



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

**El papel del GATT y GATS en la consolidación de Singapur
como centro financiero y comercial en Asia**

Estudiante: Santiago Jiménez Sánchez

Directora: Irene Lorenzo Rego

Madrid, abril 2026

Resumen

Desde su independencia del Reino Unido en 1965, Singapur ha pasado de ser un pequeño puerto comercial de escala regional del Sudeste Asiático a consolidarse, en la actualidad, como uno de los principales centros financieros y comerciales del mundo. Este proceso de desarrollo y transformación ha estado profundamente ligado a la evolución del sistema internacional de comercio, primero bajo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade*) (GATT, 1947) y posteriormente con el nacimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la creación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (*General Agreement on Trade in Services*) (GATS, 1995). Este Trabajo Fin de Grado tiene por objetivo analizar cómo estos marcos normativos multilaterales, junto a las políticas estatales, establecieron los cimientos y sirvieron como base para el desarrollo económico y social del país.

En primer lugar, se aborda el contexto histórico del GATT como pilar del orden económico liberal tras la Segunda Guerra Mundial, basado en la promoción del libre comercio de bienes entre países a través de la reducción arancelaria y la eliminación de barreras no arancelarias. Posteriormente se analiza la estrategia de Singapur para construir una economía basada en la exportación, la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) y la participación en las cadenas globales de valor, posicionándose como la entrada al sudeste asiático para las empresas de economías avanzadas.

En segundo lugar, el trabajo examina el impacto del GATS en la consolidación de Singapur como centro financiero y de servicios en Asia, siendo el marco normativo que respaldó la expansión de sus operaciones y atrajo a las firmas de capital extranjero para comenzar a operar en el país, posicionándolo como nexo entre Asia y Occidente. Posteriormente, se analiza la adopción de medidas nacionales aperturistas en el ámbito financiero como pilar fundamental de la economía, apoyado por un sistema sólido y estable.

Se concluye argumentando que la estructura normativa multilateral del comercio facilitó el crecimiento de Singapur, económica y socialmente, desarrollando su PIB exponencialmente y siendo la base de un modelo de crecimiento basado en el aperturismo, el liberalismo económico y la estabilidad institucional.

El caso de Singapur muestra el ejemplo de cómo la correcta implementación de los instrumentos regulatorios del comercio internacional pueden ser catalizadores del

desarrollo económico, del posicionamiento favorable en un ecosistema global altamente interconectado y de la integración de economías pequeñas y dependientes del exterior en el sistema internacional, transformando una situación estructuralmente desfavorable en una ventaja competitiva.

Índice

1. Introducción	6
1.1. Finalidad, justificación y delimitación de la investigación	6
1.2. Objetivos y preguntas de investigación	8
1.3. Metodología	9
2. Estado de la cuestión y marco teórico	11
2.1. Estado de la cuestión	11
2.2. Marco teórico	13
3. Antecedentes: La vulnerabilidad previa a la inserción global	21
3.1. El legado colonial y el comercio de entrepôt.....	21
3.2. La crisis de supervivencia: la Federación Malaya, la Konfrontasi y la fractura política.....	21
3.3. La reorientación estructural de 1965: de la crisis al modelo de inversión extranjera	23
4. Análisis GATT: la construcción del ecosistema industrial y logístico.....	25
4.1. Facilitación del comercio y aduanas	25
4.2. La inserción en las cadenas de valor: Normas de origen y libre comercio.....	31
4.3. Garantías de libre mercado: Empresas Comerciales del Estado y competencia..	38
5. Análisis GATS: La Consolidación del Hub Financiero y Legal.....	44
5.1. La mercantilización de la justicia: Servicios legales y Arbitraje Internacional ...	44
5.2. Servicios financieros y bancarios: la presencia comercial	46
5.3. Imperativo demográfico: Movimiento de personas físicas y talento	49
6. Conclusiones y propuestas	52
6.1. Conclusiones generales.....	52
6.2. Futuras líneas de investigación	54
7. Bibliografía	56
8. Anexos.....	60

Índice de figuras

Figura 1. Evolución del crecimiento del PIB (% anual)	30
Figura 2. Evolución del peso del Comercio Exterior (% del PIB)	36
Figura 3. Exportaciones de productos manufacturados (% del total de exportaciones de mercancías).....	37
Figura 4. Inversión Extranjera Directa (IED), entrada neta (% del PIB).....	42

Índice de siglas

<i>Abreviatura</i>	<i>Significado</i>
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
CEPT-AFTA	Common Effective Preferential Tariff - ASEAN Free Trade Area
CNUDMI	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
EDB	Consejo de Desarrollo Económico
EOI	Industrialización Orientada a la Exportación
GLCs	Empresas vinculadas al Gobierno
IAA	International Arbitration Act
IED	Inversión Extranjera Directa
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
OMC	Organización Mundial del Comercio
PAP	Partido de Acción Popular
PIB	Producto Interior Bruto
SIAC	Singapore International Arbitration Centre

1. Introducción

Desde su abrupta independencia en 1965, Singapur ha experimentado una metamorfosis sin precedentes, consolidándose como una de las transformaciones económicas más notables del siglo XX. En apenas unas décadas, la ciudad-Estado pasó de ser un enclave portuario poscolonial con escasos recursos naturales y profundos conflictos sociales a convertirse en uno de los principales centros financieros, logísticos e industriales del mundo. Este Trabajo de Fin de Grado nace con el propósito de desentrañar los mecanismos profundos que posibilitaron dicha transformación. El interrogante que guía esta investigación es determinar si este excepcional crecimiento fue producto de una estrategia deliberada basada en el uso, adaptación y respeto por el Derecho Mercantil Internacional como herramienta de desarrollo.

Para dar respuesta a esta incógnita, el presente trabajo analiza cómo la evolución del sistema multilateral del comercio, primero bajo el amparo del GATT (1947) y, posteriormente, mediante el GATS (1995) de la OMC, proporcionó a Singapur la estructura institucional necesaria para garantizar su supervivencia y proyectar su desarrollo socioeconómico a escala global.

Esta investigación se ubica, por tanto, en la intersección entre las Relaciones Internacionales (RR. II.) y el Derecho Mercantil Internacional. Analiza cómo Singapur utilizó estos tratados internacionales previamente mencionados para atraer IED, integrarse en las cadenas globales de valor y proyectar estabilidad política e institucional. Frente a las explicaciones estrictamente económicas o sociopolíticas del “milagro singapurense”, este trabajo propone una lectura jurídico-institucional: el Derecho Internacional no fue un marco accesorio del desarrollo, sino su núcleo estructural.

1.1. Finalidad, justificación y delimitación de la investigación

La elección de este objeto de estudio responde a la necesidad de cubrir una importante brecha en la literatura académica. Tradicionalmente, el éxito de Singapur se ha abordado desde la macroeconomía pura o desde el análisis de su particular sistema político interno. Sin embargo, el problema subyacente que hace necesaria esta investigación radica en explicar cómo un microestado, que partía de una vulnerabilidad estructural absoluta en 1965, logró generar la confianza institucional necesaria para atraer de forma masiva al gran capital foráneo y ser un actor relevante en el panorama internacional. En este sentido, la finalidad de este trabajo es demostrar que la adhesión a los marcos normativos

multilaterales no fue una mera formalidad diplomática, sino el pilar maestro de su modelo de desarrollo.

El trabajo es relevante tanto en el campo de las RR. II como en el del Derecho Mercantil Internacional. Desde el punto de vista de las RR. II., en un sistema internacional estructuralmente anárquico y plagado de incertidumbre, Singapur constituye un caso paradigmático de cómo un pequeño Estado (*small State*) que parte desde la más absoluta vulnerabilidad, puede convertir el Derecho Internacional en una herramienta de supervivencia y poder. En lugar de intentar desafiar su entorno geopolítico, rodeado de países de mayor relevancia geopolítica y con recursos abundantes, Singapur optó por asumir estrictos compromisos jurídicos a nivel internacional. Esta estrategia restringió la capacidad del propio Estado para modificar sus leyes comerciales de forma arbitraria, pero a cambio aumentó exponencialmente su reputación, previsibilidad y atractivo para el capital extranjero.

En el plano jurídico y económico, el tema contribuye a demostrar que las instituciones multilaterales (como la OMC) funcionan como mecanismos de reducción de incertidumbre. Las teorías expuestas en el trabajo explican que el ordenamiento jurídico, cuando es claro, preciso y está dotado de mecanismos de cumplimiento coactivo (*enforcement*), reduce los costes de transacción y genera un entorno de confianza indispensable para el comercio y la inversión. Singapur internalizó esta lógica de modo ejemplar, transformando el Derecho Internacional en un activo económico tangible y atractivo más allá de sus fronteras.

Para abordar esta cuestión con el rigor necesario, la investigación se delimita temática y temporalmente. El análisis se centra deliberadamente en dos instrumentos jurídicos multilaterales, además de en la transposición y aplicación directa de dichas normativas en el sistema legal nacional singapurense:

- El **GATT** (1947), cuyo análisis permitirá ilustrar cómo el Estado garantizó jurídicamente su ecosistema industrial y logístico. Se examinará cómo la adopción de los artículos de este tratado proporcionó a las empresas multinacionales la seguridad de operar en un marco aduanero libre de restricciones abusivas, facilitando la inserción de la isla en las cadenas globales de valor.
- El **GATS** (1995), cuyo estudio evidenciará el salto estructural hacia una economía de servicios. Se abordará cómo los compromisos adquiridos bajo este acuerdo

brindaron el marco de garantías legales exigido por la banca y las corporaciones foráneas, consolidando la posición del país como el principal centro financiero y de arbitraje internacional en Asia.

El estudio no pretende evaluar exhaustivamente la extensa totalidad de los factores del desarrollo singapurense. Aspectos puramente sociológicos, educativos o tecnológicos son excluidos deliberadamente para focalizar el análisis en la dimensión jurídico-institucional de la apertura económica. De este modo, la investigación se fundamenta en el escrutinio de los artículos específicos de los tratados mencionados y su impacto en la legislación interna, entendiendo este nexo legal como el eje que permitió que las políticas nacionales y las inversiones extranjeras se articularan bajo un marco de estricta seguridad jurídica.

1.2. Objetivos y preguntas de investigación

Para vertebrar el análisis, esta investigación persigue un objetivo general del que se derivan tres objetivos específicos, los cuales orientan la estructura de los capítulos posteriores:

- **Objetivo General:** analizar el papel marcos normativos multilaterales de comercio (GATT y GATS) como pilares institucionales fundamentales en la estrategia de supervivencia, internacionalización y desarrollo económico de Singapur.
- **Objetivos específicos**
 - Examinar cómo la adhesión de Singapur a los preceptos del GATT (1947/1994) proporcionó la seguridad jurídica necesaria para implementar con éxito su programa de Industrialización Orientada a la Exportación (EOI) y la creación de un ecosistema logístico competitivo.
 - Evaluar el impacto de la liberalización normativa bajo el GATS en la transformación del país en un centro financiero y de servicios regional, a través de la liberalización de su mercado terciario y del fortalecimiento del arbitraje internacional.
 - Demostrar empírica y teóricamente la correlación directa entre la adopción de normas internacionales y el sometimiento voluntario a marcos jurídicos vinculantes que generaron confianza, reputación y atracción masiva de Inversión Extranjera Directa (IED).

- Valorar cómo el Derecho Internacional económico funcionó como instrumento de supervivencia y no como mero condicionante externo para un Estado pequeño.
- Analizar el proceso de transposición de estas normativas internacionales al ordenamiento jurídico interno singapurense, valorando cómo la eficiencia y centralización de su sistema político facilitaron una rápida adaptación legal.

Vinculadas a estos objetivos, el presente Trabajo Fin de Grado busca dar respuesta a las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Actuó el marco jurídico internacional (GATT/GATS) como un motor activo del crecimiento de Singapur, o desempeñó un papel de mero facilitador pasivo frente a la planificación estratégica de su Estado Desarrollista?
- ¿De qué manera instrumentalizó Singapur la rigurosidad normativa del sistema multilateral, integrándolo en su propia legislación nacional, para suplir su histórica falta de recursos materiales y mercado interno?
- ¿En qué medida es cuantificable el éxito de la adopción de estas normativas internacionales sobre la atracción masiva de capital y la expansión económica del Estado?
- ¿Cómo logró un "Estado Desarrollista" fuertemente centralizado y autoritario conciliar su férreo control político interno con la cesión de soberanía comercial que exige el sometimiento al Derecho Mercantil Internacional?

1.3. Metodología

Para dar respuesta a los objetivos planteados, la investigación adopta un enfoque cualitativo centrado en un estudio de caso único, el cual permite analizar en profundidad y con un alto nivel de detalle la experiencia particular del Estado singapurense. Asimismo, el estudio abarca un análisis a lo largo del tiempo que permite evaluar la evolución de sus políticas desde 1965 hasta su consolidación contemporánea.

Las estrategias y técnicas de investigación empleadas pivotan sobre dos ejes. El primero es un análisis jurídico-documental exhaustivo de los textos legales que configuran la arquitectura del comercio global, con especial atención a las disposiciones del GATT y el GATS que resultaron determinantes para la inserción internacional del país. El segundo eje consiste en un análisis fundamentado en la economía política internacional, donde se

aplican directamente las teorías del institucionalismo neoliberal y el modelo de Estado Desarrollista como lentes analíticas para interpretar las decisiones estatales adoptadas por el gobierno singapurense.

En lo que respecta a las fuentes de información, la investigación se nutre de fuentes primarias, tales como los textos legales de la OMC, tratados de libre comercio ratificados por el Estado, legislación nacional y reportes oficiales de entidades gubernamentales como el Consejo de Desarrollo Económico (EDB). Estas se complementan con fuentes secundarias procedentes de la literatura académica especializada en economía asiática, teoría de las RR. II. y Derecho Mercantil Internacional. En este sentido, el trabajo se sustenta en los teóricos de referencia en institucionalismo (Keohane, North) y política desarrollista (Johnson, Rodan), así como en los estudios jurídicos de la región y los informes históricos del Banco Mundial sobre el desarrollo de las economías asiáticas de alto rendimiento.

Finalmente, con el propósito de dotar de robustez empírica a la argumentación teórica, el análisis cualitativo se complementa con el respaldo de evidencia cuantitativa. Para ello, se extraen y analizan series estadísticas e indicadores macroeconómicos provenientes de las bases de datos oficiales del Banco Mundial, Gobierno de Singapur y demás instituciones pertinentes, de manera que se permita corroborar visual y analíticamente el impacto tangible de la adhesión normativa en el desempeño económico real del país.

2. Estado de la cuestión y marco teórico

2.1. Estado de la cuestión

La transformación económica de la República de Singapur, que pasó de ser una isla poscolonial con severa escasez de recursos en 1965 a convertirse en un centro financiero e industrial global de primer orden, sigue siendo uno de los fenómenos más examinados en los campos de la economía política internacional y los estudios de desarrollo. Este crecimiento acelerado desafió las predicciones pesimistas de los observadores de la época, que consideraban que el proyecto de la ciudad-Estado carecía de viabilidad (Leifer, 2000). Al revisar la literatura académica existente, el debate sobre los mecanismos que posibilitaron este éxito se divide en dos grandes corrientes explicativas, cuya limitación analítica sirve como base para justificar el enfoque de esta investigación.

La interpretación neoliberal del éxito de Singapur es quizás la más difundida, impulsada por defensores del libre mercado e instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Esta corriente de pensamiento argumenta que la prosperidad de Singapur es el resultado lógico de una adherencia disciplinada a los principios económicos básicos, incluyendo la apertura comercial, la estabilidad macroeconómica, la férrea protección de los derechos de propiedad privada y un marco jurídico sólido favorable a la inversión (Soon y Tan, 1993). La piedra angular de esta corriente se refleja en el influyente informe del Banco Mundial de 1993, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Los economistas de esta escuela postulan que el gobierno singapurense triunfó principalmente porque aplicó correctamente los fundamentos, orientando sus políticas hacia la exportación e integrando el país en la economía global (Soon y Tan, 1993). Desde esta perspectiva, aunque el Estado intervino en ciertos sectores, el crecimiento fue favorable al mercado y las intervenciones lograron sus objetivos al abordar fallos específicos dentro de un contexto de políticas ortodoxas rigurosas.

