



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

T e s i s

**La inversión pública en el crecimiento económico
VS la inversión extranjera directa en México y la
necesidad de un nuevo modelo de producción
económica, 1980-2005.**

Que para obtener el grado de:

Maestro en: Finanzas

Presenta: Jorge Romero Amado

Tutor: Laura Emilia Gama Aguilar

México, D.F. octubre de 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIAS

Si el hombre fuera prudente atribuiría a cada cosa su valor verdadero según fuera más o menos útil y propia para su vida.

Michel de Montaigne

Quiero dedicar este trabajo a dos seres que han marcado positivamente mi vida y desgraciadamente ya no están conmigo para seguir enseñándome más, a mi mamá Aurora y a mi hermano Claudio, las personas más estoicas que he conocido, con todo el profundo sentimiento que evoca su recuerdo.

A mis hermanos Mari, Santiago y Miguel, muchas gracias por estar a mi lado.

A mis sobrinitas Aurora y Mariana, a las cuales quiero mucho.

A la mujer que había estado
esperando para compartir la vida,
Vania.

Muchas gracias por estar presente
en mi vida ya que le has dado
sentido.

"Hemos de aprender a soportar aquello que no
podemos evitar.

Nuestra vida esta compuesta como la armonía
del mundo, de cosas contrarias, así también
de distintos tonos, suaves y duros, agudos y
sordos, blandos y graves. ¿Qué querría decir
el músico que sólo amase algunos de ellos?
Es menester que sepa utilizarlos en común y
mezclarlos. Y lo mismo nosotros los bienes y
los males que son consustanciales a nuestra
vida"

Friedrich Nietzsche

AGRADECIMIENTOS

**Quiero agradecer en primera instancia a mi asesora, la Maestra Laura
Emilia Gama por su interés, tiempo y dedicación los cuales fueron
invaluables para llevar a buen término este trabajo.**

A los consejos y sugerencias que me hicieron favor de dar mis sinodales, el Dr. Alberto Adam, los Maestros Blanca Landeros, Gabriel Malpica y José Antonio Morales. Además de su interés y tiempo en la revisión de este trabajo.

**LA INVERSIÓN PÚBLICA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO VS. LA
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO
Y LA NECESIDAD DE UN NUEVO MODELO DE PRODUCCIÓN
ECONÓMICA 1980-2005**

ÍNDICE

INTRODUCCION

	PÁG.
CAPÍTULO I.- TEORÍA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	
1.- La inversión extranjera directa (IED) y las empresas multinacionales.....	1
1.2.- Efectos y factores determinantes de la inversión extranjera directa.....	10
1.3.- Inversión y desarrollo.....	19
1.4.- Proceso de globalización e inversión extranjera directa en la distribución espacial en México.....	26
1.5.- Integración regional e inversión extranjera directa.....	37
1.6.- Fusiones y adquisiciones.....	46
 CAPÍTULO II.- LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO Y POR REGIONES	
2.1.- Análisis de la inversión extranjera directa en México 1980-2005.....	57
2.2.- La inversión extranjera directa en América Latina.....	79
2.3.- La inversión extranjera directa en Estados Unidos.....	103
2.4.- La inversión extranjera directa en Europa.....	108
2.5.- La inversión extranjera directa en China e India.....	126
 CAPÍTULO III.- LA INVERSIÓN PÚBLICA	
3.1.- ¿Qué es la inversión pública?.....	156
3.2.- Análisis de la inversión pública en México 1977-2006.....	162
3.3.- Análisis de la inversión pública en América Latina.....	183
3.4.- La inversión pública como palanca de desarrollo en México.....	193

CAPÍTULO IV.- MODELO NEOLIBERAL VS. GASTO PÚBLICO

4.1.- ¿Qué es el modelo neoliberal?.....	206
4.2.- El porqué de su agotamiento.....	211
4.3.- ¿De regreso a una economía de Estado?.....	214
4.4.- Recomendaciones para incentivar el crecimiento económico con responsabilidad social	229
 CONCLUSIONES.....	 239
 BIBLIOGRAFÍA.....	 244

LA INVERSIÓN PÚBLICA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO VS. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO Y LA NECESIDAD DE UN NUEVO MODELO DE PRODUCCIÓN ECONÓMICA 1980-2005

JUSTIFICACIÓN

Dados los diversos estudios que se han realizado, por instituciones y analistas de corte internacional, surgen interrogantes sobre las causas del lento crecimiento económico mundial, destacando entre ellos, los países de la región latina. Cabría notar que el promedio que la tasa de inversión alcanzó en 2003 fue similar a las tasas de los años setenta, aunque si se analiza un poco la tasa ponderada se mantenía por debajo de los niveles de ese decenio. Asimismo, sólo en pocos países desarrollados, la inversión privada de 2003 fue superior a los valores más elevados de los años setenta, a la vez que en todos los países la tasa de inversión pública ha registrado tendencias continuas a la baja desde hace dos décadas.

La tasa de inversión física se ha caracterizado, como una variable determinante del crecimiento de la región, el estancamiento relativo de ésta explicaría el lento crecimiento económico en los años recientes. La interrogante que surge se relaciona con la persistencia de las fuerzas recesivas, no obstante los esfuerzos de estabilización y reformas económicas en el mundo, pero destacando la zona latina, y es porque no se ha incrementado el desarrollo y el crecimiento.

El hecho es que en la zona la inversión pública como porcentaje del producto ha decrecido desde los años noventa, ya que una de las principales variables sino la más importante, que determina la inversión privada es la inversión pública. De hecho, el efecto negativo de la contracción de ésta en la inversión privada ha sido objeto de varios estudios.

Las principales restricciones del crecimiento de la inversión privada son la demanda interna, la elevada razón de deuda a exportaciones, la inestabilidad de las tasas de interés y de inflación, además de la contracción de la inversión pública. Pero la inversión privada es afectada en forma negativa por la reducción de la inversión pública, ya que ejerce efectos multiplicadores significativos en la inversión privada. En la relación de largo plazo entre la inversión pública y privada, la oferta monetaria, el ahorro nacional y el ahorro externo, se encuentra que en todos los países en vías de desarrollo, la inversión pública genera un fuerte efecto multiplicador en la inversión privada.

Ahora bien, los datos existentes desde 1950 a 1994, nos muestran que un aumento del 8% del acervo de capital público se asocia con un 1% del PIB, y que el capital público tiene un efecto significativo en el crecimiento del producto del sector privado, con elasticidades superiores a las del trabajo y capital privado. En las funciones de producción para el sector manufacturero, se encuentra que el capital público ejerce efectos significativos en el crecimiento de la producción de todos los sectores de la manufacturas.

Entonces podemos comenzar a entender, porqué se ha reducido la inversión mundial, pero sobre todo en los países en vías de desarrollo, de particular importancia han sido los programas de ajuste suscritos por los países de la región con el FMI, ya que ante la presión de cumplir las metas fiscales han tenido que reducir la inversión pública.

La evidencia en algunos países de la región indica que el recorte de la inversión pública, y de la destinada a la infraestructura, ha sido el medio para cumplir las metas fiscales. Como resultado de la contracción de la inversión pública, en la actualidad la zona tiene una brecha en infraestructura con relación por ejemplo con los países del este asiático, la cuál creció de manera preocupante en el período 1980-1997 así: 101% en capacidad de generación eléctrica, 64% en líneas telefónicas, 55% en infraestructura petrolera, 44% en carreteras, esta brecha de infraestructura ha tenido repercusiones negativas en el crecimiento económico, reduciendo en 3% la tasa de crecimiento anual en países sudamericanos y se estima que para México en 2%.

Finalmente se menciona que no existe evidencia de que la inversión privada en infraestructura haya compensado la reducción de la pública; al contrario, se ve una relación de complementariedad entre ellas, a mayor inversión privada en infraestructura, mayor inversión pública. La racionalización fiscal instrumentada mediante recortes al gasto público en infraestructura, representa una estrategia de ajuste equivocada y contraproducente, pues reduce la producción futura y, por tanto, la recaudación de impuestos y la capacidad de servicio de la deuda, el abandono de la inversión en capital físico y humano resultó un equivoco, ya que persiste la debilidad económica y las crisis son algo recurrente, lo que nos conduce a buscar nuevos esquemas para impulsar el crecimiento y desarrollo económico, de manera prioritaria el social.

OBJETIVO GENERAL

Lo que se pretende corroborar es que el aumento de la inversión pública redundaría en un incremento de la tasa de crecimiento económico, el punto que se debe resaltar es que al aumentar el crecimiento económico incrementarían los ingresos fiscales, lo que contrario a los modelos de reformas y ajustes, garantizaría la sostenibilidad de los crecientes esfuerzos para incrementar el crecimiento, y que la inversión extranjera directa no ha sido el detonante que se esperaba para el crecimiento del producto. Para esto se necesita una propuesta de un nuevo modelo económico, que no sea el Neoliberal, ni el de corte Keynesiano.

Si como se examinó anteriormente, el aumento de la inversión pública redundaría en un aumento de la inversión privada y ambas en un incremento de la tasa de crecimiento económico, el período de crisis, estancamiento y volatilidad de las regiones después de las reformas no debe ser seguido de la aplicación de nuevas reformas de nueva generación. La experiencia enseña que no es conveniente efectuar reformas sin tener una base de prueba sólida de que se obtendrán buenos resultados, sobre las medidas que se deberían tomar para recomponer las mismas, efectuando cambios profundos a sus

elementos más peligrosos y tomando en cuenta las particularidades de cada país, sin caer en el noyolismo, así como las experiencias de países que han tenido un éxito relativo en sus esfuerzos de desarrollo, antes de caer en otra etapa reformista. Ya que la experiencia de la primera, segunda y tercera generación de reformas, obliga a pensar que los experimentos son con seres humanos, y que la reforma de las reformas debe de seguir y aplicarse.

Es justo en esta encrucijada, donde se busca un análisis del papel de la inversión extranjera directa y la inversión pública, su papel dentro del crecimiento económico y la propuesta de una nueva forma de producción para nuestro país, que nos permita aprovechar la posición del super peso (petróleo, gas, remesas, turismo, reservas internacionales, entre otros), dentro de nuestra economía para su crecimiento y mejora de los desequilibrios sociales.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Analizar si el gasto del gobierno en inversión productiva ha sido lo suficientemente capaz de generar un incentivo para que el sector privado pueda realizar inversiones.
- Evaluar la importancia de la inversión pública y privada en el Producto Interno Bruto.
- Analizar la importancia de las empresas multinacionales como generadoras de impactos positivos en el sector productivo nacional.
- Analizar la evolución de la inversión pública a través del tiempo.
- Revisar la inversión extranjera directa en distintas regiones del planeta para tener un punto de comparación con México.
- Evaluar la importancia de la inversión extranjera directa y la inversión pública en el crecimiento económico de los países.

HIPÓTESIS

De acuerdo al objetivo del trabajo, el cuál es analizar el papel de la inversión extranjera directa en la situación actual de la economía mundial, y en especial sus efectos sobre el crecimiento económico de nuestro país, y también explorar la situación de la inversión pública y el impacto de ésta en la economía.

Las hipótesis de investigación que se plantean de carácter político y analítico son:

1.- Las empresas multinacionales y sus inversiones en el extranjero no mejoran la capacidad de producción en el territorio nacional debido a que no fluyen las derramas (tecnológicas, cultura organizativa, y conocimientos de gestión y formación) hacia los sectores productivos de forma tal que haya un vínculo creciente en los eslabonamientos productivos con las empresas nacionales. La inversión extranjera directa no sólo no aportan los suficientes recursos para el crecimiento y desarrollo de los países receptores, sino que por

el contrario pueden no beneficiar a los países en desarrollo y sí dislocar su economía y su libertad de toma de decisiones y estrategias.

2.- Los gobiernos de México han seguido las “buenas políticas” dictadas por el Fondo Monetario Internacional las cuales se encuentran plasmadas en las cartas de intención, y ello se traduce en una gradual retirada del Estado en la economía nacional y por lo tanto también sus inversiones productivas son cada vez menos, sin que el sector privado se ocupe de ocupar ese lugar, ya que únicamente interviene en los sectores productivos en donde la reproducción del capital es ampliamente satisfecha, ello ha redundado en un menor crecimiento económico y a una mayor insatisfacción social.

MARCO TEÓRICO

Los primeros estudios teóricos sobre la inversión extranjera directa y las actividades de las empresas multinacionales empiezan a aparecer a finales de los años treinta. Los diversos enfoques del tema convergen desde aproximaciones particulares, como las teorías de la organización industrial, teorías de la deslocalización, de la internalización y las nuevas teorías del comercio internacional, hacia un modelo teórico dominante o “teoría general de la inversión extranjera directa” como es el caso del paradigma ecléctico propuesto por Dunning.

A la par de este planteamiento también se encuentran, aunque en menor medida, las ideas aportadas por la escuela de Uppsala, enfocada en el análisis de los procesos de internacionalización de las empresas basados en la gestión de la incertidumbre implicada en las operaciones internacionales, o también se encuentran los investigadores que aplican la teoría del oligopolio a los estudios de la inversión extranjera directa.

La teoría de la internalización es originada por los planteamientos de Ronald Coase en 1937, él señalaba que la expansión del tamaño de las empresas estaba reflejado por el costo de la utilización del mercado, y que este costo podía ser evitado o reducido a través de la internalización de algunas transacciones, como son la investigación, la comercialización y la contratación entre otras. Entonces, mientras más elevados fueran los costos del mercado mayores incentivos tienen las empresas para expandirse, con el propósito de internalizarlos y, por esa vía, disminuirlos.

Otra corriente teórica es el paradigma ecléctico el cual surgió para tratar de ensamblar dentro de un sistema las aportaciones que realizaron los teóricos de la organización industrial, el paradigma de los costos de transacción y las teorías de la localización y del comercio internacional. Esta corriente señala que la empresa explota sus ventajas competitivas en el exterior realizando inversiones directas, lo cual conlleva a convertirse en una empresa multinacional una vez cumplidas las siguientes condiciones:

- a) Ventajas propias, como son las provenientes de la posesión de activos intangibles.
- b) Ventajas de internalización de sus procesos.
- c) Ventajas de localización geográfica.

Otra corriente es el modelo de internacionalización de Uppsala la cual surgió en los años setenta por investigadores de la Universidad de Uppsala, como respuesta a la incapacidad de la teoría de la internalización para explicar las situaciones que se daban en las actividades de exportación realizadas por las empresas, llegando a convertirse en una de las teorías más empleadas para analizar el proceso de internacionalización de las empresas.

Los trabajos más recientes, fundamentados en estas corrientes teóricas, buscan ampliar estos planteamientos analizando fenómenos nuevos como el funcionamiento de las empresas en red, nuevas formas de cooperación internacional como las alianzas estratégicas, las operaciones de fusiones y adquisiciones transnacionales y también, por otro lado, la existencia de procesos acelerados de internacionalización productiva.

El papel jugado por las inversiones extranjeras directas y por las empresas multinacionales en el actual proceso de globalización, constituye un elemento que atrae la atención no sólo de los flujos financieros de la inversión, sino por sus efectos sobre los flujos comerciales y, por tanto, sobre la actividad económica de las economías implicadas. Por otro lado, es claramente documentado el impacto positivo que la inversión pública genera para la atracción de mayor inversión privada. Es en este contexto donde se analizan los efectos que sobre la distribución espacial de la inversión extranjera directa y pública generan los procesos de integración económica regional.

INTRODUCCIÓN

Un componente importante del desarrollo es el crecimiento económico, el que a su vez se impulsa mediante la inversión productiva en los sectores que conforman el aparato productivo en el país y sus regiones.

En México a partir de 1983, después del "esfuerzo de industrialización", se realizaron acciones para convertir a la inversión extranjera directa y la misma inversión privada nacional en el motor de este desarrollo, apalancado en un sector exportador y en exportaciones no petroleras, desplazando a la inversión pública de su histórico papel.

Esto ha tenido repercusiones en la participación no sólo de la inversión pública, sino en la distribución espacial mundial de las actividades, pues los factores de localización de las empresas han cambiado de una economía cerrada a una economía abierta, en función de que la competencia internacional reasigna recursos. Con lo cual los mercados internos, así como los centros o puntos de suministro y abastecimiento, importantes en una economía protegida, no necesariamente lo seguirán siendo con la apertura.

En el mismo sentido, los factores de la oferta y la demanda tendrían que responder a la lógica del mercado internacional y, desde esa perspectiva, las regiones y los centros urbanos que respondieran a esta nueva integración económica seguirán expandiéndose. El crecimiento de los demás países continuaría dependiendo de los flujos del proceso de internacionalización de la economía, los que se lograrían mantener a pesar de la apertura y de los que pudieran generarse en las regiones, si éstas tuvieran la capacidad.

A partir de lo anterior, las inversiones se dirigieron sobre todo hacia los lugares que les proporcionaban las mejores condiciones de rentabilidad. Las empresas con recursos suficientes para competir, que suelen ser generalmente las de mayores proporciones, mostraron clara tendencia a relocalizarse para ajustarse a las condiciones impuestas por la creciente integración del mercado internacional. Esta propensión influyó en el patrón de distribución de las actividades económicas en los territorios, debido a una mayor tensión entre las fuerzas de concentración y desconcentración espacial, que a fin de cuentas sesgaron el equilibrio hacia las regiones y los centros urbanos que ofrecían las mejores condiciones para el desarrollo de las ventajas competitivas de las empresas.

Asimismo, se analiza la escasa interacción entre formación de capital, crecimiento de las exportaciones manufactureras y desarrollo económico, dentro del contexto neoliberal, lo cual ha resultado contraproducente porque no cumplió con el papel asignado como generador de desarrollo y de empleo, sino contrario a lo esperado, profundizó terriblemente la miseria y la desintegración del país, a grado tal, que se hace necesario la aplicación de un nuevo modelo de producción, en donde el Estado retome un papel preponderante impulsor en la formación de capital y desarrollo económico.

Las expectativas eran muchas dentro del modelo neoliberal, pero de éstas pocas se cumplieron y si dejaron secuelas tan profundas en la sociedad, que su recomposición se vislumbra muy amarga.

En los últimos años venimos participando en un crecimiento acelerado de fusiones y adquisiciones transnacionales, tal como lo indican las estadísticas de las principales fuentes de información, la literatura sobre este aspecto se ha concentrado en el análisis de los principales elementos de este tipo de inversión, tanto desde la perspectiva microeconómica, como macroeconómica relacionada con los elementos determinantes del valor de estas operaciones en las economías nacionales que participan, en la distribución sectorial de las mismas, así como en los efectos diferenciales de este tipo de operaciones, frente a otras formas de implementación en el exterior como las inversiones productivas o de creación de nuevas empresas, ó de empresas conjuntas.

Ya desde los noventa, volvió a cobrar importancia el desarrollo exógeno, basado en la teoría de polos de crecimiento, poniendo a la gran empresa como el motor impulsor de la economía nacional, debido a su capacidad de innovación y liderazgo, esto ligado a los cambios en las estrategias de las grandes compañías y el surgimiento de nuevos modelos de producción "más flexibles". Las experiencias de desarrollo exógeno de décadas atrás, es que no cumplieron con las expectativas, ya que no generaron los derrames esperados, lo cuál ha ganado varias críticas, ya que las plantas extranjeras se convierten en enclaves económicos que carecen de vinculaciones con el sistema productivo nacional porque realizan sus compras a proveedores de otras regiones. Asimismo se ve que alteran el funcionamiento del mercado interno de trabajo, porque con su absorción tipo monopsonica de los recursos empresariales del territorio o la región provocan pérdida de capacidad emprendedora y ejercen un efecto depresivo de la calificación de la mano de obra nacional, debido a que las plantas filiales se especializan en tareas que apenas requieren capacitación o de sus matrices. Definitivamente se les puede atribuir falta de capacidad para crear los conductos que permitan transferir tecnología, cultura organizativa y conocimiento de gestión y formación al territorio en que operan debilitando el potencial nacional de crecimiento y desarrollo.

CAPÍTULO I

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

1.1 La inversión extranjera directa y las empresas multinacionales

El estudio del efecto del capital foráneo como fuente de recursos productivos en el sector interno de las economías constituye un problema crucial de la política pública. Analizar el caso de México y de su industria en particular, interesa para ver el desarrollo y en particular el impacto de la inversión extranjera directa, los canales necesarios que ha construido para la transmisión de derramas tecnológicas, capacitación y capital a empresas nacionales manufactureras y en general su impacto a la economía en su conjunto.

México es un país interesante por su transformación radical desde mediados de los ochenta: su ingreso al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT) en 1986, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, la creación de un ambiente favorable al inversionista extranjero, con el consecuente abandono de las políticas nacionalistas, el fortalecimiento de la protección de propiedad intelectual industrial y la desregulación de transacciones tecnológicas. Este cambio en las políticas comerciales, industriales, de inversión extranjera y tecnológica ha sido parte de una transición más profunda que implicó el abandono de un proceso de desarrollo liderado por el Estado a cambio de un modelo más sustentado en el mercado. Aun cuando otros países han experimentado transiciones similares, el caso de nuestro país es sin duda uno de los más completos. Como resultado de las reformas, fue el principal país receptor de inversión extranjera directa de América Latina, mientras durante 1996-2000 fue el segundo después de Brasil, recuperando su liderato en 2001 con un 35% del total de flujos a la región, sin embargo a partir de 2003 ha caído a tercer lugar después de Brasil y Argentina.

La inversión extranjera directa (IED) no es sólo fuente de financiamiento, también constituye un medio para la adquisición de tecnología, esencial en el proceso de desarrollo industrial y capacidades tecnológicas-técnicas-administrativas y organizativas, y esto es lo que las empresas requieren para instalar una planta, utilizarla de manera eficiente, mejorarla y expandirla generando nuevos productos y procesos.

La importancia del desarrollo de capacidades tecnológicas internas radica en que a la larga éstas se profundizan, se gana habilidad para efectuar tareas más complejas en términos de adaptación, mejora, diseño ingeniería, desarrollo e innovación de productos, generando beneficios adicionales; difusión más amplia de tecnología, mayor uso de componentes nacionales, mayor diferenciación de productos, mayor valor agregado y mayor habilidad para responder a cambios en las condiciones de mercado.

Cabe resaltar, sin embargo, que el desarrollo de las capacidades tecnológicas internas no implica tratar de alcanzar la autosuficiencia. Cada país debe combinar los elementos tecnológicos nacionales y extranjeros de forma tal que se adquieran de manera progresiva capacidades internas en las áreas en las

que sea eficiente. Para la mayoría de los países en desarrollo, un punto crítico del desarrollo de capacidades consiste en la habilidad de aumentar su eficiencia en el uso de tecnología importada. Aun cuando la IED se asocia a la transferencia de formación y bienes tecnológicos, esto no implica también se transfiera el entendimiento tecnológico, de modo que es incierto hasta que grado las mejoras tecnológicas en empresas extranjeras afectan las capacidades nacionales.

Se puede ver un contraste al comparar las experiencias de India, Corea del Sur y México en su política de inversión extranjera, comercio y las importaciones de bienes de capital. India siguió una estrategia autárquica de controles en las importaciones y la transferencia de la tecnología, mientras se daba la sustitución de importaciones y la transferencia de tecnología

Como resultado, el país obtuvo una verdadera capacidad tecnológica nacional, pero a un costo muy alto, ya que no se benefició de la reserva tecnológica disponible en las naciones más avanzadas. Corea se mantuvo reacia a permitir la inversión extranjera directa en industrias consideradas clave, pero estuvo abierta a transferencias directas de tecnología en la forma de licencias, patentes e importaciones de bienes de capital. Con base en el entrenamiento, la educación, la ingeniería inversa y la creación de centros tecnológicos. Corea logró asimilar la tecnología importada e incluso ahora realiza innovaciones propias. México, ha permanecido dependiente de las importaciones de bienes de capital, mientras que la política frente a la inversión extranjera directa varía con la orientación del gobierno en turno. Los esfuerzos para alentar la difusión y la asimilación de tecnologías y el desarrollo de capacidades internas fueron débiles, por lo que el país sigue dependiendo de fuentes extranjeras de tecnología.

Por lo tanto habría que analizar si el mayor flujo de capital extranjero de los últimos treinta años en la industria mexicana ha tenido el potencial de contribuir al desarrollo de las capacidades tecnológicas nacionales, así como ver que políticas se pueden aplicar para el logro del objetivo. Se puede decir que una estrategia basada en requisitos de desempeño u otras medidas restrictivas, ya no es factible en la actualidad y que en el pasado resultaron ineficaces o incluso contraproducentes. Por tanto, se dice que los países receptores de inversión extranjera deben concentrarse en apoyar a las empresas nacionales, así como éstas deberían aprender e interactuar con sus contrapartes.

Además del flujo de capital, la IED se asocia como se mencionó, a la transferencia de tecnología y de nuevos conocimientos, habilidades tanto administrativas y de mercadotecnia que en su conjunto constituyen los recursos tangibles de las corporaciones multinacionales. Estos recursos tangibles e intangibles pueden tener efectos directos e indirectos en la economía receptora. Los primeros incluyen la formación de capital, la generación de empleo, mayores ingresos por impuestos y en su caso mayores exportaciones. Los indirectos comprenden cambios en la estructura industrial, en la conducta y el desempeño de las empresas locales, así como la generación de derramas al sector nacional. Es precisamente el segundo tipo de efectos en los que se

enfoca la generación de derramas hacia las plantas nacionales producto de la operación de empresas extranjeras.

Las derramas son transferencias de conocimiento que resultan en incremento de la productividad del agente que las recibe. Su importancia radica en su potencial para reducir las inequidades en el conocimiento entre empresas y países. Se puede afirmar que las derramas ocurren cuando:

1.- Las empresas pueden adquirir la información creada para otros sin pagar por ella en una transacción de mercado.

2.- Los creadores de la información carecen de recursos jurídicos eficaces si otras compañías utilizan la información.

Las derramas sólo ocurren cuando las empresas nacionales se benefician de la operación de las multinacionales sin incurrir en un costo de magnitud tal que supere los beneficios producto de la mejora.

Se pueden identificar dos tipos de derramas según Blomström y Kokko: a) de productividad y b) de acceso al mercado. La primera ocurre cuando la entrada o la presencia de filiales de las multinacionales producen beneficios de productividad o eficiencia en las empresas locales y las multinacionales no son capaces de internalizar el valor total de estos beneficios. Las multinacionales también poseen una ventaja considerable en actividades de exportación debido a su experiencia en otros mercados y su conocimiento de la mercadotecnia internacional y las redes de distribución. Estas ventajas pueden reducir los costos de otras empresas para comenzar a exportar mediante un proceso de asimilación informal o establecimiento de relaciones comerciales por medio de la subcontratación entre otros. Las derramas de acceso al mercado ocurren cuando la actividad exportadora de una multinacional reduce el costo de comenzar a exportar de las empresas nacionales.

La ocurrencia de las derramas no está determinada sólo por la presencia extranjera en una industria. Hay otros factores que la afectan, como la habilidad de las empresas nacionales para aprender y asimilar las nuevas tecnologías y el tamaño de la brecha tecnológica entre las compañías nacionales y extranjeras. Hay opiniones en contra como la relación negativa entre la ocurrencia de derramas de la inversión extranjera directa y el tamaño de la brecha, debido en lo fundamental a que la tecnología introducida por las multinacionales no es la apropiada para las proporciones de los factores característicos del país en desarrollo, ya que son intensivas en capital en un medio intensivo en mano de obra, de esta forma la tecnología importada no la asimilan con facilidad las empresas nacionales, cuya intensidad en capital es baja. Otro punto es que la brecha tecnológica es una condición necesaria para la derrama. De esta forma, entre mayor sea el tamaño de la brecha, mayor será la posibilidad de ocurrencia, como menciona A. Harrison en su libro *The Role of Multinationals in Economic Development, The Benefits of FDI*.

Otros obstáculos para que la inversión extranjera aporte beneficios incluyen la elevada aversión al riesgo, por parte de las empresas nacionales y su falta de

esfuerzo para explorar las opciones tecnológicas disponibles. Así, la ocurrencia de derramas dista mucho de ser automática.

Diversos estudios empíricos acerca de las derramas de la inversión extranjera se concentran en el análisis de pruebas de su existencia, su tipo productividad o acceso a mercado y sus determinantes, las variables que incrementan la posibilidad de ocurrencia.

En nuestro país Person ha estudiado si las diferencias de productividad de las empresas nacionales en el sector manufacturero tenían relación con la presencia de inversión extranjera, donde estadísticamente en forma positiva, decía que sí existía una relación entre la producción laboral de las empresas nacionales y la participación extranjera en una industria, por lo que no se podía rechazar la hipótesis de derrama de productividad.

La ocurrencia de derramas a empresas nacionales produce una convergencia en productividad entre las compañías extranjeras y nacionales, ya que la brecha tecnológica entre dos segmentos se reduce.

Wolf en su libro *Multinacional Coporations and Productivity Convergente in México*, analiza si los beneficios generados por las derramas han sido lo suficiente grandes para causar una convergencia con otros países. Analiza las posibilidades de convergencia de los niveles de productividad laboral de las empresas mexicanas con sus contrapartes en Estados Unidos. Revelando una reducción de la brecha de productividad laboral entre ambas empresas en los años setenta y ochenta. Además las tasas de crecimiento de la productividad en las industrias mexicanas y de convergencia con el sector estadounidense se relacionan de manera positiva con la presencia extranjera.

Uno de los estudios más recientes es el de Grether en su libro *Determinants of Technological Difusion in Mexican Manufacturing, a Plan Level Análisis, 2000*; para un período de 1984-1998, en el que dice que la presencia extranjera tiene un efecto positivo en la productividad total de los factores en el ámbito de las plantas, pero en contraste con lo que decían los análisis previos, ésta no genera derramas a empresas nacionales. De acuerdo con Grether, las multinacionales prefieren instalarse en sectores tecnológicamente avanzados, lo cual hace más difícil la absorción de tecnología para las empresas nacionales y refuerza la hipótesis de los efectos negativos de la brecha tecnológica entre las empresas extranjeras y nacionales sobre la ocurrencia de derramas.

En lo que toca a las derramas de acceso a los mercados, Atiken y Murillo en su libro *Foreing Direct Investment in the Mexican Industry: Spillovers and Debvelopment of the Technological Capabilities, 2002*, estudia si la actividad exportadora de una empresa reduce los costos de exportar para otras de la industria mexicana para el período 1986-1999, se dan resultados econométricos: la probabilidad de exportar se asocia de manera positiva con la concentración local de multinacionales, pero con la de la actividad exportadora. Se puede decir que las empresas nacionales se benefician de los lazos que las filiales de las multinacionales mantienen con sus matrices.

Así visto, si de los primeros análisis que se mencionaron se mantenía una derrama de productividad, los resultados más resientes con la misma metodología y datos como plantas, industrias, entre otras, nos dicen que estas ocurren en industrias que no tienen características de enclave, o sea en las que la brecha no es muy grande. Ya para los noventa los análisis existentes muestran pruebas de derramas de acceso a mercado y no del todo. Esta derrama se puede ver desde:

- 1) Efectos de eslabonamiento
- 2) Colaboración
- 3) Demostración
- 4) Entrenamiento

Los efectos de eslabonamiento hacia atrás se puede decir que son las relaciones entre empresas en las cuales una compañía adquiere bienes y servicios como insumos de producción de manera regular de una o más compañías en la cadena de producción. Cuando subcontratistas nacionales proveen insumos a compañías extranjeras, estos deben satisfacer preferencias en diseño, especificaciones técnicas, en calidad del producto y tiempos de entrega, lo cual contribuye de forma determinante al desarrollo de sus capacidades tecnológicas. Además, esta relación puede permitir a las empresas nacionales expandir su producción y beneficiarse de las economías de escala. La probabilidad de ver eslabonamientos productivos se incrementa cuando el producto final requiere varios tipos de componentes manufacturados o contiene habilidades o tecnologías específicas. Cuando las capacidades internas de una empresa son limitadas, la subcontratación se vuelve más probable, la industria automotriz es un exacto ejemplo.

Una preocupación de estas empresas es que se conviertan en enclaves con pocos ligas con el resto de la economía. En este sentido, se ve que comenzado el proceso de ensamblaje de componentes importados con poco valor nacional, el proceso de industrialización debe avanzar con el fin de incrementar el uso de componentes internos. El incremento de la participación de las empresas nacionales permite la difusión de tecnología industrial y habilidades, así como la captura de muchas de las externalidades que acarrea el proceso de desarrollo industrial, que por el momento en el país no se ha dado conforme a lo esperado. Sin embargo, también se señala que no se encuentra una asociación clara y fuerte entre la subcontratación y la presencia extranjera en la industria

Los efectos de colaboración tienen lugar cuando las empresas locales imitan tecnologías, prácticas administrativas o formas de organización usadas por filiales extranjeras por medio de acuerdos contractuales entre ellas. Esto induce el establecimiento de encadenamientos horizontales entre empresas que fabrican las mismas líneas de productos, en donde cada una tiene un recurso tangible o intangible que aportar a la asociación, capital, tecnología, conocimiento del mercado.

En principio las multinacionales pueden estar más dispuestas a transferir conocimiento acerca de las prácticas de organización y administración que respecto de las técnicas de producción, aun cuando éstas también pueden

transferirse a la contraparte nacional. En realidad se observan varios tipos de colaboración: diseño conjunto de nuevos productos, entrenamiento de personal, investigación y desarrollo, uso de maquinaria y equipo y compra de insumos. Sin embargo, visto lo anterior existe una reducción del 2% en la fracción de plantas que colaboran en diseño y capacitación y una de 3% en la fracción de plantas que colaboran en investigación y desarrollo (David Murillo 2005).

Los efectos de demostración es una introducción exitosa de nuevas técnicas de producción y prácticas organizativas o de administración que reduce el riesgo subjetivo que rodea la adopción de tal innovación, y al mismo tiempo promueve que se incorpore a otras empresas. Antes de que se difunda en el mercado determinado tipo de organización del trabajo o una nueva pieza de maquinaria o equipo, las empresas interesadas en adoptarla tienen información limitada sobre los costos y los beneficios que implica la innovación y en consecuencia se le asocia con un alto grado de riesgo. En este punto se tienen cifras de un incremento del 10% en las plantas con participación extranjera y un incremento del 5% en la proporción de plantas que introducen algún tipo de innovación en el proceso productivo

Con el entrenamiento que los trabajadores han adquirido ciertas habilidades en una multinacional mediante la capacitación, pueden cambiar a otras empresas nacionales o poner su propio negocio con el fin de aprovechar el conocimiento y experiencia. Una vez capacitados, sin embargo estos se convierten en una fuente potencial de derramas si deciden cambiar de trabajo, dándose la derrama, cuando una empresa nacional hace una mejor oferta al empleado. Pero las empresas que realizan esta capacitación es del 1%, por lo que no se puede afirmar que las empresas extranjeras en una industria tenga una relación positiva o negativa con el desarrollo de los canales para transmitir de los canales de derrama tecnológica.

Los países receptores de inversión extranjera aplicaron en el pasado medidas que les permitiera incrementar la posibilidad de derramas, producto de la operación de empresas extranjeras, para obligarlas a transferir más tecnología y mejorar sus efectos en la generación de empleos y exportaciones. Estas políticas se basaron sobre todo en requisitos de transferencia de tecnología, como usar tecnología más avanzada, llevar a cabo actividades internas de inversión directa y tener acceso a las patentes y requisitos de desempeño en las exportaciones, contenido nacional y generación de empleo, entre otros.

Después de la Ronda de Uruguay los países en desarrollo adoptaron compromisos sin precedente no sólo en áreas tradicionales como restringir subsidios, sino en áreas como servicios, propiedad intelectual relacionada con el comercio, medidas de inversión. Como resultado de esto los países que firmaron accedieron a aplicar medidas acordadas con tratamiento nacional, eliminación de restricciones cuantitativas del GATT a inversionistas extranjeros. Entre las medidas prohibidas están los requisitos de contenido mínimo nacional y de exportaciones. Aun cuando la eficacia de tales medidas en la obtención de diversos objetivos como el requisito de contenido nacional para aumentar los eslabonamientos con productos nacionales se sigue cuestionando, el resultado

fue que los países en desarrollo han visto reducido de manera significativa el conjunto de herramientas de política disponibles.

El principal objetivo de quienes formulaban las políticas en México hasta principios de los ochenta, fue controlar el comportamiento de las corporaciones multinacionales mediante el incremento del grado de integración nacional de su producción. Sin embargo, el desarrollo y el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas nacionales constituyó un objetivo secundario, pegando más en las industrias farmacéuticas y electrónica, por la intervención gubernamental.

Estas políticas alentaron la capacidad de desarrollo de capacidades tecnológicas internas al hacer más fácil el acceso a la tecnología extranjera y al establecer proveedores de bienes y servicios nacionales para las filiales extranjeras, así como estimular la constitución de una red de proveedores internos. Sin embargo, en estas condiciones las multinacionales estaban más renuentes a transferir tecnología avanzada y por consiguiente los efectos de derrama no evolucionaron por completo. Además, estas políticas no tuvieron un efecto sostenible; una vez que los requisitos de desempeño se eliminaron, las empresas redujeron de modo fuerte sus actividades de subcontratación, dejando a las empresas nacionales sin la capacidad para innovar y especializadas en producir copias. De igual modo resultó, el requisito de adoptar un socio mexicano, al principio varias empresas extranjeras cumplieron; sin embargo, después de 1985 el gobierno otorgó permiso a IBM para establecer una filial en el país sin participación mexicana, y otras empresas hicieron lo mismo terminando la colaboración. Por último, la liberación repentina del comercio en el sector incrementó la presión sobre las compañías mexicanas, incapaces de competir con las importaciones.

Así, se puede decir que la intervención gubernamental fue exitosa hasta cierto punto en su intención, controlar a las empresas extranjeras, forzándolas a adoptar proveedores o socios nacionales, pero la economía estaba muy regulada y protegida. Cuando comenzó el proceso de desregulación y liberalización, la mayoría de las empresas nacionales estuvieron imposibilitadas de competir con productos importados o con las empresas extranjeras establecidas en el país.

Whiting explica en su libro *The Political Economy of Foreign Investment in México*, haciendo referencia a estructuras económicas y a regímenes institucionales internacionales, ya que ellos, de manera conjunta, limitan las opciones disponibles para el Estado y constituyen restricciones a su comportamiento. El objetivo es ver las opciones de política de que dispone el Estado en un momento particular de acuerdo con estructuras sociales, políticas y económicas dadas. Se busca comprender por otro lado, cómo las acciones tomadas en el pasado tienen el poder de mantener tales estructuras, reconociendo que las acciones creaban posibilidades y cortaban estrategias futuras de acción, como el uso de requisitos de desempeño y políticas generales en lo que toca al comercio, la inversión extranjera, la propiedad intelectual industrial y la transferencia de tecnología, como acciones más utilizadas en el pasado como parte de los planes sectoriales.

También políticas horizontales con objeto de apoyar a las empresas nacionales sin importar la industria a la cual pertenezcan, como mejor acceso al crédito, mejora de la infraestructura tecnológica, entre otras. Asimismo, en cuanto a las estructuras que moldean las restricciones se puede ver: La de una industria en particular en lo concerniente a la concentración del mercado, barreras de entrada y distribución de la procedencia de capital pudiendo ser público, extranjero o privado nacional. Las políticas tienen el potencial de alterar esta estructura de diversas formas, con regulaciones a la inversión extranjera, controlando la participación foránea en la industria, un mercado de tecnología regulado, políticas de racionalización industrial controlando la concentración del mercado mediante la asignación de licencias y permisos de operación.

Otra es la ubicación del país en las cadenas globales de mercancías. Esto implica las ventajas o las condiciones que atraen a los inversionistas extranjeros, como recursos naturales de difícil acceso en otros lugares, mano de obra barata y capacitada, gran número de profesionales y personas capacitados para establecer centros de inversión extranjera, o un mercado interno grande y dinámico como el chino.

Las políticas tienen un efecto limitado para modificar este tipo de estructura y sólo en el largo plazo por educación, puede atraer actividades más complejas, pero la ubicación del país en las cadenas globales de mercancías es fundamentalmente una decisión de las empresas extranjeras de acuerdo con sus estrategias de producción global y sus utilidades.

El nuevo régimen institucional internacional creado por el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC), implica la creación de un ambiente liberal de comercio con reglas predecibles y mecanismos claros para la solución de controversias entre países. El efecto de las políticas para transformar esta estructura es obvio. Siendo una decisión del gobierno solicitar su ingreso al GATT en 1986 y comprometerse a respetar los resultados de la Ronda, aun cuando los acuerdos impusieran restricciones no sólo en los aranceles, sino también en el comercio de servicios, el uso de subsidios, la protección de la propiedad intelectual y medidas para inversionistas. Limitaciones similares se impusieron como resultado del TLCAN.

Éstas constituyen las restricciones institucionales internacionales. Otra parte son las de naturaleza macroeconómica, que se refieren a una mayor dependencia de la inversión extranjera como fuente de financiamiento, empleos, tecnología y exportaciones. El hecho de que esta dependencia sea parte de la nueva estrategia de desarrollo implica que quienes toman decisiones están obligados a formular políticas que no disminuyan la atracción del país para inversionistas extranjeros.

De este modo, la interacción de las políticas instrumentadas en el pasado ha moldeado las estructuras e impuesto restricciones. Éstas a su vez, fijan límites a las opciones disponibles para la formulación de nuevas políticas, como la eliminación de cuotas de importación y la reducción de tarifas, la desaparición de requisitos de desempeño, un mayor respeto a los derechos de propiedad intelectual, y la demolición de subsidios en general. Las medidas utilizadas en

el pasado como parte de planes sectoriales ya no están disponibles para el fomento industrial o el control de las actividades de inversionistas extranjeros en un intento por incrementar los beneficios recibidos de ellos.

El ciclo de políticas de los últimas décadas ha resultado en un conjunto muy restringido de políticas aceptables la pregunta sería ¿Cómo se puede utilizar dicho conjunto para crear un ambiente favorable a las derramas de la inversión extranjera directa?

Esfuerzos de modelado más recientes, conceden un papel decisivo a la naturaleza de la interacción de las multinacionales y las políticas que afectan su comportamiento, el modelo de Wang en su libro *Foreign Investment and Technology Transfer a Simple Model*, dice del mismo modo que las empresas extranjeras deben dedicar recursos para transferir tecnología de la empresa matriz, las nacionales deben hacerlo para absorber y asimilar la nueva tecnología, más que enfocarse en estipular requisitos de desempeño para las corporaciones multinacionales, si los países que las albergan quieren incrementar el ritmo al cual éstas transfieren tecnología, deben concentrarse en apoyar a sus empresas nacionales en sus esfuerzos por aprender de los extranjeros.

La formulación de las políticas, debería no ser de qué opciones se dispone para controlar las actividades de las empresas extranjeras, sino cómo se puede fortalecer a las empresas nacionales con el fin de ayudarlas a que absorban las derramas tecnológicas resultantes de su interacción con empresas extranjeras.

La formulación de políticas basadas en medidas restrictivas como requisitos de desempeño no es factible en la actualidad y ha resultado ser ineficaz anteriormente. Por otro lado, un ambiente propicio para los inversionistas no basta para recibir todos los beneficios potenciales de la inversión extranjera directa. Los beneficios de la presencia extranjera en una industria no fluirán de manera automática ya que no existen efectos de eslabonamiento y colaboración, de tal forma que la formulación de políticas se debe concentrar en el apoyo a empresas nacionales en sus intentos por aprender e interactuar con corporaciones extranjeras.

Cada industria tiene una trayectoria única de desarrollo y una forma específica de interacción entre el segmento nacional y el extranjero. Es posible, sugerir un pequeño conjunto de políticas horizontales con el potencial de beneficiar a todas las empresas sin importar la industria a la que pertenezcan al mejorar el acceso al financiamiento, promover el uso de los incentivos fiscales para actividades tecnológicas, y el eliminar las asimetrías de información mediante el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica. Estas políticas deben tener el propósito de corregir las deficiencias en las áreas de información, instituciones y financiamiento.

El país está considerado en el grupo de “líderes tecnológicos potenciales” de acuerdo con el valor de un índice de desempeño tecnológico elaborado por United Development Program, Human Development Report, Making a New Technologies Work, de la universidad de Oxford. El valor de tal índice, que

ubica a México en el lugar 32 de un total de 72 países evaluados, es el más alto de los países latinoamericanos. Este resultado, sin embargo, se debe casi en su totalidad al alto valor de las exportaciones con nivel tecnológico medio alto cerca de 66%. Este grupo de productos incluye equipo eléctrico, electrónico y de telecomunicaciones, automóviles y productos químicos-farmacéuticos. Son precisamente estas industrias las preferidas por los inversionistas extranjeros y las causantes del significativo incremento de las exportaciones manufactureras.

La cristalización de este potencial dependerá entre otros, del incremento exitoso del valor agregado nacional en la operación de las multinacionales y la generación de beneficios para la industria interna en la forma de derramas tecnológicas, que no es un fin en sí mismo, sino un vehículo más para el desarrollo de las capacidades nacionales.

1.2 Efectos y factores determinantes de la inversión extranjera directa

El impresionante crecimiento de la inversión extranjera directa y de cartera en los años noventa ha puesto de manifiesto el interés por identificar sus factores determinantes, así como sus efectos. En un principio el interés no se centró propiamente en la inversión extranjera, sino en las causas de la expansión de las empresas más allá de las fronteras nacionales; se aspiraba a comprender los mecanismos de la formación de empresas transnacionales. Luego se indagaron los factores determinantes o los motivos de la inversión directa. Uno de los primeros estudios fue el de Coase, cuyos planteamientos dieron origen a la teoría de la internacionalización, el análisis de las corrientes de inversión extranjera o de su movilidad, pero no puede hablarse de una teoría de la inversión extranjera, la argumentación no entra en el marco teórico neoclásico.

La inversión extranjera, los factores de la inversión extranjera, condiciones que supuestamente despiertan el interés de los inversionistas de un país por invertir en otro país, Agarwal en su libro, *Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey*, agrupa las propuestas o "teorías" en dos grandes secciones: 1) elementos determinantes de la inversión extranjera directa en condiciones de mercados perfectos y 2) la existencia de mercados imperfectos. En el primer grupo (existencia de mercados perfectos) se identifican como factores determinantes el diferencial de las tasas de retorno (la inversión extranjera fluye del país que tiene más bajas tasas de retorno al que tiene tasas más altas) y la diversificación de las carteras (la inversión extranjera fluye tras la posibilidad de reducir riesgos mediante su diversificación). En el segundo grupo (existencia de mercados imperfectos) se han propuesto como factores determinantes el ciclo de vida del producto (a medida que maduran los productos y se pierde gradualmente la ventaja inicial de las innovaciones, las empresas temen perder mercados e invierten en el extranjero con el fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones), los tipos de cambio (cuanto más fuerte es una moneda mayor propensión tienen las empresas a invertir en el exterior y viceversa), la pérdida de competitividad de la industria del país inversionista o principio de complementación basado en la ventaja comparativa (se transferirán capital, tecnología y destrezas a los países que

tienen ventajas comparativas, sobre todo en productos intermedios), y por último, la reacción oligopólica, según la cual las empresas invierten en el extranjero como respuesta al desafío de las inversiones de otras compañías en su propio mercado).

Dunning en su libro *Toward an Eclectic Theory of International Production*, también da un enfoque que combina tres distintos criterios. Según este autor, para que tenga lugar la inversión extranjera directa es necesario que concurren tres condiciones, analizadas por las teorías de la organización industrial, de la localización y de la internacionalización, respectivamente. Según la teoría de la organización industrial, para que una empresa decida invertir en el exterior debe tener una ventaja específica sobre sus contrapartes en el país receptor (propiedad de patentes, secretos comerciales, marcas de fábrica u otras a las que no tienen acceso otras empresas o bien la propiedad de activos intangibles, como el conocimiento de técnicas de comercialización, de organización y dirección de empresas, de administración de personal, etcétera). De acuerdo con la teoría de la localización el país receptor de la inversión debe tener ventajas locacionales como por ejemplo, elevadas barreras arancelarias, cuotas de importación o costos elevados de transporte, o bien poseer materias primas necesarias para la empresa inversionista o tener mano de obra con determinada especialización o ser de menor costo comparativo respecto al país inversionista. La tercera la teoría de la internacionalización, según la cual la empresa transnacional decide sustraer del mercado ciertos activos intangibles (conocimientos, tecnologías) e invertir en el extranjero en vez de transferirlos a otras empresas (por venta o licencia de patentes). De esta manera preserva las ventajas que le dan superioridad en el mercado regional o mundial. La internacionalización hace referencia a los mecanismos de gestión de recursos y mercados con que cuentan las empresas transnacionales.

Se argumenta en los mercados perfectos, que si el costo marginal del capital es igual en los dos países, la empresa consideraría más conveniente invertir en el extranjero si en éste la tasa de retorno es más alta que el costo marginal del capital. Se ha objetado a lo anterior que la corriente de inversión de empresas de Estados Unidos hacia Europa tuvo lugar lo mismo en la década de los cincuenta, cuando la tasa de retorno después del pago de impuestos era más alta en el mercado europeo que en el estadounidense, que en los años sesenta, cuando la situación era exactamente lo contrario. En cuanto a la diversificación de carteras, lo más frecuente es que explícita o implícitamente se le mencione en asociación con las tasas de retorno. El Banco Mundial destaca en un primer plano la obtención de altas tasas de retorno en el largo plazo y la diversificación de riesgos. Para conseguir las tasas más altas posibles es necesario que el país que tiene escasez de capital (las naciones en desarrollo) reúna los requisitos de seguridad jurídica y política, cuente con mano de obra calificada, disponga de infraestructura moderna y goce de otras economías externas (instituciones adecuadas, eficientes sistemas de comunicación, lo que es propio de un país desarrollado). Por consiguiente, la optimización de la tasa de retorno requiere de un país doble, que al mismo tiempo es subdesarrollado y desarrollado. La diversificación de carteras se ha cuestionado por el hecho de no explicar por qué unas empresas invierten en el

exterior y otras no. No parece ser una objeción fuerte. Se puede decir que la diversificación de riesgos no tiene interés o no la consideran necesaria las pequeñas y medianas empresas, en razón del tamaño de los capitales invertidos en ellas; pero es plenamente aplicable a las grandes empresas, ante las cuales pueden presentarse diversos escenarios en que se cuestiona la rentabilidad de sus inversiones. En tal caso las empresas, para salir al paso de este riesgo, amplían sus operaciones a nuevos sectores, lo que no necesariamente tiene que hacerse en mercados del exterior; puede optarse por diversificarlas en la economía interna, a menos que invertir en el extranjero sea una opción más atractiva, por las razones que sean.

