas, biológicas e incluso nucleares).

El Organismo Internacional de Energía Atómica adoptó una resolución declarando el no cumplimiento de Corea del Norte a sus obligaciones establecidas en el TNP durante el tiempo que fue estado parte, turnando el caso al Consejo de Seguridad de la ONU. En abril de ese mismo año, Norcorea, EEUU y China se reunieron en Pekín, declarando de manera oficial a los EEUU que poseía armas nucleares. Pocos meses después iniciaron las pláticas de seis partes (Corea del Norte más China, Japón, Corea del Sur, Rusia y EEUU).

En dichas negociaciones, Corea del Norte pedía firmar un Tratado de No Agresión con los EEUU, la normalización de las relaciones bilaterales entre ambos países, que las partes se abstuvieran de obstaculizar su cooperación comercial con otros países, que EEUU construyera los reactores nucleares pactados bajo el Acuerdo Marco de 1994 e incrementar la ayuda alimentaria. A cambio, este país dismantelaría sus instalaciones nucleares, ya no realizaría ensayos con misiles y dejaría de exportarlos, al igual que los componentes para su ensamble (Arms Control Association, 2014). Al poco tiempo, el Ministro de Relaciones Exteriores norcoreano sugirió que llevarían a cabo un ensayo nuclear, generando de nueva cuenta tensión entre las partes y en la comunidad internacional.

En 2004 se llevaron a cabo dos rondas más de negociaciones, en ellas los EEUU proponían a Corea del Norte el abastecimiento de petróleo proveniente de China, un Acuerdo de Seguridad Multilateral, así como resolver las necesidades energéticas de este país. Dicha oferta no fue aceptada por Corea del Norte. Un año después, Norcorea volvió a hacer una declaración afirmando la posesión de armas nucleares y abandonó las negociaciones.

Finalmente, en octubre de 2006, Corea del Norte confirmó las sospechas de la comunidad internacional cuando mostró que había logrado desarrollar su arma nuclear llevando a cabo un ensayo subterráneo donde detonó un artefacto de plutonio de aproximadamente un kilotón, dicha prueba no alcanzó el punto crítico debido a insuficiencias mecánicas y electrónicas.

La preocupación internacional condujo al pronto restablecimiento de las negociaciones para detener el programa nuclear del autoproclamado estado poseedor de armas nucleares. En 2007 se logró concretar un borrador del acuerdo que establecía el cierre parcial del programa nuclear norcoreano y, posteriormente, una pequeña delegación de científicos estadounidenses viajó a Yongbyong señalando un leve progreso en la materia (Reed y Stillman, 2010, pp. 262-264).

Las pláticas entre Norcorea y los cinco países terminaron en abril de 2009 durante la presidencia de Barack Obama, cuando Pyongyang determinó nuevamente ya no continuar en ellas. Un mes después Corea del Norte llevaría a cabo su segundo ensayo nuclear reconociéndolo públicamente, mismo que fue confirmado por la Comisión Preparatoria del Tratado para la Prohibición Completa de Ensayos Nucleares

(OTPCE) por medio de las 39 estaciones sísmicas que estaban cercanas a la zona del ensayo.



Imagen <http://www.abc.net.au>

Cuando asumió la presidencia Barack Obama, su gobierno buscó alejarse de lo hecho por George W. Bush, por ello durante el discurso en Praga, de 2009, expresó su interés y voluntad para trabajar por un mundo libre de armas nucleares, mientras que en la *Nuclear Posture Review* de 2010 se observó la clara diferencia entre la retórica y la visión realista pues su poderío nuclear no se convirtiera en irrelevante, ya que mientras existan armas nucleares en el mundo, los EEUU necesitan mantener un arsenal nuclear efectivo y seguro para disuadir al adversario para, de este modo, garantizar su defensa y la de sus aliados (Department of Defense, United States of America, 2010).

Respecto a Corea del Norte, la administración Obama aplicó la política de paciencia estratégica (no hacer ninguna concesión hasta que Pyongyang aceptara negociar), EEUU buscaba alejarse de la hostilidad manifestada por su antecesor frente al programa nuclear norcoreano. Lo cierto es que negociar con Pyongyang conlleva contradicciones, lo que un día puede ser importante para el régimen norcoreano al siguiente día carece de relevancia, por lo que las sanciones sobre este

país continuaron durante toda la administración de Barack Obama. Se prohibió la importación de bienes, tecnología y servicios, así como también se suspendió el envío de alimentos (Arms Control Association, 2017).¹²

Una hipótesis ante dicha estrategia podría ser que Norcorea realmente busca que los EEUU la acepte dentro del club nuclear, tal vez así esté dispuesto a negociar, es decir, siempre y cuando no se le pida una desnuclearización total. Algo poco probable que ocurra debido a las implicaciones y las consecuencias que representaría, ya que un Corea del Norte nuclear deja abierta la posibilidad de un efecto dominó en regiones volátiles como Medio Oriente y, al mismo tiempo, afectaría al régimen de no proliferación nuclear.

Con la muerte de Kim Jong Il el 17 de diciembre de 2011, su hijo Kim Jong-un, fue nombrado el nuevo líder de ese país y con él, la estrategia norcoreana siguió la misma línea de sus antecesores. Provocación y desafío a los Estados Unidos de América, generar temor a sus vecinos Corea del Sur y Japón con los innumerables ensayos nucleares y con misiles que ha realizado desde su arribo al poder, y el factor sorpresa que caracteriza a la política exterior norcoreana.



Imagen: <https://news.sky.com>

-
12. El 29 de febrero de 2012, EEUU y Norcorea anunciaron un acuerdo en el cual este país se comprometió a suspender sus actividades en la planta de enriquecimiento de uranio en Yongbyon, permitir el monitoreo de los inspectores de la OIEA, y una moratoria en los ensayos de misiles de largo alcance.

Lo anterior ha quedado de manifiesto en su relación con el actual mandatario de los Estados Unidos de América, Donald Trump. Donde ambos han llegado a hacer pública su intención de utilizar todo su poderío nuclear en caso de un ataque, alcanzando el punto crítico en septiembre de 2017 cuando Kim Jong Un declaró que el comportamiento de Trump era el de un trastornado y que un perro asustado es el que ladra más fuerte.

Posteriormente, en diciembre de ese mismo año, el Consejo de Seguridad de la ONU adoptó la resolución 2397 donde se impusieron sanciones adicionales a Corea del Norte tales como el recorte en un noventa por ciento a las exportaciones de petróleo refinado, se limitó la exportación de petróleo crudo a cuatro millones de barriles y se ordenó la expulsión de trabajadores norcoreanos en el transcurso de dos años o en menos tiempo (Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, 2017).

Sin embargo, en fechas recientes se observó un cambio en la política exterior norcoreana, ya que buscó el acercamiento con Corea del Sur para desfilar con una misma bandera de Corea unificada en la inauguración de las Olimpiadas de Invierno, de febrero de 2018, lo cual generó desconfianza en Japón y, al mismo tiempo, creó expectativas en la comunidad internacional respecto a una posible distensión en la zona.

Este hecho, hace pensar que al interior de Norcorea ya se está sintiendo la asfixia ocasionada por las sanciones impuestas por el Consejo de Seguridad de la ONU y que esta aproximación con su vecino del Sur es solo una estrategia para obtener un respiro de las sanciones.

También hubo otros acuerdos derivados de este acercamiento durante las Olimpiadas de Invierno. En marzo Corea del Norte expresó su voluntad para iniciar negociaciones con EEUU respecto a la desnuclearización de Norcorea siempre y cuando su seguridad sea garantizada tal como se estableció en un acuerdo de cinco puntos alcanzado entre Kim Jong-un y dos enviados surcoreanos (Arms Control Association, 2017).

Asimismo, la reciente noticia de dos reuniones programadas para abril y mayo de 2018, ha generado grandes expectativas pues en ambos casos el tema central será la desnuclearización de Corea del Norte, además de que la reunión de mayo, si se lleva a cabo, sentara a la mesa de negociación a dos de los mandatarios más impredecibles y obceados.

Riesgo para la seguridad internacional

Ahora bien, después de lo explicado, las preguntas a responder son: ¿existe la probabilidad de que llegue a utilizar las armas nucleares para la resolución de un conflicto? y ¿Corea del Norte es un riesgo real para la seguridad internacional?

Para responder a ambas cuestiones es necesario analizar el papel de la disuasión nuclear dentro de las doctrinas militares de los estados poseedores de armas nucleares. En primer lugar resulta pertinente definir qué es la disuasión, la cual tiene su raíz en la psicología. La definición que brinda la Real Academia de la Lengua Española es la siguiente “*consiste en inducir, mover a alguien con razones de a mudar de dictamen o a desistir de un propósito*”.

En el ámbito estratégico militar busca poner de relieve los razonamientos a los que debe llegar un adversario hipotético para desistir de actuar contra los intereses de un tercero, aduciendo que al evitar tal acción impedirá daños o perjuicios que no soportaría. Además de formar parte del ámbito militar, la disuasión tiene carácter político, dado que en la gran mayoría de las ocasiones se trata de salvaguardar los intereses vitales en los que un Estado basa su supervivencia.

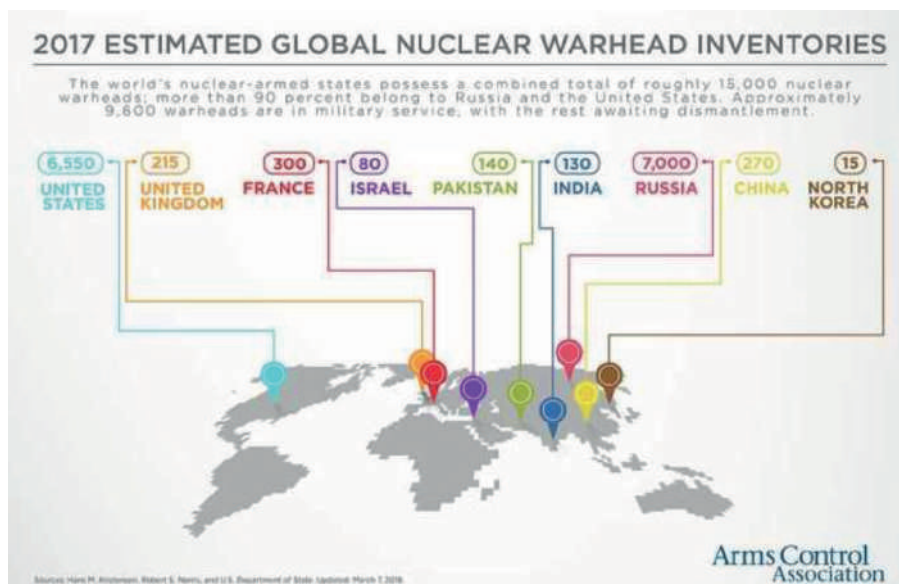
El doctor Edmundo Hernández-Vela Salgado la define como “la política que desarrollan los sujetos de la sociedad internacional, basada en su poder, por lo cual, mediante una amenaza creíble, tácita o expresa, tienden a lograr que otros sujetos de la sociedad internacional se comporten de acuerdo con sus intereses (los del disuasor), y no en forma contraria a estos” (Hernández Vela, 2002, p. 416).

Por lo tanto, con base en la definición arriba citada, la disuasión con armas nucleares significa persuadir al oponente de que los costos de una acción en particular superarán con creces cualquier beneficio. Lo anterior deja más clara la naturaleza psicológica de este concepto. Esencialmente, la disuasión nuclear, significa desalentar al enemigo de tomar una acción militar, poniendo frente a él una perspectiva del costo y riesgo que sobrepasaría su ganancia inicial.

Desde la perspectiva de Kenneth Waltz, la disuasión nuclear es más fácil de conseguir o lograr de lo que muchos estrategas piensan. Según la lógica que plantea este autor, con las armas convencionales — armamento que es relativo y no absoluto — existe un número de estrategias disponibles (estrategias combinadas y que despliegan fuerzas de diver-

tos modos), en cambio, cuando se considera el uso de las armas nucleares, éstas dominan la estrategia casi al punto de eliminarla y su presencia eclipsa a las armas convencionales, por lo tanto es más seguro que un estado desista de continuar alguna acción militar por el temor a un ataque con armamento nuclear (Art & Waltz, 2004, p. 111).

Vinculando este concepto militar al caso de Corea del Norte, podemos observar que este país no cuenta con la capacidad nuclear avasalladora que se requiere para que pueda ejercer dicha estrategia contra cualquiera de los países que se oponen al desarrollo de su programa nuclear y, con ello, lograr que sea reconocido como estado poseedor de armas nucleares. Hasta el momento, Norcorea se ha escudado en la opacidad de su régimen y de su programa nuclear para generar únicamente la especulación sobre el número de armas nucleares que tiene. Las cifras varían según la fuente, pero se calcula que cuenta con quince ojivas nucleares.



Tal como se puede observar en la tabla de arriba, comparando el inventario nuclear norcoreano con el resto de los países que poseen dicho armamento, la diferencia es muy significativa. Además, las armas nucleares que pudiera poseer son vistas por los especialistas como una moneda de cambio en la diplomacia de crisis que utiliza para resguar-

dar su seguridad y obtener beneficios económicos, ya que su eficacia sigue siendo cuestionable y el funcionamiento de sus medios vectores resulta ineficiente.

Con este argumento no se busca disminuir la problemática que existe en torno a las armas nucleares, ni tampoco negar la capacidad destructiva de dicho armamento. Sabido es lo que puede provocar un arma nuclear después de los hechos devastadores en las ciudades japonesas de Hiroshima y Nagasaki, en agosto de 1945. Precisamente como consecuencia de ello es que surgió lo que especialistas en la materia llaman la tradición del no uso.

T.V. Paul, director y fundador del Centro de Estudios para la Paz y Seguridad Internacional de la Universidad de McGill, explica que es una clase de norma informal que surgió gradualmente desde 1945 como una tradición obligada, la denomina “tradition of non-use”,¹³ misma que ha ido tomando forma como resultado de dos factores importantes: 1) la apreciación del carácter material del arma en cuestión, es decir, el impacto terrible a corto y largo plazo que conlleva su uso; y 2) los efectos negativos en la reputación de los Estados que la lleguen a utilizar. (Paul, 2009, pp. 1-2)

Mientras que el no uso de las armas nucleares entre los Estados que las poseen busca ser explicado por sus partidarios por medio de la disuasión mutua, aún no existe una explicación convincente para entender por qué estas armas ya no han vuelto a ser utilizadas contra los oponentes que no las poseen. El mismo autor señala que algunos Estados que las poseen perdieron guerras que pelearon contra Estados que no contaban con dicho armamento y, en ocasiones, los poseedores experimentaron la tentación de usarlas pero desistieron de hacerlo, lo que lleva a cuestionar su validez como un elemento disuasorio.

Nina Tannenwald coincide con T.V. Paul en que “Attributing the non-use of nuclear weapons to deterrence is a somewhat incomplete and wrong explanation” (Tannenwald, 1999, p. 43).¹⁴ Aunque no es una norma robusta, el no uso si ha estigmatizado a las armas nucleares como un arma de destrucción masiva inaceptable después de Hiroshima y Nagasaki, pues los países se enfrentarán al oprobio internacio-

13. Nota aclaratoria (traducción personal): tradición del no uso.

14. Nota aclaratoria (traducción personal): atribuir el no uso de las armas nucleares a la disuasión es una explicación un tanto incompleta y equivocada

nal, además de las consecuencias catastróficas al medio ambiente y, por ende, a cualquier ser vivo del planeta.

Ahora bien, después de analizar por qué no es factible que llegue a utilizar las armas nucleares, es menester responder a la pregunta: ¿El programa nuclear norcoreano es un riesgo para la seguridad internacional? En primera instancia la respuesta podría ser afirmativa, ya que basándonos en los estudios sobre la proliferación nuclear y cómo es que este fenómeno ocurre, el hecho de que exista una Corea del Norte nuclear ha sido motivo para que Japón, Corea del Sur e incluso Taiwán y Vietnam piensen en desarrollar su propio programa nuclear militar, pues no consideran suficientes las garantías de seguridad proporcionadas por los Estados Unidos de América.

Entonces, entre más países busquen resguardar su seguridad por medio de las armas nucleares, puede generarse una espiral de proliferación no solo en Asia, sino en otras zonas del mundo, como el Medio Oriente o África. En un escenario con estas características, el régimen de no proliferación nuclear colapsaría, pues su razón de ser y credibilidad se verían mermadas.

Asimismo, como se mencionó, Corea del Norte ha exportado tecnología para la fabricación de misiles a países como Paquistán, Siria, Egipto y Emiratos Árabes Unidos. Todos ellos se encuentran en regiones complicadas no sólo por los conflictos existentes, sino por la presencia de grupos terroristas capaces de hacer uso de algún artefacto nuclear, el cual no necesariamente será fabricado por ellos, sino que lo pueden adquirir en el mercado negro, robarlo o, incluso, recibirlo de un gobierno afín a su causa (Elbaradei, Allison, & Zedillo, 2010).¹⁵

Sin embargo, hay dos factores que mantienen a raya a Corea del Norte: a) la cooperación que mantiene con China y Rusia y, b) los serios problemas económicos que enfrenta Pyongyang. En el caso de sus aliados tradicionales, China es quien ha dado mayor apoyo económico y alimentario a Norcorea, mientras que Rusia le ha brindado ayuda mediante energéticos, aunque es menester mencionar que ambos aliados son partidarios de un arreglo diplomático con Estados Unidos de América y, por ende, con Corea del Sur. También buscan la apertura

15. Las células terroristas que se tienen identificadas y que podrían usar esta clase de arma de destrucción masiva son: Al-Qaeda y células afiliadas a ellos; cultos apocalípticos, los separatistas chechenos Lashkar-e-Tayyib, Hezbolla y los talibanes.

económica de Pyongyang, para evitar que se colapse el régimen de este país y, a su vez, disminuir las tensiones en la zona.

Sin lugar a dudas, la participación sobre todo de China en los diálogos para lograr un arreglo pacífico es fundamental, sin ella sería muy difícil sentar a la mesa de negociación a Corea del Norte. Esta postura de China es favorable a los intereses de Xi Jinping de ser un actor más activo en la política internacional y lograr un rol de liderazgo. En el caso de Rusia, su papel ha sido más discreto, limitándose a la búsqueda del diálogo entre las partes en conflicto, pero no por ello disminuye su interés en la región.

Finalmente, el factor económico es una razón de peso para que Corea del Norte piense dos veces antes de embarcarse en un conflicto nuclear, no sólo porque no estaría en las condiciones de solventarlo, sino que el armamento militar convencional norcoreano no está al nivel de los EEUU, Corea del Sur o Japón. A esto habría que sumarse que sus aliados tradicionales no están dispuestos a asumir riesgos en conflictos innecesarios cuando ellos lo que buscan es convertirse en la nueva potencia, sobre todo China.

Conclusiones

La opacidad y aislamiento en que se ha visto inmerso el régimen de Pyongyang después de la Guerra de Corea, ha generado la desconfianza de la comunidad internacional, sobre todo de aquellos países que difieren de la ideología comunista y de esta forma de gobierno, siendo su principal detractor EEUU.

Durante el periodo de la Guerra Fría y aún con el fin del conflicto bipolar, la mala relación entre ambos países persiste y ha sido la justificación de las acciones hostiles de Corea del Norte hacia EEUU y también hacia Corea del Sur y Japón. De igual forma, las tensiones entre ellos fungen como parte de lo que llaman los especialistas “motivaciones” para el desarrollo de un programa nuclear militar.

En el caso de Corea del Norte, fue posible identificar las motivaciones que influyeron en la búsqueda, exploración y desarrollo de su programa nuclear: la seguridad, el estatus, y aspectos de política interna. Con este análisis se pudo observar que los países no desarrollan armas nucleares únicamente por cuestiones de seguridad, sino que existen

otros elementos que enmarcaron la decisión para volverse nuclear y que no forzosamente tienen que ver con temas de defensa, es decir, ven en las armas nucleares un elemento utilitario para alcanzar otros objetivos.

En este sentido, se pudo identificar que el arma nuclear le ha servido a Corea del Norte como moneda de cambio en las negociaciones con EEUU, ya que acepta moratorias en su programa nuclear para normalizar las relaciones económicas y diplomáticas con EEUU, además de recibir ayuda en materia de energéticos, solicitar la construcción de centrales nucleares que no requieren de uranio enriquecido para su funcionamiento, someter sus instalaciones de manera momentánea a las inspecciones del OIEA, ayuda alimentaria, etcétera.

Sin embargo, la característica del gobierno norcoreano es ser impredecible. Un día puede estar dispuesto a negociar y después realiza un ensayo nuclear amenazando con lanzar un misil a Corea del Sur, Japón o los EEUU. La diplomacia de crisis que maneja el régimen de Pyongyang deja entrever que su objetivo es lograr su reconocimiento como estado poseedor de armas nucleares. Algo difícil, por no decir imposible, que suceda porque abriría la caja de pandora para que países como Irán, Israel, Siria, Libia, Arabia Saudita, Paquistán, o Emiratos Árabes Unidos, desarrollen sus programas nucleares abiertamente y busquen su reconocimiento en el TNP ahora como miembros del club nuclear.

La misma impredecibilidad del régimen norcoreano sirve de elemento para catalogarlo como un riesgo para la seguridad internacional; empero, tal como se analizó en la investigación, este país no cuenta con la capacidad aún para realizar un ataque nuclear avasallador y, en caso de llevarlo a cabo, no tiene la fortaleza económica ni la suficiencia tecnológica para enfrentarse en un conflicto bélico con EEUU, ni con ningún otro país.

Las consecuencias de un enfrentamiento ya sea nuclear o con armas convencionales, serían devastadoras no sólo por el costo económico que tendría que asumir Corea del Norte, sino porque sería el fin para el régimen norcoreano, pues sus aliados tradicionales, China y Rusia, han dejado claro que ellos abogan por una solución diplomática a la crisis que se vive en la península coreana y que no están dispuestos a intervenir en favor de Norcorea en caso de que estalle un conflicto, lo anterior debido a que Pekín y Moscú buscan asumir un rol de liderazgo en el sistema internacional.

Al parecer, Corea del Norte tiene claro este hecho y buscó el acercamiento con Corea del Sur en febrero y abril de 2018, al igual que con EEUU, con quien ya tiene agendada una reunión en mayo del mismo año. Además, China invitó por primera vez a Kim Jong-un para asistir a una visita no oficial en Pekín, precisamente para tratar el tema de la desnuclearización de Pyongyang, lo cual nuevamente deja en claro el rol que Xi Jinping está dispuesto a asumir en congruencia con su visión de China como nueva líder mundial.

Los resultados que se obtengan de las reuniones con Corea del Sur y, sobre todo, con EEUU, son importantes para garantizar que Corea del Norte permanezca abierto a la negociación sobre su programa nuclear; pero un factor que podrá determinar el éxito de las mismas es la postura que muestren los EEUU ante la probable petición de Kim Jong-un para que sean retiradas las armas nucleares que tiene emplazadas Washington en Corea del Sur y en Japón, además del levantamiento de las sanciones del Consejo de Seguridad de la ONU que tiene actualmente norcorea, para conseguir una atmosfera de paz y estabilidad en la región.

Referencias bibliográficas

- Art, R.J. & Waltz, K. (2004). *The Use of Force. Military Power and International Politics*. Estados Unidos: Rowman & Littlefield Publishers.
- Bleek, C. P. (2010). *Why Do States Proliferate? Quantitative Analysis of the Exploration, Pursuit, and Acquisition of Nuclear Weapons*, en William C. Potter, y Gaukhar
- Cirincione, J. (2007). *Bomb Scare: the History and Future of Nuclear Weapons*, Estados Unidos: Columbia University Press.
- Hernández Vela, E. (2002). *Diccionario de Política Internacional*. México: Porrúa. p. 416.
- Mukhatzhanova (eds.), *Forecasting Nuclear Proliferation in the 21st Century: The Role of Theory* (pp. 159-192). Estados Unidos: Stanford University Press.
- Paul, T.V. (2009). *The Tradition of Non-Use of Nuclear Weapons*. Estados Unidos: Standford University Press.
- Reed, C. & Stillman, B.D. (2010). *The Nuclear Express: a Political History of the Bomb and its Proliferation*. Minneapolis, Estados Unidos: Zenith Press.

Revista impresa

- Sagan, S. (1996-1997). Why Do States Build Nuclear Weapons? Three Models in Search of the Bomb, *International Security*, vol. (21), núm. (3), pp. 54-86.
- Tannenwald, N. (1999). The Nuclear Taboo: The United States and Normative Basis of Nuclear Non-Use, *Cambridge University Press*, vol. (53), núm. (3), p. 433-468.
- Tiagai, C. (1982). La intervención norteamericana en Corea, *Problemas del Mundo Contemporáneo*, No. 78, pp. 243.

Revista electrónica

- Maglio, F. (2006). *La Guerra de Corea*. Diciembre 5, 2011, de Fmmeducación Sitio web: <http://www.fmmeducación.com.ar/>
- Jo, D. & Gartzke, E. (2007). Determinants of Nuclear Weapons Proliferation, *Journal of Conflict Resolution*, vol. (51) núm.(1), pp. 167-194. DOI 10.1177/0022002706296158
- Ballón, L. (2007). *Diplomacia y no proliferación. El caso norcoreano y la acción estabilizadora de las principales potencias: un recuento de los principales hechos*. Marzo 7, 2018, de Agenda Internacional, Sitio web:<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6302561>
- United States Department of State, (2004). *Results of the U.S.-DPRK talks in Geneva*. Febrero 4, 2018, de United States Department of State Sitio web <http://www.gwu.edu/~nsarchiv/NSAEBB/NSAEBB164/EBB%20Doc%205.pdf>

Mesografía

- Arms Control Association. (2017). *Chronology of U.S.- North Korea Nuclear and Missil Diplomacy*. Marzo 1, 2018, de Arms Control Association Sitio web: <https://www.armscontrol.org/factsheets/dprkchron#2017>
- Ashton B. Carter. (2003). *The Korean Nuclear Crisis*. Febrero 10, 2018, de Harvard Magazine Sitio web: <https://harvardmagazine.com/2003/09/the-korean-nuclear-crisi.html>
- Department of Defense. (2010). *Nuclear Posture Review Report*. Diciembre 5, 2011, de Department of Defense, United States of America Sitio web: <http://www.defense.gov/npr/docs/2010%20nuclear%20posture%20review%20report.pdf/>
- Elbaradei, M., Allison, G., & Zedillo, E. (2010). *Nuclear Security*. Marzo 20, 2018, de Belfer Center for Science and International Affairs Sitio web: <https://www.belfercenter.org/publication/nuclear-security>

- Federation of Atomic Scientists. (2003). *KCNA Detailed Report Explains NPT Withdrawal*. Febrero 22, 2018, de Federation of Atomic Scientists Sitio web: <https://fas.org/nuke/guide/dprk/nuke/dprk012203.html>
- United Nations Security Council. (2017). *S/RES/2397*. Marzo 5, 2018, de United Nations Security Council Sitio web: <https://www.un.org/sc/suborg/en/s/res/2397-%282017%29>
- United Nations. (2015). *Review Conference of the Parties to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons, Text of the Treaty*. Marzo 18, 2018, de United Nations Sitio web <http://www.un.org/en/conf/npt/2015/pdf/text%20of%20the%20treaty.pdf>
- White House. (2008). *Selected Speeches of George W. Bush 2001-2008*. Febrero 20, 2018, de White House Sitio web: http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/infocus/bushrecord/documents/Selected_Speeches_George_W_Bush.pdf/

La justicia universal como síntoma: de Burundi a la elipse afroasiática

Augusto Manzanal Ciancaglini¹

Resumen

Partiendo de la decisión de la República de Burundi de abandonar la Corte Penal Internacional se pone el foco en la situación política de este país y los desequilibrios de la justicia universal. De esta forma, se desvelan elementos que permiten expandir el análisis a través de la propensión a la violencia de otros sistemas políticos. El resultado es la propuesta de un sector geográfico que comprende a varios estados con similares características. Este espacio que ayude al estudio de cada caso particular dentro de un marco de interrelación ha sido denominado aquí como la elipse afroasiática.

Palabras clave: Burundi, Corte Penal Internacional, justicia universal, violencia, elipse afroasiática.

UNIVERSAL JURISDICTION AS A SYMPTOM: FROM BURUNDI TO THE AFRO-ASIAN ELLIPSE

Abstract

Based on the decision of the Republic of Burundi to leave the International Criminal Court, the focus is on the political situation in this country and the imbalances of universal jurisdiction. In this way, elements that allow expanding the analysis through the propensity to violence of other political systems are revealed. The result is the proposal of a geographical sector that contains several States with similar characteristics. This space that helps the study of each particular case within a framework of interrelation has been called here as the Afro-Asian ellipse.

1. Investigador del Instituto Dominicano de Evaluación e Investigación de la Calidad Educativa (IDEICE)

Keywords: Burundi, International Criminal Court, universal jurisdiction, violence, Afro-Asian ellipse.

Introducción

La pequeña República de Burundi se convierte en el primer país en abandonar la Corte Penal Internacional, y con esta acción se ha atravesado en el camino de la consolidación de una justicia universal.

La organización no gubernamental, Human Rights Watch, ha apuntado a la voluntad del gobierno burundés de preservar la impunidad,² pero la situación no queda ahí: Burundi viene arrastrando una crisis política que se desliza sobre el intento de reelección del presidente Pierre Nkurunziza y se atiza con la creciente tensión entre hutus y tutsis, cuyas implicaciones remiten a los trágicos antecedentes del genocidio de Ruanda.

Cuando Burundi también manifiesta la parcialidad de la Organización de las Naciones Unidas, refleja su intransigencia. No obstante, más allá de que algunas voces, como la de la abogada de derechos humanos del Centro Belfer de Ciencia y Asuntos Internacionales de la Harvard Kennedy School, Kate Cronin-Furman, dicen que “Burundi es un jugador bastante periférico, y su retirada no va a amenazar la legitimidad de la corte o sus perspectivas de futuro”,³ lo cierto es que su decisión de abandonar la CPI es la palpable constatación de un malestar que recorre África. Recientemente, la Unión Africana, ante una resolución no vinculante, pidió a los treinta y cuatro de sus estados miembros integrados en la CPI, que salieran de esta por “minar su soberanía al fijarse de manera especial en sus habitantes”.⁴

Al mismo tiempo, Namibia, Kenia, Sudáfrica y Gambia amagaron con marcharse, aunque por el momento no dieron el paso definitivo; el presidente de Gambia, Yahya Jammeh, expresó su malestar con la CPI

2. Ver:<http://www.europapress.es/internacional/noticia-burundi-convierte-primer-pais-abandonar-forma-oficial-tpi-20171027073902.html>

3. Ver: <https://www.nytimes.com/2017/10/27/world/africa/burundi-international-criminal-court.html>

4. Ver:https://elpais.com/internacional/2017/10/27/actualidad/1509106067_449590.html?id_externo_rsoc=FB_CM

aduciendo que existía “para hostigar y humilla a la gente de color, en particular, a los africanos”.⁵

Ya el presidente de la Comisión de la Unión Africana hasta 2012, Jean Ping, en la XVIII Asamblea, había rechazado el “doble rasero” que según él aplicaba Luis Moreno Ocampo, Fiscal Jefe de la CPI por aquel entonces.⁶ Así pues, en diciembre de 2011 se eligió a una mujer africana como Fiscal Jefe: la gambiana Fatou Bensouda.