Un pilar central de este argumento es el rechazo temprano de Singapur a la sustitución de importaciones en favor de una EOI, desmantelando rápidamente las cuotas de importación y reduciendo los aranceles. Economistas de la corriente liberal argumentan que, al exponer a la incipiente industria local a la disciplina de la competencia global y el libre comercio, Singapur obligó a su economía a innovar y optimizar procesos. La atracción de IED actuó como el mecanismo principal de este modelo, permitiendo que la

apertura económica integrara a Singapur en las cadenas de valor globales de las empresas multinacionales (Omony Kerali, 2020).

La segunda gran corriente desafía la noción de que las fuerzas del libre mercado fueron el motor principal del desarrollo. Por el contrario, los académicos estatistas argumentan que el verdadero catalizador del milagro singapurense fue el “Estado Desarrollista” (Salazar, 2023); un sistema altamente intervencionista, centralizado y dotado de una amplia capacidad burocrática que dirigió activamente el desarrollo económico a través de la planificación estratégica. Académicos como Garry Rodan y W.G. Huff enfatizan que, a diferencia del enfoque de *laissez-faire*, el Estado singapurense ha ejercido un control omnipresente sobre la economía y la sociedad. Argumentan que la centralización política permitió a “agencias piloto” lideradas por una élite tecnócrata, como el EDB, diseñar la estrategia industrial y otorgar incentivos a medida sin el obstáculo de grupos de interés (Salazar, 2023; Yeung, 2005.). Además, esta corriente incorpora la dimensión ideológica promovida por Lee Kuan Yew en torno a los denominados “Valores Asiáticos”. La élite dirigente argumentó que la democracia liberal de corte occidental resultaba inadecuada para garantizar un desarrollo rápido y cohesionado en Asia. En su lugar, abogaron por un contrato social basado en la disciplina, la jerarquía y la subordinación de los intereses individuales al bien común, creando así el entorno predecible que el capital foráneo requería (Barr, 2000).

Si bien ambas corrientes ofrecen diagnósticos imprescindibles sobre el éxito singapurense y, en rigor, ambas tienen razón puesto que el éxito del modelo parte innegablemente de la realidad de ambas concepciones, una revisión crítica de la bibliografía existente revela una omisión sistemática. Las escuelas neoliberal y estatista reconocen la importancia de la apertura y de las instituciones para asegurar la supervivencia nacional, pero rara vez analizan a fondo la arquitectura jurídica internacional que proporcionó la integridad estructural para materializar dichas metas. La literatura académica ha subestimado que el éxito de Singapur no se sostuvo exclusivamente sobre decisiones macroeconómicas internas o voluntad política autoritaria, sino sobre una precisa ingeniería legal anclada en el Derecho Mercantil Internacional que logró articular y dar credibilidad a ambas dimensiones.

El presente Trabajo Fin de Grado se justifica al rellenar este vacío analítico, demostrando que Singapur instrumentalizó la seguridad jurídica otorgada por regímenes multilaterales como el GATT y, posteriormente, el GATS como su principal escudo de supervivencia.

Esta investigación trasciende los debates económicos convencionales para evidenciar que las reglas claras y el multilateralismo estratégico sirvieron como la infraestructura operativa del “milagro”. Fueron estos instrumentos legales internacionales los que otorgaron credibilidad y carácter vinculante a la apertura económica y a la planificación estatal, transformando la extrema vulnerabilidad de un pequeño Estado en su mayor ventaja competitiva en el tablero global.

2.2. Marco teórico

Para comprender por qué un Estado soberano decide someterse voluntariamente a los marcos del derecho mercantil global, esta investigación adopta como lente principal la teoría del Institucionalismo Neoliberal de Robert O. Keohane (1984). Esta adhesión no responde a un mero idealismo moral, sino a una necesidad pragmática de supervivencia en un sistema internacional estructuralmente anárquico. En un entorno plagado de incertidumbre y de constantes desacuerdos sobre cómo deben repartirse los beneficios económicos, la simple coincidencia de intereses entre naciones no basta para mantener la cooperación; resulta imprescindible contar con mecanismos formales que mitiguen la inseguridad endémica y hagan predecible el comportamiento de las contrapartes. En este sentido, los regímenes internacionales permiten a los Estados superar estas barreras y reducir las asimetrías de información, evitando que unos actores oculten datos en su propio beneficio para negociar de forma desleal.

La verdadera utilidad de estos regímenes internacionales radica en su capacidad para corregir los fallos del mercado a escala global, dando respuesta a los problemas derivados de los derechos de propiedad y los elevados costes de transacción (Keohane, 1984). Ante la falta de información fiable, los actores económicos y políticos desconfían del compromiso de sus contrapartes, generando una "incertidumbre de calidad" que paraliza acuerdos potencialmente beneficiosos. En el ámbito del comercio internacional, si los inversores extranjeros temen la irresponsabilidad o el riesgo moral del Estado receptor, exigirán primas de riesgo desproporcionadas que frenarán en seco el desarrollo económico y la inversión extranjera (Keohane, 1984).

Por tanto, cuando un país se suscribe a marcos como el sistema multilateral de comercio no está cediendo soberanía de forma gratuita, sino realizando un cálculo estratégico. Al aceptar reglas que restringen su propia libertad de acción futura, el Estado fomenta la reciprocidad y hace que su comportamiento sea altamente predecible para el capital

internacional. Las instituciones proporcionan información simétrica, establecen patrones claros de responsabilidad legal y reducen los costes de operar y negociar (Keohane, 1984).

En este engranaje, la reputación se erige como el activo más valioso. Un Estado que demuestra ser un socio fiable a largo plazo abarata sus costes de negociación y se vuelve un polo de atracción para los esquemas cooperativos globales. Por el contrario, empañar esa reputación condena al país a la irrelevancia y eleva de tal manera los costes de transacción que dificulta enormemente la celebración de futuros acuerdos (Keohane, 1984). En definitiva, el respeto a la legalidad internacional demuestra que maximizar el interés nacional no equivale a buscar la libertad absoluta de acción, sino a comprometerse pragmáticamente con las instituciones que hacen posible el crecimiento económico a través de la cooperación.

Esta misma lógica se traslada al plano del intercambio económico mediante el análisis de la Nueva Economía Institucional. Para que el crecimiento económico sea viable, es fundamental establecer "reglas del juego" claras que estructuren los incentivos e interacciones humanas (North, 1990). En todo intercambio comercial transfronterizo, existe un riesgo intrínseco derivado de la incertidumbre y la desconfianza mutua; si las empresas perciben que la otra parte puede incumplir el contrato sin consecuencias, impondrán primas de riesgo prohibitivas, limitando drásticamente las posibilidades de crecimiento económico (North, 1990). La función de los tratados internacionales y de la adherencia a sus normas es actuar como un mitigador de riesgos, proporcionando una certidumbre jurídica compartida que permite a las compañías anticipar escenarios con seguridad.

Como señala Douglass North (1990), a medida que el comercio contemporáneo se vuelve más complejo, deslocalizado y prolongado en el tiempo, las relaciones interpersonales dejan de ser suficientes para garantizar la seguridad de los negocios. Para sostener un comercio verdaderamente global e impersonal, la fiabilidad institucional se vuelve una exigencia innegociable. Ante el riesgo constante de engaño y oportunismo en los contratos complejos, surge la necesidad imperativa de contar con un "tercero coercitivo" neutral que garantice el cumplimiento normativo; a nivel internacional, regímenes como la OMC asumen este papel regulador. La adopción de estas estructuras formales reduce drásticamente los costes de información y supervisión, configurando un entorno competitivo predecible donde las multinacionales pueden maximizar sus oportunidades

de beneficio. Esta es, precisamente, la dinámica institucional que países como Singapur supieron capitalizar para proyectar eficiencia y garantía a ojos del capital extranjero.

En definitiva, la especialización e interdependencia de la economía global donde rigen los intercambios impersonales exigen mecanismos que controlen la asimetría de información y eviten el fracaso de las soluciones cooperativas. Las instituciones políticas actúan como acuerdos previos (*ex ante*) que reducen la incertidumbre intrínseca de los mercados (North, 1990), consolidando la reputación estatal como garante de los intercambios a larga distancia y dotando al sistema de una estabilidad general que hace posible el comercio complejo.

No obstante, la efectividad de todo este engranaje normativo recae irremediabilmente en la capacidad soberana del Estado para actuar como una fuerza coercitiva que protege los derechos de propiedad y asegura el cumplimiento íntegro de los contratos. Esta carencia de cumplimiento coactivo es, de hecho, lo que explica el rezago económico histórico de gran parte de los países en vías de desarrollo (North, 1990). Como se evidenciará a lo largo de este trabajo, la élite dirigente de Singapur comprendió desde sus inicios esta premisa: una condición indispensable para escapar de la vulnerabilidad y el subdesarrollo radicaba en construir un aparato estatal y legislativo que garantizara inquebrantablemente el cumplimiento del derecho mercantil internacional, proyectando un mensaje de absoluta predictibilidad y estabilidad hacia los mercados internacionales.

Para analizar cómo Singapur aterrizó todo este impulso desarrollista en el marco institucional, resulta fundamental partir del concepto de “legalización” desarrollado por Abbott et al. (2000). La legalización debe entenderse como una forma específica de institucionalización que opera sobre tres ejes fundamentales: obligación, precisión y delegación. Estas tres dimensiones no actúan como dicotomías rígidas, sino como variables independientes que, al combinarse, conforman un espectro multidimensional que permite clasificar la inmensa variedad de regímenes internacionales.

En primer lugar, la dimensión de “obligación” determina el grado en que los Estados están vinculados por un conjunto normativo. Al someterse a estas reglas, el comportamiento del Estado queda bajo el escrutinio del derecho internacional. Este nivel de compromiso activa el principio de *pacta sunt servanda*, impidiendo que los gobiernos ignoren sus obligaciones ante un cambio en sus preferencias políticas nacionales, comprometiéndose de tal manera al cumplimiento del reglamento. Así, el sistema global abarca desde

normativas estrictamente vinculantes, cuyo máximo exponente es el *jus cogens*, hasta meros acuerdos de carácter político.

En segundo lugar, la “precisión” normativa resulta vital para reducir la ambigüedad en las relaciones comerciales. Un conjunto normativo preciso delimita sin equívocos qué conductas están exigidas, autorizadas o prohibidas, eliminando el margen para la interpretación subjetiva. Esta claridad no solo aporta coherencia a la resolución de casos concretos, sino que dota al derecho de una certeza y previsibilidad indispensables para coordinar el comportamiento del mercado y fomentar la inversión extranjera, reforzando la legitimidad global y cumplimiento de las normas (Abbott et al., 2000).

La tercera variable, la “delegación”, implica que los Estados ceden a terceros imparciales la autoridad para interpretar las reglas y resolver las disputas comerciales, además de la elaboración de nuevas normativas. Esta cesión abarca desde la diplomacia tradicional, los mecanismos institucionales de mediación o arbitraje no vinculante y hasta la creación de tribunales internacionales de adjudicación formal altamente estructurados (Abbott et al., 2000). A medida que aumenta el grado de delegación institucional, las actuaciones estatales quedan progresivamente gobernadas y legitimadas por el propio aparato institucional de reglas.

La intersección de estas tres variables conforma el ecosistema legal en el que opera Singapur. En la cúspide de este espectro se halla el “derecho duro” (*hard Law*) donde los niveles de obligación, precisión y delegación son máximos. La OMC constituye el paradigma de este modelo, pues administra un entramado de acuerdos altamente detallados y vinculantes, y cuenta con un sistema de resolución de disputas dotado de una autoridad significativa para interpretar dichas normas. Por el contrario, cuando los Estados perciben amenazas a su soberanía o tiene lugar un conflicto de intereses, suelen recurrir a fórmulas de “derecho blando” (*soft Law*), donde los actores combinan distintos grados de los tres atributos, reduciendo los niveles de obligación o delegación (Abbott et al., 2000).

En conclusión, el marco institucional global demuestra que no existe una frontera infranqueable entre la legalización y la política mundial. Las RR. II. operan en un espectro continuo que transita desde escenarios de alta legalización hasta diversas manifestaciones de *soft Law*, donde incluso las negociaciones políticas están moldeadas por el derecho, y donde los tribunales internacionales resuelven bajo la ineludible sombra de la política

(Abbott et al., 2000). Al suscribirse a este sistema, los Estados generalmente combinan de manera estratégica las tres variables para diseñar un marco político y legal favorable a sus intereses. En consecuencia, la adopción del derecho mercantil global no implica una renuncia al interés nacional ni a la *Realpolitik*; más bien, evidencia que el entramado jurídico opera como un instrumento estratégico para asegurar ventajas competitivas y blindar la posición del Estado en el tablero internacional.

Para entender el milagro económico de Singapur, resulta imprescindible recurrir a la teoría del "Estado Desarrollista" acuñada por Chalmers Johnson. Aunque originalmente concebida para explicar el ascenso de Japón, su arquitectura analítica, profundamente enraizada en el nacionalismo económico y el neomercantilismo, ofrece un marco interpretativo de gran precisión para abordar el modelo singapurense. Bajo este paradigma, Singapur opera como un sistema de racionalidad planificada (*plan-rational*), donde el Estado no se limita a regular, sino que asume un rol directivo en la economía.

A diferencia de las economías guiadas por un sistema de racionalidad de mercado (*market-rational*), en el modelo asiático, el propio Estado lideró el impulso de la industrialización al asumir funciones de desarrollo directas (Johnson, 1982). La prioridad absoluta de este enfoque es diseñar políticas que maximicen la competitividad internacional de la nación, lo que exige una planificación estratégica orientada a la consecución de metas socioeconómicas sustantivas. En este entramado, instituciones estatales como el EDB de Singapur asumen el papel de "agencias piloto", encargadas de vertebrar y ejecutar esta visión a largo plazo.

El motor fundamental del Estado desarrollista es su élite burocrática y tecnócrata, ya que redacta prácticamente toda la legislación, controla el presupuesto y monopoliza la innovación política (Johnson, 1982), dotando al país de una gran eficacia y capacidad de maniobra. Lejos de ser meros ejecutores, estos burócratas formulan las políticas, articulan el marco legal necesario y realizan ajustes tácticos inmediatos ante cualquier contingencia económica. Sin embargo, para que esta maquinaria funcione con eficacia, resulta indispensable que la burocracia económica opere blindada frente a las presiones de los grupos de interés. Esta autonomía estatal es la única garantía de que las prioridades industriales se establezcan y alcancen a largo plazo en beneficio del conjunto de la sociedad, y no de intereses particulares

El éxito de este sistema de racionalidad planificada reside en su capacidad para alinear a toda la sociedad en torno a conjunto de objetivos generales ampliamente consensuados para la sociedad, como es el crecimiento económico acelerado. No obstante, este modelo también presenta sus propias complejidades, ya que, al concentrar el poder de decisión en una élite burocrática, el debate político no se desarrolla en el ámbito parlamentario, sino a través de disputas interministeriales y pugnas de influencia dentro de la propia administración.

En última instancia, la adopción del Estado desarrollista en Singapur no nació de una mera ambición financiera, sino de un profundo instinto de supervivencia geopolítica. El objetivo de los países de industrialización tardía trasciende lo puramente económico: se trata de una necesidad existencial para evitar la irrelevancia, basando sus metas en comparaciones con economías externas (Johnson, 1982). Participar de lleno en las cadenas globales de valor y consolidarse como un centro comercial y logístico de primer nivel se erigió como la estrategia ineludible para garantizar su soberanía administrativa, blindarse frente a sus vecinos y consolidarse como un actor en igualdad de condiciones dentro del tablero internacional.