Dada esta situación la empresa sale en búsqueda de mercados o de oportunidades de inversión. Si es lo primero, los inversionistas tienen en cuenta el tamaño del mercado, su crecimiento, su potencialidad de expansión, el acceso a mercados regionales, las preferencias de los consumidores y la estructura del mercado. Si es lo segundo, la inversión en el extranjero puede orientarse, entre otras opciones, pero como lo más común es la explotación de yacimientos de minerales o de energéticos (carbón, petróleo o gas), cuyo mercado no está en el país receptor sino en el país sede de la empresa inversionista. La existencia en general de fuentes de materias primas es otro de los motivos como factor determinante de la inversión extranjera.

No se desconoce que las tasas de retorno de la inversión son mucho más altas en los países en desarrollo que en los industriales, pero es indudable que aún en forma teórica de tener los dos países (el inversionista y el receptor) tasas de retorno iguales, la inversión extranjera tendría lugar de todas maneras porque su principal factor determinante sería la necesidad de la industria del país inversionista de contar con fuentes seguras y baratas de suministro de minerales o de energéticos.

Lo que es indudable es que la diversificación de las carteras para reducir el riesgo de las inversiones es motivo determinante de las inversiones extranjeras de cartera mediante operaciones de adquisición de acciones, bonos, títulos de deuda, etcétera, en diferentes mercados financieros. Precisamente es la búsqueda de reducción del riesgo lo que hace tan volátiles las inversiones de cartera, pues al menor síntoma de problemas desinvierten.

El ciclo de vida del producto, estrechamente relacionado con la diferencia de tasas de retorno entre países, es importante. La pérdida de ventaja inicial de las innovaciones, que han permitido a la empresa la obtención de ganancias extraordinarias mientras posee la exclusividad, se presenta al introducirse en el mercado nuevos productos, sea que las innovaciones más recientes ocurran en el mismo país o en el extranjero. Dada esta situación hay que considerar entre otros la tasa de retorno de la inversión en nuevos productos, indistintamente de si se habla de nuestro país o de un país extranjero. La empresa, por definición, tiene que recuperar la inversión en el menor plazo posible, pues de lo contrario no hay reproducción del capital. Cuando ocurre como en la actualidad con las innovaciones de frontera (en electrónica, comunicación, computación), en que la sucesión de las innovaciones se produce con mucha rapidez, el plazo de recuperación es necesariamente muy corto. Cuanto más breve el plazo, más

alta tiene que ser la tasa de retorno. Pero no siempre es posible y es aquí donde interviene la inversión extranjera. Como se mencionó, la empresa innovadora teme perder mercados (y capital que no se recupera) e invierte en el extranjero a fin de obtener los beneficios remanentes de las innovaciones.

Si la inversión se realiza en países en desarrollo esos beneficios son elevados y, por consiguiente, lo son igualmente las tasas de retorno, en razón de costos salariales y de operación más reducidos y de prácticas muy conocidas, como la amortización acelerada de activos ya amortizados en el país de origen, pagos (indebidos) por patentes vencidas, pago de intereses excesivos por créditos de la casa matriz, etcétera.

Kojima también dice que la inversión extranjera tiene lugar por la pérdida de competitividad de la industria del país inversionista y siguiendo el “principio de complementación basado en la ventaja comparativa” es un caso del ciclo de vida del producto y, por tanto, tiene un rango teórico menor que ésta. La causa de la pérdida de la competitividad puede ser el ingreso al mercado de nuevas innovaciones; se acorta, en consecuencia, el plazo de recuperación del capital invertido y para contrarrestar esta situación se transfiere capital, tecnología y destrezas a los países que tienen ventajas comparativas y por ende tasas y factores de la inversión extranjera de retorno más altas que en el país de origen de la inversión.

Se señala de los oligopolios, que ese tipo de empresas invierten en el extranjero como reacción al desafío de las inversiones de otras empresas en su propio mercado, sobre todo en el caso de inversiones extranjeras entre países desarrollados. La empresa nacional ve amenazada sus utilidades (por tanto, su tasa de retorno) debido a la competencia de otras compañías en su propio mercado y busca en el de los competidores una compensación de esa amenaza, toda vez que dispone de capacidad tecnológica similar a la de éstos.

Las compras y fusiones internacionales de empresas, proceso que actualmente aporta el porcentaje más elevado de la inversión extranjera mundial. Pero en este caso la respuesta al desafío recíproco consiste en hacerlo desaparecer, al quedar el mercado a merced de los acuerdos que tome un número ínfimo de gigantescas empresas. Característica de la actual fase de competencia internacional entre transnacionales. La libre competencia promovió la acumulación del capital, pero al alcanzar ésta un grado sin precedentes, el objetivo que se persigue es reducirla al máximo o eliminarla.

Según los organismos financieros internacionales y otros centros promotores del pensamiento neoclásico en su versión actual, el neoliberalismo, la inversión extranjera (tanto directa como de cartera) responde eficazmente cuando se han reestructurado las economías de acuerdo con el patrón impuesto por dichos organismos; es decir, cuando los países han “hecho su tarea” con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Según este supuesto, la inversión extranjera es muy sensible a la fiel observancia de las políticas ortodoxas. Por consiguiente, los países que han tenido “un buen comportamiento” pueden esperar que a partir de ahora sus economías crecerán en forma sostenida, argumento definitivo para abrir la cuenta de

capital e igualar en el trato a las inversiones nacional y extranjera. Es indudable que la desregulación y la liberalización de las economías nacionales, la eliminación de las normas restrictivas o discriminatorias de la inversión extranjera y la liberalización de la cuenta de capital, lo mismo que las privatizaciones de empresas del Estado y la apertura de empresas públicas a la inversión privada, han favorecido la afluencia de capital a los países de “economía reconstituida”. Eso es lo que está ocurriendo precisamente. Pero en contraposición también sucede que economías que distan del modelo ortodoxo han estado recibiendo flujos importantes de inversión extranjera, incluso más que en los países con “buen comportamiento”. Es el caso de China, que ha abierto algunas zonas o regiones para recibir inversiones extranjeras, con todo y lo cual sigue siendo una economía centralmente planificada donde la economía estatal tiene un peso considerable y la empresa privada un peso relativo mucho menor.

China es el país en desarrollo que más inversiones extranjeras ha recibido en los últimos años (35% de la total captada por el mundo en desarrollo). Por su parte Brasil, que no puede decirse que sea uno de los discípulos más aventajados del FMI-Banco Mundial, es uno de los principales receptores de inversión extranjera en América Latina y lo ha sido durante decenios, no obstante el influyente papel del Estado en la economía. Precisamente en 1998, cuando sufrió graves perturbaciones financieras, recibió 24,000 millones de dólares de inversión foránea, más que ningún otro país latinoamericano.

Sin duda los factores del buen comportamiento han influido, pero no se justifica que se pretenda generalizarlos como determinantes de la inversión extranjera. Los países del Este y Sudeste Asiático no se han distinguido por su política de liberalización y de privatización de empresas del Estado, sino todo lo contrario; sin embargo han sido, quizás durante 20 años, los receptores más importantes de capital extranjero de todos los países en desarrollo.

Un hecho notable es que cuando estalló la crisis asiática en 1997 los dos países en desarrollo de mayor tamaño, China y la India, fueron excepciones sorprendentes, pero lo notable es que ambas economías han resistido a proseguir una liberalización comercial prematura y de rápida integración al sistema financiero como sucedió con México desde Salinas, a nivel mundial hay otras críticas al argumento del “buen comportamiento”.

En primer lugar, no hay evidencia que compruebe que hay una relación directa entre inversión extranjera directa y crecimiento económico. El extraordinario desarrollo industrial de Corea del Sur se financió con cargo al ahorro interno y en menor medida con capital foráneo, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Trade and Development Report, antes de la reciente industrialización de Corea del Sur, que comenzó con el Primer Plan Quinquenal en 1962, el país tenía una economía basada en la agricultura de subsistencia. En los 20 años de 1962 a 1982, el Producto Nacional Bruto (PNB) real creció a una tasa promedio anual de 5.8%, mientras que el PNB per cápita se incrementó de 87 a 678 dólares. En el mismo período Corea se convirtió en uno de los exportadores más importantes del mundo. Su comercio pasó de 470 millones de dólares a 45,000 millones a precios

corrientes. América Latina, después de haber cumplido su tarea con el FMI, ha tenido una tasa de crecimiento muy inferior a la de los años sesenta y setenta, cuando la inversión extranjera estaba sujeta a un tratamiento selectivo y el Estado desempeñaba un papel primordial en la economía. El crecimiento del PNB por habitante ha sido por lo general muy modesto y por completo insignificante y hasta negativo después de la transformación neoliberal de las economías.

En cuanto al comercio mundial, América Latina ha perdido importancia decenio tras decenio, hasta representar ahora menos de 3% del comercio mundial. ¿Por qué ha ocurrido así no obstante que nada ha quedado por hacer para atraer la inversión del exterior?, se sabe que si bien dicha inversión es necesaria en una política de crecimiento económico, su efecto en éste no es automático ni cabe esperarlo de cualquier forma de inversión. Los estudios realizados concluyen que no hay un vínculo directo, una correlación positiva entre la inversión extranjera y el crecimiento económico. Con ingresos de inversión extranjera 13 veces superiores a los registrados en la década de los setenta, durante los noventa se evidencia una tasa de crecimiento promedio 50% menor. Se identifican tres causas fundamentales de tan desalentadores resultados: en primer lugar, la mayor parte de los ingresos de inversión extranjera ha provenido de las privatizaciones de empresas públicas y la compra de algunas privadas; es decir, ha sido resultado de transferir al extranjero activos nacionales y no de la formación de capital fijo y la apertura de empresas productivas. En segundo lugar, los recursos provenientes de las privatizaciones en su mayor parte se han destinado a financiar el déficit de la balanza de pagos o el fiscal. En tercer lugar, ha sido muy modesta la contribución de la inversión extranjera para conseguir un desarrollo industrial auténtico, pues buena parte de ella se ha canalizado a las operaciones de ensamble de manufacturas con partes y componentes importados.

No obstante la contundencia, parece conveniente resaltar que al destinar los recursos extranjeros a cubrir déficit externos y fiscales no se ha hecho otra cosa que aliviar momentos coyunturales que tienen un origen estructural: la sangría de recursos para el pago del servicio de la deuda externa (235,000 millones de dólares de intereses sólo en 1990-1999). Un acto que no corrigen las políticas ortodoxas sino antes bien son su acompañante natural; el FMI y el Banco Mundial vigilan porque así sea.

En cuanto a la experiencia de liberalización de la cuenta de capital, la crítica al FMI-Banco Mundial apunta a que en vez de conseguir la estabilidad América Latina ha sufrido continuas perturbaciones financieras. Después de un período de deslumbramiento la afluencia de inversión de cartera ha sido más bien desastrosa. Argentina, Brasil, Chile y México realizaron la liberalización financiera entre 1974 y 1987 y con posterioridad a la reforma, al menos hasta 1995, Argentina sufrió tres crisis bancarias y siete monetarias; Brasil, dos bancarias y cinco monetarias; Chile, una bancaria y siete monetarias, y México dos bancarias y tres monetarias. La apertura de la cuenta de capital ha favorecido que las inversiones extranjeras se conviertan en multiplicadoras de las importaciones, contribuyendo de esta manera al debilitamiento de la balanza comercial. Lo que ocurre es que cuando las empresas foráneas

exportan el componente importado es cada vez más grande que el de origen nacional. En general, esas empresas operan como verdaderas máquinas de importar. Además, la capacidad tecnológica nacional se desestima, en vez de incrementarse, pues la empresa extranjera importa la tecnología propia.

Una variante de la teoría inexistente de los factores determinantes de la inversión extranjera se encuentra en algunos estudios en que se vincula la inversión externa con el desarrollo. Los supuestos neoclásicos en que se apoya esa teoría, ayudan muy poco a aproximarse al mundo real. Se ha propuesto el argumento de la asignación eficiente de recursos como elemento determinante de la inversión extranjera, de su movilidad. La idea principal es que los movimientos de capital mejoran la eficiencia de la asignación mundial de recursos y la razón para suponerlo es que el rendimiento real de la inversión marginal en los países ricos generalmente es menor que en los pobres, que por definición tienen escasez de capital. De ahí se concluye que los inversionistas de los países ricos “renuncian” a invertir en sus países porque el rendimiento de su capital es más elevado en las naciones pobres. Se supone que esta decisión da origen a un ciclo virtuoso de aumento de la inversión interna y del ingreso nacional de los países pobres, lo que a su vez da lugar a que la rentabilidad del capital gradualmente sea igual en los países ricos y en los pobres. Por consiguiente, se habrá conseguido una mejor asignación mundial de los recursos.

Que este ciclo virtuoso del capital sea real depende de algunas condiciones. Una es que los mercados financieros mediante los cuales se efectúa la mayoría de los movimientos internacionales de capital reflejen de manera correcta el valor actual de los dividendos que racionalmente podrían obtener los activos en cuestión, pues los precios son la guía principal para reasignar capitales por medio del mercado. Desafortunadamente, los movimientos de los precios en los mercados financieros no suelen reflejar las valoraciones de largo plazo. Lo anterior ha sido criticado por varias instituciones como la CEPAL basado en criterios propios y de autoridades en la materia, deja abiertas algunas dudas.

Si la libre movilidad del capital termina por equiparar las tasas de rentabilidad del capital en los países ricos y en los pobres, ¿cuál sería a partir de ese momento el incentivo para invertir en el extranjero? Se podría argumentar quizás que lo que ocurre es que los países pobres lo seguirían siendo; se dice que la mejor asignación de recursos se refleja progresivamente en menores diferenciales de rentabilidad entre ambos países, es decir, entre naciones que siguen siendo ricas y pobres.

Pero queda de nuevo una duda. Si el “sacrificio” de los inversionistas de los países ricos de invertir en los países pobres porque allí obtienen ganancias más altas tiene como consecuencia el incremento del ingreso nacional, hay que decir que al cabo de algún tiempo los países pobres dejarán de serlo. En contrario, podría ser entonces que eso no ocurrirá porque los países pobres tienen modelos regresivos e inequitativos de distribución del ingreso, lo que perpetúa la pobreza. Por tanto, la equiparación de las tasas de rentabilidad sólo será posible entre los grandes inversionistas y no en el país como un todo. Sin embargo, la misma imperfección estructural de los países pobres induce a

pensar que la rentabilidad es más alta en éstos que en los ricos y que el rico entre los pobres tiene una rentabilidad del capital mayor que la del rico entre los ricos.

Precisamente por eso las empresas transnacionales trasladan capacidades de producción a los países en desarrollo, y se vuelve al punto de partida. También la movilidad del capital es el de la movilización del ahorro externo. Éste es bien conocido, es el de uso más tradicional cuando se hace referencia a los movimientos internacionales de capital y de su afluencia a los países en desarrollo. Se dice, que en los países en desarrollo hay escasez de capital; el Producto Interno Bruto (PIB) y el ahorro interno son reducidos, como consecuencia de lo cual no cabe esperar una acumulación acelerada del capital ni la aceleración del crecimiento. Se supone que el ahorro externo como entrada de capital (en la forma de inversión, deuda) complementa el ahorro interno, eleva el nivel de la inversión e impulsa el crecimiento de la economía y esto, a su vez, aumenta aún más el ahorro interno y la inversión y así sucesivamente, gracias a lo cual se sientan las bases para la expansión económica sostenida. El país tiene recursos no sólo para pagar los intereses de la deuda externa sino hasta para amortizarla por completo, después de lo cual el ciclo crediticio virtuoso del país culmina cuando éste se hace con países exportadores de capital.

Aunque referidos al caso de la deuda externa, varios de los “mensajes” tienen validez para aplicarlos a la inversión extranjera directa. En primer lugar, desde el principio el país receptor debe realizar un intenso esfuerzo para aumentar el ahorro (que implícitamente debe canalizarse a la inversión). En la actualidad, por el contrario, la inversión extranjera está sustituyendo al ahorro interno. En segundo lugar, ésta tiene que ser eficiente. En tercero, debe tenerse la decisión de “invertir agresivamente en bienes transables, exportaciones y sustitutos de importación”.

En el caso de la deuda externa lo anterior perseguiría el objetivo de obtener excedentes comerciales para cubrir su servicio y no para el desarrollo económico, como ocurre desde los años ochenta. En cuanto a la inversión extranjera, no necesariamente ni en todos los casos el fin debe ser aplicarla “agresivamente” a las exportaciones. Es deseable aumentar la capacidad de exportación elevando su nivel tecnológico, pero no de manera obsesiva, como está ocurriendo, con menoscabo de la ampliación del mercado interno. Hay que volver a la sustitución de importaciones, pero no a la manera indiscriminada que fue usual en el pasado en nuestro país, sino con el propósito firme de crear las bases nacionales del crecimiento de la economía.

Es inevitable ver la experiencia de Corea y Taiwan. O mejor aún, a la del desarrollo de Estados Unidos en el siglo XIX. La cuantiosa corriente de capitales extranjeros que fluyó hacia ese país lo puso en condiciones de ingresar al siglo XX como una potencia económica, pero ello fue consecuencia de utilizar esos capitales para construir una poderosa industria en vez de convertir al país en una economía extractiva y maquiladora.

Otro punto es la diversificación de riesgos, según el cual 'si el financiamiento se trata en forma igual a los bienes podrían percibirse beneficios sociales de un comercio internacional bidireccional de activos financieros'. Siendo éstos los beneficios, los activos financieros deben ser de libre comercio, con lo cual, en una economía mundial integrada, el bienestar total es la suma del bienestar de los inversionistas individuales. En realidad, el inversionista individual que desea diversificar riesgos mediante la exportación de capital a los países en desarrollo es el que inicia el comercio de activos financieros sin que los países en desarrollo tengan a su alcance activos que exportar, como no sea en la forma de depósitos de los inversionistas nacionales que por la estrechez estructural del mercado no encuentran oportunidades de reinvertir o de diversificar sus excedentes, sin olvidar los recursos cuantiosos que la corrupción sitúa en los paraísos fiscales. Como es de esperar los mayores beneficios del libre comercio de activos financieros se acumulan en los países exportadores de capital y las principales desventajas en los importadores netos de capital. Por otra parte, en tanto haya diferencias en las tasas de interés de los países exportadores de capital y de los que están en desarrollo, más altas en éstos que en los primeros, una situación carente de regulaciones podría degenerar en grandes desequilibrios debido a una proliferación excesiva de inversionistas. México en 1994 y Asia en 1997 han conocido las consecuencias de la especulación de los llamados inversionistas institucionales.

Por último, es una fantasía que el comercio de activos financieros es igual al de bienes en escala internacional. La transacción comercial se liquida a precios conocidos y se completa en el acto de transferir el bien y percibir el pago correspondiente. Por el contrario, las transacciones financieras son por naturaleza de valor incierto, pues se depende del cumplimiento de una promesa de pago en el futuro, en un mundo de incertidumbre en que las valoraciones ex ante y ex post de las transacciones suelen ser radicalmente diferentes. Por diversas imperfecciones de los mercados las valoraciones subjetivas están sujetas a error, hasta el punto que en definitiva las correcciones del mercado son muy abruptas y desestabilizadoras. Con la desregulación del comercio de activos financieros el bienestar disminuye en tanto que puede mejorar si hay una mayor regulación pública. Además, resulta difícil aceptar que los factores determinantes de la inversión extranjera directa, según se plantean en la teoría económica, tengan el mismo peso en todos los países de América Latina. A mayor demanda efectiva de los consumidores mayor atractivo para la inversión extranjera. Por su parte, la demanda se contrae o se expande en consonancia con los ciclos de expansión y retracción del PIB.

Argentina, Brasil y México son los que captan la mayor parte de la inversión externa de la zona. Así ha sido por más de un siglo. Otro factor considerado es la relación entre el ahorro interno de la economía receptora y la inversión extranjera. Por lo general, en los países desarrollados es de signo positivo; en aquellos en desarrollo se ha comprobado, por el contrario, una relación negativa: al aumentar el ahorro interno disminuye la afluencia de inversiones extranjeras. En América Latina la tendencia del coeficiente de ahorro interno respecto al PIB ha sido descendente en los últimos 25 años, excepto en Chile y Costa Rica. Por consiguiente, debería haber aumentado la inversión extranjera

en todos los países, menos en los dos mencionados; sin embargo, no fue así, pues tanto Chile como Costa Rica fueron receptores importantes de inversión directa.

Los factores determinantes de la IED tienen distintos pesos relativos en las corrientes de inversión extranjera de cada país. Lo que en definitiva cuenta para la inversión extranjera, reside en la naturaleza misma del capital y, por consiguiente, en su capacidad de reproducirse de manera incesante, en forma tendencialmente ampliada, primero en el ámbito nacional y luego en el internacional. En cualquier circunstancia sigue la elección del sitio y las oportunidades que puedan favorecer la obtención de ganancias, de tal manera que sea posible su acumulación y, por tanto, su reproducción en mayor escala, ya sea con la capacidad instalada o mediante la incorporación de tecnologías más avanzadas.

Si bien la dinámica expansiva inherente al capital induce la inversión extranjera directa, lo importante es su relación con la rentabilidad de las inversiones. La empresa que decide invertir en el extranjero en vez de exportar a los mercados del exterior obviamente lo hace siguiendo la lógica interna del capital; por tanto, tiene en cuenta ante todo las condiciones que prevalecen en esos mercados y que poco ayudan al desarrollo de los países.

1.3 Inversión y desarrollo

En las décadas de 1980 y 1990 se han producido, en comparación con las de 1960 y 1970, unos cambios enormes en la magnitud y en las formas de los flujos de capital de los países industrializados a las economías en desarrollo o emergentes ahora nombradas. Al mismo tiempo, también se ha producido un sustancial cambio en la forma de ver la inversión extranjera directa por parte de los países en desarrollo y en la actitud de éstos hacia aquélla. Antes, los países en desarrollo solían mostrarse hostiles hacia este tipo de inversión y buscaban controlar las actividades de las empresas multinacionales por medio de regulaciones nacionales e internacionales. Sin embargo, en las dos últimas décadas, los países emergentes se han apretado para atraer la mayor inversión posible, esto está relacionado con los cambios en la forma de los flujos de capitales. Siendo esta la causa y la consecuencia de lo anteriormente mencionado. Ya que los países en desarrollo encuentran el nuevo modo de los flujos internacionales de capitales profundamente insatisfactorios desde el punto de vista del desarrollo.

También al revisar cifras del Banco Mundial, se puede observar que el cambiante flujo de recursos externos hacia los países en desarrollo durante las tres últimas décadas. En los setenta la deuda a largo plazo era la fuente predominante de financiación. En los ochenta, como consecuencia de la crisis de la deuda, esta pasó a ser relativamente menos importante y creció la importancia de la inversión extranjera directa, así como la de las subvenciones oficiales. En los noventa, la inversión extranjera directa se destacó como una fuente esencial de financiación externa para los países en desarrollo, en el

2001 las entradas netas de inversión extranjera directa en estos países fue superior a los flujos de cartera neta o los flujos de deuda netos.

Los datos del FMI distinguen entre los flujos privados y oficiales: lo importante es que la mayoría del aumento en los flujos de capitales hacia los países en desarrollo en los noventa se debió a los flujos privados más que a los oficiales. Entre 1990 y 1996 los flujos privados fueron, 8 veces superiores a los oficiales. De los datos del Banco Mundial sobre las participaciones de los países en desarrollo en la inversión extranjera directa global se indica que las participaciones de los países en desarrollo tanto en la inversión extranjera directa global como en los flujos del mercado de capitales, se han reducido desde la crisis asiática. Sin embargo, las participaciones de estos países en la producción y el comercio mundiales no disminuyeron sino que permanecieron estables.

Los flujos de entradas netas de inversión extranjera directa representaron el 5% de la formación bruta de capital fijo en los países desarrollados desde finales de los ochenta y durante la mayor parte de los noventa. No obstante, hubo un pronunciado aumento en este porcentaje en 1988; la contribución de las entradas de la inversión extranjera directa en estos países subió del 6.2% en 1977 al 10.9% en 1998. Para los países en desarrollo, la entrada de inversión extranjera directa durante los noventa fue relativamente más importante en relación con la formación bruta de capital fijo que para los países desarrollados.

Este patrón de comportamiento de los flujos de capitales, incluyendo la inversión extranjera directa, tiene importantes problemas en los países en desarrollo. El declive de las ayudas y otros fondos oficiales ha hecho que el capital privado, particularmente la inversión extranjera directa, haya pasado a ser una fuente esencial de financiamiento externo para estos países. Al mismo tiempo, para financiar su déficit por cuenta corriente y desarrollar su economía, ha aumentado notablemente la necesidad que los países en desarrollo tienen de financiamiento externo. Esto se debe por un lado a la liberalización del comercio y por otro a los flujos de capitales en la economía internacional. Debido a estos factores estructurales, la restricción exterior ha aumentado para los países en desarrollo, estas empiezan a tener incidencia en el marco de un crecimiento económico que está registrando tasas inferiores a las décadas de 1970-1980. Por lo que no es nuevo que los países en desarrollo hayan cambiado radicalmente su actitud hacia la inversión extranjera directa, por lo tanto, también ha habido una intensa competencia entre estos países para atraer la inversión.

Además del papel que juegue la inversión como fuente de financiamiento externo, su función clásica en la economía sigue siendo importante. Es una de las principales fuentes de desarrollo tecnológico y de transferencia a los países en desarrollo. Para competir eficientemente en la economía internacional muchas multinacionales han fragmentado la producción dispersándola entre países formando cadenas de producción y comercialización internacionales. Las empresas multinacionales se han implicado en procesos de fragmentación

y recomposición del ciclo productivo formando cadenas de suministros, producción y comercialización a escala mundial.

El actual régimen de inversión post OMC está conformado por los Acuerdos de la Ronda de Uruguay y del Comité Económico Jurídico (CEJ). Lo importante básicamente ha sido la liberalización del comercio mundial, la difusión de reglas y orden multilateral por diversas áreas de la política que afectan al desarrollo y a la competitividad industrial, tanto en bienes como en servicios. Tales políticas han sido muy utilizadas por los países de rápido crecimiento, con objeto de fomentar las exportaciones y de conseguir un cambio estructural y un crecimiento económico rápidos. Pero, los acuerdos como el de Subvenciones y Medidas Compensatorias, el de Medidas de Inversión Relacionado con el Comercio, Acuerdos sobre la Balanza de Pagos, Comercio de los Derechos de Propiedad Intelectual, Comercio de Servicios, Medidas Compensatorias, entre otros, han restringido tales políticas industriales y de promoción de las exportaciones, afectando el espacio político de los países en desarrollo, ya que estas medidas no son aplicables a los países desarrollados, solo baste un par de ejemplos Japón y Corea, países que restringían la importación, favorecían a sectores para la promoción de exportar, ligaban concesiones de subvenciones a los exportadores, disponibilidad de crédito y tipos de interés, divisas a empresas, provisión de infraestructura, exenciones fiscales a insumos importados, captación barata internacional a conglomerados, entre otros. Así pues, el actual régimen para el comercio y las inversiones de las empresas multinacionales tiene importantes inconvenientes para los países en desarrollo, puesto que excluye importantes opciones de política.

El CEJ, esta proponiendo un régimen de acuerdo sobre inversiones similar al de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la cual no fue capaz de concluir hace cinco años: el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI). Según Singh y Zammit (1999) el CEJ propone:

- El derecho de establecimiento para inversionistas extranjeros.
- Los principios de tratamiento de nación más favorecida
- El principio de tratamiento nacional
- La protección de las inversiones incluyendo aspectos relativos a la expropiación y a la transferencia de capitales
- Disciplina a la entrada, permanencia y el trabajo de personal clave
- Abolición de exigencias sobre resultados impuestas por los gobiernos anfitriones a los inversionistas extranjeros, asegurando beneficios económicos para el país en su conjunto.
- Reglas multilaterales sobre incentivos a la inversión
- Reglas vinculantes para resolver las disputas.

Así pues, el CEJ será un régimen con altos niveles de protección para los inversionistas y severas medidas contra las restricciones al libre flujo de inversión extranjera directa entre los países miembros de la OMC, normas de "alto perfil". Esto considera que a partir de la crisis asiática, la volatilidad de los flujos de capitales a corto plazo frecuentemente da lugar a graves problemas económicos y financieros para los países en desarrollo. Y por tanto un creciente acuerdo en el sentido de que restringir tales flujos puede ser prudente

para los gobiernos de estos países. Lo que se está haciendo es pues, excluir los flujos de capitales a corto plazo y otros flujos con problemas, y buscar acuerdos solo en la inversión extranjera directa.

Sobre la crisis de la deuda de los ochenta y de la posterior crisis de México, de Asia y de las crisis de los noventa en varias zonas, la inversión extranjera directa es la más segura para fondear a países en desarrollo, ya que no genera deuda y tampoco sale el dinero muy rápido.

En contraste con las inversiones de cartera, se supone que, la inversión extranjera directa refleja un compromiso de largo plazo ya que normalmente representa una participación del 10% o más en una empresa, junto con el control de la dirección. La cartera de capital extranjero así será más estable que las inversiones de cartera. Estas son las más fáciles de liquidar, y después de problemas los inversionistas pueden retirar rápido los fondos del país.

Sin embargo, la estabilidad de las entradas netas de inversión extranjera directa no es cierta. Ya que la distinción, la inversión directa y la de cartera se ha hecho más débil con el crecimiento de los productos derivados y los hedge funds (fondos de riesgo), según el Banco Mundial, es fácil sin embargo, ver cómo una inversión directa a largo plazo se puede convertir en un activo inmediatamente líquido. Dado que los inversionistas directos mantienen factorías y otros activos que son imposibles de mover, se supone a veces que una entrada de inversión directa es más estable que otras formas de flujos de capitales. Mientras que un inversionista directo normalmente tiene algunos activos inmóviles, no hay razón por la que éstos no puedan quedar compensados vía financiamiento por pasivos locales del país receptor. Ya que puede endeudarse para exportar capital y así generar rápidas salidas de capital.

Otra razón por la que la inversión directa extranjera puede ser volátil es la de que una gran parte de la inversión de un país medida de acuerdo con las normas de la balanza de pagos del FMI normalmente son beneficios retenidos. Dado que los beneficios se ven afectados por el ciclo económico es natural que presenten una considerable volatilidad. Esto también impide que la inversión extranjera directa en la forma de beneficios reinvertidos sea anticíclica y estabilizadora a menos que los ciclos económicos en el país receptor y en el inversor no estén sincronizados.

Además, existen pruebas de que, al igual que otras fuentes de financiamiento, los flujos de inversión extranjera directa también pueden llegar en montón, contribuyendo a la volatilidad, como las de la inversión de cartera, ya que pueden generar consecuencias igualmente no deseadas, como apreciación del tipo de cambio y menor competitividad del sector exportador del país. Los flujos a largo plazo frecuentemente son tan volátiles como los flujos a corto plazo, y el tiempo que se requiere para que se extinga un problema inesperado es similar entre todos los flujos, sin embargo, por principio se puede decir que si tiene un poco de más estabilidad la inversión directa.

Otros problemas importantes de la inversión extranjera directa para la balanza de pagos de un país receptor, son los derivados de que una inversión directa crea una deuda en moneda extranjera no sólo ahora sino en el futuro. Teniendo el peligro de que una inversión directa exenta de trabas pueda crear un perfil de tiempo de salidas de moneda extranjera en forma de pago de dividendos por ejemplo, de desinversiones o repatriación de beneficios y de entradas que van llegando, que puede estar temporalmente desajustada, esto puede producir una crisis de liquidez, generando incluso una crisis de solvencia con graves consecuencias para el desarrollo económico, algo parecido a los países asiáticos.

Las implicaciones de la inversión extranjera directa sobre la balanza de pagos se ven mientras que los flujos de cartera pueden tener un impacto más directo en la gestión a corto plazo de las reservas y en la política de tipos de cambio, la inversión puede tener una influencia estructural tanto a corto como a largo plazo sobre la composición de los flujos de pagos externos. Así como la innovación financiera permite que la inversión directa tenga un impacto a corto plazo que cada vez es más similar a los flujos de cartera en la volatilidad, su importancia es la forma en que puede cubrir la verdadera posición de la balanza de pagos y la sostenibilidad de cualquier combinación concreta de políticas, los pasivos extranjeros acumulados en forma de stocks acumulados de la inversión puede crear una fuerza potencialmente desequilibrante capaz de trastocar cualquier objetivo de política nacional o exterior. Por tanto para evitar esta debilidad financiera que resulta de una inversión extranjera directa sin trabas, los gobiernos necesitarían supervisar y regular luego entonces, las magnitudes de los flujos y los tiempos mejores que esta inversión implica.

Estos grandes proyectos de inversión dependiendo de si generan o no productos exportables o del tamaño de sus importaciones, también puede afectar significativamente el perfil temporal de las entradas y salidas agregadas de divisas a corto como a largo plazo, por lo que el gobierno debe de regular la inversión, ya que si no se realizara sometería a las economías en desarrollo a una fragilidad financiera mucho mayor.

Aparte de la inversión extranjera como fuente de financiamiento, dos de las vías más importantes por las que un país en desarrollo se puede beneficiar de las inversiones son:

- Transferencia de tecnología y
- Los efectos de desbordamiento, en la productividad de las empresas nacionales.

Sin embargo puede haber pocos efectos de desbordamiento positivos, e incluso algunos negativos, si la inversión da lugar a que las empresas nacionales se vean expulsadas del mercado debido a una mayor competencia. Este punto se analizó en el apartado 1.1, en el cual se analizó el papel de las empresas multinacionales y la inversión extranjera directa. Sin embargo, un país tiene posibilidades de beneficiarse de la inversión multinacional si la integra en sus planes nacionales de desarrollo y tecnología. Esta es la razón por la que, aparte de Hong Kong, la mayoría de los países asiáticos más

exitosos incluyendo China, no han permitido una inversión externa exenta de trabas, sino que han regulado de manera extensa.

Asimismo (Agosin y Mayer 2000), en un estudio econométrico del periodo 1970-1996, analizan si los desbordamientos en un país por la inversión extranjera atrae nueva inversión por parte de las empresas nacionales o si expulsan las existentes por la mayor competencia, y por ello de los menores beneficios, concluyendo que en Asia hubo mayor atracción, en América una expulsión y en África su comportamiento fue neutral, por lo que los impactos positivos de la inversión extranjera directa sobre la inversión interna del país anfitrión no están asegurados. Por tanto, el supuesto que sustenta la política hacia la inversión extranjera directa en la mayoría de los países en desarrollo de que siempre es buena para el desarrollo de un país y que una política liberal hacia las empresas multinacionales es suficiente para asegurar efectos positivos, no está respaldada por los datos, como se concluyó en el primer apartado.

Más bien los estudiosos del tema concluyen en su mayoría que las liberalizaciones de mayor alcance de los regímenes de inversión extranjera directa durante los noventa tuvieron lugar en Iberoamérica, mientras que los regímenes de inversión en Asia se han mantenido como los menos liberales del mundo en desarrollo. Aún así, es en estos países donde se evidencia mayor atracción. En Iberoamérica, por otra parte, la liberalización no parece haber dado lugar a ninguna atracción.

Visto así, la necesidad de las intervenciones gubernamentales en la inversión extranjera directa se encuentra en los fallos de mercado, sobre todo en mercados inexistentes o incompletos, típicos de las economías en desarrollo, estos fallos van desde coordinación, información en el proceso de inversión, intereses privados de los inversionistas que no son los del país, decisiones de localización de las empresas, costos relativos, exceso de capacidad global, liberalización del comercio sin ajuste de precios, tipos de cambio, la clase adecuada de inversión, las cantidades adecuadas de inversión, guía del proceso productivo, entre otras.

La economía mundial ha experimentado grandes movimientos de fusiones sobre todo durante las dos últimas décadas y mucho más acentuado en la última década. Una característica de esto es la gran incidencia de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. De hecho, tales fusiones empresariales son un importante vínculo para los flujos de inversión extranjera directa entre los países industrializados y desarrollados.

Esta forma de entrada de la inversión extranjera directa, se viene convirtiendo en la preferida, pero qué hay de la relación de sus costos y beneficios para los países en desarrollo. Esto acarrea problemas como cuando la inversión extranjera directa toma la forma de inversión nueva representa una adición neta al stock de capital del país receptor. Sin embargo, la entrada de la inversión por medio de una adquisición puede no representar en absoluto una adición al stock de capital, el producto o el empleo. Por supuesto que a mediano plazo puede haber más inversión por parte de la empresa adquiriente

si la adquisición se considera buena. Pero que a largo plazo la inversión sea beneficiosa para los países en desarrollo si ésta toma mayoritariamente la forma de adquisiciones transfronterizas de empresas nacionales por corporaciones extranjeras no es muy clara.

No obstante, las absorciones transfronterizas plantean problemas ya que si se puede comprar cualquier empresa nacional como una forma de inversión extranjera, desde el punto de vista del país en desarrollo, tendría consecuencias muy negativas. Ya que las adquisiciones empresariales tienen lugar sólo en una limitada medida sobre la base del rendimiento, adoptándose principalmente según el criterio del tamaño. En Estados Unidos e Inglaterra se muestra que en el mercado de control de las grandes sociedades, las empresas grandes y relativamente poco rentables tienen muchas más probabilidades de supervivencia que las pequeñas y rentables.

El movimiento internacional de fusiones preocupa a los países en desarrollo, debido a la desigual competencia entre grandes multinacionales y grandes empresas nacionales. Incluso las mayores empresas de los países en desarrollo suelen ser mucho menores que las multinacionales de los países industrializados, y las fusiones harán que crezca esta disparidad. Por medio de estas fusiones y conexiones a escala mundial, las empresas de los países avanzados pueden integrar sus operaciones internacionales. Pudiendo ser una fuente de economías técnicas de escala reales, pero la evidencia indica que en la mayoría de las industrias las curvas de costo medio después de un tamaño tope y que la mayoría de estas empresas ya habría alcanzado incluso antes de las fusiones, los costos no bajan a medida que crece el tamaño de la empresa. Las economías que pueden conseguir las multinacionales por medio de la integración son relativas a la compra masiva de insumos y al menor costo del capital. En la medida que estas economías dependen del poder del mercado de las multinacionales con relación a los insumos, las medidas de ahorro de costos no son necesariamente beneficiosas para el bienestar social; el resultado es una redistribución del excedente del producto. Además, estas economías crean barreras a la entrada que hacen a los mercados menos competitivos.

Aún así, las multinacionales se quejan de no tener igualdad entre las empresas nacionales sobre todo las gubernamentales y ellas. De esto surge una exigencia de tratamiento nacional, sin embargo, la situación actual es todo lo contrario; los espacios lejos de ser imparciales están inclinados a favor de las multinacionales, que tienen un considerable poder de mercado. El actual proceso de fusiones internacionales hace este terreno más desigual incluso desde la perspectiva de las grandes empresas de los países en vías de desarrollo.

Por tanto, el equilibrio de poder se desplaza decisivamente hacia el capital en los países desarrollados. Aparte de sus desfavorables implicaciones para la distribución de la renta entre trabajo y capital, tal cambio también puede generar inseguridad en los puestos de trabajo y deficientes condiciones de trabajo. Los empresarios de países con altos salarios y altos estándares laborales pueden simplemente amenazar con llevarse sus inversiones a otro

país receptor con bajos salarios y deficientes normas de trabajo como lo que está ocurriendo con Estados Unidos y China.

Las grandes empresas multinacionales pueden ser capaces de alcanzar muchos de sus objetivos de ahorro de costos sin tener realmente que llevar a cabo su amenaza. La inversión extranjera directa sin limitaciones no ayuda a establecer relaciones armónicas de cooperación entre trabajo y capital en las economías desarrolladas. Sin embargo los países en desarrollo también sirven indirectamente a los ciudadanos y trabajadores de los países desarrollados, a través de los esfuerzos que mantienen para controlar el proceso de la inversión extranjera con el fin de incrementar sus ganancias y reducir las pérdidas derivadas de la inversión extranjera.

Otra forma de atraer la inversión extranjera directa a los países en desarrollo, es mediante la suscripción de un gran número de tratados bilaterales sobre inversiones (BIT) con países desarrollados y también con países en desarrollo. Se tienen cifras de que en enero de 1997 había 1,330 tratados en más de 162 países. Este volumen permite una comparación con los menos de 400 tratados al inicio del decenio de 1990. Siendo anteriormente comunes en los países en desarrollo porque brindaban tratamiento nacional a los inversionistas extranjeros solamente en la fase posterior al establecimiento, y no planteaban ninguna restricción para que los países receptores aplicaran sus propias políticas de inversión. Esto es así, porque el objetivo de los BIT es la protección y el tratamiento equitativo de la inversión extranjera directa después de que la inversión ha tenido lugar en acuerdo con las leyes y regulaciones de los países receptores. Los CEJ quieren reemplazar los BIT por tratados multilaterales, bajo el argumento de los costos de transacción según el cual todos se beneficiarían de menores costos de transacción de un acuerdo multilateral. Esto es solo papeleo y con carácter centralista., costos que según surgen por el idioma, la cultura, la política, el clima empresarial, familiarizarse con las leyes sobre inversiones, entre otras, pidiendo un marco legal más seguro para las multinacionales y por tanto para la inversión extranjera, ya que la mayoría de la inversión esta en forma BIT.

Finalmente se puede concluir que los principales determinantes de la inversión extranjera directa, son el nivel de renta per cápita de un país, su tasa de crecimiento y su infraestructura de capital físico y humano. La nueva corriente sobre inversión extranjera directa impulsada por los países desarrollados como avance a la Ronda de Uruguay, es particularmente peligrosa para los países en desarrollo, ya que esencialmente se desentienden por completo de la dimensión del desarrollo.

1.4 Proceso de globalización e inversión extranjera directa en la distribución espacial en México

La idea de mercado aquí empleada proviene de la tradición teórica interdisciplinaria de la sociología económica que ha intentado reflejar la estructura social de diversos mercados (laborales, financieros). Esta corriente "no establece una separación artificial entre los "elementos puros

(económicos)” y los “impuros (sociales)” y, a diferencia de la teoría neoclásica, no pone de relieve la forma hipotética entre oferta y demanda de agentes ficticios, sino en las interacciones concretas de actores reales”¹. En tal sentido, “el mercado es una construcción social y depende de las prácticas y tradiciones que a menudo se encuentran codificadas en leyes”². Se puede citar la formulación que hace Ronald Coase: “el mercado es una institución social que facilita el intercambio”³.

En ese marco, el mercado se construye por la acción económica y política de actores. Se expresa en la esfera de los negocios, las ideas y la política. El objetivo de la acción de los actores es modificar tendencias sociales, el conflicto es la base de las interacciones de aquéllos. El centro de aquel mercado es la crisis como crisis de la relación naturaleza-economía-sociedad y el surgimiento de un nuevo paradigma: el de la sustentabilidad. Pero alrededor de esta crisis y del nuevo paradigma confluyen las ofertas y las demandas sociales, políticas y económicas que determinan ganancias y pérdidas: se ganan o pierden posiciones de poder y lo mismo ocurre con los negocios. El mercado es un espacio social de confrontación en el que se juega la suerte de sus actores que hacen política, crean estrategias, transforman o innovan técnicas, definen alianzas, cooperan, compiten. Su característica fundamental es que se trata de un mercado que tiende a ser global y por tanto es parte esencial de esta gran etapa de mutaciones mundiales que constituye la globalización.

La globalización es una nueva etapa del desarrollo económico y político de las sociedades nacionales. Su característica esencial y más conocida es la creciente interdependencia de las sociedades en diversas estructuras: políticas, financieras, productivas, culturales. A pesar de la continuidad histórica que representa el proceso de mundialización capitalista, hay una diferencia entre el expansionismo industrial e imperialista que se manifestó desde la segunda mitad del siglo pasado hasta los años sesenta de este siglo y la globalización de los setenta. Esta diferencia consiste en que a la primera correspondía una idea de despliegue ilimitado, mientras que la segunda está cada día más asociada a una visión de límites y riesgos, una vez transcurrida la etapa inicial del optimismo neoliberal acerca de la supremacía del mercado sobre la política y el Estado-Nación⁴.

Los años setenta marcan el inicio de la movilización de agentes económicos y políticos a partir de la creciente percepción de una disfuncionalidad en la relación económica. Esta concepción reducida de la crisis suponía que con los instrumentos tecnológicos y administrativos del proceso de industrialización se podrían eliminar y remediar las “excepciones”. Uno de los pioneros en observar esta limitada racionalidad fue Lynton K. Caldwell, quien llamó la atención sobre

¹ Robert Boyery Daniel Drache (eds.), *States Against Markets. The Limits of Globalization*, Routledge, Nueva York, 1996.

² Beat Bürgenmeier, *La socio-económica*, 1999.

³ Citado por Richard Swedberg, Market as Social Structures, en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1994.

⁴ Robert Boyery Daniel Drache (eds.). *States Against Markets. The Limits of Globalization*, Routledge, Nueva York, 1996.

la interrelación de los problemas y la incapacidad de los modelos de conocimiento estancados (y las políticas derivadas de estos modelos) para hacer frente a la situación de crisis: "Los problemas eran consecuencia de la negligencia y el mal manejo en un orden socioeconómico por sí mismo sano y seguro y se consideraban críticos. Así, mediante una combinación de medidas jurídicas y tecnológicas, se podrían corregir estas situaciones y superar la crisis. Podríamos manejar o regular nuestra trayectoria para salir de la crisis"⁵.

Si el objetivo de la economía es el desarrollo, entendido éste como el proceso mediante el cual se mejora la calidad de vida de la sociedad, la economía debe contribuir al mejoramiento de las condiciones no sólo económicas, sino también políticas, sociales, ecológicas y culturales a fin de generar oportunidades y recursos para que la población piense, se organice y participe en los cambios, como señala Mario M. Carrillo Hernández en *Desarrollo y crecimiento económico: una interpretación*. Es indispensable asignar los recursos de la sociedad a los mejores usos para que exista la riqueza suficiente que distribuida de manera equitativa aumente en realidad el bienestar de la población⁶. Si la perspectiva económica, el estudio y el análisis de las estructuras y los procesos económicos, al igual que los espacios en que éstos evolucionan, adquieren gran importancia para elevar los niveles de vida de la sociedad. Un componente importante del desarrollo es el crecimiento económico, al que a su vez se impulsa mediante la inversión productiva en los sectores que conforman el aparato productivo en las regiones del país.

En México a partir de 1983, después del esfuerzo de industrialización, se han realizado acciones para convertir al sector externo y las exportaciones no petroleras en el motor de crecimiento de la economía. Esto ha tenido repercusiones en la distribución espacial de las actividades, pues los factores de localización de las empresas podrían cambiar de una economía cerrada a una economía abierta, en función de que la competencia internacional reasigna recursos, con lo cual los mercados internos, así como los centros o puntos de suministro y abastecimiento, importantes en una economía protegida no necesariamente lo seguirán siendo con la apertura. Primero, porque la orientación hacia el mercado interno cambia hacia el externo; segundo, porque no necesariamente las empresas podrían seguir siendo competitivas en donde estaban.

En las concentraciones urbano-industriales se pueden obtener economías de escala y de aglomeración, pero también es un hecho que cuando dichas concentraciones rebasan el tamaño óptimo la aparición de deseconomías por la aglomeración comienza a pesar más y a obstaculizar los esfuerzos por aumentar la productividad.

Así mismo, los factores de la oferta y la demanda tendrán que responder a la lógica del mercado internacional y, desde esta perspectiva, las regiones y los centros urbanos que respondan a esta nueva integración económica seguirá expandiéndose. El crecimiento de los demás continuará dependiendo de los flujos que se filtren del proceso de internacionalización de la economía, de los

⁵ Beat Bürgenmeier. *La socio-económica*, 1999.

⁶ Kuznets Simon, en *Modern Economic Growth, Rate, Structure and Spread*, Yale University Press, 1966.

que se logren mantener a pesar de la apertura y de los que puedan generarse en las regiones si éstas tienen la capacidad para inventar o crear.

A partir de lo anterior, las inversiones se dirigirán sobre todo hacia los lugares que les proporcionen las mejores condiciones de rentabilidad. De acuerdo con esto, las empresas con recursos suficientes para competir, que suelen ser las grandes, se tenderán a localizar o relocalizar para ajustarse a las condiciones impuestas por la creciente integración al mercado internacional, incluida la descentralización de sus procesos, tanto empresarial (divisiones, terciarización) como espacialmente, en unos casos. En otros, al contrario, la empresa gigante atrae desde el punto de vista espacial a otras empresas para alcanzar mayores grados de integración vertical, acercando procesos que le permitan el desarrollo de economías de aglomeración a partir de técnicas que minimicen costos, como la de justo a tiempo, en cualquiera de los casos, para mejorar su competitividad, esto se explicó en el apartado anterior más ampliamente.