La decisión de Burundi: un pequeño gran golpe

Las pruebas que indican que en Burundi se producen crímenes de lesa humanidad empiezan a ser cada vez más abundantes; tanto las pesquisas de una comisión de la ONU, como las denuncias de HRW, insisten en la ingente cantidad de ejecuciones extrajudiciales, desapariciones, detenciones arbitrarias, además del uso frecuente de la tortura y la violencia sexual.

Desde que las pretensiones de enquistarse en el poder por parte del presidente se han hecho evidentes, las protestas y el frustrado golpe de estado han dado más fuerza a las decisiones autoritarias del gobierno; asesinatos políticos – como el de Zedi Feruzi, líder del partido opositor Unión para la Paz y el Desarrollo – o pequeños ajustes sociales – como no dejar a las mujeres tocar los tambores tradicionales – reflejan diferentes grados de exacerbación de esta deriva autoritaria.⁷

En un país donde más de la mitad de la población es menor de edad, mientras la Imbonerakure, las milicias juveniles del partido de Nkurunziza, persiguen a la oposición, tres de cada cinco niños sufre malnutrición crónica y la mayoría de ellos debe estudiar en hacinadas escuelas sin recursos.⁸

Al tiempo que Unicef intenta abrirle a la niñez algún canal hacia el futuro, Amnistía Internacional advierte al gobierno burundés que

5. Ver: <http://www.elmundo.es/internacional/2017/10/27/59f36ebbca474173048b4686.html>

6. Miguel Requena (Editor) Actas IV Jornadas de Estudios de Seguridad Madrid, 22, 23 y 24 de mayo de 2012 pp.157-158 Instituto Universitario General Gutiérrez Mellado - UNED

7. Véase: <https://www.timeslive.co.za/news/world/2017-11-02-burundi-bans-women-from-playing-traditional-drums/>

8. Véase: https://elpais.com/elpais/2016/11/25/planeta_futuro/1480068478_689690.html

dejar la CPI no le exime de “su obligación de acabar con las violaciones generalizadas de los derechos humanos”.⁹

En efecto, el régimen de Nkurunziza tendrá dificultades para eludir la justicia. En virtud del Estatuto de Roma, esto es, la carta fundacional de la CPI, los crímenes en estados no miembros aún pueden ser referidos para su investigación por el Consejo de Seguridad de la ONU.

De cualquier manera, la decisión de Burundi retumbará por cada rincón de África y nutrirá las quejas que se amparan en el sentido cuantitativo del reflector de la justicia internacional. Se ha abierto la veda, los estados africanos pueden tener la tentación de cohesionarse en torno a la impunidad, mientras que la CPI, sin brindar una verdadera coartada a muchos dirigentes africanos, expone sus limitaciones a través de su capacidad de acción, las cuales se originan en su incompleta forma.

Todos los focos de la justicia penal internacional sobre África

El principio de complementariedad,¹⁰ bajo propuesta de la Comisión de Derecho Internacional, parecía en teoría articular la soberanía con la justicia internacional. Lo cierto es que según este germen de su actuación, la CPI debería entrar en escena cuando los sistemas de justicia criminal de los estados no pueden o no quieren funcionar correctamente, lo cual, trasluce que las fricciones entre soberanía y justicia universal tienen una gama bastante amplia.

La soberanía estatal como *summa potestas*¹¹ ha sido la gran traba del desarrollo de la universalidad de la justicia: si la estrecha jurisdicción y la consiguiente impunidad gubernamental se reproducen a través de un territorio más extenso, en el cual llegan la mayoría de las acusaciones, los vínculos culturales que pueden erigir una identidad común acomodan el parapeto del victimismo que justificará la resistencia.

Los principios de Núremberg, pilar del Derecho Internacional Penal, son la fuente de la cual bebe el Estatuto de Roma de 1998, y, como

9. Véase: <http://www.dw.com/es/burundi-sale-de-la-corte-penal-internacional/a-41136841>

10. Jean Marcel Fernandes, “La Corte penal internacional: Soberanía versus justicia universal”, 2008, p.21

11. “Poder supremo”

los jefes nazis, los dictadores africanos pueden aducir que se trata de los vencedores juzgando a los vencidos, sólo que esta vez no en términos bélicos sino económicos.

He aquí África, donde en 2012, por primera vez desde los Juicios de Núremberg, un jefe de estado fue condenado por crímenes contra la humanidad. El expresidente Charles Taylor, antiguo señor de la guerra en Sierra Leona, entrando en la cárcel, es un símbolo de que hay una zona del mundo en la que los reflectores de la justicia internacional apuntan más, aunque seguramente favorecidos por las tinieblas del crimen político, que allí son más densas.

Ahora bien, el estreno de la CPI se da con el caso de Thomas Lubanga Dyilo. El congoleño sería el primer detenido de la CPI. Acusado de alistar y reclutar a menores de quince años para participar activamente en hostilidades, fue finalmente hallado culpable.

Los datos indican que el grado de protagonismo de África es abrumador: de las actuales diez investigaciones formales de la oficina del fiscal del tribunal, nueve señalan a este continente; las situaciones bajo investigación son las siguientes: Uganda, Sudán (Darfur), Libia, Costa de Marfil, Kenia, Mali, República Democrática del Congo, República Centroafricana I y II. La de Georgia es la única ajena al continente negro.¹²

Dentro de los análisis preliminares se incluye a Burundi, Guinea, Gabón o Nigeria, es decir, África representa prácticamente la mitad de los casos.¹³

Adentrándose en las acciones de la CPI, comienzan a aparecer los nombres de los acusados, desde el presidente de Sudán, Omar Hasán Ahmad al Bashir, pasando por el hijo de Muamar el Gadafi, Saif al Islam Gadafi, hasta Uhuru Kenyatta, el todavía presidente de Kenia, el cien por ciento de los cuarenta y dos procesamientos e investigaciones presentan nombres de africanos.¹⁴

Cuando se debatía el Estatuto de Roma los países se agruparon en tres niveles diferentes según su posicionamiento ideológico con respecto a la justicia universal, además del pequeño pero poderoso sector liderado por Estados Unidos y China, que postulaba la preminencia

12. Véase: <https://www.icc-cpi.int/pages/situation.aspx>

13. Véase: <https://www.icc-cpi.int/pages/preliminary-examinations.aspx>

14. Véase: <https://www.icc-cpi.int/Pages/defendants-wip.aspx>

del Consejo de Seguridad de la ONU, hubo un conjunto de países que defendían el predominio de la soberanía estatal, entre ellos escasearon los representantes de Europa y Oceanía, pero fueron numerosos los de África: Nigeria, Sudán, Libia, Mozambique, Argelia o Etiopia eligieron esta opción. Simultáneamente, en Asia, la postura soberanista fue aún más masiva: naciones como la India, Pakistán, Irán o Israel, junto a Siria y gran parte del resto de los países árabes permanecieron firmes en el respaldo a la inexorabilidad del consentimiento estatal.¹⁵

Con la perspectiva optimista de un antecedente concreto, y volviendo al paralelismo con los Juicios de Núremberg, sería deseable que en un tiempo no tan lejano los responsables políticos de los estados africanos se comporten como los de Alemania, cuando este país lideró el grupo de países que deseaban una CPI “con competencia universal automática respecto de crímenes principales, incluyendo crímenes de guerra cometidos en conflictos que no son de índole internacional”.¹⁶

Para vigorizar este anhelo, flota el recuerdo de Senegal como el primer país en ratificar el Estatuto y, por sobre todas las cosas, el hecho de que en la lista de aquellos países que siguieron a Alemania, aparecen Camerún, Guinea, Congo, Mali o Egipto; de entre ellos, un nombre sorprende y cierra el paradójico círculo: Burundi.

El desequilibrio con respecto a la inestabilidad en Asia

Queda patente que pocos estados asiáticos apoyaron la jurisdicción internacional durante la génesis de la CPI. Sin embargo, sí se percibe un evidente silencio acerca de la relación de Asia con la CPI; África ha eclipsado a Asia en el ámbito de actuación de la justicia universal. Con todo, la difusión de todo tipo de conflagraciones, especialmente de conflictos asimétricos, en Oriente Próximo y en Oriente Medio es muy profusa, por consiguiente las violaciones de los derechos humanos son generalizadas. Amnistía Internacional, en su informe anual,

15. Jean Marcel Fernandes, “La Corte penal internacional: Soberanía versus justicia universal”, 2008, pp.90-101

16. Naciones Unidas, Conferencia Diplomática de Plenipotenciarios de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de una corte penal internacional, *Acta Resumida de la Cuarta Sesión Plenaria*, de 16 de junio de 1998, Documento A/CONF.183/SR.4,p.5, *cf. loc. cit. supra* n. (138)

naturalmente pone su atención en la guerra civil siria para luego desmenuzar otros importantes conflictos como el de Yemen o el de Irak. La organización no gubernamental observa que en Oriente Próximo la libertad de expresión, de asociación y de reunión, sufre una creciente restricción por parte de las autoridades estatales. La mayoría de los gobiernos de la región, tales como los de Irán, Arabia Saudí, Bahréin, Kuwait, Omán, Jordania o Qatar legislaron en detrimento de la expresión pacífica, además contaron con fuerzas de seguridad que detienen arbitrariamente a opositores y torturan impunemente. Las minorías étnicas o religiosas son reprimidas en muchos de estos países, situación “agravada por una creciente polarización política que era tanto causa como efecto de los conflictos armados imperantes en la región”, por lo tanto, en el último año aquí “prevaleció un grueso manto de impunidad bajo el que las partes en los conflictos armados perpetraron crímenes de guerra, otras violaciones graves del derecho internacional y abusos graves contra los derechos humanos”.¹⁷

La guerra de Afganistán, la guerra civil siria y las hostilidades en Irak son los conflictos más sangrientos de los últimos años. A diferencia de todos los enfrentamientos africanos, superan las 10,000 víctimas mortales anuales.

De todas formas, es difícil contrastar exactamente el nivel de violencia de una y otra zona del planeta, y mucho menos entender sin un análisis exhaustivo las causas por las cuales los africanos disfrutaban de menos impunidad que los asiáticos. Con todo esto, lo que sí comienza a vislumbrarse es un sector del mundo que se traza con sangre y fuego.

El desarrollo de una región supracontinental

Desde el centro de África se irradia la guerra, parecería que el sur y buena parte del oeste se libran de una pólvora que sopla hacia el este, hacia Asia.

Por su parte, en dirección contraria, algo parecido sucede a través de un trozo de Asia del Sur y de Oriente Próximo. Todo forma una

17. Véase: <https://www.amnesty.org/es/countries/middle-east-and-north-africa/report-middle-east-and-north-africa/>

región con una mayoría de estados ajenos a la CPI, especialmente en su parte asiática y en el noreste africano.

Entonces, la violencia transita a través de África oriental, el cuerno de África y los grandes lagos. Mientras tanto, los refugiados huyen de los conflictos armados internos como el de República Centroafricana, Sudán, Sudán del Sur o Somalia; y los abusos contra los derechos humanos inundan Uganda, República Democrática del Congo, Etiopía, Ruanda, Burundi, Tanzania y Kenia.¹⁸

A juicio de Mbuyi Kabunda, profesor universitario de Relaciones Internacionales de África y miembro del Instituto Internacional de Derechos Humanos de Estrasburgo, los países que menos respetan los derechos humanos o que directamente más los violan, son Chad, la República Democrática del Congo, Uganda, Kenia, la República Centroafricana, Nigeria, Níger, Burkina Faso, Ruanda y Somalia.¹⁹

De aquí se encaja con la porción asiática mencionada anteriormente, formando una especie de enlace de subcontinentes; una región con gran cantidad de recursos naturales, en donde insurgentes, terroristas y dictadores generan un entorno de conflicto crónico. Esta es la elipse afroasiática: la contagiosa violencia se expande por todo este territorio de forma intermitente, configurando una zona de exclusión comercial, en donde las causas y las consecuencias se enredan. La perpetuidad de la inestabilidad en muchos sectores de dicha elipse se centra en la maldición de los recursos, que repercute en problemas económicos derivados de, por ejemplo, la falta de diversificación.

Si las decisiones gubernamentales de un pequeño país africano abren el debate acerca del desequilibrio de la justicia internacional, colateralmente también empiezan a exponer una vorágine de violencia en el mapa. Más allá de la justicia universal, con sus deficiencias y contradicciones, brota una imagen geopolítica que invita a establecer diferentes tipos de mecanismos para cercarla.

El análisis de las causas económicas, culturales, políticas, religiosas o jurídicas que se amontonan en una figura geográfica determinada se vincula con las estrategias y las tácticas a desplegar, pues esta

18. Véase: <https://www.amnesty.org/es/countries/africa/sub-regions/east-africa-the-horn-and-great-lakes/>

19. Véase: <http://ctxt.es/es/20170104/Politica/10144/Africa-Corte-Penal-Internacional-racismo-justicia-universal-crmenes-de-guerra-boicot.htm>

circunvalación de seguridad, aun siendo un marco territorial inexacto con límites bastante forzados, podría facilitar la llegada a un entendimiento provisional que permita desarrollar acciones de contención, las cuales deberán ser planteadas como una *mission creep*²⁰ teórica desde el primer momento si se quiere reducir la elipse desde sus partes más tenues, o sea, en dirección a sofocar los escenarios más crudos de la violencia interior.

Ahora bien, en la proyección de esta contención es hora de volver al tema que origina todo lo dicho: la justicia universal será imprescindible en este ámbito concreto de acción. La legitimidad de la CPI se decide en el doble juego de atracción de miembros y de disposición imparcial y territorialmente equilibrada de su campo de acción.

En resumidas cuentas, englobar un grupo de países que compartan características comunes y que están enclavados en una región específica puede ayudar a clarificar el material con el cual la CPI y otros actores deben trabajar, siempre y cuando se eviten las generalizaciones apresuradas. Claro está que los confines de este espacio distan de ser fijos y nítidos; ni tampoco la segmentación interna entre centro y periferia es exactamente física. La elipse afroasiática es un instrumento que no deja de ser una coloración maleable a efectos de facilitar el análisis y la ejecución de medidas.

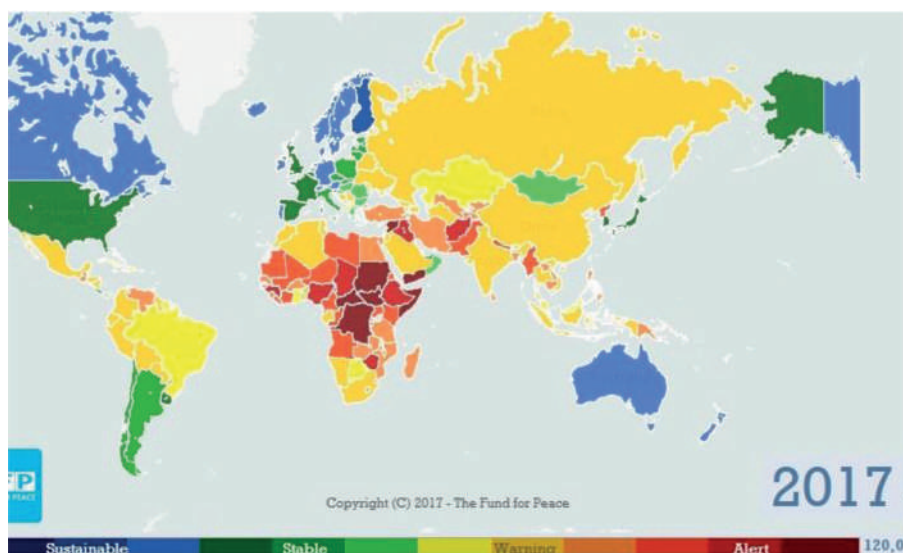
Los miembros de la elipse afroasiática

Para desarrollar algún tipo de clasificación de países pertenecientes a la zona geográfica que aquí se denomina elipse afroasiática, habrá que tener en cuenta diversos índices. Uno que es básico será el *Fragile States Index* (Índice de estados frágiles) del *think-tank* estadounidense Fund for Peace. En los primeros diez puestos de esta lista del año 2017 aparecen: Sudán de Sur, Somalia, República Centroafricana, Yemen, Sudán, Siria, República Democrática del Congo, Chad, Afganistán e Irak. No muy lejos, dentro de los veinticinco Estados más frágiles de

20. *Mission creep* es un concepto que hace referencia a la misión que, por dificultades imprevistas, se extiende más allá de los objetivos originales.

entre 178 figuran Nigeria, Etiopía, Burundi, Pakistán, Eritrea, Kenia, Libia o Uganda²¹.

Figura 1
Fragile States Index



Fuente: fundforpeace.org/fsi/

Por su parte, el *Political stability index* (Índice de estabilidad política) del Banco Mundial, ubica a los últimos diez en una lista de 194 países a Siria, Yemen, Pakistán, Afganistán, Somalia, Irak, Libia, República Democrática del Congo, Sudán, República Centroafricana. De entre los siguientes Estados surgen otros tantos ya conocidos: Nigeria, Burundi, Líbano, Etiopía, Egipto, Kenia, Turquía, Israel, Bahrein, Chad, India o Irán, integran también los últimos 34 puestos de este catálogo del 2015.²²

21. Véase: <http://fundforpeace.org/fsi/2017/05/14/fsi-2017-factionalization-and-group-grievance-fuel-rise-in-instability/>

22. Véase: http://www.theglobealeconomy.com/rankings/wb_political_stability/

- 149 Nigeria
- 152 Pakistán
- 153 República Democrática del Congo
- 155 República Centroafricana
- 155 Sudán
- 157 Libia
- 158 Somalia
- 159 Yemen
- 160 Sudán del Sur
- 161 Irak

Tal vez, el más definitivo de estos estudios para empezar a elaborar una teoría acerca de lo que significa esta gran región sumergida en la violencia política, es el *Uppsala Conflict Data Program* ideado por el Department of Peace and Conflict Research de la Uppsala University,²⁵ el cual localiza las muertes por conflictos. En el mapa del UCDP los círculos más extendidos configuran un eje que estructura la porción que engloba la mayoría de los países más violentos del mundo; desde los Grandes Lagos de África al Cuerno de África se traza una línea imaginaria que se adentra en el corazón del Cercano Oriente y se derrama hasta Asia del Sur.

25. Véase: <http://UCDP.uu.se/#/exploratory>

Figura 3
Uppsala Conflict Data Program



Fuente: [UCDP.uu.se/#/exploratory](https://ucdp.uu.se/#/exploratory)

Va quedando clara la forma de este territorio, que va más allá de las fronteras políticas y que no respeta tampoco los confines continentales. Una situación que abre la posibilidad de la gestación de un nuevo tipo de afroasiatismo, que vaya más allá del amontonamiento de países en pos de compensar el reparto de poder global.

La ampliación de las relaciones supranacionales que construyan puentes es una de las condiciones imprescindibles para gestionar las tensiones que emergen en toda esta zona. En este sentido, Egipto parece ser un actor fundamental; posee un puente tangible por medio de la península del Sinaí, al mismo tiempo que representa un canal intercultural único. Ser el segundo país por población en África, uno de los más ricos y con las fuerzas armadas más nutridas²⁶ justifica bastante su capacidad de conexión, si bien su situación política aleja a este país del modelo que necesita la región.

Si se observa el artificial contorno marcado, se desprenden países con méritos para estar adentro, pero que por razones netamente geo-

26. Véase: <https://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp>

gráficas eluden por poco este encierro: la periferia de la elipse encuentra un segundo orden de estados vulnerables, algunos de los cuales cumplen más requisitos que otros englobados; la dinámica de la elipse entonces fluye por fuera de sus bordes y atrae a naciones como Mali, roza a Ucrania y acaricia a China, especialmente a la Región Autónoma del Tíbet y a la Región autónoma Uigur de Sinkiang.

En tal caso, dentro de la elipse quedan un número determinado de países. Muchos de los cuales viven violencia en zonas específicas; ejemplo de esto es Camerún, en donde desde su parte meridional brota el proyecto separatista de la República de Ambazonia.

Por lo tanto, la figura propuesta contiene en parte o plenamente a los siguientes Estados: Rusia, India, Tayikistán, Uzbekistán, Turkmenistán, Turquía, Yemen, Omán, Arabia Saudita, Irak, Irán, Jordania, Israel, Líbano, Siria, Chipre, Turquía, Georgia, Azerbaiyán, Armenia, Kuwait, Bahreín, Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Afganistán, Pakistán, Argelia, Níger, Gabón, Congo, Angola, Malawi, Zambia, Tanzania, Libia, Egipto, Chad, Sudán, Sudán del Sur, Nigeria, Guinea Ecuatorial, Camerún, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Uganda, Ruanda, Burundi, Kenia, Somalia, Etiopía, Eritrea y Yibuti.

Así pues, este catálogo de países, que al menos poseen una alta probabilidad de que no se respeten los derechos humanos y de generar conflictos, incorpora a 26 representantes de África y 26 de Asia.

Por último, es importante recordar que existen territorios —algunos de los cuales han sido anteriormente mencionados aquí— que son dignos de ser incluidos, pero por causas geográficas permanecen como satélites. Vale decir que algunas pequeñas islas, como las griegas ni siquiera son contabilizadas como parte accidental de la elipse.

Con todo lo dicho, queda patente el emparejamiento exacto de las dos regiones que forman esta figura geométrica: cada continente aporta 26 de sus estados; de esta manera, ya se puede afirmar que la elipse afroasiática se compone de 52 países.

Figura 4
Elipse afroasiática



Fuente: elaboración propia.

Figura 5
Elipse afroasiática 2



Fuente: elaboración propia.

Conclusión

La salida de Burundi de la Corte Penal Internacional ha desnudado varias cuestiones: ante todo, la búsqueda de impunidad de este pequeño país como reflejo de un anhelo más extendido. Simultáneamente, más allá de que África cumple los requisitos para recibir buena parte de los focos de la justicia universal, es evidente que, por diversas causas, hay una actitud desproporcionada, la cual se manifiesta en una omisión en lo que respecta a otros continentes. De este modo, surge con fuerza la idea de que el oeste de Asia no recibe la misma atención.

Así pues, entre la cohesión que este tema está generando, especialmente en África Oriental,²⁷ se presenta el hecho de que una buena parte de África vive una inestabilidad política crónica que bascula entre dictadura y guerra civil. A su vez, todo este sector, con una fuerte propensión a la violencia, colinda con una zona de Asia en donde las reglas de juego son homologables.

Las comparaciones dentro de cada continente y a nivel intercontinental revelan, dentro de la escala que va de estado fallido a estado autoritario, que el sector asiático goza de más capacidad para coaccionar, así como también los grupos insurgentes de Asia dispondrían de más recursos.

En definitiva, toda esta gran región que aquí se ha denominado elipse afroasiática, con prácticamente la misma cantidad de países asiáticos y africanos, es el aspecto más importante que aflora de la fricción entre algunos gobiernos africanos y la CPI.

De esta manera, se atisba un ámbito determinado en el cual la democracia brilla por su ausencia, la violencia política es habitual y los estados miembros de la CPI son escasos. Sin embargo, la amplia injerencia, más allá de las propias fronteras en detrimento de las guerras convencionales entre países, refuerza la idea de región; dos conjuntos de estados vecinos con muchas diferencias pero también con vínculos culturales y prácticas políticas similares que se conectan entre sí, tanto por medio de su proximidad geográfica como de sus sistemas políticos y sus climas sociales.

Es vital señalar, una vez más, que el fin de esta artificial demarcación puede servir para facilitar el análisis de la situación política de cada uno de las realidades integradas. El estudio global solo podrá sobrevenir luego de exhaustivas investigaciones de ubicaciones concretas.

En esta dinámica podrán aparecer instrumentos que faciliten la interrupción de los enlaces que difunden una cultura cívica proclive a la violencia. Lo cierto es que estos medios ya existen en parte; la

27. Dos presidentes de África Oriental condenaron la decisión de CPI de abrir una investigación sobre crímenes de guerra en Burundi: el presidente de Tanzania, John Magufuli, y el de Uganda, Yoweri Museveni, actual presidente del bloque económico regional de la Comunidad del África Oriental (EAC) que comprende Uganda, Tanzania, Burundi, Kenia, Ruanda y Sudán del Sur.

Véase: <https://www.reuters.com/article/us-warcrimes-burundi-reaction/head-of-east-african-regional-bloc-condemns-icc-burundi-investigation-idUSKBN1DB0T2>

adecuación continua de las herramientas jurídicas indefectiblemente deberá apoyarse en una estructura económica sólida y en organismos supranacionales cada vez más potentes. El principio de subsidiariedad entra en este progreso, pero también la utilización de estrategias interestatales favorecerá la obtención del potencial para abarcar, no sólo los conflictos bien definidos de forma homogénea sino también la ágil reducción de la forma elíptica propuesta como un todo, desafío que servirá a su vez para gestionar toda tensión política del futuro en cualquier lugar del mundo. La elipse afroasiática no es más que un símbolo, una llamada de atención que señala un trozo ardiente del planeta: el uso de esta caprichosa figura en la construcción de un concepto no es casual y juega tanto con su forma como con su raíz etimológica; el circuito de la violencia y la omisión convergen en una misma realidad, y solo la inexorabilidad de la justicia *beccariana* en todos los ámbitos de la acción humana podrá alterar la elipse que se ha moldeado.

Bibliografía

- Fernandes, Jean Marcel (2008). "La Corte penal internacional: Soberanía versus justicia universal". Editoriales Zavalía, Temis, UBIJUS, Reus. Bogotá, México, D.F., Madrid, Buenos Aires, 2008
- Naciones Unidas, Conferencia Diplomática de Plenipotenciarios de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de una corte penal internacional, Acta Resumida de la Cuarta Sesión Plenaria, de 16 de junio de 1998, Documento A/CONF.183/SR.4,p.5, cf. loc. cit. supra n. (138)
- Requena, Miguel (Editor) Actas IV Jornadas de Estudios de Seguridad. Madrid, 22, 23 y 24 de mayo de 2012, Instituto Universitario General Gutiérrez Mellado - UNED

Las reformas estructurales en la crisis económica de la Unión Europea y de la década perdida de América Latina, lecciones para rescatar

Dra Lourdes M. Arce Rodríguez¹

Resumen

La crisis europea y la de América latina en su momento, han puesto en dificultades la recuperación de la economía mundial, la difícil recuperación contiene una tendencia a incrementar la pobreza y la exclusión social en la zona euro y en este mismo sentido las reformas estructurales han mostrado como en los años 80's, un enorme poder de desestructuración social. Las reformas estructurales se consideran elementos fundamentales para incrementar el crecimiento potencial de las economías, pero por sus resultados ha quedado demostrado que no han sido favorables ni en el corto ni en el mediano plazo para las propias economías que las aplicaron, por lo anterior vale la pena rescatar de ambas experiencias su viabilidad como respuesta a las crisis económicas.

Palabras clave: América Latina, Unión Europea, crisis económica, reformas estructurales, crecimiento económico

STRUCTURAL REFORMS IN THE ECONOMIC CRISIS OF THE EUROPEAN UNION AND THE LOST DECADE OF LATIN AMERICA, LESSONS TO BE RESCUED

Abstract

The European crisis and that of Latin America at the time, have put in difficulties the recovery of the world economy, the difficult recovery contains a tendency to increase poverty and social exclusion in the euro zone and in this same sense the structural reforms have shown as in the 80's, an enormous power of social destructuring. Structural reforms are considered fundamen-

1. Investigadora del Centro de Estudios Europeos de la Universidad de Guadalajara.

tal elements to increase the potential growth of the economies, but due to their results it has been demonstrated that they have not been favorable neither in the short nor in the medium term for the economies that applied them. It is worthwhile to rescue their viability from both experiences in response to economic crises.

Keywords: Latin America, European Union, Economic crisis, structural reforms, economic growth

Introducción

El presente trabajo es un análisis comparativo de perspectiva macro que pretende reflexionar respecto de las experiencias de reforma estructural en un escenario de crisis económica. La comparación se desarrolla en torno a la aplicación de las reformas estructurales y sus resultados, no así de los escenarios económicos, geográficos o temporales en los que se implementaron, ya que la intención es precisamente resaltar el hecho de que no ha sido relevante para la aplicación de dichas reformas estructurales las consideraciones específicas y particulares de cada uno de los actores y escenarios, más bien en distintas condiciones estas medidas de reestructuración macroeconómica buscaron obtener los mismos resultados.

Por otra parte, las variables de política económica mediante las cuales se implementaron las reformas estructurales son el elemento principal del análisis y los resultados obtenidos por la aplicación de estas políticas son la inferencia que traduce el impacto social de desestructuración, por ello es que las cifras son referentes de dichas políticas y no el punto central del análisis.

Partimos del concepto de crisis económica no de depresión económica, ya que en ambos casos: en la UE y en América Latina, corresponde con una relación entre sobreendeudamiento soberano en un escenario de insolvencia y crisis económica.

Hay que señalar que la propuesta pretende mostrar como el interés fundamental del crecimiento económico ha sido el eje rector de las Reformas estructurales y no desarrollo económico para beneficio de las sociedades.

Las bondades del tema establecen y exponen la posibilidad de mostrar que las reformas estructurales son por si mismas la receta elegida para la solución de todos los problemas del crecimiento económico.

El orden de la exposición mostrara primero las reformas de la década pérdida y en seguida las implementadas en la crisis del 2008, para establecer una comparación que por los resultados explicara la ineficacia para resolver las crisis económicas y el crecimiento económico con reformas estructurales.

Reformas Estructurales y Crisis Económica en América Latina

A finales de los años setenta se inicia un nuevo periodo para América Latina caracterizado en la mayoría de los casos por la ineficiencia del modelo sustitutivo de importaciones y la inoperancia de medidas populistas de política económica, lo que condujo como sabemos a una crisis de insolvencia de los países y en consecuencia a la crisis de la deuda externa. Para resolver la situación, se requirió de la consecuente aplicación de ajustes macroeconómicos que dieron cabida a un largo período de reformas de ajuste estructural entre 1982 y 2016, pero que tuvieron su mejor expresión durante los años 80's en la denominada década perdida.

Durante la década perdida, la crisis económica forzó a la mayoría de los países a realizar ajustes estructurales para fomentar una estabilidad macroeconómica e insertarse en mejores condiciones en el mercado internacional para con ello lograr un crecimiento sostenido.

El énfasis de las reformas se produjo en la política económica orientada al cumplimiento de los compromisos contraídos por el endeudamiento externo y al sostenimiento de la condicionalidad de las reformas estructurales, que llevaron a profundas modificaciones en los modelos económicos hacia la apertura.