Para consolidar el marco teórico de esta investigación, es fundamental comprender cómo los pequeños Estados (*small States*) instrumentalizan el Derecho Mercantil Internacional como una herramienta de pura supervivencia y *Realpolitik*. En el caso de Singapur, la debilidad geopolítica y material es el punto de partida ineludible. Como evidencian Ewing-Chow et al. (2014), tras su independencia, la nación se enfrentó a un territorio minúsculo y a una carencia absoluta de recursos naturales; un escenario tan adverso que pocos auguraban su viabilidad como Estado, y mucho menos su posterior progreso económico. Ante esta extrema vulnerabilidad geográfica, la prioridad absoluta de estos pequeños actores ha sido evitar la irrelevancia en el orden internacional, apostando por la integración como la única vía para garantizar tanto su prosperidad económica como su supervivencia política en el plano interno y externo.

Ante la falta de recursos tradicionales, Singapur optó por convertir la predictibilidad y la seguridad jurídica en su principal ventaja competitiva, de tal manera que el Estado mercantilizó su sistema legal para proyectarse ante el panorama internacional como un refugio de certidumbre comercial en el Sudeste asiático. Para compensar las severas limitaciones de su mercado nacional, Singapur instrumentalizó el Estado de Derecho para atraer a las corporaciones multinacionales, garantizando de forma inquebrantable los

derechos legales de los inversores extranjeros. Esta estrategia fue el catalizador que permitió al país erigirse como un gran nodo logístico y financiero, facilitando el comercio en toda la región. Singapur se vende hoy bajo la premisa indiscutible de que la santidad del contrato (*sanctity of contract*) es inviolable, fundamentando su política en una máxima económica clara: la reducción de los costes empresariales a través de un marco legal estricto incrementa exponencialmente el atractivo del país para el capital foráneo (Ewing-Chow et al. 2014).

En el plano sistémico, el reducido tamaño del país condiciona severamente su capacidad de influencia, obligándole a asumir un rol de “tomador de reglas” (*rule-taker*). A diferencia de las grandes potencias occidentales que dictan la arquitectura global, los pequeños Estados como Singapur carecen del peso demográfico y político necesario para liderar bloques económicos o imponer normativas comerciales por sí solos (Ewing-Chow y Tan, 2013). Al no poder ser un “hacedor de reglas” (*rule-maker*), Singapur compensó esta asimetría adoptando las normativas internacionales existentes y aplicándolas con una eficiencia institucional inigualable, volviéndose indispensable en la red comercial global. La adopción de estos densos entramados formales mediante tratados obedece, según Lim (2011), a una intención deliberada de articular estrategias económicas orientadas a la exportación y favorables a la inversión extranjera. Por este motivo, la adhesión de Singapur al GATT en 1973 y, posteriormente, su ingreso a la OMC, tuvo un objetivo eminentemente estratégico; no se trataba simplemente de abrir un mercado que ya era liberal desde su época como puerto franco británico, sino de anclar sus políticas nacionales a obligaciones legales internacionales, otorgando una garantía vinculante y definitiva a los inversores (Ewing-Chow et al., 2014).

Finalmente, el Derecho Internacional y los mecanismos de resolución de disputas operan como la primera línea de defensa de los pequeños Estados, actuando como un escudo institucional frente a la superioridad comercial y diplomática de potencias o vecinos de mayor tamaño. La sumisión a tribunales internacionales no obedece a una herencia cultural o cuestión filosófica, sino a una deliberación estrictamente pragmática para gestionar de forma pacífica y predecible sus relaciones comerciales interestatales (Lim, 2011). Al someterse a terceros imparciales mediante el arbitraje internacional o los tratados que regulan la inversión, el Estado garantiza a las multinacionales una vía de resolución neutral, disipando la desconfianza que habitualmente generan los sistemas judiciales domésticos en los inversores foráneos (Ewing-Chow et al., 2014). En este

contexto multilateral, el sistema de solución de diferencias de la OMC iguala el “terreno de juego”, dado que los remedios de este organismo se centran en eliminar las normativas incompatibles o abusivas, proporcionando una solución extraordinariamente atractiva para el capital extranjero, dado que garantizan un entorno competitivo adecuado en el Estado receptor (Ewing-Chow, 2007). Mediante esta red protectora, el pequeño Estado neutraliza su vulnerabilidad estructural, mercantiliza la justicia y blinda su progreso económico frente al cambiante orden global.

3. Antecedentes: La vulnerabilidad previa a la inserción global

3.1. El legado colonial y el comercio de *entrepôt*

Para comprender la magnitud del desafío al que se enfrentó Singapur tras su independencia, es preciso retroceder a la configuración original de su economía. Desde su establecimiento como puerto comercial británico por Sir Stamford Raffles a principios del siglo XIX, la isla fue concebida con un único propósito: servir como un enclave geoestratégico libre de aranceles para el Imperio británico en el Sudeste Asiático. Esta herencia colonial cimentó una economía basada casi exclusivamente en el comercio de *entrepôt*: un modelo mercantil fundamentado en la importación, el almacenamiento en depósito aduanero y la reexportación de mercancías, donde el país actuaba como un mero intermediario logístico sin someter los bienes a una transformación industrial sustancial.

A principios de la década de 1960, la demografía de la isla rondaba los 1,6 millones de habitantes y crecía a una tasa alarmante del 4% anual. A mediados del siglo XX, las severas limitaciones de este modelo resultaban evidentes; el desempleo se situaba cerca del 10% (Auyong y Low, 2016) y se consideraba que el comercio de *entrepôt* tenía posibilidades muy limitadas de expansión (Soon y Suan Tan, 1993). Este modelo logístico básico no generaba suficientes puestos de trabajo para una población en rápido crecimiento y dejaba a la isla a merced de las fluctuaciones de los precios de las materias primas de sus vecinos. Según las estimaciones de una misión de la ONU en la época, se necesitaba crear más de 200.000 empleos en la década siguiente para evitar el colapso social (Auyong y Low, 2016). Transformar estructuralmente la economía y dar el salto hacia la manufactura se convirtió en una urgencia nacional, pero la carencia absoluta de recursos naturales propios y la debilidad del mercado interno hacían imposible iniciar un proceso de industrialización de forma aislada.

3.2. La crisis de supervivencia: la Federación Malaya, la *Konfrontasi* y la fractura política

La solución inicial a esta asfixia económica fue política: en 1963, Singapur decidió integrarse en la Federación de Malasia con el objetivo fundamental de asegurar un mercado común (un *hinterland*) que absorbiera sus productos manufacturados y garantizara su viabilidad económica (Lee, 2000). Sin embargo, este proyecto fracasó estrepitosamente debido a insalvables diferencias: la visión de una "*Malaysian Malaysia*", una Malasia igualitaria y no comunal promovida por el Partido de Acción Popular (PAP)

de Lee Kuan Yew, chocaba frontalmente con las políticas de primacía política y económica hacia los malayos nativos (*bumiputera*) defendidas por la postura “*Malay Malaysia*” de la Organización Nacional de los Malayos Unidos en el gobierno federal (Rodan, 1986). Las profundas tensiones políticas y los disturbios raciales entre la mayoría malaya y la población de etnia china de Singapur culminaron en los graves altercados de 1964, forzando finalmente al parlamento federal a votar la expulsión de la isla.

En 1965, poniendo fin al paraguas británico y al sueño del mercado común, Singapur anunció su separación de Malasia y se erigió como Estado independiente. Tal y como relata en sus memorias Lee Kuan Yew (2000), primer ministro fundador y principal arquitecto del Singapur moderno, esta soberanía no fue celebrada como un triunfo nacional, sino que fue asumida con enorme pesimismo al ser consecuencia directa de una expulsión. La nación recién constituida encaraba la cuestión del desarrollo con una probabilidad de supervivencia extremadamente baja (Lee, 2000); al verse obligada a subsistir sin mercado interior, cuya relación de dependencia había sido motor de su evolución económica, y sin el amparo militar de Reino Unido, el devenir de la nación se perfilaba sombrío (Lee, 2000).

A esta fractura interna se sumó una presión geopolítica asfixiante. La política de hostilidad y sabotaje impulsada por Sukarno desde Indonesia, conocida como la *Konfrontasi*, incluyó campañas de terrorismo urbano y atentados con bombas en la propia Singapur. Esto, sumado a las barreras arancelarias impuestas por la propia Malasia tras la separación, evidenció un cerco económico casi total, provocando que el vital comercio de Singapur con Indonesia se desplomara casi un 24% en 1964 (Tan, 2024). Esta precariedad estructural se veía agravada por lo que Leifer (2000) conceptualiza como la "vulnerabilidad intrínseca" de Singapur. Su minúscula extensión territorial y una demografía predominantemente china comprimida entre dos gigantes regionales, como Malasia e Indonesia, convertían su mera existencia en un riesgo natural. En gran medida, la doctrina de Estado singapurense responde desde entonces al temor crónico de que la volatilidad política de sus vecinos inmediatos derive en acciones hostiles contra su soberanía.

3.3. La reorientación estructural de 1965: de la crisis al modelo de inversión extranjera

En el momento de su independencia forzada, la fotografía socioeconómica de Singapur era crítica: las tasas de desempleo rondaban el 14%, la agitación sindical era constante y la escasez de vivienda e infraestructura básica amenazaba la paz social. Ante la pérdida de su mercado natural, la viabilidad de Singapur pasaba ineludiblemente por encontrar un nuevo mercado de carácter global y atraer capital externo de forma masiva. Para organizar esta titánica tarea, el gobierno potenció el rol del EDB, instituido previamente en 1961 bajo las recomendaciones de una misión de la ONU liderada por el economista holandés Albert Winsemius (Auyong y Low, 2016). El objetivo del EDB y de Winsemius, quien actuaría como asesor económico clave durante décadas, fue abandonar definitivamente la sustitución de importaciones y transicionar hacia una estrategia industrial manufacturera orientada a la exportación y con gran intensidad de mano de obra (Soon y Suan Tan, 1993).

Para materializar esta internacionalización, el Estado desplegó un extenso poder burocrático con el fin de ejecutar un programa de Industrialización Orientada a la Exportación (EOI), inspirado en los modelos de Hong Kong y Taiwán (Rodan, 1986). Esta estrategia resultaba audaz para un país catalogado entonces como "en vías de desarrollo" y marcó el inicio de su inserción en la nueva división internacional del trabajo (Rodan, 1986). El gobierno liderado por el PAP creó desde cero el ecosistema y la infraestructura necesarios para competir por un capital extranjero que requiriera mano de obra intensiva (Rodan, 1986). Un claro ejemplo de esta ejecución fue la construcción del emblemático polígono industrial de Jurong, levantado sobre terrenos pantanosos ganados al mar.

Es crucial destacar que el PAP, guiado por su filosofía aperturista y un estricto pragmatismo económico, desconfiaba de la capacidad y los intereses de la pequeña burguesía local para liderar este milagro económico. En consecuencia, el gobierno optó deliberadamente por un modelo liderado por corporaciones multinacionales, donde el capital doméstico quedaba relegado a un rol subsidiario al servicio de las necesidades del capital foráneo (Rodan, 1986). Con el fin de mitigar los riesgos asociados a su vulnerabilidad geográfica, el Estado optó por una estrategia de interdependencia económica, vinculándose directamente con las economías avanzadas para lograr que la

seguridad de la isla se convirtiera en un interés directo de las potencias occidentales (Leifer, 2000).

Sin embargo, la simple provisión de un ecosistema logístico favorable, exenciones fiscales y mano de obra barata no constituían una condición suficiente para retener a largo plazo a las corporaciones multinacionales occidentales. Es en este abismo histórico donde surge el dilema central de esta investigación: ¿cómo convencer a los mercados globales de movilizar activos multimillonarios y establecer infraestructuras permanentes en un pequeño enclave recién independizado y rodeado de un panorama geopolítico altamente hostil? Las grandes corporaciones exigían un blindaje institucional frente a la expropiación y la arbitrariedad política. Para asegurar dicha solidez, Singapur necesitaba proyectar una seguridad jurídica absoluta, momento en el cual la adhesión al sistema multilateral de comercio dejó de ser una simple opción de política exterior para convertirse en el imperativo de su supervivencia nacional.

4. Análisis GATT: la construcción del ecosistema industrial y logístico

4.1. Facilitación del comercio y aduanas

El GATT (1947) configuró un marco para eliminar los cuellos de botella en el comercio físico, estableciendo como uno de sus pilares fundamentales la libertad de tránsito (Art. V). Este artículo indica que el tráfico en tránsito no será “objeto de ninguna demora ni de restricciones innecesarias”, quedando exento de derechos de aduana y de cualquier otra carga, “con excepción de los gastos de transporte y de las cargas imputadas como gastos administrativos” (art. V.3). Esta libertad de movimiento se complementa con el mandato de limitar los derechos y formalidades de importación y exportación al coste aproximado de los servicios prestados (Art. VIII), así como con la obligación de publicar y aplicar los reglamentos comerciales de forma transparente y uniforme, de manera que los gobiernos y agentes comerciales sean conocedores de ellos (Art. X).

Para materializar estos principios tras su repentina independencia, Singapur transformó su arquitectura legal interna con el objetivo de garantizar un tránsito logístico sin fricciones. En este sentido, Singapur promulgó la *Free Trade Zones Act* de 1966 (en vigor desde el 1 de septiembre de 1969) para crear enclaves donde el comercio internacional quedara legal y físicamente aislado de la burocracia aduanera interna. Mediante esta ley, las zonas francas garantizaron que "los bienes de cualquier descripción, excepto los específica y absolutamente prohibidos por cualquier ley escrita, pueden ser introducidos en una zona de libre comercio" (*Free Trade Zones Act, 1966, 2020, sec. 5(1)*) y que "pueden ser almacenados, vendidos, exhibidos, fraccionados, reempacados, ensamblados, distribuidos, clasificados, limpiados, mezclados o manipulados de otra manera, o ser manufacturados" (*Free Trade Zones Act, 1966, 2020, sec. 5(2)(b)*). Asimismo, se consagró la exención fiscal exigida por el Art. V, estipulando que “no se deben pagar derechos de aduana ni impuestos sobre bienes o servicios por las mercancías que se trasladen de una zona franca a otra, a un almacén autorizado o a una fábrica sujeta a impuestos especiales” (OMC, 2021).

Más allá de la infraestructura física, Singapur revolucionó sus procedimientos aduaneros para cumplir con el espíritu de máxima celeridad (Art. VIII) y transparencia (Art. X) exigido por el sistema multilateral. Para ello, implementó en 1989 el sistema "*TradeNet*", convirtiéndose en la nación pionera a nivel mundial en la digitalización de documentos comerciales y procedimientos aduaneros mediante una ventanilla única electrónica. Esta

innovación tecnológica permitió que los procedimientos aduaneros, que históricamente requerían días de trámites opacos, se centralizaran en una plataforma informática que conectaba a la comunidad comercial con las agencias gubernamentales (OMC, 2021). Como resultado, la solicitud de un permiso aduanero pasó a aprobarse de forma rutinaria en apenas 15 minutos, dotando al proceso de una agilidad operativa sin precedentes.

El objetivo legal y estratégico de estas transposiciones era enviar un mensaje contundente a los inversores y mercados globales: Singapur ofrecía la máxima celeridad, previsibilidad absoluta y la eliminación de costes ocultos. A través de la *Free Trade Zones Act* y la automatización de *TradeNet*, el Estado aseguró a los operadores económicos la supresión de las demoras innecesarias, la simplificación de procesos libres de impuestos operativos y la reducción de la carga burocrática. Esta infraestructura fue diseñada no solo para modernizar el comercio de *entrepôt*, sino para servir como plataforma logística fundamental para la manufactura de alto valor añadido y las actividades de transbordo a gran escala.