Esta tendencia influye en el patrón de distribución de las actividades económicas en el territorio nacional debido a la mayor tensión entre las fuerzas de concentración y desconcentración espacial, que sesgaran el equilibrio hacia las regiones y los centros urbanos que ofrezcan las mejores condiciones para el desarrollo de ventajas competitivas de las empresas.

A mediados de los años treinta se inició en México un proceso industrializador mediante la sustitución de importaciones: producir de manera progresiva bienes de consumo, intermedios y de capital con el auspicio de una política de protección que posibilitara el crecimiento de una industria incipiente. La estrategia se complementaba con el retiro paulatino de la protección, con el objetivo de que la industria se fortaleciera y generara sus propios recursos y divisas para crecer.

Entonces las condiciones internas y externas de toda índole eran propicias para tal proceso. Se requerían recursos para importar maquinaria e insumos, y fue la agricultura con sus exportaciones, bajos precios de sus productos y tipos de cambio sobrevaluados, la que capitalizó a la industria. En esto también contribuyó el Estado al transferir subsidios directos y por medio de sus empresas y servicios que vendían a la industria insumos por abajo del costo. Siempre en espera de su autosuficiencia. La primera etapa de la sustitución se agotó a finales del decenio de los cuarenta y los niveles de protección se mantuvieron prácticamente sin cambios. Por su parte, la industria seguía absorbiendo recursos de toda la economía para crecer y destinaba su producción a un mercado interno cautivo que desalentaba las exportaciones. El rápido crecimiento de las importaciones y el crecimiento relativamente lento de las ventas al exterior originaron déficit externos recurrentes que se financiaron con préstamos externos y una inversión extranjera directa creciente, conforme los recursos generados por la agricultura se fueron agotando. Esto creó una dependencia estructural del capital extranjero.

Para la segunda etapa, la de sustitución de bienes intermedios, que también implicaba una sustitución incipiente de bienes de capital, las cosas no cambiaron. Al contrario, como se requerían mayores inversiones para los

proyectos y el ahorro interno era insuficiente, la inversión extranjera se convirtió en protagonista junto con el Estado promotor y sus empresas. A los desequilibrios en la balanza comercial se agregó una nueva dependencia que acentuó el desequilibrio en la cuenta corriente: la importación de servicios, como los pagos a la renta del capital externo y el pago por transferencia de tecnología. A finales del decenio de los sesenta los efectos de la sustitución de las importaciones se habían agotado y el saldo del proceso arrojaba lo siguiente:

1) Una industria con avances altos en la producción de bienes de consumo, medianos en la de bienes intermedios y bajos en la de bienes de capital (con el atraso tecnológico respectivo); elevados costos de producción y estructuras oligopólicas propiciadas por una política comercial y de protección que privilegió el mercado interno y las importaciones y que fue incapaz de generar el suficiente ahorro y las divisas necesarias para crecer; desintegrada en su interior y desvinculada de los demás sectores, orientada por la empresa transnacional en las ramas más dinámicas y concentradas;

2) Un sector primario descapitalizado, agotado y en el atraso, tanto en sus formas de organización como de producción. Sólo unas pocas empresas capitalistas orientadas a la exportación parecían progresar⁷.

3) Un Estado promotor del crecimiento, con grandes y constantes déficit fiscales debido a los enormes gastos e inversiones, que recurrió a crecientes préstamos del exterior ante la ausencia de una efectiva reforma fiscal. Con el incremento del tamaño del Estado, también creció un sector burocrático poco eficiente y en muchos casos lleno de corrupción.

4) Las etapas avanzadas de la sustitución de importaciones ya para los sesenta, requerían cada vez mayores inversiones debido a los tamaños de planta, el acceso a los mercados de tecnología, la infraestructura, etcétera, que rebasaban el ahorro generado por la economía, lo que provocó una brecha enorme entre ahorro e inversión. Para cerrarla se recurrió de manera constante al ahorro externo, con lo que el crecimiento pasó a depender cada vez más del capital extranjero.

5) El modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones engendró un patrón de concentración de la riqueza a favor, en primer lugar, del gran capital y de todos los ligados a él y en segundo de la clase política dominante y de quienes están ligados a ella. Estos últimos están encargados del control de la sociedad. Por el contrario, el modelo, aunque permitió que vastos contingentes de la población se incorporaran al crecimiento, no logró la prometida disminución de la pobreza y la miseria. Esto limitó el crecimiento del mercado interno y la diversificación del aparato industrial.

6) Otro efecto fue la concentración espacial de las actividades económicas, las cuales se localizaron principalmente en el Distrito Federal, el Estado de México

⁷ Citado por Richard Swedberg. Market as Social Structures, en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1994.

y las ciudades de Monterrey y Guadalajara, lo que acentuó las desigualdades regionales.

7) El modelo generó otros muchos problemas económicos, políticos, sociales, culturales y ecológicos, En síntesis, la estrategia de crecimiento mediante la sustitución de importaciones elevó el producto interno bruto de manera significativa y con ello el empleo y la base económica en general, pero el avance no fue suficiente, por lo que aparecieron varios problemas, como el crecimiento cada vez más dependiente del exterior debido a la insuficiente generación de ahorro interno y de exportaciones, al igual que la gran concentración del ingreso en términos funcionales y espaciales, lo que limitó el crecimiento tanto del mercado interno como de muchas regiones del país^{8 y 9}.

La desaceleración, crisis y reanimación de la economía en el decenio de los setenta continuó con una economía en proceso de freno y arranque. Aunque el Estado estaba más orientado a lo social, carecía de la decisión de enfrentar los problemas estructurales, por lo que mantuvo la protección a como diera lugar, no dio la reforma fiscal para evitar el enfrentamiento con los empresarios, y prefirió el endeudamiento para salir adelante, hasta que la crisis en 1976 le causó el primer problema, y sin consolidar la tercera etapa de la sustitución de importaciones. Más tarde el petróleo y el endeudamiento impulsaron el crecimiento económico hasta 1982, año en que ya no fue posible seguir manteniendo el control de los grandes desequilibrios estructurales. En estos años la distribución de las empresas con recursos suficientes para competir, las grandes, se tenderán a localizar o relocalizar para ajustarse a las nuevas condiciones impuestas por la creciente integración al mercado internacional y del mismo sistema financiero mexicano.

El punto espacial del crecimiento de la industria permaneció concentrado en las principales ciudades y zonas metropolitanas, dado por el rápido crecimiento de la industria petrolera en el sureste del país. La crisis y apertura de la economía, en el decenio de los ochenta, la carga de la deuda y las crisis fiscales y del sector externo sumieron a la economía en una profunda y prolongada recesión. De un crecimiento promedio de 7% de 1950 a 1980, apenas se creció en promedio anual de 1980 a 1988, 0.9%, casi 10 años de ajuste y cambio estructural¹⁰.

En plena globalización se optó por un modelo de crecimiento hacia afuera, que se acompañó del combate contra la inflación y la apertura de la economía como pautas de todos los esfuerzos de política económica. En los noventa la situación continuó, con otra profunda crisis en 1995. La ausencia de una política industrial, el abandono de los sectores a las fuerzas del mercado internacional, por lo menos al inicio, no fue positivo en las principales zonas

⁸ Casio Luiselli y Jaime Mariscal, "La crisis agrícola a partir de 1965", en *Evolución y crisis de la economía mexicana*, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, núm. 39, México, 1985, pp. 439-455.

⁹ E.V.K. Fitzgerald, "El déficit presupuestal y el financiamiento de la inversión. Una nota sobre la acumulación de capital en México", en *Evolución y crisis de la economía mexicana*, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, núm. 39, México, 1985.

¹⁰ Lustig, Nora. *Distribución del ingreso y crecimiento en México. Un análisis de las ideas estructuralistas*, El Colegio de México, México, 1981. pp. 61-85.

industriales del país, como las ciudades de México y Monterrey, en donde además se presentó un cambio gradual de sus estructuras económicas, al disminuir el peso relativo de la manufactura y aumentar el de los servicios, ya para los años del 2000-2005 las fusiones fueron el detonador pero sin crecimiento durante esta periodo y si el cierre de muchas fuentes de trabajo, cayendo en la changarrización de la economía¹¹.

La purga del aparato industrial como consecuencia de su mayor exposición a la competencia tenía que repercutir en el patrón de distribución de las actividades. Hay que recordar que en la etapa proteccionista nacieron muchas empresas ineficientes, con altos costos, baja productividad, sin necesidad prácticamente de mejorar su calidad y su tecnología, incapaces de exportar y dependientes de las importaciones para crecer; con empresarios improvisados, sin conocimiento del mercado y de sus clientes, desinteresados por invertir en la capacitación y el desarrollo de su personal, dados a contaminar, porque era la forma más económica de deshacerse de sus residuos, y localizados muy cerca de los mercados urbanos, en donde encontraban la principal demanda por sus productos.

Esto era lo que explicaba las concentraciones en las urbes más grandes del país. Hacia un nuevo patrón de distribución de las actividades económicas¹². Con la apertura económica los factores de localización se modificaron; además la caída del mercado interno a causa de la crisis, el impulso al cambio estructural a partir de una mayor competencia, el repliegue del Estado en la economía, la desregulación de varios sectores y la entrada de cuantiosas inversiones, así como la reacción de varios grupos nacionales de empresarios que invirtieron para hacerse competitivos en el exterior fueron factores que restaron importancia a la cercanía a los grandes mercados nacionales y llevaron a una reorganización de los procesos para producir y vender en condiciones de competitividad internacional.

En la globalización, con el desarrollo de la tecnología, principalmente de las telecomunicaciones y de la computación, lo cual ha tenido una fuerte influencia en la redistribución de los procesos productivos en escala mundial, buscan la mayor ventaja comparativa de las regiones y una mayor rentabilidad internacional¹³.

En un mundo en que las decisiones no sólo dependen de lo que sucede en los ámbitos nacionales, la localización de las inversiones productivas es más importante en la medida en que ayuda a llevar la competitividad, lo que implica situarse cerca de los factores que permitan obtener ventajas competitivas, como insumos, mano de obra calificada, infraestructura, economías de escala, desarrollo de tecnología, cadenas de valor, etcétera. En México, era de

¹¹ L. Unikel, Ch. Ruiz C. y G. Garza V., *El desarrollo urbano de México*, El Colegio de México, México, 1976. pp. 307-334.

¹² Gustavo Garza, "Monterrey en el contexto de la globalización económica en México", en *La globalización en Nuevo León*, Secretaría de Extensión y Cultura y Ediciones El Caballito, México, 1999. pp. 19-50.

¹³ Joseph Grunwald y Kenneth Flamm, *La fábrica mundial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1991. pp. 11-21.

esperarse que el fuerte proceso de concentración de las actividades industriales y de servicios en las grandes ciudades se viera afectado, sobre todo entre las empresas que se adecuaron o que surgieron en los años de apertura y aquellas cuya localización estuvo más influida por la nueva dinámica de la integración económica mundial que por factores relacionados con el mercado interno.

Entonces cabe preguntarse ¿qué ha estado sucediendo con la distribución espacial de las actividades económicas? Para lo cual es necesario analizar la evolución del patrón de distribución a partir de la apertura de la economía, para entonces identificar los efectos regionales y urbanos. Para lo que se requiere de información sobre la estructura sectorial de los municipios y de localidades. Realizando aproximaciones en este análisis se tomó la distribución geográfica de las empresas más importantes de México, de acuerdo con su volumen de ventas de 1980 a 1999.

El marco muestral son las 500 empresas más importantes de cada año, dejando de lado al grueso de las pequeñas y medianas y también con el riesgo de que no sean las mismas durante los 20 años de muestra. A cambio se tiene a las empresas que se han integrado mejor al proceso de apertura y de mayor competencia. Aunque no fueran las mismas empresas en todos los años, al formarse la muestra invariablemente por 500, las sustituciones siguieron manteniendo la misma condición de ser las empresas con mayores ventas y por tanto muy poco se afectaba la tendencia de la distribución espacial¹⁴.

El estudio de lo que sería el nuevo patrón de localización a partir de las empresas más importantes se realizó de manera horizontal y vertical; el primero se dividió a su vez en tres niveles:

- Primer nivel: Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Jalisco y otros estados en el período de 1980 a 1999.
- Segundo nivel: se considera la clasificación anterior pero se separa de otros estados a Puebla, Veracruz, Coahuila, Chihuahua y Querétaro, y el período es de 1984 a 1999.
- Tercer nivel: se considera la clasificación anterior, pero se separa de otros estados además de los anteriores, a Sonora, Veracruz, Sinaloa, Tlaxcala, San Luis Potosí, Guanajuato, Tamaulipas y Baja California; el período es de 1986 a 1999.

Se consideró esta desagregación progresiva por la mayor participación de dichas entidades conforme fue avanzando el proceso de apertura, de localización de nuevas empresas y de mayor competitividad de las existentes. Cabe mencionar que en 1995 el sistema urbano en México incluía 350 ciudades con 59 millones de habitantes. Tan sólo en seis áreas metropolitanas (la Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León y Tijuana) de más de un millón de habitantes se concentraba 47.2% del total de la población urbana nacional y casi 50% del PIB no agrícola¹⁵.

¹⁴ Revista de Comercio Exterior. Varios números.

¹⁵ Gustavo Garza Villarreal, *Monterrey en el contexto...*, op. cit. pp. 19-50

Sin embargo no todas las entidades más industriales eran las más industrializadas; en 1998 de 11 entidades con cocientes de especialización industrial superiores a 1.1, sólo seis aportaban proporciones importantes al PIB nacional¹⁶. En el caso de las seis zonas metropolitanas mencionadas, las primeras cuatro tenían todavía una clara especialización industrial.

Con esto se presentan ahora los resultados de la evolución del patrón de distribución espacial de las empresas más importantes de México, en las principales entidades del país.

Análisis Horizontal

Primer nivel

Con la información de 1980 a 1999 se determinó que la participación del Distrito Federal fue la más alta en todos estos años, aunque no se mantuvo constante; le siguieron las del Estado de México, Nuevo León y Jalisco. Hay que resaltar que la participación del Distrito Federal, de 64% en 1980, se derrumbó durante la crisis de 1982 y continuó disminuyendo hasta 1989. En estos años la economía pasó por la apertura, una recesión prolongada por los programas de ajuste macroeconómico, el endeudamiento excesivo, pero también el cambio estructural. Esta situación repercutió en menor medida en el Estado de México, Nuevo León y en el resto de las entidades, que se favorecieron con más participación de empresas importantes. A partir de 1990 se notó una recuperación en la participación del Distrito Federal hasta 1999, en contra de la del Estado de México; Nuevo León y Jalisco mantuvieron e incrementaron su participación, principalmente el segundo.

¹⁶ Cálculos realizados con información del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI, 2000.

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS EMPRESAS MÁS IMPORTANTES EN LAS PRINCIPALES ENTIDADES FEDERATIVAS EN EL PRIMER NIVEL, 1980-1999 (PARTICIPACIÓN PORCENTUAL)						
Año	D.F.	Edo. Mex.	Nvo. León	Jalisco	Otros estados	Total
1980	64.00	14.60	8.00	2.80	10.60	100.00
1982	57.40	15.80	8.40	4.40	14.00	100.00
1983	54.00	17.20	8.80	4.20	15.80	100.00
1984	33.40	16.20	12.80	7.00	30.60	100.00
Desconcentración						
1986	31.60	18.20	9.40	7.80	33.00	100.00
1987	29.80	15.60	12.60	7.20	34.80	100.00
1988	31.20	18.00	10.60	7.80	32.40	100.00
1989	29.00	18.40	10.20	8.00	34.40	100.00
1990	31.80	18.00	9.40	7.40	33.40	100.00
1991	42.20	15.20	12.60	6.40	23.60	100.00
1992	44.60	11.60	15.00	7.20	21.60	100.00
Concentración						
1993	46.20	10.20	14.60	7.40	21.60	100.00
1994	48.80	9.60	12.60	9.00	20.00	100.00
1995	46.60	9.80	12.00	8.40	23.20	100.00
1996	42.60	11.20	13.20	8.00	25.00	100.00
1997	38.60	8.40	15.20	7.40	30.40	100.00
Consolidación						
1998	42.20	9.80	7.80		31.00	100.00
1999	43.80	9.20	10.00	9.87	28.60	100.00
<i>Promedio</i>	42.10	13.72	11.29	7.07	25.78	100.00

Fuente: Cálculos propios con información de *Expansión*, "Las 500 empresas más importantes de México", agosto, 1980-1999.

Segundo y tercer niveles

Desagregando a partir de 1986 se pudo observar que hasta 1990 las entidades que aumentaron su participación fueron principalmente las del norte: Coahuila, Chihuahua, Sonora, Tamaulipas, Baja California. En el centro aumentaron también su participación Guanajuato, San Luis Potosí y Tlaxcala, pero la pierden Puebla y Querétaro. Veracruz y Sinaloa mantuvieron su participación sin mucha variación.

De 1991 a 1999, las entidades que ganaron un poco en participación fueron de nuevo las del norte y del centro mencionadas. Las que la mantuvieron fueron Puebla, Veracruz, Coahuila, Chihuahua y Querétaro.

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS EMPRESAS MÁS IMPORTANTES EN EL SEGUNDO Y TERCER NIVELES, 1986-1999 (PARTICIPACIÓN PORCENTUAL)									
Año	D.F	Edo. Mex.	Nvo. León	Jalisco	Puebla	Veracruz	Coahuila	Chihuahua	Queretaro
1986	31.60	18.20	9.40	7.80	4.00	2.20	4.40	2.00	1.40
1987	29.80	15.60	12.60	7.20	3.40	2.80	3.20	3.20	1.40
1988	31.20	18.00	10.60	7.80	3.60	2.40	3.60	2.00	2.00
1989	29.00	18.40	10.20	8.00	3.60	2.80	4.60	2.00	2.20
1990	31.80	18.00	9.40	7.40	2.40	4.40	2.60	2.60	1.00
1991	42.20	15.20	12.60	6.40	1.20	2.00	3.80	2.00	0.60
1992	44.60	11.60	15.00	7.20	1.00	1.00	3.20	3.00	2.00
1993	46.20	10.20	14.60	7.40	1.00	0.80	3.80	2.60	1.00
1994	48.80	9.60	12.60	9.00	0.80	1.40	2.80	2.40	0.80
1995	46.60	9.80	12.00	8.40	1.20	2.40	2.60	2.80	1.00
1996	42.60	11.20	13.20	8.00	1.20	1.60	3.00	3.80	1.20
1997	38.60	8.40	15.20	7.40	1.80	1.40	1.60	1.60	1.20
1998	42.20	9.20	9.80	7.80	1.80	1.40	1.60	0.60	3.60
1999	43.80	9.20	10.00	8.40	1.00	2.00	2.00	3.20	1.20
Promedio	39.21	13.04	11.94	7.73	2.00	2.04	3.06	2.41	1.47

Fuente: Cálculos propios con información de *Expansión*, "Las empresas más importantes de México", agosto, 1986-1999.

Análisis Vertical

En los cortes de 1980, 1986, 1990, 1994 y 1999 se ve que la distribución geográfica de las empresas más importantes ha cambiado. Se identifica un proceso de desconcentración en el patrón de localización en 1986 y en 1990, años en que se presentó una baja significativa de la participación del Distrito Federal, en contraparte con las del Estado de México, Nuevo León y Jalisco que ganaron en participación, así como el grupo de otros estados (Véase el cuadro anterior).

Sin embargo, para 1994 el patrón de distribución presentaba algunos cambios; el Distrito Federal aumentó su participación junto con Nuevo León y Jalisco, en detrimento de la del Estado de México y de otros estados, al grado de que la participación de Nuevo León comenzó a ser mayor que la del Estado de México, y la de Jalisco estaba muy cerca de alcanzarlo.

De 1990 a 1994 se logró una recuperación de la economía nacional, además de que en este último año se había iniciado la profundización de la apertura, con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, aunque sus efectos se verían más adelante.

Así, el regreso de la concentración al patrón de distribución de las empresas más importantes de México en 1994 se vio frenado y disminuido hacia 1999. En este año el Distrito Federal bajó su participación a 44%, junto con el Estado de México, Nuevo León y Jalisco; las que ganaron mucho fueron las de otros estados. Durante este período de mayor apertura e integración a la economía estadounidense de nuevo se observó un descenso en el grado de concentración, aunque no tan fuerte como al inicio, lo cual indica que el ajuste interno fue menos severo, pero que la influencia de la competencia externa fue muy importante para la localización de las empresas más grandes.

Los resultados del análisis permiten decir que hay razones para afirmar que el patrón de distribución espacial de las actividades económicas, extrapolado a partir de las empresas más grandes de México, ha tenido una

desconcentración de 1980 a 1999 como consecuencia de la apertura de la economía y del menor dinamismo del mercado interno. Lo anterior ha favorecido a las entidades que han podido brindar condiciones favorables para el desarrollo de ventajas competitivas en las empresas. Las que se encuentran en el norte del país, incluido Nuevo León, y algunas del centro del país, como Tlaxcala, Guanajuato y San Luis Potosí principalmente, junto con Jalisco. Con la globalización se ha formado una nueva red, en especial ciudades que responden a las nuevas exigencias del proceso de acumulación en escala mundial.

Pero suponer que la globalización resuelva los problemas de desigualdades regionales al desconcentrar los antiguos centros urbanos es una mentira. Es cierto que se han relocalizado operaciones importantes del país hacia otros centros, ciudades o regiones que han permitido desarrollar ventajas competitivas a las empresas, pero éstas no han ido precisamente a las regiones atrasadas. Es muy claro que entidades como Chiapas, Guerrero, Oaxaca y otras más están muy lejos de desarrollar empresas grandes. Sus niveles de rezago en mano de obra calificada, infraestructura, cultura de trabajo capitalista, fuentes de abastecimiento de insumos y de demanda son determinantes; todos ellos han sido factores que limitan la obtención de economías de escala y de aglomeración. Por esto, han recibido maquiladoras que llegan por los bajos costos de la mano de obra, aun a costa de una alta rotación de personal, pues con todo obtienen grandes beneficios en estas regiones.

Es muy importante mencionar que al parecer el Distrito Federal conserva todavía su gran fuerza concentradora, sobre todo cuando las condiciones de la economía nacional son favorables y ésta crece; esto pone de manifiesto la necesidad de contar con una política de desarrollo regional que en el largo plazo desconcentre la actividad económica en función de los objetivos de desarrollo industrial, urbano y social, manteniendo una integración selectiva y equitativa con la globalización.

1.5 Integración regional e inversión extranjera directa

Las diferencias geográficas y regionales puede que estén aumentado en importancia, así mismo, las estrategias enfocadas regionalmente, si son usadas junto a iniciativas globales y locales, pueden impulsar significativamente el desempeño de la empresa. Los datos económicos y de negocios revelan un mundo altamente regionalizado. El intercambio al interior de las regiones, más que entre ellas, impulsó el aumento del comercio internacional durante la segunda mitad del siglo XX. La regionalización también es evidente en la inversión extranjera directa o en las ventas internacionales de las empresas. Pankaj Ghemawat de la Universidad de Harvard en Business School, afirma que las empresas más exitosas emplean cinco tipos de estrategias regionales, o incluso en lugar de las estrategias globales: de base de origen, de portafolios, de hubs, de plataformas y de mandatos. Algunas compañías adoptan las estrategias en secuencia, pero las más listas alternan entre uno y otro enfoque y los combinan a medida que se desarrollan sus

negocios y mercados. Un ejemplo que menciona es el de Toyota, donde las exportaciones desde la base de origen siguen siendo sustanciales, aun cuando la empresa construya una presencia de fabricación internacional y a medida que la empresa logra eficiencias de escala y alcance, la empresa también persigue economías de especialización a través de mandatos interregionales.

La adopción de estrategias regionales requiere de flexibilidad y creatividad. Una empresa debe decidir qué es lo que constituye a una región, escoger las estrategias más adecuadas y entrelazarlas con las estructuras existentes de la organización. En un mundo que no es por entero global ni local, descubrir las formas de coordinación al interior y entre regiones puede brindar una poderosa ventaja competitiva.

La economía mundial creció en 2005 un 9%, contra el 12.1% en 2004, que es el crecimiento más rápido registrado en las últimas décadas y comparado con el del año 2003 el cual fue similar. Ello se ha debido a una serie de factores: los bajos tipos de interés que se registran en las grandes economías, el año electoral norteamericano en que la administración Bush continuó aceptando un déficit comercial de más de 500,000 millones de dólares acompañado de un déficit fiscal de similar magnitud un 4.9% del PIB, ignorando la ortodoxia sobre estabilidad que los organismos internacionales imponen a los países que acuden a solicitar apoyo para solventar sus desequilibrios. Este déficit norteamericano ayudó a crecer a la economía china en un 8.9% en 2005 cada vez más firme en su transformación a la economía de mercado, y a las economías latinoamericanas que si en 2003 solamente crecieron en un 1.8%, en 2004 en un 4.6%. Estados Unidos, que en 2002 creció un 1.9% y en 2003 lo hizo a un 3%, en 2004 el 4.3%, y en 2005 en 4.2% mientras que la zona euro ha pasado de un 0.5% en 2003 a un 2.2% en 2004, 3.5% en 2005.

Ello implica que el crecimiento ha sido generalizado, aunque a niveles limitados en Europa, alcanzando, también, a los países en desarrollo que gracias a sus nuevas posibilidades de exportación y a los altos precios de sus materias primas han podido crecer al 6.6%. A pesar de que el petróleo ha llegado a superar los 76 dólares barril en los meses de abril-mayo, el precio de 28.8 dólares en 2003, llegó en 2004 a más de 37 dólares.

Salvo en el caso de Alemania donde el desempleo ha subido ligeramente hasta el 9.7% y en Francia en que se ha mantenido a un nivel del 9.4%, en el resto de las grandes economías las tasas de desempleo han descendido ligeramente respecto a los niveles anteriores a pesar de las deslocalizaciones industriales que se han producido en medio de una discusión sobre el impacto del estado de bienestar en la competitividad de las economías europeas en un mundo globalizado¹⁷.

Las perspectivas económicas de futuro vienen connotadas por la persistencia a corto plazo de los altos precios del petróleo que ahora están, también, en manos de un mercado cada vez más sensible a las circunstancias del

¹⁷ Saenz, Alfredo (Vicepresidente del SCH) pide el desmantelamiento inmediato del estado de bienestar europeo, La Vanguardia, 3 de junio de 2004.

terrorismo internacional¹⁸ que, está controlando el 5 % de la economía mundial¹⁹ por encima, incluso, de la evolución de la oferta y la demanda.

El comercio internacional de bienes y servicios ha crecido en 2005 un 12.9%, después de que los análisis definitivos de 2004 registraron un 21%. En su Informe sobre el comercio mundial la Organización Mundial de Comercio analiza las preferencias comerciales, el movimiento temporal de personas físicas y la coherencia en el sentido de que las diferentes políticas practicadas por los gobiernos en diferentes ámbitos deben apoyarse mutuamente²⁰. Dentro del panorama del comercio internacional es necesario mencionar que la balanza comercial de Estados Unidos ha visto cómo su déficit está por encima de los 500,000 millones de dólares mientras que la zona del euro y Japón han visto aumentar sus respectivos superávits al tiempo que otros países asiáticos han mantenido sus superávits pudiendo, con ello, ayudar a la financiación del déficit norteamericano el país más endeudado del mundo.

Pese a este deterioro de su balanza comercial y al establecimiento de algunas barreras proteccionistas (como las adoptadas a final de año contra las exportaciones textiles chinas, Bush ha aceptado las decisiones de los paneles de la OMC poniendo fin a algunas de sus prácticas proteccionistas y de subvención a sus exportaciones y, el 1 de agosto, aceptó el acuerdo propuesto por la Comunidad Europea para hacer avanzar la Ronda Multilateral de Doha que después de la reunión ministerial de Cancún de 2003 parecía que iba a estancarse a pesar de que la America's Trade Promotion Authority que permite las negociaciones comerciales a la administración norteamericana expiró en junio del 2003. Algunos sectores agrícolas europeos se quejan de que la Política Agrícola Común (PAC) volverá a ser la sacrificada en la Ronda de Doha pero los consumidores y los países exportadores se muestran contentos de los resultados de la nueva ronda liberalizadora de la OMC en cuanto a reducción de precios de los suministros exteriores. Este debate también se ha producido respecto a la liberalización textil. con la desaparición del sistema de cuotas a partir de enero de 2005 y las perspectivas de una brutal deslocalización hacia China de muchas de las capacidades de producción hoy distribuidas en países desarrollados y en desarrollo.

La decisión del Consejo General de la OMC del 1 de agosto de 2004 establece el marco de la negociación para lanzar la última fase de las negociaciones de la Agenda de Desarrollo de Doha que no fue posible alcanzar durante la quinta conferencia ministerial celebrada en Cancún en septiembre de 2003. Sus parámetros más importantes se refieren a supresión de ayudas a la agricultura, reducción de barreras no arancelarias, avances en la liberalización de servicios, facilitación del comercio y trato especial y diferenciado a favor de los países menos avanzados. Tres de los temas de Singapur (inversión,

¹⁸ United Nations. *A more secure World. Our shared responsibility*, Report of the Secretary-General's High-Level Panel on Threats, Challenges and Change, New York, 2004.

¹⁹ Napoleoni, Loreta. *Yihad*, Barcelona, Urano, 2004.

²⁰ Organización Mundial del Comercio. *Informe sobre el Comercio Mundial 2004*, Ginebra, 2004.

Evolución del comercio mundial en 2003 y perspectivas para 2004 en Boletín Económico de ICE, número 2803, 26 de abril de 2004.

competencia y transparencia en la contratación pública) quedan por el momento fuera de la agenda de Doha²¹.

La sexta reunión ministerial de la OMC que fue celebrada en Hong Kong a finales de 2005, consiguió que el proceso de selección del nuevo Director General de la OMC al final del mandato del actual Director Supachai Panitchpakdi, no cree las tensiones que se produjeron en las anteriores elecciones. Estados Unidos, mientras tanto, ha seguido firmando acuerdos de libre comercio de tipo bilateral compatibles con las reglas de la OMC completando una ya larga lista que se inició Canadá y con México, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y los de Israel, Jordania, América Central, Egipto, Túnez, en 2004 con Marruecos. Mientras tanto, la UE no ha sido aún capaz de concluir su acuerdo con MERCOSUR ni de culminar las negociaciones de los Acuerdos de Parteneriado Económico (APEs) con los países de Africa, Caribe y el Pacífico (ACP) de acuerdo con lo previsto en el Convenio de Cotonou firmado en el año 2000 y entrado en vigor el 1 de abril de 2003 y, mucho menos, de hacer avanzar el proceso euromediterráneo de Barcelona, como consecuencia de la tensión israelopalestina en la parte de la creación de las correspondientes zonas de libre comercio euro-mediterráneas en el 2005. El comercio transpacífico ha seguido aumentando a buen ritmo aunque los Estados Unidos y Japón manifestaron en la Cumbre del Forum Asia-Pacífico Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) celebrada en Santiago de Chile el 20-21 de noviembre sus quejas contra China por no forzar la apreciación del yuán y ser demasiado competitiva en toda la zona²².

Con esta enorme competitividad de la economía china y su rápido crecimiento es preciso decir que las autoridades chinas aumentaron los tipos de interés el 28 de octubre con objeto de enfriar un poco el excesivo desarrollo de su economía por temor a la inflación. El hecho no es muy importante por cuanto las decisiones crediticias chinas, no se adoptan tanto por precios cuanto por asignaciones de montos pero es un indicador de que China va siguiendo cada vez más las líneas de la economía de mercado. No está pasando lo mismo respecto a Rusia en que la reestatización de Yukos por parte del gobierno a través de una filial de Gazproz ha acabado con incertidumbre sobre la viabilidad de la primera empresa petrolera rusa. Ello ayuda a estabilizar el precio del crudo, pero deja preguntas sobre el futuro de la liberalización hacia la economía de mercado que se ha venido produciendo con la ayuda del Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD), la UE a través del programa TACIS y las Instituciones de Bretton Woods.

El Sistema Monetario Internacional ha venido a lo largo de 2004-2005 por una apreciación continua del euro respecto al dólar por encima de la ya notable apreciación que había registrado en 2003. A finales de diciembre, el euro llega a niveles de 1.35 dólares cuando a finales de 2003 había acabado a 1.25 del valor del dólar en el momento de su máxima apreciación el 26 de octubre de

²¹ La decisión del Consejo General de la OMC sobre el Programa de Trabajo de Doha, Boletín Económico de ICE, número 2814, de septiembre de 2004.

²² Las contradicciones en que se encuentra la economía china, tras su ingreso en la OMC en diciembre de 2003, de la REVISTA CIDOB.

2000 en que la relación fue de 0.82 dólares por euro. Sin duda el enorme déficit fiscal y de balanza de cuenta corriente estadounidense, del orden de más de 500,000 dólares, la Reserva Federal (FED) no ha llegado a coordinarse para cambiar las cosas. La FED subió cinco veces el tipo de interés estadounidense en 2004, en diciembre de ese mismo año alcanza el 2.25% cuando estaba al 1% a principios de año, poniéndose por encima del tipo de interés de la zona euro que estaba a un 2% a lo largo de 2004.

Las grandes economías europeas tampoco se han librado de los déficit presupuestarios y aunque la Comisión Europea ha detectado un déficit excesivo en Francia, Alemania e Italia, solamente se han producido señales en base al Pacto de Estabilidad y Crecimiento en relación a Portugal, Grecia y Hungría que, aunque no ha ingresado en el euro, debe ajustarse a lo previsto en el acervo de la UEM de acuerdo con el Tratado de Maastricht. Las desavenencias entre el Consejo de Ministros y los Comisarios de Economía de la UE, han dicho lo complicado que es respetar el Pacto de Estabilidad establecido para salvaguardar la Unión Económica y Monetaria de países con poco crecimiento y con un Estado de bienestar que obliga a mantener e incluso aumentar el gasto público.

En esta realidad de transacciones liberadas y de mercados cambiarios a su anchas, el Fondo Monetario Internacional ha perdido una parte de sus capacidades de control del Sistema Monetario Internacional, transformándose en un mecanismo de asistencia de balanza de pagos para los países en desarrollo pero no de gestión de un sistema global cada vez más privatizado. Algunos países en desarrollo como Argentina han mantenido pugnas con las recomendaciones del FMI²³ por la prevención y resolución de crisis, así como en la promoción de la estabilidad financiera internacional y de relevancia para mantener la liberalización en los países pobres altamente endeudados y en otros países en desarrollo de renta media pero con serios problemas de deuda externa²⁴.

En el panorama monetario internacional esta que el euro está ganando posiciones como moneda internacional de reserva lo cual ha estimulado su demanda frente al dólar. Los anuncios de China a este respecto y la decisión de Cuba de suprimir la dualidad monetaria dólar-peso dentro de su enfrentamiento político con Estados Unidos van en esta dirección aunque para que el euro pudiera convertirse en una moneda de mayor proyección internacional sería preciso que la zona euro se atreviera a hacer déficit externos importantes como sucede con Estados Unidos²⁵.

En los años 2004-2005 se han registrado movimientos en las instituciones económicas regionales pero, sin duda, ha sido Europa la que más novedades integradoras registra.

²³ Miguel A. Alonso y Rafael A. Barberá, publicado en la Revista Información Comercial Española, número 816 de julio-agosto de 2004.

²⁴ Fundación CIDOB. *From the Washington Consensus towards a New Global Governance*, Barcelona 24-26 de septiembre de 2004.

²⁵ El Dialogo organizado por la Fundación CIDOB. *From the Washington Consensus towards a New Global Governance*, Barcelona 24-26 de septiembre de 2004.

Es cierto que los líderes sudamericanos, con el impulso del Grupo de Río, decidieron en diciembre en Cuzco, la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (agrupando los países hispánicos, Brasil, Guyana y Surinam) pero no se sabe todavía en que va a parar²⁶. Mientras tanto, México ha seguido aproximándose al Grupo de los Tres y a MERCOSUR²⁷, mientras que el proceso del Área Latinoamericana de Libre Comercio (ALCA) se ha visto frenado tras la cumbre presidencial de Monterrey. La segunda administración Bush deberá mostrar sus intenciones respecto a proseguir con el esfuerzo de zona de libre comercio continental en que solamente Cuba quedaría fuera.

La Unión Europea, como ha quedado Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Hungría, Eslovenia, Chechenia, Eslovaquia, Malta y Chipre en una quinta ampliación con notables diferencias respecto a las anteriores²⁸ y que pospone a enero de 2007, el ingreso de Bulgaria y Rumania, una vez concluidas sus respectivas negociaciones de adhesión el 14 de diciembre de 2004. Por otra parte el Consejo Europeo de 17 de diciembre decidió la apertura de negociaciones de adhesión con Croacia (17 de marzo de 2005) y con Turquía (3 de octubre de 2005) en una decisión larga y ampliamente controvertida²⁹ que, en todo caso, no prevé que Turquía pueda convertirse en miembro pleno de la UE antes de 2014, momento en que empiecen a aplicarse las Perspectivas Financieras siguientes a las de 2007-2013 que ahora se están empezando a negociar³⁰.

Junto a ello, la UE está sometida a un importante proceso de constitucionalización con la firma, en Roma el 29 de octubre, del Tratado por el que se establece una constitución para Europa que aunque dentro de la continuidad del proceso integrador europeo introduce importantes avances en lo que debe ser la norma máxima europea si el texto es ratificado por los veinticinco miembros de la UE, por referéndum y por ratificación parlamentaria³¹. Lituania es el único Estado miembro de la UE que ha ratificado la Constitución Europea en 2004.

Europa debe luchar no sólo para conseguir una economía más competitiva, sino para convertirse en un actor de seguridad global y para contribuir al nuevo orden global³². Al mismo tiempo las instituciones europeas están alcanzando nueva transparencia y democracia³³.

²⁶ Granell, *Los retos del euro frente a la escena internacional*, pp. 87-105.

²⁷ La web de la Comunidad Andina incluye todos los documentos de creación de tal Comunidad.

²⁸ Olarrega, Manuel y Voss Donamari, Jimmy. *El programa de trabajo del MERCOSUR 2004-2006*, Cuaderno de Negocios Internacionales e Integración, números 43/45, julio-diciembre 2003.

²⁹ Federación de Cajas de Ahorro vasco-navarras. *La ampliación europea: desafíos y oportunidades*, Vitoria, 2004.

³⁰ CHISLETT, W. *Turkey's membership of the EU: A Rose or a Thorn?*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, Working Paper 2004/6.

³¹ Comunicación de la Comisión de 10 febrero 2004 sobre las Perspectivas Financieras 2007-2013 en Boletín Económico de ICE número 2819, de 11 de octubre de 2004.

³² El estudio introductorio analítico del profesor Francisco Aldecoa al Tratado Constitucional Europeo editado en 2004 por la Editorial Biblioteca Nueva (Madrid) para el Real Instituto Elcano.

³³ Los trabajos de Javier Solana y de Narcís Serra en el libro de la Fundación CIDOB. M. Castells y N. Serra (edits). *Europa en construcción: integración, identidades y seguridad*, Barcelona, 2004.

Mientras tanto, la UE ha seguido con su reforma de la PAC para ajustarse a los requisitos de la Ronda de Doha y para evitar las críticas de proteccionismo que emanan de los países del Sur. Por otra parte, la UE sigue tratando de definir un nuevo Pacto de Estabilidad y Crecimiento, más flexible que el hasta ahora vigente y cuyo cumplimiento por alguno de los grandes países deja mucho que desear y, también, está empezando a debatir la propuesta de la Comisión de unas nuevas Perspectivas Financieras 2007-2013 que deben permitir unos presupuestos capaces de financiar los compromisos internos y externos a los que la UE debe plantar cara.

En la Zona del Pacífico la reunión de la APEC celebrada en Santiago de Chile dio presiones de los estadounidenses a favor de la reevaluación del yuan en una coyuntura en que todo el mundo aprecia el papel de gigante y de estabilizador subregional asiático que el régimen de Pekín está empezando a jugar³⁴.

En el año 2005 se celebró una Asamblea de Naciones Unidas para evaluar los avances en la consecución de los objetivos del Milenio aprobados por Naciones Unidas en septiembre de 2000 y que deben comportar impulsos más importantes para que los países pobres puedan reducir su pobreza y mejorar cuestiones de salud, educación y otras. En la XI Sesión de la UNCTAD celebrada del 13 al 18 de junio en Sao Paulo³⁵ y en las sesiones del Programa de lucha contra el hambre impulsado por los Presidentes de Brasil, Chile, Francia y España (New York, septiembre 2004), la frustración por la lentitud en los avances hacia los objetivos quedó bien patente aunque ello condicionó que, por primera vez, se llegara a aceptar discutir sobre algunas propuestas para hacer avanzar los niveles de ayuda financiera al desarrollo que se trataron de estimular en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Financiación al Desarrollo que tuvo lugar en Monterrey en 2002 entre los que destaca la idea de la Tasa Tobin sobre las transacciones financieras especulativas.

Jeffrey Sachs, es optimista sobre las posibilidades de hacer avanzar los compromisos de la comunidad internacional en materias de financiación al desarrollo y apertura comercial para 2015³⁶, los niveles de ayuda aumentan pero poco y, mientras tanto, los Foros Económicos de Davos y Social de Porto Alegre, siguen mostrando las divergencias existentes respecto a las terapias a aplicar para hacer salir a los países pobres de su situación en el contexto de la actual globalización.

El G-8 ha llegado a acuerdos para mejorar el mecanismo de intervención para los países pobres altamente endeudados³⁷ y la OMC ha avanzado en la necesidad de negociar nuevas medidas de Trato Especial y Diferenciado a favor de los Países Menos Avanzados en el contexto de la Agenda de

³⁴ Viñas, Ángel. *El retraso de la aprobación parlamentaria del equipo Durao-Barroso ¿Derrota de la Comisión o progreso de la UE?*, Boletín del Real Instituto Elcano, número 57, 10 de diciembre de 2004.

³⁵ Delage, Fernando. *China y el futuro de Asia*, Política Exterior, volumen XVIII, número 102, noviembre-diciembre 2004.

³⁶ Granell, Francesc. *La XI Sesión de la UNCTAD*, Boletín Económico de ICE, número 2812, 26 de julio de 2004.

³⁷ Boletín económico de ICE N° 2832 del 24 al 30 de enero de 2005.

Desarrollo de Doha. El año 2004 ha acabado con un maremoto y tsunami que ha causado más de 150,000 muertos en el sudeste asiático.

Pero el mundo rico parece seguir olvidando que la UNICEF ha denunciado recientemente que cada año mueren cinco millones de niños por falta de condiciones sanitarias y de alimentación y que lo importante no es la respuesta humanitaria mediática sino el establecer las bases para que los problemas humanitarios no lleguen a presentarse con la virulencia que se producen cuando tienen lugar en países subdesarrollados con muy débiles estructuras de todo tipo.

Así, se encuentra que hubo un cambio regional eficiente, tomando en cuenta la creación de empleo, la minimización de costos de transporte y la descentralización. También se plantea que la baja productividad lleva al bajo desempeño económico y se espera mayor impacto positivo en el norte de México que en el sur. Sin embargo, la palabra “apertura” en 1970, 1988 y 1998, tuvo diferentes grados de apertura en la clasificación de regiones con base en la descentralización industrial pero queda el resto del país en algo demasiado amplio, agrupando estados como Baja California Sur con Veracruz y Yucatán. Otros indicadores, como las cifras de empleo las cuales se presentan a través del tiempo por estado y ciudad, sin controlar por número de habitantes, un indicador de trabajo industrial o PEA. El análisis que se realizó es para un análisis de impactos regionales en México. Se señala que la mitad de los 300 mil empleos y 890 fábricas que perdió el sector maquilador fue debido a los bajos salarios en China. Es alarmante, ya que el panorama es demasiado negro para la industria maquiladora dadas las estadísticas que presentan las instituciones mundiales: en sí sólo se perdieron el 16% de empleos en un periodo en particular; la rotación de personal va a la baja de 9.4% a 4.4%; el porcentaje de técnicos empleados ha crecido de 9.6% a 13.1%; así como el valor agregado local de 5.8% a 10.2% en 2004. De hecho hubo un repunte en empleo maquilador de agosto a febrero del 2006. Cómo se recuperaron esos empleos, con empleos tipo de outsourcing de trabajadores por parte de empresas maquiladoras, caídas en sueldos y aumentos en productividad, sin prestaciones y por horas, además de la amenaza para México de la dichosa Reforma Laboral, que lo que se quiere es consolidar lo anterior.

China como competencia económica para México, específicamente abordando el caso de la cadena hilo-textil-confección, en donde cabe destacar la relevancia y característica de dicha cadena productiva en México y por otro lado, analizar la competencia de los productores de cadena mexicanos en los Estados Unidos, particularmente con China. Queda claro que las exportaciones de México y Centroamérica a los Estado Unidos se basan en pocos productos de confección, mientras que China está más diversificada en insumos de soporte (hilo, telas, etc.). El hecho de que actualmente el mercado americano sólo represente el 10.6% para los productos exportados de esta cadena, muestra el potencial de China para continuar posicionándose en el mercado americano. Incluso se prevé que México, con tasa cercana al cero, siga perdiendo mercado ante China, que enfrenta actualmente aranceles del 11.9 por ciento en los Estados Unidos y el uso de exportaciones por fracción

arancelaria para detectar tendencias dentro de la cadena de valor, solo queda dar algunas alternativas como el incremento en la competitividad, visión de largo plazo, medidas para apoyar el escalamiento industrial (fiscal), mejorar relación con sindicatos, etc.

Rosario Cota Yáñez, trata sobre la construcción de redes comerciales, el caso de Zapotlanejo, Jalisco, buscando construir y reconstruir el concepto de región a partir de los cambios de estructura productiva regional en Zapotlanejo. Es decir, busca una definición de región que sea útil para la explicación de fenómenos económicos-sociales, afirmando que “cada investigador la construye a partir de sus necesidades y capacidades”. El análisis que hace describe a detalle la actividad comercial de venta-compra de ropa en la población. Sin embargo, faltó información básica de la población: el número de habitantes, PIB per cápita comparado con otros municipios, y una breve historia del lugar para poder ubicar la comunidad, lo cual quizás ayudaría a justificar el estudio de esta región en particular. Finalmente, toca temas importantes en este tipo de localidades, como son: la economía informal, la falta de infraestructura básica financiera (sucursales de bancos) y la relación entre ciudades medias y metrópolis, también se analiza el sindicalismo en América Latina y la integración económica. Ofrece por un lado un panorama claro desde el punto de vista histórico sobre la transición entre el modelo de sustitución de importaciones y el de transnacionalización del mercado interno, y la transición entre modelos autoritarios y las “nuevas democracias” por el otro. Se muestra cómo el aparato de Estado latinoamericano se encuentra en general adelgazado por las privatizaciones y una desregularización de los mercados de trabajo (cambios en las leyes laborales y/o en los contratos colectivos). Asimismo, se resaltan cambios también en la fuerza laboral: participación de las mujeres e informatización y en el sector público donde existían los sindicatos fuertes mediante un análisis de los casos de reestructuración de la relación entre el Estado (política), los sindicatos y los empresarios en Brasil, Chile y México.

Es importante considerar en México el papel de los sindicatos para mejorar las condiciones laborales a futuro, así como el panorama de la regulación laboral en el marco del TLC, donde se resalta un contraste entre la normatividad laboral con la realidad vivida en las empresas. En el análisis del caso europeo, contrastan los acuerdos formales con la práctica en el conflicto ocasionado por el cierre de la empresa alemana Euzkadi en México. Finalmente, el caso chino, donde los trabajadores han tenido poca oportunidad de negociar las condiciones de trabajo. Sin embargo, es importante resaltar con respecto a los retos mexicanos, es necesario ver más en el contexto histórico en el que cada uno de los países ha ido moldeando su normatividad y pactando sus acuerdos con los distintos actores sociales nacionales e internacionales. Se muestra la crisis del sindicalismo actual por escasa capacidad de responder a las transformaciones de la actividad productiva, y se proponen los contratos de protección y las agencias de colocación como alternativas a la actividad sindical. Se muestra una falta de activismo por parte de los sindicatos y se plantea que las agencias de colocación se asocian a menores beneficios laborales, por distintas condiciones, entre ellas la falta de regulaciones que

garanticen las prestaciones. Se muestran las limitantes que pudieran tener las nuevas alternativas de legislación laboral en México.

El tema de las empresas transnacionales y la calidad del empleo, enfocándose a condiciones de seguridad y salud en el trabajo, específicamente el Sistema de Administración de la Seguridad y Salud en el Trabajo, de la Secretaría del Trabajo Mexicana. En los estados fronterizos de Baja California, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas se muestra cómo los métodos de certificación internacional para lograr más eficiencia como el ISO 9001 y 9002, por un lado, han mejorado parcialmente las condiciones de trabajo, y la responsabilidad ambiental de las empresas, han captado la atención y la prioridad frente a otros programas de bienestar más integrales como el programa de la Secretaría del Trabajo. Se plantea que las maquiladoras tienen un mejor desempeño que otras empresas en cuanto a la prevención de accidentes. Sin embargo, el papel de los sindicatos en la seguridad queda aún por explorar, al igual que el rol de los trabajadores mismos en la mejora de su propio ambiente laboral.

La reestructuración global tiene impactos en las condiciones sociales, ambientales y organizacionales de la fuerza de trabajo y cómo estos retos se manifiestan a través de problemas diferenciados que se presentan a nivel local. En este sentido, se desprende que son variadas las variables y queda claro que los impactos de la integración regional y la globalización es una tarea en proceso, y con muy pocos avances para los trabajadores y las prestaciones.