Los procesos de ajuste en la década de los ochentas buscaron aumentar los ingresos del Estado con el fin de cumplir los compromisos de pago de servicios de deuda adquirida durante la crisis, fueron notorios los casos en los que estos ingresos se generaron como producto del ahorro y las privatizaciones, como por ejemplo en Argentina, Colombia, Costa Rica y Chile; de los impuestos indirectos al petróleo como en Ecuador; o de las contribuciones a la seguridad social en Argentina y Uruguay, así como de aumentos de ciertas cargas fiscales en los casos de Colombia y Uruguay.

Los resultados no respondieron a las expectativas pues a pesar de la reducción de los déficits, no fue posible obtener las ganancias esperadas debido a las condiciones adversas de la economía internacional.

Entre la mitad de los ochenta y la década de los años 90's, los países de América Latina inspirados en el Consenso de Washington desarrollaron reformas estructurales bajo el supuesto de que el objetivo primordial de su implementación era la búsqueda de una mayor eficiencia en la asignación de los recursos productivos teniendo como herramientas la eliminación o reducción de las distorsiones originadas por las políticas restrictivas y proteccionistas de los mercados.

Esta Liberalización del mercado fue indefectiblemente acompañada de una Reforma Financiera que durante la década de los noventas, estuvo caracterizada principalmente por la privatización de bancos públicos, la apertura del sector a la inversión extranjera, el tránsito hacia sistemas de banca universal, con menores restricciones a los servicios y actividades permitidas a los bancos y otros intermediarios financieros.

Asimismo, por reformas tributarias basadas en la búsqueda de la neutralidad, la simplificación legal y administrativa y el aumento de la recaudación. De tal modo que la carga tributaria proveniente del comercio exterior descendió de 2,6% del PIB en la segunda mitad de los ochenta, a 1,7% del PIB en la segunda mitad de los 2000².

Esta apertura estuvo además acompañada por una Reforma Laboral orientada a la flexibilización de las condiciones laborales, principalmente en términos de disminución de costos de despido, contratación temporal, reducción de la seguridad social y mínimos incrementos salariales, transformaciones que favorecieron un mercado laboral para el desarrollo de inversiones productivas, para mejorar los precios de mercancías en el mercado internacional y apuntalar sectores manufactureros hacia economías de escala. La liberalización del mercado laboral ha implicado altos costos sociales para todas las economías latinoamericanas de hecho para algunos casos ha sido devastadora a pesar de que no fue la reforma de mayor profundidad.

2. 2007. "Tendencias y resultados de las reformas tributarias". En: E.Lora, editor. El estado de las reformas del Estado. Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial en coedición con Mayol Editores, S.A.

Además, la reforma laboral que mediante la flexibilización, produjo la liberalización del mercado laboral, estableciendo cambios importantes en la relación entre capital y trabajo y en los sistemas de seguridad social y la organización social.

En los procesos de transformación económica hacia el libre mercado, operados por los paquetes de Reformas Estructurales en América Latina, las privatizaciones han jugado un papel muy importante, ya que su continuidad hasta la primera década del presente siglo, ha permitido la aportación de una buena parte del valor general de las operaciones de privatización de los países en desarrollo.

Estas reformas la administrativa, la privatizadora y la laboral, han tenido una mayor repercusión que las reformas de corte económico, en las sociedades y en las economías Latinoamericanas.

Ya en la primera década del presente siglo, las Reformas estructurales, iniciaron una profundización de la apertura con programas de liberalización comercial, basadas en reducciones arancelarias, que llevaron en 2009 el arancel promedio regional a 14% y las restricciones no arancelarias al 6,3 % del total de las importaciones regionales³, aunque Estas reformas la administrativa, privatizadora y la laboral, han tenido una mayor repercusión que las reformas de corte económico, en las sociedad y económicas Latinoamericanas durante el periodo de la crisis financiera del 2008 tuvieron un incremento

En términos de los indicadores (índice de reforma estructural) , los estudios que analizan los efectos de las reformas de corte económico, reflejan como las reformas estructurales han sido favorables para el buen funcionamiento de los mercados, las políticas comercial, financiera, tributaria, laboral y las privatizaciones, sin embargo y debido a la diversidad de los países receptores, los indicadores no expresan una constante ya que cada país tiene un comportamiento y un ritmo particular; con ello la variable reforma estructural demuestra por sí misma, que la particularidad de cada escenario económico nacional es importante para la el funcionamiento de las reformas estructurales.

En términos de los resultados, el índice de reformas en una escala que va de 0 a 1, el promedio para todos los países y todas las áreas de política estructural se encontraba en un nivel de 0,39 en 1985, a fines de

3. OCDE, Revista General De La Evolución Del Entorno Comercial Internacional, Informe Anual Del Director General, WT/TPR/OV/12,18 de noviembre de 2009.

los noventa llegaba a 0,60 y al terminar la primera década del 2000 alcanzó 0,65. Estos cambios implican reformas profundas, pero también sugieren que su potencial de reformas no fue muy bien aprovechado.⁴

Durante este mismo periodo, las reformas estructurales en el ámbito de lo político provocaron cambios profundos en la configuración y relaciones de los estados latinoamericanos, debido a que produjeron una modificación del papel del estado, al disminuir su injerencia en la economía y otorgar una mayor participación al sector privado, lo cual transformo a su vez el papel del estado y su relación a con el sector privado. Se trata de Reformas estructurales de naturaleza administrativa para hacer más eficiente al estado y disminuir su tamaño y funciones, así como de la emprendida de procesos de privatización de bienes otrora en manos del estado (excepto en los casos de Bolivia y Venezuela), que fortalecieron al sector privado.

En relación a los resultados de las Reformas del periodo, la bonanza económica producida para los años 2003 -2015 ⁵que como algunos autores establecen fue un periodo de buenos resultados para América Latina, no parece ser la expresión del éxito de las reformas estructurales, debido a que el objetivo del crecimiento económico no fue del todo alcanzado ni en forma homogénea ni siquiera en términos parecidos a la década de los sesentas, y el crecimiento económico de la región fue en todos los caso menor a dos dígitos, además de una manifiesta persistencia de la pobreza, y en algunos países como México con incrementos substanciales de pobreza y crisis económica persistente.

La reformas estructurales en los ochentas fueron inevitables como condicionalidad derivada de los procesos de la deuda externa, estas, junto con las reformas de las décadas subsiguientes, obtuvieron grandes transformaciones en la estructura socio económica de los países que las implementaron , los resultados producidos redujeron los déficits fiscales en la región en 5 o 6 puntos, sin embargo no se obtuvieron los beneficios económicos y sociales esperados, a pesar de que los

-
4. Lora Eduardo, "Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo", BID, Documento de trabajo del BID # Ba IDB-WP-346, octubre 2012, págs. 1-14.
 5. Ramírez, María. (2009, enero-junio). Las reformas del Estado y la administración pública en América Latina y los intentos de aplicación del New Public Management., Estudios Políticos , 34, Instituto de Estudios Políticos, Universidad de Antioquia, (pp. 115-141)

indicadores macroeconómicos mejoraron incluidos la recuperación en los niveles de inversión y los índices de empleo.

Reformas estructurales en Europa y crisis económica

En particular, la perspectiva de solución de los problemas económicos de la Unión Europea, se puso desde el inicio de la crisis económica en la aplicación de Reformas Estructurales, como la reforma del mercado, de los servicios, del régimen de pensiones, la innovación, la creación del empleo y la competencia justa, asociando una vez más en la aplicación de las políticas económicas la relación crisis económica y reformas estructurales.

La idea de que la solución a la crisis proviene de resolver la demanda global, bajando los impuestos y tipos de intereses y combatiendo la inflación, sé desdibujó en la crisis económica cuando la inflación y el desempleo aparecieron juntas, porque aunque contradictorias, no era un problema de demanda global, sino que están asociados al costo de producción, es decir están relacionados con la estructura productiva, no a la conducción económica, lo que se evidenciaría más tarde.

Tras ocho años del inicio de la crisis económica del 2008, el crecimiento económico de los países industrializados en general continuó siendo inferior al que tenían antes de la crisis, los bancos continuaron desarrollando políticas económicas expansivas y el endeudamiento público continua rebasando el tope del 100% del PIB, todo ello en un escenario de reforma para la zona del euro en su conjunto. La Unión Europea reconoce en este momento que: los países miembros han experimentado notables reducciones de sus déficits de la balanza por cuenta corriente y la reducción de sus costes laborales unitarios,... que la deuda externa neta en porcentaje del PIB no ha disminuido en la mayoría de los países deudores, que la tasa de empleo está mejorando pero que sigue sin ser suficiente para reducir significativamente el desempleo, sobre todo el juvenil y de larga duración, así como la pobreza; ...que Europa depende de recursos importados, en comparación con sus competidores; ...que construir una economía auténticamente circular en Europa es, un requisito indispensable para el futuro crecimiento económico; ..., la libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales es la piedra angular del crecimiento económico

sostenible en el mercado único de la Unión Europea; ... que la elusión fiscal, la evasión fiscal y la planificación fiscal abusiva han generado miles de millones de pérdidas de posibles ingresos para la hacienda pública de diversos Estados miembros, en beneficio de las grandes empresas, lo que ha socavado la base de solidaridad entre países y la competencia justa entre empresas;... por todo ello es que la crisis de 2008 no era solo de carácter cíclico sino también estructural⁶

En el largo plazo en las reformas para la zona del euro en su conjunto con la aplicación de los cuatro tipos de reformas (comercial, laboral, fiscal y de los servicios), requirió hasta 2016 de algunos impulsos de profundización de las reformas estructurales, que aumentarían el nivel de producción en un 4 por ciento y redujeran la tasa de desempleo en alrededor de 1,5% lo que se logró hasta 2017.⁷

En cuanto a estos los logros de largo plazo de las reformas del mercado, se obtuvo también una exitosa apertura económica, ya que su aportación representó aproximadamente la mitad de la producción total, este resultado estuvo apoyado por el aumento en el ingreso de nuevos productores que se incorporaron por el impulso de la creación de empleo mientras la economía se benefició de la disminución del gasto en costes reguladores inútiles.⁸

Sin embargo no se tuvo el mismo resultado en los países en crisis de la UE, en cuanto a la flexibilización del mercado laboral, ya que los efectos negativos de la reforma laboral, fueron el resultado de la reducción de la protección del trabajo, su influencia negativa se reflejó en los despidos que fomentaron la destrucción del empleo, mientras la falta de recuperación del empleo no permitió rápidas contrataciones, por lo que la situación desfavorable de crisis económica incrementó el potencial desarticulador de dicha reforma, aunado a ello en la crisis, las reducciones en los seguros de desempleo que tienen un efecto negativo ya que suelen multiplicarse los gastos por desempleo. A pesar de esto, las medidas de reforma económica en aquellos países

6. Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios, Informe, sobre el Semestre Europeo para la coordinación de las políticas económicas: Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento para 2016, (2015/2285(INI)), 22 de febrero de 2016,

7. Informe de la Comisión: El empleo y la situación social de la Unión Europea siguen mejorando, Bruselas, 12 de febrero de 2018, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-721_es.htm

8. International Monetary Found, World Economic Outlook , “ To Slow for to longt”, abril 2017.

de mayor vulnerabilidad económica fueron profundizadas en varias ocasiones durante todo el periodo. Todo ello, debido a que en principio se persigue persistentemente el crecimiento económico a través de la expansión constante de la demanda general que posibilite la generación del empleo mediante la lógica anti inflacionista de la política monetaria; el equilibrio de la política presupuestaria y una política salarial por debajo del crecimiento de la productividad.⁹

Lo que resulta claro fundamentados en estudios recientes, respecto a las reformas estructurales en materia de empleo y productividad, es que en general los programas de empleo que tiene el sector público son de resultados insignificante, o incluso de impactos negativos en todos los horizontes temporales del estudio. Los grupos de desempleados, tienen una alta probabilidad de abandonar la fuerza de trabajo, con el riesgo de pérdida permanente de la capacidad productiva de la economía.¹⁰

En cuanto al desempleo, la recuperación económica continúa teniendo fuertes efectos positivos en los mercados laborales, tras las extensas reformas estructurales en varios estados miembros. El crecimiento del empleo se proyecta para permanecer relativamente sólido aunque ligeramente menos dinámico que el año 2016 y en los siguientes años.¹¹

Tras una década de esfuerzo por parte de los países endeudados, que han venido teniendo dificultades en la crisis económica para resolver el pago de su endeudamiento soberano y el crecimiento económico sostenido, por primera vez, la Unión Europea celebra su sesenta aniversario en medio de un ambiente de poca certidumbre, puesto que aunque la presencia de crecimiento desde 2016 hasta 2018 ha venido siendo alentadora, en cuanto a las expectativas de crecimiento econó-

9. Cristóbal Roncero Rosario, Políticas de empleo en la Unión Europea, Revista del Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales, No.33, 2012, Madrid España.

10. Card David Kluge Jochen Weber Andrea, "What works? A meta analysis of recent active labor market program evaluations2; Working Paper 21431, National Bureau Of Economic Research ,Cambridge, July 2015.

11. European Comission, Winter 2017 Economic Forecast: Navigating through choppy waters, in https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/european-economy-explained/graphs-economic-topics/winter-2017-economic-forecast-navigating-through-choppy-waters_es

mico que le permitieran equiparar de nuevo el crecimiento de UE y EUA, no se ha logrado.

Aunque este crecimiento económico no ha resultado significativo, el pronóstico de la Comisión, apunta al crecimiento económico sostenido, incluso para los estados miembros más golpeados durante la crisis, ya que para ellos también se avizoran buenas expectativas de crecimiento, puesto que ahora han vuelto a crecer a partir de 2016.

Asimismo la inflación recientemente se ha disparado, y la caída de los precios de los energéticos recientemente ha aumentado y aunque sus niveles han sido muy bajos en el pasado la inflación esperada alcanzara niveles más altos estos años.

En cuanto a la reforma financiera, como sabemos procede de condiciones adversas generadas por un círculo vicioso: la inestabilidad financiera ahogaba el crecimiento económico, que a su vez hacía descender los ingresos fiscales y aumentar la deuda pública. El aumento de la deuda incrementaba el coste de los préstamos a los gobiernos, alimentando así la inestabilidad financiera. Todo esto suscitó dudas sobre si la estructura institucional de la Unión Económica y Monetaria era adecuada en tiempos de crisis.

Asimismo la crisis puso de relieve diversas deficiencias del sistema de gobernanza económica de la UE. Principalmente las referidas a un excesivo énfasis en los déficits en el que la vigilancia de las finanzas públicas de los países se había centrado en los déficits presupuestarios anuales, y no suficientemente en el nivel de la deuda pública. Sin embargo, una serie de países que habían respetado las normas de la UE y registraban bajos déficits anuales o incluso superávits también experimentaron dificultades financieras durante la crisis financiera mundial debido a sus elevados niveles de deuda. Por ello, se hizo necesario hacer un seguimiento más riguroso de este indicador.

También propiciaron estas condiciones financieras adversas la insuficiente vigilancia de la competitividad y los desequilibrios macroeconómicos ya que, en la labor de vigilancia de las economías de la UE no se prestó suficiente atención a una evolución insostenible de la competitividad y del aumento del crédito, que acarrearón la acumulación de deuda del sector privado, la fragilidad de las entidades financieras y una inflación del mercado de la vivienda.

También, abono a esta difícil situación, el deficiente control de la observancia ya que no había sido suficientemente riguroso en lo que

atañe a los países de la zona del euro que incumplían las normas por lo que se necesitaba un mecanismo sancionador más estricto y creíble.

Los procesos de lenta capacidad de decisión que sucedían con frecuencia llevaron a posponer la adopción de decisiones difíciles con respecto a una preocupante evolución macroeconómica por lo que fue difícil visualizar la situación económica desde la óptica de la zona del euro en su conjunto.

Todo ello llevo a fin de cuantas a la necesidad de una financiación de emergencia para hacer frente a los problemas de países concretos, y también como «escudo protector» para evitar que los problemas se contagiaran a otros países en riesgo.

Al final del período de la crisis, las finanzas públicas, el déficit público agregado de la zona del euro y el coeficiente deuda - PIB del gobierno mejoraron disminuyendo en 2017 y 2018, esta mejora refleja un menor gasto en los intereses debido a tasas de interés excepcionalmente bajas. También refleja condiciones más favorables en el mediano plazo en los mercados laborales y un mejor desarrollo de la gobernanza de la UE.

Razgos comunes

Porque se aplicaron reformas estructurales en ambos casos, porque se considera que las reformas estructurales elevan la senda del producto potencial, bien aumentando los factores de producción —la oferta y la calidad del trabajo y el capital por trabajador—, bien asegurando el uso más eficiente de esos factores, es decir, incrementado la productividad total de los factores. Y, en segundo lugar, hacen que las economías sean más resistentes a las perturbaciones económicas al facilitar la flexibilidad de precios y salarios, y promover la rápida reasignación de los recursos dentro de cada sector y también entre ellos..... ambos efectos son complementarios. Una economía que se recupera más rápidamente después de una perturbación es una economía que crece más a lo largo del tiempo, pues los efectos de histéresis son menores. Y unas mismas reformas ¹²estructurales suelen aumentar tanto

12. Draghi, Mario, "Reformas estructurales, inflación y política monetaria, Discurso inaugural del Presidente del BCE, en el Foro del BCE sobre Banca Central, Sintra, 22 de mayo de 2015.

la flexibilidad a corto plazo como el crecimiento a largo plazo... por ello es que un paquete de reformas estructurales amplio tenderá, por tanto, a aumentar la *capacidad de resistencia* y sostener el *crecimiento*, es por tanto necesario que siempre que se presente un escaso crecimiento económico se aplicaran reformas estructurales.

En la relación crisis económica y reformas estructurales, la OCDE propone la aplicación de aquéllas que suponen un incremento en el gasto para la mejora de las infraestructuras, las que dedican mayores recursos a políticas activas de empleo o las reformas en los mercados de productos que se dirigen a reducir las restricciones y a reforzar la competencia.¹³

Tras la crisis iniciada diciembre de 2007, las reformas aplicadas en las dos zonas fueron, fijadas por los organismos internacionales, orientadas al rediseño de la economía internacional: con una reforma financiera, una reforma Laboral, y una reforma del mercado y supuso en temporalidades distintas escenarios compartidos ya que en ambos casos se produjeron rasgos compartidos.

Tanto en los países endeudados y en crisis de la UE en el 2008 como en los Latinoamericanos de la década perdida, se generó una dependencia de la deuda por la funcionalidad del modelo económico en unos por la falta de crecimiento y de competitividad en el mercado Europeo y en los otros debido a la disfuncionalidad del modelo sustitutivo de importaciones de América Latina.

El escenario de ambas crisis, implicó un sobreendeudamiento, una escasez de liquidez en el mercado interbancario, una gran inestabilidad financiera y un desplome del comercio, macroeconómicos, por ello se produjo una crisis bancaria y crisis de deuda soberana, un rescate bancario y sobreendeudamiento para financiar el presupuesto del estado.

Esta situación permitió, la relación de un trinomio producido entre crisis económica, sobreendeudamiento soberano y privado con reformas estructurales, en la cual, cuantos mayores son los compromisos soberanos mayor crisis y mayor profundización de las reformas estructurales.

13. Fernández Barja Blanca, Fernández Pérez María, "Reformas estructurales en tiempos de crisis. La aplicación de la Directiva de servicios y el nuevo modelo de regulación", Presupuesto y Gasto Público 59/2010: 143-144, Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales 2010.

En ambas crisis en las políticas monetarias se introdujo un nuevo marco cuya finalidad es vigilar y corregir oportunamente los desequilibrios. En este sentido la crisis puso de relieve diversas deficiencias del sistema de gobernanza económica de la Unión Europea y de las políticas expansivas sin regulación de los gobiernos populistas de América Latina, de hecho en ambas crisis se crearon mecanismos de vigilancia del desarrollo macroeconómico con el fin de asegurarse de que los países de las zonas adoptasen las políticas económicas establecidas por las reformas estructurales.

En ambas crisis las políticas macroeconómicas están orientadas a la garantía y fomento tanto del crecimiento económico como del empleo.

En ambas crisis el eje estratégico del desarrollo de las Reformas Estructurales es la inversión.

Todas las reformas estructurales como un prototipo aplicable a cualquier economía, bien Latinoamericana en desarrollo o Europea desarrolladas, sin distinción de sus especificidades económicas políticas o sociales, como en todos los casos en búsqueda de crecimiento económico.

En una perspectiva de mediano plazo en ambas regiones América Latina y Europa en sus respectivas crisis, la recuperación tras las crisis se mantuvo un crecimiento débil, en Europa incluso a partir del 2016 y en América Latina, la recuperación del crecimiento económico continúa siendo escaso, frágil y discontinuo. Esta no es la tendencia del crecimiento mundial que se espera ligero pero sostenido.

Durante los periodos de crisis y posteriormente, las políticas de austeridad han expuesto su viabilidad, ya que mediante estas se produjo en la década perdida y en los países presionados por la crisis económica en la UE, un cambio en la aplicación de las políticas de reforma estructural desde la tolerancia social respecto a la desigualdad, especialmente en los países más castigados en ambas crisis y un incremento de la pobreza y la desigualdad en ambas regiones y durante ambos periodos.

Por todo ello es necesario replantear las reformas estructurales como instrumentos de intervención para reformar las economías ya que no solo deben estar orientadas a sustentar el crecimiento de la economía, sino a la implementación de políticas de carácter social que apoyen a las sociedades a retomar el rumbo de recuperación de los indicadores de desarrollo humano y bienestar social, porque son las

sociedades y por tanto los consumidores, los que sostienen los mercados, las crisis y sus consecuencias.

Estos aspectos expresan lecciones para todos los ámbitos en que han sido aplicadas.

Conclusiones

- Una característica diferenciadora, es que las sociedades latinoamericanas en crisis no respondieron socialmente ante los efectos producidas por las Reformas, en tanto que las europeas se movilizaron y expresaron políticamente su desconfianza del proceso de integración europea expresada tanto en movimientos separatistas y como bandera a la emergencia de las expresiones políticas de todas las tesis.
- Las principales reformas estructurales tanto en América Latina como en Europa se produjeron en épocas de mayor crisis justo cuando los gobiernos no tienen otra alternativa de salida.
- Las experiencias de crisis económicas, mostraron en la crisis europea una vez más la relación indefectible entre sobre endeudamiento soberano- largas y cíclicas crisis económicas - y largos períodos de mínimo crecimiento económico- paquetes de reforma estructural asociados a financiamiento de organismos multilaterales - condicionamiento de financiamiento al cumplimiento de reformas neoliberales, entre los factores siempre presentes.
- Durante los procesos de apertura económica, se produjeron incrementos en la pobreza y la marginalidad las cuales están relacionadas con las partes de la sociedad que mediante la flexibilización laboral participan o no de la globalización.
- En un análisis de conjunto durante el periodo 1980 - 2015 entre los países en vías de desarrollo y emergentes de América Latina, muestran un largo periodo de inestabilidad en el crecimiento económico con periodos de aceleración y desaceleración, situación en la que los embates externos han influido en forma significativa.
- Es sabido que las políticas aplicadas por las economías son cruciales para mantener el crecimiento económico constante, el desarrollo y la aportación de estos países al crecimiento mundial, sin

embargo las políticas de reforma estructural no están orientadas al logro de este fin, lo cual se esperaría como deseable.

- Deben mejorarse las políticas internas y los atributos de la estructura económica, mediante las reformas estructurales, ya que influyen en el impacto que ejercen las condiciones externas sobre las economías y en la propensión que experimenten a la inestabilidad en su crecimiento económico.
- También una mayor calidad de los sistemas jurídicos y una protección más sólida de los derechos de propiedad se asocian con mejores resultados del crecimiento sostenido a mediano plazo.
- Existen dos factores que deben tener una reforma estructural, que estimulen el crecimiento económico del lado de la demanda elevar la productividad y elevar el ingreso, de no ser así continuarán los riesgos para el crecimiento económico.
- También es indispensable que las reformas estructurales se orienten a desarrollar y modernizar la infraestructura pública, así como implementar medidas de política social como los sistemas de pensiones y a impulsar la protección de los desplazados por los adelantos tecnológicos o los desempleados por la reestructuración laboral.
- El peso de la deuda externa y la disminución de los ingresos por los bajos precios de las materias primas así como los riesgos financieros de las economías europeas y Latinoamericana, continúan siendo otro obstáculo para el crecimiento sostenido, por lo que vez más se demostró en ambos de crisis económica e insolvencia que las economías basadas en la deuda no son sostenibles.
- Todo lo anterior los resultados muestran que las reformas estructurales implementadas entre los años 1970 – 2016, desde la oferta y orientadas a la flexibilización laboral, la apertura del mercado y al pago de la deuda externa, que impactaron bien a las sociedades Europeas o a las Latinoamericanas en crisis, restringiendo sobremanera los mercados internos y disminuyendo las posibilidades de crecimiento económico nacional, tampoco han obtenido los resultados esperados para el crecimiento económico mundial.
- Ambas crisis su manejo y sus resultados, han conducido a pensar en regulaciones internacionales en materia económica especialmente financiera, que permitan coordinar acciones para contrarrestar las crisis cíclicas del capital y en esto las reformas estructu-

rales han venido cumpliendo un papel muy importante para crear una tendencia hacia la homologación de estas condiciones en una economía global.

Referencias

- Acemoglu, D. y Robinson, J.A. "Por qué fracasan los países." Bilbao: Deusto S.A. Ediciones, 2012.
- Arias, M. y Vera, J.M. "Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional ¿una ayuda para los países pobres?" Cuaderno n° 112 de Cristianisme i Justícia. 2002, Recuperado de <https://www.cristianismeijusticia.net/files/es112.pdf>
- Bagüés Manuel, Fernández-Villaverde Jesús, Garicano Luis, "Las reformas estructurales: empezar a caminar" Universidad Carlos III University, of Pennsylvania y FEDEA London School of Economics y FEDEA, España.
- Carmelo, Mesa-Lago "Reformas estructurales y Re-reformas de pensiones, y sus efectos en el bienestar social: el caso de Chile", Universidad de Pittsburgh. En *Política y Sociedad* Vol. 52, N Luc úm. 3 (2015): p.719-739.
- Camarasa, F.A., "Movilización de recursos hacia los países en desarrollo". Boletín del CEMLA, pp.76-81, 1992.
- Cordero Martha, Logística y facilitación del comercio entre la Comunidad del Caribe y Centroamérica, CEPAL, 2014.
- Chapoy Bonifaz, A, "Cooperación financiera regional en Latinoamérica: posibilidades y obstáculos, en Correa E. y Girón A. (coord.), Reforma financiera en América Latina. (pp. 201-121). CLACSO, Buenos Aires, 2006.
- Diamond Patrick, Ferrera, Maurizio, Giddens Anthony , Liddle Roger, Palme Joakim, João Rodrigues Maria, Soete, Tsoukalis Loukas Weil , Patrick "Un modelo social para Europa: la agenda de Hampton Court" ,Universidad de Valencia, 2008.
- Díaz Cardiel Jorge, "Innovación y éxito empresarial. La nueva economía: el ejemplo de la gran empresa española y el futuro modelo productivo español basado en TIC", editorial, Eiunsa, España, 2016.
- Escolar Ignacio, "La crisis en 100 apuntes", editorial Debate, Literaly Collections, España 2012.
- FMI, Estudios Económicos y Financieros, "Perspectivas de la economía mundial abril 2017,
- Hermann, J.," Restricciones financieras del desarrollo económico: teoría y políticas para los países en desarrollo". Revista CEPAL. núm. 114, pp. 71-87, 2014.

- Høj Jens, Galasso Vincenzo, Nicoletti Giuseppe, Dang Thai-Thanh, "The Political Economy of Structural Reform, Empirical Evidence From Oecd Countries", OEACD Economics Department, Working Papers, No. 501, OEACD Publishing, Paris. [http:// dx.doi.org/10.1787/881353527404](http://dx.doi.org/10.1787/881353527404)
- M. Kats Jorge, "Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina", Editorial CEPAL- Fondo de Cultura Económica, Chile 2000.
- Lora E. (2007). "Tendencias y resultados de las reformas tributarias". En: E.Lora, editor. El estado de las reformas del Estado. Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial en coedición con Mayol Editores, S.A.
- Lora Eduardo (2012) "Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo", BID, Documento de trabajo del BID # Ba IDB-WP-346.
- Ortiz Pecha Rafael y Albornoz Mendoza Lilian, Mejía Reyes Pablo y Torres Preciado Víctor Hugo, (coords.), "Efectos de las reformas estructurales en las fluctuaciones cíclicas y el crecimiento económico en México "Investigación Económica, vol. LXXV, núm. 297, julio-septiembre de 2016, pp. 176-192., d y Ediciones y Gráficos Eón, 2014)
- Mercader Jesus, Se Busca: El mercado de trabajo en España, Editorial Debate, España, 2015.
- Reyes Giovanni E, (2000), "Síntesis de la Historia Económica de América Latina 1996-2000, Tendencias", Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Vol, I. No.2 Noviembre,, pp 1-34. Universidad de Nariño

El impacto del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México en el estado de Jalisco 2000-2017

Laura Ibarra García¹

Resumen

El artículo presenta y analiza los datos de exportación e importación entre la Unión Europea y el estado de Jalisco. De igual manera, rastrea las inversiones realizadas en esta entidad federativa por empresas alemanas, holandesas, inglesas y francesas. En un tercer apartado muestra los resultados de una encuesta realizada a empresas que exportan a Europa sobre sus problemas en el proceso de exportación y, finalmente, hace un balance sobre las ventajas y desventajas que ha traído el tratado en Jalisco desde su entrada en vigor. La pregunta que orienta el trabajo es si esta entidad presenta en su comercio exterior e inversiones extranjeras un panorama similar al que se ha identificado a nivel nacional.

Palabras clave: exportación, importación, inversión, balanza comercial, compañías.

THE IMPACT OF THE EUROPEAN UNION-MEXICO FREE TRADE AGREEMENT IN THE STATE OF JALISCO 2000-2017

Abstract

This paper shows and analyzes the export and import data between the European Union and the state of Jalisco, Mexico. It also tracks the investments made by German, Dutch, British and French companies in this state. In a third section, it will present the results of a survey conducted among companies exporting goods and services to Europe. Lastly, it presents a balance on

1. Profesora investigadora del Centro de Estudios Europeos, Universidad de Guadalajara, México. Catedrática Jean Monnet. Correo electrónico: 95nubi@megared.net.mx

the advantages and disadvantages created by the treaty since its implementation. The question surrounding this work is whether the national export and investment landscape is present abroad.

Keywords: export, import, investment, trade balance, companies.

Introducción

El 23 de marzo de 2000, la Unión Europea (UE) y México firmaron un acuerdo comercial multilateral que entró en vigor el primero de julio del mismo año y que debía conducir a la liberalización progresiva y recíproca de bienes industriales, agrícolas y de servicios. Después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el primero de enero de 1994, la Unión Europea buscó establecer relaciones comerciales privilegiadas con México, con el fin de asegurarse una entrada al mercado mexicano que semejara a la apertura ofrecida a Estados Unidos y Canadá con el TLCAN.