Sin embargo, el pilar maestro que orquestó toda esta arquitectura institucional fue la promulgación de la *Economic Development Board Act* de 1961. Esta norma no constituyó una mera declaración de intenciones, sino que, estableciendo como mandato fundacional "estimular el crecimiento, la expansión y el desarrollo"¹ de la nación (Sección 6.1.a), dotó al Estado de la herramienta ejecutiva definitiva para liderar la transformación económica. En virtud de su Sección 3.2, la ley erigió al EDB como un ente con personalidad jurídica propia y patrimonio independiente, garantizando así su autonomía técnica y operativa frente a la injerencia política directa.

Al delegar en este órgano especializado facultades extraordinarias, el legislador blindó tanto la gestión material como la estrategia corporativa. Por un lado, se le otorgó la potestad para diseñar y urbanizar polígonos industriales y desarrollar la infraestructura adecuada (sec. 18(2)(h) y 18(2)(s)), pudiendo adquirir o expropiar terrenos con el fin de favorecer al desarrollo económico (sec. 18(2)(g) y 23(1)). Por otro lado, se le confirió el mandato expreso de formular directamente las políticas y estrategias de incentivos (sec. 6(1)(b)) con una visión claramente orientada a las cadenas de valor globales: el EDB recibió la orden de identificar empresas clave para establecer sus sedes corporativas internacionales en la isla (sec. 6(1)(g)) y de impulsar activamente la automatización, la

¹ Traducción propia de la sección 6.1.a del *Economic Development Board Act* de 1961.

cualificación tecnológica y la inversión en I+D de estas industrias (sec. 6(1)(d)). Con este marco legal, el Estado singapurense institucionalizó la figura del gestor técnico frente al burócrata tradicional. Esta transposición interna fue vital para dar cumplimiento al espíritu del Artículo X del GATT, pues garantizó que las políticas logísticas y de atracción de capital fueran aplicadas de forma uniforme, ágil y predecible por una agencia altamente cualificada, eliminando de raíz la opacidad y la arbitrariedad administrativa.

El análisis exhaustivo de la modernización aduanera y logística en Singapur revela que la implementación de sistemas como *TradeNet* y la *Free Trade Zones Act* no constituyó una simple actualización técnica o administrativa. La interpretación que aquí se sostiene es que el Estado singapurense ejecutó una maniobra de diferenciación estratégica sin precedentes: mercantilizó la transparencia e hizo de esta una ventaja competitiva. En un entorno regional de las décadas de 1970 y 1980 caracterizado por la volatilidad institucional, la falta de profesionales, la opacidad administrativa y la arbitrariedad burocrática, Singapur no buscaba únicamente la eficiencia operativa. Este trabajo argumenta que el país utilizó el cumplimiento milimétrico de los estándares internacionales (Artículos V, VIII y X del GATT) como un producto de exportación en sí mismo que permitiera a la isla competir no en base a recursos, sino en base a la fiabilidad, proyectando una imagen de "Cero Corrupción" e insobornable fiabilidad jurídica para captar un capital internacional que huía de sus inestables vecinos. Mediante la consolidación de esta ventaja, Singapur logró desvincularse del estancamiento histórico regional al garantizar, de forma absoluta, la seguridad de los bienes en tránsito.

Para fundamentar esta afirmación, resulta imperativo analizar el rol del Estado a través de la Nueva Economía Institucional. Apoyándonos en el marco analítico de Douglass North (1990), se comprende que la gran barrera histórica para los países en vías de desarrollo ha sido la incapacidad de generar sistemas eficaces y de bajo coste para el cumplimiento coactivo o cumplimiento coactivo de los contratos. Mientras que gran parte del Sudeste Asiático permanecía en lo que North denomina "modo supervivencia", es decir, intercambios lastrados por la desconfianza y la ausencia de tribunales mercantiles sólidos y fiables, Singapur rompió este estancamiento asumiendo deliberadamente el papel de "tercero coercitivo" imparcial. Utilizando los Artículos V, VIII y X del GATT, la ciudad-Estado logró erigirse en el garante neutral, predecible e indispensable para el "intercambio impersonal" que caracteriza el comercio globalizado contemporáneo. En un contexto de comercio a larga distancia, donde las multinacionales no conocen

personalmente a los burócratas locales, la certidumbre jurídica de que las mercancías no serán retenidas arbitrariamente (art. V) o sujetas a tasas ficticias para proteger industrias locales ineficientes (art. VIII), fue el cimiento indispensable para permitir el intercambio impersonal y la inserción del país en las cadenas globales de valor. Esta garantía estructural actuó como el catalizador de su especialización económica, entendida no como un mero comercio de subsistencia, sino como la capacidad de integrarse en las fases más complejas y de mayor valor añadido de la manufactura global.

Llegados a este punto, cabe plantearse: ¿por qué un Estado soberano decide restringir voluntariamente su soberanía administrativa centralizándola en sistemas electrónicos auditables internacionalmente? Remitiéndonos a la teoría del Institucionalismo Neoliberal de Robert Keohane (1984), la respuesta reside en la necesidad de neutralizar la asimetría de información. En ambientes internacionales desconocidos, la incertidumbre paraliza la cooperación y genera primas de riesgo prohibitivas; de tal manera, se puede deducir que Singapur realizó un cálculo pragmático: al someterse a regímenes internacionales que restringían su propia libertad de acción futura, estaba invirtiendo en reputación, su activo más valioso. Como señala la teoría de Akerlof citada por Keohane (1984), un gobierno que demuestra un rendimiento pasado consistente se vuelve un polo de atracción para el capital de cara a celebrar acuerdos ventajosos a largo plazo. Singapur no solo ofrecía rapidez; al reducir lo que teóricamente se conoce como "incertidumbre de calidad", es decir, el miedo del inversor al oportunismo del gobierno receptor, mediante normativas claras y procedimientos digitalizados transparentes (siguiendo el art. X del GATT), el Estado garantizó que las reglas no cambiarían de forma arbitraria o sorpresiva. Así, se eliminaron los elevados costes de transacción que, en otros países de la región, operaban como una barrera de entrada infranqueable derivada de la corrupción y la falta de transparencia.

Asimismo, la proeza de implementar este ecosistema con tanta diligencia invita a realizar una reflexión crítica sobre la propia estructura política de Singapur. Frecuentemente se asume que el libre mercado requiere democracias liberales; sin embargo, el caso singapurense demuestra lo contrario. Utilizando de nuevo los conceptos de North (1990), los sistemas democráticos tradicionales suelen padecer elevados "costes de agencia", es decir, fricciones entre votantes, legisladores y burócratas, además de sufrir parálisis derivada los intereses contrapuestos de la sociedad y de la ignorancia racional de los electores ante problemas técnicos complejos. En Singapur, el control centralizado del PAP

eliminó por completo estas fricciones. La élite tecnócrata, la cual estaba blindada, pudo imponer la digitalización aduanera (*TradeNet*) y la transposición de las normas del GATT con una celeridad vertical asombrosa, precisamente porque no dependía de contentar a grupos de presión proteccionistas, de la aprobación de un electorado desinformado o de sindicatos aduaneros locales.

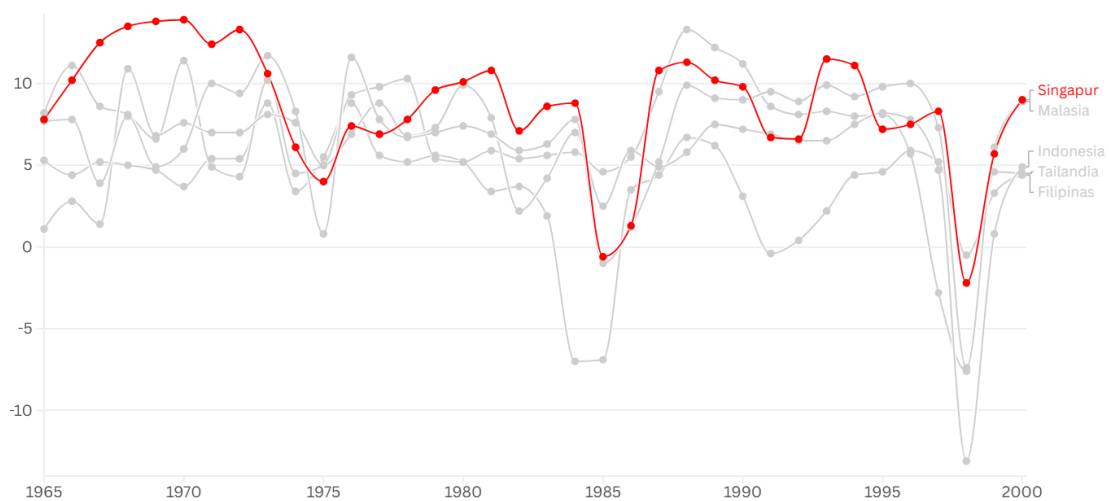
Finalmente, esta impecable arquitectura logística responde a una necesidad geopolítica existencial: la de forzar una interdependencia económica profunda, tal y como advierte Leifer (2000) al estudiar la vulnerabilidad de los pequeños Estados. Se concluye, por tanto, que la facilitación del comercio nunca fue un fin en sí mismo para Singapur, sino su principal escudo de *Realpolitik*. Al garantizar que el su ecosistema aduanero funcionara con una agilidad operativa sin precedentes y bajo el amparo de la legalidad internacional, Singapur logró que la estabilidad de su infraestructura logística se convirtiera en un interés directo de las potencias occidentales, favoreciendo la interdependencia. Su supervivencia nacional quedó así indisolublemente ligada a su eficiencia comercial: convertirse en el nodo logístico y legal más seguro de Asia fue la garantía definitiva para evitar su irrelevancia en el tablero global, y así blindar su soberanía en un entorno geopolíticamente hostil.

Los resultados empíricos de este blindaje jurídico e institucional son cuantificables y directos. La transición de un modelo de "supervivencia" a un ecosistema de certidumbre legal y la consolidación de su marco aduanero actuaron como el catalizador definitivo para el desarrollo nacional. Este fenómeno se observa con absoluta claridad al analizar la evolución macroeconómica de Singapur en contraste con su entorno regional.

Figura 1. Evolución del crecimiento del PIB (% anual).

Evolución del crecimiento del PIB (% anual)

Promedios del periodo: Singapur: 8,6% - Malasia: 7% - Tailandia: 6,9% - Indonesia: 5,6% - Filipinas: 3,8%



Fuente: elaboración propia a partir del banco de datos del Banco Mundial (datos extraídos en abril de 2026)

Tal y como se refleja en la trayectoria del Producto Interior Bruto de la nación (Banco Mundial, 2026), el despegue y la consolidación económica coinciden milimétricamente con su integración en el sistema multilateral tras su adhesión al GATT en 1973. Si bien los datos muestran una moderación de las tasas de crecimiento a partir de dicho año, este fenómeno no debe interpretarse como una pérdida de eficacia normativa, sino como la respuesta resiliente de la economía singapurense ante el impacto sistémico de la Primera Crisis del Petróleo. Mientras las economías vecinas de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) (Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas) mostraban ciclos de crecimiento sumamente volátiles, Singapur logró sostener un promedio extraordinario del 8,6% anual durante el periodo analizado. Más revelador aún es el comportamiento de estas naciones ante coyunturas críticas, como la Crisis Financiera Asiática de 1997; mientras que el colapso de la confianza del capital extranjero hundió en recesiones severas a los países vecinos, evidenciando las graves carencias de su arquitectura institucional y la presencia de altos costes de transacción derivados de la opacidad y el capitalismo clientelar (*crony capitalism*), Singapur resistió el contagio regional. Gracias a su inquebrantable seguridad jurídica anclada en los estándares del GATT, el país sufrió un impacto mucho menor que el resto e inició una recuperación en forma de "V" casi inmediata hacia finales de la década, reafirmando su estatus de refugio seguro para el capital global.

En definitiva, los datos demuestran que la facilitación del comercio y la modernización aduanera no fueron meras actualizaciones técnicas, sino el eje de una estrategia deliberada y exitosa de supervivencia. El Derecho Internacional funcionó como la herramienta de *Realpolitik* que permitió a un Estado pequeño compensar su falta de poder material mediante una reputación de eficiencia y neutralidad legal inexpugnable. Singapur no solo aplicó el GATT; utilizó sus reglas para construir un ecosistema de confianza que transformó la incertidumbre regional en su mayor oportunidad de negocio. Al mercantilizar su marco jurídico, el país convirtió el cumplimiento coactivo, la seguridad de los intercambios y la "santidad del contrato" en motores de su milagro económico.

4.2. La inserción en las cadenas de valor: Normas de origen y libre comercio.

Para integrarse exitosamente en las cadenas de valor globales, la estrategia de Singapur requería un anclaje firme en los cimientos del sistema multilateral. A nivel internacional, esto se articuló a través de los Artículos I (Trato de la Nación Más Favorecida) y II (Listas de concesiones y consolidación de aranceles) del GATT, que garantizan la no discriminación y la previsibilidad arancelaria. En consonancia con lo anterior, la fluidez del comercio exigía el estricto cumplimiento del Artículo XI, que impone la eliminación general de las restricciones cuantitativas y de las cuotas a la importación y exportación. Finalmente, la expansión regional se amparó en el Artículo XXIV, que proporciona la base legal para la creación de Zonas de Libre Comercio y uniones aduaneras, permitiendo integrar economías y eliminar barreras a los intercambios (GATT, 1947, art. XXIV.3).

En el plano de las políticas arancelarias (Arts. I y II), Singapur adoptó una estrategia de liberalización unilateral; es decir, la eliminación de barreras comerciales por iniciativa propia y sin exigir reciprocidad inmediata. Lejos de utilizar los aranceles como medida de protección para blindar a la industria local ante la competencia extranjera, el Estado institucionalizó su legado histórico de "puerto franco" convirtiéndolo en un compromiso jurídico internacional inquebrantable. Durante negociaciones multilaterales como la Ronda de Tokio, la postura de la ciudad-Estado fue excepcional e inédita entre las economías emergentes de la época: "Dado que Singapur es, principalmente, un país libre de aranceles, su contribución ha consistido en consolidar el tratamiento arancelario cero de las mercancías" (*ASEAN Economic Ministers* en 1982). Es decir, Singapur utilizó mecanismo de listas de concesiones del Artículo II y la cláusula de la "Nación Más Favorecida" del Artículo I para demostrar compromiso y certeza jurídica a las

multinacionales, asegurándoles que el Estado no impondría cargas arancelarias sorpresivas a sus importaciones

En lo que respecta a la eliminación de trabas físicas al comercio (Art. XI), el Estado utilizó normativas nacionales como la *Control of Imports and Exports Act* (y su posterior actualización en 1995 con la *Regulation of Imports and Exports Act*) para centralizar la gobernanza comercial. Esta ley otorgó al Ministerio la potestad exclusiva para el “registro, regulación y control de todos o cualquier clase de bienes importados, exportados, transbordados o en tránsito por Singapur” (*Regulation of Imports and Exports Act*, 1995, sec. 3(1)). La centralización de este poder sirvió precisamente para garantizar que el flujo de mercancías solo pudiera ser restringido por estrictos motivos de salud pública, seguridad nacional o cumplimiento de resoluciones del Consejo de Seguridad de la ONU, erradicando por completo el uso de cuotas proteccionistas y dando un cumplimiento riguroso al Artículo XI del GATT.

A nivel regional, Singapur proyectó esta arquitectura jurídica para liderar, junto con sus países vecinos y a través de la ASEAN, la integración económica del Sudeste Asiático bajo el paraguas del Artículo XXIV, capitalizando dicha unión en 1977 cuando se adoptó el *ASEAN Preferential Trading Arrangements*. Si bien Singapur siempre mantuvo una estrategia orientada a la exportación, las severas recesiones de la década de 1980 obligaron al resto de las naciones de la ASEAN a abandonar sus ineficientes modelos proteccionistas de sustitución de importaciones, los cuales habían evidenciado un claro agotamiento estructural. Esta convergencia ideológica culminó en 1992, cuando Singapur, junto a Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas y Brunéi, con el fin de crear un régimen arancelario preferencial común y efectivo, firmaron el acuerdo para crear la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (CEPT-AFTA). Los Estados se comprometieron a reducir aranceles, eliminar barreras no arancelarias y suprimir restricciones cuantitativas en un plazo de 15 años (Terada, 2006), con el fin de acelerar la liberalización comercial interregional, ampliar las oportunidades de inversión y producción e impulsar el desarrollo económico.