1.5 Fusiones y adquisiciones

La globalización ha traído consigo mayores retos de competitividad y eficiencia para las empresas, que han pasado de operar en un escenario nacional a otro internacional. Algunas empresas han utilizado las fusiones y adquisiciones internacionales como una estrategia de crecimiento frente a la alternativa de invertir en nuevos activos materiales, se tienen que evaluar las fusiones y adquisiciones desde el punto de vista de costos y rendimientos esperados, así como el acceso a nuevos mercados. Asimismo, las fusiones y adquisiciones pueden emplearse para conseguir un mayor poder en el mercado propiciando situaciones de oligopolio, e incluso de monopolio, que las legislaciones nacionales intentan evitar prohibiendo algunas operaciones de fusión y adquisición. Williamson (1985), dice que “las fusiones y adquisiciones pueden contemplarse como estructuras jerárquicas de gobierno en las que la empresa adquirente toma el control total de la empresa objetivo”. Esta debe ser integrada dentro de la creciente globalización de la economía, y los retos de competitividad y eficiencia que representa para las empresas, han puesto de relieve la importancia de las fusiones y adquisiciones internacionales como estrategia de crecimiento. Las fusiones y adquisiciones en la economía, para cada sector industrial ha resultado ser determinante sobre todo durante el período 1994-2000, así como las peculiaridades diferenciadoras producidas.

A este respecto, también cabe plantear si las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas extranjeras en nuestro país, durante el período

considerado, se pueden entender como un caso de inversiones extranjeras directas. Los analistas dicen que hay una relación existente que apunta a variables de concentración, productividad, nivel de internacionalización, tamaño medio de las empresas que conforman el sector, variables tecnológicas, nivel de endeudamiento, grado de especificidad de los activos que explota dicho sector, o los costos derivados de las relaciones de agencia que se producen en los distintos sectores industriales, como los determinantes de las adquisiciones internacionales llevadas a cabo en dichos sectores.

También las fusiones y adquisiciones internacionales han tenido lugar en aquellos sectores más competitivos para las empresas extranjeras que operan en el mercado. Pfeffer y Salancik (1978) afirman que las empresas “buscan fusiones y adquisiciones en aquellos sectores industriales que les crean mayores problemas a ellas mismas”. La razón de ser de las fusiones y adquisiciones internacionales puede encontrarse en diferentes planteamientos: teoría de las fusiones y adquisiciones, teoría del crecimiento de la empresa y teoría de las imperfecciones en el mercado de capitales (costos de agencia y costes de transacción).

Para la teoría de la agencia, el fundamento de las inversiones extranjeras directas, sería el control de los derechos de decisión en el exterior. A este respecto, en el mercado existe una perfecta asignación de los derechos de propiedad y una arquitectura que promueve el uso eficiente de recursos, al proporcionar un mecanismo capaz de evaluar y compensar el rendimiento de los propietarios de los mismos. Sin embargo, la empresa no posee un sistema automático de asignación de los derechos de propiedad a los individuos o de motivación para usar la información en beneficio de los objetivos de la misma, debido a que tiene lugar una delegación de los derechos de decisión sobre los recursos de la empresa y, en consecuencia, de los derechos de propiedad sobre los mismos. Igualmente los empleados, al no ser los propietarios, tendrán pocos incentivos para usarlos eficientemente, por lo que, para controlar los problemas que puedan presentarse, se tiene que crear un sistema de recompensas que minimice los costos provocados.

En la determinación de salir al exterior mediante una fusión ó adquisición, en realidad, lo que está proyectando la empresa es su arquitectura organizativa, para controlar los derechos de decisión que conlleva la delegación de los derechos de propiedad, sobre los recursos comprometidos en la empresa. Frente a otro tipo de alternativas, como pueden ser crear *exnovo* una subsidiaria o exportar a través de un agente, la empresa opta por las fusiones ó adquisiciones, porque le resulta más fácil establecer un sistema óptimo de control capaz de promover una partición de los derechos de decisión adecuada y de minimizar los costos.

El creciente desarrollo de las fusiones y adquisiciones internacionales encuentra su explicación, frente a otras opciones de realizar inversión extranjera directa, para establecer un sistema óptimo de control. Según Brickley, Smith y Zimmerman (1996), “a la dirección de la empresa, una vez que ha alcanzado determinado tamaño, le resulta muy difícil conseguir la información relevante necesaria para la toma de las decisiones más

importantes. En consecuencia, se presentan distintas alternativas en el diseño de la arquitectura organizativa: en primer lugar, puede tomar la mayoría de las decisiones, incluso sin poseer dicha información y, por ello, se enfrentaría a decisiones subóptimas, aunque con un número limitado de problemas; en segundo término, puede intentar obtener información para la toma de determinadas decisiones, lo que resultaría ser muy costoso en tiempo y recursos económicos y, en tercer lugar, cabe la posibilidad de descentralizar los derechos de decisión a los individuos con mejor información, lo que serían importantes problemas”.

En realidad, lo que pasa es un problema de control de los derechos de decisión, con el objetivo de minimizar los costos. La problemática anterior, frente a otras alternativas, se puede administrar mejor en las fusiones y adquisiciones internacionales debido al conocimiento específico que poseen los directivos locales y que por lo tanto no es preciso transferir desde la empresa adquirente para un desarrollo eficiente de la organización. Así pues, resultando inevitables los costos de agencia debido a la delegación de derechos de decisión, el objetivo de la dirección será determinar el nivel óptimo de descentralización capaz de equilibrar el costo de las decisiones incorrectas, debido a una pobre información, y los costos derivados de la divergencia de objetivos entre la dirección y los propietarios, como consecuencia de la delegación en el ejercicio de los derechos de propiedad.

Desde la óptica de los costos de transacción, la esencia de las inversiones extranjeras directas, es la expansión internacional de la empresa. La teoría económica de la internacionalización pone su atención en señalar cómo las ventajas específicas de la empresa y los costos de transacción afectan al modo en que ésta se implica en los mercados internacionales. Asimismo, Buckley y Brooke (1992) apuntan que “el proceso de inversión extranjera directa y la estrategia de entrada en un mercado exterior varía ampliamente de acuerdo con las características de la empresa entrante, sus relaciones en el pasado con el mercado y la naturaleza del mismo”. “Así para que la empresa encuentre ventajoso organizar sus relaciones exteriores a través de jerarquías, es decir internalizando operaciones en la propia empresa en lugar de hacerlo a través del mercado, los costos de transacción, en el primer caso, deberían ser significativamente más bajos que en el segundo” (Hennart, 1982). La decisión de inversión en el exterior exige combinar ventajas específicas de la empresa, lo que implica que ésta posee determinadas ventajas competitivas respecto a sus competidores locales. Estas ventajas pueden ser de internacionalización, que plantean la posibilidad de explotar los errores del mercado, y estratégicas, que hacen referencia a la localización de factores de producción específicos en el exterior.

El nivel y naturaleza de las ventajas específicas que el inversor espera explotar en el mercado extranjero influye de forma determinante en la decisión de adquisición. Las ventajas específicas de la empresa descansan básicamente en el conocimiento, lo que se manifiesta en una superior capacidad organizativa o en un conjunto de capacidades técnicas. Aunque todo el conocimiento real y la mayor parte de él esta almacenado en los individuos, la mayoría de dicho conocimiento se crea dentro de la empresa y es específico de

ésta. La empresa que adquiere otra en el exterior puede copiar su propio conocimiento en otra empresa debido a las menores dificultades existentes en la transferencia del mismo. Sin embargo, frente a la alternativa de las adquisiciones, las empresas intensivas en investigación y desarrollo parecen preferir establecer una nueva subsidiaria pues otorgan un menor riesgo en términos de control organizativo que las fusiones y adquisiciones. Pero, frente a esto, las fusiones y las adquisiciones de una empresa en el exterior supone la compra de directivos locales, que conocen mejor cómo se opera en dicho mercado y poseen una información muy útil, que en el futuro servirá para minimizar los costos de las transacciones. El conocimiento específico del producto que, por ser un conocimiento en sí, su adquisición supondría unos costos de transacción elevados.

Otro tipo de ventajas, que la empresa puede encontrar en la fusión y adquisición de una empresa local, serían los conocimientos que potencialmente posea sobre el marketing del mercado en el que actúa. Las adquisiciones posibilitan a la empresa entrante adquirir marcas locales y combinarlas con sus ventajas específicas en términos de marketing. Bajo la perspectiva de la teoría de las fusiones y adquisiciones, existen varios motivos para irse por las fusiones o por las adquisiciones. La utilización de adquisiciones resulta significativa en la compra de empresas en sectores en declive o estancados. Se señala que una de las razones por las que la empresa se expande a través de adquisiciones es la posibilidad de que la empresa-objetivo represente una "buena oportunidad", supuesto que el valor de los activos que adquiere sea menor que el costo de reponerlos.

También las fusiones y adquisiciones se han señalado como el único camino posible para forzar un choque, pueden ser empleadas como defensa a la amenaza competitiva que representan los líderes en dicho sector. Las fusiones y adquisiciones también se emplean para conseguir poder de mercado mediante la creación de oligopolios o situaciones de monopolio. Asimismo, se puede considerar a las fusiones y adquisiciones como un elemento importante en la adaptación de los productos a vender al mercado local. A la vez, la teoría de las fusiones y adquisiciones apunta las claras ventajas frente a otras alternativas cuando la expansión de la empresa no es un objetivo deseable y, por lo tanto, las adquisiciones no añaden capacidad, de ahí que sean frecuentes en sectores caracterizados por alta concentración y economías de escala. Con estas ventajas hay que señalar inconvenientes, como los "conflictos culturales" que se pueden suscitar con la empresa adquirida debido a que ésta posee su "propia cultura", circunstancia que en otras formas de penetración en un mercado exterior no se produce.

Desde el punto de vista de la teoría del crecimiento de la empresa, la expansión en el mercado local dentro del mismo sector es la estrategia más adecuada de crecimiento, pero en muchos sectores maduros no es posible esta opción y la dirección elige la expansión más allá de las fronteras nacionales. Se señala que cuando existe un límite por parte de la empresa para reclutar y formar directivos, y ésta se encuentra escasa de personal, la alternativa más factible a la hora de entrar en los mercados exteriores serán las fusiones y adquisiciones. La consideración de lo anterior resultar útil para

elaborar un perfil empresarial determinante del éxito en las fusiones y adquisiciones internacionales. La expansión en los mercados locales a través de actividades en el mismo sector parece ser una estrategia adecuada de crecimiento, pero en muchos sectores maduros no resulta ser una opción interesante. La dirección tiene ante sí dos alternativas, o diversificarse en los mercados locales, o crecer hacia el exterior. Por otra parte, el “signo de los 70”, un buen número de fusiones y adquisiciones llevadas a cabo en sectores no relacionados, redujo la rentabilidad de las empresas. En la actualidad, el reto de afrontar la dirección más allá de las fronteras nacionales hace que muchos directivos tengan dudas a la hora de elegir entre adquisiciones internacionales o alianzas estratégicas. No obstante, mientras más del 50% de las fusiones y adquisiciones internacionales han tenido éxito, las actuaciones nacionales tendentes a la diversificación, sólo han tenido éxito en un 25% de los casos.

¿Qué es lo que lleva al éxito en una fusión ó adquisición o qué características lo determinan, o bien qué puede diferenciar a los ganadores de los perdedores en estas estrategias? En Estados Unidos para su éxito fueron: a) Elaboración de un programa estratégico de fusiones y adquisiciones, en lugar de buscar actuaciones oportunistas. b) Existencia de un equipo directivo agresivo y con alta preparación técnica. c) Evaluación sistemática de mejora a tres niveles: funcional, financiero y directivo. d) Negociación de las adquisiciones de forma disciplinada y creativa. e) Integración funcional, financiera y directiva de la empresa adquirida con el fin de crear riqueza para el accionista. Claro que en la incertidumbre y la racionalidad limitada, parece evidente la existencia de actuaciones oportunistas que tienen mayores costos de transacción. Por lo tanto, las cinco características anteriores deben tratar de bajar el oportunismo con el objetivo de reducir los costos de transacción derivados de la adquisición de una nueva empresa.

De la Encuesta de Estrategias Empresariales, realizada sobre aproximadamente 2,000 empresas industriales pertenecientes a los distintos sectores de actividad y, a la vez, de datos de la revista Translink Deal Review 1995, publicación de la consultora Translink que analizaron las fusiones y adquisiciones, de estas fuentes se toman datos completos del análisis, donde se observa que los sectores de productos químicos, material y accesorios eléctricos, y productos alimenticios y bebidas han sido los objetivos más importantes de adquisiciones internacionales.

Por otra parte se recogen la intensidad tecnológica de cada sector y la intensidad innovadora, la mayoría de las operaciones se han llevado a cabo en el sector de productos químicos (21%), caracterizado por una fuerte intensidad tecnológica (2.57%) e innovadora (3.59%), seguido del sector de material y accesorios eléctricos (10%), con una considerable intensidad tecnológica (3.97%) e innovadora (5.53%), lo que parece indicar cierta preferencia por sectores caracterizados por una gran dinámica industrial y tecnológica. En cuanto al número de adquisiciones en el sector de productos alimenticios y tabaco (10%), tanto la intensidad tecnológica (0.08%) como la innovadora (0.18%) son bajas, sino por razones estratégicas o de economías de escala.

Por lo que se refiere al país de procedencia, la creación del mercado único europeo, constituyó un hecho fundamental para propiciar un mayor número de fusiones y adquisiciones por parte de empresas procedentes de los países de la Unión Europea (72% del total). Asimismo, es necesario mencionar acerca de la escasa penetración que ha tenido el capital japonés en sectores distintos al sector del automóvil, de las 15 operaciones de adquisición realizadas por las empresas japonesas, el 50% han correspondido a dicho sector. En cuanto a las empresas procedentes de Estados Unidos y Canadá, han seguido una política de adquisiciones similar a la de los países de la Unión Europea, han elegido sectores en los que las variables tecnológicas tienen un elevado valor. De la misma manera, existe una preferencia de las empresas extranjeras por las adquisiciones horizontales, pues solamente el 1% de las adquisiciones han sido llevadas a término por empresas que desarrollan su actividad en un sector distinto al de la empresa adquirida.

Otro parámetro empleado para medir la especificidad del activo es el nivel de exportaciones, pues representa la renta incremental derivada de la explotación en el exterior de los activos intangibles de la empresa. La existencia de actividad internacional vía exportaciones o inversión directa en el exterior indica la presencia de ventajas derivadas de los activos propiedad de la empresa. La mayor cantidad de ingresos generada mediante exportaciones (y, por tanto, mayor grado de especificidad de los activos de la empresa) hace que la empresa adquirente busque niveles de control elevados vía adquisiciones.

Otro grupo de variables hace referencia a las características del mercado del sector objetivo. Las adquisiciones no añaden capacidad y de ahí que sean más frecuentes en sectores caracterizados por un elevado nivel de concentración, donde la rivalidad es grande y una adquisición puede plantearse como una estrategia para luchar contra las empresas de la competencia. Los parámetros de productividad del sector podrían constituir un incentivo para una adquisición por parte de cualquier empresa extranjera, por cuanto los costos por empleado pueden desalentar a la empresa entrante a realizar dicha operación. En lo referente al tamaño medio de la empresa perteneciente a un sector determinado, si la empresa entrante no dispone de personal directivo en cantidad suficiente, la expansión vía adquisiciones o, sobre todo, mediante nuevo establecimiento, supondría un crecimiento de tareas directivas. Por cuanto la escasez de personal calificado supone una dificultad para salir al exterior a través de un nuevo establecimiento, la opción más atractiva sería la adquisición y, por añadidura, cuanto menor sea el tamaño de la empresa menos problemas directivos implicaría. Por otra parte, el nivel de endeudamiento tiene repercusiones de adquisición en el mismo por el riesgo financiero que para la empresa entrante supone llevar a cabo estas actividades.

Otra característica específica que la empresa adquirente puede valorar en una adquisición en el exterior sería el conocimiento del mercado local. Por ello, para dicha empresa supondría una ventaja importante la adquisición de marcas locales para combinar con sus ventajas en técnicas de marketing, capaces de lograr una mayor cuota de mercado. De esta manera, la intensidad publicitaria

de una empresa perteneciente a un sector determinado puede resultar atractiva para la compra por empresas extranjeras.

De acuerdo con lo anterior:

1. La mayor intensidad en investigación y desarrollo en un sector industrial propicia un mayor nivel de fusiones y adquisiciones en el mismo.
2. Un superior volumen de exportaciones en un sector industrial aumenta la posibilidad de fusiones y adquisiciones.
3. Cuanto mayor sea el porcentaje de concentración en el sector industrial objetivo, mayor será la probabilidad de que se produzcan fusiones y adquisiciones.
4. El mayor índice de costos por empleado de un sector industrial disminuye la probabilidad de que se produzcan fusiones y adquisiciones en dicho sector.
5. El menor tamaño medio de las empresas objetivo pertenecientes a un sector industrial favorece el nivel de fusiones y adquisiciones del mismo.
6. La mayor intensidad publicitaria de las empresas de un sector industrial propicia un mayor nivel de fusiones y adquisiciones en dicho sector.
7. El superior nivel de endeudamiento en un sector no favorece las operaciones de fusión y adquisición en el mismo.

El mayor volumen de ingresos generados vía exportaciones indica una mayor propiedad por parte de la empresa de activos específicos, que puede no desear compartir. Por tanto, uno de los componentes de la especificidad del activo (exportaciones/ventas) actúa como barrera en el sector frenando el volumen de adquisiciones. Las economías de escala no parecen ser un factor discriminante en dicha operación, sino que la búsqueda de entrada en nuevos mercados, la adquisición de marcas, u otras razones, tendrán más fuerza en el momento de llevar a cabo la adquisición. Por otro lado, la mayor presencia de capital extranjero incrementa los niveles de concentración sectorial, pasando la concentración media sectorial del 27% en 1988, hasta situarse en torno al 60% en 1994, y en 67% en 2004. Por lo que respecta a la productividad por empleado, tampoco ha resultado significativa. Algunos de los motivos podrían encontrarse en el hecho de que la alta productividad se puede conseguir a través de un sofisticado sistema de organización y dirección, tal como equipos de trabajo, o una cuidadosa selección y entrenamiento del personal. Desde el momento en que dichas prácticas se pueden transmitir mejor a través de un nuevo establecimiento, la empresa entrante puede considerar la productividad como una variable poco importante a la hora de evaluar una adquisición.

El atractivo que ofrecían los costos laborales por ejemplo en nuestro país referidos a las diferentes ramas productivas, parecen haber sufrido una profunda transformación, pues, si bien es verdad que la creciente entrada de capital extranjero ha redundado en una mejora tecnológica que ha significado un incremento de la productividad, no es menos cierto que nuestra incorporación al TLCAN, a la APEC y a la Unión Europea ha supuesto para las empresas un crecimiento de costos laborales más acorde con los países del entorno, y de ahí la falta de significación de la variable costos por empleado. En consecuencia, cuanto mayor sea la empresa objetivo, más dificultades planteará su gestión y más reacia se mostrará la empresa adquirente a llevar a cabo una operación.

En relación al nivel de endeudamiento de la empresa, sugiere una relación inversa entre el nivel de endeudamiento del sector y el número de adquisiciones. Dicha relación parece venir explicada por el hecho de que el mayor nivel de endeudamiento de un sector exigirá a la empresa entrante, si no dispone de liquidez suficiente, la emisión de nuevos títulos, que requieren evaluación pública, emisión de bonos y ampliaciones de capital y dichas actuaciones resultan penalizadas por los accionistas en los mercados de capitales, por lo que las empresas tratan de evitar dar este tipo de señales al mercado, de ahí esta posible relación inversa que tiene lugar entre ambas variables. Lo anteriormente expuesto queda reflejado en la relación inversa entre nivel de endeudamiento y volumen de fusiones y adquisiciones en un sector.

En sectores intensivos en gastos en investigación y desarrollo, donde existe una alta especificidad de los activos, las fusiones y adquisiciones se presentan con frecuencia y son preferidas a otras formas de entrada, debido a que la empresa entrante puede apropiarse por completo de las rentas económicas derivadas de la propiedad de dichos activos y, por consiguiente, reducir el riesgo de una dispersión de éstas. Este movimiento se ha llevado a cabo en sectores con alta intensidad tecnológica y elevada especificidad de sus activos. De la misma manera, las empresas entrantes, generalmente con alta especificidad de sus activos, buscan una máxima integración con la empresa objetivo de la adquisición, con el fin de reducir los costos de transacción derivados de dicha operación y también bajar los costos de integración. Las fusiones y adquisiciones son escasas en relación al número de adquisiciones realizadas fuera del sector industrial. Con relación a las exportaciones, es importante el aumento experimentado, no es claro si esta relacionado con la consolidación de un núcleo de empresas que se mantienen regularmente exportando, o quizás con la devaluación consecutiva de monedas. El impacto negativo del promedio de endeudamiento sobre el nivel de adquisiciones en un sector industrial determinado confirma la cada vez mayor necesidad de liquidez de las empresas adquirentes.

Por ejemplo, en marzo de 2000, la fusión de Pharmacia & Upjohn con Monsanto dio lugar a Pharmacia Corporation. JP Morgan valoró la operación de la siguiente manera: "Esta unión farmacéutica nos parece verdaderamente sinérgica, sobre todo en las áreas de inversión y desarrollo y la infraestructura de marketing y ventas. Creemos que Pharmacia es un competidor global mucho más fuerte³⁸". "Tras la fusión, Pharmacia Corporation pasó a ser la undécima compañía farmacéutica del mundo, con unas ventas de medicamentos por valor de casi 11,000 millones de euros. En abril de 2003, Pharmacia Corporation fue adquirida a su vez por Pfizer. La operación convirtió a Pfizer en líder global indiscutible de la industria farmacéutica, con unos ingresos consolidados de 45,000 millones de dólares en 2003. Pfizer perseguía el acceso a una cartera de patentes que morirían más lentamente que la suya propia y de este modo protegerse ante la inevitable desaparición de patentes.

³⁸ Bruno Cassiman. IESE Business School. Chemical Market Reporter, 21 de agosto de 2000, Vol. 258.

Además, el presupuesto consolidado para investigación, el mayor del sector con 7.000 millones de dólares, permitiría a Pfizer depender menos de un solo producto e introducir más rápidamente productos innovadores en el mercado”³⁹.

Las empresas llevan muchos años recurriendo a las fusiones y adquisiciones como instrumentos de crecimiento. Por otro lado, muchas de estas empresas fusionadas justifican estas operaciones por las posibles sinergias que generan.

Sin embargo, muchas empresas han sobrestimado el potencial de las sinergias y subestimado un impacto negativo en el proceso de innovación. ¿Cómo afectan realmente las fusiones y adquisiciones este proceso? ¿Es posible anticipar de manera precisa los efectos de las fusiones en la innovación? Ahora que las fusiones y adquisiciones y la innovación constituyen los ejes de la estrategia competitiva, es importante conocer las consecuencias de las operaciones de fusiones y adquisiciones en el potencial innovador de las empresas. Los estudios realizados se quedan en ver el valor para el accionista o los resultados de la empresa a corto plazo. Por otra parte, existen opiniones sobre cómo las actividades tecnológicas de las empresas se ven afectadas por las fusiones y adquisiciones que suelen ser contradictorias en el potencial innovador de las empresas. Según investigaciones, el impacto de las fusiones en la inversión y desarrollo e innovación depende de la afinidad entre la empresa adquirida y el comprador. Asimismo, la materialización del potencial innovador de las fusiones pasa por una comprensión de cómo el proceso de integración afecta al de innovación en función de dicha afinidad⁴⁰. Ambas afinidades, la tecnológica y la de mercado, afectan a la relación entre fusiones y adquisiciones e innovación. Mientras que el impacto de una fusión entre empresas activas en los mismos campos tecnológicos debería conducir a una racionalización del proceso de inversión y desarrollo, las empresas activas en ámbitos tecnológicos complementarios tienen más probabilidades de materializar sinergias y economías de alcance en el proceso de inversión y desarrollo mediante su fusión.

La afinidad de mercado permite a las fusiones y adquisiciones ganar volumen de mercado y podría crear economías de escala en la producción y/o la distribución. Estos cambios repercuten a su vez en el proceso de innovación. Del mismo modo, las economías de alcance en los mercados de producto, o la diversificación de productos, originan una mayor eficacia del proceso de inversión y desarrollo y, estimulan indirectamente las actividades de inversión y desarrollo. “El aumento de fuerza en el mercado de un producto tiene un efecto positivo en el rendimiento de la investigación, conllevará más o menos actividades de investigación y desarrollo. Pharmacia & Upjohn (P&U) y Monsanto centraron su desarrollo en áreas terapéuticas diferentes, ya que sus gamas de producto no competían entre sí. Monsanto (a través de su filial Searle) ocupaba una sólida posición en fármacos para la inflamación/artritis, mientras que P&U tenía una buena reputación en oftalmología, oncología y el

³⁹ The 2002 DEALS of the YEAR , Institutional Investor, enero 2003, Vol. 37, Número 1 Página 56
Universia Business Review Actualidad Económica, 1er trimestre 2005.

⁴⁰ Cassiman, Bruno; Gerrone, Paola; Massimo Colombo. *An Empirical Analysis of the Role of Technological and Market Relatedness* de Research Policy.

tratamiento de vejiga hiperactiva y enfermedades infecciosas”⁴¹, las tecnologías eran complementarias.

“El producto más vendido de Monsanto era Celebrex, un fármaco de una nueva familia de analgésicos conocidos como inhibidores de la COX-2 para la artritis. Este medicamento utiliza una plataforma tecnológica nueva de la que se han servido otros productos desde entonces. P&U pudo disfrutar de esta tecnología y, a cambio, ofreció a Monsanto el acceso al mercado europeo. Por otra parte, P&U contaba con una fuerte experiencia tecnológica en biotecnología (genómica), basada en una tecnología de proteínas biotecnológicas de gran tamaño. Monsanto no había trabajado con esta tecnología, sino que utilizaba sustancias químicas pequeñas”. Sorprendentemente, tras la fusión, disminuyó la intensidad de la actividad de investigación y el desarrollo. “Esto se explica por las sinergias y la reducción del número de proyectos de investigación, así como por la especialización en algunas áreas de investigación principales”⁴².

De todo este análisis podemos extraer cinco ámbitos en los que las fusiones y adquisiciones afectan al proceso de investigación y desarrollo:

Indivisibilidad/especialización debidas a economías de escala. Es decir, la extensión de los costes fijos de investigación y desarrollo a más productos de investigación y desarrollo. Estas economías de escala derivan de la extensión de los costos fijos a más productos, lo que aumenta el incentivo para invertir en investigación y desarrollo. Las economías de alcance surgen cuando el costo total de obtener dos productos conjuntamente es menor que el de obtenerlos por separado. La unión de programas de investigación y desarrollo diferentes en el seno de la misma organización puede crear economías de alcance, canalizando las inversiones de investigación y desarrollo en distintos proyectos.

Eliminación de inputs comunes en investigación y desarrollo. Las economías de escala y alcance no sólo se consiguen mediante la extensión de los costos fijos a más productos. Para analizar los efectos de la afinidad tecnológica y de mercado de las fusiones y adquisiciones en el proceso de investigación y desarrollo, es imprescindible contar con datos lo suficientemente detallados, más productos distintos, y también mediante la eliminación de inputs comunes. Un efecto evidente de las operaciones de fusiones y adquisiciones en el proceso de investigación y desarrollo/innovación es la eliminación de inputs duplicados.

Sinergias, es decir, la unión de inputs de conocimiento diferente para obtener efectos añadidos en las actividades de investigación y desarrollo. Las fusiones y adquisiciones combinan inputs en investigación y desarrollo diferentes y materializan nuevos productos o alcanzan una eficacia que no podía conseguirse anteriormente o sólo a un coste prohibitivo. La suma de los

⁴¹ The 2002 DEALS of the YEAR , Institutional Investor, enero 2003, Vol. 37, Número 1 Página 56 ,Universia Business Review Actualidad Económica, 1er trimestre 2005.

⁴² Cassiman. *Investigación y Desarrollo Key Words M&A; innovation; competitive strategy; R&D* Universia Business Review-Actualidad Económica, 1er trimestre 2005

recursos y capacidades del comprador y los de la empresa adquirida pueden crear conocimiento y capacidades que no existían antes.

Fuerza en el mercado tecnológico y mayor apropiación de los resultados innovadores. Las fusiones y adquisiciones pueden aumentar su fuerza en el mercado de producto y en el tecnológico. Que la entidad fusionada sea capaz de alcanzar una mayor fuerza en el mercado tecnológico depende de si la fusión crea barreras a la entrada de tecnología o de si la amenaza de una posible entrada tecnológica en el futuro permanece intacta. El aumento de fuerza en el mercado puede originar, por un lado, menos innovación, y, por el otro, proyectos de investigación y desarrollo a más largo plazo y más investigación básica. No obstante, esperamos que el efecto en los resultados del proceso de investigación y desarrollo sea positivo.

Burocracia y organización interna. Las fusiones y adquisiciones afectan a la organización interna y la burocracia de la gestión de investigación y desarrollo en el seno de una empresa. Este hecho también podría influir en el comportamiento innovador de las firmas con un efecto en la organización de la investigación y desarrollo y la voluntad de los investigadores de seguir en la empresa. Aunque existen hipótesis acerca de las consecuencias de las fusiones y adquisiciones en los inputs, outputs, rendimiento, organización y misión de la investigación y desarrollo en cada uno de estos cinco procesos, resulta difícil separarlas empíricamente. Lo normal es que se mida el efecto conjunto de las fusiones y desarrollo.

CAPITULO II

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO Y POR REGIONES

2.1 Análisis de la inversión extranjera directa en México 1980-2005

En las últimas tres décadas la economía mundial se ha transformado totalmente. Ante las crecientes dificultades de los modelos de desarrollo vigentes para generar crecimiento y bienestar para la población y bajo la presión de los organismos financieros internacionales. Se inició la transformación económica de la mayoría de los países del mundo a finales de la década de los setenta, sin que los resultados hayan demostrado un crecimiento real, así como una mejora en el bienestar de la población, inclusive ha sido lo contrario.

Cierto es que existía ineficiencia productiva y atraso tecnológico resultado de las políticas proteccionistas y la excesiva intervención del gobierno en la economía en el período 1930-1982; el problema de sobreendeudamiento público para dinamizar la economía en los setenta; la formación de monopolios y oligopolios en los mercados protegidos; la discrecionalidad e irracionalidad en la política económica, la desinversión por parte de la iniciativa privada, las crisis y la incapacidad de los mercados domésticos para sostener el crecimiento por falta de empleo e inversión; fueron algunos de los elementos empleados para iniciar la transformación de la economía mexicana.

Las reformas económicas realizadas se sustentaron en que había que convertir al mercado en el asignador de los recursos económicos (y esto ya se da desde Adam Smith y David Ricardo) dado que, de acuerdo con el planteamiento neoclásico, la competencia entre los agentes económicos debería generar mayor eficiencia y dar mayor transparencia a las decisiones. Así pues, las políticas de cambio estructural, incluyeron la liberalización comercial y el flujo de capitales, la desregulación de los mercados internos incluyendo la liberalización de precios, y la privatización de la economía, entre otras. Con esto, se esperaba que la apertura comercial convirtiera al comercio internacional en el nuevo motor del crecimiento, bajo el control del Consenso de Washington y de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Los mercados externos permitirían superar las limitaciones del mercado interno para impulsar la actividad productiva, y la apertura comercial favorecería la eficiencia de las empresas que contribuiría a reducir la tasa de inflación al controlarla y por tanto la fijación de precios, aunque sabido es que cuando se controla tanto la inflación se genera desempleo y concentración de la riqueza.

Por otra parte, la liberalización de los flujos de capital desempeñaría un papel central en el financiamiento de la inversión mediante el establecimiento de empresas extranjeras, lo cual ayudaría a cerrar la brecha entre el ahorro y la inversión. Los resultados en términos de flujos de inversión extranjera directa eran realmente espectaculares. De un nivel de 200 mil millones de dólares de IED en todo el mundo en el periodo 1989-1994, se pasó a un total de 1.4 billones de dólares en 2000, y en 2005 fue de únicamente 916,000 millones de dólares, a pesar de ello aumento un 29% con respecto al 2004. Para México,

existieron también avances substanciales: de 3,175.5 millones de dólares que ingresaron en 1989, en 2001 hubo entradas de inversión extranjera iguales a 27,634.7 millones de dólares, pero también sigue la tendencia mundial, ya que para 2005 fue de sólo 15,993.1 millones de dólares. Muchos factores intervinieron en este proceso, entre los que destacan la expansión de la economía mundial y los procesos de reforma que se habían llevado a cabo⁴³.

El crecimiento de los flujos comerciales y de capitales a escala mundial con la liberalización de los mercados financieros y de los controles de cambio, hicieron creer a muchos que la existencia de los mercados globales eran perfectos; en donde los conceptos de país o de nación empezaban a dejar de tener sentido. Independientemente de cuál fuera la magnitud de esa globalización en relación al grado de integración de los mercados, era la forma en que la globalización estaba afectando de manera concreta a sectores productivos, regiones o familias específicas, ya que no todos los agentes económicos podían incorporarse de la misma manera a la dinámica económica.

⁴³ Aspe Armella, Pedro. *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*, Fondo de Cultura Económica, México. Ed. 3^{er}. 2000.

Inversión Extranjera Directa en México 1975-2005	
Millones de dólares	
Año	\$
1975	609.00
1976	628.00
1977	556.00
1978	824.00
1979	1,332.00
1980	2,089.763
1981	3,075.900
1982	1,900.298
1983	2,191.599
1984	1,540.999
1985	1,983.600
1986	2,400.699
1987	2,634.599
1988	2,879.996
1989	3,175.500
1990	2,633.238
1991	4,761.498
1992	4,392.799
1993	4,388.801
1994	10,972.501
1995	9,526.300
1996	9,185.451
1997	12,829.556
1998	12,359.967
1999	13,207.440
2000	16,781.232
2001	27,634.733
2002	15,129.053
2003	11,372.690
2004	16,601.85
2005	15,993.10

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y UNCTAD.

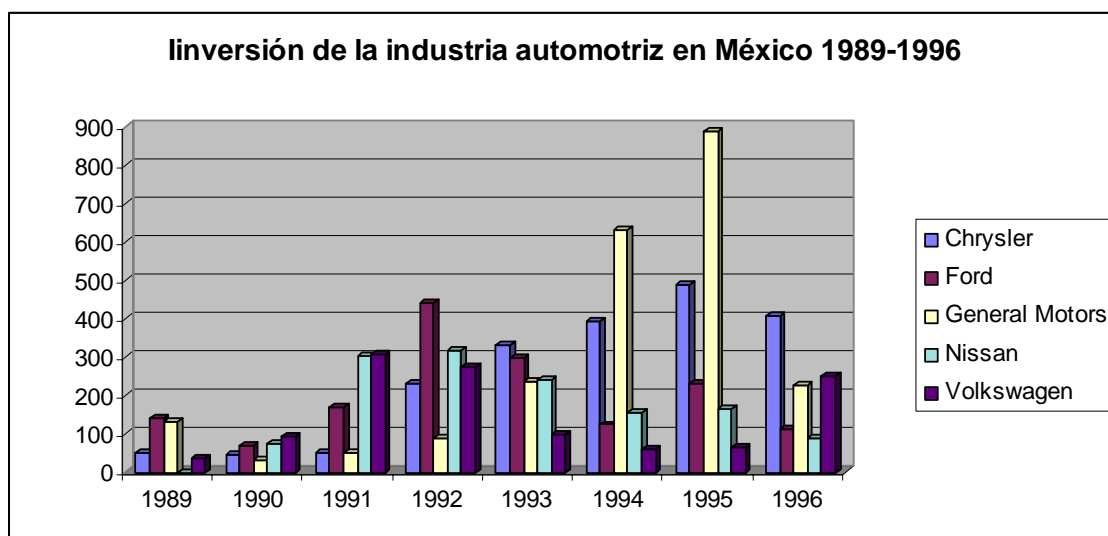
Así, en los setenta, la IED fue una de las fuentes importantes en la formación de capital en México, ya para finales de esa década se tenían 1,332 m.d. La presencia de empresas extranjeras en algunas actividades como la automotriz, química-farmacéutica, productos químicos industriales, aparatos eléctricos, equipos de oficina, tabaco, textiles eran las actividades preferidas. En los setenta al mismo tiempo que las inversiones extranjeras, se tenía también la participación del capital privado nacional y bancos de desarrollo, quienes realizaban inversiones en la industria de bienes de capital, también se incrementaron las operaciones de compra de activos o de empresas con participación extranjera por los inversionistas nacionales, lo que se conoce como el proceso de mexicanización de empresas extranjeras. Gracias a la ley de 1973 para promover la inversión mexicana y regular la extranjera y la transferencia de tecnología, la cual tenía por objeto el abastecimiento del mercado interno, las empresas transnacionales (ETN) consumían materias primas y bienes intermedios producidos en el país e incluso se habían establecido regulaciones e incentivos para aumentar el componente nacional

en los productos. En 1980 las exportaciones manufactureras representaban el 19.5% de las exportaciones totales, ya para 1985 estas pasaron a 23.3%.

Después de este período la industria manufacturera con capacidad exportadora se hizo necesaria ante la apertura económica y comercial, coincidiendo con el mayor nivel de los flujos anuales de la IED hacia el país y la aplicación más flexible de la ley sobre inversión extranjera. En el período de 1984-1987 el ingreso anual promedio de IED fue de 2,365 m.d. lo que para 1987 en saldo acumulado fue más del doble que en 1980.

De 1988 a 1990 el ingreso medio anual fue de 3,126 m.d., en los años de 1991-1993 se incrementó a 4,000 m.d. para el año de 1993 la IED acumulada fue de 42,374.8 m.d. De 1994 a 1997 el ingreso promedio anual fue de 12,235.7 y ya para 1998-2002 alcanza el mayor promedio con ingresos anuales de 17,244 m.d., la entrada de IED desde 1994 a 2003 ascendió a 143 mil m.d.

También a partir de 1987 se ve un nuevo comportamiento en la IED ya que una buena parte la realizaban las ETN de la industria automotriz, otra novedad fueron las importaciones de activo fijo efectuadas por empresas y maquiladoras con IED y otra cantidad fue realizada por ETN con matriz en Estados Unidos o algunos países europeos para adquirir empresas sobre todo en servicios financieros y comercio.



Fuente: CEPAL, la inversión extranjera en América Latina y el Caribe.1998

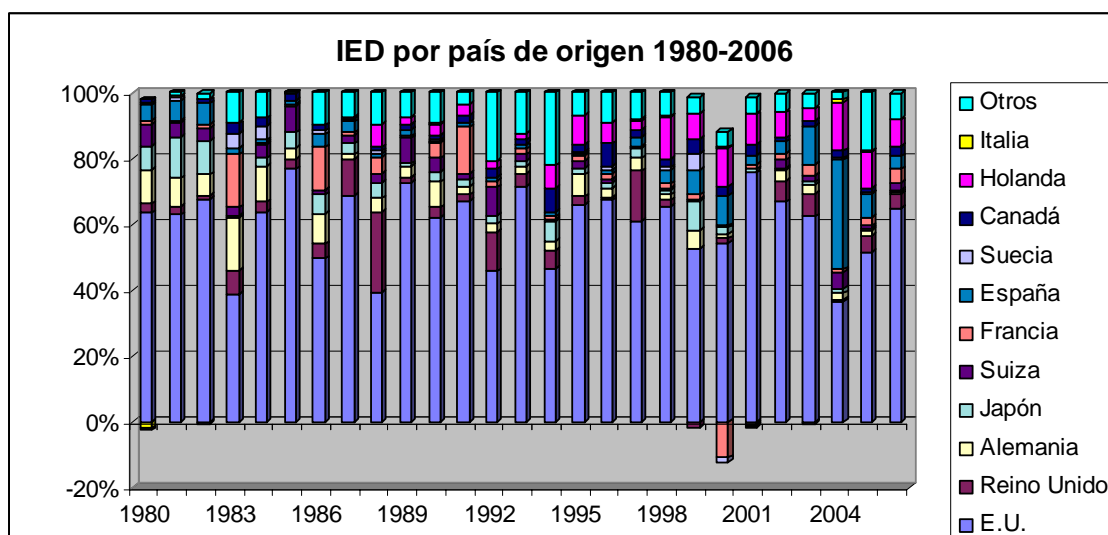
En el período de 1989 a 1996 las cinco mayores empresas de la industria automotriz, realizaron inversiones por el 16% del total de la IED, y a partir de esto desarrollaron una capacidad exportadora, ya que trasladaron la producción de algunos de sus modelos al país con el plan del futuro mercado integrado de América del Norte, además se relocalizaron entonces el ensamblaje de algunos modelos y la fabricación de componentes en especial los motores para vehículos para montar en Estados Unidos. En esta industria durante 1997 a 2002 el ingreso de la inversión extranjera fue de 8.4 mil m.d. o sea el 9.1% del total de la IED.

Por su parte la industria maquiladora de exportación tuvo importaciones en activos fijos de 1994 a 2003 por 19.4 mil m.d., o sea el 13.5% del total de los flujos en ese período, en su origen a finales de los sesenta fue crear empleo en las zonas fronterizas, pero después de la crisis de la deuda de 1982 solo se concentraron en su crecimiento a toda costa. También empezó a cambiar la composición de las exportaciones, desde productos agrícolas y ganaderos hacia manufacturas.

Esta industria empezó a operar con intensidad de capital y diversificación de las actividades, también mantuvieron su régimen fiscal de excepción, para 1989 eran un total de 1,660 plantas, de 1989-2001 llegaron a ser 3,600, y de ahí se han visto disminuidas a la fecha a 2,600. También se aprecia las importaciones de activo fijo entre 1994 y 2004, el 88.2% viene de Estados Unidos, Japón, Corea del Sur y Holanda, y sus exportaciones son equipos y aparatos eléctricos y electrónicos

Otra forma de la IED en los flujos de capital desde 1996 es la compra de empresas o activos que están operando. De 1998 a 2001, las operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por ETN fueron de 46 mil m.d. o el 67.3% del ingreso de IED en el período, se dice que el 40% de la IED desde 1994 hasta hoy se destina a la adquisición de empresas para obtener cuotas y posiciones importantes en el mercado interno. Son estrategias dentro de la internacionalización y de consolidación de grupos. Como ejemplo están los consorcios financieros desde finales de los noventa, a fin de que las filiales iniciaran con una participación de mercado por sus activos superior al 90%.

A la fecha la IED se divide en: manufactura 48.6%; servicios financieros 25.8%; comercio 10.1%; otros servicios 7.6% y comunicaciones 5.1%. También se nota una muy fuerte caída desde 2002, y solo Estados Unidos, España y Holanda cuentan con el 80% de la inversión desde 1994 al 2004.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

IED por sector económico 1980-2006*										
Millones de dólares.										
Año	Total	Agropec.	Extractivo	Industrial	Comercio	Servicios				
1980	1,622.60	0.90	86.70	1,285.70	118.00	131.30				
1981	1,701.10	-5.40	-189.00	1,405.60	170.10	319.80				
1982	626.50	1.80	6.70	381.30	1.20	235.50				
1983	683.70	0.20	15.00	597.00	58.60	12.90				
1984	1,429.80	0.80	5.70	1,269.60	31.50	122.20				
1985	1,729.00	0.40	18.00	1,165.80	109.50	435.30				
1986	2,424.20	0.20	30.80	1,918.90	151.20	323.10				
1987	3,877.20	15.20	48.80	2,400.50	-21.20	1,433.90				
1988	3,157.10	-12.00	24.90	1,020.00	246.80	1,877.40				
1989	2,499.70	19.30	9.50	982.40	386.30	1,102.20				
1990	3,722.40	61.10	93.90	1,192.90	171.40	2,203.10				
1991	3,565.00	44.90	31.00	963.60	387.50	2,138.00				
1992	3,599.60	39.30	8.60	1,100.80	750.90	1,700.00				
1993	4,900.70	34.50	55.10	2,320.50	759.90	1,730.70				
		Agropec.	Minería y extracción	Indust. manufac.	Electr. y agua	Construc.	Comercio	Trans. y comun.	Serv. finan.	Serv. comunales
1994	10,646.90	10.80	97.80	6,191.90	15.20	259.60	1,251.60	719.30	942.00	1,158.70
1995	8,374.60	11.10	79.10	4,862.10	2.10	49.20	1,012.50	876.30	1,070.10	412.10
1996	7,847.90	33.40	84.10	4,819.30	1.10	25.50	752.20	428.00	1,215.50	488.80
1997	12,145.60	10.00	130.60	7,290.40	5.20	110.40	1,871.10	686.30	1,116.60	925.00
1998	8,373.50	29.10	49.40	5,010.10	25.10	136.30	1,038.50	439.30	732.60	913.10
1999	13,712.20	82.50	138.20	9,160.00	150.30	109.60	1,409.00	295.50	774.70	1,592.40
2000	17,789.50	91.60	198.90	9,926.50	134.00	171.10	2,439.30	-2,081.60	4,857.90	2,051.80
2001	27,448.90	63.80	21.50	5,788.50	333.40	108.00	2,249.80	2,781.90	14,443.50	1,658.50
2002	19,363.10	92.70	247.80	8,650.50	397.60	348.70	1,778.80	832.00	5,768.40	1,246.60
2003	15,340.10	10.60	80.00	6,676.90	322.50	80.60	1,397.70	1,630.80	3,308.80	1,832.20
2004	22,395.90	17.00	146.30	12,755.40	202.40	390.10	1,210.50	1,253.50	5,503.30	917.40
2005	19,736.20	4.30	69.50	11,443.40	192.30	282.40	2,673.90	1,426.80	1,150.00	2,493.60
2006	15,935.40	19.50	193.80	9,249.90	-102.20	350.70	309.00	384.40	2,796.40	2,733.90

* A partir de 1994 se establece una nueva manera de presentar a los sectores económicos en una forma más desagregada.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

También es de notar que la proporción de actividades abiertas a la participación extranjera mayoritaria se elevó del 49% al 91%, solo quedaron algunas actividades en las que hay que pedir permiso a la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) para invertir y que se verá más adelante, así como la ley de Instituciones de Crédito aprobada en 1989 para la transformación de los bancos y grupos financieros.

El problema es que la transformación del modelo económico, hace que ahora se sustente en la dinámica del sector externo, y la pregunta es ¿y la industria que no es exportadora en dónde está y cómo está?

Se sabe que los flujos comerciales y de capital tienen, al fin, una materialización espacial. Es decir, son empresas establecidas en lugares específicos las que realizan este tipo de transacciones. Este resultado tiene importantes implicaciones en términos de política tanto en el nivel nacional como local, ya que después de que un inversionista extranjero decide invertir en México, debe elegir el lugar particular en el que materializará tal inversión.

Así la IED son los flujos internacionales de capital mediante los cuales una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. En ese sentido, las empresas transnacionales constituyen el mecanismo principal a través del cual se lleva a cabo la IED. Son muchos los motivos por los que las empresas invierten en el exterior, de hecho como se mencionó en el capítulo anterior, no existe uno en especial. Aún cuando no se ha alcanzado un completo acuerdo al respecto, las principales teorías que han tratado de explicar la internacionalización de la producción se han agrupado en tres líneas fundamentales.

Primero, con base en el planteamiento de Coase, la *teoría de la internalización* de las ET sostiene que la internalización de la producción se debe al hecho de que las transacciones internacionales de productos intermedios se organizan

más por controles jerárquicos que por criterios de mercado. Así, cuando los costos nacionales son más altos, las empresas tienen grandes incentivos para expandirse más allá de sus fronteras de modo que puedan reducir algunos costos mediante la internacionalización de ciertas transacciones, tales como los costos de investigación, de transacción y de contratación. La clave es que la actividad transnacional se relaciona positivamente con el costo de organizar mercados de productos intermedios en el exterior y de esa manera se obtienen ventajas de competitividad en la asignación de los factores.

Segundo, en el *paradigma ecléctico* sugerido por Dunning, las empresas tienen como incentivos para realizar actividades transnacionales la adquisición de tres tipos de ventajas respecto a las que no las llevan a cabo.

Las *ventajas de propiedad* referidas no sólo a las instalaciones físicas, sino también a la propiedad de un producto o un proceso productivo, tales como patentes, marca de fábrica o algún secreto comercial. A veces las ventajas de propiedad corresponden a activos intangibles como conocimiento de técnicas de comercialización, tecnología avanzada propia, capacidad para crear tecnología o para crear o dirigir empresas. La obtención de rendimientos crecientes a escala asociados con la expansión del mercado derivada de la internacionalización de las empresas que poseen estas ventajas.

Por otro lado, las ET pueden obtener *ventajas de internacionalización* derivadas de la existencia de elevadas barreras arancelarias, cuotas de importación, elevados costos de transporte y diferencias en el costo de los factores de producción, especialmente del trabajo, así como de las materias primas clave en la elaboración de un producto.

Finalmente, las *ventajas de localización* surgen cuando las empresas desean conservar el control de ciertos activos basados en el conocimiento principalmente. Por ello, las empresas prefieren encargarse directamente de la producción en el exterior antes que vender o ceder licencias o patentes.

Tercero, la *teoría macroeconómica* de la IED propuesta por Kojima y Ozawa plantea que la IED debería originarse en los sectores o industrias del país inversionista en los que tiene desventajas comparativas, por lo que tales actividades se mueven hacia los países en los que tales sectores tienen ventajas comparativas. Es aquí de donde surge el llamado “principio de complementación basado en la ventaja comparativa”.