El TLCUEM fue el más amplio y el primero en su tipo firmado con un país latinoamericano. México buscaba asegurar el acceso preferencial a un mercado de más de 375 millones de consumidores, formar alianzas estratégicas entre las empresas mexicanas y europeas y atraer mayor inversión. Su pretensión inicial era reducir la fuerte dependencia de los Estados Unidos, pues tanto la inversión extranjera directa como el comercio exterior estaban concentrados en ese país. A través del acuerdo, la Unión Europea buscaba igualar las condiciones de competencia para las empresas europeas ante sus competidores norteamericanos, así como aprovechar la función de puente de México para productos europeos destinados tanto a los Estados Unidos como a otros países. La Unión Europea contempló las ventajas que ofrecía la economía mexicana, al permitirle producir bienes en México y desde ahí exportarlos a otras regiones, principalmente al resto de Norteamérica.

El 8 de diciembre de 1997 comenzaron las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, y el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio.

Después de nueve rondas de negociaciones, comenzadas en México el 9 de noviembre de 1998 y concluidas en Bruselas el 24 de noviembre de 1999, México y los 15 países miembros de la UE dieron por

concluidas las negociaciones que culminaron con la entrada en vigor de un Tratado de Libre Comercio (TLCUEM).

La liberalización de los mercados ocurrió paulatinamente, lo que le permitió a México irse preparando para la apertura. Una vez que el tratado entró en vigor, 48% de las exportaciones europeas y 82% de las mexicanas obtuvieron un acceso ilimitado para el mercado correspondiente. Desde el 2003, el 100% de los productos mexicanos y, desde el 2007, el 100% de los productos europeos pueden ser exportados libres de aranceles. Además, se eliminaron las restricciones a los flujos de inversión.

El acuerdo comprende no sólo la liberalización de bienes, sino también de servicios, de inversiones y de los pagos correspondientes, el acceso a los mercados públicos, el establecimiento de reglas estrictas sobre competencia, propiedad intelectual y arreglo de diferencias y se guía por la idea de que tanto México como la Unión Europea deben obtener beneficios.

El TLCUEM cubre la totalidad de los productos industriales y parte considerable de los productos agrícolas y pesqueros. En el año 2000 los productos industriales representaban el 90% del intercambio de bienes entre México y la UE y fueron catalogados en cuatro conjuntos de acuerdo con un calendario de liberalización. El tratado cubrió además el 62% del comercio de los productos agrícolas y pesqueros. Al igual que los productos industriales, los bienes agrícolas y pesqueros fueron catalogados considerando un calendario de desgravación fijado de antemano.

Para lograr los beneficios que se propone el tratado se fijaron reglas de origen, que especifican que los productos materia del acuerdo deben ser de origen mexicano u originarios de la Unión Europea. Se consideran originarios de las partes: 1) los productos totalmente obtenidos en el territorio de México o de la UE, 2) los productos fabricados exclusivamente con materiales originarios del territorio de las partes y 3) los productos fabricados que incorporen materiales no originarios de las partes, siempre que tales materiales hayan sufrido una transformación suficiente en el territorio de las mismas (Silvetti, 2001).

El objetivo de este trabajo es evaluar el impacto del TLCUEM en el estado de Jalisco, 17 años después de su entrada en vigor. El artículo ofrece primeramente un panorama general del intercambio comercial entre la UE y México. Posteriormente sigue un apartado donde men-

ciona datos económicos que permiten ubicar al estado de Jalisco en el panorama económico de México. En un tercer apartado presenta la información referente: 1) al lugar que ocupa Jalisco en el intercambio comercial internacional del país, 2) las exportaciones Jalisco vs. EU y 3) la inversión extranjera directa (IED) en esta entidad federativa. En un cuarto apartado presenta los resultados de una investigación de campo realizada en empresas exportadoras de Jalisco, en las que refieren los problemas que enfrentan al realizar sus actividades comerciales dirigidas al mercado de la UE. La pregunta que guía este artículo es si los efectos del TLCUEM en un estado del centro occidente del país difieren o no de los que registran los estudios sobre sus consecuencias en el país en su conjunto.

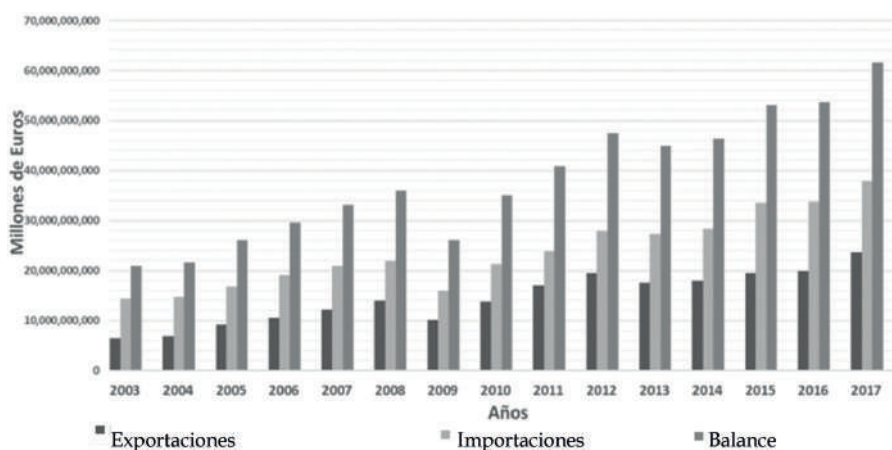
La balanza comercial entre México y la Unión Europea

Desde la entrada en vigor del TLCUEM, el comercio bilateral ha crecido 243% con respecto a 1999. Las exportaciones mexicanas se han incrementado 286%, mientras que las importaciones aumentaron en 226%. En 2014, México exportó a la Unión Europea 20,292.6 mdd e importó 44,034 mdd. La inversión acumulada de la UE en México (1999-2014) ascendió a 111,630 mdd y se destinó principalmente a los sectores de manufacturas, servicios financieros, seguros, construcción y de la información en medios masivos. A septiembre de 2014, en México había 15,920 empresas con capital europeo (Presidencia de la República, 2015). En la actualidad, México ocupa el lugar 17 como mayor exportador para la UE y el 24 como importador, mientras que la UE se ha consolidado como el tercer socio comercial y destino de las exportaciones mexicanas y la segunda fuente de IED de México (Comisión Europea, 2017, p. 9). Estas cifras muestran que la influencia que ha tenido el TLCUEM como detonador del comercio ha sido positiva y significativa. En relación a las exportaciones de México, los diez sectores económicos con mayor impacto positivo se agrupan en las siguientes categorías: 1) equipo de transporte, 2) químicos y afines, 3) productos vegetales, 4) comestibles, 5) plásticos y gomas y 6) varios. Algunos productos aumentaron significativamente el flujo de sus exportaciones después de la entrada en vigor del tratado, por ejemplo, el flujo de las exportaciones del sector correspondiente a automóviles, tractores

y demás vehículos terrestres aumentó en promedio 1.8 veces, mientras que el flujo de productos de molinería, malta, almidón, fécula, insulina y gluten de trigo aumentó 3.5 veces (Serrano *et al.*, 2015, p. 16).

Sin embargo, las relaciones comerciales con la Unión Europea han mantenido desde la entrada en vigor del tratado un déficit comercial negativo para México, como lo muestra la gráfica 1. De acuerdo a un informe del BBVA, en los años posteriores a 2009, el déficit se ha ido reduciendo. Este indicador pasó a promediar 0.9% del PIB nominal durante 2010-2013 después de mostrar una media de 1.1% en el periodo anterior. En términos relativos, la reducción del déficit comercial total de México ha sido mucho mayor, pues esta variable macroeconómica promedió 1.1% del PIB nominal durante 2010-2013 vs 1.4% en el periodo 2000-2009 (Serrano *et al.*, 2015, p. 12).

Gráfica 1
Exportación e importación México-Unión Europea

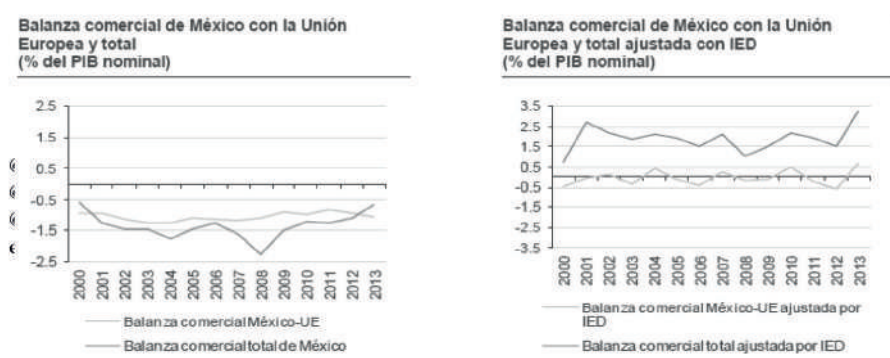


Fuente: Elaboración propia con datos de European Commission Market access Database

Para tener una idea más completa de la balanza comercial entre México y la Unión Europea, algunos economistas añaden los flujos de inversión extranjera directa (IED). Al incorporar la IED proveniente de la UE al déficit comercial de México con la UE, aparecen resultados mixtos durante los años posteriores a la firma del TLCUEM. Al ajustar am-

bos indicadores, el déficit comercial con la IED, se puede observar un resultado positivo para México (gráfica 2) (Serrano *et al.*, 2015, p. 13).

Gráfica 2
Balanza comercial de México con la Unión Europea total y total ajustada con IED



Fuente: BBVA Research con datos de WITS y SE

Jalisco

Jalisco es un estado en la zona centro occidente de México que ocupa el cuarto lugar en la lista del PIB de 31 estados, su contribución al PIB nacional en 2016 fue del 6.8% (IEEG, 2017a). Con 8.061 millones de habitantes al inicio de 2017, es el tercer estado más poblado – por detrás del Estado de México y Veracruz – y el séptimo más extenso (Conapo, 2017). Su alta actividad económica y comercial lo ubica como uno de los estados más desarrollados en el país.

Su estructura laboral se aproxima a la de las sociedades industriales. Actualmente 62.78% de la población ocupada labora en el sector de servicios, mientras que 28.25% lo hace en el sector secundario o industrial y solamente 8.2% se dedica a labores del sector primario (Seplan, 2010, p. 82). En la Unión Europea, 74.4% de los trabajadores están ocupados en el sector de los servicios, 16% en el sector industrial y sólo 1.4% en la agricultura. En Alemania, en 2016 se registraron 44 millones de trabajadores, que se distribuían de la siguiente manera:

74.5% en los servicios, 24.1% en las esferas productivas y 1.4 en la agricultura (Statistisches Bundesamt, 2017).

En 2016, Jalisco reportó un crecimiento económico de 4.67%, mientras que la media nacional fue de 2.7%. Se generaron 93 mil nuevos empleos, lo que implica que en el ámbito nacional de cada 100 nuevos empleos siete surgieron en Jalisco, esto significa el segundo lugar nacional de creación de empleo, sólo por debajo de la Ciudad de México (IIEG, 2017b).

En la dinámica del estado la economía informal o sumergida juega un papel importante. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en el primer trimestre de 2017 se detectaron 1.1 millones de jaliscienses remunerados o subordinados que no tienen acceso a instituciones de salud. Esta cifra representa 43.44% de los empleados de toda la entidad. Según estadísticas del INEGI, la tasa de informalidad registra un nivel de 49.9% (INEGI 2017a)

En Jalisco los salarios son bajos. En 2017, seis de cada diez trabajadores registrados ante el IMSS percibían tres salarios mínimos, es decir, un salario mensual menor a siete mil 950 pesos. El empleo tampoco es seguro y definitivo. De acuerdo con cifras del IMSS, de enero a junio de 2017 se registraron 48 mil 344 nuevos empleos, de los cuales el 70% son permanentes y 30% eventuales (SEDECO, 2017).

Una quinta parte del empleo se ha generado fuera de la capital del estado. Según fuentes del gobierno del estado, el 20% de los 93 mil empleos formales se crearon fuera de la zona metropolitana de Guadalajara.

La exportación del estado de Jalisco a Europa

Las entidades federativas mexicanas que muestran los índices más altos de exportación son aquellas que se encuentran en la frontera con los Estados Unidos o que se dedican a la sustracción y exportación de petróleo como Tabasco, como lo muestra la gráfica 3. Según datos del INEGI, en 2016 las cinco entidades federativas con la distribución porcentual más alta de las exportaciones totales fueron: Chihuahua (13.3), Coahuila (11.6), Baja California (11.1), Nuevo León (9.9) y Tamaulipas (7.7), todas

ellas estados fronterizos. Jalisco ocupa el octavo lugar (5.5), después de Guanajuato (6.8) y el Estado de México (5.7) (INEGI, 2017b).

Gráfica 3
Entidades Federativas por estratos de exportación (2012)



Fuente: Secretaría de Economía – INEGI, 2014, p.12.

Según datos proporcionados por ProMéxico, Jalisco ocupa el primer lugar en cuanto a la variedad de productos para el mercado externo, con 711, es decir, de cada 100 que se comercializan 15 son de esta entidad. Estos productos se exportan a 181 países en el mundo (*El Financiero*, 2014, junio 3).

Crecimiento de la exportación

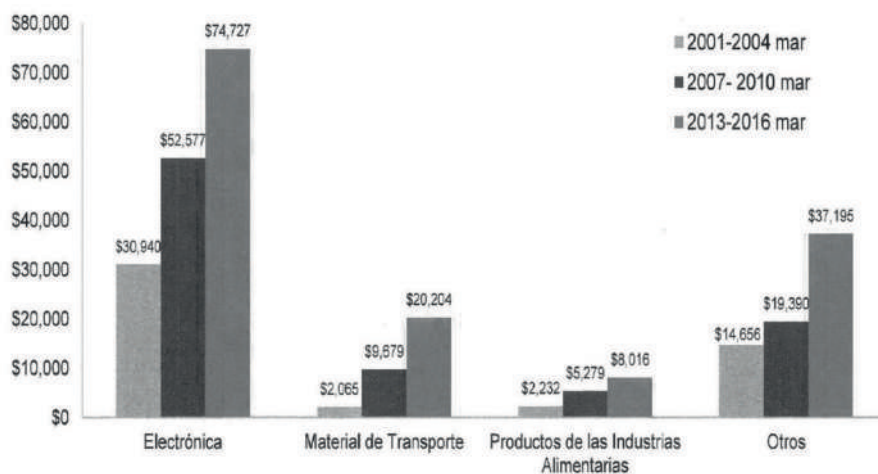
De enero a octubre de 2017, las exportaciones de Jalisco sumaron 41,131 mdd., cifra que supuso un crecimiento de 4.47% en comparación con el mismo periodo del año anterior. En términos absolutos, el aumento en las exportaciones representa 1,759 mdd, de acuerdo con información del IIEG (2018).

Por sectores, la industria electrónica concentró el 63.2% del total de las exportaciones de Jalisco, con un monto de 2 mil 458 mdd, seguida de la industria de material de transporte que participó con 369 mdd, aportando el 9.5% y, en tercer lugar, los productos vegetales con un monto de 230 mdd y 5.9% de participación. El considerable aumento en la industria electrónica, material de transporte y los productos de las industrias alimentarias en relación a los periodos 2001-2004 y 2007-2010 se puede observar en la gráfica 4.

Por otro lado, las exportaciones de la entidad de enero a octubre ascendieron a un monto de 45, 782 mdd, lo que representa un crecimiento de 9.86% con respecto al año anterior (IEEG, 2018).

Gráfica 4

Exportaciones de Jalisco por sectores. Millones de dólares



Fuente: IIEG (2016, p. 10).

Según cifras oficiales, 516 empresas jaliscienses exportan, mientras que 53,761 no lo hacen (Secretaría de Economía, 2018). De acuerdo a información proporcionada por el Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco (Jaltrade) los productos de la industria electrónica que se envían al exterior son aparatos electrónicos de telefonía, máquinas para tratamiento de datos, paneles, consolas, armarios y soportes, así como partes y accesorios, convertidores y soportes para grabar sonido, entre otros. Las exportaciones electrónicas tienen

como destino los Estados Unidos, Países Bajos, Francia, Alemania, Hong Kong, Singapur, Canadá, China, Japón y Reino Unido.

El segundo sector de importancia en las importaciones lo representa el material de transporte. Según Jaltrade, el 49.75% de los productos de este segmento son los automóviles, seguido de partes y accesorios de vehículos, tractores y camiones para el transporte de mercancía. En este caso se exporta a 76 países un total de 24 productos, principalmente a Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Japón y Alemania.

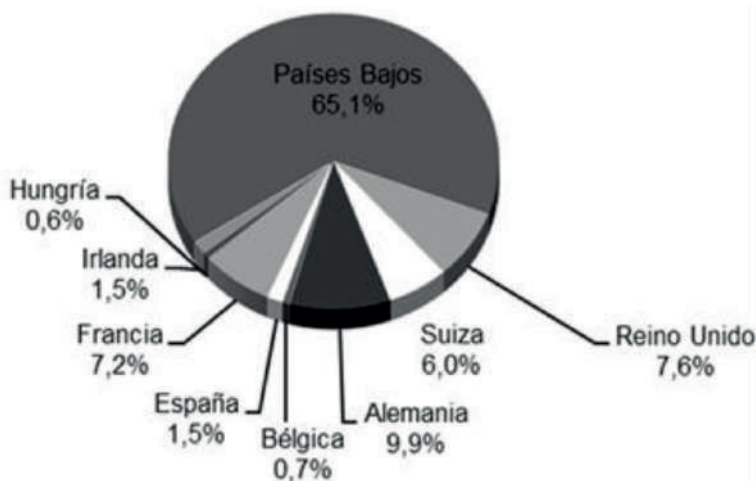
Por su parte, la industria alimentaria, que exporta 49 productos a 114 países, constituye el tercer segmento en importancia para las exportaciones jaliscienses, en donde el tequila y los *berries* son los productos más solicitados por el mercado exterior. El tequila es enviado a Estados Unidos, Suiza, Corea del Sur, Guatemala, Canadá, Colombia, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Alemania.

Además del tequila, se exportan productos de panadería, azúcar, salsas, extracto de malta, chocolate, confitería, extractos, esencias y concentrados de café, té y yerba mate (Mexicoport, 2018).

Con relación al destino de las exportaciones, los principales mercados para los productos jaliscienses fueron: Estados Unidos (68%), Países Bajos (11.3%), Canadá (2.2%) y Alemania (1.7%) que, en conjunto, representan el destino del 83% de las exportaciones del estado. En lo que se refiere a sus clientes europeos (17.81% de las exportaciones), existe una fuerte concentración de las exportaciones jaliscienses en pocos países. Alemania, Países Bajos, Reino Unido, Francia y España absorben el 89.8% de las ventas a Europa, como se observa en la gráfica 5.

Jalisco muestra un déficit comercial proporcionalmente semejante al que registra el país en su conjunto en el comercio con la Unión Europea, aunque en los últimos años tiende a disminuir, como lo refleja la gráfica 6. En el año 2016 las exportaciones jaliscienses a la Unión Europea crecieron significativamente comparadas con años anteriores. Al mismo tiempo las importaciones desde la UE en el periodo de 2014-2017 se han mantenido relativamente estables, por lo que el crecimiento más dinámico de las exportaciones de Jalisco parece detener el constante déficit de la balanza comercial con la UE (gráficas 6 y 7).

Gráfica 5
Países europeos que concentran las exportaciones de Jalisco

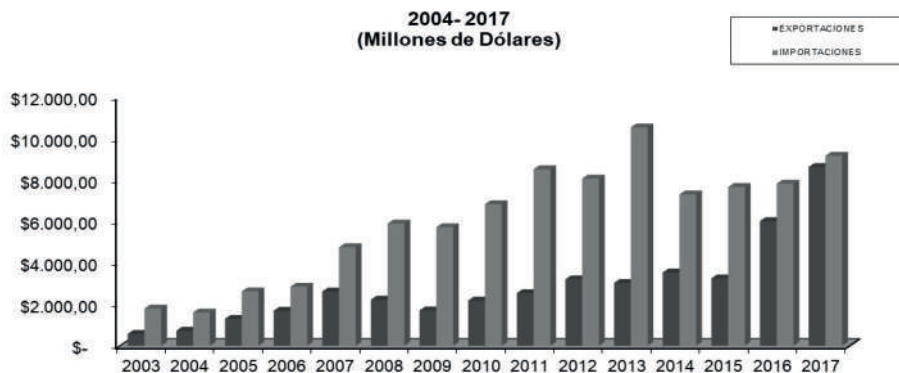


Fuente: IIEG (2017c).

Gráfica 6
Comercio Exterior de Jalisco con Europa 2004-2017
(Millones de dólares)

PERIODO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA	% VARIACIÓN EXPORTACIONES	% VARIACIÓN IMPORTACIONES
2003	\$ 576,04	\$ 1.796,26	-\$ 1.220,22		
2004	\$ 729,56	\$ 1.606,01	-\$ 876,45	26,65%	-10,59%
2005	\$ 1.300,17	\$ 2.625,02	-\$ 1.324,85	78,21%	63,45%
2006	\$ 1.689,84	\$ 2.848,68	-\$ 1.158,84	29,97%	8,52%
2007	\$ 2.618,07	\$ 4.753,00	-\$ 2.134,94	54,93%	66,85%
2008	\$ 2.225,09	\$ 5.896,72	-\$ 3.671,64	-15,01%	24,06%
2009	\$ 1.706,60	\$ 5.714,03	-\$ 4.007,43	-23,30%	-3,10%
2010	\$ 2.182,10	\$ 6.828,15	-\$ 4.646,05	27,86%	19,50%
2011	\$ 2.540,22	\$ 8.514,01	-\$ 5.973,79	16,41%	24,69%
2012	\$ 3.208,34	\$ 8.063,67	-\$ 4.855,32	26,30%	-5,29%
2013	\$ 3.031,39	\$ 10.531,70	-\$ 7.500,31	-5,52%	30,61%
2014	\$ 3.536,12	\$ 7.301,21	-\$ 3.765,09	16,65%	-30,67%
2015	\$ 3.250,82	\$ 7.654,45	-\$ 4.403,63	-8,07%	4,84%
2016	\$ 6.015,97	\$ 7.817,85	-\$ 1.801,88	85,06%	2,13%
2017	\$ 8.620,10	\$ 9.160,95	-\$ 540,85	43,29%	17,18%

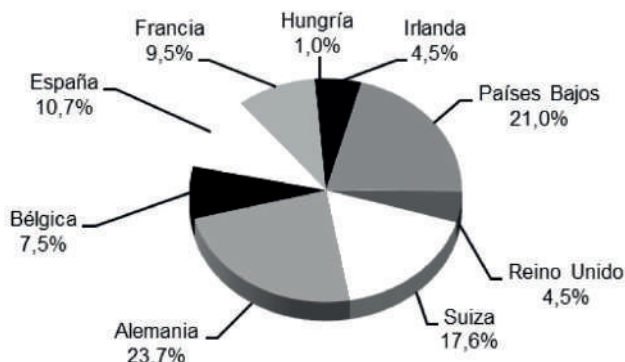
Gráfica 7
Comercio Exterior de Jalisco con Europa 2004-2017
(Millones de dólares)



Fuente: IIEG (2017c).

Como era de esperarse, el TLCUEM contribuyó a que algunos productos europeos aumentaran su participación en las importaciones jaliscienses a partir del año 2000. La concentración de países destinatarios de las exportaciones jaliscienses es muy similar a las que se presenta en las importaciones. Países Bajos, Alemania y España son los países de la UE de los cuales proviene el 55.4% de las importaciones.

Gráfica 8
Importaciones Jalisco con países de la Unión Europea 2017
(% de participación)



Fuente: IIEG (2017c).

Los sectores en los que la Unión Europea mostró un incremento significativo en la participación de las importaciones jaliscienses a partir del año 2000 fueron en primer lugar máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes que alcanzaron un valor de 2, 219 mdd en 2017. Desde 2007, este sector se ha mantenido como la principal actividad económica importadora del estado. En segundo lugar, se ubica la industria química (1,248 mdd), mientras que las importaciones de metales y sus productos ocuparon el tercer lugar. El cuarto y quinto lo ocupan las importaciones de plástico y los instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía (IIEG, 2017d). Es importante mencionar que el grupo de “máquinas, aparatos y material eléctrico” es el que históricamente ha representado el mayor volumen de importaciones de la Unión Europea.

Inversión Extranjera Directa en México proveniente de la UE

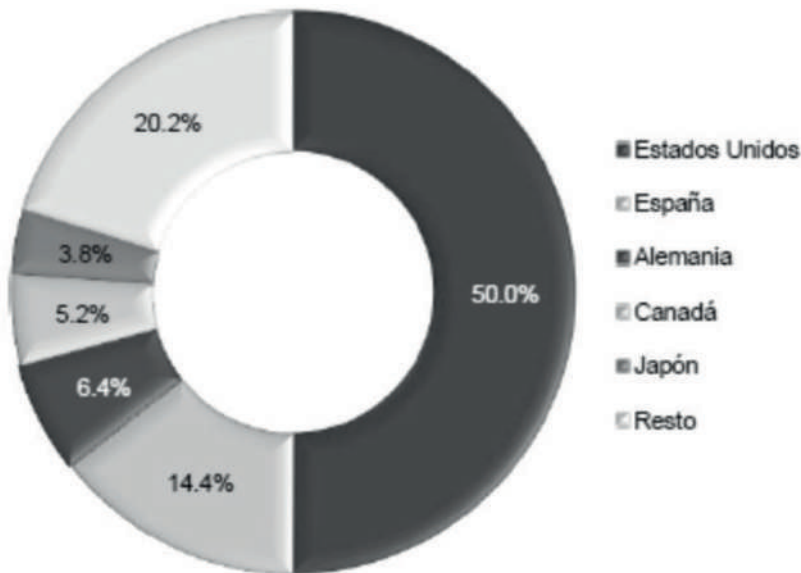
El TLCUEM no sólo ha tenido impacto sobre el flujo de bienes y servicios entre las economías, también afectó la IED entre México y la UE. Sin duda, el acuerdo comercial generó incentivos para que las empresas europeas establecieran presencia comercial y productiva en México con el propósito de obtener los beneficios arancelarios que se derivan de las reglas de origen. La UE es la segunda fuente de IED acumulada en México con 168,806.20 mdd (3S16), lo que representa alrededor del 37% del total de la IED en México desde 1999, es decir, casi cuatro de diez inversiones en México proviene de algunos de los Estados miembros de la UE (SRE, 2015). Aunque el principal inversor extranjero en México lo sigue siendo los Estados Unidos con 50.0% de la IED total de los últimos años, la UE le sigue de cerca. De hecho, en varios estados del país, la IED proveniente de la UE es la número uno. Es importante subrayar que la IED de la UE se colocó en el primer lugar en los años 2004, 2007, 2010, 2013 y 2014 (Serrano *et al.*, 2015, p. 32).

En 2017, los países europeos que más invirtieron en México fueron: España con 1,141.8 mdd que representa el 14.4%; Alemania con 511.8 mdd, (6.4%) y Francia con 282.8 mdd (3.6%), como lo muestra la gráfica 9 (Secretaría de Economía, 2017, p. 6). En 2015, los Países Bajos (13.3% de la IED total), Bélgica (4.4%) y Reino Unido (2.6%) se colocaron también entre los principales inversores europeos en México (grá-

fica 9). Los principales sectores receptores de IED fueron: las industrias manufactureras con 45.3% del total, le siguió el sector de transportes, correos y almacenamiento con 10.8%, después construcción, 10.3% y comercio, 9.2%, mientras que los servicios financieros captaron el 9.0%. Al resto de los sectores se dirigió el 15.4% del total (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, 2017, p. 3).

Gráfica 9

Composición de los flujos de IED hacia México por país de origen, 2017
(participación porcentual)



Fuente: Secretaría de Economía (2017).

Aunque la inversión extranjera procedente de Europa está presente en todos los sectores de la economía mexicana, es mayoritaria en éstos: 1) generación, transmisión, distribución energía eólica y de gas natural (82.6%); 2) medios masivos de comunicación (76%); 3) construcción (73%); 4) servicios de esparcimiento (64%); 5) servicios de salud (52.8%) y 6) servicios profesionales y científicos (50.85) (Serrano *et al.*, 2015, p. 33). Con la apertura en el sector energético y el sector de telecomunicaciones el pronóstico es que la IED de procedencia europea experimente un aumento significativo en los próximos años.

La IED proveniente de la Unión Europea en Jalisco

En 2016 Jalisco ocupó el quinto lugar entre las entidades federativas receptoras de IED con el 6.9%, después de Ciudad de México, Nuevo León, Estado de México y Chihuahua. (Secretaría de Economía, 2017, p. 6). De acuerdo con información oficial, durante el tercer trimestre de 2017, Jalisco captó 266.4 mdd de IED, casi 5 veces más de lo captado en el mismo lapso de 2016. Con respecto al país origen de la inversión, Estados Unidos fue el principal país inversor con 475.2 mdd, seguido de España con 107 mdd, Canadá con 90.1 mdd y Alemania con 87 mdd. Por sector económico, en el tercer trimestre de 2017, las industrias manufactureras registran el mayor monto con 229.5 mdd, el segundo sector con mayor inversión es el de transportes, correo y almacenamiento con 157.5 mdd, mientras que el tercer sector es el de servicios financieros y de seguros con 138.9 mdd (IIEG, 2017e). La gráfica 10 muestra el total de sectores que captaron la IED en Jalisco en el tercer trimestre de 2017.

Gráfica 10

Inversión extranjera directa en Jalisco. Por sector económico.
Millones de dólares. 2008- III trimestre 2017

Inversión extranjera directa en Jalisco
Por sector económico
(millones de dólares)
2008 - III trimestre 2017



Sector Económico	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	III trim 2016	III trim 2017	% Part III trim 2017
11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	16,4	0,7	11,3	9,4	13,1	52,5	28,2	11,3	19,9	13,8	42,8	5,3%
21 Minería	11,9	10,0	6,5	10,2	3,7	4,7	0,0	6,3	0,0	0,0	2,8	0,3%
22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final	0,9	1,5	1,2	-2,9	0,7	1,8	0,1	39,8	-9,8	-9,8	5,0	0,6%
23 Construcción	3,4	131,1	12,9	12,3	35,6	27,0	58,8	61,9	74,7	74,7	75,5	9,3%
31-33 Industrias manufactureras	6 15,6	7 85,8	1 454,3	540,4	802,8	2 359,0	1 128,2	1 268,9	1 583,2	1 515,1	2 295,5	28,3%
43 y 46 Comercio	-34,3	-202,1	40,8	84,1	185,7	65,1	139,6	320,1	-43,5	-40,8	50,5	6,2%
48 y 49 Transportes, correo y almacenamiento	8,8	7,7	32,0	35,8	27,2	24,3	89,5	29,2	48,7	41,8	157,5	19,4%
51 Información en medios masivos	61,0	18,3	97,4	31,8	36,1	99,0	-198,0	731,5	29,9	3,3	13,2	1,6%
52 Servicios financieros y de seguros	243,8	158,9	223,2	85,6	80,0	5,0	238,9	130,4	196,2	161,7	138,9	17,1%
53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	58,4	52,4	145,9	78,6	3,7	67,3	20,5	32,6	21,2	12,7	8,5	1,0%
54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	36,9	18,1	46,6	6,3	113,7	26,1	43,3	15,7	8,2	8,2	6,6	0,8%
56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación	5,0	6,5	9,7	49,7	26,8	65,6	2,3	10,4	1,2	1,8	3,1	0,4%
61 Servicios educativos	8,4	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
62 Servicios de salud y de asistencia social	0,0	0,1	0,0	0,1	1,9	0,0	-1,9	12,4	3,5	3,5	0,0	0,0%
71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	-0,7	0,1	18,3	1,8	0,0	0,1	0,0	-3,8	0,0	0,0	0,0	0,0%
72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	-3,4	27,0	149,6	114,1	88,0	122,8	113,1	81,7	84,3	37,8	75,8	9,4%
81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales	1,8	0,2	0,0	0,1	-0,1	0,1	10,0	0,0	0,1	0,1	0,4	0,1%
Total	1 034,9	1 016,0	2 249,7	1 089,1	1 416,5	2 940,1	1 610,6	2 746,4	1 977,9	1 823,6	810,0	100,0%

Y Con información al 30 de septiembre de 2017.