Para que este ecosistema regional funcionara, el marco legal de las Normas de Origen se volvió el mecanismo jurídico central. Al carecer de recursos naturales, el modelo singapurense dependía de importar componentes libres de aranceles (como, por ejemplo, microprocesadores de Japón o Taiwán), ensamblarlos en la isla y exportar el producto final con un inmenso valor añadido. Para capitalizar las ventajas del bloque AFTA y

posibilitar la exportación preferencial hacia los mercados occidentales, Singapur reguló estrictamente la acreditación documental mediante los Certificados de Origen, permitiendo legalmente que:

“Cuando exista un acuerdo o arreglo arancelario preferencial entre Singapur y un país de importación, ninguna disposición de la presente parte impedirá que cualquier fabricante o exportador emita, por cuenta propia, con respecto a cualquier mercancía destinada a la exportación o reexportación desde Singapur, un certificado de origen preferencial”² (*Regulation of Imports and Exports Regulations*, 1999, reg. 24B(1))

En la práctica, esta regulación eliminaba cuellos de botella burocráticos al permitir cierta autonomía a los exportadores para preparar y declarar sus propios documentos logísticos de origen. Sin embargo, para evitar el fraude y dotar a estos certificados de validez internacional garantizada, el Estado debía actuar como "tercero coercitivo" imparcial. Por ello, la legislación blindó la autoridad final: "sólo las Aduanas de Singapur tienen la autoridad para emitir certificados de origen preferenciales" (OMC, 2021). De esta manera, el exportador agiliza el trámite, pero es el aval del Estado el que aporta la seguridad jurídica final.

Al anclar sus leyes al GATT, Singapur garantizó a las empresas manufactureras extranjeras que podían importar componentes sin aranceles ni cuotas (Art. XI del GATT), ensamblarlos en la isla y exportarlos con certificados de origen preferenciales hacia los mercados occidentales y regionales. Esta infraestructura normativa permitió consolidar a Singapur como uno de los nodos de ensamblaje y reexportación más seguros y predecibles para las cadenas de valor globales. La justificación fundamental de estas transposiciones legales se basó en "expandir las oportunidades económicas internacionales para las empresas basadas en Singapur", buscar un entorno comercial predecible, apoyar un sistema multilateral basado en normas y minimizar los impedimentos al flujo de mercancías, mejorando así el ecosistema nacional de negocio (OMC, 2021).

A la luz de la transposición normativa expuesta, resulta imperativo cuestionar la narrativa tradicional que atribuye la integración de Singapur en las cadenas de valor globales a un triunfo orgánico del libre mercado. La interpretación que aquí se revela es diametralmente opuesta; este proceso muestra una maniobra estratégica de profunda *Realpolitik* en la que

² Traducción propia.

el Estado instrumentalizó su mayor debilidad estructural: la absoluta carencia de recursos naturales y de un mercado interior propio, para erigirse, de forma deliberada y dirigida, en un nodo logístico insustituible en la región. En este sentido, la adopción de los Artículos I, II y XI del GATT no debe entenderse como un automatismo diplomático ni como una fe ciega en el libre mercado, sino que se trató de una táctica de supervivencia fríamente calculada por un "Estado Desarrollista" que decidió cimentar su viabilidad en la atracción masiva de corporaciones multinacionales.

Esta lectura encuentra un sólido respaldo empírico en las investigaciones de Garry Rodan (1986), pues ante la debilidad de la burguesía local para liderar el desarrollo industrial, el gobierno asumió la dirección económica mediante la política de EOI, favoreciendo un modelo de progreso encabezado por empresas multinacionales. Por tanto, la reducción arancelaria no respondió tan solo a un dogmatismo del *laissez-faire*, sino a la necesidad pragmática de comprar influencia: el Estado estaba dispuesto a sacrificar los potenciales beneficios obtenidos por sus barreras comerciales a cambio de que el capital internacional utilizara la isla como su plataforma logística exclusiva en Asia.

Esta dinámica de supervivencia plantea un segundo interrogante: ¿cómo logra un Estado microscópico defender su soberanía económica en un sistema internacional anárquico y frente a vecinos hostiles? La respuesta radica en la mercantilización del Derecho Internacional. Al evaluar la vulnerabilidad inherente de Singapur tras su independencia, se constata que su prioridad absoluta radicaba en evitar la irrelevancia geopolítica. Cabe deducir que la consolidación de sus aranceles a cero (Artículo II del GATT) operó como una armadura institucional frente a la superioridad de potencias mayores. Apoyándonos en la categorización de Ewing-Chow et al. (2014) sobre los pequeños Estados, es innegable que la ciudad-Estado carecía del peso material y demográfico para actuar como un "hacedor de reglas" a nivel global. Sin embargo, el análisis del caso singapurense demuestra que la nación logró revertir esta asimetría: al asumir voluntariamente el papel de "tomador de reglas" con una eficacia institucional total, Singapur convirtió la inviolabilidad de sus acuerdos comerciales y de su Estado de Derecho en su principal ventaja competitiva geopolítica. De tal manera, utilizaron la estricta sumisión al sistema multilateral como escudo disuasorio frente a la desconfianza del capital extranjero.

Por último, es fundamental analizar con lente crítica la proyección de esta arquitectura jurídica a nivel regional. Cuando Singapur impulsó el Artículo XXIV del GATT para conformar la zona de libre comercio AFTA (ASEAN) en 1992, resulta lícito deducir que

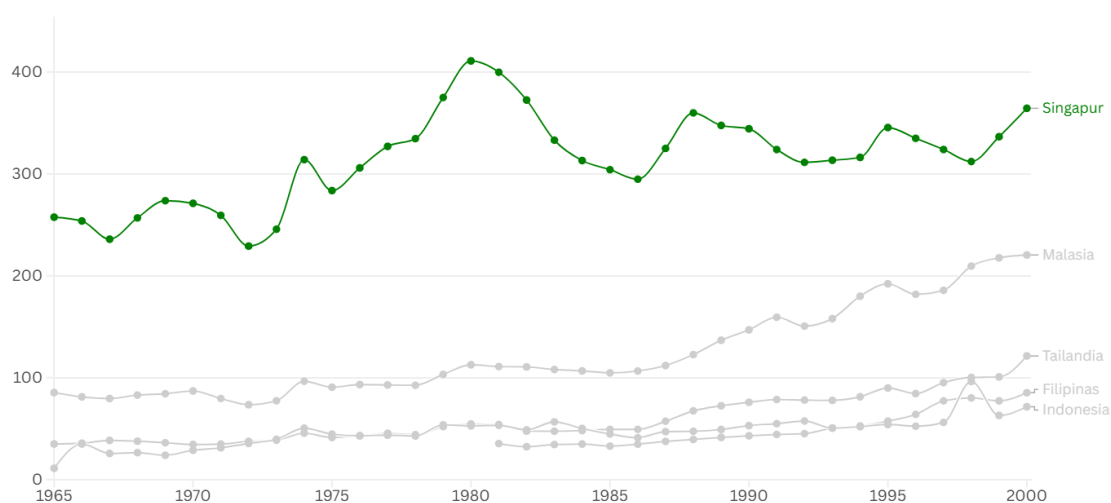
la intención subyacente de Singapur trascendía el mero fomento del comercio intrarregional. Este trabajo sostiene que el bloque arancelario representó, en realidad, una sofisticada maniobra de Singapur para utilizar a sus vecinos como un multiplicador de su propio atractivo internacional. Esta lectura se alinea con la tesis apuntada por Lim (2011), quien advierte que el propósito subyacente de la ASEAN era mejorar la competitividad comunitaria y crear un ecosistema atractivo para captar inversiones provenientes del exterior frente a la amenaza emergente de los enormes mercados continentales de China o India. Al regular estratégicamente los Certificados de Origen, el Estado singapurense consolidó una posición de "cerebro logístico" de la región, importando tecnología avanzada sin fricciones, añadiendo valor mediante ensamblaje y exportando los bienes hacia Occidente bajo un ventajoso régimen arancelario preferencial. Lejos de suponer una pérdida de soberanía, queda patente que el sometimiento e integración GATT le otorgó a Singapur la relevancia e influencia geopolítica indispensable para garantizar su inserción definitiva en la economía global y su soberanía económica real, permitiendo así a Singapur dejar de ser un puerto de escala para convertirse en el nodo vital de las cadenas de valor globales.

La materialización de esta estrategia de inserción en las cadenas de valor arrojó resultados empíricos que constatan la divergencia radical del modelo singapurense respecto a su entorno geográfico. El éxito de la política de EOI y el uso estratégico de los marcos multilaterales se evidencia con absoluta claridad al analizar el Índice de Apertura Comercial de la nación.

Figura 2. Evolución del peso del Comercio Exterior (% del PIB).

Evolución del peso del Comercio Exterior (% del PIB)

Promedios del periodo: Singapur: 314,2% - Malasia: 123,1% - Tailandia: 59,1% - Filipinas: 49,9% - Indonesia: 46,8%



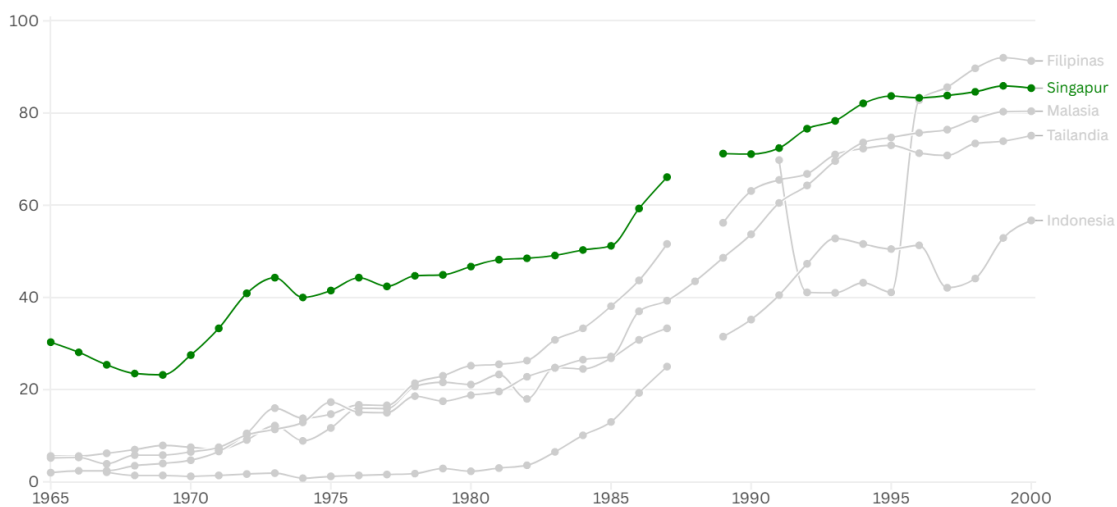
Fuente: Elaboración propia a partir del banco de datos del Banco Mundial (datos extraídos en abril de 2026)

Tal y como ilustra la evolución del volumen de comercio expresado como porcentaje del Producto Interior Bruto (Banco Mundial, 2026), Singapur experimentó una ruptura estructural frente al resto de las economías de la ASEAN. Mientras que los países vecinos mantuvieron índices de apertura propios de economías en desarrollo tradicionales, Singapur escaló exponencialmente hasta superar márgenes del 300% de su PIB. Esta desproporción estadística corrobora cuantitativamente el éxito de su modelo logístico: la ciudad-Estado logró importar bienes por un valor inmensamente superior a su capacidad de consumo interno para, tras añadirles un inmenso valor mediante su ensamblaje y manufactura, exportarlos hacia el mercado global, forzando así la interdependencia económica que la teoría de RR. II. señala como vital para su supervivencia.

Figura 3. Exportaciones de productos manufacturados (% del total de exportaciones de mercancías).

Exportaciones de productos manufacturados (% del total de exportaciones de mercancías)

Promedios del periodo: Singapur: 54,6% - Tailandia: 36,2% - Malasia: 34,8% - Filipinas: 31,6% - Indonesia: 20%



Fuente: elaboración propia a partir del banco de datos del Banco Mundial (datos extraídos en abril de 2026)

Asimismo, esta apertura no se limitó al simple transbordo de materias primas o al comercio de *entrepôt* tradicional de la época colonial. Como demuestra la vertiginosa transición hacia la exportación de productos manufacturados, la hiper-integración normativa bajo los parámetros del GATT permitió a Singapur escalar agresivamente en la cadena de valor global. Al garantizar un entorno sin fricciones arancelarias ni demoras administrativas y regular estratégicamente los Certificados de Origen dentro de la ASEAN, el país atrajo masivamente a la manufactura multinacional de alta tecnología. La gráfica evidencia cómo las manufacturas pasaron a dominar de forma hegemónica su cartera de exportaciones mucho antes y con mayor intensidad sostenida que en el resto de sus vecinos regionales.

En conclusión, los datos macroeconómicos validan la premisa de que el libre comercio no fue un dogma pasivo para Singapur, sino su principal herramienta geopolítica. Las cifras de apertura comercial y especialización manufacturera demuestran que el anclaje a los Artículos I, II y XI del GATT, junto a la instrumentalización del bloque AFTA, permitió a un Estado carente de mercado interior propio transformar su vulnerabilidad geográfica en su escudo definitivo, erigiéndose material y legalmente como el centro neurálgico indispensable del comercio asiático.

4.3. Garantías de libre mercado: Empresas Comerciales del Estado y competencia

Para gestionar su desarrollo industrial en la fase inicial, Singapur intervino directamente en la economía nacional y se valió de empresas vinculadas al Gobierno (conocidas por sus siglas en inglés, GLCs) para impulsar su naciente industrialización. Sin embargo, este modelo fuertemente estatista presentaba un desafío mayúsculo frente al sistema multilateral de comercio. Por un lado, el Artículo XVII del GATT (sobre Empresas Comerciales del Estado) exige que toda empresa estatal actúe guiándose estrictamente por consideraciones de carácter comercial (precio, calidad y rentabilidad), no discrimine en sus operaciones de compras y ofrezca a las empresas extranjeras facilidades para competir libremente. Este precepto se cruza directamente con el Artículo III del GATT (sobre Trato Nacional), el cual prohíbe someter a los productos o empresas extranjeras a impuestos internos o reglamentaciones más gravosas que las aplicadas a sus equivalentes nacionales, garantizando así un “terreno de juego” equilibrado.

Para evitar que sus GLCs fueran percibidas por el capital extranjero como monopolios estatales que distorsionaban el mercado o violaban los Artículos III y XVII, Singapur ejecutó en 1974 una de las reformas jurídico-estructurales más importantes de su historia económica: la creación del fondo soberano Temasek Holdings. Mediante esta maniobra, el Estado instituyó una barrera legal infranqueable entre el gobierno (regulador) y sus empresas (operadores). Temasek se constituyó conforme a la Ley de Sociedades de 1974 (*Companies Act*), que es el marco normativo del derecho mercantil privado, con el fin de adquirir la propiedad y gestionar comercialmente la cartera de empresas corporativistas. Esta estructura permitió separar tajantemente las funciones reguladoras del Estado de su rol como propietario, siendo el Ministerio de Finanzas el único accionista del fondo.

Las directrices estatutarias dictaron que estas empresas debían operar bajo una estricta lógica de mercado y sin ventajas artificiales, dando cumplimiento íntegro al Artículo XVII. Los informes oficiales recalcan que Temasek gestiona sus inversiones exclusivamente sobre una base comercial para obtener rendimientos a largo plazo. El fin de este diseño jurídico residía en dar garantías de neutralidad competitiva absoluta a las multinacionales que decidieran operar en Singapur, pues se buscaba eliminar el temor a competir asimétricamente contra el Estado; por ello, legal y estructuralmente, Temasek paga impuestos a las autoridades, distribuye dividendos a su accionista y no recibe un trato especial ni subsidios encubiertos del Gobierno en virtud de su titularidad pública. De tal manera, el Gobierno no participa en las decisiones de inversión ni desinversión,

manteniendo la independencia de su Consejo de Administración y de su equipo directivo (OMC, 2021).