Hay otros enfoques como: la búsqueda de altas tasas de rendimiento y diversificación del riesgo en el largo plazo; la inversión en el extranjero como reacción de las empresas al desafío de las inversiones de otras empresas en sus propios mercados, y la búsqueda de una mejor asignación de los recursos a escala mundial donde hay mayores facilidades para los flujos económicos, así como la integración horizontal, basada en la propiedad de activos intangibles especializados con bajo costo marginal de expansión.

Por su parte, otras teorías cercanas al comercio han enfatizado la importancia de la distancia entre el centro productor y el mercado de ventas como

determinante de los flujos de inversión. A pesar de que en años recientes la IED ha adquirido una importancia creciente como mecanismo de financiamiento del crecimiento económico, principalmente de los países en desarrollo, se piensa que las ET contribuyen al atraso del país receptor al reforzar su dependencia del exterior. Específicamente, se argumenta que las ET incrementan las desigualdades nacionales al desarrollar sectores específicos modernos donde se pagan salarios mayores. Sin embargo, a pesar de que las ET introducen muchas veces tecnologías más avanzadas que las vigentes en los países receptores, esas tecnologías en su mayoría son ya obsoletas en los países de origen, por lo que en realidad contribuyen a perpetuar la dependencia tecnológica del país anfitrión al atarlos al uso de tecnologías rebasadas y, consecuentemente, a inhibir los esfuerzos nacionales por desarrollar una tecnología propia.

Por otro lado, la entrada de tales empresas determinaba la creación de mercados oligopólicos dado que generalmente eran empresas grandes que dominaban ciertos segmentos de mercado internacional y contra las cuales las empresas locales difícilmente podían competir, por lo que tenían que salir del mercado. Más aún, la IED significaba no sólo la administración de las empresas, sino también su control y la transferencia de su propiedad, con lo cual se perdía de poco en poco la soberanía nacional.⁴⁴

Asimismo, es aceptado que, en el largo plazo, la necesidad de abastecerse de insumos extranjeros y la salida permanente de remesas implica flujos estructuralmente negativos de comercio y de capital. Adicionalmente, también se plantea que la IED fluye más hacia países carentes de instituciones fuertes y de políticas bien definidas, lo cual permite a las ET ejercer presión para obtener privilegios en temas fiscales.

También se ha criticado respecto a las facilidades que los países receptores ofrecen en materia ambiental y laboral. Por otro lado, un nuevo factor asociado a la globalización es la incertidumbre sobre la estabilidad de la IED, dado que en un ambiente altamente competitivo las empresas pueden tener incentivos y facilidades adicionales para trasladar sus actividades a otros lugares.

Aspectos importantes son la transferencia de recursos que permiten cerrar la brecha entre el ahorro y la inversión interna mediante el aumento de capital, lo cual, a su vez, incrementa la capacidad productiva y la riqueza de la economía. También la capacidad de absorción de los beneficios potenciales de la IED está determinada por el nivel de educación de la población local y la existencia de un ambiente propicio para los negocios. Además, la IED genera mayor competencia porque la entrada de nuevas empresas contribuye a reducir las presiones de precios y a mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos. Asimismo, se dice que la IED si introduce de tecnología moderna o al menos más avanzada que la existente en la economía interna, sobre todo con la forma de nuevas variedades de insumos, productos de alta tecnología y nuevos procesos productivos, los cuales no pueden obtenerse mediante la inversión financiera o el comercio de bienes y servicios. De manera adicional, en la

⁴⁴ Borensztein, E., J. de Gregorio y J-W. Lee., *How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?*, Journal of International Economics, vol. 45. 1998

medida en que las ET se relacionan con las empresas locales mediante la compra de insumos y de productos y en la medida en que existen flujos de personal de una empresa a otra, las ET generan externalidades vinculadas a la tecnología, con lo cual contribuyen al progreso técnico del país, se sabe que su impacto es mínimo. Por otro lado, también se dice que las ET introducen nuevas prácticas administrativas, organizativas y de mercadotecnia, lo cual exige de la capacitación de sus trabajadores. Así pues, las ET estarían contribuyendo a la formación de capital humano en el país anfitrión.

Finalmente, el establecimiento de ET puede contribuir a la adquisición de ventajas comparativas de una región particular y, en ese sentido, puede contribuir a sacarla del atraso. Su interacción con las empresas locales y las mejoras en los ingresos de sus trabajadores pueden tener efectos significativos en la competitividad de la región mediante un proceso de causalidad acumulativa.

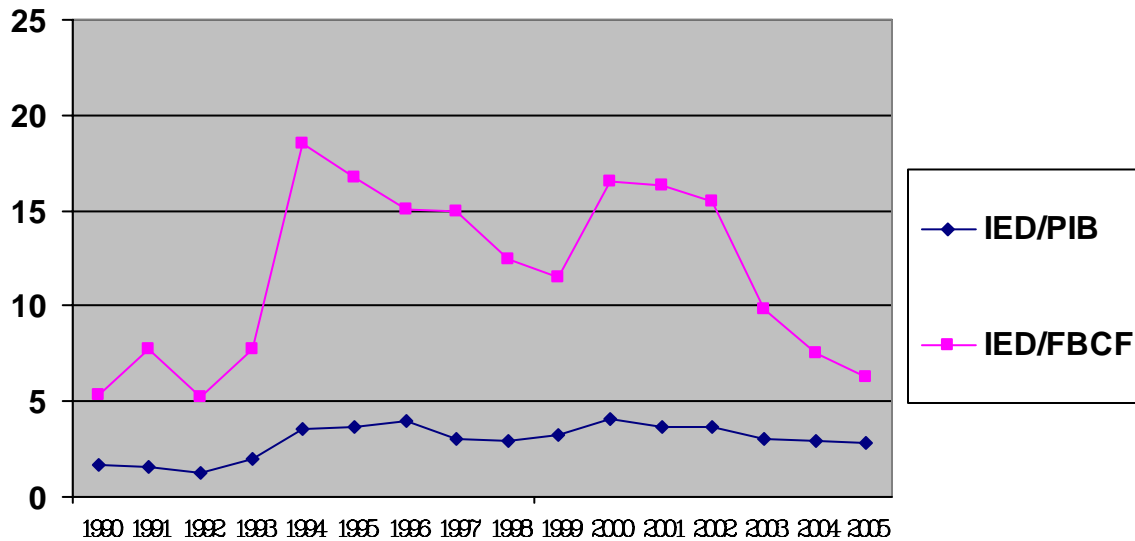
¿Cuál es la importancia de cada uno de los determinantes de los flujos de IED arriba mencionados? Es todavía un tema de debate. Los estudios dan resultados diferentes y en ocasiones contradictorios. Entre las múltiples razones que pueden explicar este hecho, Singh y Jun mencionan la falta de información estadística confiable tanto sobre los flujos de IED como sobre sus posibles determinantes, especialmente en el nivel sectorial o regional, o países estructuralmente diferentes.⁴⁵

Como se comentaba para México la IED es muy controversial ya que:

- a) En promedio, los flujos de IED superiores a los 13,500 m.d. se dieron durante 1994-2002, aunque, la forma de crecimiento desde el año 2000 ha bajado y eso sin considerar que en el 2001 la venta de Banamex generó 12,500 m.d.
- b) El alto grado de concentración de la IED proviene de Estados Unidos y particularmente en el caso de la maquiladora de exportación y ciertas manufacturas.
- c) La incidencia de la IED en la economía mexicana y particularmente en el PIB y la formación bruta de capital fijo: durante 1990-2002 superó el 20%, pero solo en ciertos sectores.

⁴⁵ *Ibíd.*

IED como porcentaje de la formación del capital fijo y del PIB 1990-2005



Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI y Banxico.

Las políticas para atraer inversión extranjera directa se han constituido en uno de los principales mecanismos que los países han hecho para propiciar “el desarrollo económico” en un mundo globalizado. Lo anterior es por el avance del proceso de globalización y de las nuevas estrategias de las empresas transnacionales, que se han acercado a los encadenamientos globales y el proceso de especialización flexible iniciado en los setenta, transfiriendo importantes segmentos de su cadena de valor agregado a escala mundial. La integración a segmentos específicos de la cadena que logran los territorios, regiones, municipios y grupos de naciones, de hecho hasta hoy el gobierno ha hecho esfuerzos para atraer IED generando un ambiente legal y macroeconómico favorable para este tipo de inversiones.

Hablando de regiones, por ejemplo, “los más representativos en Latinoamérica” han sido México y Chile, y se dice que son los dos casos “más exitosos de la región en cuanto a la atracción de flujos de IED. Otros analistas dicen que fueron los países que utilizó el neoliberalismo como ejemplares de laboratorio para la aplicación de este nuevo modelo económico desde los setenta y en especial a partir de la década de los noventa. Ya que los dos países realizaron importantes reformas legales e institucionales para liberalizar sus regímenes de IED y crear las condiciones estructurales adecuadas para generar confianza y certidumbre a los inversionistas extranjeros. Sin embargo no hay que dejar de lado que en los últimos cinco años Brasil viene ocupando el principal destino de este tipo de inversión. Otra variable para que se diera esta corriente de inversión es que México y Chile son los países de América Latina que mayor número de tratados de libre comercio (TLC) han suscrito, y que las normas contenidas en éstos forman parte importante de los marcos regulatorios, sobre todo para la inversión extranjera.

A partir de los noventa, y en particular del inicio de las negociaciones del TLC, México puso en marcha un proceso de profundas reformas tendientes a la liberalización de su economía. Parte importantísima de este proceso consistió

en la modificación de una serie de medidas que restringían la inversión extranjera y daban mucha discrecionalidad al Estado. El establecimiento de un marco adecuado para la inversión extranjera directa fue concebido como un mecanismo efectivo para facilitar el ingreso de empresas extranjeras que fomentaran la competitividad en el mercado interno, generaran fuentes de trabajo, introdujeran nuevas tecnologías, y en general dinamizaran la economía. Así, México pasó de una economía muy cerrada a los capitales extranjeros a otra en la que la atracción de éstos representaba una estrategia clave en sus procesos de desarrollo e integración a la economía mundial.

Con la apertura de su economía y la actualización del marco legal y particularmente desde 1993 con la ley de inversión extranjera y posteriores decretos, México pasó a ocupar un lugar principal como país receptor de IED, al absorber 86,000 millones de dólares por este concepto entre 1994 y 2000, lo que lo situó en tercer lugar entre los países en desarrollo que más IED recibieron en dicho período, detrás de China y Brasil.⁴⁶

Los sectores económicos en los que se concentró la IED en México desde 1994 hasta el primer semestre de 2003 fueron la industria manufacturera, con 50,1% del total de flujos de IED, los servicios financieros con 24,5%, el comercio con 10,8% y los servicios comunales y sociales (hoteles, restaurantes, profesionales técnicos y personales) con 8%.

Los grandes flujos de IED dirigidos al sector manufacturero determinaron que las exportaciones de México se especializaran en esta industria, por lo que sobresale a nivel regional.

La estructura de las exportaciones de América del Sur se enfocó en recursos naturales y manufacturas basadas en recursos naturales, en México se implementó una transformación estructural de sus exportaciones en favor de manufacturas no basadas en recursos naturales⁴⁷. También se estableció con Carlos Salinas de Gortari, una política salarial desfavorable a la clase obrera con el afán de atraer la IED, la brecha salarial que se da entre las principales 10 clases según su participación en la IED con el resto de las clases económicas manufactureras fue de 50% en 2000, así el valor de la producción a nivel clases económicas esta en las remuneraciones y el crecimiento de la tasa de los productos ya que son factores que influyen en la IED, por las economías de escala sobre todo de la mano de obra calificada y aprovecha con esto externalidades positivas.

En el caso de las exportaciones, se han formado complejas estructuras que han generado las empresas transnacionales, fortaleciendo los procesos vinculados con el comercio exterior, pero con elasticidad negativa a la cuenta corriente. Junto con la modificación o introducción de cuerpos legales que regulan áreas vinculadas con la inversión.

⁴⁶ Rodas Espinel Mauricio. Publicación de las Naciones Unidas Febrero 2005. Sede Subregional de la CEPAL en México. No 27. Estudios y perspectivas.

⁴⁷ Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. *Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México enero-junio*. México. 2003

México también desde Carlos Salinas, instrumentó profundas reformas que han ido reduciendo los obstáculos para la inversión extranjera en la legislación. Este proceso se inició con la expedición de la Ley de Inversión Extranjera (LIE). Dicho cuerpo legal ha sido objeto de diversas reformas tendientes a una mayor liberalización.

Para especificar las disposiciones de la LIE, se aprobó el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, en septiembre de 1998. Donde se considera inversión extranjera a la participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas, la realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero, y la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por la LIE.

Según la LIE, se considera inversionista extranjero tanto a la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana, como a las entidades extranjeras sin personalidad jurídica. Es importante señalar que la LIE equipara a la inversión mexicana la que efectúen los extranjeros en calidad de inmigrados. El eje de la legislación mexicana se halla en el principio de trato nacional a la IED, el cual se aplica para todos los casos con excepción de las actividades sobre las que existen restricciones a la inversión extranjera. Pero en éste no se establece plazo alguno al cual los inversionistas extranjeros deban someterse para internar sus capitales y tampoco se fijan restricciones para que puedan realizar con libertad transferencias o remesas al exterior, esto refleja el tipo de facilidades y atractivos que ha implementado México para atraer IED.

En México la LIE es el único régimen de internación de IED, que cuenta con dos regímenes alternativos. La legislación mexicana de IED ha experimentado un notorio proceso de desregulación a partir de 1990, convirtiendo al país en uno de los más abiertos de la región y permitiendo la participación de la IED en áreas anteriormente prohibidas, lo cual se ha traducido en un significativo aumento de flujos de capital extranjero. Sin embargo, existen algunas actividades, muchas de éstas de gran importancia, que todavía registran obstáculos a la IED⁴⁸.

Además de las actividades sujetas a límites máximos de participación minoritaria, norman parte de las actividades y adquisiciones con regulación específica aquellas en las que la inversión extranjera puede participar en un porcentaje mayor a 49%, siempre que se obtenga previamente la autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE).

Entre las actividades y sociedades más importantes incluidas dentro de este grupo se hallan la telefonía celular, perforación de pozos petroleros y de gas, la construcción de ductos para la transportación de petróleo, la construcción y operación de vías férreas, instituciones calificadoras de valores, y sociedades de información crediticia. Esta categoría es la que ha sufrido la desregulación más fuerte de todas: con anterioridad a la expedición de la IED existían 84 actividades en las cuales a la inversión extranjera se le exigía contar con una

⁴⁸ CEPAL - Serie Estudios y Perspectivas – Sede Subregional de la CEPAL en México N° 27. Febrero 2005.

autorización de la CNIE para participar en un porcentaje mayor a 49%. En las actividades en las que se establecen límites de participación a la inversión extranjera, ésta no podrá rebasar los porcentajes permitidos de participación, ni directamente, ni por medio de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, o cualquier otro mecanismo que les otorgue una participación mayor a la permitida, excepto en los casos de inversión neutra.

En general, todas las áreas no listadas entre las actividades reservadas y las actividades con regulación específica se encuentran 100% abiertas a la inversión extranjera. Sin embargo, se requiere autorización de la CNIE para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor a 49% del capital de las sociedades mexicanas que no se dediquen a actividades reservadas o de regulación específica, cuando el valor total de los activos de éstas sobrepase el monto que anualmente determina la CNIE. En la actualidad, dicho monto es de 150 millones de dólares.

La inversión neutra. Es un mecanismo que permite la participación de la inversión extranjera, con ciertas limitaciones de carácter corporativo, en actividades que de otra forma le estarían cerradas. Conforme a la LIE, la inversión neutra es la realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados y que no se computa para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de dichas sociedades. La inversión neutra podrá estar representada por instrumentos de inversión emitidos por instituciones fiduciarias o series especiales de acciones, los que únicamente otorgan, con respecto a sociedades, derechos pecuniarios a sus tenedores y derechos corporativos limitados, sin conceder a sus tenedores derecho de voto en sus asambleas generales ordinarias. Para poder realizar una inversión neutra es necesario obtener la autorización emitida por la Dirección General de Inversiones Extranjeras.

Así, se abre en la práctica la posibilidad para la participación de inversionistas extranjeros en esta clase de actividades, aun cuando sea sólo con respecto al goce de derechos pecuniarios y no políticos dentro de una sociedad. Independientemente de si constituye o no un mecanismo que permite a inversionistas extranjeros obtener en forma disfrazada el control de áreas económicas consideradas sensibles, la figura de la inversión neutra es sin duda otro de los instrumentos que facilitan el acceso de capitales extranjeros y que demuestran el alto grado de apertura al que ha llegado la legislación de inversión extranjera en México.

Como ejemplo está la adquisición realizada en el año 2001 por el grupo español Prisa del 50% de Radiopolis, empresa de propiedad del grupo Televisa, que agrupa a varias emisoras radiales. A pesar de que las actividades de radio y televisión se encuentran reservadas exclusivamente a mexicanos y por lo tanto la inversión extranjera en ellas está prohibida, la adquisición del grupo español Prisa pudo canalizarse por medio de inversión neutra.

Conforme a lo establecido en el artículo 27 de la Constitución de México, los extranjeros pueden adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesorios, u

obtener concesiones de explotación de minas o aguas, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones Exteriores en considerarse como nacionales con respecto a dichos bienes y en no invocar por esto mismo la protección de sus gobiernos en lo que se refiere a aquéllos (cláusula “Calvo”).

En el caso de la denominada “zona restringida”, es decir, la franja del territorio nacional de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 a lo largo de las playas, la constitución establece que los extranjeros no pueden adquirir en forma directa el dominio sobre tierras y aguas que se encuentren en ella, pero sí por intermedio de una sociedad mexicana, bajo los preceptos que se describen en la LIE. Esta ley señala que sociedades mexicanas con inversión extranjera en cuyos estatutos se incluya la cláusula Calvo pueden adquirir bienes inmuebles en la zona restringida, siempre que sean destinados a la realización de actividades no residenciales, y están obligados a notificar sobre la adquisición a la Secretaría de Relaciones Exteriores. En vista de la prohibición para que por medio de la inversión extranjera se establezcan derechos reales sobre bienes inmuebles con fines residenciales en la zona restringida, las sociedades mexicanas con inversión extranjera únicamente pueden adquirir derechos sobre estos bienes mediante fideicomisos, previa obtención del permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores y siempre que cuenten en sus estatutos con la cláusula Calvo.

Por su parte la OCDE considera también nueve sectores y 11 subsectores de la economía para medir las restricciones a la IED: servicios de negocios (legales, de contaduría, arquitectónicos, de ingeniería), telecomunicaciones (fija, móvil), construcción, distribución, finanzas (seguros, banca), hoteles y restaurantes, transporte (aéreo, marítimo, terrestre), electricidad y manufactura.

De los 28 países de la OCDE contemplados, México ocupa el cuarto lugar en nivel de restricciones más altas, únicamente detrás de Islandia, Turquía y Canadá. Los Estados Unidos se ubicaron en el lugar 15, no representan todos los obstáculos para hacer negocios, sino únicamente las barreras discriminatorias a la IED, que los Estados Unidos oponen en varios sectores, a pesar de que sus mercados se caracterizan por ser relativamente abiertos. Los países con menores restricciones a la IED son los europeos.

En cuanto al régimen impositivo, México no presenta impuestos exclusivos para la IED, pues este tipo de empresas están sometidas al mismo régimen tributario que las nacionales. Más aún, se ofrecen incentivos fiscales para un segmento tan importante para la IED como es la industria maquiladora de exportación. México tampoco impone limitante alguno para la realización de transferencias por parte de inversionistas extranjeros, en estos ámbitos México no presenta barreras discriminatorias a la IED. Así, la inversión extranjera, al establecerse en México, está sometida al pago del impuesto sobre la renta (33% para personas morales y tasas progresivas del 3% al 33% para personas físicas), el impuesto al valor agregado (15%) y el impuesto especial sobre la producción y el servicio (aplicable en ciertos casos, con una tasa del 25% al 110%, dependiendo del bien o servicio que se trate), que son los mismos que cubren todos los contribuyentes en el territorio nacional, ya sean personas físicas o morales. El no establecer impuestos exclusivos para la IED es uno de

los mecanismos de atracción a este tipo de inversiones que han caracterizado el proceso de apertura de la economía mexicana. Sin embargo, excepto el régimen de maquila, tampoco se establecen en México sistemas tributarios especiales para la IED, los cuales mediante diversas exenciones o seguros tributarios actúan para atraerla en otros países. Esto ocurre en línea con la posición adoptada por México en sus negociaciones de acuerdos internacionales de comercio, en las cuales se ha argumentado que los subsidios tributarios como mecanismo para atraer IED generan distorsiones en la economía y son contrarios a los principios de eficiencia y equidad⁴⁹.

La industria maquiladora de exportación se encuentra abierta en un 100% al capital extranjero, no tiene restricciones sectoriales aparte de las generales para la inversión extranjera y su instalación y operación está permitida en cualquier lugar del país. El régimen de maquila se encuentra regulado principalmente por el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de junio de 1998, reformado en varias ocasiones, la última de ellas el 13 de octubre de 2003.

Dicho decreto define a la operación de maquila como el proceso de elaboración, transformación, o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación. Los programas de operación de maquila son aprobados por la Secretaría de Economía a las personas morales residentes en el territorio nacional que cumplan con los requisitos legales. Por medio de dichos programas se permite la importación de la mercancía sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias aplicables. Idéntico criterio se aplica con respecto a las importaciones destinadas a realizar servicios a la mercancía que será exportada.

A medida que los procesos de integración comercial en los que México se ha incorporado han generado la reducción de cargas arancelarias, la ventaja comparativa que ofrecen los programas de operación de maquila se ha vuelto menos significativa, lo que ha despertado el temor de que esto se traduzca en un sensible descenso del aporte de aquéllos a las exportaciones y en general a la economía mexicana. Por ello, con objeto de compensar la pérdida de atractivo que la industria maquiladora ha venido sufriendo producto del fenómeno arriba descrito, durante los últimos años se ha emprendido un proceso de desregulación y disminución de costos administrativos en los trámites tendientes a la aprobación de los programas de operación de maquila, lo que se ha visto en constantes reformas a la normatividad en la materia.

La inversión extranjera directa creció durante los noventa a una velocidad sin precedentes. Dos fenómenos estrechamente relacionados pueden explicar la acelerada expansión de estos flujos. Por un lado, el crecimiento sostenido de la economía mundial permitió la existencia de grandes cantidades de recursos disponibles para ser invertidos. Por otra parte, las políticas de reforma económica llevadas a cabo principalmente en una gran cantidad de países en

⁴⁹ Guerrero-Borges A. *Factores Determinantes de la Inversión Extranjera: Una Introducción a una Teoría Inexistente*, Comercio Exterior, Bancomext, vol. 51, No.9. 2001.

desarrollo, entre las que se incluyó la liberalización comercial y de la inversión extranjera, facilitaron el traslado de recursos hacia el mundo en desarrollo.

Las reformas convirtieron al mercado en el principal mecanismo para la asignación de los recursos económicos. Las dificultades financieras de los gobiernos y la creencia de que los estados eran intrínsecamente incapaces de desempeñar un papel económico eficiente hicieron que el impulso tuviera una mayor presencia del sector privado en la actividad económica. En el nuevo escenario, la inversión privada tanto interna como extranjera, sería central en las actividades productivas, sobre todo en aquellas vinculadas a la producción de bienes comerciables. Las políticas para atraer inversiones y fomentar el crecimiento incluyeron la apertura comercial, privatización de las empresas públicas y desregulación económica, así como liberalización de los mercados financieros y relajamiento de los requerimientos para la inversión extranjera. Así pues, la combinación de un ambiente económico mundial favorable y las reformas económicas se vieron en abundantes flujos de inversión.

Cuadro 3. Indicadores seleccionados de IED y producción internacional, 1982-2005
(En miles de millones de dólares y porcentaje)

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)				Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)						
	1982	1990	2 004	2 005	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2002	2003	2004	2005
Entrada de IED	59	202	711	916	21,7	21,8	40,0	-25,8	-9,7	27,4	28,9
Salida de IED	28	230	813	779	24,6	17,1	36,5	-29,4	4,0	44,9	-4,2
Monto acumulado de la entrada de IED	647	1.789	9.545	10.130	16,8	9,3	17,3	9,7	20,6	16,1	6,1
Monto acumulado de la salida de IED	600	1.791	10.325	10.672	18,0	10,7	18,9	9,6	17,7	14,1	3,4
Ingresos por entrada de IED	47	76	562	558	10,4	30,9	17,4	10,8	37,0	32,3	-0,7
Ingresos por salida de IED	47	120	607	644	18,7	18,1	12,7	6,3	37,0	26,6	6,1
FAS transfronterizas ^a	..	151	381	716	25,9 ^b	24,0	51,5	-37,7	-19,7	28,2	88,2
Ventas de filiales extranjeras	2.620	6.045	20.986	22.171	19,7	8,9	10,1	11,2	30,4	11,4	5,6
Producto bruto de las filiales extranjeras	646	1.481	4.283	4.517	17,4	6,9	8,8	1,9	20,3	22,8	5,4
Total de activos de las filiales extranjeras	2.108	5.956	42.807	45.564	18,1	13,8	21,0	36,7	27,9	3,5	6,4
Exportación de las filiales extranjeras	647	1.366	3.733	4.214	14,3	8,4	4,8	4,9	16,5	21,0	12,9
Empleo de las filiales extranjeras (miles)	19.537	24.551	59.458	62.095	5,4	3,2	11,0	10,0	-0,5	20,1	4,4
PIB (en precios corrientes)	10.899	21.898	40.960	44.674	11,1	5,9	1,3	3,9	12,1	12,1	9,1
Formación bruta de capital fijo	2.397	4.925	8.700	9.420	12,7	5,6	1,1	0,4	12,4	15,5	8,3
Ingresos por regalías y licencias	9	30	111	91	21,2	14,3	7,8	7,9	14,1	17,0	-17,9
Exportación de bienes y servicios no imputables a factores	2.247	4.261	11.196	12.641	12,7	8,7	3,6	4,9	16,5	21,0	12,9

Fuente: UNCTAD. Informe sobre las inversiones en el mundo 2006.

Excepto en 2001 cuando cayeron 40.2%, las entradas netas de IED en el mundo presentaron elevadas tasas de crecimiento con una desaceleración en 2000. Como consecuencia, la IED pasó de 200 mil millones de dólares en el periodo 1989-1994 hasta 1,271 mmd en 2000. La rápida expansión de los flujos de capital sólo se detuvo a raíz del debilitamiento de la actividad productiva mundial y de la incertidumbre derivada de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001. Ambos fenómenos se vieron en la caída del 40% de la IED experimentada en 2001 respecto al año anterior. Una característica al parecer estructural de los flujos de IED fue su elevada concentración en los países desarrollados, impulsado por la fuerte recuperación de la economía de Estados Unidos, que siguió a la recesión de principios de los noventa y que estuvo asociada a una profunda reestructuración de las grandes empresas transnacionales en la que

desempeñaron importantes papeles la generalización del uso de las tecnologías de la información y la reubicación de sus actividades productivas.

En el periodo 1989-1994, 137 mmd, 68% del total de 200 mmd se canalizaban hacia los países desarrollados, en tanto que sólo 60 mmd, 30%, iban hacia países en desarrollo. Aunque los países desarrollados perdieron terreno a partir de mediados de los noventa, hacia fines de esa década la situación había favorecido nuevamente a estos países a costa de los no desarrollados. En 2001 la estructura porcentual era muy similar a la del periodo 1989-1994. En ese año, de un total de 760 mmd, 510 mmd (67%) se canalizaron hacia los países más avanzados, contra 225 mmd (29.6%) destinados a los países en desarrollo.

Estos cambios en la estructura porcentual se asocian con diferencias en las tasas de crecimiento correspondientes. Esto de acuerdo con los factores como tamaño del mercado, expansión económica, calificación de la mano de obra, instituciones favorables a la realización de negocios y estabilidad política, por mencionar sólo algunos, están presentes en los países desarrollados y, por ello, atraen mayores flujos de inversión.

Por su parte, dentro de los países desarrollados y en el total de países destaca Estados Unidos como el más importante receptor de IED, su participación en el total mundial ha fluctuado en torno a la quinta parte del total. A su vez, dentro del grupo de países en desarrollo destacan los países de Asia y el Pacífico, que siempre han captado una proporción mayor que la de América Latina excepto en 1999 y dentro de éstos la participación de China es notoria, aún cuando disminuyó 10.6% en el total en 1995 hasta un mínimo de 3.2% en 2000, como consecuencia de tasas de crecimiento menores que las de otros países e incluso de tasas negativas en algunos años, se observa un repunte al final del periodo, de hecho, China es de los pocos países que tuvieron tasas de captación positivas entre 2000 y 2001.

Por otro lado, además de un entorno económico mundial en expansión, la estabilización económica iniciada en la segunda mitad de los ochenta y consolidada en la primera mitad de los noventa, junto con las reformas, entre las que destacan la privatización y desregulación de la economía, así como la liberalización comercial y de la inversión extranjera, explican en buena medida el crecimiento de las entradas de capitales en América Latina⁵⁰.

Con esto las ET mostraron interés por invertir buscando la eficiencia dentro de los programas de reestructuración, materias primas y acceso a los mercados regionales definidos por acuerdos como el Mercosur y el TLCAN. Ahora bien, las principales transacciones estuvieron asociadas a inversiones en servicios financieros e infraestructura, así como a la adquisición de activos estatales y a la concesión de servicios públicos. Las fusiones y adquisiciones condicionadas por la mayor competencia dada por la liberalización de los mercados también fueron importantes. Existe preocupación por estas modalidades de inversión, ya que, por un lado, en muchos casos no han significado incrementos

⁵⁰ Mejía Reyes Pablo. *La inversión extranjera directa en los estados de México: Evolución Reciente y Retos Futuros*. 194 y 195 Economía, Sociedad y Territorio 2004.

sustanciales en la capacidad productiva de los países receptores y, por otro, pueden explicar en parte la declinación de los flujos de inversión hacia la región al agotarse la posibilidad de invertir en muchos rubros, por ejemplo, en empresas públicas clave, ya que se considera que han concluido las grandes reformas que atrajeron importantes cantidades de capital.

El final del proceso de reformas explica la tendencia decreciente de las tasas de crecimiento de la IED canalizada hacia el país, en tanto que las tasas de crecimiento negativas del último año estarían explicadas por los fenómenos mundiales mencionados anteriormente. A su vez, estas tendencias explican la caída en la participación de América Latina en el total de la IED a partir de 1997. El repunte observado en el año 2001 fue resultado del hecho de que la tasa de decrecimiento del total fuera mayor en valor absoluto que la de la región.

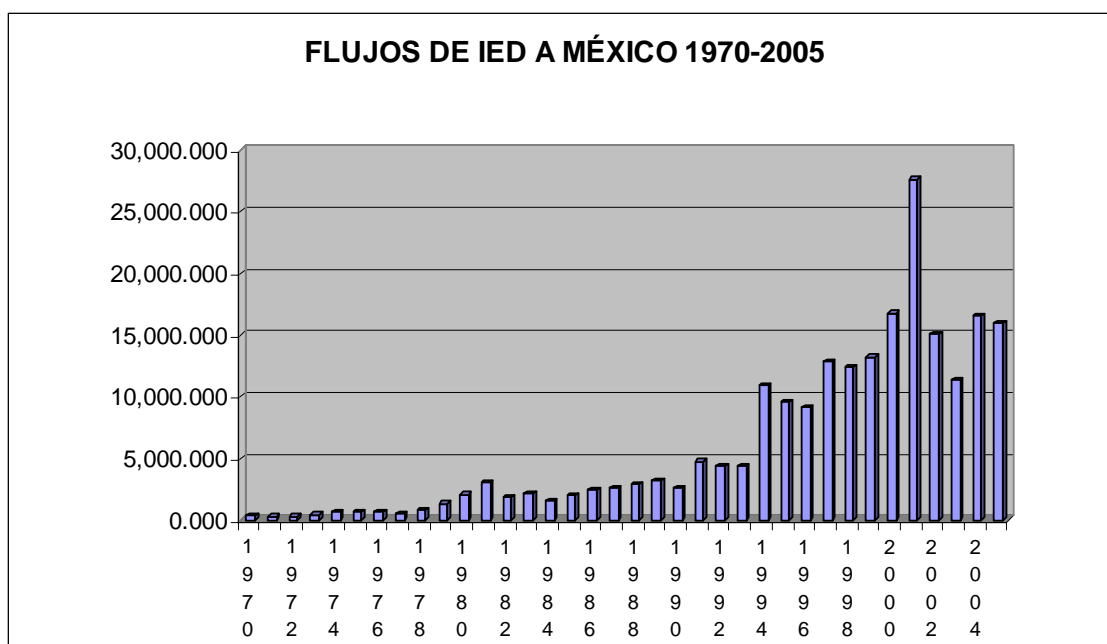
A futuro, las perspectivas no son muy buenas dadas las dificultades de la economía mundial para crecer y de hecho se ha visto que la participación de México desde el año 2002 ha caído en un 23%. En el mediano y largo plazos, es importante la atracción de inversión nueva, la cual es más difícil de conseguir, dado que está ligada a las perspectivas de las ET sobre el desarrollo. Y es aquí donde las dificultades están, dado que un mayor desarrollo estaría vinculado a factores no sólo económicos, políticos y sociales, sino también a la dinámica potencial del crecimiento y del desarrollo tecnológico y mundial aún cuando en general se ha tenido un crecimiento por lo menos en promedio del 3% y que México no ha aprovechado.

Los flujos canalizados hacia la economía mexicana han crecido de manera muy importante, sin embargo en relación a Latinoamérica no ha crecido al mismo ritmo. Después de un repunte significativo a fines de la década de los setenta y principios de los ochenta, durante el periodo conocido como el del auge petrolero, las entradas de capitales disminuyeron de manera importante sobre todo después de la primera mitad de los ochenta, años caracterizados por inestabilidad y estancamiento. La situación se revirtió sólo a finales de esa década cuando se logró estabilizar la economía, principalmente después de la puesta en marcha del “Pacto de Solidaridad Económica”. Las entradas de capitales fueron en aumento especialmente durante la década de los noventa cuando la economía se abrió tan bruscamente.

Entre las causas que explican este comportamiento se encuentran las siguientes: i) La dinámica de la IED ha estado estrechamente vinculada al comportamiento del crecimiento económico. ii) Las entradas de capital aumentan en los periodos de expansión y disminuyen en los periodos de estancamiento especialmente durante la primera mitad de los ochenta. Existen algunos incrementos sustanciales en los niveles de las entradas de capitales hacia finales de los ochenta a raíz de la estabilización de la economía y de las reformas económicas, así como de la formación de expectativas favorables en torno a la firma de un tratado de libre comercio para América del Norte y de la modificación de la Ley de Inversión Extranjera, que permitió la participación de empresas extranjeras en sectores antes reservados para mexicanos, y eliminó el límite de 49% de participación extranjera en la propiedad de las empresas.

Además, de acuerdo con las nuevas prácticas internacionales, el gobierno mantuvo políticas activas de promoción de México en el exterior. La intención era convertir a México en una plataforma de exportación hacia América del Norte. En la práctica, así ha ocurrido y México se ha convertido en un importante exportador de automóviles, textiles y productos electrónicos. Estos factores se sumaron a los elementos tradicionales entre los que se cuentan los bajos costos salariales y las ventajas tributarias. Por otro lado, en general, aunque en algunos casos los inversionistas extranjeros no podían invertir directamente, se enviaron señales positivas hacia los mercados derivadas del programa de concesión de carreteras, la privatización de la industria acerera y de Telmex⁵¹.

En los últimos treinta años las entradas de capital en México han experimentado un crecimiento muy importante, tal como se ve en la siguiente grafica. Sin embargo, sus efectos han sido desiguales. Las empresas orientadas hacia la exportación incluyendo maquiladoras y exportadoras indirectas, se han beneficiado mucho con las reformas económicas. De hecho este segmento experimentó un crecimiento sostenido hacia fines de los noventa y explica en buena medida la penetración de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales.



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD y Banxico.

Pero este segmento comprende principalmente empresas medianas y grandes, transnacionales o ligadas a empresas extranjeras líderes, con acceso a financiamiento externo. Las empresas pequeñas no se han beneficiado en la misma medida y en muchos casos el proceso de apertura ha significado su rezago e incluso su salida del mercado. Ahora bien, aunque la inversión se ha canalizado en buena medida a la adquisición de empresas públicas, también

⁵¹ Singh, H. y K. W. *The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries*. Transnational Corporations, vol. 7, No. 2. 2004

hay importantes operaciones de compra de activos privados existentes y, en menor medida, creación de empresas nuevas. Entre las operaciones de compra de activos existentes durante la segunda mitad de los noventa, destacan las vinculadas al sistema bancario, telecomunicaciones y bebidas y tabaco.

Algo que no se ha modificado en modo alguno en todo este periodo es el predominio de las inversiones provenientes de los Estados Unidos. Las tendencias mencionadas permitieron a México pasar del segundo al primer lugar como destino en América Latina hasta el 2001, con el 35% del total a partir del 2002, a la fecha México paso a ser el tercer país receptor de la región. Con el objeto de hacer más atractiva la economía a los inversionistas extranjeros, las autoridades federales recientemente han urgido al Congreso de la Unión a aprobar las llamadas reformas estructurales que requiere la economía para retornar a la senda del crecimiento sostenido. De realizarse las reformas, se espera la llegada de importantes flujos de inversión principalmente hacia el sector financiero en México. La participación de México en la IED en Latinoamérica pasó de 17% a 35% entre 2000 y 2001. Gran parte de ese incremento se debió a la compra del grupo financiero Banamex-Accival por parte de Citigroup en una de las operaciones más importantes que se hayan realizado en la región y dentro del marco de la reforma, sin embargo, es difícil que se puedan realizar operaciones tan importantes de manera sostenida en el futuro, a pesar de que se considera que Brasil, China, México y la India encabezan el grupo de países en desarrollo en el que las ET invertirán en el futuro.

Entre ellas, destacan la reforma del sector eléctrico y de la petroquímica, la profundización de la reforma en el sector de infraestructura (aeropuertos y telecomunicaciones, entre otros), la reforma laboral y del sector educativo. Las áreas de infraestructura, con lo cual se podría lograr la modernización de los sectores respectivos. Sin embargo, el grado de avance del proceso de reforma genera bastante incertidumbre respecto a cuándo se podrán tener resultados concretos. La situación es peor si se toma en cuenta que el financiamiento interno vía crédito ha estado muy restringido por el costo, y que no hay perspectivas de que la situación mejore en los próximos años. Que es el principal objetivo de la clase en el poder encabezada ahora por Felipe Calderón a cualquier precio, apoyado por los capitales e instituciones internacionales como el FMI y el Banco Mundial.

Así pues, si la IED es una de las fuentes para crecer en la lógica de la estrategia gubernamental, se puede esperar un desempeño modesto de la economía nacional dadas las dificultades e incertidumbre vinculadas a la atracción de nuevas inversiones⁵².

Las entradas de inversión extranjera por estados presentan un comportamiento muy heterogéneo. Contrasta la magnitud de la IED dirigida al Distrito Federal con la que recibe el resto de los estados. Es notorio que este rasgo no ha

⁵² Ferreiro, J. *Análisis Teórico de la Interrelación entre la Entrada de Inversión Extranjera Directa y la Estructura Productiva de las Regiones Anfitrionas en Declive*, El Trimestre Económico, vol. LXVI (1), núm. 261. 2003

cambiado en el transcurso del tiempo. Así, por ejemplo, en 1989 la inversión extranjera que captó el D.F., fue de 1,292 millones de dólares 51.7% del total, en tanto que el estado que ocupó la segunda posición, Baja California Sur, recibió sólo 324 millones 13% del total. Las regiones industriales, los estados de México y Tamaulipas, quedaron aún más atrás con 7.4% y 4.5%, respectivamente. Para el año 2001 la situación no había cambiado significativamente, el D.F. recibió el extraordinario nivel de 18,014 millones de dólares 72.12% del total, en tanto que el segundo lugar, Nuevo León, captó 1,432 millones de dólares 7.49% del total.

La situación fue aún más dura si se comparan los datos de los demás estados. Para el periodo 1989-2001 en su conjunto la situación no es diferente: el Distrito Federal captó 60.1% del total nacional, en tanto que el segundo lugar, Nuevo León, captó 9%. Los siguientes dos estados en orden de importancia son México y Baja California Norte con 5.3% y 5.1% del total. El resto de la IED se distribuyó entre los demás estados⁵³. Para 2005 y 2006 la participación de la IED ya se reparte en tres estados 43.42 y 45.95 por ciento respectivamente para el D.F., 23.22 y 8.62 por ciento para Nuevo León, y 7.16 y 8.44% para Chihuahua.

IED por estados de la República Mexicana 1996-2006											
Estructura porcentual											
Estados	Años										
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Aguascalientes	0.4	0.1	0.8	1.08	0.46	0.38	-0.07	0.20	1.06	0.38	0.53
Baja California	5.5	5.6	9.2	7.66	5.52	3.12	4.90	4.62	4.23	5.12	5.74
Baja California Sur	0.4	0.3	0.5	1.23	0.45	0.56	1.24	0.75	0.61	1.62	1.13
Campeche	0	0	0	0.00	0.06	-0.08	0.37	0.09	0.21	0.06	0.07
Coahuila	1.9	0.9	1.6	1.32	1.73	0.69	0.98	0.76	0.69	0.71	1.90
Colima	0.1	0	0.1	0.00	0.05	0.01	-0.02	0.08	0.03	0.06	0.40
Chiapas	0	0	0	0.02	0.01	0.00	0.01	0.01	0.05	0.01	0.00
Chihuahua	6.9	4.2	7.5	3.01	6.07	2.71	3.27	4.74	3.56	7.16	8.44
Distrito Federal	62	55	48.9	52.59	49.18	72.12	63.88	65.54	58.45	43.42	45.95
Durango	-0.1	0.1	0.2	0.41	0.21	0.15	0.41	0.11	0.07	-0.52	0.25
Guanajuato	0.1	0.3	0.1	1.57	0.42	0.96	0.80	1.54	0.13	1.47	0.98
Guerrero	0.1	0	0	0.48	0.06	0.07	0.08	0.36	0.11	0.14	0.19
Hidalgo	0.8	0	0	0.01	-0.05	0.28	0.03	0.01	0.00	-0.02	0.00
Jalisco	2.4	1.6	4.5	4.03	6.72	1.69	1.36	1.92	2.32	4.34	3.77
Estado de México	5.3	2.4	9.6	9.00	2.72	2.87	3.75	4.30	15.41	3.92	7.67
Michoacán	0	0	0.1	-0.01	0.16	0.03	0.06	-0.08	-0.01	0.47	1.14
Morelos	0.7	0.2	0.8	0.26	0.38	0.06	0.55	0.30	0.71	-0.33	2.16
Nayarit	0	0	0.1	0.34	0.25	0.14	0.10	0.58	0.17	0.53	0.82
Nuevo León	4.3	19.6	5.7	3.27	13.49	7.49	10.48	7.38	4.50	23.22	8.62
Oaxaca	0	0	0	0.01	-0.01	-0.01	0.02	0.00	0.01	0.02	0.05
Puebla	0.5	3.1	0.5	4.62	3.09	1.68	2.48	1.75	3.20	1.93	2.39
Querétaro	0.9	0.6	1.6	0.82	0.91	0.72	1.18	0.31	0.52	0.21	0.94
Quintana Roo	0.3	1	0.6	1.13	0.55	0.45	0.07	0.35	0.29	0.62	1.13
San Luis Potosí	0.2	0.1	0.1	1.44	1.63	0.69	0.05	0.51	0.25	0.59	-0.14
Sinaloa	0.4	0.3	0.2	-0.13	0.07	0.23	0.12	0.14	0.13	0.11	0.22
Sonora	1.4	1.3	2.1	1.38	2.34	0.66	1.02	0.80	1.13	1.19	1.61
Tabasco	0	0.1	0	0.00	0.22	0.03	0.39	0.16	0.67	0.18	0.28
Tamaulipas	4.3	2.4	3.6	3.66	2.75	1.30	1.67	2.09	1.00	1.94	3.25
Tlaxcala	0.1	0	0.1	0.81	0.02	0.05	-0.09	0.19	0.31	0.24	0.06
Veracruz	0.1	0	0.5	-0.31	0.14	0.44	0.86	0.29	0.08	1.23	0.24
Yucatán	0.6	0.1	0.4	0.20	0.31	0.50	0.02	0.17	0.07	-0.01	0.15
Zacatecas	0.1	0.1	0.2	0.07	0.07	0.02	0.02	0.00	0.02	0.02	0.07
Total Nacional	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y CEPAL.

Es solamente el tamaño de la economía estatal lo que es relevante en términos de flujos de inversión. Una medida de la capacidad de compra del estado estaría dada no sólo por el tamaño del ingreso medido por el PIB, sino también por la distribución de éste. Entre mayor sea la proporción de gente con mayores ingresos, mayor será la capacidad adquisitiva. En un contexto en el que los volúmenes de inversión han aumentado de manera fuerte en el transcurso del tiempo, indica que los criterios que determinan invertir o no en un estado tiene que ver cada vez menos con la capacidad de compra de la

⁵³ Máttar, J. C. Moreno-Brid y W. Pérez. *Inversión Extranjera en México después de las Reformas Económicas*, CEPAL, México. 2002.

población local, lo cual tiene sentido si consideramos que México se ha convertido en una base exportadora hacia América del Norte.

Las condiciones iniciales, medidas por el PIB de 1970 y la IED de 1989, y el tamaño del mercado, medido por el PIB promedio del periodo 1993-2000, son variables estrechamente ligadas a la inversión extranjera. Es decir, la inversión fluye hacia los lugares en los cuales hay actividades productivas importantes o donde ya existen ET, lo cual sugiere la importancia de las economías de aglomeración e indica cierta tendencia hacia la concentración de la IED en pocos estados del país. Por las características centralistas del pasado económico y político de México, es muy posible que la concentración de la población y de las actividades productivas y políticas haya determinado la localización de la IED hacia el centro del país, especialmente en la llamada etapa de sustitución de importaciones, cuando el poder de compra del mercado interno era relevante para el proceso de crecimiento. Sin embargo, una vez que la IED se estableció en ciertos lugares, esto parece atraer más población hacia dichos centros, y especialmente población en edad de trabajar.

La relación entre la IED y la capacidad de compra de la población residente en los estados es por la presencia de ET y está asociada con el pago de salarios más altos. Por su parte, la calificación de la mano de obra como proporción de población alfabetizada y la existencia de infraestructura adecuada aparecen como factores que atraen IED. Las exigencias de la competencia internacional obligan a las ET a emplear procesos productivos crecientemente complejos, por lo menos en las actividades no maquiladoras, e incluso en algunas etapas de los procesos productivos de éstas.

La existencia de infraestructura adecuada favorece la realización de las actividades productivas y es condición para el funcionamiento del aparato productivo en general. La presencia de estos factores ha contribuido a que solamente algunos estados se hayan beneficiado de la IED, a pesar de que algunas otras variables como corrupción e inestabilidad política y laboral tengan efectos adversos sobre los flujos de capital hacia los mismos estados, como el Estado de México. Existe además un efecto modesto de las actividades gubernamentales tendientes a facilitar la instalación y operación de negocios.

Los avances en la teoría económica y la evidencia empírica sugieren que la intervención del Estado en la economía puede sólo ser de dos tipos: la puesta en marcha de medidas de tipo horizontal y la realización de actividades de promoción.

La promoción en el sentido de promoverlas en el exterior para atraer inversiones vinculadas a esas actividades productivas con la idea de conformar conglomerados industriales (*clusters*). De la misma forma, la coordinación de información sobre las inversiones que están por realizarse o sobre las características de la planta productiva existente pueden emplearse como estrategias fundamentales para atraer empresas particulares y con ello contribuir a la conformación de conglomerados industriales específicos.

El establecimiento de grandes empresas o de empresas importantes de actividades específicas puede tener un efecto detonador para la atracción de otras empresas productoras de insumos o de equipo relacionado. El gobierno puede desempeñar un papel central en la promoción de la planta productiva existente para atraer empresas que complementen el funcionamiento de las empresas existentes, o bien, puede tratar de atraer empresas consideradas estratégicas para desarrollar un tipo de actividad productiva particular.

Dada esta perspectiva a nivel macroeconómico la IED, ha tenido efectos positivos en el PIB y los salarios, aunque han agravado los problemas de cuenta corriente por la asociación a las importaciones. Pero sin olvidar que el gobierno ha hecho que la parte estable de la macroeconomía atraiga a la IED y no al revés.

Se ve también que la IED no ha podido en el plano macroeconómico solucionar los problemas estructurales y su proceso de integración, sobretodo en la generación de empleo, su calidad y los problemas de balanza de pagos. Y se ve que incluso ha profundizado el problema norte-sur, generalizando el proceso de polarización desde los ochenta. Por lo que se deben integrar las actividades vinculadas a la IED a nivel agregado por el tipo de cambio sobrevaluado y a las exportaciones, con el resto del aparato productivo y generar condiciones competitivas de crecimiento de largo plazo ya que la actividad exportadora se ha concentrado en pocas actividades de la industria manufacturera que tienen inversiones de las ETN como la automotriz, en equipos y aparatos eléctricos y electrónicos y el acceso de las empresas al sector bancario comercial así como reactivar el mercado interno, ya que la integración con Estados Unidos y el mercado mundial no ha sido lo exitosa que se requiere o esperaba , además que solo es para ciertos segmentos.

2.2 La inversión extranjera directa en América Latina

En el 2005, la IED en América Latina y el Caribe excluidos los centros financieros ascendió a más de 103,000 millones de dólares, una cifra un 2.78% superior a 2004. Sin embargo, la participación de la región en las corrientes mundiales y en las dirigidas a los países en desarrollo se redujo. En 2005, por segundo año consecutivo, las corrientes mundiales de IED, ahora incluidos los centros financieros volvieron a aumentar notablemente, a cerca de 900,000 millones de dólares, es decir, un 29% más con respecto al año anterior.