Fuente: IIEG (2017e).

Es difícil rastrear con exactitud la inversión de los países europeos en las entidades federativas, pues las oficinas corporativas se encuentran en la Ciudad de México y la inversión con frecuencia no se registra en los estados. Así lo reconoce, por ejemplo, la Cámara Española de Comercio, cuando señala que los “datos estadísticos recogen las inversiones en la Ciudad de México, aun cuando las operaciones a nivel práctico no se han realizado en la misma” (2017, p. 20). Según las cifras proporcionadas por el Instituto de Información Estadística y Geografía (IIEG), los flujos de exportación de los países europeos en Jalisco son los siguientes:

Alemania

La IED captada por Jalisco proveniente de Alemania registró desde 2013 una línea ascendente. Mientras que en 2013 Alemania invirtió en el estado una cifra menor a los 61 millones, en 2016 las inversiones alcanzaron la cifra récord de 392.2 millones (gráfica 11) (IIEG, 2017e). En Jalisco se ubican alrededor de 100 empresas con capital alemán (SE-DECO, n314). En Jalisco las empresas alemanas que registran inversión son: BDT México, Boeringer Ingelheim Vetmedica, Continental Automotive Guadalajara-México, Dräxlmaier, Epiq Mx, Fresenius Medical Care de México, Petosa S.A. de C.V., Siemens VDO, ZF Sachs Suspensión México y Bosch (Gobierno del Estado de Jalisco, prensa, 2014, junio 2, n13593).

Tres de las 30 empresas alemanas más grandes a nivel mundial (Revista Forbes, 2013) cuentan con plantas de producción en Jalisco. La compañía Fresenius Medical Care, dedicada a la producción de equipos de salud o servicios, inició sus operaciones en Guadalajara en 2002 y de forma permanente realiza inversiones en el área de investigación y desarrollo para el tratamiento de la insuficiencia renal crónica. Su planta en Guadalajara es una de la once que la compañía tiene en el continente americano y se dedica a la producción de soluciones para diálisis (Fresenius, 2017).

En 2016, la multinacional Siemens invirtió más de 50 millones de pesos en sus dos plantas localizadas en Jalisco. En esta entidad federativa, Siemens cuenta con una fábrica de motores, fundada en 1982, donde colaboran 790 personas para producir motores de bajo voltaje de uno y tres fases, utilizados para bombeo y ventilación. El segundo

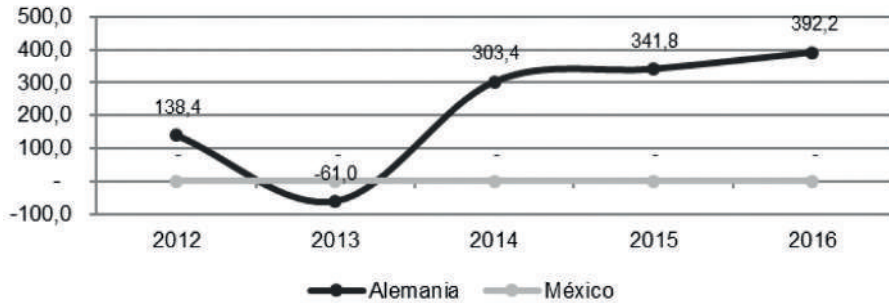
complejo, la planta de controles, que se abrió en enero de 2012, cuenta con 120 empleados, y es parte de un proyecto de reubicación de la fábrica que estaba en Ciudad Juárez (Milenio, 2015, octubre 28).

En 2017 la empresa alemana Henkel, que produce adhesivos (Resistol y Print, entre otros), artículos para la limpieza del cabello (Schwarzkopf), así como detergentes (Persil), adquirió la empresa Nattura Laboratorios de Guadalajara dedicada a la venta de productos de belleza y que tiene presencia en Estados Unidos, Colombia y España (El Financiero, 2017, marzo 9).

Entre las empresas alemanas que invirtieron en Jalisco destaca la compañía Salzgitter Mannesmann Precision (SMP), que inició la construcción de una nueva planta industrial en el municipio de El Salto. La inversión de la compañía alemana dedicada a la fabricación de tubos de precisión para la industria automotriz fue de 37 mdd. La nave industrial es la más importante de la firma alemana fuera de Europa e iniciará operaciones a principios de 2019 (*El Economista*, 2017, octubre 25).

En 2015, tres empresas alemanas del sector automotriz, Polymer Technik Elbe (PTE), Woco Gropu y Vorwerk Autotec, se instalaron en el parque industrial de Lagos de Moreno con una inversión de 63 mdd (Milenio, 2017, marzo 29). Importante fue también la ampliación de la empresa alemana Continental, que inició la producción de la tecnología Digital Micro-Mirror Device (dispositivo digital de micro espejos), una pantalla *head-up* que muestra al conductor información del vehículo en el parabrisas, entre ellos la velocidad, sin perder la vista en el camino. La planta de Continental en Guadalajara produce tableros de instrumentos para automóviles, tracto camiones, motocicletas y vehículos comerciales (SEDECO, 443).

Gráfica 11
IED alemana en Jalisco



Fuente: IIEG, Ficha internacional, 2017f.

La empresa alemana Draexlmaier realizó igualmente una inversión por un millón y medio de dólares para la fabricación de arneses de la industria automotriz en la región de Los Altos y produce cables para Volkswagen (Empresa Exterior, 2007, diciembre 4). Mientras que la empresa alemana DHL Express realizó una inversión en sus *hubs* (concentradores) de Guadalajara como parte de una inversión en México enfocada a ampliar su infraestructura. El nuevo centro operativo de importaciones (Gateway) de Guadalajara tuvo un costo de 1.06 mdd con un compromiso a 5 años de 2.3 mdd (Forbes, 2016, octubre).

IED proveniente de España

La inversión española en Jalisco muestra un notable descenso en comparación con los años 2012 y 2014. Véase al respecto la gráfica 12 (IIEG, 2017f). Probablemente esto se deba a que el referente es la fuerte inversión que realizó la empresa hotelera española RIU en la construcción de su primer hotel urbano en América, RIU Plaza Guadalajara, en 2011 que tuvo un monto de 110 millones de dólares. Si se toma como referente el año de 2015, las inversiones españolas han mantenido una tendencia ascendente.

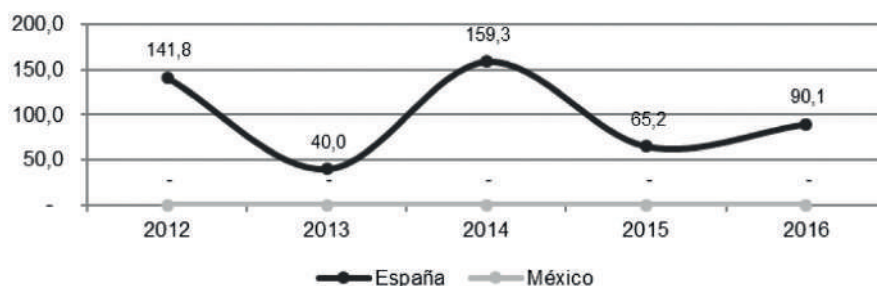
Entre las empresas españolas más activas en los últimos años en el campo de la inversión destacan Aldesa (empresa de la construcción), Santander y BBVA Bancomer (instituciones bancarias), Telefónica (Movistar) y Gas Natural Fenosa (sector energético) (*Milenio*, 2015, octubre).

12). En el anexo 4 se encuentra una tabla con las principales empresas españolas que invirtieron en México en 2017, elaborada por la Cámara Española de Comercio.

Entre las inversiones españolas en Jalisco destacan las siguientes:

Aldesa realizó la instalación de Sistema ITS, peaje y centros de control en la carretera Guadalajara-Colima, la Terminal 2 del Aeropuerto Internacional de Guadalajara, y los talleres y cocheras para el Tren Ligero de Guadalajara (*web* de la empresa, 2017). Entre las inversiones españolas de los últimos años destaca la de la compañía Fistera energy, que construye una central eléctrica de ciclo combinado (a base de vapor y gas) en el municipio de Zapotlanejo con una inversión de 800 mdd.

Gráfica 12
IED española en Jalisco



Fuente: IIEG, Ficha internacional, 2017 f.

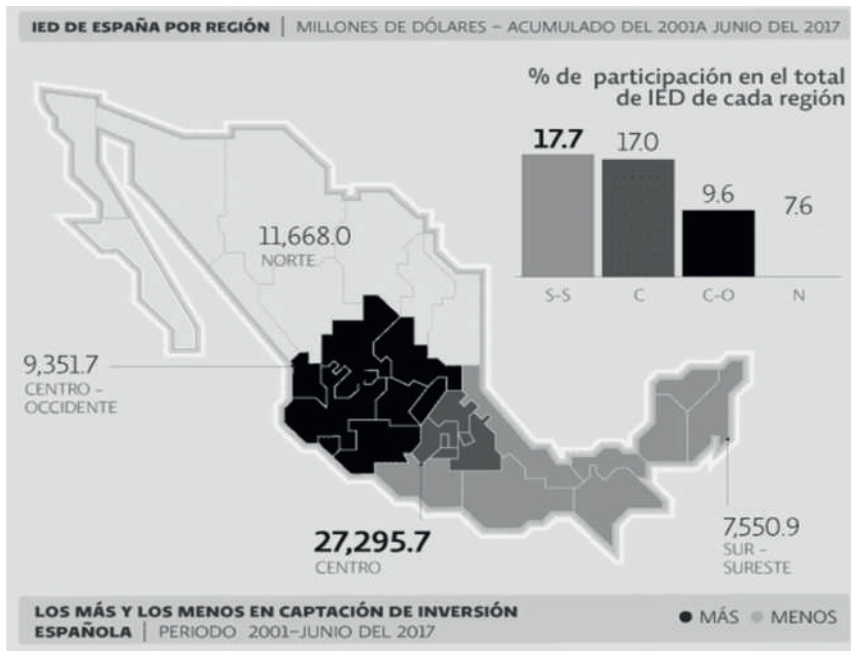
La empresa española NH ha realizado importantes inversiones en el sector hotelero. En los últimos años abrió dos nuevos hoteles en Guadalajara, NH Collection Guadalajara Providencia y NH Collection Guadalajara Centro Histórico, aunque no se conoce el monto de las inversiones.

Entre las inversiones españolas importantes en los últimos años se encuentran las realizadas por el sector financiero y de seguros, donde destacan las inversiones del Banco Santander y del Banco BBVA Bancomer con el fin de modernizar su red de sucursales.

De los 454,578.1 mdd de dólares que captó México entre 2001 y junio de 2017, el 12.3% provino de España. La inversión española que se posiciona en segundo lugar, después de los Estados Unidos, se realizó principalmente en el centro del país, donde llegaron 27,295 mdd.

De ellos, Jalisco captó solamente 2,097.7 mdd (gráfica 13). Según datos de la Cámara Española de Comercio, en 2016, Jalisco ocupó el sexto lugar como entidad receptora de IED proveniente de España (Cámara de Comercio, 2017, p.21).

Gráfica 13



Fuente: *El Economista*, 2017, noviembre 1.

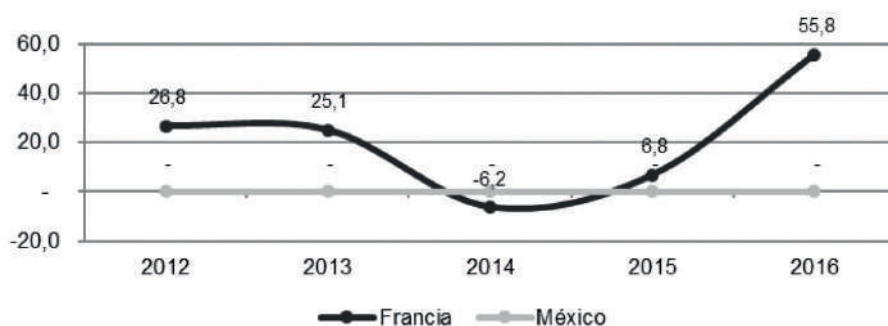
Francia

Actualmente existen 74 empresas francesas instaladas en México, principalmente en Baja California, Coahuila, Jalisco, Querétaro, San Luis Potosí y Veracruz, de los sectores aeronáutico, automotriz, de salud y de energías renovables (Manufactura, 2017, abril 25).

En los últimos años, la inversión de empresas francesas en Jalisco no ha alcanzado índices considerables, sin embargo, en 2016 tuvo un repunte significativo. Mientras que en 2015 la inversión fue de 6 mdd, en 2016 alcanzó los 55.8 mdd. Véase la gráfica 14 (IEEG, 2017f). Entre los

ejemplos de inversiones francesas en esta entidad federativa destaca la empresa francesa Saver Glass, dedicada a la producción de botellas de vidrio de lujo para bebidas alcohólicas y perfumes, que actualmente invierte en una planta en el municipio de Acatlán con una inversión de 100 mdd (El Informador, 2017, marzo 30). En julio de 2016 la empresa francesa EFI Automotive inauguró una planta en el municipio de Tlajomulco, que se dedica a fabricar sensores electrónicos para motores y transmisiones de autos (SEDECO, 2016, n386). En el sector hotelero de lujo se realizó igualmente una fuerte inversión francesa: El Grupo Louis Vuitton Moët Hennessy edificó un hotel en la playa de Careyes, en Jalisco, para el cual realizó una inversión de 230 mdd (El Financiero, 2016, febrero 1).

Gráfica 14
IED francesa en Jalisco



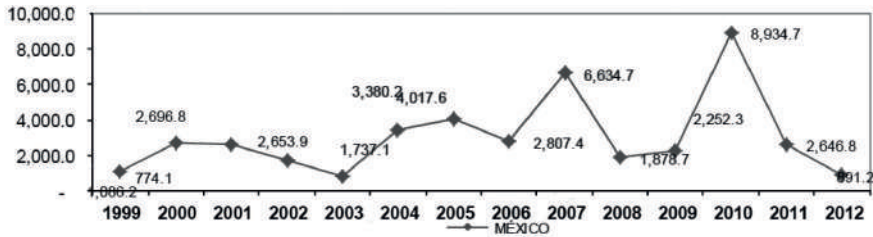
Fuente: IIEG, Ficha internacional, 2017f.

Países Bajos

De acuerdo con datos del gobierno holandés, el país es la segunda fuente de inversión extranjera en México, después de los Estados Unidos, Holanda ha invertido más de 45 mil mdd desde 2001 (Milenio, 2016, abril 25). Véase la gráfica 15 (IIEG, 2017f).

En 2010, la empresa holandesa Heineken adquirió la Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma por 7,343 mdd. En 2016 la empresa inauguró en su planta de Guadalajara, una de las siete con las que cuenta en todo el país, una nueva línea de enlatado y un centro de distribución con una inversión por 700 mdd (El Financiero, 2016, agosto 31).

Gráfica 15
Inversión extranjera directa de Holanda en México



Fuente: IIEG, Ficha internacional, 2017f.

Otros casos de inversiones considerables provenientes de los Países Bajos en Jalisco lo ofrece la empresa holandesa Synthon, dedicada a la fabricación de productos farmacéuticos, que construye una planta en el Parque Industrial Siglo XXI, en Tlajomulco de Zúñiga, en la periferia de Guadalajara (Ayuntamiento de Tlajomulco, 2016). En el sector comercial, la compañía holandesa C & A inauguró en la zona metropolitana de Guadalajara ocho tiendas de ropa.

Reino Unido

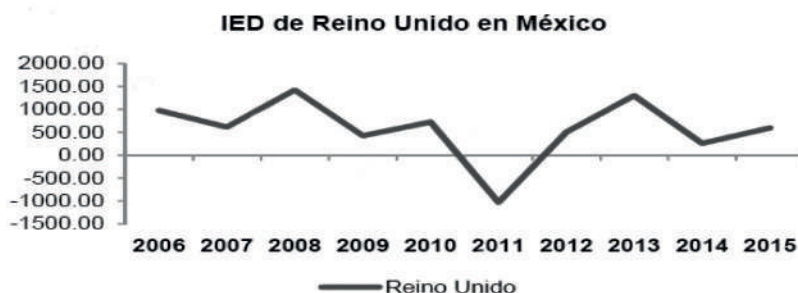
En México existen más de mil 400 empresas con capital británico. En 2014 el Reino Unido invirtió en México mil 450 millones de dólares, el monto más alto del último lustro y cuatro veces más de lo que este país invirtió en México en el año 2000. Véase la gráfica 16 (IIEG, 2017f). En Jalisco, entre las inversiones británicas en los últimos años destaca la compra que realizó la compañía Diageo, la productora de bebidas alcohólicas más grande del mundo, dueña entre muchas otras de las marcas Johnnie Walker y Buchanan's 12, de Tequila Don Julio, después de llegar a un acuerdo con Casa Cuervo. Desde 2016 la empresa sigue un plan de inversión de 400 mdd a cinco años con la intención de crecer la capacidad de su embotelladora y destilería en Jalisco (Forbes, 2016, abril 4).

En 2010 el banco inglés HSBC inauguró un nuevo edificio corporativo de 22 niveles en Guadalajara, que representó una inversión de 780 millones de pesos, a partir de ese año la institución bancaria remodeló y amplió sus sucursales en Jalisco bajo un nuevo modelo (Mural,

2010, marzo 11). La institución bancaria HSBC es el quinto banco más importante de México, después de BBVA Bancomer, Banamex, Banorte y Santander.

Gráfica 16

IED de Reino Unido en México Millones de dólares		
Año	Reino Unido	Jalisco
2006	974.06	-24.88
2007	614.2	51.4
2008	1,421.2	53.6
2009	423.6	2.8
2010	721.9	23.5
2011	1,030.3	6.5
2012	505.5	40.3
2013	1,299.6	102.2
2014	256.6	2.3
2015	594.52	10.68



Fuente: IIEG, Ficha internacional, 2017f.

Sin embargo, en comparación con otros países de la Unión Europea, como Alemania y España, la inversión británica en Jalisco puede considerarse baja, con 2.3 mdd en 2014 y 10.68 en 2015.

Resultados de la encuesta

Existe una gran resistencia de parte de las empresas a proporcionar datos. Algunas pidieron un oficio de la institución a la que pertenecen los entrevistadores (la Universidad de Guadalajara) o un gafete oficial

que los identificara. Entrevistamos 20 empresas de sectores muy diversos. Ocho empresas tienen entre 20 y 30 años de antigüedad, y una, más de 53 años (Distribuidora de Dulces de la Rosa).

Los productos que exportan las empresas son los siguientes: tequila, dulces, cosméticos, automotriz, arquitectura de interiores y libros, principalmente de tipo religioso, y productos nutricionales. La empresa de dulces es la que mayor antigüedad tiene en el rubro de exportación (desde 1996), la más reciente desde 2011. Los principales destinos de las exportaciones son: España (10) y Alemania (8) y Países Bajos.

Entre las respuestas significativas que encontramos respecto a los productos de exportación se encuentra la que alude a la exportación de impresos de carácter religioso. Uno de los entrevistados comentó: “El fundador de la compañía era italiano y se utilizan los distintos medios de comunicación para difundir el Evangelio. Además, hay muchas obras escritas sobre teología, liturgia y devociones, que se elaboran en México, pues su producción es más económica.”

Dos empresas prefirieron no dar a conocer el nombre de su distribuidor o contacto. La empresa Dulces de la Rosa y la empresa Omnilife tienen sus propias distribuidoras en Madrid. Las empresas que exportan tequila mencionaron a las empresas Entre Compas y Agave Selection CVA y la empresa que exporta libros refirió que se trata de la propia institución.

La empresa Omnilife exporta a España desde 1994 y a Italia desde 2015, donde cuentan con oficinas de distribución. La inversión de los productos destinados a esos países es aproximadamente de 150 mdd, entre 30 y 45 toneladas de productos. Ahora trabajan en expandir sus exportaciones a China y después a Nigeria. Sin embargo, señalan que los intereses de la empresa se centran en Latinoamérica y que España e Italia sólo representan el 5% de la red global de Omnilife. Según datos de la propia empresa, el objetivo de la empresa no es en sí la venta del producto, sino crear redes de negocio. “El perfil del empresario es todo aquel que quiera tener ingresos extras, con ganas de desarrollar un negocio. Hay quien dependiendo de qué tan grande sea su red de negocios pueda llegar a ganar hasta 1 millón de pesos en un mes.”

A la pregunta sobre los problemas que enfrentan para exportar, refirieron los siguientes: las empresas que exportan tequila señalaron el daño que ocasiona la exportación de tequilas de baja calidad, pues les crea “mala fama”. La mayoría de las empresas refiere como princi-

pal problema las regulaciones y aranceles, las “trabas en el papeleo”. Algunas señalan que cuando hay algún error en los documentos no se especifica de qué se trata.

Entre las respuestas destaca la queja sobre la corrupción en las aduanas, “la autoridad está para encajarte el diente a lo salvaje”, “las autoridades entorpecen para cobrarte”, “las aduanas son un problema para la economía”.

Las empresas también reconocen las dificultades que supone el transporte, tanto el marítimo como el terrestre, más concretamente señalan la falta de cumplimiento con los horarios de llegada y/o entrega, por parte de los transportistas contratados. Una buena parte refieren que de ello se encarga el Agente aduanal. Entre los problemas que señalan se encuentran la “Declaración europea de ingredientes” y las cuestiones derivadas de las regulaciones sanitarias. La empresa Omnilife señaló que los problemas de sus exportaciones se centran en las regulaciones sanitarias, por la naturaleza del negocio (productos nutricionales y cosméticos). Señalan que existe una norma general en la Unión Europea (de calidad o sanitaria), pero que los productos se tienen que adaptar además a las distintas normas nacionales.

Los entrevistados también señalan los problemas derivados del idioma. Muchos de ellos refirieron cuestiones vinculadas a la seguridad. Una empresa reconoció que una vez a un tráiler le sembraron droga, de modo que ahora implementan medidas extremas de seguridad cuando se cargan los productos a exportar. El tema de la inseguridad ha tomado relevancia en el país. Nuestros resultados coinciden con los de la encuesta practicada por la Cámara Mexicano-Alemana de Comercio en relación al tema de la inseguridad. En esta encuesta, a la pregunta si su negocio se ha visto afectado por la inseguridad en el país, el 11% contestó que el problema es muy relevante, a fines de 2016 fue el 6%. Como relevante lo caracteriza actualmente el 45% de los empresarios, 4% más que a finales del 2016 (Camexa, 2017).

Una empresa señaló que el deterioro de la imagen de México en el exterior, debido a la corrupción y a la delincuencia, afecta de manera negativa, “pues esto hace que no se tome en serio la oferta de productos mexicanos”.

Los mercados europeos de interés para las empresas tequileras son preponderantemente Alemania, España, Países Bajos y Francia. Para

la empresa dulcera los países bajo la influencia de la URSS como Rumania, la República Checa, Azerbaiyán y Ucrania resultan de interés.

La información que la mayoría de las empresas tiene gira sobre los siguientes temas: 1) aranceles, clasificación arancelaria, costos de transporte, y etiquetado (requerimientos aduanales) y 2) reglas de origen. 40% de las empresas consideraron que el proceso de exportación es poco complicado, 10% medio complicado y 30% complicado. El 90% dice haberse preparado para exportar.

La mayoría de las empresas ha recibido información oficial sobre procesos de exportación, comercio exterior y trámites para exportar a la Unión Europea. También han obtenido asesoría en materia legal, y sobre fondos de apoyo a la exportación. Sin embargo, reconocen que les hace falta mucho conocimiento sobre la demanda de productos en Europa, sobre apoyos y sobre los criterios de calidad en la Unión Europea.

Sobre el TLCUEM la mayoría tiene muy poco conocimiento. Es importante señalar que un 60% de las empresas ha participado en misiones comerciales o ferias internacionales para promover sus productos. La mayoría lo hace con sus propios recursos. La industria tequilera es especialmente activa, pues participa en ferias alimentarias, agroindustriales y de bebidas. La empresa dulcera participa igualmente en la Feria de Colonia (Feria ISM) y la Feria de SIAL.

La empresa que exporta fertilizantes ha participado en la Fruit Logistic en Berlín y en la Urquitech en Brasil. Mencionan que en la Feria de Berlín, el gobierno mexicano renta un pabellón donde exhiben “las empresas que van de México”.

Hay que mencionar que las empresas extranjeras que producen en México tienen interés en satisfacer el mercado interno, por lo que también participan en ferias nacionales.

Las respuestas de los entrevistados destacan el apoyo que han recibido de Pro-México, el organismo del gobierno mexicano que se encarga de promocionar la exportación de productos mexicanos.

Una de las respuestas más significativas fue aquellas en que se le pidió a los entrevistados o encuestados en base a su experiencia sugerir mejoras a los procesos de exportación. Estas fueron algunas de sus respuestas:

1. Que fueran un poco menos complicados para que sea más fácil la venta al exterior, “menos trabas”, más facilidades... 2. Agilizar cierta documentación requerida, a través de medios electrónicos o no

tener que recogerlos directamente en diferentes instituciones y que los documentos electrónicos sean considerados como originales... 3. Tiene que mejorar TODO de golpe y de tajo... 4. Que los trámites y los documentos que se emiten por las dependencias gubernamentales sean más fáciles y accesibles... 5. Son muchos los aranceles y los protocolos que hay que pasar para lograr las exportaciones... 6. Por ejemplo, nosotros ¿por qué elegimos el puerto de Altamira? Porque es el puerto que te da más facilidades, tanto para exportar como para importar, hemos intentado realizar importaciones vía Veracruz, vía Manzanillo y la verdad es que ahí sí es sumamente complicada la operación, por la corrupción que impera en esos lugares, ahí todo se mueve con dinero... 7. Aplicación del certificado que no es de libre circulación, trámites con la UE, disminuir la burocracia, hacer todo más fácil... 8. La parte de la facturación con el SAT es tremendamente complicada e ineficiente.

Análisis y conclusiones

A pesar de las indudables ventajas que ha significado el aumento considerable del comercio y la IED, las consecuencias del TLCUEM no sólo han sido benéficas para México. En 17 años de TLCUEM el déficit comercial de México en el comercio con la Unión Europea ha ido en constante aumento, hasta alcanzar en 2017, 25 mil mdd (Banxico, 2017). En 2015, la Unión Europea adquirió bienes mexicanos por 19,307 millones de euros, mientras que México importó 33,662 millones de productos europeos (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2017).

Según la Secretaría de Economía, casi el 90% de las importaciones mexicanas corresponde a bienes intermedios que no se producen en México, por lo que surge una necesidad de importar cada vez más para poder exportar, pero con un decreciente contenido de insumos locales, lo que inhibe a el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas nacionales (Aguirre & Pérez Rocha, 2007, p. 9). Las exportaciones de productos mexicanos a la Unión Europea son realizadas en su gran mayoría por los grandes consorcios transnacionales, muchos de ellos de origen europeo instalados en el país, quedando las pequeñas y medianas empresas mexicanas excluidas de este intercambio. Buena parte de los intercambios comerciales México-UE constituyen un co-

mercio intra-firmas en el que se importan bienes destinados al ensamblaje, una vez montado el producto se redirige como exportación de la misma empresa, ya sea para su propio mercado o para el de Estados Unidos (id.).

En Jalisco se observa una situación similar a la que conforma el panorama general de las exportaciones a nivel nacional. El déficit comercial en 2016 con Europa fue de 1, 801 mdd (IIEG, 2017g). Las exportaciones de Jalisco, al igual que las registradas a nivel nacional, se concentran en tres tipos de productos: maquinaria y aparatos eléctricos (53.37%), material de transporte (16.80) y alimentos y bebidas (5.86 %) (id.). Está por verse si en las actuales negociaciones del TLCUEM se logra revertir la tendencia a la maquila y se concreta un acuerdo que asegure a las empresas mexicanas integrar partes y componentes.

Igualmente se registran pocos avances tendientes a alcanzar el objetivo de diversificar los mercados del país. La dependencia comercial de México con Estados Unidos apenas se ha reducido un 8% en 17 años, al pasar de un 88.7% de exportaciones destinadas a este país a un 81% en 2017. En Jalisco, se registra una diversificación de los mercados de exportación un poco más alta que a nivel nacional, probablemente influida por su situación geográfica, a 1, 500 km de la frontera con Estados Unidos. Las exportaciones de Jalisco se dirigen en un 70.44% a América del Norte, mientras que a Europa viaja un total de 17.81%. En las importaciones se observan cifras muy similares: 53.92% provienen de América del Norte, mientras que 17.53% proceden de Europa (IIEG, 2017c).

Desde que entró en vigor el TLCUEM, la inversión realizada por los países miembros de la Unión Europea ha sido muy importante para México, pues el flujo promedio anual de inversión se ha multiplicado. Sin embargo, en muchos casos las inversiones son adquisiciones que realizan consorcios transnacionales de empresas nacionales generalmente exitosas. En el sector de las bebidas, la tendencia de la IED europea en Jalisco es la compra de activos y no la fundación de nuevas empresas, como es el caso de la adquisición del tequila Don Julio, propiedad de la jalisciense Casa Cuervo, por la española Diageo.

La inversión en Jalisco, al igual que la nacional, está altamente concentrada. Una buena parte de las empresas que invierten en Jalisco son las mismas empresas europeas que exportan a Europa la mayoría de los bienes manufacturados, o empresas extranjeras que se integran en la cadena productiva, pero que no benefician al grueso de las pe-

queñas y medianas empresas jaliscienses. Desde 1999 hasta 2010, tan solo cuatro países de la Unión Europea concentraron el flujo de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Jalisco: España, Alemania, Países Bajos y Reino Unido.