El objetivo supremo de transponer la lógica de los Artículos XVII y III a su ecosistema de GLC era neutralizar el riesgo de "efecto expulsión" de la IED, puesto que una corporación multinacional jamás habría trasladado sus cadenas de valor a Singapur si temiera que el aparato estatal iba a subsidiar a sus competidores locales o a aplicar normativas fiscales discriminatorias.

Al asegurar legalmente que sus empresas públicas operaban bajo las estrictas reglas del libre mercado exigidas por el GATT, y en virtud de la estricta separación comercial y ausencia de subsidios distorsionadores (OMC, 2021), Singapur logró sostener ante la OMC un argumento jurídico excepcional: a pesar del inmenso peso del Estado en la economía, Singapur pudo notificar oficialmente a la organización que no mantenía ninguna "Empresa Comercial del Estado" (*State Trading Enterprise*) bajo la estricta definición jurídica del Artículo XVII (OMC, 2021). Mediante esta impecable ingeniería legal, la ciudad-Estado concilió su intervencionismo desarrollista interno con las máximas exigencias de neutralidad y libre competencia del sistema global.

El diseño institucional de Temasek Holdings y su sometimiento a la *Companies Act* plantea un interrogante fundamental en el estudio de la economía política internacional: ¿hasta qué punto la adhesión a normativas de libre mercado como el GATT implica una verdadera renuncia al control estatal? La interpretación que aquí se sostiene es que Singapur no liberalizó su economía en el sentido estricto del término, sino que ejecutó una sofisticada maniobra de "ingeniería jurídica" y adaptación institucional. El Estado logró instrumentalizar el derecho mercantil privado para legitimar sus monopolios públicos, vaciando de contenido práctico las restricciones del Artículo XVII del GATT. Desde esta perspectiva, la creación de Temasek y de su red de GLCs no debe entenderse como un triunfo del libre mercado, sino como el triunfo de un intervencionismo camuflado que supo revestirse de neutralidad competitiva para no ahuyentar a la IED, garantizando simultáneamente la retención absoluta de la soberanía económica nacional.

Esta lectura crítica cobra especial sentido si evaluamos el modelo bajo el prisma del "Estado Desarrollista". Remitiéndonos a los postulados de Chalmers Johnson (1982), es evidente que Singapur operó bajo una estricta racionalidad planificada, donde una élite tecnócrata, aislada de injerencias parlamentarias y blindada frente a las presiones de

grupos de interés, asume funciones empresariales y de desarrollo directas, decidiendo así el rumbo industrial de la nación y pudiendo establecer una planificación a largo plazo. Sin embargo, el análisis del caso singapurense invita a matizar y cuestionar la teoría original del autor; mientras que el modelo asiático clásico analizado por Johnson se apoyaba en la opacidad de la "orientación administrativa" extrajudicial para garantizar esa eficacia directiva, el presente trabajo argumenta que Singapur carecía del margen de maniobra para operar bajo dicha opacidad. Al carecer de mercado interno y depender críticamente de la confianza de corporaciones occidentales, la discrecionalidad habría supuesto una condena al aislamiento económico y a la irrelevancia geopolítica.

Por tanto, la genialidad de la élite singapurense, y donde radica el verdadero aporte de este caso a la teoría de las RR. II., fue mimetizar el intervencionismo estatal bajo la estructura del derecho corporativo privado. Para solucionar el dilema entre el control nacional y la certidumbre internacional, el país adaptó con gran éxito la esencia del Estado Desarrollista: en lugar de actuar al margen de la ley para eludir normativas "excesivamente detalladas que limitan la creatividad de la administración" (Johnson, 1982), el Parlamento la gestión comercial de sus activos estratégicos a Temasek bajo el amparo estricto de la *Companies Act*. Al convertir a sus agencias en entidades anónimas, el Estado retenía la autoridad directiva amparado en su legítimo estatus de entidad mercantil independiente, tal y como exigiría la teoría desarrollista, pero operando con un blindaje legal inatacable ante la OMC e integrando su estrategia en la certidumbre del Estado de Derecho y el Derecho mercantil.

Llegados a este punto, resulta lícito cuestionar la supuesta neutralidad del sistema, analizando lo que Johnson define como la "dependencia receptiva" de las corporaciones frente al gobierno; es decir, la alineación voluntaria del sector privado con las directrices y objetivos de la burocracia estatal, fruto de un cálculo pragmático y altamente rentable. ¿Cómo se logró esta sumisión del capital foráneo si Temasek opera con independencia y sin fondos públicos que distorsionen el mercado? La respuesta radica en una inteligente bifurcación del poder estatal.

Por un lado, el brazo regulador, a través de agencias gubernamentales como EDB, ejerce su capacidad soberana para otorgar incentivos fiscales totalmente legales a quienes se alinean con sus prioridades industriales. Un ejemplo evidente de esta dinámica, documentado extensamente en el análisis de Rodan (1986), fue la implementación de la *Economic Expansion Incentives (Relief from Income Tax) Act* de 1967. A través de esta

legislación, el Estado otorgaba el *Pioneer Status*: una exención total del impuesto de sociedades, por plazos de hasta quince años, destinada exclusivamente a empresas “pioneras” con un enfoque en la producción y manufactura dispuestas a: favorecer el desarrollo tecnológico, invertir masivamente y generar empleo, en los sectores que la élite tecnócrata consideraba estratégicos (*Economic Expansion Incentives (Relief from Income Tax) Act, 1967*, secs. 4.1, 6.1, 10.6 y 13.1); lo cual, en la práctica, eran prácticamente en su totalidad conglomerados extranjeros.

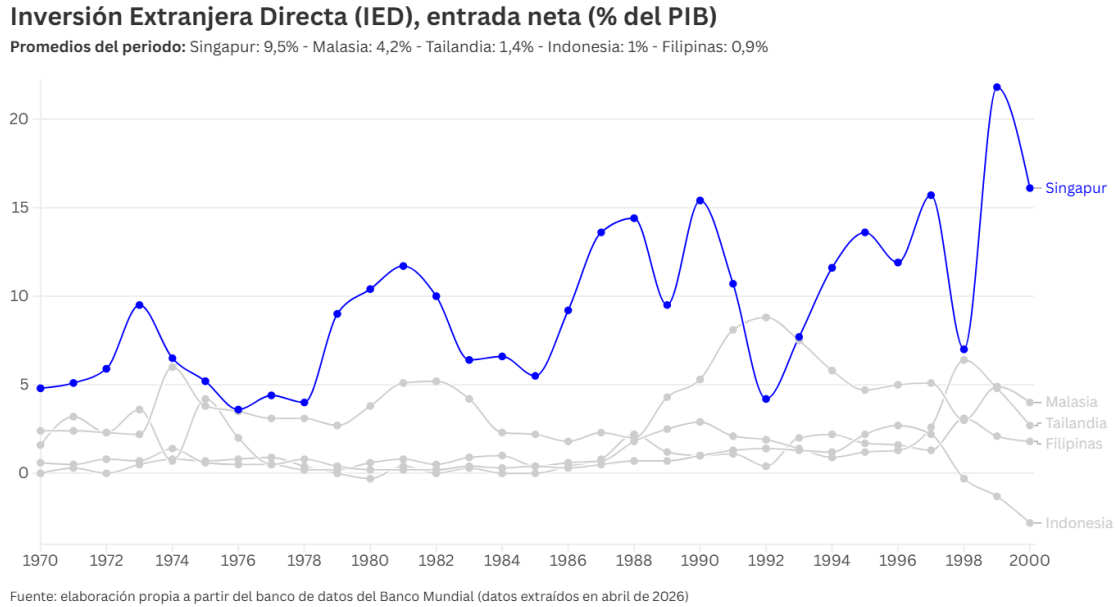
Por otro, el brazo comercial, como Temasek y sus GLCs, monopoliza la infraestructura crítica del país. Lejos de operar como simples competidores en un mercado abierto, estas corporaciones controlan las arterias vitales de la nación: desde la logística portuaria (PSA International) y las telecomunicaciones (SingTel), hasta el sistema de crédito (DBS Bank) y el desarrollo inmobiliario industrial (CapitaLand o Jurong Town Corporation). En consecuencia, para cualquier firma extranjera, establecerse en la isla implica integrarse forzosamente en esta red de empresas vinculadas al gobierno. Esta omnipresencia convierte a las GLCs en unos de los proveedores y socios comerciales más seguros, estables y con mayor respaldo financiero de toda Asia.

Aunque oficialmente el Estado cumple con el GATT al no subsidiar a sus GLCs ni interferir en su Consejo de Administración, la realidad material es que el peso colosal de Temasek en la economía crea una influencia sistémica ineludible. Las multinacionales no invirtieron en la isla porque creyeran que Temasek era un actor privado convencional, sino precisamente porque sabían que detrás de esa apariencia puramente mercantil se encontraba la garantía soberana y el músculo financiero de un Estado fuerte que no permitiría que el ecosistema colapsara. En definitiva, esta supuesta dualidad no constituye una contradicción, sino la esencia del modelo: Singapur no se adaptó pasivamente a las reglas del comercio global; mercantilizó la propia arquitectura legal del GATT para justificar la omnipresencia del Estado en su mercado interno, demostrando que el Derecho Internacional puede ser la herramienta más eficaz para el ejercicio del neomercantilismo.

La viabilidad de esta bifurcación del poder y del control estatal a través de las GLCs encuentra su validación empírica definitiva en el comportamiento del capital internacional. Lejos de generar el temido "efecto expulsión" (*crowding-out*) o la desconfianza que habitualmente suscitan las economías con fuerte presencia gubernamental, asociadas a menudo con la ineficiencia, el clientelismo o la incertidumbre

regulatoria, la arquitectura institucional orquestada en torno a Temasek logró exactamente el efecto contrario.

Figura 4. Inversión Extranjera Directa (IED), entrada neta (% del PIB).



Como se observa en la evolución de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) en comparación con el resto de las naciones de la ASEAN (Banco Mundial, 2026), la preferencia del capital foráneo por Singapur fue abrumadora. Mientras que las economías vecinas, dotadas de vastos recursos naturales y mercados internos más amplios captaban volúmenes de inversión moderados e inestables que raramente lograban sostenerse por encima del 5% de su PIB, Singapur experimentó un crecimiento vertiginoso, alcanzando picos superiores al 15% y 20% a finales de la década de los noventa. Esta asimetría estadística confirma la tesis central del modelo: las corporaciones multinacionales no percibieron la omnipresencia estatal como una amenaza a la libre competencia, sino como la máxima garantía de solvencia, infraestructura y certidumbre operativa.

La magnitud de esta "dependencia receptiva" y el rotundo éxito de la ingeniería corporativa del Estado se evidencian, además, en la propia expansión de su brazo comercial. Según los registros históricos de Temasek Holdings (2024), la institución nació en 1974 gestionando una modesta cartera inicial valorada en 354 millones de dólares singapurenses. Apenas veintiséis años después, en marzo del año 2000, operando bajo las estrictas reglas de neutralidad competitiva exigidas por el GATT y amparada en el derecho privado, el valor neto de su cartera se había multiplicado exponencialmente hasta alcanzar los 104.000 millones de dólares singapurenses.

En conclusión, los datos macroeconómicos y corporativos demuestran que Singapur resolvió con un éxito sin precedentes el "problema inherente" del Estado capitalista desarrollista identificado por Chalmers Johnson. El cumplimiento estricto del derecho mercantil internacional y de las normativas de la OMC permitió a la élite tecnócrata retener el control absoluto de su economía interna sin sufrir la penalización de los mercados globales. Los flujos récord de IED y la hipercapitalización de Temasek prueban que el camuflaje jurídico no fue un freno al desarrollo, sino su mayor acelerador: Singapur demostró empíricamente que, en la economía política internacional, el gran capital no huye de un Estado fuerte e intervencionista, sino de un Estado impredecible.

5. Análisis GATS: La Consolidación del Hub Financiero y Legal

5.1. La mercantilización de la justicia: Servicios legales y Arbitraje Internacional

Tras consolidarse como un nodo central en las cadenas de valor globales de manufactura, la progresión natural de la economía singapurense exigió diversificar su modelo productivo hacia la exportación de servicios financieros y corporativos de alto valor añadido. Sin embargo, la transición de los bienes a los servicios implicaba un cambio radical en la naturaleza del riesgo internacional; para que el capital financiero utilizara la isla como base regional, el desafío ya no residía en la agilidad aduanera, sino en la imprevisibilidad jurisdiccional. En el contexto del Sudeste Asiático de finales del siglo XX, marcado por el capitalismo clientelar (*crony capitalism*), las corporaciones extranjeras se enfrentaban a una profunda vulnerabilidad: el sesgo protector de los tribunales locales ante disputas que involucraran a grandes conglomerados nacionales o empresas estatales.

Para neutralizar este riesgo, el Estado singapurense diseñó una maniobra institucional de una excepcionalidad única en la región; no se limitó a reformar su justicia ordinaria, sino que articuló una vía jurisdiccional paralela para privatizar la resolución de disputas corporativas y mantenerlas ajenas a cualquier interferencia gubernamental, preservando así su absoluta objetividad e independencia. A diferencia del modelo tradicional vigente en la mayor parte de las naciones soberanas donde los conflictos mercantiles recaen por defecto bajo el escrutinio de tribunales nacionales y jueces generalistas del Estado, Singapur optó por externalizar esta competencia a expertos neutrales, asegurando la pericia jurídica en la resolución de disputas. La piedra angular de esta estrategia fue la utilización de la Convención de Nueva York de 1958³ como un mecanismo coercitivo transnacional. Singapur se adhirió a este tratado asumiendo dos mandatos fundamentales que funcionaron como escudo para el capital extranjero: el Artículo II, que obliga a los Estados a impedir que las partes evadan el arbitraje acudiendo a tribunales nacionales; y el Artículo III, que exige tratar los laudos extranjeros con la misma fuerza procesal que las sentencias domésticas, garantizando el embargo de activos en más de 170 países

Para materializar este foro neutral donde las corporaciones podían seleccionar a sus propios árbitros internacionales, los cuales son expertos privados altamente

³ También conocida como: “Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras”.

especializados en la materia en disputa, en lugar de depender de funcionarios locales, se fundó el *Singapore International Arbitration Centre* (SIAC) en 1991, consolidado jurídicamente mediante la *International Arbitration Act* (IAA) de 1994. Es precisamente en la estructura de esta ley donde se evidencia el cálculo geopolítico del Estado, dado que la Sección 3(1) de la IAA (1994) importó íntegramente la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), consagrando legalmente el principio de mínima intervención de los tribunales ordinarios a través del Artículo 34(1).

Desde la óptica del análisis institucional, esta decisión representa un grado extremo de delegación de autoridad (Abbott et al. 2000). Mientras que la mayoría de las naciones soberanas perciben la cesión de competencias judiciales a terceros internacionales como una pérdida inaceptable de soberanía, tendiendo a refugiarse en normativas flexibles o de derecho blando (*Soft Law*) para retener la última palabra en los litigios, Singapur invirtió esta lógica. El legislador impuso sobre su propio Estado un marco de *Hard Law* inquebrantable, restringiendo legalmente la capacidad de interferencia de sus propios tribunales ordinarios para anular o revisar los laudos del SIAC. A nivel práctico, el Estado se vetó a sí mismo de entrar a valorar el fondo de las disputas corporativas, asumiendo un rol estrictamente ejecutivo, aportando aplicación institucional para hacer cumplir aquello que los expertos internacionales hubieran dictaminado. Esta renuncia voluntaria al control judicial resultó creíble a los ojos del capital extranjero porque estaba respaldada por una política estatal inquebrantable de erradicación del tráfico de influencias, ejecutada por la Oficina de Investigación de Prácticas Corruptas. Lejos de sufrir esta autolimitación coercitiva como una debilidad, la convirtió en su principal herramienta de marketing geopolítico; la cesión voluntaria de soberanía judicial se mercantilizó como la garantía definitiva de imparcialidad para atraer IED.