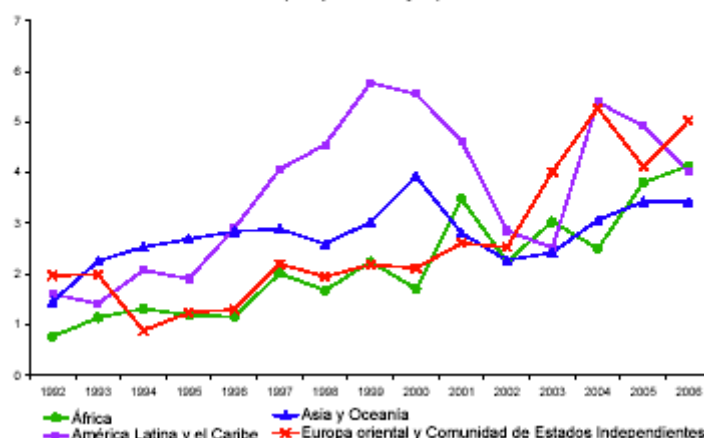
La IED se incrementó en todas las regiones en desarrollo a 334.3 millones de dólares, o un 31% de las corrientes mundiales. Se prevé que sigan existiendo buenas condiciones para el aumento de la IED global en virtud del buen desempeño de los ámbitos financiero y empresarial. Las ventas de las 500 mayores empresas del mundo se elevaron un 13% en 2004 y las utilidades un 27%, lo cual se tradujo en una mayor disponibilidad de recursos propios por parte de las compañías para el financiamiento de nuevos proyectos y sus inversiones en bolsas.

Cuadro 1. Corrientes de IED por región y en países seleccionados, 1994-2005
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Región/economía	Entrada de IED							Salida de IED						
	1994-1999 (Promedio anual)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-1999 (Promedio anual)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Economías desarrolladas	373,9	1 133,7	599,3	441,2	358,5	396,1	542,3	486,6	1 097,5	684,8	485,1	514,8	686,3	646,2
Europa	220,4	721,6	393,1	314,2	274,1	217,7	433,6	326,5	871,4	474,0	281,7	317,0	368,0	618,8
Unión Europea	210,3	696,1	382,0	307,1	253,7	213,7	421,9	304,2	813,1	435,4	265,8	286,1	334,9	554,8
Japón	3,4	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	2,8	22,8	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0	45,8
Estados Unidos	124,9	314,0	159,5	74,5	53,1	122,4	99,4	114,3	142,6	124,9	134,9	129,4	222,4	- 12,7
Otros países desarrollados	25,1	89,7	40,4	43,4	25,0	48,3	6,5	22,9	51,9	47,6	36,2	39,7	64,9	- 5,7
Economías en desarrollo	166,4	266,8	221,4	163,6	175,1	275,0	334,3	64,9	143,8	76,7	49,7	35,6	112,8	117,5
África	8,4	9,6	19,9	13,0	18,5	17,2	30,7	2,5	1,5	- 2,7	0,3	1,2	1,9	1,1
América Latina y el Caribe	65,2	109,0	89,4	54,3	46,1	100,5	103,7	18,9	60,0	32,2	14,7	15,4	27,5	32,8
Asia y Oceanía	92,9	148,3	112,2	96,2	110,5	157,3	200,0	43,5	82,2	47,2	34,7	19,0	83,4	83,6
Asia	92,4	148,0	112,0	96,1	110,1	156,6	199,6	43,5	82,2	47,1	34,7	19,0	83,4	83,6
Asia occidental	3,1	3,5	7,2	6,0	12,3	18,6	34,5	0,4	1,5	- 1,2	0,9	- 2,2	7,4	15,9
Asia oriental	58,5	116,3	78,8	67,4	72,2	105,1	118,2	32,3	72,0	26,1	27,6	14,4	59,2	54,2
China	40,7	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6	72,4	2,2	0,9	6,9	2,5	- 0,2	1,8	11,3
Asia meridional	3,4	4,7	6,4	7,0	5,7	7,3	9,8	0,1	0,5	1,4	1,7	1,4	2,1	1,5
Asia sudoriental	27,4	23,5	19,6	15,8	19,9	25,7	37,1	10,7	8,2	20,8	4,6	5,4	14,7	12,0
Oceanía	0,5	0,3	0,1	0,1	0,4	0,7	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Europa sudoriental y la CEI	7,8	9,1	11,5	12,9	24,2	39,6	39,7	1,6	3,2	2,7	4,7	10,7	14,0	15,1
Europa sudoriental	2,2	3,6	4,2	3,9	8,5	13,3	12,4	0,1	-	0,1	0,6	0,2	0,2	0,5
CEI	5,6	5,4	7,3	9,0	15,7	26,3	27,2	1,5	3,2	2,5	4,1	10,6	13,8	14,6
Mundo	548,1	1 409,6	832,2	617,7	557,9	710,8	916,3	553,1	1 244,5	764,2	539,5	561,1	813,1	778,7
<i>Pro memoria: porcentaje de las corrientes mundiales de IED</i>														
Economías desarrolladas	68,2	80,4	72,0	71,4	64,3	55,7	59,2	88,0	88,2	89,6	89,9	91,7	84,4	83,0
Economías en desarrollo	30,4	18,9	26,6	26,5	31,4	38,7	36,5	11,7	11,6	10,0	9,2	6,3	13,9	15,1
Europa sudoriental y la CEI	1,4	0,6	1,4	2,1	4,3	5,6	4,3	0,3	0,3	0,4	0,9	1,9	1,7	1,9

Fuente: UNCTAD. Informe sobre las inversiones en el mundo 2006.

INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO PROPORCIÓN DEL PIB, REGIONES EN DESARROLLO, 1992-2006
(En porcentajes)

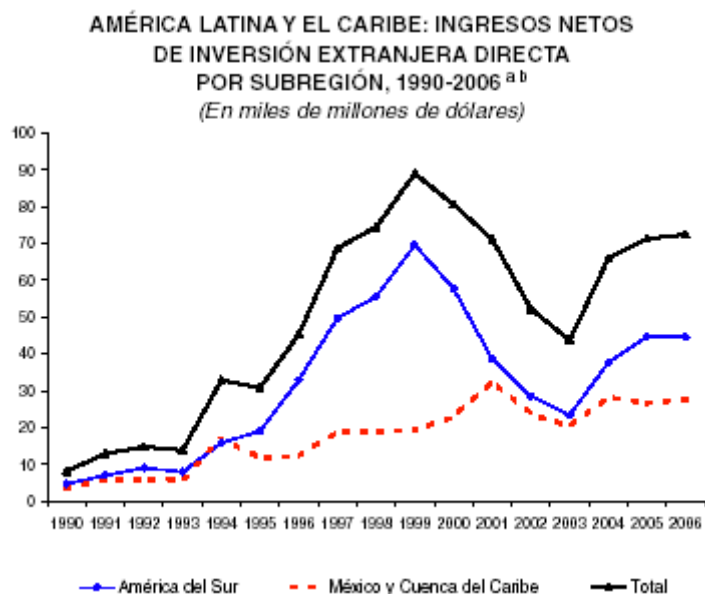


Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

También a nivel mundial y como se vio en el capítulo anterior, las fusiones y adquisiciones continúan siendo la principal modalidad bajo la cual se canaliza la IED. Entre 1995 y 2004 se estima que las fusiones y adquisiciones globales representaron alrededor de las dos terceras partes de la inversión extranjera directa mundial. En general, para el 2006 las fusiones y adquisiciones serán la principal forma de inversión a nivel global, aunque en las regiones en desarrollo, caracterizadas por una menor capacidad productiva, se registrará una mayor proporción de nuevas inversiones⁵⁴.

⁵⁴ CEPAL. Informe. *Panorama Regional de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. 2005

Alrededor de un 60% de la IED mundial se dirige a los sectores de servicios, una tercera parte a las manufacturas y el resto a los recursos naturales. Esto es semejante entre países desarrollados y en desarrollo, aunque en estos últimos la proporción de IED orientada a las manufacturas es mayor.



Se dice que existen factores como los que se vieron en el anterior apartado donde se marcan algunos factores que podrían afectar la llegada de IED a la región como:

Crecimiento económico. Tanto América Latina y el Caribe como Estados Unidos, principal inversionista de la región, han seguido registrando un crecimiento del PIB. Se prevé que la expansión continúe a tasas similares, aunque en Estados Unidos se está dando un crecimiento ficticio.

Precios de los productos básicos. En los últimos años, ha aumentado la demanda de recursos naturales, especialmente la de China, lo que se ha reflejado en un aumento de precios sin precedentes de estos productos. Para las empresas vinculadas a estas actividades, lo anterior ha significado considerables incrementos de ingresos, lo que podría traducirse en futuras inversiones. Sin embargo, el alza de precios del petróleo, puede tener un efecto negativo en la inversión en la industria manufacturera, en los próximos años.

Fusiones y adquisiciones. Tras el auge de la IED registrado a fines de los años noventa, relacionado en gran parte con las privatizaciones, fusiones y adquisiciones transfronterizas en la región, se dio una baja sistemática de estas corrientes, seguida por una recuperación en los dos últimos años. Asimismo, existe la posibilidad de que una mayor proporción de la IED se estaría destinando a la inversión en nuevos activos.

Cambios políticos e institucionales. Recientemente aumentaron los problemas de movimientos sociales en contra de los fundamentos de las reformas económicas llevadas a cabo en América Latina y el Caribe en la

década de los noventa. A pesar de que se creó un ambiente propicio para un auge de la IED, los beneficios no fueron los esperados. Aunque de diferentes formas, la renovación de gran parte de las autoridades políticas de la región está reflejando este fenómeno y podría haber cambios en la relación con las empresas transnacionales, sobre todo en lo que respecta a los recursos naturales.

Entorno empresarial. De acuerdo con varios índices de competitividad global, América Latina y el Caribe aún se encuentran en una situación desventajosa en términos del entorno adecuado para la realización de la actividad empresarial privada en relación con los países desarrollados y algunas economías emergentes de Europa Oriental y de la región de Asia y el Pacífico. Esto va en contra de la región en el momento de la toma de decisiones de los inversionistas respecto al destino geográfico de las corrientes de IED.

La presencia de un ambiente adecuado es un elemento importante para la toma de decisiones en el ámbito privado. Las condiciones prevalecientes en América Latina y el Caribe en materia de sistemas financieros, derechos de propiedad, impuestos, trabas burocráticas, códigos de comercio e intervención del Estado en la economía, entre otros factores, que ante la competitividad ubica a la región en posiciones bastante rezagadas con respecto a la de los países desarrollados y de la región de Asia y el Pacífico. Entre los indicadores empleados por las instituciones internacionales para evaluar cualitativamente el entorno empresarial de los países cabe mencionar los siguientes:

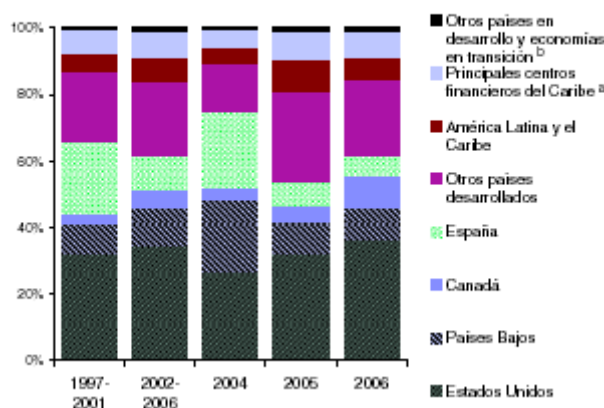
- Índice de libertad económica: Éste indicador mide 50 variables, agrupadas en 10 categorías, que definen factores de libertad económica, como comercio, carga fiscal, intervención del gobierno, política monetaria, inversión extranjera, banca, precios y salarios, regulación, derechos de propiedad y nivel de informalidad en los mercados.
- *Doing Business* (Corporación Financiera Internacional): Mide la facilidad para realizar negocios, sobre la base de distintas variables relevantes al momento de iniciar un negocio, entre las que se cuentan la facilidad de los procedimientos para inscribir una nueva empresa, obtener licencias, registrar propiedades y solicitar créditos, las condiciones laborales, el pago de impuestos, y la facilidad para cerrar un negocio.
- Índice de percepción de la corrupción (Transparencia Internacional): Es un instrumento elaborado sobre la base de encuestas de opinión y evaluaciones de expertos, cuyo objetivo es medir el grado de corrupción percibido en cada país. No es una medida objetiva del grado de corrupción, fundada en dimensiones cuantificables, sino tan solo una medición subjetiva, acerca de las opiniones sobre el nivel de corrupción del país.
- Índice de globalización (A.T. Kearney): Este índice evalúa el desempeño en cuatro componentes de la integración global. Estos son la integración económica, medida por las corrientes de comercio e IED; el uso de tecnologías, calculado según el número de usuarios de Internet, entre otros factores; el compromiso político, que abarca, por ejemplo, la membresía a organismos internacionales y la participación en fuerzas de paz de Naciones Unidas, y la integración entre las personas, que puede

medirse de acuerdo con el tráfico transfronterizo, el turismo, la telefonía internacional, y consideraciones similares. Atraer IED de calidad no solo exige objetivos claros de desarrollo nacional y una actividad de fomento acorde, sino que además requiere una institucionalidad y una cultura propicias al establecimiento y buen desempeño de las actividades productivas que se instalen en el país, tanto las llevadas a cabo por inversionistas nacionales como por extranjeros⁵⁵.

El concepto de competitividad se refiere sobre todo a las condiciones institucionales que ofrece un país o una región para el establecimiento de nuevos negocios. Según esta perspectiva, un país será más competitivo en la medida en que cuente con instituciones más sólidas, que faciliten la actividad empresarial.

También se consolidó un nuevo patrón de la IED en América Latina y el Caribe. En términos de origen del capital, Estados Unidos avanzó en su condición de principal país inversionista, con casi el 40% de las corrientes. El segundo lugar lo ocupan los Países Bajos, de los que provienen cerca de un 12% de las inversiones. Asimismo, aumentó la participación, de inversiones procedentes de otros países de la región, esto es, de las corrientes de capital vinculadas a las operaciones de las empresas translatinas. En términos del destino sectorial de las entradas de IED, se destacó el incremento relativo de las inversiones en manufacturas en contra de los servicios, aunque estos últimos aún son los preferidos de los inversionistas extranjeros.

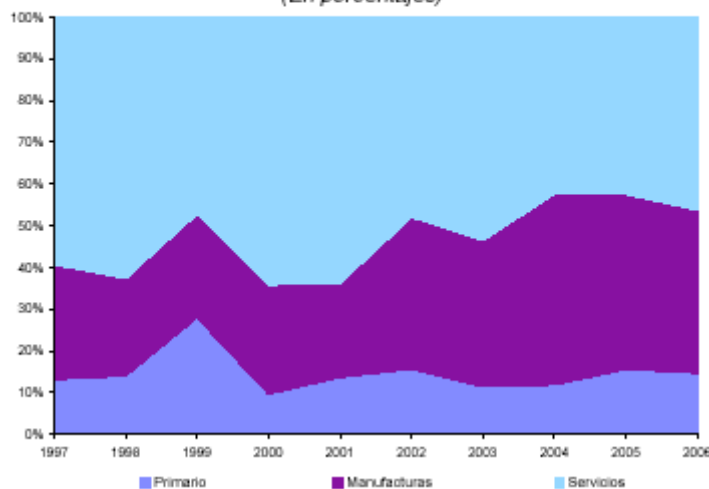
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES INVERSIONISTAS ^a
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

⁵⁵ Transparency International [<http://www.transparency.org>] y A.T. Kearney [<http://www.atkearney.com>].

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL
DE LAS ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA, 1997-2006**
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

Resultan llamativos los ingresos de Colombia por la venta de la cervecera Bavaria a SABMiller. También, la recuperación de República Bolivariana de Venezuela y, en menor medida, de Perú. Por otro lado, Chile siguió siendo un destino privilegiado de la IED, que respondió favorablemente a la estabilidad y dinamismo de su economía. Por último, en general las economías pequeñas han tenido un desempeño relativamente estable y sin grandes variaciones.

En los últimos años, América del Sur ha recibido mayores volúmenes de IED que México y la Cuenca del Caribe en términos absolutos. Pero esas corrientes han sido menos estables. Entre 1991 y 1995 y entre 1996 y 2000, el promedio anual de ingresos de IED a América del Sur se quintuplicó, de 11,800 a 53,200 millones de dólares, para descender nuevamente a 34,700 millones de dólares.

Por su parte, las inversiones en México y la Cuenca del Caribe se duplicaron, de 8,400 a 17,500 millones de dólares y luego se mantuvieron aproximadamente en 23,900 millones. No obstante, en términos del PIB las inversiones extranjeras en recursos naturales, manufacturas y servicios; ambas regiones han mostrado una convergencia.

Cabe notar que las cifras de la relación IED/PIB difieren en los países del Caribe, tienden a ser altas debido al reducido tamaño de sus economías. Las inversiones en América Latina en el período 2001-2005 han oscilado entre un 0.8% del PIB de Guatemala y un 6.1% del PIB en Chile. En México, ese valor ha sido de un 2.8%. En el 2005, Colombia se destaca como el mayor receptor de IED en relación con el PIB en la región con un 8.4%, si se excluye a los países caribeños. El subsector automotor es el que ha registrado un mayor dinamismo y concentrado parte importante de la IED⁵⁶. Las mayores compañías ensambladoras (Ford Motor Company, General Motors, Nissan Motor Company, Volkswagen y DaimlerChrysler) y varios fabricantes de piezas de automóviles han realizado nuevas inversiones para ampliar y modernizar

⁵⁶ CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. 2005

plantas, así como para introducir nuevos modelos, con el propósito de incrementar la capacidad de producción y mejorar la variedad y calidad de los productos.

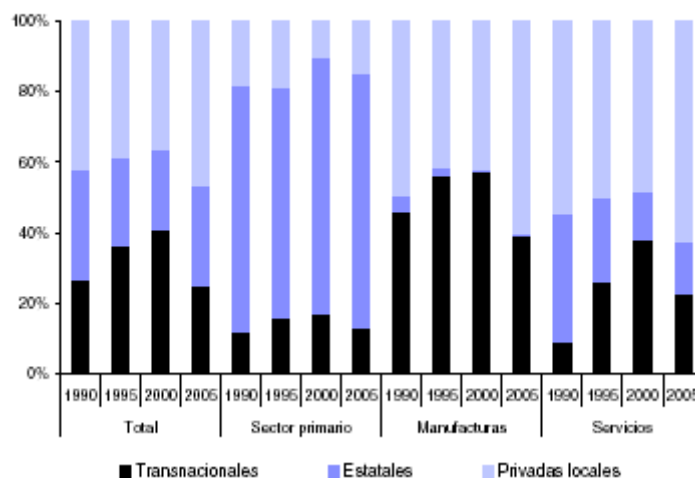
Resalta la inversión de las compañías japonesas, que comienza a tomar impulso tras la firma de un tratado de libre comercio entre México y Japón. Este tratado es con el propósito de diversificar los mercados y reducir la dependencia del estadounidense. Cabe destacar la inversión de 1,300 millones de dólares por parte de Nissan para producir un nuevo modelo compacto destinado a venderse en Estados Unidos y la inversión de 160 millones de dólares realizada por Toyota para ampliar su primera ensambladora en México que produce el modelo de camionetas Tacoma en Tijuana. Por último, la compañía de neumáticos Bridgestone invirtió 220 millones de dólares en instalar una planta en Nuevo León, destinada en un 95% a exportar a los mercados de Canadá y Estados Unidos. Esta planta es la primera que incorpora, fuera de Japón, el sistema de producción de desarrollo innovador y racional de Bridgestone, BIRD (Bridgestone Innovative and Rational Development), cuya característica principal es la automatización de la totalidad del proceso productivo.

En otras manufactureras, se destaca la compra del 42.5% de la siderúrgica Hylsamex por el conglomerado argentino Techint, al grupo local Alfa, por unos 2,560 millones de dólares. Esta operación está en la estrategia de Techint tendiente a consolidarse; así también resaltan importantes cambios en la propiedad de los mayores bancos locales.

Las economías en que la IED ha sido más importante en relación con el PIB en el último año, después de Colombia, son Panamá, Jamaica y Chile. Como resultado de la mayor estabilidad de la IED, tanto en términos de montos como de diversificación geográfica, su importancia relativa en las economías nacionales también se ha mantenido relativamente constante.

Asimismo, la compañía sueca Electrolux trasladó su operación estadounidense (Michigan) a Ciudad Juárez. Con una inversión de 100 millones de dólares, la planta, inaugurada a mediados de 2005, fabricará refrigeradores para la exportación hacia América del Norte, Europa y el resto de los países de América Latina. En los sectores de servicios, cabe mencionar transacciones en el rubro del comercio minorista, en el que Wal-Mart se consolida como la cadena dominante. En este sentido, la compañía estadounidense invirtió unos 740 millones de dólares en la apertura de 70 nuevas tiendas y el reacondicionamiento de otras.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VENTAS DE LAS 500 MAYORES EMPRESAS, 1990-2005
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

Por otra parte, la cadena francesa Carrefour anunció en marzo de 2005 que dejaba su actividad en México, y vendió sus activos al operador local Chedraui, como parte del plan iniciado el año anterior, orientado a deshacerse de activos no estratégicos o insuficientemente rentables. En 2005, la IED en la Cuenca del Caribe ascendió a los 5,670 millones de dólares, lo que representó un crecimiento del 1.5% respecto de 2004.

La subregión sigue recibiendo niveles elevados de IED, superiores incluso a los que se registraron en la segunda mitad de la década de 1990. La mayor parte de la IED ha tenido como destino actividades manufactureras. Los incentivos fiscales y bajos costos relativos de la mano de obra han motivado el establecimiento, por parte de empresas extranjeras, de bases productivas para ensamblar diferentes productos, desde confecciones hasta microelectrónica. De este modo, y diferentes grados de sofisticación, muchos de los países de la subregión han logrado convertirse en plataformas de exportación, sobre todo para abastecer el mercado de Estados Unidos.

A principios de la presente década, la contracción de la economía estadounidense impidió que se concretaran grandes inversiones en la región. Luego de la reactivación de este mercado, la mayor parte de la inversión en el sector de las manufacturas se ha concentrado en la reinversión de utilidades para ampliar la capacidad productiva de empresas que operan en las zonas francas. En 2005, se destacan las inversiones realizadas por Componentes Intel en Costa Rica. Por otra parte, el Tratado de Libre Comercio de República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos podría dar un nuevo impulso a las inversiones orientadas a la búsqueda de eficiencia en el mercado de Estados Unidos.

En contraste con la desaceleración de las inversiones en manufacturas, las destinadas al sector de los servicios tuvieron un comportamiento dinámico en la Cuenca del Caribe. Dos gigantes de los subsectores de comercio minorista y telecomunicaciones del continente americano, ampliaron su presencia en Centroamérica. Por una parte, la cadena estadounidense de comercio

minorista Wal-Mart adquirió de la compañía neerlandesa Royal Ahold un 33% de la cadena Central American Retail Holding Company (CARHCO) lo que le dio instantáneamente una importante presencia en Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Nicaragua. Por su parte, la translatina mexicana América Móvil, en diciembre de 2004, adquirió un 42% adicional de la Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador (CTE) en 295 millones de dólares, lo que incrementó su participación en la compañía a un 94% y anunció un plan de inversiones de 160 millones de dólares para consolidar su presencia en la región. La IED en la subregión del Caribe está notablemente vinculada al dinamismo de la actividad petrolera en Trinidad y Tobago. A mediados de 2005, Repsol-YPF adquirió tres campos de petróleo Teak, Samaan y Poui y uno de gas Onyx a British Petroleum en el país por 229 millones de dólares. La inversión prevista en los campos de petróleo y el desarrollo del campo de gas asciende a 500 millones de dólares hasta 2025.

Además, en diciembre de 2005, Repsol-YPF anunció la puesta en marcha de la mayor planta de licuefacción de gas natural del mundo, correspondiente al cuarto tren del proyecto Atlantic LNG. Esto con una inversión de 1,200 millones de dólares. Royal Ahold se había asociado a la empresa guatemalteca La Fragua, que tenía operaciones en El Salvador y Honduras, luego amplió la asociación a la Corporación de Supermercados Unidos de Costa Rica, lo que creó la mayor red de supermercados de la subregión, Central American Retail Holding Company. De este modo, Royal Ahold logró el control del 33.3% de CARHCO, que a su vez poseía el 85% de La Fragua y el 100% de CSU. En 2005, CARHCO operaba 363 tiendas, 120 en Guatemala, 57 en El Salvador, 32 en Honduras, 124 en Costa Rica y 30 en Nicaragua.

En 2003, América Móvil compró la participación de France Telecom en CTE. El precio ascendió a 229 millones de dólares. Esta previsto que la petrolera estatal Petroleum Company of Trinidad and Tobago Limited (PETROTRIN) adquiriera un 15% de participación en los campos. La transacción está sujeta a la aprobación por parte del Gobierno de Trinidad y Tobago. En Atlantic LNG participan Repsol-YPF (22%), BP (38%), BG Group (29%) y la compañía nacional de gas de Trinidad y Tabago (11%).

La compañía española consolidó su posición de liderazgo en el sector de hidrocarburos en el Caribe, conforme a la estrategia de crecimiento establecida en el marco del Plan Estratégico 2005-2009, en el que la exploración y extracción de petróleo era una de las actividades prioritarias. La empresa prevé invertir en la subregión, durante el período de vigencia del Plan, más de 2,200 millones de dólares, 1,250 millones de los cuales corresponderán a Trinidad y Tobago. En septiembre de 2005, la compañía india ESSAR firmó un acuerdo con la empresa estatal National Energy Corporation para la construcción de un complejo siderúrgico integrado, que comprende una inversión estimada en 1,200 millones de dólares. Esta inversión se destinará, a la fabricación de aceros planos que pueden ser usados para la elaboración de tubos, lo que representará un gran avance para la industria local del acero, parte importante de la dinámica de la IED hacia México y la Cuenca del Caribe en su condición de plataformas de exportación la cual ha estado directamente relacionada con la evolución de la economía de Estados Unidos, sobre todo de su actividad

industrial. En el período reciente, al factor de vulnerabilidad estructural que supone la concentración en prácticamente un solo mercado se le ha unido la irrupción de China como un competidor extremadamente poderoso.

Entre 2000 y 2004, la participación de México en las importaciones de Estados Unidos se redujo de un 10.9% a un 10.3%, mientras que la de los países de la Cuenca del Caribe se mantuvo prácticamente inalterada, en cerca de un 1.8%. Esto contrasta con el incremento de la participación de China, que pasó de un 8.6% a un 13,8% en el mismo período. Es decir, mientras que la proporción correspondiente a México descendió 0.6 puntos porcentuales y la de los países de la Cuenca del Caribe no varió, la de China aumentó 5.2 puntos porcentuales. México ha perdido cuotas de mercado, la mayoría de alta y mediana tecnología.

La disminución de las corrientes de IED hacia Brasil no representa un cambio drástico en la tendencia reciente. De hecho, el año anterior se dio una situación atípica, con ingresos especialmente altos vinculados a la adquisición de la translatina Ambev por la compañía belga Interbrew. En 2005, la IED en el país sumó 15,200 millones de dólares. No hubo adquisiciones de gran escala y una mayor proporción de los recursos correspondió a nuevos proyectos productivos. La Unión Europea y Estados Unidos continúan siendo los principales bloques y países inversionistas en Brasil. La participación de México se ha elevado, básicamente gracias a operaciones en el sector de telecomunicaciones en el año 2005.

En términos del destino sectorial de las inversiones, esta el de manufacturas, que prácticamente igualó a los servicios, actividades que habían concentrado la atención de los inversionistas extranjeros por casi una década.

El comercio minorista ha profundizado su proceso de consolidación con la estadounidense Wal-Mart, la mayor compañía del rubro en el ámbito mundial. En el período reciente, la empresa Wal-Mart incrementó su reducida presencia en el mercado brasileño con la adquisición de los activos de algunos de sus mayores competidores mundiales. En marzo de 2004, Wal-Mart compró la cadena Bompreço por unos 300 millones de dólares a la compañía holandesa Royal Ahold, lo que representó la incorporación de 118 locales en el noreste brasileño. En diciembre de 2005, la compañía pagó 750 millones de dólares por las operaciones en Brasil de la empresa portuguesa Sonae.

Como resultado Wal-Mart tiene 295 tiendas en 17 de los 26 estados del país, y se convirtió en la tercera cadena de comercio minorista, después de la francesa Carrefour y el Grupo Pão de Açúcar, que cuenta con participación de la cadena francesa Casino.

En 2005, la IED en Argentina se incrementó un 9.1%, esto es, 4,662 millones de dólares. En un contexto de estabilización, expansión de las exportaciones y crecimiento económico, han mejorado las perspectivas para la inversión en el país. Por lo tanto, algunas compañías han encontrado en Argentina una oportunidad para ampliar su presencia internacional. Tal es el caso del conglomerado brasileño Camargo Corrêa, que adquirió la firma productora de

cemento Loma Negra por 1,025 millones de dólares. Así, esta empresa pasó a controlar el 48% del mercado argentino del cemento, participación que podría aumentar en la medida que se materialicen las inversiones anunciadas por el grupo, que ascenderían a unos 100 millones de dólares. Los países de la Cuenca del Caribe, al igual que México, han perdido cuotas de mercado en 6 de sus 10 principales exportaciones, sobre todo productos manufacturados de baja tecnología y recursos naturales, en cambio, China ha ganado participación de mercado en sus 10 principales productos de exportación a Estados Unidos, todas manufacturas no basadas en recursos naturales.

De este modo, México, Centroamérica y el Caribe enfrentan un panorama complejo. A la dependencia del mercado de Estados Unidos se une la notable competencia de China. Por lo tanto, estos países deberían profundizar su capacidad para atraer IED, no solo mediante el mantenimiento de costos competitivos, sino que también por medio de un mejor aprovechamiento de las ventajas de cercanía y de los acuerdos comerciales existentes con Estados Unidos y otras regiones del mundo.

En 2005, las corrientes de IED hacia América del Sur ascendieron a 44,679 millones de dólares, lo que representó un crecimiento del 18% con respecto al año anterior. Este aumento se explica por las inversiones recibidas por la Comunidad Andina, excluido Bolivia, que registraron un incremento del 120% respecto del año anterior. La IED en el Mercosur fue de 20,398.5 millones de dólares, un 10.6% menos que en 2004.

**INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, POR PAÍS
RECEPTOR, 1992-2006**
(En millones de dólares)

	1992- 1996 ^a	1997- 2001 ^a	2002- 2006 ^a	2005	2006
América del Sur	16 989	53 362	35 811	44 778	44 679
Argentina	4 683	10 605	3 640	5 008	4 809
Bolivia	243	897	185	-242	237
Brasil	4 497	27 075	15 746	15 067	18 782
Chile	2 465	5 544	5 809	6 960	8 053
Colombia	1 443	2 964	4 706	10 255	6 295
Ecuador	436	858	1 545	1 646	2 087
Paraguay	116	172	51	75	117 ^b
Perú	2 000	1 535	2 227	2 579	3 467
Uruguay	110	219	633	847	1 374
Venezuela (Rep. Bol. de)	996	4 492	1 269	2 583	-543
México y Cuenca del Caribe	10 548	22 542	25 352	26 583	27 760
México	8 724	17 113	19 114	19 643	18 939
Costa Rica	307	502	830	861	1 436
El Salvador	13	366	342	517	204
Guatemala	91	319	186	208	325
Honduras	50	187	301	372	385
Nicaragua	62	235	237	241	290
Panamá	271	892	1 094	1 027	2 560
Rep. Dominicana	217	898	929	1 023	1 183
Suriname	-27	-47	-74	-37	-144 ^b
Trinidad y Tabago	346	777	884	940	883
Jamaica	136	436	621	682	621 ^c
Otros Caribe	342	609	888	1 106	1 078 ^c
Total	27 537	76 903	61 163	71 361	72 439

Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

La recuperación de la demanda interna ha estimulado a algunas empresas manufactureras de presencia en el país a ampliar su capacidad productiva para abastecer el mercado interno e incrementar sus exportaciones. El sector automotriz presenta un fuerte repunte, después de la contracción que se registró en los años 2001 y 2002. A partir de 2003, la producción automotriz ha crecido un 75% y llegó a las 300,000 unidades en noviembre de 2005. Este dinamismo se refleja en los nuevos proyectos anunciados por algunas de las principales ensambladoras; entre otras iniciativas, Peugeot Citroën invertirá 125 millones de dólares en la producción de nuevos modelos destinados a la exportación y DaimlerChrysler destinaría unos 50 millones de dólares en la fabricación de un modelo utilitario de Mercedes Benz destinado únicamente a mercados fuera de América Latina.

La inversión en el sector petrolero ha estado estancada, debido en parte al impuesto que grava las exportaciones petroleras con un 45%, lo que ha reducido en gran medida los beneficios inherentes al aumento del precio internacional del crudo. Para incentivar la inversión en este sector, el gobierno lanzó en junio de 2005 el Plan Energético 2004-2008, en el cual se estableció un tratamiento impositivo preferencial para las nuevas inversiones que se realicen en los sectores de petróleo y gas natural. Además, ha proseguido la desregulación del mercado del gas natural promovida por el Ministerio de Energía. Las medidas adoptadas consisten en liberalizar los precios cobrados por los productores a los grandes consumidores, que podrán negociar directamente, mientras que los distribuidores mantienen tarifas reguladas. Por último, la estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA), comprará la refinadora y distribidora Rutilex Hidrocarburos Argentinos Sociedad Anónima (RHASA) y la red de distribuidoras en Argentina de la empresa estatal uruguaya Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP). Además la compañía proyecta construir un gasoducto que pase por la República Bolivariana de Venezuela, Brasil y Argentina. Esto último fomentaría el aprovechamiento de las sinergias existentes para la integración eléctrica de la región, la diversificación de fuentes y las economías de escala a largo plazo.

En 2005, la compañía francesa Suez, accionista mayoritaria de la compañía encargada de los servicios de agua potable y alcantarillado en varias provincias de Argentina, la de Buenos Aires entre ellas, anunció su salida del país ante la imposibilidad de lograr un acuerdo con las autoridades nacionales en materia de tarifas, situación que se concretó definitivamente en marzo de 2006. El mismo camino ha seguido Électricité de France y en ambos casos existe la intención de que sean inversionistas locales los que se hagan cargo de la operación de estos servicios.

En 2005, en términos relativos, Uruguay ha seguido recibiendo importantes ingresos de IED. Durante la presente década, el país ha recibido casi dos veces el monto de inversión del período del auge regional de la IED. El sector del papel y la celulosa se ha destacado como destino de la inversión que llega al país. El proyecto encabezado por la empresa finlandesa Botnia para la construcción de una planta de celulosa en las cercanías de la ciudad de Fray Bentos, en la ribera del río Uruguay, está en fase de implementación. Esta iniciativa supone recursos por unos 1,100 millones de dólares y se trata de la

mayor inversión de carácter industrial en la historia del país y de la más cuantiosa del sector privado de Finlandia. La empresa española Ence ha iniciado otro proyecto, en la ribera del mismo río, por un valor total proyectado de 728 millones de dólares. No obstante, estos proyectos han encontrado una férrea oposición de diferentes grupos locales y argentinos, que protestan por la posible contaminación de las aguas del río Uruguay y sus efectos en el turismo, una de las principales actividades económicas de la zona. En marzo de 2006, los gobiernos de Argentina y Uruguay acordaron pedir que se suspendan los bloqueos de carreteras y se detengan las obras en las plantas por 90 días para realizar un estudio de impacto ambiental independiente.

En 2005, Chile recibió ingresos de IED por 7,208 millones de dólares, que representa un alza del 0.5% respecto del año anterior. Los principales sectores de destino de IED fueron la minería, el transporte y las comunicaciones y la energía eléctrica. Las concesiones de proyectos de infraestructura (autopistas, aeropuertos, puertos, etc.) han generado grandes ingresos de IED. Entre 2000 y 2006, el Ministerio de Obras Públicas de Chile logró atraer un total de 7,000 millones de dólares en inversiones en 50 concesiones para la construcción y operación de proyectos de infraestructura.

La economía de la Argentina muestra signos de recuperación tras la crisis de 2001 y 2002, entre los que destacan las altas tasas de crecimiento y de inversión, la recuperación del empleo y los salarios, cuentas fiscales ordenadas y la normalización de su relación con los organismos internacionales de crédito.

Las empresas transnacionales ven a Argentina como destino de la IED. Sin embargo, las empresas de servicios públicos aún sufren los efectos de la crisis y de la devaluación que terminó con la paridad entre el peso argentino y el dólar estadounidense. A inicios de 2002, las tarifas se convirtieron a moneda local sobre la base de la paridad "uno a uno" y luego se congelaron. Por consiguiente, la devaluación redujo notablemente los ingresos de estas compañías. Las alzas de las tarifas se condicionaron a una renegociación de los contratos firmados durante la década de 1990 y al cumplimiento de los planes de inversión. Sin embargo, estas negociaciones han avanzado poco, debido a las posibles consecuencias sociopolíticas de un alza tarifaria. Por su parte, varias de las empresas afectadas han recurrido a instancias internacionales, como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), del Banco Mundial, para presentar reclamos derivados de las medidas gubernamentales. En respuesta, el gobierno replanteó su estrategia y exigió el retiro de las demandas del CIADI, como condición para renegociar los contratos. Al mismo tiempo, está realizando gestiones ante los gobiernos de Francia y España (países de origen de la mayoría de las empresas demandantes), con el fin de que intervengan en su favor con los inversionistas. Las empresas han tenido reacciones variadas. Algunas, que tienen intereses estratégicos en el país, valoran la conveniencia de renunciar a las demandas. Es el caso de Edesur, AES Corp., Pioneer Nacional Resources, Camuzzi, Gas Natural BAN, Edenor y Unysis. Por el contrario, las empresas que han optado por marcharse del país, o que consideran a la demanda una respuesta defensiva, las han mantenido. Han surgido grupos locales para hacerse cargo de las empresas dejadas por las

empresas transnacionales, que estarían mejor posicionados para renegociar contratos o conseguir financiamiento.

La compañía francesa Suez es una de las que ha decidido retirarse. En septiembre de 2005 anunció el abandono de la concesión de Aguas Argentinas, la empresa de agua potable y alcantarillado que sirve a alrededor de 11 millones de personas en el área metropolitana de Buenos Aires, y que era la mayor concesión que Suez tenía en el mundo. Aguas Argentinas (de la que Suez controlaba un 40% y la española Aguas de Barcelona un 25%) reclamaba un alza de un 60% en las tarifas, con vistas a financiar sus planes de inversión en infraestructura.

Électricité de France (EDF) pasó por una situación similar a la de su connacional Suez. EDF controla Edenor, compañía que abastece de electricidad a la zona norte de Buenos Aires. La negociación también gira en torno a un alza de las tarifas que se mantienen congeladas desde 2002, a la que el gobierno se negaba y que ha impedido que Edenor muestre buenos resultados. Argumentando que se concentraría en sus operaciones europeas, EDF vendió un 65% de la empresa, de la que controlaba un 90%, al grupo local de inversiones Dolphin en 100 millones de dólares. Tras la operación, la compañía francesa mantiene un 25% y brindará asistencia técnica a los nuevos dueños durante los próximos cinco años. Dolphin ha logrado un acuerdo con el gobierno en el que se prevé un aumento de las tarifas, el consiguiente retiro de la demanda ante el CIADI, y la asignación de créditos públicos a bajas tasas para la realización de las nuevas inversiones.

Telefónica de España, esta compañía que controla la operadora Telefónica de Argentina, presentó en 2003 una demanda ante el CIADI por 2,800 millones de dólares, hasta ahora la mayor demanda presentada contra el país. Los motivos, al igual que en los casos anteriores, se señalan en relación con los daños provocados por la imposibilidad de modificar las tarifas y los efectos de la devaluación en éstas. Sin embargo, las negociaciones paralelas con el gobierno hacen prever que la demanda se retiraría una vez que se haya logrado un acuerdo sobre los cargos a la telefonía fija y se establezca un marco regulatorio para el sector.

En síntesis, el desempeño económico de Argentina registra una mejoría, no obstante lo cual prosiguen las negociaciones con las empresas de servicios públicos para la modificación de los sistemas tarifarios. Los resultados son diversos y todavía no son definitivos. Telefónica de España y Dolphin, la controladora de Edenor, entre otras empresas, aceptarían o han aceptado retirar sus demandas ante el CIADI. Por su parte, otras como Suez y EDF han optado por abandonar las concesiones y dejar en manos de los nuevos inversionistas el avance de las negociaciones.

Los diferentes proyectos concesionados invirtieron cerca de 1,000 millones de dólares. En energía eléctrica se ven las inversiones llevadas a cabo por la empresa australiana Pacific Hydro. Esta compañía está construyendo para poner en marcha de la central hidroeléctrica La Higuera, de 155 MW, valuada en 270 millones de dólares, un activo plan de inversiones, que incluye la

construcción de ocho centrales durante diez años, con una capacidad total de 1.000 MW. En el subsector de las telecomunicaciones, Endesa vendió su filial de telefonía móvil Smartcom a la compañía mexicana América Móvil, por un monto de 472 millones de dólares. Con esta operación, una de las dos empresas más grandes de esta rama de actividad en América Latina entra al mercado chileno, ampliamente dominado por la española Telefónica y por Entel, cuyas participaciones podrían verse afectadas. A su vez, Telmex ha obtenido una concesión para operar el servicio de bucle local inalámbrico en el país.

Las inversiones a mediano plazo se concentrarán además en el subsector de la energía eléctrica, en el de la minería, sobre todo en el del cobre, gracias a nuevas posibilidades en materia de inversión que abre el recientemente firmado acuerdo de libre comercio con China, segundo socio comercial de Chile. Cabe mencionar el acuerdo entre la minera china Minmetals y la estatal Codelco, según el cual la compañía china pagará 2,000 millones de dólares a Codelco para conseguir abastecimiento de cobre a largo plazo. La empresa chilena, por su parte, ha dado a Minmetals la opción de adquirir una participación minoritaria en la sociedad que tendrá a su cargo la explotación del yacimiento Gaby en el caso de que decidiera iniciarla.

Chile ha logrado una buena posición como destino de inversiones vinculadas a los “nuevos servicios”. La Asociación Chilena de Centros de Llamadas espera triplicar los ingresos y el empleo en la actividad en el 2008. Asimismo, aspira a unificar a los sectores público y privado, para transformar al país en uno de los líderes mundiales en este negocio, como India y Costa Rica. En 2005 se destacó la compra, por parte de la empresa india Tata Consultancy, de Comicrom, una empresa de contratación externa de procesos empresariales por un monto de 23 millones de dólares. En la Comunidad Andina, conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y la República Bolivariana de Venezuela, la IED se incrementó más de un 120% en 2005 y ascendió a 16,918.5 millones de dólares. Se dio un aumento en todos estos países a excepción de Bolivia, que desde 2003 registra sucesivas bajas de las entradas por este concepto. Colombia es el principal receptor de IED de la Comunidad Andina, con un monto superior a 10,000 millones de dólares. Una gran parte de las corrientes 31% en el 2005, se destinó a la explotación de recursos naturales. El gobierno se concentró sobre todo en el subsector de los hidrocarburos, con el fin de atraer inversiones que permitieran un incremento de las reservas y, por consiguiente, de la independencia del país en materia de energía. La estabilidad y seguridad que se ha procurado garantizar a los inversionistas extranjeros ha generado un círculo virtuoso en torno a esta actividad.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED, 1996-2005
(En porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Argentina	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	...	100,0
Manufacturas	39,9	36,1	15,7	8,1	14,3	2,3	46,0	69,3	28,6	...	20,7
Recursos naturales	24,9	1,9	18,2	74,4	26,3	41,5	52,7	-16,8	53,0	...	40,9
Servicios	30,2	53,4	50,0	13,1	45,6	58,2	-21,5	32,6	2,9	...	29,4
Otros	5,0	8,6	16,1	4,3	13,9	-1,9	22,8	14,9	15,6	...	9,0
Bolivia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Manufacturas	7,7	2,9	1,6	15,1	11,2	9,9	9,1	11,0	8,5
Recursos naturales	17,1	38,5	56,7	46,8	53,0	64,5	47,5	47,7	48,7
Servicios	75,2	58,6	41,7	38,2	35,8	25,5	43,4	41,4	42,9
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Manufacturas	22,7	13,3	11,9	25,4	17,0	33,3	40,2	34,9	52,8	47,5	28,2
Recursos naturales	1,4	3,0	0,6	1,5	2,2	7,1	3,4	11,5	5,3	4,5	3,7
Servicios	75,9	83,7	87,5	73,1	80,9	59,6	56,4	53,6	41,9	48,0	68,1
Chile	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	...	100,0
Manufacturas	19,0	12,0	8,8	9,0	7,9	16,1	6,2	18,2	8,5	...	11,2
Recursos naturales	22,6	33,8	41,9	15,0	11,6	23,0	59,3	31,4	7,0	...	25,6
Servicios	58,5	54,2	49,4	76,0	80,4	60,9	34,5	50,4	84,5	...	63,2
Colombia	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Manufacturas	24,4	16,6	11,6	36,5	82,2	5,9	17,7	0,3	14,0	18,9	19,3
Recursos naturales	32,3	32,1	18,5	3,4	29,6	10,0	2,7	-24,1	1,8	67,0	21,3
Servicios	43,2	51,3	69,9	60,1	-11,9	84,1	79,6	123,8	84,2	14,1	59,4
Costa Rica	...	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	...	100,0
Manufacturas	...	68,1	71,6	59,1	75,3	51,6	73,7	68,8	74,5	...	68,1
Recursos naturales	...	9,4	6,9	8,1	-2,7	0,2	-1,3	-6,3	2,3	...	2,0
Servicios	...	22,0	21,2	32,3	27,2	47,7	27,5	36,5	20,8	...	29,2
Otros	...	0,6	0,3	0,5	0,2	0,5	0,0	1,0	2,3	...	0,7
Ecuador	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Manufacturas	4,7	6,2	3,5	1,2	1,3	4,4	4,4	4,6	3,2	3,0	3,8
Recursos naturales	61,4	77,6	88,3	93,3	94,7	85,6	84,5	56,4	81,4	93,4	80,7
Servicios	33,9	16,2	8,2	5,5	4,0	9,9	11,1	39,1	15,4	3,6	15,6
El Salvador	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Manufacturas	26,6	24,6	25,0	25,9	26,0	28,3	26,4	26,3	26,2
Recursos naturales	2,3	1,2	0,5	1,8	2,0	2,0	2,5	2,5	1,9
Servicios	71,1	74,3	74,5	72,3	72,0	69,7	71,1	71,2	71,8
México	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Manufacturas	61,4	60,3	61,5	67,2	56,0	22,3	39,8	43,1	49,9	58,0	47,8
Recursos naturales	1,5	1,2	0,9	1,6	1,6	0,3	1,9	0,8	0,8	0,7	1,1
Servicios	37,1	38,5	37,6	31,3	42,4	77,4	58,3	56,1	49,3	41,3	51,1
Perú	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	...	100,0
Manufacturas	27,9	19,6	16,4	9,2	4,8	22,9	19,3	5,1	0,5	...	15,0
Recursos naturales	11,1	8,5	20,2	21,0	2,5	0,7	0,4	0,5	6,3	...	9,6
Servicios	61,0	71,8	63,4	69,8	92,6	76,4	80,2	94,4	93,2	...	75,5
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Manufacturas	49,3	33,6	38,4	40,7	14,0	84,5	50,6	40,2
Recursos naturales	3,2	0,7	0,1	1,3	1,4	0,1	0,0	0,9
Servicios	47,4	65,7	61,5	58,0	84,6	15,3	49,3	58,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estadísticas oficiales.

De hecho, el entorno empresarial, sumado a la permanencia de las empresas transnacionales en el país y a su intención de desarrollar nuevos proyectos, se ha convertido en la mejor promoción para el país, Colombia es de las pocas economías de América Latina y el Caribe que ha mostrado una tasa de crecimiento importante de IED. Por consiguiente, en 2005, numerosas compañías han invertido en actividades de exploración y producción de petróleo y gas natural en el país, por concepto de una cifra que superó los 500 millones de dólares en el primer semestre del año. No obstante, la transacción de mayor valor se registró en el rubro de las cervezas, donde la empresa sudafricana SABMiller completó en octubre la adquisición de Bavaria. Se trató de una operación valorada en 7,806 millones de dólares, que le permitirá estar entre las 10 principales compañías de bebidas en el mundo. En el subsector

del tabaco se destaca la compra de Coltabaco por parte de la firma estadounidense Philip Morris en 300 millones de dólares, en lo que ha sido el mayor negocio llevado a cabo en la bolsa de valores colombiana. La abundancia de recursos naturales también atrajo IED a los demás países de la Comunidad Andina. En Ecuador, la mayor operación tuvo como protagonista a una compañía china. Se trata del ingreso de Andes Petroleum un conglomerado formado, entre otras, por la estatal China National Petroleum, que compró a la empresa canadiense. La adquisición, valorada en 1,420 millones de dólares, se enmarca en la estrategia de China orientada a contar con reservas de energía en diferentes puntos del mundo y supone el acceso a reservas probadas de 143 millones de barriles y a un 36% del control de un oleoducto que transporta 450,000 barriles diarios.