En Jalisco la inversión extranjera en servicios financieros y de seguros fue del 17.1%, el tercer lugar por sectores. En 1999, el gobierno mexicano eliminó las restricciones para la participación de bancos pertenecientes a países con los que tiene tratados de libre comercio y abrió la puerta a la concentración financiera de servicios bancarios, lo que implica no sólo el control de los bancos sino también de otras entidades financieras como las administradoras de fondos de retiro, las empresas de factoraje, las casas de bolsa y los seguros (Aguilar y Pérez Rocha, 2017, p. 12). Así, los inversionistas europeos lograron introducirse en el sector financiero de modo que de los cinco bancos más importantes de México tres son europeos: los españoles, Santander- Serfín, BBVA-Bancomer y el banco inglés HSBC. En febrero de 2018, BBVA Bancomer reportó que las utilidades obtenidas en México representaron el 40% de todas las ganancias registradas por la matriz en España del Grupo BBVA (*El Financiero*, 2018, febrero 2). Sin embargo, la marcada concentración del sector financiero mexicano encarece el crédito y la inversión, pues los pequeños empresarios no encuentran los apoyos económicos necesarios para que sus empresas crezcan con facilidad. Además, México ha perdido el control sobre la propiedad de su sistema bancario, lo cual lo pone en riesgo de contagio de problemas financieros. Los tres bancos mencionados, junto con Banamex-Citigroup (Estados Unidos) Scotiabank (Canadá) y Banorte (México) concentran 92.4% de las utilidades (Aguirre y Pérez Rocha, 2007, p. 13). En Jalisco, la penetración de los bancos europeos ha marginado la presencia de bancos con capital local como Bansi y el Banco Industrial de Jalisco, que sólo están activos en un segmento pequeño en el mercado.

El TLCUEM no ha provocado que haya más empleo en México, ni ha favorecido el aumento de los salarios. Desde luego, que las variaciones en el empleo y en los salarios están condicionadas por distintos factores, pero las inversiones de las empresas europeas no han traído el efecto esperado. Esto se explica, como ya vimos, a que en muchos casos se trata de compras de activos ya existentes. En Jalisco los conflictos laborales entre la empresa alemana Continental, fabricante de llantas, y el sindicato que declaró la huelga en 2008, puso en evidencia

que los intereses de las empresas para aprovechar los bajos salarios y las pocas prestaciones no coincide con las pretensiones laborales de los trabajadores inconformes con los bajos sueldos.

Otro factor que es importante señalar son los daños al medio ambiente en algunas de las zonas de mayor concentración manufacturera en el estado. En la zona altamente industrializada de El Salto, el río Lerma Santiago es uno de los ríos más contaminados de Latinoamérica. Diariamente más de 400 empresas vierten desechos tóxicos que van a parar al mar. Desde luego que no todas las compañías contaminantes son europeas, pero no existen evaluaciones de impacto de sustentabilidad que permitan identificar responsabilidades. Ante la falta de estudios que permitan señalar a las empresas que infligen serios daños ambientales, la Unión Europea hace oídos sordos ante el severo deterioro ambiental y exonera de culpa a las empresas contaminantes.

El TLCUEM ha favorecido notablemente el intercambio comercial y la inversión entre México y la Unión Europea, sin embargo, los numerosos sectores de cooperación son algo más que letra muerta. La Cláusula Democrática del tratado tampoco ha resultado un instrumento que contribuya a la defensa de los derechos humanos en México. La Comisión Europea apenas ha hecho algunos llamados de atención con respecto a las violaciones de los derechos humanos en México, pero en ningún momento se ha invocado a la Cláusula del Acuerdo Global. Pero tanto los temas de cooperación como los referentes a la Cláusula Democrática requieren estudios más detallado tanto a nivel nacional como el que contempla las entidades federativas.

Anexo 4. Principales empresas españolas inversoras

A continuación, se muestran algunas de las empresas españolas más representativas en la inversión realizada en México por sectores:

Financiero	Energía
BBVA Grupo Santander Banco Popular Español Banco Sabadell La Caixa-Inbursa	Iberdrola Gas Natural Fenosa Acciona Energía SENIER Fistera Abengoa Gamesa Grupo Isolux Corsan Comisa Renovalia
Telecomunicaciones	Infraestructuras
Telefónica Indra Sistemas Gesab Atento Terra	Acciona Dragados FCC Elecnor Isolux-Corsan OHL CAF Ferrovial Sacyr Idom Aldesa ACS/Avanzia Ayesa Rubau UGZ1
Turismo	Bebidas*
Barceló Meliá Palladium Iberostar Iberojet Viajes El Corte Inglés Iberia NH Riu BeLive Oasis OHL	Freixenet Pedro Domecq Osborne Torres
Manufactura/Automoción	Textil/Diseño*
Irizar Gestamp CIE Mondragón Zanini Ficoso Batz Ulma	Inditex Mango Tous Bimba y Lola Pili Carrera Desigual Pronovias Adolfo Domínguez Purificación García El Ganso
Editorial*	Otros
Santillana Planeta Everest Comercial de Ediciones SM Vicens Vives (Sarría) Eman Prisa Gustavo Gili Océano Sexto Piso	Mapfre CESCE Garrigues Ontier Llorente y Cuenca Eulen Everis Prosegur Uria Menéndez Cuatrecasas Atrevia Grifols Girbau

Fuente: Cámara Española de Comercio, 2017.

Bibliografía

- Agroindustria y electrónica encabeza la creación récord de empleo en Jalisco. (2018, 17 de enero) *El Informador*. Recuperado de <https://www.informador.mx/Agroindustria-y-electronica-encabezan-creacion-record-de-empleo-en-Jalisco-l201801170001.html>
- Aguirre, R, Pérez Rocha, M. (2007). *Siete años del Tratado Unión Europea-México (TLCUEM) Una alerta para el sur*. Transnational Institute. Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio. ICCO.
- Aldesa (s/f). Equipamiento Sistemas ITS Autopista Guadalajara-Colima. Recuperado de <http://www.grupoaldesa.com.mx/lineas.php?o=industrialITSGdl#>
- Álvarez, A. (2017, 29 de abril). Empresas de Francia y Alemania invierten 135 millones de dólares en Jalisco. *Milenio*. Recuperado de http://www.milenio.com/negocios/Llegan-empresas-alemanas-Lagos-Moreno_0_482951949.html
- Arroyo, A., Villareal, J., Becerra, L., Pérez, M., Castañeda, N., Aguirre, R., y otros. (2008). *Balance del acuerdo global entre México y la Unión Europea: A 8 años de su entrada en vigor*. México D.F.: Heinrich Böll Stiftung.
- Ayuntamiento de Tlajomulco. (2016, 28 de octubre). Llega a Tlajomulco empresa holandesa. [*Boletín de prensa*]. Recuperado de <https://www.tlajomulco.gob.mx/prensa/llega-tlajomulco-empresa-holandesa-con-inversion-de-mas-de-20-mdd>
- Bacaria, J., Osorio, M., y Artal, A. (2013). Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un modelo gravitacional. En *Economía mexicana, Nueva Época*, vol. Cierre de Época (I), pp. 143-163. Recuperado de [http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/Cierre-1/04_EM_Jordi_Bacaria_\(143-163\).pdf](http://www.economiamexicana.cide.edu/num_anteriores/Cierre-1/04_EM_Jordi_Bacaria_(143-163).pdf)
- Banxico. Sistema de información Económica (2017). *Balanza comercial por países*. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA8§or=1&locale=es>
- Cámara Española de Comercio (2017, junio). *Inversión Española en México*. Recuperado de <http://www.camescom.com.mx/wp-content/uploads/2017/06/INVERSI%C3%93N-ESPA%C3%91OLA-EN-M%C3%89XICO9-1.pdf>
- Camexa, Cámara Mexicano-Alemana de Comercio (2017, 6 de diciembre). *Resultados de la encuesta coyuntural 2017*. Obtenido de <https://mexiko.ahk.de/es/news/news-detalles/a-pesar-de-la-preocupacion-por-el-futuro-del-tlcan-los-socios-de-la-camara-mexicano-alemana-de-come/>

- Carbajal, B. (2016, 25 de abril). Prevén ola de firmas holandesas en México. *Milenio*. Recuperado de http://www.milenio.com/negocios/Empresas_holandesas_interesadas_en_Mexico_0_725927412.html
- Crece Jalisco sus exportaciones en 10.3% en enero de 2017. (2017, 6 de abril). *Strategos Revista digital del Instituto de Información Estadística y Geográfica*. Recuperado de <http://iieg.gob.mx/strategos/crece-jalisco-sus-exportaciones-en-10-3-en-enero-de-2017/>
- Chávez, G. (2014, 3 de junio). Jalisco en la cima de las exportaciones. *El Financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/jalisco-en-la-cima-de-exportaciones.html>
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. (2017, Enero-Diciembre). *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México*. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/302802/Informe_Congreso-2017-4T.PDF
- DeCarlo, S. Las 30 empresas más grandes de Alemania. (2013, 25 de diciembre). *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/las-25-empresas-mas-grandes-del-mundo/>
- Destatis Statistisches Bundesamt. (2017). *Arbeitsmarkt Erwerbstätige im Inland nach Wirtschaftssektoren Deutschland*. Recuperado de <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/LangeReihen/Arbeitsmarkt/lrerw013.html>
- DHL invertirá 100 mdd más en México para infraestructura. (2016, 2 de octubre). *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/dhl-invertira-100-mdd-mas-en-mexico-para-infraestructura>
- Dueña de Resistol compra empresa de Jalisco (2017, 9 de marzo). *El Financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/duena-de-resistol-compra-empresa-de-jalisco.html>
- Estrena HSBC edificio corporativo. (2010, 11 de marzo). *Mural*. Recuperado de <https://mural-guadalajara.vlex.com.mx/vid/estrena-hsbc-edificio-corporativo-79596144>
- European Commission. (2017). *Dirección General de Comercio. Trade in goods with Mexico*. Bruselas. Recuperado de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113418.pdf
- European Commission. (2018). *Market access Database*. Recuperado de http://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm
- Exportaciones crecen en Jalisco. (2018, 8 de enero). *Mexicoport*. Recuperado de <https://mexicoport.com/noticias/40720/exportaciones-crecen-en-jalisco>
- Fabricante de botellas invierte en Jalisco (2017, 30 de marzo). *El Informador*. Recuperado de <https://www.informador.mx/Economia/Fabricante->

- de-botellas-invierte-en-Jalisco-pretende-vestir-al-tequila-20170330-0166.html
- Fresenius Medical Care. (2014). Recuperado de http://www.fmc-mexico.com/movil/1fmc-plantas_pro.html.
- Gobierno del Estado de Jalisco (2014, 2 de Junio). Estrecha Gobernador lazos de cooperación con Alemania. [*Boletín de prensa*]. Recuperado de <https://www.jalisco.gob.mx/en/prensa/noticias/13593>
- Hernández, Saúl. (2013). *Los efectos en el sector financiero en México a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM)*. Oaxaca, México: Universidad del Mar Campus Huatulco.
- Huerta, J. (2016, 31 de agosto). Heineken invierte 700 mdd en su nuevo centro de distribución en Guadalajara. *El Financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/heineken-invierte-700-mdp-en-su-nuevo-centro-de-distribucion-en-jalisco.html>
- Huerta, J. (2016, 1 de febrero). Louis Vuitton construye hotel en Jalisco. *El Financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/louis-vuitton-construye-hotel-en-jalisco>
- Huerta, J. (2017, 16 de junio). Jalisco aumenta 9.7 por ciento sus exportaciones. *El financiero* Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/jalisco-aumenta-por-ciento-sus-exportaciones.html>
- IEEG Jalisco (2016). *Comercio exterior Jalisco*. Recuperado de [www.ieg.gob.mx/contenido/noticiasComercio Exterior y empleo.pdf](http://www.ieg.gob.mx/contenido/noticiasComercio%20Exterior%20y%20empleo.pdf)
- IEEG Jalisco (2017 a). *PIB*. Recuperado de <http://www.ieg.gob.mx/general.php?id=2&idg=168>
- IEEG Jalisco (2017 b). *La economía de Jalisco crece en 2016 por encima de la media nacional*. Recuperado de www.ieg.gob.mx/contenido/Economia/Ficha-informativaPIBJalisco
- IEEG Jalisco (2017 c). *Comercio exterior de Jalisco por principales regiones geográficas*. Recuperado de <http://www.ieg.gob.mx/destino.php?l=%22contenido%2FEconomia%2Fcomerextporpaises.xlsx%22&s=173&c=1104>
- IEEG Jalisco (2017d). *Importaciones Jalisco*. Recuperado de <http://sin.jalisco.gob.mx/cognos/cgi-bin/ppdscgi.exe>
- IEEG Jalisco (2017 e). *Inversión Extranjera en Jalisco III Trim, Jalisco*. Recuperado de http://www.ieg.gob.mx/destino.php?l=%22contenido%2FEconomia%2F1.1_IED%20Jalisco.xlsx%22&s=177&c=2195
- IEEG Jalisco (2017 f). *Fichas Jalisco vs países*. Recuperado de <http://www.ieg.gob.mx/destino.php?l=%22contenido%2FEconomia%2FTablero%20Fichas%20Gira%20%284%29.xlsx%22&s=189&c=7587> http://www.ieg.gob.mx/contenido/Economia/fg_holanda.pdf <http://www.ieg.gob.mx/contenido/Economia/Reino%20Unido%20Feb16.pdf>

- IIEG Jalisco (2017g). *Comercio Exterior del Estado de Jalisco por región geográfica*. Recuperado de <http://www.iieg.gob.mx/destino.php?l=%22contenido%2FEconomia%2Fcomercioexteriorjalreggeog.xls%22&s=173&c=110>
- IIEG (2018, enero). Jalisco crece sus exportaciones en 4.5 por ciento. Recuperado de <http://www.iieg.gob.mx/general.php?id=2&idg=172>
- INEGI (2017 a). *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Cifras durante el tercer trimestre de 2017*. Recuperado de www.inegi.org.mx/.../boletines/2017/enoe_ie/enoe_ie2017_11.pdf
- INEGI (2017 b). *Exportaciones por entidad federativa*. Recuperado de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/economicas/exporta_ef/default.aspx
- Jalisco suma más de 48 mil nuevos empleos (2017, 12 de julio). *México empleo fácil*. Recuperado de <https://mexicoo.miempleo.org/jalisco-suma-mas-de-48-mil-nuevos-empleos-en-primer-semester-del-ano/>
- La empresa alemana Draexlmaier invierte en industria automotriz en Jalisco. (2007, 4 de diciembre). *Empresa Exterior*. Recuperado de <http://empresae exterior.com/not/9370/la-empresa-alemana-draexlmaier-invierte-en-industria-automotriz-en-jalisco-mexico>
- Leyva, J., (2018, 2 de febrero) BBVA obtiene ganancia sin precedente en México. *El Financiero*. Recuperado de www.elfinanciero.com.mx/.../bbva-obtiene-ganancias-sin-precedente-en-mexico
- Mackenzie, D. (2016, 8 de diciembre). Santander hará la inversión más grande de su historia en México. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/santander-inversion-mexico/>
- Mendoza, V. (2016, 4 de abril). Diageo meterá acelerador a inversión de Don Julio en México. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/diageo-metera-acelerador-inversion-don-julio-mexico/>
- Milenio y Anderson, B. (2015, 12 de octubre). Inversiones entre México y España no paran. *Milenio*. Recuperado de http://www.milenio.com/negocios/Especial_Espana-inversiones-barcelo-movistar-carso-pemex-negocios_0_606539455.html
- NH Hotel group. (2016). *NH Hotel Group presenta su marca NH Collection en América*. Recuperado de https://www.nh-hoteles.es/corporate/es/sala-de-prensa/noticias/nh-hotel-group-presenta-su-marca-nh-collection-en-america?_ga=2.235341121.1926022456.1520444281-401107619.1520444281?_ga=2.235341121.1926022456.1520444281-401107619.1520444281
- Presidencia de la República. (2015, 11 de junio). Relación bilateral México-Unión Europea. *Plataforma México*. Recuperado de <http://plataforma-mexico.com.mx/relacion-bilateral-mexico-union-europea/>

- Ramírez, J. (2018, 17 de enero). Jalisco apuesta a diversificación en caso de “truene” del TLCAN. *SDPnoticias*. Recuperado de <https://www.sdpnoticias.com/local/jalisco/2018/01/17/jalisco-apuesta-a-diversificacion-en-caso-de-truene-del-tlcan>
- Ramírez, M., y Valadez, R. (2015, 28 de octubre). Siemens invertirá más de 50 millones de pesos en Jalisco. *Milenio*. Recuperado de http://www.milenio.com/negocios/cumbre_de_negocios-Siemens-Louise_Goeser_0_616738585.html
- Rodríguez, E. (2017, 25 de abril). Empresas francesas quieren mayor mercado en México. *Manufactura*. Recuperado de <http://www.manufactura.mx/industria/2017/04/25/empresas-francesas-quieren-mayor-mercado-en-mexico>
- Romo, P. (2017, 1 de noviembre). Dependencia de EU se reduce en Jalisco. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Dependencia-de-EU-se-reduce-en-Jalisco-20171102-0007.html>
- Romo, P. (2017, 25 de octubre). Provedora automotriz alemana invierte 37 millones de dólares. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Provedora-automotriz-alemana-invierte-37-millones-de-dolares-20171026-0005.html>
- Romo, P. (2018, 4 de enero). Exportaciones crecen en Jalisco. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Exportaciones-crecen-en-Jalisco-20180104-0088.html>
- Secretaría de Desarrollo Económico. (2017, 17 de marzo). Abre Continental nueva línea de alta tecnología en Jalisco. [*Boletín de prensa*]. Recuperado de <http://sedeco.jalisco.gob.mx/prensa/noticia/443>
- Secretaría de Desarrollo Económico (2015, 10 de septiembre). Cámara Alemana abre oficina de representación en Jalisco [*Boletín de prensa*]. Recuperado de <http://sedeco.jalisco.gob.mx/prensa/noticia/314>
- Secretaría de Desarrollo Económico. (2016, 27 de julio). Empresa francesa inaugura planta en Jalisco. [*Boletín de prensa*]. Recuperado de <http://sedeco.jalisco.gob.mx/prensa/noticia/386>
- Secretaría de Economía, INEGI. (2014). *Exportaciones por entidad federativa*. Recuperado de www.economia.gob.mx/files/notaTecnicaExportacionesI-NEGI_SE.pdf
- Secretaría de Economía. (2017, Junio). *Inversión Extranjera Directa en México y en el Mundo*. DGIE. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/229787/Carpeta_de_IED.pdf
- Secretaría de Economía (2018, marzo). *Estadísticas de Empresas que exportan e importan por Estado*. Obtenido de https://www.siem.gob.mx/siem/portal/estadisticas/Est_ExpImp_xEdo.asp

- Secretaría de Relaciones Exteriores. (2017) Misión de México ante la Unión Europea> Inversión Extranjera Directa 1999-2016. Recuperado de <http://embamex.sre.gob.mx/belgica/index.php/en/relmex/relue?id=232>
- SEPLAN (2010). Plan Estatal de desarrollo, Empleo y crecimiento Jalisco 2030. Recuperado de [http://seplan.app.jalisco.gob.mx/files2/PED/5_Empleo y Crecimiento.pdf](http://seplan.app.jalisco.gob.mx/files2/PED/5_Empleo_y_Crecimiento.pdf)
- Serrano, C., Martínez, A., Rodríguez, A., y Salazar, S. (2016). Evaluación de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México en el comercio bilateral y la inversión. BBVA Research. Recuperado de https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/05/DT15-13_TLCUEM.pdf
- Silvetti, R. (2001). *El acuerdo de libre comercio Unión Europea-México: Guía de uso*. Servicio Europeo de Acción Exterior. Recuperado de http://eeas.europa.eu/archives/delegations/mexico/documents/eu_mexico/guiauso_es.pdf
- Velazco, J. (2018, 16 de marzo). Mantiene Honda plan de expansión. *Milenio*. Recuperado de http://origin-www.milenio.com/negocios/planta_honda-salto-hr_v-aniversario-expansion-milenio_noticias_jalisco_0_1139886060.html

Una mirada decolonial del comercio mundial: la circulación de mercancías entre la Nueva Galicia y China en los siglos XVI y XVII

Eduardo Enrique Aguilar-Hernández¹

Resumen

En el presente artículo se ofrece una mirada revisionista del comercio mundial. Se retoma la propuesta de Flynn y Giráldez (1995) y Tutino (2016) sobre pensar el desarrollo de la economía mundial y se aportamos datos de cómo es que se insertó el reino de la Nueva Galicia ubicada en el occidente de lo que fue la Nueva España con el comercio entre este y China desde el siglo XVI. Esta mirada decolonial nos permite repensar la historia de las relaciones internacionales de manera no eurocéntrica y, por tanto, orientar las investigaciones y la comprensión de los fenómenos desde una perspectiva de más largo aliento.

Palabras clave: capitalismo, comercio mundial, China, reino de la Nueva Galicia, decolonialidad.

A DECOLONIAL LOOK OF WORLD TRADE: THE CIRCULATION
OF COMMODITIES BETWEEN THE NEW GALICIA AND CHINA
IN THE 16TH AND 17TH CENTURIES

Abstract

In the present article, a revisionist view of world trade is presented, we revisit the proposal of Flynn & Giráldez (1995) and Tutino (2016) about a decolonial look the development of the world economy and we provide data

1. eduardoaguilar.h@hotmail.com. Doctorante en Economía Política del Desarrollo. Facultad de Economía Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

on how the kingdom the New Galicia located in the west of what was New Spain was inserted in trade between the New Spain and China since the sixteenth century. This decolonial look allows us to rethink the history of international relations in a non-eurocentric way and, therefore, to orient research and understanding of phenomena from a long term perspective.

Keywords: Capitalism; world trade; China; Kingdom of New Galicia; Decolonialism

Introducción

En las últimas décadas, cobra relevancia una mirada revisionista de la historia pues se sostiene que se forman desde una mirada eurocéntrica, es decir, que tiene un sesgo que vela hechos importantes que realmente sucedieron y que no habían estado incorporados dentro de los análisis en las diversas ciencias sociales; por tanto, es menester ampliar la mirada y retomar un análisis de la historia mundial desde una perspectiva no eurocéntrica para poder comprender la complejidad con la que se ha configurado el mundo. Dentro del presente artículo, se presenta una mirada revisionista del comercio mundial, se retoma la propuesta de Flynn y Giráldez (1995) y Tutino (2016) sobre pensar el desarrollo de la economía mundial y se aportamos datos de cómo es que se insertó el reino de la Nueva Galicia ubicada en el occidente de lo que fue la Nueva España con el comercio entre ésta y China desde el siglo XVI. Esta mirada decolonial nos permite repensar la historia de las relaciones internacionales de manera no eurocéntrica y, por tanto, orientar las investigaciones y la comprensión de los fenómenos desde una perspectiva de más largo aliento.

Partimos de que el comercio (realmente) mundial inicia en el sistema de producción capitalista, por lo que se hace fundamental comprender la formación de dicho sistema. Desde nuestra perspectiva y a la luz de diversos avances en las investigaciones históricas, los esfuerzos de comprensión de la formación del capitalismo terminan siendo insuficientes pues parten de la premisa de que fue dentro del continente europeo donde existieron diversos procesos históricos que le dieron forma. Ciertamente, desde hace una décadas atrás esto ha sido muy debatido pues cada vez hay más pruebas de que es hasta finales del siglo XVIII y el comienzo del XIX que en Europa comienza a tener relevancia dentro de las estructuras de la economía mundial, análisis

como los de Flynn & Giraldez (1995), Dussel (2014) y Tutino (2016), entre otros, demuestran que los europeos desempeñaron un papel secundario y siempre subordinados a los procesos económicos de las naciones potencias hasta el siglo XVIII. Claramente aquí se destaca el papel de China.² En su esfuerzo revisionista, Tutino (2016) está ofreciendo pruebas de que hasta comienzos del siglo XIX este país asiático fue el principal impulsor del comercio mundial. Señala que el mayor flujo económico se da entre el continente americano (en aquel momento, colonia del imperio español) y China, y a través de sus lecturas ofrece un panorama amplio de la economía mundial realizada desde del siglo XVII al siglo XVIII, así indica que la economía de extracción de la plata y de plantaciones esclavistas fueron las más relevantes para esa época pero no estaban separadas. Ilustra cómo es que el continente africano “demandaba textiles finos de algodón del sur de Asia como el principal producto que aceptaban a cambio de los esclavos africanos”, los esclavos africanos fueron llevados a trabajar en las plantaciones de azúcar y las minas en los países del continente americano y el Caribe, dentro de las minas del mismo continente se sacaba la plata para poder seguir pagando a los asiáticos (especialmente a China) una diversidad de mercancías, entre ellas los textiles finos que solicitaban los estados africanos (Tutino, 2016: 9-19). Grandes flujos económicos circulaban principalmente entre el continente americano, el africano y el asiático; a partir de la segunda mitad del siglo XVII, el circuito de comercio era mundial pero el corazón de dicho sistema era China, los europeos solamente se encontraban disputando espacios secundarios

-
2. Específicamente Flynn y Giraldez señalan lo siguiente: “El eurocentrismo nos predispone a imaginar que la Compañía de las Indias Orientales inyectó dinamismo hacia las economías asiáticas en el periodo moderno reciente. Estudios recientes (Haashita 1988, por ejemplo) sugieren que las compañías europeas simplemente se insertaron en una red preexistente de comercio interasiático. La exportación de plata japonesa ofrece un buen ejemplo de este proceso. Como fue el caso en el comercio occidente-a-oriente, primeros los portugueses – en competencia con los barcos mercantes chinos y japoneses – y entonces (después de 1639) los holandeses jugaron el rol de intermediarios en el comercio crucial sino-japonés. Otra vez dentro del mercado asiático, el rol de los europeos es mejor entendido como los hombres de en medio (*middlemen*) y no los principales actores. Los europeos fueron importantes pero potencialmente desechables” (Flynn & Giraldez, 1995: 205-206). Dussel hace un señalamiento en ese mismo sentido: “los portugueses no eran más que garantes de la circulación y no pudieron introducir ninguna mercancía propia en las rutas comerciales que dominaban: sólo consiguieron comprar, como España y Europa en China, con la plata latinoamericana” (Dussel, 2014: 88).

dentro de dicha economía. De aquí en adelante, lo que interesa es conocer el rol histórico del área geográfica que estudiamos, es decir, el Reino de la Nueva Galicia. Esto nos permitirá comprender su devenir a través de los siglos y entonces, de esta manera, hacer aportes para realizar análisis pertinentes de la formación del capitalismo.

Para lograr nuestro cometido es preciso partir desde China,³ la cual, según Dussel (2014), imprimía papel moneda desde el siglo ix.⁴ Si bien la utilización de artículos como equivalente general o monedas no es nueva, pues una diversidad de comunidades y sociedades la han utilizado para el intercambio de bienes, la constitución de la institución del papel moneda indica cambios importantes no sólo dentro del ámbito tecnológico como la utilización del papel y de la imprenta, sino también dentro de la misma estructura económica. El cambio de la utilización de un circulante de estructura física natural como una concha difícil de conseguir o un metal escaso, todo conseguido a través de la naturaleza, a un circulante creado artificialmente tiene un impacto complejo; en primer lugar y fundamentalmente se tiene que señalar que una mayor cantidad de circulante como equivalente general (creado artificialmente) ofrece una expansión de los mercados en detrimento de otras formas de circulación de la riqueza social;⁵ ahora entonces, la existencia ampliada de los mercados hace que los bienes cada vez más tiendan a conseguirse dentro de estos espacios mercantiles. Esta tendencia señala, asimismo, la transformación del trabajo concreto al trabajo **Abstracto**, es decir, buscar un nivel de cuantificación del trabajo para poder lograr su intercambiabilidad (Echeverría, 2017), asimismo,

-
3. Es menester hacer una precisión: Rocío García hace el siguiente señalamiento dentro de su análisis histórico de las estructuras mercantiles prehispánicas en México Tenochtitlan, "no se puede aplicar conceptos económicos y mercantiles, tales como los que concebimos en el mundo occidental, ya que éstos pertenecen a realidades distantes en otros espacios y tiempo, con otras coyunturas históricas, sociales y políticas. Aunque pudieran parecer conceptos 'universales', no son aplicables a condiciones y contextos distintos en tiempo y espacio" (García, 2015: 57); se sostiene aquí que si bien se concuerda en lo sostenido sí existen abstracciones de las construcciones sociales de las aglomeraciones humanas las cuales permiten un puente de entendimiento y comparación con las estructuras de hoy en día y entonces comprender el devenir histórico de las instituciones sociales.
 4. Textualmente escribe "descubrieron el acero en el siglo II de nuestra era, el papel en el siglo VI, la imprenta en el mismo siglo, e imprimieron papel moneda (fei-ch'ien) en el siglo IX)" (Dussel, 2014: 87).
 5. Circulación de la riqueza como la reciprocidad, redistribución, trueque, dádiva (Polanyi, 2015).

la capacidad de cuantificar el trabajo para poderlo intercambiar genera la estructura del trabajo asalariado, el cual efectivamente ya existía dentro de la estructura económica china.⁶

Si bien se puede comprender que la *estructura comercial* convivió con una diversidad de formas de autoconsumo y subsistencia y que ocupaba un lugar secundario para la reproducción social, se hace preciso desenvolver la estructura comercial para su análisis, entonces encontramos dentro de la sociedad comercial (la que concurre a una estructura comercial) que es *excluyente y voluntarista*, la primera porque la circulación de los bienes dentro de los mecanismos de mercado se hace entre los miembros que se presentan con una mercancía y solamente entre ellos. Si uno no lo hiciera así, entonces ningún otro sujeto puede participar dentro de los intercambios y, por tanto, excluye a aquellos que no cuentan con la capacidad de obtener un producto capaz de participar en el mercado (por ejemplo, los enfermos, los niños); en la segunda encontramos que un miembro puede decidir no participar o ser impedido de participar en ese espacio⁷, los demás que sí concurren al mercado no pueden acceder a ese producto que dicho miembro no presenta como mercancía.

En este sentido, hallamos a la estructura comercial bajo dos composiciones: (i) la sociedad comercial y; (ii) la sociedad comercial capitalista,⁸ mientras que dentro de la primera podemos ver que los intercambios se realizan para el cubrir necesidades ante la específica

6. Es importante señalar que cuando pensamos en un crecimiento de los mercados —y por tanto, del trabajo asalariado— todavía nos estamos refiriendo a que son marginales.

7. No todos los espacios mercantiles ha sido libres. Al respecto, García afirma: “[t]ener acceso a los tianguis [mercados prehispánicos] aseguraba poder político en la región [Mesoamérica], pues las conquistas garantizaban la entrada a mercaderes [...] En el caso de enemistad se prohibía la entrada a los comerciantes extranjeros” (García, 2015: 63); además la esfera comercial mercantil en diferentes formas sociales se entiende solamente a través de su estrecha relación con las instituciones étnico-culturales y políticas (Polanyi, 2015).