No obstante, blindar el mecanismo de resolución de disputas era insuficiente si la arquitectura de los contratos financieros subyacentes no se diseñaba bajo los estándares globales más rigurosos. El éxito del arbitraje depende, entre otras cosas, de la calidad técnica de las cláusulas contractuales; por ello, el propósito de Singapur fue permitir que las multinacionales contaran con sus propios bufetes internacionales de confianza para redactar estos acuerdos desde territorio asiático. Para lograrlo, Singapur utilizó los compromisos de "Acceso a los mercados" (art. XVI) y "Trato nacional" (art. XVII) del

GATS (1994), liberalizando su ecosistema legal y la provisión de servicios profesionales, a través de la *Legal Profession (Amendment) Act* del año 2000.

Esta reforma introdujo figuras societarias disruptivas como las *Joint Law Ventures (Legal Profession (Amendment) Act, 2000, art. 130B)* y las *Formal Law Alliances (Legal Profession (Amendment) Act, 2000, art. 130D)*, autorizando legalmente a los grandes despachos extranjeros a operar y consolidar facturación junto a firmas locales. Esta apertura radical al talento legal foráneo responde a un imperativo temporal y de confianza estructural. En los mercados crediticios y financieros transnacionales, la reputación y la fiabilidad institucional constituyen el activo más valioso, pero requieren décadas o siglos de rendimiento pasado ininterrumpido para consolidarse (Keohane, 1984). Al carecer de la trayectoria histórica de mercados como Londres o Nueva York, Singapur utilizó la liberalización del GATS para capitalizar institucionalmente el historial y el prestigio de los gigantes legales de Occidente. Permitir que el derecho corporativo en la isla fuera ejercido y estructurado por las mismas firmas globales que asesoraban a Wall Street eliminó de raíz la incertidumbre de calidad que paralizaba a los inversores, compensando en apenas una década la asimetría de confianza que padecía la región y aumentando la reputación de la ciudad-Estado exponencialmente.

En conclusión, la convergencia del arbitraje internacional (IAA) y la apertura de servicios legales (GATS) permitió a Singapur instaurar una arquitectura de doble vía. Mientras que el derecho doméstico continuaba rigiendo para la ciudadanía local, el capital transnacional operaba en un enclave jurídico globalizado, donde la justicia había sido mercantilizada, los estándares normativos eran redactados por despachos internacionales y el Estado operaba como un mero facilitador y garante último del cumplimiento contractual, haciendo de Singapur un atractivo destino corporativo.

5.2. Servicios financieros y bancarios: la presencia comercial

La consolidación de Singapur como centro financiero de primer orden no representó una sumisión a las presiones internacionales para desregularizar el mercado de forma incondicional, sino que basó su modelo en una arquitectura de apertura gestionada. Este concepto implica que el Estado no se limitó a eliminar barreras, sino que diseñó activamente las condiciones de entrada para que el capital extranjero sirviera a los objetivos de desarrollo nacional sin desestabilizar el sistema financiero local. El desafío estructural para el Estado era de una complejidad extrema, pues el desarrollo nacional

requería la liquidez y la experiencia de las grandes entidades bancarias occidentales, pero una liberalización absoluta habría permitido que gigantes globales como Citibank o HSBC barrieran del mercado a las entidades locales. En este escenario, la pérdida de soberanía sobre el sector financiero habría despojado al Estado de su capacidad para dirigir la política económica nacional.

Para resolver esta vulnerabilidad, la élite tecnocrática encarnada en la Autoridad Monetaria de Singapur (MAS) operó bajo una estricta racionalidad planificada (*plan-rational*), característica del Estado Desarrollista analizado por Chalmers Johnson (1982), con el fin de reducir los costes de cumplimiento y adaptarse a la globalización. Esta investigación sostiene que Singapur instrumentalizó el Modo 3 del GATS (Presencia Comercial), para ejecutar una apertura de doble nivel; este modelo consistió en segmentar el sector bancario en dos esferas con reglas de juego diferenciadas: una externa, totalmente liberalizada, y una interna, altamente protegida. A través de la *Banking (Amendment) Act* de 2001, el legislador ejecutó un cambio de paradigma; se eliminó el límite histórico que impedía a los inversores extranjeros poseer más del 40% de las acciones de los bancos locales, una medida que proyectaba una imagen de apertura total hacia el exterior. Sin embargo, este proteccionismo tradicional fue sustituido por un sofisticado sistema de segregación regulatoria que blindaba el núcleo del sistema doméstico. Mientras el Estado incentivaba la entrada masiva de capital internacional hacia el mercado mayorista y la banca de inversión para alimentar su crecimiento, utilizó las Secciones 15A y 15B de la citada ley para blindar la banca minorista. Las figuras discrecionales del "12% controller" y el "20% controller" funcionaron como un escudo soberano: cualquier inversor que deseara alcanzar una posición de control en los bancos estratégicos locales (como DBS u OCBC) requería la aprobación expresa del Ministro (Sec. 15C), basándose en la idoneidad del inversor, independientemente de su nacionalidad, y en el interés nacional. De este modo, la MAS actuó como la "agencia piloto" (Johnson, 1982) que segmentó el mercado, entregando el sector mayorista a la competencia global mientras preservaba el control de las GLCs sobre el sistema de depósitos y crédito doméstico. Esta estructura permitió a Singapur convertirse en un puerto financiero global sin ceder el control de sus palancas macroeconómicas internas.

Esta capacidad para atraer al capital internacional, pese a la rigurosidad de la supervisión estatal, no fue percibida como un obstáculo por los inversores, sino como una oferta de certidumbre institucional superior a la de sus competidores regionales. En un entorno

marcado por las secuelas de la Crisis Asiática de 1997, donde la volatilidad y la falta de transparencia devastaron a las economías vecinas, Singapur utilizó el GATS para ofrecer una garantía de integridad patrimonial inaudita. Al anclar estos compromisos en un tratado multilateral como el GATS, Singapur elevó sus promesas nacionales al rango de obligaciones internacionales vinculantes; mediante el Artículo XVI y el Artículo XI del GATS, el Estado garantizó por la libre repatriación de beneficios y la movilidad de activos, eliminando el riesgo de expropiación o bloqueo de dividendos.

A diferencia del intercambio de mercancías, las finanzas modernas se basan en lo que Douglass North (1990) define como “contratos multidimensionales prolongados en el tiempo”⁴. En transacciones financieras de alta complejidad, como los derivados o los préstamos sindicados, es imposible prever todas las contingencias futuras, lo que convierte a los contratos en instrumentos inherentemente incompletos que exigen un árbitro final de máxima fiabilidad y categoría. En gran parte del Sudeste Asiático, la ausencia de un cumplimiento coactivo eficaz hacía que el riesgo de firmar estos acuerdos fuera prohibitivo para las multinacionales.

Singapur optó por presentarse ante el mercado global como el "tercero coercitivo" neutral y estable del que habla North (1990), reduciendo drásticamente los costes de transacción. Esta promesa se materializó en la *Securities and Futures Act* (SFA) de 2001, cuya Parte IV introdujo la licencia única modular (*Capital Markets Services Licence*). Este mecanismo representó una herramienta de eficiencia institucional sin precedentes; en lugar de obligar a los bancos extranjeros a tramitar múltiples autorizaciones por separado para operar en bolsa, gestionar fondos o negociar derivados, se consolidaron todas las actividades bajo un único permiso (Sec. 82(1)). Esta reducción drástica de la fricción burocrática economizó el tiempo y el riesgo operativo para las entidades extranjeras, permitiendo transacciones cuya maduración en los países vecinos habría resultado inasumible.

En suma, la transposición de los compromisos del GATS en el sector bancario revela un modelo donde el Estado no se retira del mercado, sino que lo diseña de manera estratégica. Singapur logró construir un nodo financiero global mediante una fórmula de apertura asimétrica: ofreció a la banca mundial una seguridad patrimonial absoluta amparada en tratados internacionales y una eficiencia operativa superior mediante la licencia única,

⁴ Traducción propia.

mientras reservaba la discrecionalidad política necesaria para proteger su estabilidad financiera doméstica.

5.3. Imperativo demográfico: Movimiento de personas físicas y talento

La transformación de Singapur en un nodo de servicios globales no dependía únicamente de la solidez de sus leyes o de la liquidez de sus bancos, sino de la presencia física de una élite profesional altamente cualificada en sus sedes operativas regionales. No obstante, el Estado se enfrentaba a un límite biológico insalvable, su reducida base demográfica. Esta insuficiencia no se abordó como un mero trámite administrativo, sino bajo un cálculo existencial de supervivencia económica y esfuerzo estatal. Como diagnosticó el entonces Ministro de Trabajo, Lee Boon Yang (1997), el mayor desafío de la isla era cerrar la brecha de habilidades, admitiendo que la pequeña población ponía al país en desventaja frente a sus competidores regionales directos. Consecuentemente, el Estado asumió una visión instrumentalista de la inmigración altamente cualificada, tratándola como la captación de una materia prima indispensable. El documento fundacional del Ministerio de Trabajo⁵ en 1998 lo explicitó de forma contundente: “la mano de obra es el único recurso de Singapur”, y su escasez suponía un impedimento para nuevas inversiones.

Este desafío adquiere una dimensión estratégica superior al analizarse a través de la vulnerabilidad estructural de los pequeños Estados. Según la tesis de Ewing-Chow y Lim (2011), la viabilidad geopolítica de un Estado de dimensiones reducidas está intrínsecamente ligada a su capacidad para superar sus severas limitaciones materiales; en el caso de Singapur, carecía de la base poblacional necesaria para generar de forma endógena el volumen de capital humano especializado que requiere una economía de servicios financieros de alto valor. El presente análisis sostiene que el Modo 4 del GATS (Movimiento de personas físicas) no operó en Singapur como una simple política migratoria, sino como una estrategia de compensación de vulnerabilidades. Al anclar su política de atracción de talento en los tratados de la OMC, Singapur otorgó una garantía de previsibilidad internacional a las multinacionales; la seguridad de que el traslado de sus altos ejecutivos y consultores a la isla no estaría sujeto a los vaivenes políticos o al proteccionismo laboral doméstico.

Para cualquier Estado, abrir sus fronteras al talento extranjero genera el temor a perder el control demográfico. Singapur resolvió este dilema jurídico asegurándose de que el Modo

⁵ Traducción del “*Ministry of Manpower*”.

4 del GATS separara nítidamente el comercio de servicios de la inmigración permanente. El “*Anexo sobre el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios*” (GATS, 1995) consagró el derecho inalienable del Estado receptor a regular sus fronteras. Este texto estipuló que el Tratado obligaba a permitir la entrada comercial temporal, pero no impedía al Estado aplicar sus propios controles de visados ni otorgaba a los extranjeros derechos de ciudadanía, residencia permanente o acceso al mercado laboral general, garantizando así la integridad de las fronteras.

Sin embargo, la verdadera eficacia de esta apertura radicó en la reducción de los costes de transacción y la incertidumbre de calidad que define Keohane (1984). En el intercambio económico transnacional, el capital fluye con mayor rapidez cuando existe una simetría de información y una confianza mutua entre los actores. Al permitir que las corporaciones occidentales operen en Singapur con su propio personal de confianza, el Estado mitigó drásticamente el riesgo percibido por los inversores y los elevados costes asociados a la deslocalización. La posibilidad de que un banco norteamericano o un despacho londinense dirija sus operaciones asiáticas con talento global que hable su mismo "idioma corporativo" y comparta sus mismos estándares de cumplimiento, actúa como un mecanismo reductor de desconfianza. Esta importación de talento no solo suple un déficit numérico, sino que estandariza la calidad de los servicios bajo normas internacionales, eliminando las barreras de entrada que la desconfianza hacia los gestores locales suele generar en otros mercados emergentes, tales como la asimetría de información o las prácticas locales.

Esta arquitectura de apertura internacional se materializó internamente mediante la *Employment of Foreign Manpower Act* (EFMA, 1990), una legislación diseñada para gestionar el flujo migratorio como un mecanismo de control económico e institucional, resultando en la apertura al talento corporativo manteniendo su soberanía fronteriza. La verdadera innovación de la EFMA no reside en el control de fronteras, sino en la estratificación legal del talento; para el capital humano de alto valor, el Estado creó el *Employment Pass* (EP), un visado diseñado bajo una lógica de absoluta agilidad administrativa y sin cuotas restrictivas, facilitando la inserción inmediata de la élite corporativa global. Por el contrario, para la mano de obra no cualificada, la ley aplicó un sistema de permisos estrictamente sujetos a gravámenes fiscales y cuotas por empresa.

De este modo, la convergencia del GATS y la EFMA permitió a Singapur diseñar un ecosistema de utilitarismo migratorio: el país se convirtió en un polo de atracción para el

talento más brillante del mundo, integrándolos plenamente en sus cadenas de valor, pero manteniéndolos bajo un control quirúrgico a través de la figura del *Controller of Work Passes* (*Employment of Foreign Manpower Act*, 1990, Sec. 7). El Estado retuvo la potestad absoluta para abrir o cerrar el acceso al mercado laboral según los ciclos económicos, garantizando que el talento extranjero fuera siempre un catalizador del crecimiento y nunca una carga sistémica.

En conclusión, el tratamiento del Modo 4 revela la faceta más pragmática del modelo singapurense. Singapur no solo mercantilizó su justicia y su banca, sino que mercantilizó su propia demografía, utilizando los regímenes internacionales para proyectar al mundo financiero la imagen de un *hub* cosmopolita y compensar la masa crítica de talento que su población local, por pura insuficiencia demográfica, no podía suministrar. La garantía internacional del GATS y la agilidad de los visados para el capital humano especializado convencieron a la banca mundial de que la isla era el lugar ideal para operar, al tiempo que retenía, mediante su marco legal nacional, un control absoluto sobre quién entraba al país, qué valor aportaba a la economía de servicios y cuánto tiempo se le permitía quedarse.

Para cualquier Estado, abrir sus fronteras al talento extranjero genera el temor a perder el control demográfico. Singapur resolvió este dilema jurídico asegurándose de que el Modo 4 del GATS separara nítidamente el comercio de servicios de la inmigración permanente. El Anexo sobre el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios consagró el derecho inalienable del Estado receptor a regular sus fronteras. Este texto estipuló que el Tratado obligaba a permitir la entrada comercial temporal, pero no impedía al Estado aplicar sus propios controles de visados ni otorgaba a los extranjeros derechos de ciudadanía, residencia permanente o acceso al mercado laboral general, garantizando así la integridad de las fronteras.

En suma, la convergencia del Modo 4 del GATS y la EFMA permitió a Singapur proyectar al mundo financiero la imagen de un *hub* cosmopolita y accesible para el talento global. La garantía internacional del GATS y la hipereficiencia de los visados para altos ejecutivos convencieron a la banca mundial de que la isla era el lugar ideal para operar, al tiempo que retenía, mediante su marco legal nacional, un control quirúrgico sobre quién entraba al país, qué valor aportaba a la economía de servicios y cuánto tiempo se le permitía quedarse.

6. Conclusiones y propuestas

En este apartado se trata ya de identificar y resumir las principales conclusiones, principales hallazgos y resultados, que se ha alcanzado en el trabajo. Se trata también en este apartado de intentar vincular y relacionar la propuesta con las aproximaciones y enfoques teóricos y metodológicos y argumentar esas vinculaciones. Finalmente, se puede acabar esbozando una futura agenda de investigación: hasta dónde he llegado, qué futuros caminos abro con mi trabajo, dónde estarían futuras preguntas de investigación.