En Perú, la minera Southern Peru Copper Corp. fusionó sus operaciones con Minera México, ambas subsidiarias de la translatina Grupo México. La fusión está valorada en 4,600 millones de dólares, y convierte a la empresa en la segunda compañía cuprífera del mundo en lo que a reservas se refiere, después de la estatal chilena Codelco. El Estado peruano y Perú LNG, consorcio que opera el yacimiento, firmaron un acuerdo que da inicio oficialmente al proyecto Camisea II, que involucra una inversión de 3,300 millones de dólares. Lo primero será la construcción de una planta que licue el gas natural para su posterior embarque y exportación. Se trata de la primera planta de este tipo en América Latina con una inversión de 1,300 millones de dólares. Asimismo, se invertirán 1,200 millones de dólares en la ampliación y el desarrollo de nuevos lotes de extracción y en la expansión del gasoducto hacia la costa. Los restantes 800 millones de dólares se destinarán al transporte del gas natural licuado al mercado internacional. La inversión en el subsector del petróleo de la República Bolivariana de Venezuela ha estado marcada por los elevados precios del crudo y las decisiones tomadas por el gobierno a efectos de lograr mayores beneficios de esta situación. A fines de 2005, el gobierno decidió aplicar con mayor rigor la Ley de Hidrocarburos de 2001, en virtud de la cual se prohíbe que empresas privadas, ya sea locales o extranjeras, posean el control mayoritario de un yacimiento. El gobierno tomó el control de 32 campos de extracción que se encontraban en esta situación y que representan alrededor de un 17% de la extracción diaria. El objetivo gubernamental es que las compañías privadas que deseen seguir operando en el país firmen contratos de asociación con Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), en los que esta puede tener hasta un 70% de control.

ExxonMobil, que vendió sus participaciones a Repsol-YPF, habían optado por dejar sus operaciones en el país. Las compañías de mayor tamaño como ChevronTexaco, British Petroleum, Royal Dutch/Shell, Petrobras y Repsol-YPF, firmaron los contratos con PDVSA ya que, a pesar de la normativa vigente, continuar con la explotación seguía arrojando beneficios gracias a las abundantes reservas y el bajo costo de la extracción en el país. La inestabilidad política y social que ha sufrido Bolivia en los últimos años ha afectado la llegada de nuevas inversiones con una constante merma de la IED que se observa desde el año 2000. En 2005, Bolivia fue el único país de la región que experimentó salidas netas de IED, las que alcanzaron los 280 millones de dólares. El nuevo gobierno ha prometido realizar profundas reformas en el

subsector de los hidrocarburos, que se caracteriza por una considerable presencia de empresas transnacionales. Las reformas estarían orientadas a la nacionalización del recurso y su industrialización, pero se respetarían las actuales operaciones de las empresas sobre la base de un nuevo marco regulador. De hecho, en marzo de 2006, el presidente Evo Morales anunció que nacionalizará mediante un decreto, los recursos naturales antes de mediados de ese año. El mencionado decreto de nacionalización no solo abarcaría los hidrocarburos sino también la minería y el agua. La recuperación de la IED se enfrenta a un nuevo contexto, marcado por nuevos liderazgos políticos que podrían modificar la relación entre los países y las empresas transnacionales y, al crear inseguridad jurídica respecto a cambios de las “reglas del juego”, tener efectos negativos en algunos tipos de inversión.

El análisis de las 500 mayores compañías y de las 200 mayores empresas exportadoras que operan en la región permite, en buena medida, establecer un panorama de la situación empresarial de América Latina y el Caribe. Las ventas de las primeras y las exportaciones de las segundas representaron, respectivamente, un 46% del PIB y alrededor del 58% de las exportaciones de la región en 2004.

La década de los noventa estuvieron marcados por una creciente presencia de las empresas transnacionales, resultado de un incremento sin precedentes de la IED, sobre todo a fines del decenio, la década actual se ha caracterizado por una inversión de esta tendencia. De hecho, las empresas privadas locales han mostrado una participación cada vez mayor en el grupo de las mayores compañías que operan en la región.

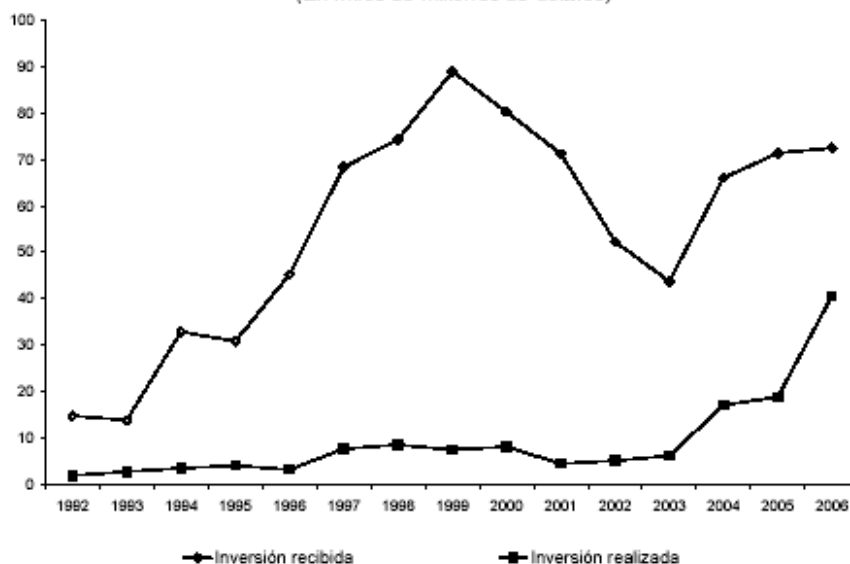
En la siguiente gráfica se ve la participación de las empresas extranjeras no financieras en las ventas de distintas clasificaciones de compañías. Se puede ver que en la década de 1990 esta se incrementó en todas las categorías, sobre todo en el grupo de las 500 mayores empresas, las 200 mayores exportadoras y, más, en el de las 100 mayores empresas del sector de servicios, en el que pasó del 10% entre 1990 y 1994 a un 32% en el lustro siguiente. En el período 2000-2004 se observa una reducción generalizada de la participación de las empresas transnacionales.

Las corrientes de inversión se debieron a los procesos de privatizaciones y enajenaciones de empresas públicas y de capitales privados nacionales. Las empresas de capitales latinoamericanos tuvieron, en general, un comportamiento bastante estable en la década pasada.

En términos generales, las inversiones de las exportadoras se dirigieron a la subregión de México y la Cuenca del Caribe por la búsqueda de eficiencia para exportar. A estas se les han sumado las destinadas a varias subsidiarias en Brasil, que también se reorientaron a la exportación. Por su parte, las inversiones de las empresas de servicios alrededor de un 85% de las ventas de las empresas transnacionales en América Latina se registran en México, Brasil y Argentina. Los resultados de estas empresas y, por extensión, su dinámica general en toda la región tienen una relación directa con la situación en estos países. Se pueden identificar algunos elementos en estos países, que ayudan

a interpretar el descenso de la participación de las empresas transnacionales en los últimos años.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CORRIENTES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR EXCLUIDOS LOS PRINCIPALES CENTROS FINANCIEROS, 1992-2006^{a b}
(En miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

Un primer elemento es la relación con el lento crecimiento de la economía estadounidense en los primeros años del decenio y sus consecuencias en las exportaciones mexicanas, de las que una gran proporción corresponde a empresas transnacionales. A esto se sumó la creciente presencia de las exportaciones chinas en el mercado norteamericano que ha reducido sus porciones de mercado.

Un segundo elemento tiene que ver con la crisis en Argentina y los efectos que tuvo en las compañías la decisión de pesificar y congelar las tarifas de servicios públicos luego de la devaluación de la moneda. Esto hizo que varias empresas decidieran reducir sus operaciones en el país e incluso abandonarlas debido a los malos resultados provenientes de una merma de la demanda interna y de la percepción de ingresos en una moneda local muy devaluada.

Por último, están las dificultades por las que atravesó Brasil, a raíz de la incertidumbre respecto al nuevo gobierno y la mayor desconfianza hacia los mercados emergentes consecuencia, en parte, de la crisis argentina. La devaluación del real brasileño afectó los resultados en dólares de las empresas transnacionales de varios sectores y sus motivaciones para seguir invirtiendo y, en algunos casos, para permanecer en la región.

Las compañías estatales han mantenido una participación estable en los últimos años, con alrededor de un 25% de las ventas. Las ventas de las mayores empresas correspondientes a los sectores primario, manufacturero y de servicios han revelado alzas, sobre todo en el caso de las vinculadas al sector primario a partir de 2003, un 30% de las ventas de las 500 mayores empresas. Por cuanto estas últimas son en su mayoría exportadoras, la dinámica obedece en gran medida al desempeño de las importaciones de

Estados Unidos, China y otros países asiáticos, cuya demanda repercute en los precios de los productos primarios de exportación.

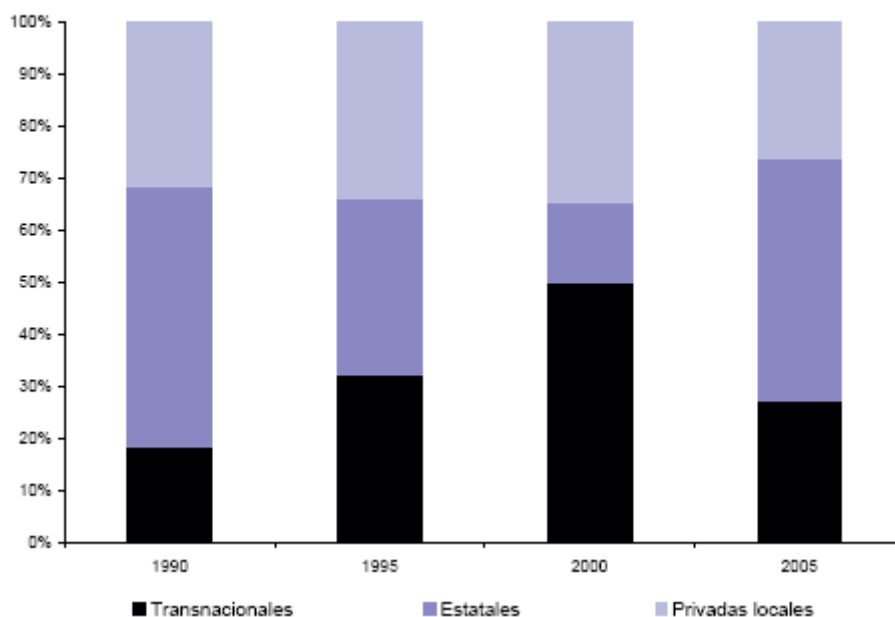
De acuerdo con el índice de precios de los productos básicos no petroleros exportados por América Latina y el Caribe, en el año 2001 estos precios descendieron a su nivel más bajo en los últimos 30 años. Esta evolución se invierte a partir del año 2002, por efecto de incrementos de los precios del hierro, el cobre, el oro y la soja, además del constante aumento del precio del petróleo. Las empresas de los sectores manufactureros y de servicios también han incrementado sus ventas, especialmente desde 2002, la participación correspondiente a ambos se ha reducido a causa del crecimiento del sector primario como se puede ver en el siguiente cuadro, se muestra la distribución de las ventas de las mayores empresas no financieras según propiedad y sector.

Las empresas de propiedad estatal están vinculadas de manera creciente a actividades del sector primario (hidrocarburos y minería). Por otro lado, las privadas nacionales superaron por primera vez a las empresas transnacionales en las actividades manufactureras. De esta manera, el sector manufacturero está integrado por las compañías privadas locales y empresas transnacionales, aunque las primeras acusen una mayor presencia. En tercer término, las empresas privadas nacionales tienen una participación creciente en el sector servicios.

El nivel de concentración, en el trienio 2002-2004, las 25 mayores empresas del sector primario han representado un 91% de las ventas de las 500 mayores en ese sector; las 100 mayores manufactureras un 75% y las 100 mayores del sector servicios, un 80%.

El grupo de las 25 mayores empresas del sector primario ha estado dominado principalmente por compañías total o parcialmente estatales. Las empresas más grandes en esta categoría son Petróleos Mexicanos (PEMEX), Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) y Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras). Estas representaron más del 16% de las ventas de las 500 mayores empresas de América Latina y el Caribe en 2004. Otras compañías estatales importantes del sector, que registraron ventas en torno a los 15.000 millones de dólares, son la Corporación del Cobre (Codelco) de Chile, la Empresa Colombiana de Petróleos (Ecopetrol), la Empresa Nacional de Petróleo (Enap) de Chile y la Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (Petroecuador). Entre las empresas privadas que presentan ventas similares cabe mencionar a la Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) de Brasil, una empresa estatal privatizada, la Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga del mismo país, el Grupo México y algunas empresas extranjeras como Repsol-YPF (España), Royal Dutch/Shell (Holanda) y ExxonMobil (Estados Unidos).

**EXPORTACIONES DE LAS 200 MAYORES EMPRESAS
EXPORTADORAS, SEGÚN TIPO DE PROPIEDAD**
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

Se trata de empresas mayoritariamente petroleras y mineras, cuyos resultados obedecen al alto precio internacional de estos recursos. De hecho, en 2004 el precio del cobre registró un alza de un 30%, en tanto que los de plata y del oro ascendieron un 12.4% y un 6.9%, respectivamente. El precio del hierro, que se fija una vez al año, fue de 37.9 centavos de dólar por unidad de tonelada métrica seca, en comparación con los 32 centavos de dólar correspondientes al 2003. Por último, el petróleo cerró el 2004 a más de 43 dólares el barril, lo que equivale a un aumento del 26.3% con respecto a comienzos del año, tendencia que se mantuvo en 2005 y que se proyecta que continuará en 2006.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe crecieron en 2004 y se elevaron más de un 21% respecto al año anterior. Las exportaciones de recursos naturales y de manufacturas basadas en recursos naturales crecieron un 28%. El repunte de la demanda externa se ha reflejado en mejores precios internacionales de estos productos. Los recursos primarios encabezan las exportaciones de la región, con un 47% de la canasta exportadora. Cabe destacar que las exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales crecieron un 17%, sobre todo las de tecnología mediana, aun cuando este aumento no ha sido suficiente para reflejarse en una mayor participación en la canasta exportadora.

Las mayores empresas exportadoras de América Latina y el Caribe definen el desempeño exportador regional. Los envíos al extranjero realizados por las 200 mayores empresas exportadoras se elevaron a 256.000 millones de dólares en 2004, lo que equivale a un incremento del 23% con respecto al año anterior y a un 58% del monto total de las exportaciones en el año. Los sectores en los que operan estas empresas también reflejan en gran medida el patrón exportador de la región. Los recursos naturales, especialmente el petróleo, el gas y los productos mineros, corresponden a la mitad de las exportaciones de este grupo

de empresas. Una menor proporción le corresponde a los productos agroindustriales, seguidos de automóviles, piezas de automóviles y productos electrónicos y de computación, entre otras manufacturas de diferente nivel de tecnología incorporada.

En lo que respecta a la propiedad de estas compañías, las estatales controlan las exportaciones del sector primario (petróleo y minerales), aunque haya importantes empresas privadas en ese rubro, entre otras la minera Companhia Vale do Rio Doce (CVRD). Las dos terceras partes de las exportaciones de las empresas privadas locales, un 19% del total de exportaciones, son manufacturas; se trata de empresas brasileñas, tales como Sadia (agroindustria), Embraer (industria aeroespacial), Gerdau y la Companhia Siderúrgica Nacional (acero) y algunas empresas mexicanas, entre las que se puede mencionar al Grupo Imsa (acero), el Grupo Bimbo y el Grupo Maseca-Gruma (agroindustria) y Mabe (electrónica).

Las empresas privadas extranjeras también están presentes sobre todo en el sector de las manufacturas de Brasil y México, aunque en diferentes subsectores. Las mayores empresas exportadoras de la región, además de las petroleras estatales, son las filiales en México de las estadounidenses General Motors, Delphi, HewlettPackard, Lear y General Electric, y de las alemanas DaimlerChrysler y Volkswagen, así como las filiales en Brasil de Cargill y Bunge (Estados Unidos).

La presencia de empresas transnacionales exportadoras ha influido en la inserción internacional de las subregiones, América del Sur supera a México y la Cuenca del Caribe en términos de participación en el mercado mundial de sus exportaciones de recursos naturales y manufacturas basadas en recursos naturales, sectores en los que la presencia de las empresas estatales ha sido predominante. No ha habido cambios significativos en las participaciones de mercado de estas dos subregiones de 1980 a 2004. Por su parte, a partir de los años noventa, México y la Cuenca del Caribe supera a América del Sur en lo que respecta a las exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales, sector en el que la participación de las empresas extranjeras ha sido fuerte, sobre todo en los rubros automotor, de electrónica y de vestuario. Cabe observar que desde el 2002 la participación de la subregión acusó una baja, atribuible en parte a la competencia de China, que representa uno de los principales desafíos para el futuro próximo.

En el sector de productos químicos, Bayer también contribuye al auge de las compañías alemanas, gracias a los resultados registrados por su filial en Brasil. El mayor crecimiento de las ventas de las filiales de empresas transnacionales instaladas en Brasil es porque es el país que más compañías transnacionales concentra en la región, posición que le correspondía a México en 2003. De hecho, las ventas de estos dos países suman el 80% de las ventas en América Latina de las filiales de grandes conglomerados mundiales, en tanto que la parte restante se reparte entre Chile, Argentina y otros países de América del Sur.

El sector bancario de la región, sigue estando dominado por los bancos españoles Santander Central Hispano (SCH) y Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y el Citicorp de Estados Unidos, gracias al buen entorno económico que se reflejó en un auge crediticio, y a la estabilización del sistema financiero, los activos de los 250 mayores bancos de la región se incrementaron un 30% y sus utilidades un 69%. Las 50 mayores empresas transnacionales no financieras que operan en la región reflejan el perfil de la IED que llega a América Latina y el Caribe de países de origen y sectores de destino.

Las pocas inversiones provenientes de países en desarrollo aún distan de modificar la estructura de inversión tradicional de la región. El sector empresarial en América Latina y el Caribe continúa en una permanente dinámica de cambios. En la década de 1990 se dio un aumento de la presencia de las empresas extranjeras que se hicieron cargo de grandes compañías estatales privatizadas y privadas locales. En la actualidad, la expansión de estas últimas y la desaceleración del crecimiento de las extranjeras han alterado la configuración del mapa empresarial regional.

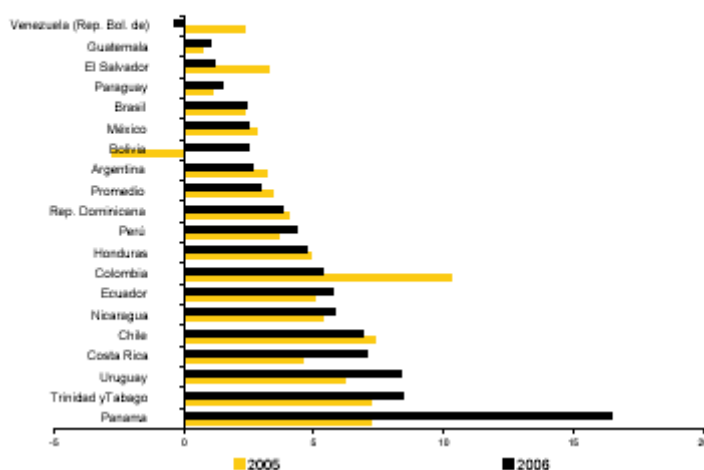
En conclusión, la evolución de la IED en América Latina y el Caribe se puede resumir de la siguiente manera:

En la década de 1990, la región atrajo grandes sumas de inversión extranjera directa, esto obedeció a la aplicación de un nuevo modelo económico, basado en la apertura de la economía, la liberalización de las actividades comerciales y la aplicación de notables incentivos horizontales, a saber, la desregulación de la prestación de servicios y privatización de empresas estatales. Estas iniciativas atrajeron principalmente IED orientada a la búsqueda de mercados y de recursos naturales. La región no logró tan buenos resultados en materia de atracción de IED orientada a la búsqueda de eficiencia y menos aún, de IED orientada a la búsqueda de activos estratégicos y tecnológicos.

Lo anterior motivó un debate sobre los beneficios de la IED que recibió América Latina y el Caribe. Por una parte, estas corrientes de inversión contribuyeron a la transformación de la región mediante la modernización de la industria y la mejora de los servicios y la infraestructura. Esto es evidente en la moderna red de telecomunicaciones de Brasil, los servicios financieros en Argentina, la red vial y de aeropuertos en Chile y las plataformas de exportación en México y Costa Rica, en las que ensamblan competitivos vehículos a motor y microprocesadores, respectivamente. No obstante, estas inversiones también han dado origen a serios problemas en diferentes partes de la región. La IED orientada a la búsqueda de recursos naturales está siendo criticada por crear enclaves con pocas actividades de procesamiento integradas en la economía nacional, la baja rentabilidad fiscal de los recursos naturales no renovables y la contaminación ambiental que producen estas actividades. En cuanto a la IED orientada a la búsqueda de mercados, se objeta que frecuentemente provoca un alza de los costos, que dejan de ser competitivos a nivel internacional, produce un efecto de desplazamiento o exclusión (*crowding out*) de los fabricantes locales, y problemas regulatorios que se han reflejado en disputas relativas a las inversiones.

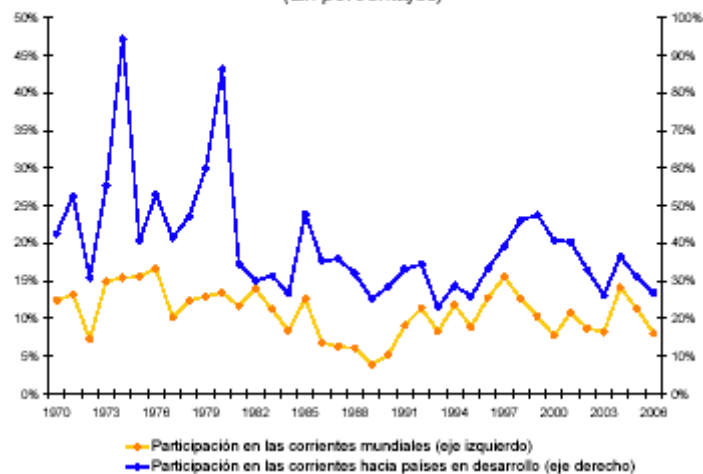
La IED orientada a la búsqueda de eficiencia se critica porque frecuentemente desemboca en un estancamiento y de bajo valor agregado, dado que se basa en ventajas estáticas y no dinámicas, tiene conexiones muy débiles con la economía nacional, produce un efecto de desplazamiento de las empresas locales y puede conducir a una reducción de los estándares en términos de costos de producción (salarios, beneficios sociales) y a presiones en favor del aumento de los incentivos (tributarios y en materia de infraestructura, entre otros). Por último la IED orientada a la búsqueda de activos estratégicos, casi inexistente en la región puede llevar a un estancamiento en un bajo nivel de desarrollo científico y tecnológico, y entrar en conflicto con los objetivos de las políticas científicas y tecnológicas nacionales. En otras palabras, el auge de la IED en América Latina y el Caribe produjo resultados contradictorios, y en la medida que las corrientes disminuyeron las críticas sobre sus resultados han ido en aumento.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RELACIÓN ENTRE INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y PIB, PAÍSES SELECCIONADOS, 2005-2006^a
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN LOS
INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA, 1970-2006
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL. Informe sobre la IED en Latinoamérica.

2.3 La inversión extranjera directa en Estados Unidos

A partir de finales de los cincuenta Estados Unidos comienza una nueva etapa de competencia internacional, esta se da con Europa una vez que terminó la reconstrucción y la nueva reestructuración de su planta productiva, así como la competencia no solo con las empresas europeas nacientes, sino inclusive con sus mismas empresas que se habían deslocalizado en el antiguo continente. También existía ya en ese entonces la idea europea de unificarse para competir con los Estados Unidos, firmándose para tal objetivo el primer tratado de unificación llamado el Tratado de Roma. A partir de los sesenta Estados Unidos entra en plena competencia comercial ahora no solo con Europa, sino también, con países del Sudeste Asiático. Lo que comenzó a generar problemas en su balanza de pagos y de tipo presupuestal a los Estados Unidos.

A partir de finales de los sesenta y basado en lo anterior, entró en crisis el proceso expansivo liderado por las viejas industrias manufactureras desarrolladas a partir de la Segunda Guerra Mundial. Las más importantes eran la automovilística, aviación, bienes de consumo duradero y preparados farmacéuticos, caracterizadas todas ellas por consumir grandes cantidades de energía y por ser industrias de producción en masa. La crisis de estas industrias generó una recesión económica hasta que, a partir de la segunda mitad de los setenta, un grupo de nuevas industrias emergentes consiguieron convertirse en el motor principal del crecimiento económico. Se trataba de industrias caracterizadas por el uso de tecnologías flexibles cuyo insumo principal eran los productos microelectrónicos, fundamentalmente para la fabricación de componentes electrónicos, semiconductores, computadoras, ordenadores microelectrónicos y aparatos de control industrial.

Así se llega a finales de los setenta y los ochenta, donde se dio un aumento de las inversiones por parte de las ET sobre todo japonesas en Estados Unidos,

surgiendo una creciente oposición entre algunos sectores de la población hasta que el presidente Reagan logró el control de una agencia llamada Committe on Foreign Investment US (CFIUS) con lo que tenía la facultad de proteger en cierta forma a las empresas extranjeras, así como, a la llegada de nueva inversión⁵⁷. Este descontento se dio en ciertos sectores y regiones que pensaban que sobre todo las empresas japonesas tomarían el mando de la política económica y del empleo en su país, además de ya haber perdido millones de empleos para estas fechas.

De aquí surge una nueva transformación, con cambios bien importantes en la estructura económica de Estados Unidos. Lo más sobresaliente fue la terciarización de la economía, gracias al incremento del peso específico de los servicios y las finanzas, con aumentos de 1970 a 2001 de 86.73% y del 49.05% respectivamente. Como resultado, ambos sectores pasaron de generar el 25.5% del PIB al 42.44%.

Distribución del PNB de Estados Unidos por Sectores 1970-2001 en %			
Sector	Año		variación %
	1970	2001	
Servicios	11.76	21.96	86.73
Finanzas, seguros y propiedad	13.74	20.48	49.05
Manufacturas	26.23	14.03	-46.51
Gobierno y empresas gubernamentales	13.08	12.02	-8.10
Comercio mayorista y minorista	16.88	9.19	-45.56
Transporte	3.99	8.08	102.51
Construcción		4.73	
Agricultura	3.14	1.38	-56.05
Minería		1.37	
Electricidad, gas y servicios	2.28		
Comunicación	2.27		
Resto del Mundo	0.44		
Residual	-0.18		
Otros	6.37	6.76	6.12

Fuente: Elaboración propia con datos de: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Survey of current bussines 2004.

El otro cambio importante fue el descenso del peso de las manufacturas, que pasaron de generar el 26.3% al 14.03%, siendo su disminución del 46.51%⁵⁸.

La disminución del peso de las manufacturas en el PIB, se vio acompañada de un cambio geográfico en la generación de la riqueza, puesto que las regiones que habían concentrado la mayor parte de la actividad industrial durante los sesentas habían perdido peso frente a aquéllas que se habían especializado en los servicios.

⁵⁷ Bailey, M;Goldstein y B. Weingast. *The Institutional Roots of America Trade Policy. Politics, Coalitions and International Trade.*World Politics 49. 1999.

⁵⁸ Frieden, J. *Conflict and Foreing Economic Policy.* Internationl Organization 42. 2000.

Distribución Regional del Ingreso de Estados Unidos 1970-2002			
Región	Año	Año	
	1970	2002	variación %
Nueva Inglaterra	6.32	5.93	-6.17
Medio Este	23.56	18.64	-20.88
Grandes Lagos	20.66	15.69	-24.06
Llanuras	7.62	6.56	-13.91
Sureste	17.61	22.21	26.12
Suroeste	7.28	10.04	37.91
Montañas Rocosas	2.24	3.11	38.84
Lejano Oeste(con Alaska y Hawai)	14.49	17.78	22.71

Fuente: Elaboración propia con datos de: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Survey of current bussines 2004.

En el cuadro anterior se ve el descenso del conocido cinturón oxidado o *rust belt* por las viejas fábricas abandonadas, compuesto fundamentalmente por estados del medio este y por los grandes lagos, y por otro lado, el incremento del peso económico de los estados del cinturón del sol o *sun belt* por el clima benigno de las regiones más meridionales. Esta evolución sectorial y geográfica esta dada por fuertes cambios en la composición de la IED entrante y saliente. Por un lado, las manufacturas han puesto desde los años setenta el principal componente de la IED estadounidense saliente por las empresas transnacionales fuera del país. Sin embargo, el peso relativo es desde 1990, desde aproximadamente el 40% entre 1970 y 1990, hasta el 25.8% en el 2002⁵⁹.

La IED entrante realizada por empresas transnacionales en Estados Unidos, muestra cambios no tan importantes a lo largo del mismo período. El sector manufacturero también es el que tiene más importancia, pero su peso relativo no ha decrecido tanto como el que tiene la saliente, en los siguientes cuadros se observa la IED saliente y entrante.

Distribución de la IED estadounidense por sector, 1970-2002				
Flujos de la IED saliente				
Sector	Año	Año	Año	Año
	1970	1980	1990	2002
Manufacturas	41.2	41.3	38.7	25.8
Finanzas		12.9	26.4	16
Comercio Mayorista		11.9	9	7.5
Minería	7.8	3.1		5.3
Información				3.5
Banca		3.4	4.6	3.4
Servicios			2.6	2.5
Utilidades/electricidad				1.3
Petróleo	27.7	22	13.4	
Otros	23	5	4.9	34.3

Fuente: Elaboración propia con datos de: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Survey of current bussines 2004.

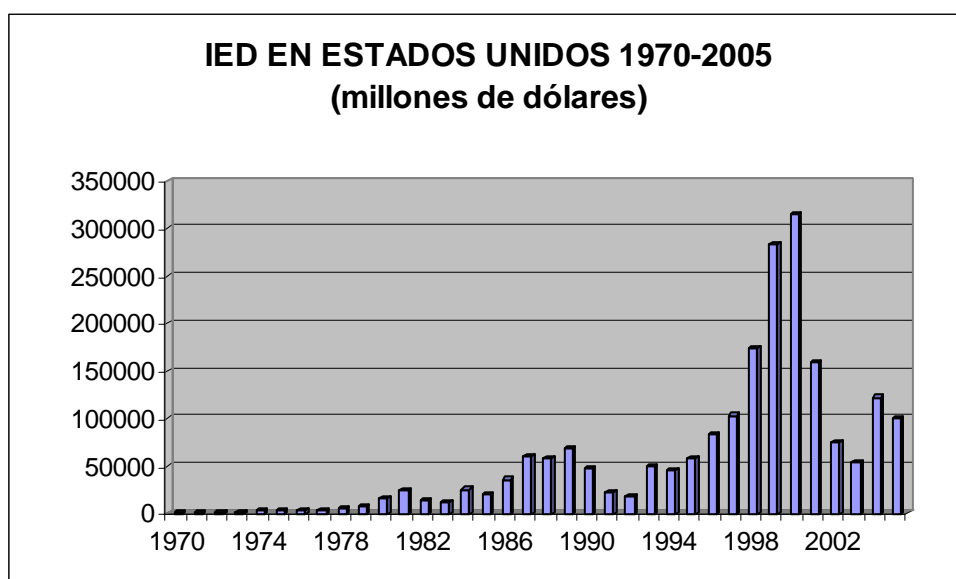
⁵⁹ Krugman, P. y A. Venables. *Globalization and the Inequality of Nations*. The Quarterly Journal of Economics. Vol.110. nov. 2004.

Distribución de la IED en los Estados Unidos por sector, 1973-2002				
Flujos de la IED entrante				
Sector	Año	Año	Año	Año
	1973	1980	1990	2002
Manufacturas	40	36.8	39.6	34.93
Comercio	15.1	20.9	15	16.1
Información				13.75
Finanzas		7.3	2.5	12.08
Propiedad inmobiliaria			4.7	5.98
Servicios		4.4	8.7	3.76
Petróleo	23.3	18	10.6	
Seguro	9.2	7.8	6.2	
Otros	12.2	4.5	4.5	10.38

Fuente: Elaboración propia con datos de: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of current bussines 2004.

Como se ve, se está produciendo una especialización internacional dentro del sector manufacturero. Mientras las compañías estadounidenses están especializándose en las manufacturas con mayor contenido tecnológico y sacando de su territorio las empresas estadounidenses con mano intensiva e incluso de capital que no son tan tecnológicas para aumentar su productividad, las compañías extranjeras se especializan en manufacturas más intensas en los factores capital y mano de obra. Algunas de estas compañías realizarían IED en Estados Unidos para surtir al mercado desde dentro y aprovechar un mercado de alto poder adquisitivo y ganancias competitivas con externalidades positivas, fundamentalmente el acceso a profesionistas muy calificados, a marcas, a procesos de producción innovadores y eficientes y la tecnología de punta. Sin embargo en lugar de invertir en las regiones tradicionales industriales, concentran su IED en aquéllas en las que la conflictividad laboral y el poder de los trabajadores es menor en salarios relativos y los sindicatos de menos fuerza, sobre todo en la región del sureste de Estados Unidos. Con esta IED las manufacturas ayudarían también a alterar el peso de cada región en la generación de riqueza.

Estos cambios sectoriales y geográficos han generado oposición en las industrias y regiones en las que se ha producido deslocalización y pérdida de empleo, pero son tales los ingresos, que aunque muchos trabajadores estadounidenses que no han sido beneficiados igual y protesten, el gobierno hace caso omiso y solo ha creado programas sociales que favorecen la reinserción laboral, o con subsidios y ayudas fiscales y crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Los ingresos generados por la IED para la economía de Estados Unidos son muchos, el dinero repatriado por las empresas transnacionales de los Estados Unidos de sus filiales extranjeras excede con mucho el dinero que sale del país para financiar nuevas IED en el extranjero, se tuvo un saldo neto de 21,837 m.d. para el período 1996-2000. Además, el dinero que las empresas transnacionales extranjeras ingresan a la economía estadounidense para financiar nuevas inversiones excede al dinero que sacan para repatriar los ingresos generados por sus inversiones y los pagos que reciben por derechos y otros servicios, estas con un saldo neto de 740,884 m.d. entre 1996-2000; el total neto del quinquenio por ambos conceptos subió a 762,721 m.d.

Como se ve, el que ambas sean positivas para la economía estadounidense se debe, por un lado, a que las empresas extranjeras cada vez realizan IED más cuantiosa en Estados Unidos y, por otro, a que las empresas transnacionales estadounidenses son más competitivas en el extranjero que las extranjeras en Estados Unidos. Como resultado, las empresas estadounidenses generan más ingresos en el extranjero que las compañías extranjeras en Estados Unidos, repatriando más dinero, además de las ganancias de productividad, y de prácticas gerenciales, los procesos de aprendizaje, la distribución de la renta dentro de los Estados Unidos, mejorando el ingreso per cápita y el crédito.

Un indicador de la competitividad de las empresas transnacionales es la tasa de rendimiento de la IED la cual se muestra en el siguiente cuadro, donde se ve cómo la tasa de rendimiento de la IED estadounidense en el exterior se ha mantenido constante por arriba del 10% entre 1971-2000, con la excepción de los años 2001-2002. En cambio, la tasa de rentabilidad de la IED de las empresas transnacionales extranjeras en Estados Unidos se ha mantenido alrededor del 5% o muy por debajo de esta desde los ochenta. Es más, desde 1971 su rentabilidad media siempre ha sido inferior a la mitad de la IED alcanzada por la estadounidense, con excepción de la segunda mitad de los años setenta. Además que se mantiene en Estados Unidos un sistema legal que favorece la libre circulación de capitales que ayuda a que exista un saldo

neto de entradas a la economía en general, independientemente de los años que la deslocalización de fábricas pueda ocasionar en determinadas regiones⁶⁰.

Tasa de rentabilidad de la IED estadounidense en el exterior y de la extranjera en Estados Unidos, 1971-2002 (%)							
	Periodo						
	71-75	76-80	81-85	86-90	91-95	96-2000	2001-2002
IED de EU en el exterior	14.76	17.03	11.9	15.93	11.63	11.12	8.23
IED en EU	7.14	11.14	4.46	3	2.44	5.14	1.77

Fuente: Elaboración propia con datos de: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Survey of current bussines 2004.

Ingresos netos para la economía de Estados Unidos generado por la IED 1970-2002 Millones de dólares							
	Periodo						
	71-75	76-80	81-85	86-90	91-95	96-2000	2001-2002
Ingresos de IED de EU en el exterior	35,557	76,795	130,566	156,113	106,747	21,837	71,124
Ingresos de IED en EU	6,207	15,940	64,249	212,587	135,519	740,884	114,429
Total	41,764	92,735	194,815	368,700	242,266	762,721	185,553

Fuente: Elaboración propia con datos de: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Survey of current bussines 2004.

Y uno se pregunta, ¿por qué si Estados Unidos tiene un superávit tan fuerte en su relación IED, a la vez mantiene el mayor déficit presupuestal de su historia y del mundo, así como el mayor déficit en su balanza de pagos?

Además de no mejorar el desarrollo y bienestar de su población en general, qué es lo que esta sucediendo si argumentan que la IED es la única forma de mejorar el desarrollo social, de crecer y tener mayores satisfactores. Y que lo mejor es la apertura de fronteras cuando ellos las cierran.

2.4 La inversión extranjera directa en Europa

Conforme al *Consejo de Copenhague* de diciembre de 2002, en mayo de 2004 tuvo lugar la quinta y más importante ampliación de la Unión Europea (UE), con la adhesión de ocho Países de la Europa Central y Oriental (PECO): Polonia, Hungría, la República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia y Lituania, además de Malta y Chipre. A los que en 2007 se unirán otros dos PECO, Bulgaria y Rumania. La adhesión de estos países, tendrá entre otros cambios, el marco en que se desenvuelven sus relaciones económicas con los actuales socios de la UE, la eliminación de todas las barreras al comercio y a la movilidad del capital y del trabajo en la UE de los veintisiete países.

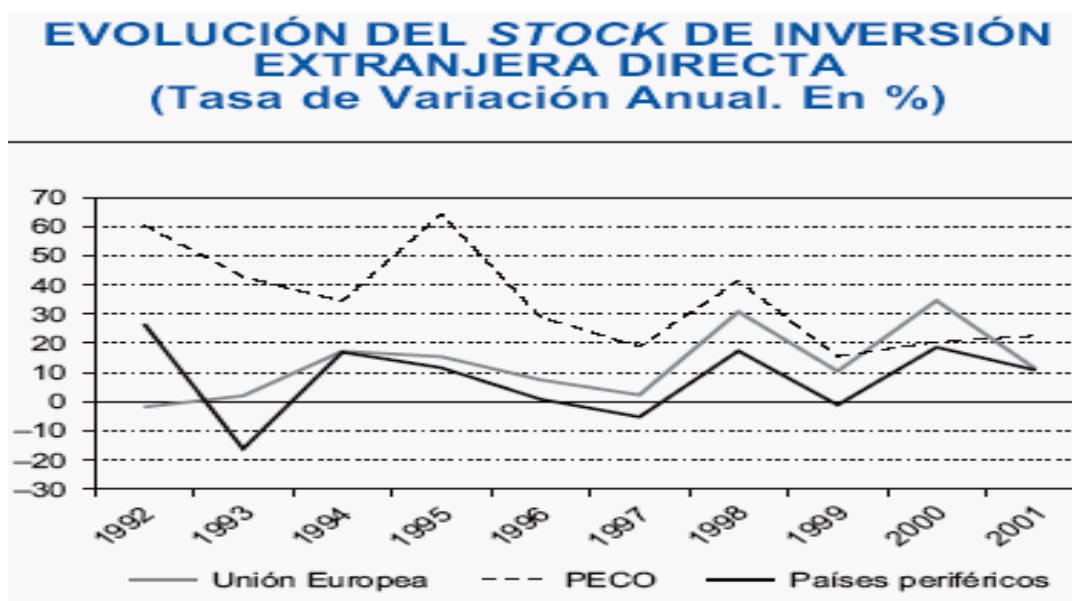
La ampliación es una oportunidad de creación de nuevos mercados de exportación y de proyectos de inversión directa para las empresas de los quince países ya integrados. Las exportaciones de los PECO pueden constituir una amenaza para su capacidad de exportación al mercado comunitario, en la

⁶⁰ Díaz F. Rubén. *La inversión Extranjera en los Estados Unidos*. Universidad de UTAH. 2003

medida en que las multinacionales instaladas en ellos los utilicen como centros de producción y exportación. Asimismo, el desplazamiento de las inversiones directas hacia los nuevos miembros en detrimento de las recibidas por los viejos socios, en particular por España y también por los ajustes que puede tener la ampliación en los flujos de inversión directa dentro de la UE.

Durante estos años ha tenido lugar un proceso de liberalización de los flujos de inversión entre los quince y los PECO en el marco de los Acuerdos de Asociación, esto ha ocasionado ajustes para producir los flujos de inversión en los siguientes años.

Tras la caída del Muro de Berlín y, sobre todo, desde los primeros años de los noventa, se pusieron en marcha los procesos de liberalización de los flujos de inversión, convenidos en los Acuerdos de Asociación firmados entre la UE y los PECO, la generalidad de estos países es que habían estado recibiendo un enorme flujo de IED como se puede ver en la siguiente gráfica, el *stock* de capital foráneo de los PECO ha decrecido a un ritmo importante, pero aún así es superior al del promedio de los viejos socios. En apenas una década, los PECO han alcanzado cuotas de penetración de capital extranjero con relación al PIB similares a las del promedio de los quince. Es más, en el caso de algunos de los PECO, en concreto: Estonia, Hungría y la República Checa, la presencia del capital foráneo supera a la media de la Unión Europea.



Fuente: Carmela Martín González. Grupo de Economía Europea. Universidad Complutense de Madrid. Junio 2004

El crecimiento que han tenido las entradas de inversión directa en los PECO y algunos de los países de la UE, entre ellos España, Grecia, Italia y Portugal, han reducido su posición relativa dentro de la Unión como receptores de inversión extranjera. Es precisamente en estos tres países donde se ha registrado un menor crecimiento en el *stock* de capital extranjero desde comienzos de los años noventa, tanto en términos absolutos como con relación al PIB. Esto con la ampliación, producirá una desviación de las inversiones

directas hacia los nuevos socios en contra de las recibidas por los países menos desarrollados de los quince.

Así la inversión extranjera directa es decisiva en la internacionalización de la producción industrial y los países de Europa no son la excepción, ya que el comercio exterior de este conjunto de países está dominado por empresas con capital extranjero. La transición de estos países y las empresas extranjeras que han invertido en ellos, han dirigido una parte importante de la producción realizada en la región hacia los mercados exteriores. Una buena parte de estos intercambios internacionales son intercambios entre unidades de las empresas multinacionales sus redes globales a través de flujos cruzados de importación y exportación pero han mantenido relativamente desconectadas de estas mismas redes a las empresas de propiedad doméstica, las cuales, en consecuencia, tienen un papel mucho más marginal en el comercio exterior de sus respectivos países. Una pequeña parte de esta IED viene de Asia y ahora en los PECO se está dando la inversión estadounidense, pero su peso en relación a los viejos socios es incipiente y más en relación a la IED que se dan entre los mismos miembros y que es la más importante.

Las firmas multinacionales que han invertido en alguna de las economías de Europa han orientado una parte mayoritaria de la producción realizada en la zona hacia los mercados exteriores. Por ejemplo, Tungsram, la filial húngara de General Motors y adquirida en su proceso de privatización, exportaba a finales de 1998 el 95% de su producción. Con el predominio de esta estrategia orientada a la exportación, las empresas transnacionales han consolidado unas filiales ya creadas o adquiridas, presentes en los PECO altamente internacionalizados comercialmente⁶¹.

Cuando se ve la procedencia de los elevados *stocks* de capital extranjero que se han acumulado, se comprueba que la UE tiene un peso preponderante. Dentro de los quince, Alemania es con mucho el principal inversionista en la zona, seguido de Holanda, Francia y Austria. Por el contrario, Grecia y, más aún, España y Portugal tienen un peso insignificante y sobre todo en la inversión extranjera sobre el PIB como se observa en el siguiente cuadro.

⁶¹ Braconier, H. y Ekholm, K. *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Employment Effects in the EU*. CEPR, No. 3. 2001

**STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA SOBRE EL PIB
EN LOS PAÍSES DE LA UE Y LOS PECO, 1992-2001
(En %)**

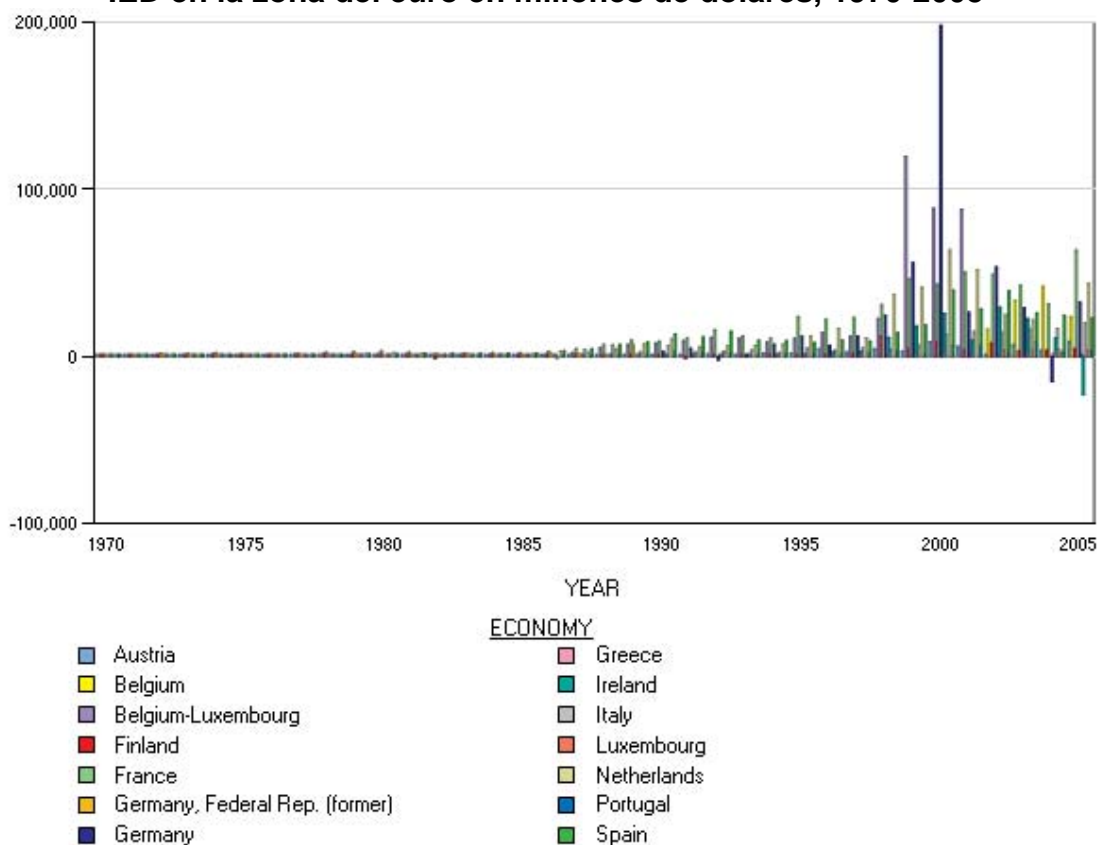
	1992	1999	2001	Tasa media anual acumulativa 1992-2001 (%)	
				Stock IDE/PIB	Stock IDE
Unión Europea	10,3	20,7	33,6	14,0	14,1
Austria	5,9	11,2	18,2	13,4	13,3
Bélgica y Luxemburgo	31,4	68,6	—	11,8	22,8
Dinamarca	9,8	23,7	39,9	16,9	18,1
Finlandia	3,4	14,3	21,7	22,9	24,4
Francia	9,5	17,0	23,8	10,8	10,4
Alemania	6,4	14,2	26,0	16,8	15,6
Grecia	10,2	12,6	12,0	1,9	3,7
Irlanda	11,6	43,2	72,1	22,5	31,9
Italia	3,9	9,2	9,9	10,8	9,3
Holanda	22,3	48,3	74,4	14,3	16,1
Portugal	15,2	20,4	29,7	7,7	9,1
España	17,3	19,4	27,2	5,2	4,8
Suecia	5,5	30,2	38,7	24,2	21,5
Reino Unido	16,1	26,4	34,9	8,9	12,4
PECO	5,0	22,4	30,1	22,1	31,4
Bulgaria	2,4	17,4	30,9	32,6	38,2
República Checa	9,7	32,1	47,6	19,3	28,1
Estonia	5,8	47,6	58,0	29,1	47,4
Hungría	9,2	40,2	45,6	19,5	23,9
Letonia	13,2	27,0	29,7	9,4	32,1
Lituania	5,6	19,3	22,2	16,7	43,0
Polonia	1,6	16,8	23,5	34,6	46,4
Rumanía	5,4	15,5	19,3	15,1	24,5
Eslovaquia	2,3	14,6	30,6	33,4	41,5
Eslovenia	6,7	13,2	17,3	11,1	16,2

FUENTE: UNCTAD, Comisión Europea y GEE.