8. En palabras de Bolívar Echeverría, “[u]na sola característica distingue en lo fundamental la esfera de la circulación mercantil *capitalista* de la que es simplemente mercantil. Mientras que en esta última todas las mercancías que la ‘habitan’ poseen una figura elemental uniforme, en aquella coexiste, en relación de complementariedad y conflicto, mercancías de dos figuras complejas claramente distintas: las mercancías que son fuerza de trabajo y las que son propiamente *capital*” (Echeverría, 2017: 136 cursivas del texto original); así entonces, podemos comprender que la separación entre las mercancías capital y fuerza de trabajo en la sociedad mercantil capitalista involucran necesariamente la interrelación de las instituciones como propiedad privada, trabajo asalariado y la construcción social de la ganancia.

división social/sexual del trabajo donde unos producen lo que otros no pueden, dentro de la segunda, hallamos una necesidad de ganancia/lucro dentro del acto de la circulación de las mercancías. Así por ejemplo, si hacemos una revisión bajo esta conceptualización, podemos encontrar diferencias muy importantes que rompen con las ideas que han predominado en el análisis económico. Para la sociedad imperial azteca dentro de los siglos XV y XVI, se pueden encontrar sistemas comerciales muy complejos.⁹ Según diversos cronistas, existían en un tiempo y espacio continuo y había días en que tomaban un auge mayor, es decir, con un aumento de la concurrencia para poder hacer los intercambios; asimismo, existían monedas que servían para facilitar la circulación de las mercancías y una diversidad de actores que desempeñaban roles distintos, por ejemplo, los jueces con autoridad para cobrar el impuesto o sancionar las malas prácticas de los concurrentes, los comerciantes extranjeros que venían como *pochtecas*¹⁰ y hasta intermediarios. La cuestión es que dentro de esta sociedad comercial no se encuentran las instituciones de una sociedad comercial capitalista; así pues, no hay indicios que demuestren que en estas sociedades la producción hubiera sido exclusivamente para el mercado, que haya existido una separación de la economía de las otras esferas sociales, no existe la mercancía mano de obra, ni tampoco se encuentra una necesidad de ganancia/lucro dentro de la circulación mercantil las cuales son condiciones necesarias para la economía de mercado capitalista (Polanyi, 2014; Echeverría, 2017).

Para poder comprender lo que se viene sosteniendo, vale la pena contextualizar. García (2015: 62) señala:

9. García al respecto dice: “Los tianguis eran entonces un campo social en donde se desplegaban relaciones de poder, económicas, políticas, culturales e incluso religiosas [...] caracterizado por un alta presencia y regulación del Estado, por lo que no eran espacios completamente autónomos” (García, 2015: 65). También recupera el señalamiento que en estos años ya existían mercados de hasta 50,000 concurrentes. Vale la pena señalar esto para resaltar la complejidad de la sociedad. En comparación, durante los mismos siglos en Europa se estaba impulsando apenas este sistema de intercambio, “[e]n los siglos XV y XVI, la acción deliberada del Estado impulsó al sistema mercantilistas entre las ciudades y los principados ferozmente proteccionistas.” (Polanyi, 2015: 115). Cabe mencionar que la esencia de ambos sistemas comerciales era distinta por las mercancías que circulan.

10. Comerciantes que fungían como embajadores y espías.

[a]simismo, asistían a los mercados los re vendedores (tlanecuilo), muchas veces estos representaban a camaradas de oficio, es decir, llevaban tanto sus productos como los de sus compañeros; su intención no era necesariamente el lucro o la re-venta como la concebimos hoy en día, sino la representatividad y llevar productos de la comunidad de un grupo de productos organizados. Así, estos servían de distribuidores, ya que llevaban productos de una comunidad a otra; esto era parte de la redistribución de productos en las distintas comunidades.

Y esto se tiene que comprender por la estructura social que se organiza desde una ideología que emerge a través de un marco étnico-cultural. La ideología tenía una fuente mitológica.¹¹ Al estructurarse con base en estos relatos mitológicos, las clases sociales fueron muy estáticas, a diferencia de las sociedades occidentales posteriores a la modernidad capitalista. Dentro de la sociedad azteca la movilidad social no la garantizaba las ganancias o acumulación sino la destreza en la guerra o en las relaciones exteriores;¹² inclusive, es importante mencionar que no hay indicios de que esta sociedad sea *precapitalista*, es decir, no hay manera de aseverar que su desarrollo económico histórico desembocaría en una estructura capitalista como la occidental.

-
11. La fuente del poder de los dirigentes aztecas se sustentó históricamente en un supuesto origen divino que se asumía como verdad dentro de ese conglomerado social: “La ideología desempeñó una función especial en el crecimiento de este Estado centralizado y centralizador. Los nuevos dirigentes reescribieron su historia para impedir la propagación de ‘falsedades’ y para asegurar el monopolio de las versiones elitistas de la ‘verdad’ [...] Estos relatos legitimaron la dominación de los tenochcas y su derecho a recibir tributo [...] las diferencias de poder sobrenatural correspondían a diferencias de función; los dioses daban vida y alimentos y establecían el aspecto cíclico del tiempo; los nobles administraban el intercambio de los bienes para pagarles a los dioses la deuda contraída con ellos; los plebeyos suministraban los recursos básicos para dicha administración” (Wolf, 2001: 245-246).
 12. Aquí Wolf señala: “la sociedad tenochca estaba estratificada en clases distintas y centralizada políticamente. Las clases estaban separadas unas de otras gracias a las reglas de descendencia que implicaban una asignación diferente de poder, privilegios y obligaciones. Los nobles constituían una aristocracia guerrera y heredaban el derecho de controlar las tierras y la mano de obra de las personas relacionadas con ellas, asimismo, tenían un acceso privilegiado al gobierno y a los importantes cargos del Estado y la religión. Una clase numerosa de plebeyos [...] apoyaba este estrato con su trabajo y con el pago del tributo. Entre estos dos estratos se ubicaban los miembros de los grupos que se especializaban en los artículos de lujo, los comerciantes y los plebeyos que habían recibido un reconocimiento especial por su participación en la guerra. Debajo de todas estas clases, encontramos la categoría de los ‘esclavos’, personas que por varias razones habían perdido sus derechos a ocupar una posición social” (Wolf, 2001: 231-232).

Un caso diferente es el de China durante los siglos X-XIII, en la dinastía Song o Sung (dos siglos antes que la comercial azteca que analizamos y más de cinco siglos antes de la revolución industrial europea). Esta sociedad se puede comprender como precapitalista o inclusive como un *capitalismo proteico*,¹³ pues aquí no sólo existen los antecedentes del papel moneda como circulante general artificial que ayuda a la expansión de los mercados locales y regionales, sino también un comercio exterior muy prolífico, por ejemplo ya comerciaba mercancías con Japón, con la India y con países tan alejados como los musulmanes del Medio Oriente; además, había gremios que utilizaban el trabajo asalariado y en cierto estrato de la población ya existía la necesidad de la ganancia. Dentro del ámbito del capitalismo comercial se puede señalar que:

[l]os inversores de la época Song normalmente dividían sus inversiones entre muchos barcos, y cada barco tenía muchos inversores detrás de sí [...] Dan a los comerciantes monedas para que se las lleven en sus barcos para comprar y que regresen con mercancía foránea. Invierten de diez a cien cadenas de cobre [monedas] y frecuentemente obtienen beneficios de varios cientos por cien (Ebrey, Walthall y Palais, 2006: 159)

En el ámbito del capitalismo productivo podemos encontrar:

En cuanto a la producción agrícola, en las zonas septentrionales consistía esencialmente en cereales —sobre todo trigo y mijo—, legumbres, hortalizas y frutas, mientras que la planta textil más difundida era el cáñamo. En el sur, sin embargo, además de las preexistentes plantaciones de moreras, se difundió el cultivo del algodón. Esto revolucionó la industria textil por tratarse de un producto más barato y de mucha mayor duración que la seda, convirtiéndose así en un *artículo de grandes posibilidades comerciales, fuente de importantes ganancias* tanto para los productores como para los *mayoristas* (Díaz, 2009: 45; cursivas agregadas)

En este mismo sentido, cabe traer a colación la correspondencia existente entre el desarrollo económico y tecnológico. En el “siglo XIII habían inventado [los chinos] todos los elementos esenciales de una máquina de

13. Tutino utiliza esta categoría para señalar a la sociedad capitalista del Bajío y la Norteamérica española del siglo XVI.

hilar para uso industrial” (Hobson citado en Dussel, 2014: 90).¹⁴ Como se había señalado, la introducción del papel moneda, los cambios demográficos y tecnológicos hicieron que la estructura económica china comenzara a modificarse de tal manera que el sistema comercial capitalista iba en expansión y junto con ella también se puede visibilizar, dentro de estos siglos, la primera crisis de su tipo. Traemos a colación la siguiente cita de Martínez (2007), donde señala que se imprimieron más billetes de los que correspondían con las reservas de valor:

[l]os emisores de esos billetes comprobaron que podían imprimirlos y distribuirlos por un valor superior a las reservas que tuvieran en moneda, en la confianza de que no todos los tenedores de billetes se presentarían a su cobro simultáneamente. Pronto hubo impagos y pérdida de confianza, rumores, pánicos y quiebras. (Martínez, 2007).

Aparentemente, estas crisis fueron aumentando de grado conforme el transcurrir del tiempo y el crecimiento de la economía china, pues ya en la mitad del siglo XVI se encuentran antecedentes de un nuevo cambio radical dentro de la estructura económica gracias al hecho descrito con anterioridad. Al exceder la emisión de papel bancario su respaldo real, generó un proceso inflacionario que llevó a que los billetes disminuyeran su valor al grado de ser inservibles para las transacciones comerciales: “a mediados del siglo XV la sobreemisión de papel moneda en China redujo el valor del medio fiduciario a virtualmente nada” (Gernet citado en Flynn & Giráldez, 1995: 207), por lo que los comerciantes chinos comenzaron a utilizar la plata como moneda para poder mantener los intercambios dentro de los mercados. La cuestión aquí es que este hecho contingente, es decir, el cambio de papel mone-

14. Aquí Dussel contextualiza: “la diferencia entre China e Inglaterra sería algo semejante a la distancia entre un país hoy altamente industrializado y uno subdesarrollado. En la agricultura el arado de vertedera de hierro (arado de Rotherham, que penetraba profundamente la tierra, la revolvía mejor y tenía menor desgaste), la aventadora giratoria (que separaba la cáscara y la paja del grano), la sembradora y la escardadora de tracción equina que revolucionaron la producción agrícola son de origen chino (y con muchos siglos de anterioridad)” (Dussel, 2014: 89); la búsqueda del aumento de productividad se da interrelacionada con el crecimiento de la sociedad china. Díaz escribe: “[l]a población china experimentó entre los siglos X-XIII un enorme crecimiento, pasando de unos 53 millones de habitantes a una cifra cercana a las 100” (Díaz, 2009: 45). México alcanzó esa cifra de millones de personas aproximadamente en el año de 1999, es decir unos 7 siglos después que China.

da a plata¹⁵ modificó el rumbo de las economías alrededor del mundo; de hecho, gracias a esto se configuró por primera vez el comercio alrededor del globo y el primer capitalismo mundial realmente existente.

Durante el siglo XV los mercaderes chinos comenzaron a utilizar como medio de cambio la plata. Para la década de los setenta de ese siglo, el gobierno empezó a recolectar sus tributos también en plata, este hecho se tradujo en una gran demanda a dos grandes proveedores: las colonias españolas en América y el shogunato japonés de Tokuwaga (Flynn & Giráldez, 1995). Al respecto se señala: “[l]a plata básicamente extraída del Potosí entre 1545 y 1700 proveyó el grueso de la base monetaria de todo el emergente sistema económico mundial; más que eso proveyó las bases materiales y motivacionales constituyentes de toda la institucionalidad y las subjetividades modernas” (Machado, 2017: 204). De las cosas interesantes aquí es rescatar la forma de producción de estos grandes proveedores, específicamente de las colonias americanas del imperio español.¹⁶

El español fue un imperio-mundo, el primero en señalar que dentro de su territorio no se ponía el sol: llegó a tener colonias en América, África, Europa y Asia. Pero ¿este imperio se mantuvo unido por 300 años a través de la coacción? La respuesta tiende a ser negativa, si bien

-
15. El hecho se describió de esta manera: “el comercio cotidiano requirió un medio de intercambio para reemplazar el papel moneda sin valor, la plata se escogió el metal privilegiado.” (Flynn & Giráldez, 1995: 207). Además se señala que la elección de la plata no fue fortuita sino que respondió a una cuestión muy práctica: “mientras que en la plata se podía, si era necesario, ser probada su pureza, en las monedas de cobre no. Para poder probar la moneda de cobre se tenía que destruir. El único camino para verificar el contenido de cobre era derretir la moneda, y esto destruía el propósito de la utilización de ese dinero” (1995: 208). Es este cambio de papel a metal es la conexión con nuestra área de estudio particular, es decir, el occidente de México o la Nueva Galicia del imperio español, no obstante, se tiene que hacer el recorrido histórico de la extracción de plata para comprender esta misma actividad dentro de la Norteamérica española.
 16. Si bien en este trabajo no se toca más el análisis del Japón, se hace importante dejar en claro que se precisa hacer un nuevo acercamiento histórico desde esta perspectiva revisionista, Flynn & Giráldez señalan que con las grandes ganancias de la extracción de plata el shogunato de Tokugawa invirtió en agricultura e infraestructura urbana, “con las ayuda de las ganancias de sus minas de plata, estableció un capitalismo comercial en Asia al mismo tiempo que el capitalismo estaba tomando raíces en el noroccidente europeo. Aproximadamente el camino del capitalismo japonés evolucionó independientemente de, y de manera casi simultánea, al desarrollo de la Europa noroccidental” (Flynn & Giráldez, 1995: 213); después de esto, precisa revisar la construcción histórica durante la intervención británica y su posterior desarrollo.

en un primer momento se utilizaron las campañas militares dentro del continente americano para derrotar a los imperios preexistentes, no fue la regla durante los tres siglos de colonialismo. La expansión, en un primer momento, pudo contener altos grados de violencia directa pero el mantenimiento de las estructuras se dio a través de una serie de negociaciones sobre cuotas de poder y reparto de riquezas materiales,¹⁷ de hecho las colonias contaban con un alto nivel de autonomía con respecto a la corona. Específicamente en el caso de la Nueva España, se puede encontrar que aunque se consideraba una unidad política en realidad existían poderes *de facto* que eran autónomos pero que además eran aceptados por la misma autoridad real,¹⁸ existía una compleja red de redes de poder que se ponía en constante tensión pero que se equilibraba a través de la concentración/descentralización de poder.

De esta manera tenemos que entender la expansión del imperio español en tierras americanas: se ofrecían a los conquistadores una serie de privilegios de carácter simbólico — como son títulos y prestigio sobre grandes extensiones de tierra y así como sobre las vidas humanas de los naturales donde se establecían —; a cambio, la autoridad imperial pedía lealtad a la corona y el pago del correspondiente tributo. Esta relación de subordinación muy rara vez era tomaba forma de coacción, más bien eran las audiencias reales quienes fungían como tribunales ante las querellas emergentes. Los colonizadores tenían márgenes de maniobra muy amplios. Así podemos comprender cuando se señala que “no hay entidad que cosechó mayor recompensa de la industria de la plata que la corona española, quien sabiamente permitió favoreciendo a los emprendedores del ‘sector privado’ para operar las minas del nuevo mundo, en vez intentar hacer todo por sí misma” (Flynn & Giráldez, 1995: 210). Cuando se refieren al sector privado hablan de estos individuos que tuvieron el *capital* suficiente para iniciar la empresa minera y asimismo obtuvieron la concesión

17. Tutino hace el siguiente señalamiento: “la apariencia y la legalidad del poder estatal dependían de las negociaciones entre los funcionarios reales y los empresarios, jueves y milicias” (Tutino, 2016: 89).

18. Investigaciones como la de Olveda nos permiten comprender la expansión del imperio y la generación de espacios de poder autónomos, específicamente en la constitución de la Nueva Galicia: “[l]a autonomía fue una de las aspiraciones y exigencias tempranas de las comunidades del siglo XVI, y una vez que las regiones lograron cierta unidad política no permitieron que otros poderes interfirieran en lo local” (Olveda, 2014 :20)

por parte de las autoridades cuya condición era pagar su impuesto/tributo a la corona.

Si se atiende que existen formas (pre)capitalistas desde el XI dentro de la dinastía Song en China, entonces la tesis de que en diversas partes de la América española ya existan capitales mineros desarrollados termina siendo pertinente, pero además nos permite divisar la estructuración capitalista desde una mirada innovadora (no eurocéntrica) que ofrece respuestas a diversos procesos históricos. Cuando se hace referencia a una de las minas más ricas de las colonias españolas se dice: “[l]a *revolución mineral* del Potosí antecede a la Revolución Industrial y a la Revolución Francesa como hitos constituyentes de la moderna Era del Capitaloceno” (Machado, 2017: 204).

Siglo XVI y XVII: capitalismo dependiente

La cuestión que se pretende es visibilizar el desarrollo económico dentro del occidente de México o, en aquel tiempo, el reino de la Nueva Galicia. La conquista de estos territorios se da por el distanciamiento entre el conquistador Nuño de Guzmán y Hernán Cortés. Así, la Nueva Galicia tiene aspiraciones autonomistas desde su fundación.¹⁹ En esta travesía comienza una campaña militar que diezmo la población no sólo por los conflictos armados, sino también por las enfermedades. Llegó a tal punto, que la población originaria casi desapareció por

19. Para ver este tema, referirse al estudio de Jaime Olveda (2014).

completo.²⁰ Este hecho es de suma relevancia para nuestra pesquisa pues permite generar una imagen amplia y romper con la idea de homogeneidad económica dentro de la América española. Podemos encontrar, entonces, una economía feudal y precapitalista superpuesta a una economía distributiva/recíproca (de los pueblos mesoamericanos y más al sur también incaicos) mientras que por otra parte, encontramos, el desarrollo de una economía capitalista comercial y extractiva en el bajío y la Norteamérica española.²¹ La cuestión aquí reside en

-
20. Valerio señala que: “[l]os españoles cambiaron este panorama [la parte referida del continente americano] tan intempestivamente que el mundo indígena no alcanzó a adaptarse y sufrió un vertiginoso colapso” (Valerio, 1997: 21), además continúa diciendo que, “[a] diferencia de lo que los españoles encontraron en el valle de México, en esta parte no había núcleos indígenas importantes y bien organizados, sino poblaciones menos densas y de civilización más rudimentaria, la escasa población indígena y la debilidad de los señoríos facilitó la expansión y el control militar de los españoles, que se tuvieron que contentar con encomiendas pobres y escasez de mano de obra a la cual explotar”; y sobre el descenso de la población nos dice, “[l]as descripciones de la época, como demuestran estudios demográficos actuales, registran una disminución catastrófica de la población indígena durante la segunda mitad del siglo XVI y la primera del siglo XVII, alcanzando su punto más bajo hacia 1650. Esta caída drástica de la población pudo deberse a varias causas: las epidemias, el desplazamiento de la población indígena a los centros mineros y a otras provincias [...] y sin lugar a dudas, de los levantamientos de indios que oponían resistencia al avance de los españoles. Para dominar esta situación, los españoles tuvieron que movilizar todas sus fuerzas y utilizar a numerosos indios de paz” (Valerio, 1997: 23-24). Efectivamente, las crónicas de la conquista de la Nueva Galicia afirman que hubo momentos críticos donde los españoles estuvieron en gran tensión por parte de los guerreros indígenas. De hecho, el virrey de la Nueva España tuvo que ir en ayuda de los conquistadores que estaban acosados por los naturales; la fundación misma de Guadalajara se realizó en cuatro sitios ante los constantes ataques. Finalmente, podemos encontrar que: “Los indígenas son reagrupados a las exigencias de los encomenderos o de los mineros, son trasladados a las minas, a las haciendas o a las estancias ganaderas. Los tributos son pagados en especie y cuando los indígenas encomendados y sus productos empiezan a entrar al circuito de una economía monetarizada parte de los tributos se pagan en dinero” (Valerio, 1997: 29).
21. Esta visión de Tutino (2016) rompe con los análisis tradicionales. Por ejemplo, Enrique Semo señala que: “el capitalismo europeo de los siglos XVI y XVII es un capitalismo embrionario que por la debilidad de su base productiva no es capaz de dominar y determinar el desarrollo de las formaciones precapitalistas que entran en contacto con él ni en Europa, ni en las colonias” (Semo, 1972: 450). Si bien es cierto que el capitalismo europeo es embrionario, como lo hemos señalado, el capitalismo de la América española no está sujeto a la península europea sino al comercio mundial de China, de hecho es gracias a este comercio capitalista sino-americano se puede entender el mantenimiento del imperio mediante una política rentista, las bases productivas estaban desarrollándose con gran aceleración en las zonas mineras americanas y parte del excedente se transfería de manera directa a la corona, la cual no invirtió en el desarrollo de un capital productivo y más bien lo dedicó a hacer la guerra con las sociedades que sí lo estaban desarrollando.

conocer qué papel desempeñó la Nueva Galicia en esta configuración capitalista. Dentro de diversos estudios históricos encontramos distintas perspectivas, por ejemplo Olveda (2014) hace reiterados señalamientos de que la Nueva Galicia tenía una posición de poder frente a los otros reinos — inclusive el de la Nueva España —, poder que se sustentaba en las atribuciones políticas como en que la capital del reino tuviera un sello y una audiencia real. Este autor menciona que tanto política como económicamente la Nueva Galicia era fuerte; no obstante, Valerio (1997) señala que la formación económica del reino estuvo ligada más bien a la actividad minera zacatecana y del bajío. Esta visión concuerda con la descripción de las actividades económicas que se emprendieron, por ejemplo, la ganadería —en primer lugar— y la siembra de trigo, ambas actividades se subordinaron a la actividad minera y la reproducción de los centros urbanos que fueron fundados para aumentar la seguridad de la circulación de la plata ante los constantes ataques de los naturales de la región.²² Desde esta lectura, se puede decir que la economía de la Nueva Galicia sí es un capitalismo comercial e industrial en formación, es periférico o dependiente de un núcleo más grande que es el núcleo capitalista extractivo de la plata.

Entonces, la Nueva Galicia pasó por una serie de procesos históricos para que se desarrollaran las relaciones de producción capitalistas plenamente, así podemos analizar cómo es que dentro de este reino se comenzó a escindir la fuerza de trabajo de los medios de producción, cómo la producción agraria se comenzó a colocar dentro de los mercados locales y regionales, además de que se puede ver la subsunción formal de las actividades de reproducción de la vida; para esto se co-

22. Valerio nos dice que: “[a]l contrario de la agricultura, que en la Nueva Galicia estaba poco extendida durante los siglos XVI y XVII, la ganadería se prestaba admirablemente a las condiciones geográficas y humanas de esta región, mientras que por un lado faltaba la mano de obra, por otro, el ganado se criaba casi solo, unos cuantos hombres bastaban para vigilar y conducir a los rebaños a los corrales y a los sitios para pastar. Otras exigencias que hacían posible esta gran expansión de la ganadería era que tanto los molinos de minas como los transportes necesitaban grandes cantidades de mulas y caballos, además de cueros, pieles y cebo, para el funcionamiento de las minas; por otra parte, la carne se destinaba para el consumo de la población de los centros mineros y de las ciudades” (Valerio, 1997: 29-30); en ese mismo sentido se puede leer, “[l]a influencia directa de la plata zacatecana no tardó en hacerse sentir aun en las lejanas regiones sureñas, en las partes ya pobladas de la Nueva España y de Nueva Galicia. Zacatecas era abastecida por las regiones más fértiles del sur de la Nueva Galicia cercanas a Guadalajara y por otras más lejanas. (1997: 33).

menzó a utilizar una forma de trabajo forzado, “[l]as comunidades indígenas se veían también presionadas para cumplir con los repartimientos, ya que era un servicio obligado, remunerado con un salario, y con un contrato de por medio” (Islas, 2011: 51); estos repartimientos estaban legislados y eran hechos efectivos por la audiencia real.²³ Este proceso de repartimientos funcionaba no sólo para normalizar el pago salarial sino para escindir a la fuerza de trabajo de sus medios de subsistencia, “[a]l forzarlos a trabajar para los españoles dejaban sin atención sus cultivos, sus familias y las construcciones de las iglesias de sus pueblos” (Jiménez, 1989: 468); asimismo, encontramos que las funciones de reproducción también se les consideró como trabajo asalariado:

[a] las mujeres indígenas, además de servir de molenderas, se les obligaba a otros servicios; en un mandamiento que otorgó el licenciado Pedro de Otoralora, gobernador y presidente de la audiencia de Guadalajara, en 1620, dispuso que se le diera a un hacendado español, Lope de Samaniego, una nodriza india para pudiera criar a una criatura de seis meses (Jiménez, 1989: 459).

Es de esta manera que la primera etapa del desarrollo del capital en la Nueva Galicia se ve supeditado desde su comienzo al capital minero del Bajío y de Zacatecas, el cual se encontraba completamente desarrollado e inserto dentro del comercio mundial, donde China era la que controlaba los flujos de comercio a través de la demanda de plata y la venta de mercancías que eran consumidas alrededor del mundo. Es importante hablar de esta visión que pretende darle mayor claridad a la tesis de Thomas Calvo sobre la existencia de una complementariedad “entre los hombres y la producción (agrícola, minera, etc.), y entre los productos mismos (ganado y plata a cambio de artículos manufacturados y moneda)” (Calvo, 1992: 579). Sostenemos que en esta primera fase existe un centro y periferia dentro de las relaciones capitalistas del Reino de la Nueva Galicia, y por tanto, se puede extrapolar la concepción de *subordinación* de las actividades económicas capitalistas de unas desarrolladas a unas menos desarrolladas (Marini, 2015: 111). No

23. Inclusive se podría hacer un símil con las leyes contra la mendicidad en Inglaterra estudiados por Marx en la “acumulación originaria” y por Polanyi en su “gran transformación”; en estas legislaciones se obligaba a los expulsados de sus tierras por los cercamientos que se insertaran a los mercados de trabajo o en caso contrario serían condenados a castigos terribles.

obstante, también podemos ver que para el siglo XVIII esta situación cambia: las relaciones de producción en la Nueva Galicia se diversifican y la autonomía de la región se ve fortalecida, “[c]onvertidos a la vez en terratenientes, industriales del azúcar y mineros, aplicaban inconscientemente el principio capitalista de la división de los riesgos. La cosa era más difícil en los espacios que rodeaban a la mayoría de los reales de la región de Zacatecas” (Calvo, 1992:591-592). Aquí solamente habría que cuestionarnos si realmente esta diversificación de capitales fue “inconsciente”, desde la perspectiva que hemos estado presentando esto no sería de este modo, sino que la misma naturaleza de la acumulación conlleva a la inversión de capital en diferentes ramas, pensando en que son las más rentables o con mayor tasa de retorno, para finales del siglo XVII y principios del XVIII el sentido capitalista ya estaba bien planteado dentro de la sociedad guadalajareña.

Conclusiones

A lo largo del presente documento hemos hecho una recapitulación histórica revisionista del comercio mundial desde una mirada no eurocéntrica, cuestión que retomamos de Flynn y Giráldez (1995) y Tutino (2016), para poder aportar un análisis de cómo es que fue la formación del capitalismo en el reino de la Nueva Galicia. Dicha mirada nos permite redimensionar el papel de las relaciones económicas internacionales, específicamente del comercio mundial, pues encontramos que la América española fungió como una organización con gran autonomía con respecto de la corona española que estaba instalada en la península ibérica. De hecho, sostenemos que las sociedades del continente europeo no tuvieron relevancia económica hasta el siglo XVII cuando inicia la revolución industrial en Inglaterra. Antes de eso, China se mantuvo como potencia durante más de cinco siglos, esta configuración mundial le ofreció un papel relevante a las sociedades del continente americano como proveedoras de plata, en este sentido, dentro del reino de la Nueva Galicia emergió un capitalismo proteico que se desarrolló de manera subordinada al capital minero zacatecano.

Bibliografía

- Calvo, T. (1992). Demografía y economía: La coyuntura en Nueva Galicia en el siglo XVII. *Historia Mexicana*. Núm. XLI. Pp. 579-613
- Díaz, J. (2009). *La China imperial en su contexto medieval (siglos III-XVII)*. Madrid: Arco Libros S.L.
- Dussel, E. (2014). *16 tesis de economía política. Una interpretación filosófica*. México D.F.
- Ebrey, P.; Walthall, A.; Palais, J. (2006). *East Asia: A Cultural, Social, and Political History*. Boston: Houghton Mifflin.
- Echeverría, B. (2017 [1986]). *El discurso crítico de Marx*. Ciudad de México: FCE/ITACA.
- Flynn D. & Giráldez A. (1995). Born with a "Silver Spoon": The origin of World Trade in 1571. *Journal of World History*, Vol. 6, No. 2 Pp. 201-221.
- García, R. (2015). *Tianguis alternativos locales en México, como puntos de encuentro micropolítico: en la búsqueda de posibilidades de vida en el presente*. Tesis de doctorado en Economía Política del Desarrollo. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Islas, C. (2011). Un sistema de trabajo en las minas de Nueva Galicia. *Diario de campo*. Num. 6. Pp. 50-54
- Jiménez, A. (1989). Condiciones del trabajo de repartimiento indígena en la Nueva Galicia en el siglo XVII. *Historia Mexicana*. Num. XXXVIII. Pp. 455-470
- Marini, M. (2015 [1973]). 'Dialéctica de la dependencia' en *América Latina, Dependencia y Globalización*. Buenos Aires: CLACSO/Siglo XXI.
- Olveda, J. (2014). *Autonomía, soberanía y federalismo: Nueva Galicia y Jalisco*. Guadalajara: Colegio de Jalisco.
- Polanyi, K. (2015 [1957]). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México DF: FCE.
- Semo, E. (1972). Feudalismo y capitalismo en la Nueva España (1521-1765). *Comercio Exterior*. Mayo Pp. 449-454.
- _____ (1973). *Historia del capitalismo en México: los orígenes 1521-1763*. México D.F.: Ediciones Era.
- Tutino, J. (2016 [2011]). *Creando un nuevo mundo. Los orígenes del capitalismo en el Bajío y la Norteamérica española*. Ciudad de México: UIEH/COLMICH/FCE.
- Valerio, S. (1997). La formación del sistema económico colonial en la Nueva Galicia durante los siglos XVI y XVII. *Estudios sociales*. Núm. 17. Pp. 18-40.
- Wolf, E. (2001 [1998]). *Figurar el poder. Ideologías de dominación y crisis*. México D.F.: CIESAS.

Análisis de los procesos de gestión de la Internacionalización en la Universidad de Guadalajara

*Sabrina Nigra*¹

*Irving Ortiz López*²

*Tania Marcela Delgadillo Gutiérrez*³

Resumen

La internacionalización es un elemento que forma parte de las instituciones de educación superior, sin embargo poco se conoce de la aplicación y de los procesos de gestión de la misma. En este artículo se observa la estructura organizacional en el caso de la Universidad de Guadalajara, con base en los procesos de gestión que se realizan dentro de la institución para la aplicación de algunos de los elementos de la política de internacionalización que se establece en el Plan de Desarrollo Institucional, así como en las funciones sustantivas de los centros universitarios de la misma.

Palabras clave: política de internacionalización, gestión, estructura organizacional, procesos.