6.1. Conclusiones generales

Habiendo expuesto y analizado exhaustivamente la evolución del modelo económico y normativo de Singapur desde su independencia hasta su consolidación como eje financiero global, la presente investigación da respuesta a los interrogantes planteados inicialmente. El éxito de la ciudad-Estado no constituye un milagro económico orgánico fruto del libre mercado, sino el resultado de una magistral obra de ingeniería jurídico-institucional. A la luz de los argumentos desarrollados a lo largo del texto, se exponen las siguientes conclusiones:

- I. El Derecho Internacional Mercantil operó como un escudo geopolítico y una herramienta de supervivencia existencial. Frente a la vulnerabilidad material, territorial y demográfica de un pequeño Estado rodeado de potencias hostiles, Singapur no padeció el sistema multilateral como una imposición externa, sino que lo instrumentalizó de forma activa. La adopción de las normativas del GATT y del GATS no actuó como un mero facilitador pasivo, sino como el motor estratégico central de su política exterior y económica. Al asumir voluntariamente el papel de "tomador de reglas" y anclar sus políticas internas a compromisos vinculantes ante la OMC, el Estado compensó su falta de peso geopolítico y macroeconómico mercantilizando su fiabilidad jurídica, transformando la estricta sumisión al orden internacional en su principal ventaja competitiva y de supervivencia estratégica.
- II. La eficacia del modelo singapurense reside en el diseño de una arquitectura institucional de "doble vía" que concilia la globalización y el capitalismo financiero con el control soberano. El análisis demuestra que el sometimiento a las normas de libre comercio no implicó una renuncia al control interno, sino una

sofisticada bifurcación del poder. El Estado Desarrollista de Singapur logró mimetizar su fuerte intervencionismo bajo las estructuras del derecho corporativo privado (mediante Temasek Holdings y sus GLCs) y la segregación regulatoria. Esta dualidad permitió al país proyectar una apertura total para atraer el capital transnacional en sectores mayoristas, al mismo tiempo que la élite tecnócrata retenía la potestad discrecional absoluta para proteger los depósitos, la demografía y las palancas macroeconómicas de su mercado interno.

- III. La atracción masiva de capital extranjero se fundamentó en la reducción drástica de la "incertidumbre de calidad" mediante la mercantilización de la justicia y la demografía. Singapur comprendió que los gigantes corporativos no buscaban únicamente exenciones fiscales, sino un "tercero coercitivo" estable e imparcial. Para suplir su falta de trayectoria histórica, el Estado ejecutó una cesión voluntaria de su soberanía judicial, delegando la resolución de disputas corporativas al arbitraje internacional y limitando la interferencia de sus propios tribunales. Paralelamente, utilizó los tratados internacionales para atraer a los grandes bufetes de Occidente, capitalizando su prestigio para elevar exponencialmente la reputación de la isla y el talento ejecutivo global. La nación renunció voluntariamente a competencias estatales tradicionales para ofrecer un ecosistema donde las corporaciones pudieran operar con su propio talento y bajo sus propios estándares normativos, anulando la asimetría de información que paralizaba las inversiones en el Sudeste Asiático.
- IV. La estructura política centralizada y sin fricciones fue el requisito indispensable para la transposición y el éxito del marco multilateral. El éxito institucional de Singapur confirma que la adopción de normativas internacionales requiere de una capacidad ejecutiva extraordinaria para materializarse en desarrollo económico. La asombrosa celeridad con la que el país implementó sistemas pioneros como *TradeNet* o las reformas de la Autoridad Monetaria de Singapur (MAS) fue posible únicamente gracias a la ausencia de los elevados "costes de agencia" y bloqueos parlamentarios propios de otros sistemas políticos. La concentración del poder permitió a la burocracia estatal operar al margen de las presiones proteccionistas, adaptando la legislación nacional a las exigencias del capital foráneo con una agilidad inalcanzable para las democracias de su entorno.
- V. La correlación entre el blindaje normativo internacional y la prosperidad macroeconómica del Estado es empíricamente incontestable. Los datos de

apertura comercial (superando el 300% del PIB) y la captación de Inversión Extranjera Directa (IED) demuestran la viabilidad del modelo de interdependencia. Lejos de sucumbir a las externalidades negativas de la globalización, la red de seguridad tejida mediante las obligaciones de la OMC permitió a Singapur no solo escalar hacia manufacturas y servicios de altísimo valor añadido, sino resistir de manera resiliente a crisis sistémicas, como la de 1997, erigiéndose como el refugio patrimonial definitivo frente al capitalismo clientelar de su región.

6.2. Futuras líneas de investigación

Los hallazgos de esta investigación abren nuevos horizontes para el estudio del derecho mercantil internacional y la economía política, planteando interrogantes sobre la evolución y la replicabilidad del modelo singapurense en el siglo XXI.

En primer lugar, resulta imperativo investigar cómo Singapur está proyectando esta misma estrategia de supervivencia jurídica hacia la nueva frontera económica: el comercio digital. Tras utilizar el GATT para consolidarse como nodo de comercio físico y el GATS para erigirse en el principal centro de servicios en el Sudeste Asiático, la nación lidera actualmente la vanguardia normativa global a través de instrumentos como el Acuerdo de Asociación de Economía Digital (DEPA), suscrito inicialmente junto a Chile y Nueva Zelanda. Ante la polarización tecnológica entre Estados Unidos y China, y careciendo de la escala necesaria para competir en el desarrollo masivo de inteligencia artificial o de inmensos centros de datos nacionales, Singapur está replicando su fórmula histórica con una evolución geopolítica crucial: tras décadas actuando como "tomador de reglas" bajo el paraguas de la OMC, la actual falta de un marco multilateral sólido en el ámbito tecnológico le ha impulsado a convertirse en el "hacedor de reglas" de la interoperabilidad digital. Una futura línea de investigación debería analizar cómo el DEPA y los posteriores acuerdos de economía digital actúan como la "Fase 3" de su estrategia desarrollista, estableciendo los estándares globales en materia de identidades digitales, flujos de datos transfronterizos y ética de la inteligencia artificial, para asegurar que la nación siga siendo el enrutador indispensable del comercio global del futuro.

En segundo lugar, se abre una vía de investigación crítica orientada al estudio comparado: ¿Es el modelo institucional de Singapur replicable por otros pequeños Estados en vías de desarrollo? La presente investigación ha demostrado que la clave del éxito singapurense no radicó en la simple firma de los tratados, sino en la impecable capacidad de

transposición y cumplimiento coactivo por parte de una élite tecnócrata fuertemente centralizada. Resulta necesario explorar si las democracias en desarrollo, sujetas a mayor inestabilidad electoral, dispersión del poder y presión de grupos de interés internos, poseen la capacidad de instrumentalizar el Derecho Internacional con la misma precisión quirúrgica, o si, por el contrario, el "milagro singapurense" requiere inexorablemente de la excepcionalidad de su sistema de partido hegemónico. Abordar estas cuestiones permitirá determinar los verdaderos límites de las instituciones multilaterales como catalizadores del desarrollo frente a las particularidades políticas domésticas de cada nación.

7. Bibliografía

- Abbott, K. W., Keohane, R. O., Moravcsik, A., Slaughter, A.-M., y Snidal, D. (2000). The concept of legalization. *International Organization*, 54(3), pp. 401-419.
- Auyong, H., y Low, D. (2016). *Singapore's productivity challenge: A historical perspective*, pp. 6-9. Lee Kuan Yew School of Public Policy, National University of Singapore.
- Banco Mundial. (2026). *Comercio (% del PIB)* [Conjunto de datos]. Banco Mundial Datos de Libre Acceso. Extraído en abril de 2026, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS>
- Banco Mundial. (2026). *Crecimiento del PIB (% anual)* [Conjunto de datos]. Banco Mundial Datos de Libre Acceso. Extraído en abril de 2026, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
- Banco Mundial. (2026). *Exportaciones de productos manufacturados (% de las exportaciones totales de mercancías)* [Conjunto de datos]. Banco Mundial Datos de Libre Acceso. Extraído en abril de 2026, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MANF.ZS.UN>
- Banco Mundial. (2026). *Inversión extranjera directa, entrada neta (% del PIB)* [Conjunto de datos]. Banco Mundial Datos de Libre Acceso. Extraído en abril de 2026, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>
- Banking (Amendment) Act 2001* (No. 23 de 2001) (Sing.)
- Barr, M. D. (2000). Lee Kuan Yew and the "Asian values" debate. *Asian Studies Review*, 24(3).
- Control of Imports and Exports Act* (Cap. 56, ed. rev. 1985) (Sing.).
- Economic Development Board Act 1961* (ed. rev. 2020) (Sing.).
- Economic Expansion Incentives (Relief from Income Tax) Act 1967* (ed. rev. 2020) (Sing.).
- Employment of Foreign Manpower Act 1990* (ed. rev. 2020) (Sing.).
- Ewing-Chow, M. (2007). Thesis, antithesis and synthesis: Investor protection in BITs, WTO and FTAs. *UNSW Law Journal*, 30(2), pp. 548-571.

- Ewing-Chow, M., Losari, J.J. & Vilarasau, M. (2014). The facilitation of trade by the rule of law: the cases of Singapore and ASEAN, *Connecting to global markets*, pp. 129-146. World Trade Organization.
- Ewing-Chow, M., & Tan, H.-L. (2013). *The role of the rule of law in ASEAN integration* (EUI Working Paper RSCAS 2013/16). European University Institute.
- Free Trade Zones Act 1966* (ed. rev. 2020) (Sing.)
- International Arbitration Act 1994* (Cap. 143A, ed. rev. 2002) (Sing.).
- Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese miracle: The growth of industrial policy, 1925-1975*. Stanford University Press.
- Keohane, R. O. (1984). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton University Press.
- Lee, K. Y. (2000). *From Third World to first: The Singapore story: 1965-2000*. HarperCollins Publishers.
- Legal Profession (Amendment) Act 2000 (No. 4 de 2000) (Sing.). Recuperado de <https://sso.agc.gov.sg/Acts-Supp/4-2000/Published/20000306>
- Leifer, M. (2000). *Singapore's foreign policy: Coping with vulnerability*. Routledge.
- Lim, C. L. (2011). East Asia's engagement with cosmopolitan ideals under its trade treaty dispute provisions. *McGill Law Journal*, 56(4), pp. 821-862.
- Ministry of Labour. (1997). *Welcome address by Dr Lee Boon Yang Minister for Labour at the official launch of LabourNet* [Comunicado de prensa]. National Archives of Singapore. <https://www.nas.gov.sg/archivesonline/data/pdfdoc/19970924-1.htm>
- Ministry of Labour. (1998). *Media brief: Ministry of Manpower* [Comunicado de prensa]. Government of Singapore.
- Monetary Authority of Singapore (MAS). (2001). *Explanatory Brief: The Securities and Futures Bill, the Financial Advisers Bill and the Insurance (Amendment) Bill*. <https://www.mas.gov.sg/news/media-releases/2001/explanatory-brief--the-securities-and-futures-bill--the-financial-advisers-bill-and-the-insurance--amendment--bill--25-sep-2001>

- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Omony Kerali, O. G. (2020). *Analysis of the role of state intervention in attracting foreign direct investment and multinational corporations: A single case study of Singapore: 1965-2019*. Stockholm University.
- Organización Mundial del Comercio. (2021). *Trade policy review: Report by the Secretariat: Singapore* (Documento WT/TPR/S/413).
- Pan, J., y Theseira, W. (2023). *Immigration in Singapore*. World Bank Group.
- Regulation of Imports and Exports Act* (Cap. 272A, ed. rev. 1995) (Sing.).
- Regulation of Imports and Exports Regulations 1999* (Cap. 272A, Rg 1, ed. rev. 1999) (Sing.).
- Rodan, G. (1986). *The political economy of Singapore's industrialisation: State policy and international capital investment*. Murdoch University Research Repository.
- Salazar, A. D., Jr. (2023). Rethinking the developmental state framework in a globalized world: Insights from the Singapore education policy. *Journal of Public Administration, Public Affairs, and Management*, 21(2), pp. 273–296.
- Securities and Futures Act 2001* (ed. rev. 2020) (Sing.).
- Singapore and International Law. (1982). *Malayan Law Review*, 24, pp. 357-412. Incluye: Statement by Dr. Tony Tan Keng Yam, Minister for Trade and Industry, at the GATT Ministerial Meeting, 24-27 November 1982 in Geneva.
- Soon, T.-W., y Tan, C. S. (1993). *The lessons of East Asia: Singapore public policy and economic development*. World Bank.
- Tan, A. (2024). Konfrontasi: Singapore's experience of an undeclared war. *BiblioAsia*, 19(4). National Library Singapore. <https://biblioasia.nlb.gov.sg/vol-19/issue-4/jan-mar-2024/singapore-malaysia-indonesia-konfrontasi-confrontation/>
- Temasek. (2025). *A Journey of Growth: Temasek's Evolving Portfolio*. Recuperado en abril de 2026, de <https://www.temasek.com.sg/en/our-investments/portfolio-evolution>.

- Terada, T. (2006). *The Origins of Japan's APEC Policy: Foreign Minister Takeo Miki's Asia-Pacific Policy and Current Implications* (Pacific Economic Papers No. 354). Australian National University.
- World Bank. (1993). *The East Asian miracle: Economic growth and public policy*. Oxford University Press.
- Yeung, H. W.-C. (2005). Institutional capacity and Singapore's developmental state: Managing economic (in)security in the global economy. En H. E. S. Nesadurai (Ed.), *Globalisation and economic security in East Asia: Governance and institutions*, pp. 85-106. Routledge.
- World Bank. (2026). *GDP growth (annual %): Singapore 1965-1975*. World Bank Open Data.
- Free Trade Zones Act de 1966 (Parte 2, Art. 5), la Control of Imports and Exports Act (Parte 2, 3.1), las Regulation of Imports and Exports Regulations de 1999 (Art. 24B.1)

8. Anexos

Anexo 1. Declaración de uso de herramientas de IA generativa.

Nombre Grado/Máster:	Relaciones Internacionales y Comunicación Global
Nombre Alumno:	Jiménez Sánchez, Santiago
Coordinador/a TFG/TFM:	García-Noblejas Floriano, Belén y Gil Pérez, Javier
Nombre Director/a de TFG/TFGM:	Lorenzo Rego, Irene

	SÍ	NO
Declaro que para la elaboración del presente Trabajo Fin de Grado / Trabajo Fin de Máster se ha utilizado inteligencia artificial generativa como herramienta de apoyo.		X

1. Uso de la IA Generativo

Si tu respuesta ha sido SÍ, contesta a las siguientes preguntas. Si has contestado NO, pasa al apartado 2.

Uso ético

	SÍ	NO
¿A la hora de usar la herramienta IA, en los <i>prompts</i> utilizados has incluido datos de carácter sensible o de carácter personal (fotos de personas reales, datos personales, etc.)? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		
¿Has orientado tu uso a suplantar tu trabajo personal sin hacer una revisión crítica de la extraído en la herramienta IA? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		
¿Has tenido en cuenta las recomendaciones académicas que te han hecho específicamente en el Grado/Máster sobre lo que está permitido o no con la IA?		

Uso técnico realizado:

¿Qué herramientas has utilizado (ChatGPT, Copilot, Claude, Nano Banana...)?
Especifica la versión o tipo de licencia.

Marcar lo que corresponda:

- Generación de texto (*Especificar qué herramientas*)
- Reformulación (*Especificar qué herramientas*)
- Traducción / corrección (*Especificar qué herramientas*)
- Sugerencia de estructura (*Especificar qué herramientas*)
- Apoyo metodológico (*Especificar qué herramientas*)
- Buscar o citar bibliografía (*Especificar qué herramientas*)
- Generar contenido audiovisual (videos, infografías, audios, imágenes, gráficos.
Especifica en concreto qué contenidos has generado con IA además de citarlo correctamente en el trabajo.)
- Otros (*Especificar qué herramientas*)

Confirmando que el contenido final ha sido revisado, corregido y validado íntegramente por mí como autor/a y asumo la plena responsabilidad académica del mismo.

La utilización de la IA no ha sustituido el análisis crítico, la reflexión personal ni el trabajo intelectual propio exigido en un TFG/TFM.

Firma:

Santiago Jiménez