-
1. Universidad de Guadalajara, Profesor de Asignatura B, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, México. nigra.sabrina@libero.it
 2. Universidad de Artes Digitales, Director General, México. irving@uartesdigitales.edu.mx
 3. Universidad de Guadalajara, Asignatura B, Escuela Politécnica Ing. Jorge Matute Remus, México. taniadel8824@gmail.com

ANALYSIS OF THE MANAGEMENT PROCESSES OF INTERNATIONALIZATION AT THE UNIVERSITY OF GUADALAJARA

Abstract

Internationalization is an element that is part of higher education institutions, however little is known about the application and management processes of the same. In this article the organizational structure of internationalization is observed in the University of Guadalajara, according with the management processes that are carried out within the institution for the application of some of the elements of the internationalization policy that is established in the Institutional Development Plan, as well as in the substantive functions of its university campuses

Keywords: Internationalization policy, management, organizational structure, processes.

Introducción

El presente artículo se enfoca en los procesos de gestión de la internacionalización en la Universidad de Guadalajara. Se intenta abordar de manera general la descripción del concepto de internacionalización para poder dar cuenta de la dimensión de los procesos que implica la política de internacionalización, a partir del Plan de Desarrollo Institucional (PDI), en los procesos de gestión que se implementan en la misma institución desde la estructura simple, burocracia maquina, burocracia profesional así como la estructura divisionalizada y la *ad-hocracia*. Se plantean cuáles son los retos y rasgos que presentan los procesos de internacionalización.

En la primera sección se da una definición de internacionalización para luego describir brevemente cuáles actividades en una IES son parte de una estrategia de internacionalización y cuáles son los temas de investigación científica sobre el tema. En la segunda sección se analiza cómo se ha estructurado la internacionalización en la Universidad de Guadalajara en cuanto a su gestión. En la tercera sección se describen las formas organizacionales más difusas en las instituciones educativas, para luego en la cuarta sección enfocarse en los problemas de gestión de la internacionalización en formas organizacionales, analizadas en el apartado anterior, para con ello dar cuenta tanto de la estructura organizacional como procesos de gestión con las que cuenta la Universidad de Guadalajara con base en la política de internacionalización.

El presente texto pretende analizar los procesos de gestión en la política de internacionalización en las funciones sustantivas de la Universidad de Guadalajara, con el objetivo de abrir camino hacia estudios con mayor densidad respecto a dicho tema, remarcar cuáles son las funciones fundamentales de la internacionalización, pero al mismo tiempo dar al lector un enfoque generalizado de las estructuras de gestión de la política que se observa como parte de los ejes del Plan de Desarrollo Institucional de la Universidad de Guadalajara.

1. La internacionalización en las instituciones de educación superior

A través del tiempo, la internacionalización ha experimentado transformaciones y ampliaciones en su dimensión conceptual. Debido a ello, se han suscitado debates en materia de política educativa. Actualmente es incuestionable la importancia de la internacionalización en las instituciones de educación superior (IES) como uno de los elementos estratégicos de sus planes de desarrollo institucional. En el presente artículo es importante determinar la conceptualización de la internacionalización.

La Declaración mundial sobre la educación superior en el siglo XXI (UNESCO, 1998) menciona que la educación superior se enfrenta en todas las partes a desafíos y dificultades relativos a la igualdad de condiciones de acceso a los estudios y, en el transcurso de los mismos, una mejor capacitación del personal, la mejora y conservación de la calidad en la enseñanza, la investigación y los servicios, así como a la igualdad de acceso a los beneficios que reportan la cooperación internacional.

La internacionalización se observa desde diferentes perspectivas teóricas. Knight (1994) menciona que la internacionalización es entendida como un ciclo que incentiva la toma de conciencia de las instituciones de educación superior en los compromisos adquiridos ante la sociedad y reafirma la mejora continua a través de la evaluación de los procesos. Gacel (2003) considera que la internacionalización de la educación es un elemento que permite transmitir, difundir y producir un conocimiento pertinente en la época actual, así como las necesidades globales, preparando egresados capaces de desempeñarse profesional y socialmente en el marco de un sistema mundial caracterizado por la globalización, la interdependencia, la competitividad y el multiculturalismo.

Así, Didou (2007) analiza la internacionalización como una forma de respuesta a la demanda globalizada, que favorece al avance curricular y el intercambio cultural. Actualmente, la internacionalización es considerada como un indicador para la calidad educativa. Las universidades con mejores *ranking* promueven la movilidad académica y estudiantil, y la expansión del currículum con un parámetro internacional, global y multicultural, generan redes de cooperación; por ello, dentro del Plan de Desarrollo Institucional (2014-2030) en la Universidad de Guadalajara se aborda como eje la internacionalización, enfocada en desarrollar un conjunto de habilidades cognitivas y multiculturales, a las que se les denomina competencias globales, que habilitan a los estudiantes para desempeñarse en contextos laborales, sociales y culturales distintos a los suyos, y fomentan la adquisición de valores como la pluralidad, el respeto y la tolerancia.

Con base en lo anterior, se puede especificar que la internacionalización de una institución de educación superior puede implicar uno o todos los aspectos que se mencionan a continuación:

- La internacionalización del currículum.
- Los programas de aprendizaje o enseñanza de lenguas extranjeras.
- La movilidad estudiantil.
- La movilidad de docentes e investigadores.
- La internacionalización de la extensión universitaria.
- La cooperación científica internacional y las redes.
- La creación de programas académicos conjuntos con otras universidades.

En cuanto a la investigación sobre la internacionalización, Didou (2014) divide de forma clara y explícita las líneas de investigación concernientes a la internacionalización en 4 vertientes principales:

1. Estudios sobre la movilidad estudiantil.
2. Estudios sobre convenios de cooperación internacional.
3. Estudios sobre la internacionalización del currículum.
4. Estudios sobre la internacionalización de la ciencia como intercambios de investigadores, redes y fugas de cerebros.

Las líneas de investigación sobre la cuales se han realizado más estudios en México son la de la movilidad e internacionalización del currículum, sin embargo muy pocos estudios se han concentrado en

analizar la gestión de la internacionalización, así como la estructura organizacional y la pertinencia para su correcta aplicabilidad dentro de los centros universitarios.

2. La internacionalización en la Universidad de Guadalajara y su gestión

El Plan de Desarrollo Institucional de la Universidad de Guadalajara (2014 -2030) recientemente incluyó la internacionalización como uno de sus ejes. Se describen los objetivos y estrategias que se pretenden lograr con base en dicho eje, ya que la internacionalización se encuentra presente con un peso significativo en los sistemas de evaluación y aseguramiento de la calidad, incluyendo los *rankings* globales. Su implementación se lleva a cabo a través de un conjunto de estrategias organizacionales y programáticas, las cuales son resultado de un marco teórico aplicado y especializado (PDI 2014-2030). Algunos de los objetivos que se mencionan son la importancia de desarrollar las competencias globales e interculturales en los estudiantes, fomento del perfil internacional del personal universitario, posicionamiento y gestión internacional de la universidad. Este último objetivo es el que tiene afinidad con el presente texto. Sus estrategias son incrementar la participación internacional en asociaciones internacionales, impulsar la formación de recursos humanos para la gestión y representación internacional, fomentar la cultura de la internacionalización en todos los niveles de la institución, implementar programas de difusión sobre las actividades académicas de la institución y, finalmente, fortalecer la infraestructura física y de servicios de apoyo a la internacionalización.

Con base en lo anterior, se establece que la gestión es parte de la internacionalización en la Universidad de Guadalajara. Sin embargo, es importante destacar que los centros universitarios carecen de una coordinación de internacionalización, por lo cual todos los programas de aprendizaje o enseñanza de lenguas extranjeras, los programas de movilidad estudiantil, docentes y académicos y la extensión universitaria desempeñan actividades separadas y no de forma sinérgica, que sería lo apropiado. Para compensar lo anterior, la Coordinación General de Cooperación e Internacionalización forma parte de algunos de los procesos de gestión de la internacionalización en dicha institución.

Sus objetivos son contribuir a la formación integral de los estudiantes mediante el desarrollo de un perfil internacional que les permita desenvolverse en un mundo globalizado, competitivo y multicultural, fomentar el mejoramiento de la calidad académica en la docencia e investigación mediante el desarrollo de una visión internacional en el desempeño de los académicos y personal administrativo, e implementar y operar la política institucional de internacionalización en cada una de las instancias de la Red Universitaria (CGCI 2014). En el siguiente apartado se desarrolla la estructura organizacional universitaria de la internacionalización para posteriormente dar una mirada a los procesos de gestión dentro de la Universidad de Guadalajara.

3. Las estructuras organizacionales universitarias y la internacionalización

Para poder abordar los procesos de gestión dentro de una institución de educación superior, se deben describir las estructuras organizacionales y así dimensionar su alcance y los problemas de gestión que pueden surgir. En este apartado se describen brevemente las estructuras organizacionales universitarias según las categorías creadas por el académico canadiense Henry Mintzberg (1989), que describe seis tipos ideales de estructuración de las organizaciones basándose en el hecho de que una organización está formada por seis partes básicas: el ápice estratégico, el centro operativo, la línea intermedia, la tecnoestructura y el apoyo administrativo. Estos seis elementos combinados con diferentes formas de coordinación, originan diferentes tipos de estructuras: la estructura simple, la burocracia maquinal, la burocracia profesional, la estructura divisionalizada y la *adhocracia*. Las estructuras que se toman en consideración para el presente trabajo son: la de burocracia maquinal, la burocracia profesional y la *adhocracia*.

Las universidades, junto con las instituciones de salud, son las organizaciones que más se acercan al modelo que Mintzberg identifica con la burocracia profesional y así han estado estructuradas por mucho tiempo. Según Olaskoaga et al. (2013) en la burocracia profesional la actividad del operario no se limita a las instrucciones establecidas por la tecnoestructura, sino que uno de los rasgos sustanciales de dicha estructura reside en la autonomía con la que el profesional desem-

peña su trabajo. Esta autonomía se evidencia no sólo hacia la tecnoestructura sino también con respecto de las posiciones jerárquicas, que no pueden contabilizar y fiscalizar el trabajo cotidiano del profesional.

En los últimos años se han realizado diferentes estudios, por parte de investigadores como Olaskoaga (2017), Mather (2009) Marum (2013), que destacan cómo las universidades están transitando desde la burocracia profesional a la organización maquina. Esta transición está erosionando los principios básicos del trabajo académico, como la autonomía de cátedra y el aumento del trabajo administrativo por las entregas de planes, programas y reportes que convierte en alienante el trabajo académico.

Por otra parte existe otro modelo organizacional que —de acuerdo con algunos estudiosos— podría adaptarse a los retos que la universidad enfrenta actualmente en la sociedad del conocimiento y es el modelo de la *adhocracia*. De acuerdo a Marum (2013), la universidad necesita desde hace décadas un cambio institucional y organizacional profundo y la estructura que más se adaptaría a las funciones que desempeña la universidad sería la ya mencionada *adhocracia*: una estructura donde las normas no son el componente fundamental, la estructura está siempre guiada por una autoridad en el ápice, y el centro operativo está formada por equipos multidisciplinares de expertos coordinados por aceptación mutua que pueden cambiar de configuración en el tiempo según las tareas y los proyectos a realizar. Es un tipo de estructura que favorece la innovación y la calidad y se basa sobre el consenso mutuo y el conocimiento.

En efecto, el trabajo académico en redes y los grupos de investigación son la forma en la cual se produce el conocimiento científico en la actualidad. De acuerdo con Marum (2010), ya es la forma en la que se configura la cooperación científica nacional (Sebastián, 2005). Gacel-Ávila (2000) afirma que para una internacionalización eficaz es necesario contar con gestores, administradores y personal con experiencia internacional e intercultural así como con un comité de internacionalización que va a ser el responsable de la internacionalización institucional, su implementación y evaluación. La internacionalización requiere de gestores con liderazgo, una estructura eficaz por procesos de coordinación, comunicación y difusión altamente efectiva. La autora habla de un equilibrio entre estructuras centralizadas y descentralizadas. Como menciona Sebastián:

[...] la internacionalización exige en muchas ocasiones una reingeniería organizativa y el establecimiento de procesos complementarios de gestión. La adecuada utilización del instrumento de la cooperación internacional para favorecer la internacionalización de la universidad y la oferta internacional de los programas de estudios requiere esquemas organizativos *ad hoc* y la adecuación y fortalecimiento de las capacidades de gestión, en especial a través de la profesionalización de estos ámbitos de la gestión y de la existencia de los medios adecuados (2005, p. 8).

Es importante mencionar que la Coordinación General de Cooperación e Internacionalización (CGCI) en la Universidad de Guadalajara es vista como el principal gestor en lo que se refiere al eje de la internacionalización. En el diagrama que a continuación se presenta se observa la estructura de organización con la que asume el CGCI.



Fuente: elaborado por los autores a partir de CGCI (2016).

La Secretaría es la responsable de registrar y controlar los recursos asignados a la Coordinación General, así como planear presupuestar y programar los recursos financieros de la dependencia; por otra parte, la Unidad de Fomento a la Internacionalización (UFI) es la encargada de elaborar, coordinar y dar seguimiento a diversas propuestas de planeación y evaluación en torno a la integración de la dimensión internacional en las políticas institucionales, la Unidad de Organismos Internacionales (UOI) tiene como responsabilidad asegurar el desarrollo, consolidación y mantenimiento de las relaciones entre la Universidad de Guadalajara y organismos nacionales e internacionales, así como redes de cooperación que promueven la dimensión internacional de la educación superior a través de la colaboración interuniversitaria. La Unidad de Relaciones Interinstitucionales e Internacionales (URII) tiene como misión consolidar las iniciativas de cooperación académica en áreas de interés común entre la UdeG y otras instituciones para alcanzar sus objetivos. Está a cargo de la administración del programa de movilidad de estudiantes, personal universitario así como la gestión y formalización de convenios de cooperación académica, coordinación de las visitas protocolares de representantes de instituciones afines.

Entonces, ¿cuál es el modelo más adecuado para la gestión de la internacionalización? Antes de plantear una propuestas de gestión se van a presentar los principales rasgos y retos de los procesos de internacionalización.

4. Los problemas de la gestión de la internacionalización

Resulta ineludible señalar que la internacionalización es un factor clave de desarrollo y fortalecimiento de las instituciones de educación superior (IES). La incorporación de la internacionalización en la IES, tienen un doble factor en los procesos de gestión, de dentro hacia fuera y de fuera hacia dentro; el primero es cuando los docentes, estudiantes e investigadores desde el interior de las instituciones las movilizan con la generación de proyectos o iniciativas que, con el tiempo, van siendo respaldadas por la universidad hasta incorporarse en las líneas de acción en los planes institucionales; el segundo parte de plan institucional, el cual tiene también dos vertientes: los proyectos establecido por las autoridades de la institución, es decir, desde el plan de trabajo

de rectoría y los acuerdos de instancias que congregan a las instituciones, como lo es ANUIES entre otras.

- a) La gestión de abajo hacia arriba. Este proceso de internacionalización que vive la institución es el más largo y, en ocasiones, poco alentador para algunos. Es un hecho que pocas IES en México cuentan con todos los insumos y recursos para el establecimiento de un modelo educativo para y desde la internacionalización, lo que implica un arduo trabajo de concientización entre quienes toman las decisiones. Sin embargo, esta modalidad de “paso a paso” permite generar una expansión de dentro hacia fuera, sumando los diferentes actores y sujetos de los procesos educativos; del mismo modo, la necesidad e inquietudes de los agentes involucrados es el detonante para el desarrollo de un proyecto, el cual se distingue por un proceso de autogestión, trabajos liderados por investigadores en el campo de socialización y generación de conocimiento entre colegas de otras universidades de diferentes países; de parte de los estudiantes que van demandando e impulsando a sus coordinaciones a gestionar iniciativas más allá de la simple movilidad e inclusive en instituciones en las cuales no se tiene un convenio. En una gran parte de las IES, sus procesos de internacionalización surgieron desde esta modalidad, hasta el establecimiento de un área en la universidad responsable de todos estos procesos.
- b) La gestión de arriba hacia abajo. Es un elemento característico de las instituciones privadas insertas en su modelo educativo. Sin embargo, en la última década la internacionalización es parte de las políticas educativas al cual las instituciones públicas han incorporado a su plan de trabajo. A diferencia de la primera, aquí la estructura se establece por decreto destinando recursos humanos y financieros para el establecimiento de los proyectos, con normas y políticas de implementación. Cada IES —privada o pública— experimenta de forma diferente la implementación de los procesos de internacionalización. Estar en un plan de trabajo institucional permite que todas las áreas de la universidad enfoquen su planeación estratégica en la búsqueda de cumplir con los objetivos establecidos por las autoridades de la institución.

En ambos esquemas —A o B— del surgimiento de la internacionalización en la IES, se debe considerar los modelos ya preexistentes ana-

lizados, desarrollados y complementados por otros investigadores de la internacionalización. Gacel (2006) recupera cuatro modelos de internacionalización:

Modelo de Rudzki (1998), recomienda el proceso de internacionalización basado en la planeación estratégica y en cuatro acciones: el cambio organizativo, la innovación del currículo, desarrollo de los recursos humanos y la movilidad estudiantil. *Modelo de Davis (1995)*, basa su modelo en la identificación de dos tipos de factores, externos e internos, y en seis elementos, tres relacionados con el exterior y otros tres con el interior de la institución. *Modelo de Van der Wende (1996)*, desarrolla un modelo conceptual que incluye objetivos, políticas, estrategias, actividades y efectos, bajo un proceso interno de la institución en una estrecha relación entre las políticas nacionales e institucionales. *Modelo de Wit (2001)*, este modelo toma en cuenta el contexto exterior y pone énfasis en el efecto integrador, donde la internacionalización es un proceso cíclico y continuo, compuesto de ocho etapas (toma de conciencia, compromiso institucional, planeación, operacionalización, implementación, evaluación y reforzamiento del proceso) (Gacel, 2006, pp. 256-267).

Los principales problemas de la gestión en la internacionalización – independientemente del esquema A o B de su surgimiento planteado previamente – son los siguientes:

- *Ausencia de un plan institucional integrador.* Gacel-Ávila (2000) menciona que la internacionalización presupone un proceso de cambio institucional integral que debe tener como respaldo una política clara con funciones sustantivas y no únicamente palabras usadas en discursos que casi nunca llevan la puesta en marcha de estrategias sistemáticas. Por otra parte, la internacionalización implica políticas a largo plazo, las políticas y los programas de internacionalización necesitan tiempo para ser consolidados, entonces si dichas políticas se idean como políticas coyunturales están destinadas al fracaso.
- *Personal sin el perfil adecuado en las áreas de internacionalización.* La responsabilidad recae sobre personas que en su mayoría no son gestores sino operadores, sin los conocimientos para gestionar, implementar y evaluar los procesos de internacionalización. En su mayoría, los responsables de estas áreas no tienen los conocimientos adecuados ni la experiencia internacional, que se requiere en los centros universitarios.
- *Homologación de políticas básicas en las oficinas de cooperación entre las instituciones.* Debido a que no están coordinadas dificultan u

obstaculizan la movilidad estudiantil en la validación de los créditos entre un programa y otro; seguimiento y acompañamiento de los proyectos entre las instituciones que aseguren el impacto de colaboración; la incentivación de establecimiento de redes de investigación entre los diferentes posgrados; colaboración en áreas complementarias de formación, como lo son, los programas de enseñanza de lenguas extranjeras.

- *Ausencia de una infraestructura de uso y manejo de información compartida.* Es común que no exista una bases de datos con la información que dé cuenta de la efectividad o la calidad de los programas internacionales, que van desde la operatividad hasta los resultados de la generación de conocimiento entre las redes de investigación.
- *Reduccionismo de la internacionalización a uno o dos vertientes.* Generada por la endeble infraestructura y recursos destinados por las universidades, al desconocer las implicaciones y los alcances de internacionalización a favor de las mismas.
- *Evaluación de los proyectos e iniciativas de internacionalización.* En rara ocasión los programas son objeto de una evaluación profunda. En muchos casos se desconoce si los programas de internacionalización están funcionando y qué beneficios traen a la comunidad universitaria.
- *Estructura y modelos educativos rígidos de ES.* Resulta complejo y contradictorio el desarrollo de proyectos de internacionalización en estructuras rígidas, ya que una de las características distintivas de las IES internacionalizadas, es su flexibilidad y la capacidad de adaptación a los contextos cambiantes de la misma.
- *Desconocimiento y la no apropiación de internacionalización como proyecto institucional.* Los departamentos o áreas de la universidad desconocen cuál es su rol y su función para el logro del objetivo buscado, los ejes de acción no son transversales e interdepartamentales que sumen a las iniciativas de colaboración, la comunidad universitaria no hace suyo el proyecto, por lo cual, reduce su impacto e importancia en los ejes prioritarios de la institución.

La gestión en la internacionalización representa un gran reto para cada institución y el de las personas involucradas en el proceso de implementación, seguimiento y evaluación. Una de las principales herramientas con las que cuentan y pueden hacer frente a estos retos es

recuperar y aprender de su propia experiencia, para convertirla en aprendizaje continuo y de conocimiento para la generación de un modelo ideal al contexto y las características de cada universidad. Como se ya se describe en el segundo apartado, la Universidad de Guadalajara cuenta con algunos de los elementos mencionados, es decir el PDI toma como eje a la internacionalización y describe tanto sus objetivos como sus estrategias, sin embargo se debe realizar un análisis a mayor profundidad de acuerdo al perfil del personal en las áreas de internacionalización, así como el reduccionismo que se le da a la internacionalización limitando al concepto de movilidad estudiantil o académica, sin conocer los alcances que pueda tener.

4. La gestión de la internacionalización

Como ya se mencionó, las IES en México tienen un gran reto en la implementación y dirección de sus proyectos de internacionalización, al considerar que éste es un elemento inevitable en una sociedad globalizada y de conocimiento, por lo cual las universidades deben generar sus estructuras con relación en sus dos ejes transversales: su modelo de organización y su modelo educativo.

El esquema siguiente permite al gestor identificar las implicaciones en el desarrollo e implementación de un modelo de internacionalización en su institución educativa, de tal manera que pueda visualizar con qué cuenta, qué debe de prever y cómo vincular cada uno de los elementos aquí presentados. El proceso educativo de la internacionalización deberá estar centrado en el aprendizaje. Los procesos formativos no pueden integrarse en planes de estudio estáticos. En consecuencia, las formas de operación del modelo académico deberán estar en permanente construcción (Villa Rivera, 2003) para responder a los contextos nacionales e internacionales.

Un factor clave en la gestión de la internacionalización es el establecimiento de redes de conocimiento, que favorezcan el aprendizaje organizacional que objective: la construcción y visión compartida de los objetivos y métodos de implementación; elaboración y recopilación de hipótesis explícitas sobre los posibles efectos de los cambios en los contenidos, estructuras y prácticas de la internacionalización; la observación sistemática de los efectos del cambio en la implement-

ación y evaluación de los proyectos; finalmente, el establecimiento de estructuras sistemáticas de reconstrucción continua con la capacidad de adaptarse a los contextos cambiantes de la globalización.

De acuerdo a Sebastián (2005), para tener éxito una política institucional para la internacionalización debe contemplar cuatro elementos: la planeación estratégica, la adecuación de la normatividad, la creación de estímulos e incentivos y por último la adecuación y fortalecimiento de la gestión.

Es decir, la internacionalización debe ser mencionada claramente en la misión y visión de la universidad para así generar un cambio en la organización y consecuentemente en los programas de estudio que incluyen la docencia, la investigación y la extensión. De acuerdo a Gacel-Ávila (2000), la gran mayoría de las instituciones mexicanas no tienen una estructura organizacional adecuada para la internacionalización porque las universidades no han sido creadas inicialmente con esa función, sino que se incorpora más tarde.

Entonces, la internacionalización debe contar con un sistema de promoción y difusión sólido. Una de las lagunas más grandes en cuestión de internacionalización en las universidades es la falta de información y de coordinación entre las áreas

Finalmente, la internacionalización es una dimensión compleja asimismo porque, por su naturaleza, están involucrados diferentes actores a diferentes escalas nacionales e internacionales: los gobiernos nacionales y de otros países, las organizaciones supranacionales, las universidades, el personal académico, el personal administrativo y los estudiantes; por consiguiente, no es tan evidente cuál sea el mejor modelo de gestión que se adapte a la internacionalización.

5. Conclusión

En la literatura especializada sobre la internacionalización de la educación superior se evidencia la presencia de estudios sobre la movilidad estudiantil, convenios de cooperación internacional, internacionalización del currículum y las redes de cooperación de investigación, pero se demuestra la escasa existencia de estudios específicos sobre la gestión de la internacionalización. En la gran mayoría de los estudios sobre el tema se toca muy superficialmente las problemáticas organi-

zacional y de gestión de la internacionalización de una institución de educación superior.

Aunque la Universidad de Guadalajara tiene como uno de sus ejes institucionales la internacionalización, en la estructura organizacional se evidencian problemas de coordinación entre las diferentes actividades de internacionalización en los centros universitarios.

Uno de los factores claves de transformación y procesos de gestión en la internacionalización son:

- Generar una cultura que vincule los ejes de gobernanza con el funcionamiento institucional que permita el desarrollo de las iniciativas y que, a su vez, dé cuenta de los proyectos implementados para la identificación de los impactos vinculados con el proyecto institucional.
- Partir de un mismo concepto y entendimiento de la internacionalización para una asimilación organizacional que conlleve a una identidad y corresponsabilidad de la comunidad universitaria.
- Tomar conciencia de las políticas de reclutamiento del personal involucrado en los procesos de internacionalización deberán estar alineados a políticas más allá de las fronteras de la propia institución.
- Empezar reformas estructurales de procesos dialécticos y dialógicos con los actores principales (de abajo hacia arriba y de arriba hacia abajo).
- Garantizar un mismo escenario de quienes participan con sus iguales de las otras instituciones educativas con las que se colabore.
- Asumir que la internacionalización es un proceso cultural antropológico-sociológico de las sociedades actuales, y que las universidades no pueden estar al margen de esta realidad.

Posteriormente se muestra como la internacionalización y su gestión constituyen una realidad compleja, tratándose de un fenómeno multidimensional por lo cual es difícil elegir un solo modelo organizacional entre los que se presentaron.

La Universidad de Guadalajara es un ejemplo de burocracia profesional, como ya se menciona en el tercer apartado. Tampoco se pretende desacreditar el arduo esfuerzo que el CGCI genera desde sus programas y unidades de trabajo. Sin embargo, la concordancia que debe existir entre dicha coordinación y las unidades de trabajo dentro

de los centros universitarios es pieza clave para comenzar a tener una gestión homogénea y sistemática, dentro de las funciones sustantivas de los mismos centros.

Referencias

- Birnbaum, R. (1988). The bureaucratic institution: rationalizing structure and decision making. In *How Colleges work. The cybernetics of academic organization and leadership*. (pp. 105-127). San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Casassus, J. (2000). Problemas de la gestión educativa en América Latina (la tensión entre los paradigmas de tipo A y el tipo B). Retrieved from <http://www.lie.upn.mx/docs/Especializacion/Gestion/Lec2%20.pdf>
- Didou Aupetit S (2014) Estado de Conocimiento sobre la Internacionalización de la Educación Superior y la Ciencia en México, 1993-2013, en Didou Aupetit S y Jaramillo de Escobar V, (Ed.) *Internacionalización de la educación superior y las ciencias en América Latina: Un Estado del Arte*, Caracas: IESALC pp.135-174.
- Gacel-Ávila J., (2000) Internacionalización de la educación superior en *La internacionalización de las universidades mexicanas, políticas y estrategias institucionales*, México: Anuies pp.25-48.
- Gacel-Ávila J., (2006) La dimensión internacional de las universidades. *Contexto, procesos, estrategias*, México: UdeG, pp. 225-305.
- Mather K, Worrall L., Seifert R, (2009) The changing locus of workplace control in the English further education sector, *Employee Relations*, Vol. 31, pp.139-157. Recuperado el 15 de septiembre en [https:// doi.org/10.1108/01425450910925292](https://doi.org/10.1108/01425450910925292) .
- Mintzberg H. (1989). Configuraciones Derivadas en Mintzberg H. *Sobre Administración: Al Interior de nuestro extraño mundo de las Organizaciones*. New York: Free Press.
- Marúm Espinosa, Elia (2010). *Generación de conocimiento, formación de estudiantes y organización del trabajo académico en redes y grupos de investigación en México*. En: Corrales Burgueño, Víctor Antonio y Jesús Benjamín Castañeda Cortés (Coords.). *Redes y grupos de investigación en la sociedad del conocimiento. Una panorámica desde las IES Iberoamericanas*. Tomo III. México. Universidad Autónoma de Sinaloa, pp.73-90.
- Olaskoaga Larrauri J., Marúm Espinosa E., Rosario Muñoz V. E. (2013) *Configuraciones estructurales en las instituciones de educación superior y actitudes de los académicos frente a la calidad*, Harvard Deusto Business Research, Vol. 2, pp.130-142.
- Olaskoaga Larrauri J., González Laskibar X., Díaz de Basurto Ugara P. (2017).

- Sánchez Moreno, M. y. J. L. Y. (2013). Buenas Prácticas de Gobierno y Gestión en la Universidad. *Teoría Educativa*, Núm. 25, pp. 125- 147. Retrieved from <https://www.google.es/#q=banco+mundial+buenas+practic+gesti+n+universidades>
- Olaskoaga Larrauri J., González Laskibar X., Díaz de Basurto Uraga P. (2017). "Spanish University reforms and Job Satisfaction: Is there only one way out?" En *Educational Policy*. pp 1-28. Boston: SAGE Publishing.
- Senge, P. M., Nelda Cambren-McC Cabe y otros (2002). *Escuelas que aprenden. Un manual de la Quinta Disciplina para educadores, padres de familia y todos los que se interesen en la educación*. Colombia: Grupo Editorial Norma, pp.1-28.
- Sebastián, Jesús (2005) La internacionalización de las universidades como estrategia para el desarrollo institucional *Innovación Educativa*, vol. 5, núm. 26, mayo-junio, 2005, Instituto Politécnico Nacional, Distrito Federal, México, pp. 1-11.
- Tejada Zabaleta, A. (2003). Los modelos actuales de gestión en las organizaciones. Gestión del talento, gestión del conocimiento y gestión por competencias. *Psicología desde el Caribe*, 12, 115-133.
- Villa Rivera, E. et al. (2003). *Un nuevo modelo educativo para el IPN. Materiales para la Reforma* (volumen I). México: IPN.

- El impacto del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México en el estado de Jalisco 2000-2017 127
LAURA IBARRA GARCÍA
- Una mirada decolonial del comercio mundial: la circulación de mercancías entre la Nueva Galicia y China en el siglo XVI y XVII 165
EDUARDO ENRIQUE AGUILAR-HERNÁNDEZ
- Análisis de los procesos de gestión de la internacionalización en la Universidad de Guadalajara 183
SABRINA NIGRA, IRVING ORTIZ LÓPEZ Y TANIA MARCELA DELGADILLO GUTIÉRREZ



CUCSH
Centro Universitario de
Ciencias Sociales y Humanidades

ISSN: 2007-9680