Así, la competencia de los países de Europa Central y Oriental frente a los 15 países de la Unión Europea ya establecida, para atraer las inversiones extranjeras directas se acentuó entre 1993 y 2002. Los PECO han triplicado su cuota del mercado europeo de la IED entrante, reduciendo así la cuota de mercado de los antiguos miembros de la UE. Más del 80% de la IED en los PECO procede de la UE ampliada, lo que indica la existencia de inversiones intraeuropeas de proximidad. Por el contrario, la IED saliente de los PECO es todavía un fenómeno incipiente. Han aparecido, sin embargo, las primeras inversiones cruzadas (entrantes y salientes) entre los PECO, y algunos PECO y los países de la UE. A lo anterior habrá que sumar la caída de los regímenes comunistas, el despegue de la transición hacia la economía de mercado y una apertura más liberal a la entrada de las empresas occidentales; que a partir de 1989-1990 se espera que los inversionistas extranjeros participen masiva y activamente en la transformación económica postsocialista de los países de la Europa Central⁶².

⁶² Martín González Carmela; Turrión Sánchez Jaime. *Los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en la Unión Europea y los PECO*. 78 Economía Internacional. No. 814.

IED en la zona del euro en millones de dólares, 1970-2005



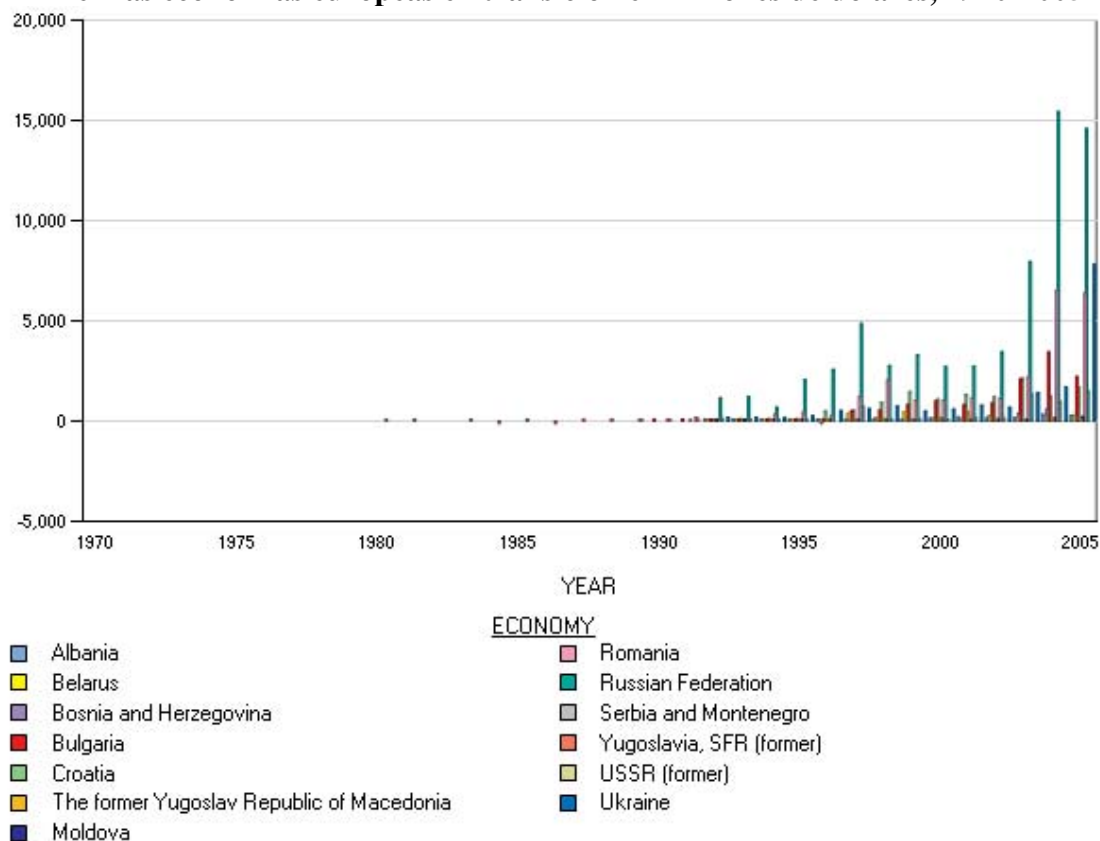
Fuente: UNCTAD.

Al comienzo del período de transición, se ve que la entrada de la IED esta muy por debajo de lo esperado. Además, el escaso avance de las reformas en algunos países de la zona, la fuerte inflación, la inestabilidad de los tipos de cambio y la recesión de las reformas deterioraron mucho el clima de inversiones hasta 1993.

A partir de 1993, en los PECO más avanzados, la recesión se ha visto superada por el crecimiento económico y el control de la fuerte inflación, reduciéndose al 40% anual, apareciendo esta misma tendencia un poco más tarde en los otros PECO y la Comunidad de Estados independientes (CEI). Los programas de privatización han surtido efecto sobre todo desde 1993. La inversión ha mejorado, así como el atractivo de los países del Este incluyéndose el riesgo país y el tratamiento jurídico y fiscal de las IED. Para las empresas multinacionales, se ve a partir de 1993, un fuerte crecimiento de la entrada de la IED.

Esta aceleración se ha dado en contra de la subcontratación internacional con comercio de perfeccionamiento pasivo, así, se ha dado un efecto de sustitución de la antigua subcontratación por la IED, especialmente entre 1993 y 1997. Desde mediados de los años 1990, los PECO se han convertido en importantes, competidores de todos los países del mundo que buscan atraer las IED, incluyendo a los 15 países ya miembros de la Unión Europea que figuran entre los más atractivos del mundo, acentuándose esta competencia con su adhesión a la UE.

IED en las economías europeas en transición en millones de dólares, 1970-2005



Fuente: UNCTAD.

Ya en los regímenes comunistas se habían realizado decenas de IED de multinacionales rojas conocidas así por ser comunistas, siendo principalmente empresas rusas las que invirtieron en el extranjero. Existía, antes de la transición, una IED que salía de países del Este hacia la economía de mercado. Sin embargo, la IED saliente está en proceso de transición y desde entonces, la mayoría de las multinacionales rojas, no han sido capaces de financiar las inversiones en el extranjero, algunas de ellas han quebrado, otras han sido desmanteladas, reestructuradas o parcialmente privatizadas. A partir de 1995, se observa una reactivación de la IED saliente de ciertos países de la CEI, sobre todo de Rusia, acelerándose este movimiento hacia finales de la década de los noventa. Hay que resaltar que estas IED salientes se dirigen sobre todo hacia las economías nuevas de la UE y los países de la vieja unión, por lo que hay cada vez más IED cruzada entre los países nuevos y también, entre éstos y los 15 países miembros de la UE: los antiguos y nuevos miembros de la UE compiten cada vez más por invertir los unos en los otros.

La intensidad de esta competencia por la cuota de mercado europeo de las IED entrantes se elevó (en *stock*) de 1.5% en 1993 a 5.3% en 2002. Por su parte, la competencia de los PECO es por ahora muy débil, casi inexistente, en el mercado europeo de la IED saliente puesto que su cuota ha pasado de 0.19% en 1995 a 0.29% en 2002.

Uno de los criterios de la adhesión a la UE adoptado en el Consejo Europeo de Copenhague en 1993, fue que los PECO fuesen admitidos en la UE si eran

capaces de mantener la competencia con los países ya miembros. Este criterio de adhesión no especificaba si los PECO deberían ser capaces de competir con los antiguos miembros de la UE por las IED entrantes, ni si las empresas de los PECO deberían poder competir con las empresas multinacionales occidentales en su expansión por la IED saliente en el mercado de la UE ampliada.

Esta competencia supone uno de los principales retos de la ampliación de Europa hacia el Este; la idea es saber si con la ampliación de la UE a los PECO la competencia en el ámbito de la IED se reforzará y, concretamente, si los nuevos miembros del Este de la UE aumentarán su cuota de mercado de la IED entrante y saliente.

El flujo anual de IED entrante en los diez PECO era en 1993 de 5,359 millones de dólares, cifra que aumentó más del doble en 1995 por las numerosas IED atraídas por los programas de privatización de los PECO, duplicándose prácticamente incluso entre 1995 y 2002, en donde alcanzó 23,189 millones de dólares, es decir, se multiplicó por 4.3 en diez años. Resulta de esta evolución de los flujos que el *stock* de la IED entrante en los PECO ha crecido de 12,276 millones de dólares en 1993 a 146,920 millones de dólares en 2002. Puede verse, un crecimiento muy rápido de la IED entrante en los PECO en diez años, incluso si en 1996 y sobre todo en 2001, el flujo disminuyó, como se puede observar en la siguiente grafica. En 1996, esta baja de los flujos de IED entrante coincide con desaceleración de las privatizaciones en la mayoría de los PECO, y en 2001, con una caída de la IED en toda la economía mundial, el flujo de la IED entrante mundial pasó de 1,393 billones de dólares en 2000 a 824,000 millones de dólares en 2001 y 651,000 millones de dólares en 2002.

ENTRADAS DE IED EN LA EUROPA AMPLIADA, 1993-2002
(En millones de dólares)

País/Zona	Flujos de IED						Stock de IED		
	1993	1995	1998	2000	2001	2002	1993	1997	2002
Estonia	162	202	581	387	542	307	247	1.148	4.226
Hungría	2.339	4.453	2.037	1.646	2.440	854	5.294	15.882	24.416
Letonia	45	180	357	410	164	396	34	1.272	2.723
Lituania	30	73	926	379	446	732	22	1.041	3.981
Polonia	1.715	3.659	6.365	9.341	5.713	4.119	3.004	16.593	45.150
R. Checa	653	2.562	3.700	4.984	5.639	9.319	2.680	9.234	38.450
Eslovaquia	168	195	684	1.925	1.579	4.012	404	1.597	10.225
Eslovenia	113	176	216	136	503	1.865	223	2.194	5.074
Bulgaria	40	90	537	1.002	813	479	157	951	3.889
Rumania	94	420	2.031	1.025	1.157	1.106	211	3.617	8.786
PECO-10	5.359	12.010	17.434	21.235	18.996	23.189	12.276	53.529	146.920
Alemania	368	12.025	24.593	203.080	33.918	38.033	127.999	208.917	451.589
Austria	1.129	1.904	4.533	8.840	5.883	1.523	11.685	17.810	42.539
Bélgica-Luxemburgo	10.750	10.689	22.691	88.739	88.203	143.912	67.957	143.204	221.832
Dinamarca	1.713	3.194	7.730	32.772	11.486	5.953	13.475	25.139	71.784
España	9.605	6.161	11.797	37.523	28.005	21.193	105.094	100.805	217.769
Finlandia	864	1.063	2.040	8.015	3.732	9.148	4.217	9.530	35.509
Francia	16.439	23.675	30.984	43.250	55.190	51.505	125.163	141.135	401.305
Grecia	977	1.053	85	1.089	1.589	50	17.272	21.348	12.056
Irlanda	1.121	1.447	8.579	26.447	15.681	19.033	5.262	17.051	157.298
Italia	4.383	4.842	2.635	13.375	14.871	14.545	52.499	81.145	126.481
Países Bajos	8.549	12.322	36.964	60.313	51.244	29.182	87.554	127.426	314.569
Portugal	1.534	685	3.144	6.787	5.892	4.276	4.217	18.076	43.962
Reino Unido	15.481	19.969	74.324	130.422	61.958	24.945	196.811	276.258	638.561
Suecia	3.842	14.453	19.836	23.239	11.780	11.081	12.886	42.402	110.482
UE-15	76.755	113.482	249.935	683.891	389.432	374.379	832.091	1.230.246	2.845.736
Mercado europeo	82.114	125.492	267.369	705.126	408.428	397.568	844.367	1.283.775	2.992.656
Armenia	0	25	221	104	70	100	nd	136	680
Azerbaiyán	0	330	1.023	129	227	1.067	nd	1.835	5.354
Bielorrusia	18	15	203	119	96	227	17	322	1.602
Federación Rusa	1.211	2.016	2.761	2.714	2.469	2.421	1.400	14.365	22.563
Georgia	0	5	265	131	110	146	nd	169	679
Kazastán	1.271	964	1.152	1.283	2.823	2.561	250	5.454	15.354
Kirguizistán	10	96	109	-2	5	-12	nd	275	415
Moldavia	14	67	76	129	156	111	31	180	717
Uzbekistán	45	120	140	73	570	65	85	595	1.332
Tayikistán	0	15	25	22	9	9	nd	45	162
Turkmenistán	0	100	62	131	150	100	nd	416	1.163
Ucrania	200	267	743	595	792	693	400	2.064	5.355
CEI-12	2.769	4.020	6.780	5.428	7.477	7.488	2.183	25.856	55.376

FUENTE: UNCTAD.

En 2002, el flujo de IED entrante en los PECO siguió creciendo, aunque no ocurrió así en el caso de la IED mundial ni de la IED entrante en la UE, continuando este crecimiento de la IED entrante en los PECO en 2003. Durante el mismo período, el flujo de la IED entrante en los países de la UE ha sido mucho más fluctuante, aumentando de 76,800 millones de dólares en 1993 a 113,500 millones en 1995. Tras una ligera regresión en 1996, se elevó hasta 683,900 millones de dólares en 2000, para después caer en 2001 y 2002 a 389,432 y 374,379 millones de dólares respectivamente. El *stock* de la IED entrante en la UE ha pasado de 832,091 millones de dólares en 1993 hasta 3,946 billones de dólares en 2004, esto es, se multiplicó por 4.1 en diez años. En lo que respecta al grupo de los países de la CEI, el flujo de la IED entrante ha experimentado un crecimiento más inestable que en los PECO, de 2,800 millones de dólares en 1993, disminuyó en 1994, después aumentó hasta 9,000 millones de dólares en 1997 y bajó entre 1997 y 2000 a 5,400 millones,

umentando hasta 7,500 millones de dólares en 2002. Esta inestabilidad del flujo entrante provocó un crecimiento del *stock* de la IED entrante en los países de la CEI más lento que en los PECO, pero más fuerte que en los países de la UE, pasó de 10,500 millones de dólares en 1995 a 55,376 millones de dólares en 2002, multiplicándose, por 5.3 en ocho años.

Se puede ver en el siguiente cuadro que Hungría, Polonia y la República Checa representan conjuntamente el 88% del flujo de la IED entrante en los PECO, pero solamente el 5.7% del mercado europeo de los flujos entrantes en 1993. En 2002, estos tres países no representaban más que el 62% de los flujos de IED entrantes en los PECO y 3.6% del mercado europeo con una peso invertido, atrayendo Hungría una débil proporción de las IED, por debajo de Eslovaquia, Eslovenia y Rumania, siendo la República Checa la más atractiva. Finalmente el valor para los flujos entrantes, fluctúa entre 9.6% en 1995 y el 3% en 2000 y de 5.8% en 2002. La inestabilidad de esta cuota de mercado indica que los PECO son más o menos competidores según los años, frente a los países de la UE en su capacidad de atracción de los flujos de IED⁶³.

CUOTA DE MERCADO DE LOS PECO PARA LA IED ENTRANTE EN LA UE AMPLIADA (En %)

Cuota de mercado	Flujo de IED entrante			Stock de IED entrante		
	1993	1997	2002	1993	1997	2002
PECO/UE ampliada	6,5	8,4	5,8	1,5	4,2	5,3
Estonia/UE ampliada	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	0,2
Hungría/UE ampliada	2,8	1,6	0,2	0,6	1,2	0,9
Letonia/UE ampliada	0,1	0,4	0,1	0,0	0,1	0,1
Lituania/UE ampliada	0,0	0,3	0,2	0,0	0,1	0,1
Polonia/UE ampliada	2,1	3,5	1,0	0,4	1,3	1,6
R. Checa/UE ampliada	0,8	0,9	2,3	0,3	0,7	1,4
Eslovaquia/UE ampliada	0,2	0,2	1,0	0,0	0,1	0,4
Eslovenia/UE ampliada	0,1	0,2	0,5	0,0	0,2	0,2
Bulgaria/UE ampliada	0,0	0,4	0,1	0,0	0,1	0,1
Rumanía/UE ampliada	0,1	0,9	0,3	0,0	0,3	0,3
País/PECO-10						
Estonia/PECO-10	3,0	2,3	1,3	2,0	2,1	2,9
Hungría/PECO-10	43,6	18,4	3,7	43,1	29,7	16,6
Letonia/PECO-10	0,8	4,4	1,7	0,3	2,4	1,9
Lituania/PECO-10	0,6	3,0	3,2	0,2	1,9	2,7
Polonia/PECO-10	32,0	41,7	17,8	24,5	31,0	30,7
R. Checa/PECO-10	12,2	10,9	40,2	21,8	17,3	26,2
Eslovaquia/PECO-10	3,1	1,9	17,3	3,3	3,0	7,0
Eslovenia/PECO-10	2,1	2,8	8,0	1,8	4,1	3,5
Bulgaria/PECO-10	0,7	4,3	2,1	1,3	1,8	2,6
Rumanía/PECO-10	1,8	10,3	4,8	1,7	6,8	6,0

Fuente: UNCTAD.

Por el contrario, la parte del mercado aumenta constantemente para el stock de IED entrante, de 1.5% en 1993 a 5.3% en 2002, triplicándose, en diez años, mientras que la de los países de la UE ha bajado de 98.5% a 94.7%. La penetración del mercado europeo de la IED crece más rápidamente en los PECO que en la Europa de los 15, con un índice muy alto ya antes de 1993.

⁶³ Andreff Madeleine y Wladimir Andreff. *La Competencia por la Inversión Extranjera Directa en la Unión Europea Ampliada*. Octubre-Noviembre. No.818. ICE. 2004

También, los dos países de la UE menos atractivos Finlandia y Portugal 4.9%, están por delante de Polonia y Eslovaquia. En 2002, Estonia fue la más atractiva 65.9%, seguida de la República Checa 54.8%, de Eslovaquia 43.2% y de Hungría 38.2%. Letonia, Lituania, y Bulgaria están mejor que Polonia, incluso Estonia está por debajo de los tres países de la UE con más inversiones de empresas multinacionales extranjeras: Irlanda, Bélgica y los Países Bajos.

Los países de la UE menos atractivos para el 2002 son Alemania con 2.7% y Grecia 9% los cuales están abajo de todos los PECO. Parece que la competencia de éstos como países receptores ha aumentado frente a los países de la UE, cuando se pondera el *stock* de IED entre el PIB. Por el contrario, en los países de la CEI, la menor tasa *stock* de IED entrante/PIB es de el 6.5% de la Federación Rusa y el 11.2% para Bielorrusia, en tres países es más elevada, Azerbaiyán y Kazajistán que atraen más IED en el sector de hidrocarburos, y Moldavia donde las empresas de países de la UE han comenzado a invertir más a partir de 1998.

En relación con la población, el *stock* de IED entrante por habitante era de 112 dólares de media en los PECO en 1993, frente a 2,245 dólares en los países de la UE relación de 1 a 20. En 2002, estas dos medias son respectivamente de 1,416 dólares per cápita en los PECO y de 6,901 dólares por habitante en la UE, relación de 1 a 5. La competencia de los PECO frente a los antiguos miembros de la UE se ha acentuado. En 1993, los PECO que atraían más IED por habitante eran Hungría 514, seguida de la República Checa 260, Estonia 165 y Eslovenia 117. Solamente Hungría mejora al país de la UE menos atractivo, Portugal 426. En 2002, el primer PECO según la IED entrante por habitante era la República Checa 3,733, seguida de Estonia 3,019, Eslovenia 2,671 y Hungría 2,417, es decir, los mismos países que en 1993, pero en un orden diferente.

Estos cuatro países son los más atractivos para un período de diez años, los cuatro atraen más IED por habitante que Grecia 1,137 e Italia 2,181. Estos dos últimos países, así como Portugal 4,353, son los primeros amenazados por la competencia de los cuatro PECO, principales receptores de la IED. Comparado con el de los países de la CEI, el atractivo de los PECO para la IED entrante es superior. En 1993, ningún país de la CEI recibía más de 15 dólares por habitante como *stock* de la IED. En 2002, solamente Kazajistán 919 y Azerbaiyán 686, por su sector de hidrocarburos, han recibido más IED por habitante que Rumanía 394 y Bulgaria 512, los dos PECO menos atractivos en esta fecha, pero están todavía lejos de la República Checa o de Estonia. Otros países de la CEI empiezan a abrirse a la IED, con menos de 100 por habitante de *stock* de IED, tales como Tayikistán, Uzbekistán y Kirguizistán. La relación flujo de IED entrante/FBCF era ya elevada en Estonia 41%, Hungría 32% y Polonia 13% en 1993; para los dos primeros PECO, esta tasa estaba por debajo de su valor en los países más atractivos como Bélgica 26%, Irlanda 15%, Suecia y los Países Bajos 14% de la UE, lo cual se puede ver en el siguiente cuadro.

IED ENTRANTE PONDERADA EN LA EUROPA AMPLIADA, 1993-2002

País	Stock IED/PIB (%)			Stock IED/Población (\$)			Flujo IED/FBCF(%)		
	1993	1997	2002	1993	1997	2002	1993	1997	2002
PECO-10									
Estonia	6,3	24,5	65,9	164,7	765,3	3.018,6	40,6	20,6	16,8
Hungría	13,6	34,7	38,2	514,0	1.557,1	2.417,4	32,1	21,3	nd
Letonia	0,6	23	32,4	13,1	508,8	1.134,6	nd	49,3	18
Lituania	0,4	10,9	31,4	5,9	281,4	1.105,8	nd	15,2	24,7
Polonia	3,5	11,6	23,9	78,0	428,8	1.169,7	12,6	14,5	11,4
R. Checa	7,7	22,8	54,8	260,2	896,5	3.733,0	6,8	7,9	59,1
Eslovaquia	3,2	8,2	43,2	76,2	295,7	1.893,5	4,3	3	56,9
Eslovenia	1,8	12,1	23,1	117,4	1.154,7	2.670,5	4,7	7,9	37,1
Bulgaria	1,4	9,4	24	18,7	117,4	511,7	2,9	46,1	17
Rumanía	0,8	10,4	20,5	9,3	160,0	394,0	2	16,3	nd
UE-15									
Alemania	6,5	9,9	2,7	1.578,3	2.547,8	5.480,4	0,4	2,7	10,4
Austria	6,3	8,6	20,6	1.460,6	2.198,8	5.187,7	2,9	5,5	nd
Bélgica-Luxemburgo	29,7	55,1	83,2	6.472,1	13.509,8	20.732,0	26,1	22,3	nd
Dinamarca	9,7	14,8	41,7	2.542,5	4.655,4	13.051,6	6,8	8,4	17,7
España	21,1	19	33,2	2.653,9	2.526,4	5.417,1	10,1	6,3	12,8
Finlandia	4,9	8	27	826,9	1.868,6	6.828,7	6,9	9,6	35
Francia	9,8	10,1	28,2	2.165,4	2.400,3	6.666,2	7,1	9,2	18,4
Grecia	18,5	17,7	9	1.660,8	2.033,1	1.137,4	5,2	4,1	0,2
Irlanda	10,5	23,3	129,1	1.461,7	4.608,4	40.332,8	14,9	16,8	70,9
Italia	5,3	7,1	10,6	919,4	1.411,2	2.180,7	2,6	1,7	6,2
Países Bajos	26,9	35,3	74,9	5.722,5	8.168,3	19.538,4	14,2	15,3	33,2
Portugal	4,9	17,7	36	426,0	1.807,6	4.352,7	7,9	9,6	13,6
Reino Unido	20,4	21,5	40,8	3.375,8	4.674,4	10.607,3	10,9	15,1	10,1
Suecia	6,5	18,6	46	1.481,1	4.764,3	12.413,7	14,5	28,2	27
CEI-12									
Armenia	nd	8,4	28,7	nd	40,00	206,06	nd	19,6	nd
Azerbaiyán	nd	48,8	86,4	nd	238,31	686,41	nd	76,1	nd
Bielorrusia	0,1	2,4	11,2	1,63	30,96	155,53	1,9	9,9	5,8
Federación Rusa	0,4	3,2	6,5	9,43	97,46	155,61	3,4	5,9	3,9
Georgia	nd	4,2	19,9	nd	32,50	135,80	nd	67	nd
Kazastán	1,0	27,3	62,9	14,71	324,64	919,40	nd	36,7	nd
Kirguizistán	nd	15,7	25,9	nd	59,78	86,46	nd	38,3	nd
Moldavia	0,7	9,6	45	6,89	40,91	162,95	9	20,5	nd
Uzbekistán	0,4	2,6	13,8	3,86	25,21	52,03	nd	5,2	nd
Tayikistán	nd	2,2	14,8	nd	7,38	24,18	nd	11	nd
Turkmenistán	nd	9,5	19,1	nd	96,74	247,45	nd	10,7	nd
Ucrania	0,6	4,2	12,9	7,69	40,95	110,64	2,5	6,2	nd

FUENTES: UNCTAD. CHELEM.

En 2002, el flujo de la IED entrante participa sobre todo de la inversión en la República Checa 59%, en Eslovaquia 57%, en Eslovenia 37% y en Lituania 25%. En diez años, una segunda ola de PECO receptores de la IED a corto plazo ha reemplazado al primer grupo formado por Hungría, Estonia y Polonia. En 2002, entre los antiguos miembros de la UE, solamente Bélgica e Irlanda superaban a la República Checa. Polonia, hoy el PECO menos atractivo en términos de flujo de IED entrante/FBCF 11%, sobrepasa, a Alemania 10%, Reino Unido 10%, Italia 6% y Grecia 2%. La presión de competencia de los PECO para atraer a la IED entrante se ha acentuado en contra de los antiguos países de la UE⁶⁴.

⁶⁴ *Ibíd.*

Hay que considerar que en los países de la CEI, la tasa flujo de IED entrante/FBCF en 2002, no está disponible salvo en Bielorrusia de 5.8% y la Federación Rusa del 3.9% en base a las inversiones de las empresas multinacionales en el sector del petróleo.

La IED entrante en los PECO en 1998 y 1999 proceden en su mayor parte, en torno al 80%, de los países de la Europa de los viejos 15. La UE ampliada es el origen del 90% del stock de IED entrante en Eslovenia, 87% en Estonia, 86% en la República Checa, 62% en Rumania y 63% en Bulgaria. La mayor parte de la IED entrante viene de los antiguos miembros de la UE entre 56.8% en Rumania y 84.6% en Estonia, en ciertos PECO la parte que procede de Europa del Este es poca 13.7% en Letonia, 10.2% en Eslovaquia, 9.4% en Eslovenia siendo estos los más significativos.

Se observara que las IED que proceden de los países en desarrollo son más bien limitadas, salvo en Rumania con importantes IED surcoreanas. Entre los demás países desarrollados fuera de la UE, el principal inversionista es los Estados Unidos.

En consecuencia, se reciben fundamentalmente inversiones de las empresas multinacionales procedentes de la Europa de los 15 y de los otros PECO. La UE ampliada es la más importante en la IED de proximidad, a la vez geográfica e institucional, en razón de la pertenencia de los 27 países a una misma zona de libre cambio desde 1993, gracias a acuerdos europeos de asociación firmados entre los PECO y la UE⁶⁵.

El reparto sectorial de las IED entrantes, el cual se muestra en el cuadro siguiente, distingue dos grupos de PECO. En el primer grupo Hungría, Estonia, Letonia, la IED está fuertemente concentrada en el sector terciario. En el segundo grupo de seis PECO, la cuota de las IED en la industria manufacturera iguala prácticamente a la cuota de la IED en los servicios. La República Checa ocupa una posición intermedia entre los dos grupos, con más IED en los servicios que en la industria. Entre los servicios, en la mayoría de los PECO predomina la IED en los servicios financieros y en el comercio, seguidas por los servicios de transporte. Las empresas multinacionales han aprovechado el subdesarrollo de los servicios comerciales en la antigua economía planificada al mismo tiempo que han contribuido al desarrollo de este sector indispensable para el buen funcionamiento de la economía de mercado. En la industria, el sector que ha recibido más IED en la mayoría de los PECO es el agroalimentario. Las industrias química y automovilística han sido más atractivas que la mecánica, los sectores de alta tecnología electrónica, informática y el textil. En algunos PECO un cierto sector resulta atractivo para la IED, el agroalimentario en Bulgaria, el metalúrgico en Eslovaquia, la mecánica en Rumania, el automovilístico en Polonia. Las industrias donde se concentran las IED entrantes contribuyen a modificar la especialización internacional del comercio, intensificando su especialización intrasectorial.

⁶⁵ Andreff, M. y Andreff, W. *Foreign Direct Investment in Russia and CIS Countries: Employment and Attractiveness*. Economic Systems, 21. 2002

REPARTO SECTORIAL DE IED ENTRANTE EN LOS PECO, 1998-1999

Sectores	Bulgaria	Estonia	Hungría	Letonia	Lituania	Polonia	Rumania	Eslovaquia	Eslovenia	R. Checa
	1998	1999	1998	1999	1999	1999	1999	1999	1998	1998
<i>Primario</i>	1,6	1,5	1,4	1,2	—	0,3	3,0	1,4	—	1,0
<i>Industrias</i>	49,4	22,8	37,3	17,1	30,0	49,2	43,8	49,1	51,5	45,8
Alimentaria . . .	21,5	—	9,0	5,3	10,7	13,1	13,9	—	5,0	7,1
Textil	1,0	—	1,6	2,1	0,7	0,7	3,5	—	1,1	1,6
Química	4,6	—	8,9	2,7	1,7	3,7	—	—	7,6	2,4
Automóvil	0,9	—	n.d.	0,1	0,8	12,5	—	—	6,7	7,0
Mecánica	—	—	10,3	0,9	—	1,5	26,4	—	5,1	1,5
High-tech	1,3	—	n.d.	0,4	1,8	3,6	—	—	4,1	4,5
Otros	20,1	—	7,5	6,0	14,9	14,1	—	—	21,9	21,7
<i>Servicios</i>	49,0	75,2	61,4	72,7	35,0	50,5	53,1	49,6	48,5	53,2
AGE *	—	1,8	17,3	2,6	—	1,3	—	0,5	0,4	4,7
Construcción . .	1,3	1,0	1,6	0,3	—	5,5	2,3	2,0	0,2	1,0
Comercio	23,0	15,7	10,6	16,3	0,6	9,7	24,1	18,7	16,8	17,3
Transporte	5,0	26,6	8,2	24,9	29,4	5,4	2,3	3,1	1,8	9,2
Finanzas	11,4	23,5	10,9	18,9	5,0	22,4	—	20,3	15,4	14,8
Otros	8,3	6,6	12,8	9,7	—	6,2	25,0	7,0	13,9	6,2
<i>No especificado</i> .	—	0,5	—	9,0	35,0	—	—	—	—	—

NOTA: * Agua, gas, electricidad.
FUENTE: UNCTAD.

En total, entre 1993 y 2002, los PECO se han convertido en serios competidores de los países de la UE para atraer las IED, incluso si su cuota de mercado, aunque en rápido crecimiento, es todavía limitada. Aunque no se aprecia un giro masivo de IED desde los antiguos países de la UE hacia los nuevos, se ve que los PECO, incluso antes de su adhesión a la UE, han acaparado un 3.8% del mercado europeo, es relevante su ganancia de la cuota del mercado de la IED entrante a su favor.

La decadencia de las multinacionales rojas, ha tenido por efecto reducir prácticamente a cero la IED saliente de los PECO y de los países de la CEI en 1992. Los progresos de la estabilización macroeconómica y la vuelta al crecimiento en los PECO han desencadenado el repunte de la IED saliente a partir de 1993, pero es solamente en 1995 cuando las salidas de la IED han alcanzado cantidades significativas.

IED SALIENTE DE LA EUROPA AMPLIADA, 1995-2002
(En millones de dólares)

País/Zona	Flujo de IED					Stock de IED		
	1995	1998	2000	2001	2002	1995	1998	2002
Estonia	2	6	63	200	122	70	198	670
Hungría	43	478	532	337	264	489	1.101	4.641
Letonia	-65	54	10	12	9	231	281	67
Lituania	1	4	4	7	18	1	16	60
Polonia	42	316	17	-90	173	539	1.165	1.280
R. Checa	37	125	43	165	281	346	804	1.496
Eslovaquia	8	147	21	37	5	87	668	409
Eslovenia	6	-5	65	133	117	490	563	1.066
Bulgaria	-8	0	3	10	28	105	4	125
Rumanía	3	-9	-11	-17	16	121	122	155
PECO-10	69	1.116	747	794	1.033	2.479	4.922	9.969
Alemania	39.049	88.823	56.846	42.079	24.534	258.142	370.311	577.849
Austria	1.131	2.745	5.740	3.137	5.670	11.702	17.451	40.220
Bélgica-Luxemburgo	11.603	28.845	86.362	100.646	167.361	80.690	134.533	194.748
Dinamarca	2.347	4.477	25.052	12.964	4.839	24.703	33.821	74.605
España	4.076	18.936	54.675	33.093	18.456	36.243	69.178	216.051
Finlandia	1.497	18.647	22.572	8.367	9.891	14.993	29.407	69.468
Francia	15.756	48.611	177.449	92.974	62.547	204.431	227.815	652.105
Grecia	66	262	2.102	607	655	3.004	803	7.026
Irlanda	820	3.906	4.629	5.864	2.706	13.473	9.678	36.453
Italia	7.024	12.407	12.316	21.472	17.123	97.042	165.412	194.498
Países Bajos	20.201	36.669	73.540	48.514	26.270	172.672	260.538	355.652
Portugal	688	3.847	7.512	7.564	3.523	3.173	9.221	31.983
Reino Unido	43.562	122.820	249.783	68.037	39.703	304.847	498.724	1.033.003
Suecia	11.215	24.371	40.592	6.594	10.869	73.143	93.537	145.382
UE-15	159.035	415.366	819.170	451.912	394.147	1.298.258	1.920.429	3.629.043
Mercado Europeo	159.104	416.482	819.917	452.706	395.180	1.300.737	1.925.351	3.639.012
Armenia	0	12	8	11	11	nd	12	55
Azerbaiyán	175	137	0	158	326	nd	137	957
Bielorrusia	8	2	0	0	-206	nd	4	nd
Federación Rusa	358	1.270	3.177	2.533	3.284	3.015	7.377	18.018
Georgia	2	44	17	0	0	nd	nd	nd
Kazastán	0	8	4	27	423	nd	10	464
Kirguizistán	0	23	5	6	6	nd	nd	45
Moldavia	0	0	0	0	0	18	19	19
Uzbekistán	139	60	57	0	0	nd	nd	nd
Tayikistán	0	0	6	0	0	nd	nd	nd
Turkmenistán	0	68	8	0	0	nd	nd	nd
Ucrania	0	-4	1	23	-5	97	98	153
CEI-12	682	1.620	3.283	2.758	3.839	3.130	7.657	19.711

FUENTE: UNTACD

En el cuadro anterior podemos observar que el stock de IED en UE ha pasado de 1,298 billones de dólares en 1995 a 3,639 billones de dólares en 2002, un crecimiento neto menos rápido que el de la IED saliente de los PECO. En el grupo de los países de la CEI, el flujo de IED saliente era diez veces más importante 682 millones de dólares, que el de los PECO en 1995, a causa de la presencia de un gran inversionista, Rusia y sus grandes empresas multinacionales, sobre todo en el sector de la energía, aumenta rápidamente hasta 3,400 millones de dólares en 1997, después experimenta los efectos de la crisis rusa y cae a 1,600 millones en 1998, su crecimiento hasta 2002 de 3,800 millones de dólares es inestable. El flujo de la IED saliente de la CEI se multiplicó por 5.6 entre 1995 y 2002, pero debido fundamentalmente al desarrollo de las empresas multinacionales rusas en el extranjero. Resultando un aumento del *stock* de la IED saliente de la CEI, sobre todo de Rusia, de

3,100 millones de dólares en 1995 a 19,700 millones de dólares en 2002, es decir, un crecimiento más rápido que el de la IED saliente de los PECO.

IED SALIENTE PONDERADA DE LA EUROPA AMPLIADA, 1995-2002

País	Stock IED/PIB (%)			Stock IED/Población (\$)			Flujo IED/FBCF(%)		
	1995	1998	2002	1995	1998	2002	1995	1998	2002
PECO-10									
Estonia	1,5	3,9	10,5	46,7	141,4	478,6	0	0,4	6,7
Hungría	1,1	2,3	7,3	47,5	107,9	459,5	0	4,3	nd
Letonia	4,7	4,5	0,8	92,4	117,1	27,9	-9,7	3,3	0,4
Lituania	0	0,1	0,5	0,3	4,4	16,7	0	0,2	0,6
Polonia	0,4	0,8	0,7	14,0	30,1	33,2	0	0,8	0,5
R. Checa	0,7	1,5	2,1	33,6	78,1	145,2	0	0,8	1,8
Eslovaquia	0,5	3,2	1,7	16,1	123,7	75,7	0	1,8	0,1
Eslovenia	2,6	2,8	4,8	257,9	296,3	561,1	0	-0,1	2,3
Bulgaria	0,8	0	0,8	12,7	0,5	16,4	0	0	1
Rumanía	0,3	0,3	0,4	5,3	5,4	7,0	0	-0,1	nd
UE-15									
Alemania	10,5	17,3	29	3.159,6	4.516,0	7.012,7	7,1	19,4	6,7
Austria	5	8,2	19,5	1.462,8	2.154,4	4.904,9	2,1	5,5	nd
Bélgica-Luxemburgo	27,4	50,2	nd	7.684,8	12.691,8	nd	17,4	51,6	nd
Dinamarca	13,7	19,4	43,4	4.660,9	6.263,1	13.564,5	6,9	12,5	14,4
España	6,2	12,5	33	910,6	1.733,8	5.374,4	3,5	14,1	11,1
Finlandia	11,6	23,4	52,8	2.939,8	5.766,1	13.359,2	7,1	77,3	37,8
Francia	13,2	15,9	45,8	3.506,5	3.854,7	10.832,3	5,4	18,2	22,4
Grecia	2,6	0,7	5,3	286,1	75,8	662,8	0	1	2,1
Irlanda	20,2	12,4	29,9	3.742,5	2.615,7	9.346,9	7,2	20,7	10,1
Italia	8,8	14,1	16,4	1.693,6	2.871,7	3.353,4	3,5	5,6	7,3
Países Bajos	41,6	68,9	84,7	11.140,1	16.594,8	22.090,2	26	48,5	29,9
Portugal	3	8,6	26,2	317,3	922,1	3.166,6	2,8	13,9	11,2
Reino Unido	26,9	35,9	66,1	5.193,3	8.410,2	17.159,5	23,7	49	16,1
Suecia	30,5	41,3	60,5	8.311,7	10.509,8	16.335,1	30,2	59,7	26,5
CEI-12									
Armenia	nd	0,6	2,3	nd	3,5	16,7	nd	3,8	nd
Azerbaiyán	nd	3,3	15,4	nd	17,8	122,7	38,8	8,7	nd
Bielorrusia	nd	0	nd	0,0	0,4	nd	nd	0,1	-5,3
Federación Rusa	0,9	2,6	5,2	20,4	50,2	124,3	nd	2,6	5,3
Georgia	0	0	0	nd	nd	nd	1,4	11	nd
Kazastán	0	0	1,9	nd	0,6	27,8	nd	0,2	nd
Kirguizistán	0	0	2,8	nd	0,0	9,4	nd	10,7	nd
Moldavia	1,3	1,2	1,2	4,0	4,3	4,3	0	-0,2	nd
Uzbekistán	0	0	0	nd	nd	nd	2,3	1,5	nd
Tayikistán	0	0	0	nd	nd	nd	0	nd	nd
Turkmenistán	0	0	0	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Ucrania	0,3	0,2	0,4	1,9	2,0	3,2	nd	nd	nd

FUENTES: UNCTAD, CHELEM.

Cada PECO invierte principalmente en los países del Este, en particular en los otros PECO y, en segundo lugar, en los países de la UE.

En el reparto sectorial de la IED saliente de los PECO, es notable que la IED saliente de Hungría hacia los otros PECO se concentra en la industria manufacturera, mientras que en los países occidentales, se orienta sobre todo a los servicios, principalmente comerciales, según la UNCTAD. En 2001, la IED saliente de Estonia era del 40% en la banca y finanzas, del 24% en el sector inmobiliario, del 16% en la industria manufacturera, el 14% en los servicios de transporte y el 5% en el comercio. En cuanto a las empresas multinacionales

más grandes originarias de los PECO, sus IED salientes se efectúan en las industrias energéticas, farmacéutica y siderúrgica, en los servicios de transporte y el comercio.

Por el contrario, los países de la UE, viejos inversionistas en el extranjero, presentan en su mayoría un saldo positivo, sobrepasando su *stock* de IED saliente ampliamente su *stock* de IED entrante, lo que está igualmente acorde con su modelo IDP (Investment Development Path). Las excepciones son Grecia, Irlanda, Portugal y, hasta 1999, España, es decir, países que se han adherido a la UE con un nivel de desarrollo menor que la media y que eran entonces importadores netos de IED. A partir de este momento, su IED saliente se ha acelerado, pero no ha alcanzado todavía el nivel de su IED entrante, salvo en el caso de España. Aparte de Irlanda país muy atractivo para las empresas multinacionales, su saldo negativo es menor que el de Hungría, Polonia y la República Checa. Austria es también una excepción por la debilidad relativa de su IED saliente en relación a su nivel de desarrollo, así como Bélgica gracias a las entradas masivas de IED en este país. La tasa entre el *stock* saliente y entrante de IED es en general débil en todos los PECO, así como en los países de la CEI, salvo en Rusia. La situación de esta última se explica por su escaso atractivo para la IED entrante hasta hoy, aunque las empresas rusas están presentes en el extranjero, en la CEI e incluso en los PECO. En lo que respecta a estas últimas, en 2002, la tasa de IED saliente/IED entrante es de 21% para Eslovenia, 19% para Hungría y 16% para Estonia. Estos tres países tienen las empresas más multinacionales en relación al grado de penetración de sus países por empresas multinacionales extranjeras.

La inversión de cada empresa multinacional en un país dado se da en el conjunto de su estrategia de implantación en el extranjero. El atractivo de un país para la IED entrante está pues siempre relacionado con el tipo de estrategia seguida por las empresas multinacionales que invierten. Un primer tipo es el de las empresas multinacionales que invierten en el extranjero para aprovisionarse de recursos (*resource seeking*); se encuentran los recursos naturales como determinante de la IED entrante. Empresas multinacionales que invierten para conquistar un mercado extranjero (*market seeking*), concluyendo que el tamaño y la riqueza del mercado son determinantes de la IED. La estrategia de las empresas multinacionales que buscan mejorar su eficiencia económica (*efficiency seeking*), principalmente bajando sus costos de producción, por ejemplo a través de la deslocalización de su producción a países con bajos costos.

Finalmente, se ve que las empresas multinacionales que invierten en el extranjero para adquirir activos específicos (*asset seeking*), en especial a través de fusiones o adquisiciones de otras empresas en el extranjero. Estas diferentes estrategias de las empresas multinacionales son esenciales para entender los determinantes del atractivo [de la IED ya que son las empresas multinacionales las que evalúan los países en los que tienen la intención de invertir, más que ser los países los que valoran a los inversionistas extranjeros que se les presentan.

Además, desde hace dos décadas, un determinado número de empresas multinacionales han adoptado una nueva estrategia, calificada como global y que ha sido seguida por cerca de 2,000 a 3,000 de las 63,834 empresas multinacionales, sociedades matrices contabilizadas por la UNCTAD en 2003. Se caracteriza en primer lugar, por la capacidad de cada una de estas empresas globales para combinar las cuatro estrategias precedentes y cambiar una por otra en cualquier momento, de un país receptor al otro. Esta capacidad se apoya en un proceso de producción posfordista flexible, informatizado, automatizado y de máquinas y equipamientos programables y adaptables, de forma que se pueda responder en cualquier momento a las variaciones cuantitativas y cualitativas de la demanda con pequeñas series de productos. Esto permite a las empresas globales tener una visión mundial de los mercados y de la competencia, controlar sus operaciones en el área de la tríada Europa, América del Norte, Japón, competir mundialmente con las otras multinacionales por el acceso a los recursos, operar en las actividades de alta tecnología, localizar sus actividades en los países donde son más rentables, coordinar estas actividades integradas en una cadena de valor internacional con la ayuda de las nuevas técnicas de información y comunicación, entre numerosos países de implantación. Además, estas empresas globales participan muy activamente en el movimiento de fusiones y de adquisiciones internacionales (*transborder*) de activos y de empresas, a través de alianzas tecnológicas y estratégicas con otras multinacionales. Resultando que una multinacional global busca integrar toda nueva filial creada o comprada en el extranjero en su red regional, continental y mundial de filiales⁶⁶.

Así, se ha observado que la participación de las multinacionales en los programas de privatización de los PECO tenía por objetivo constituir una red de filiales en Europa del Este. Para estas empresas globales, todos los determinantes de la IED ya mencionados son buenos. Sin embargo, en el período reciente, las ventajas comparadas en término de costos, de demanda, de dotación de recursos naturales y de activos no son los únicos determinantes de la IED entrante. Hoy son los estados nacionales los que compiten para atraer a las multinacionales que inviertan en sus territorios, y no como hasta los años 1970, donde los estados ponían a competir a las empresas deseosas de invertir. Esto ha llevado a tomar en consideración, entre los determinantes de la IED entrante, los factores de atracción coyunturales, a más corto plazo, y sobre todo influidos o influenciados por las políticas económicas de los Estados. Se trata del clima de inversión en los países receptores evaluado sobre la base de las principales variables macroeconómicas y de su estabilidad, del riesgo país evaluado, entre otros por las agencias y del tratamiento de la inversión (*investment treatment*), es decir, de las medidas adoptadas por los Estados específicamente para atraer a los inversionistas extranjeros.

Las variables que definen el clima de inversiones y el riesgo por país son más fluctuantes que las ventajas comparadas anteriores: tasa de inflación, tasa de crecimiento, tipo de cambio, tasa de desempleo, déficit presupuestario, préstamos internacionales, *spread* aplicado al tipo de interés sobre estos

⁶⁶ Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham. 2003.

préstamos, etcétera. Todas ellas tienen un impacto a corto plazo sobre la entrada de IED. El clima de inversión en el comienzo de la transición fuerte inflación, recesión, inestabilidad del tipo de cambio, aumento de huelgas, ha disuadido en gran medida las IED entrantes.

Por otra parte, los países europeos compiten entre sí para atraer la IED por medio de regímenes fiscales ventajosos, participan activamente en esta forma de competencia. Aprecian un efecto negativo y significativo de los impuestos de sociedades sobre la IED entrante. Las multinacionales extranjeras tienen en cuenta el nivel impositivo general, y no solamente la fiscalidad de los beneficios en su decisión de invertir, pues el impuesto sobre el valor agregado puede igualmente afectar a sus beneficios y el impuesto sobre los beneficios afecta directamente a sus cuadros expatriados en los países receptores. Las medidas jurídicas y fiscales tienden a regular y a estabilizar institucionalmente la economía, en particular en las economías de mercado en formación que son los PECO, afectando a la capacidad a largo plazo de un país para atraer la IED entrante. En cuanto a su duración, los factores institucionales se asemejan más a las ventajas comparadas explicadas antes, que al clima de inversión y al riesgo país, que son más volátiles de ver.

Se considera que el *stock* de IED entrante es el resultado a largo plazo del grado de atractivo de un país y se busca explicarlo a través de variables relativamente estables, tales como las ventajas comparadas, las instituciones y el régimen fiscal. El atractivo a corto plazo afecta sobre todo a los flujos de entrada de IED, año tras año, y se tiene la hipótesis de que vienen determinadas por las variaciones anuales de las variables macroeconómicas utilizadas para evaluar el clima de inversión.

Se supone que cada país pasa por cinco etapas. En la etapa 1, la IED entrante es insignificante pues el país presenta pocas ventajas comparativas de localización y la IED saliente es poca porque las empresas de este país menos avanzado no tienen prácticamente ninguna ventaja competitiva; el saldo es prácticamente cero.

En la etapa 2, el país en desarrollo comienza a industrializarse, se beneficia de ventajas en los sectores intensivos en trabajo, su mercado interior se amplía y comienza a atraer las IED entrantes sustanciales; algunas primeras IED salientes pueden aparecer, pero las empresas locales son todavía demasiado poco competitivas para convertirse en verdaderas multinacionales; el saldo es negativo.

En una etapa 3, las competencias tecnológicas del país (país emergente o nuevo país industrial) se mejoran, la demanda interior de los productos de gran calidad aumenta y el país pierde poco a poco sus ventajas en costos del trabajo; el país se convierte más atractivo para la IED entrante (*market seeking*) que llega a ser importante, pero crece a un ritmo decreciente; la IED saliente deviene significativa, aumenta a una tasa creciente y se apoya en innovaciones específicas del país; el saldo es negativo, pero se reduce respecto a la etapa 2.

En la etapa 4, el país desarrollado se convierte en un gran país exportador neto de IED, siendo su saldo positivo

En la etapa 5, el país desarrollado alcanza la etapa post-industrial (el prototipo de esta etapa se observa en los Estados Unidos), recibe importante IED entrante, pero es también uno de los países de origen más importantes del mundo para la IED saliente; el saldo es inestable en torno al equilibrio (cero) entre IED entrante y saliente ver gráficas 26 y 27. El nivel de desarrollo de los PECO les sitúa entre el final de la etapa 1 y el comienzo de la etapa 3, mientras que el de los países de la UE les sitúa en la etapa 4 ó 5⁶⁷.

2.5 La inversión extranjera directa en China e India

En 1979 Deng Xiaoping estructuró el plan de reforma y apertura, se inició la liberalización progresiva de las inversiones extranjeras y la del marco institucional para volverlo adecuado y fomentar la inversión. El Gobierno vio la necesidad de abrir los mercados a la inversión extranjera, ya que conseguiría importantes beneficios para el país, pues los flujos de inversión darían un financiamiento adicional para la industrialización y el desarrollo económico, una fuente de divisas y una vía de acceso a la tecnología de los países industrializados.

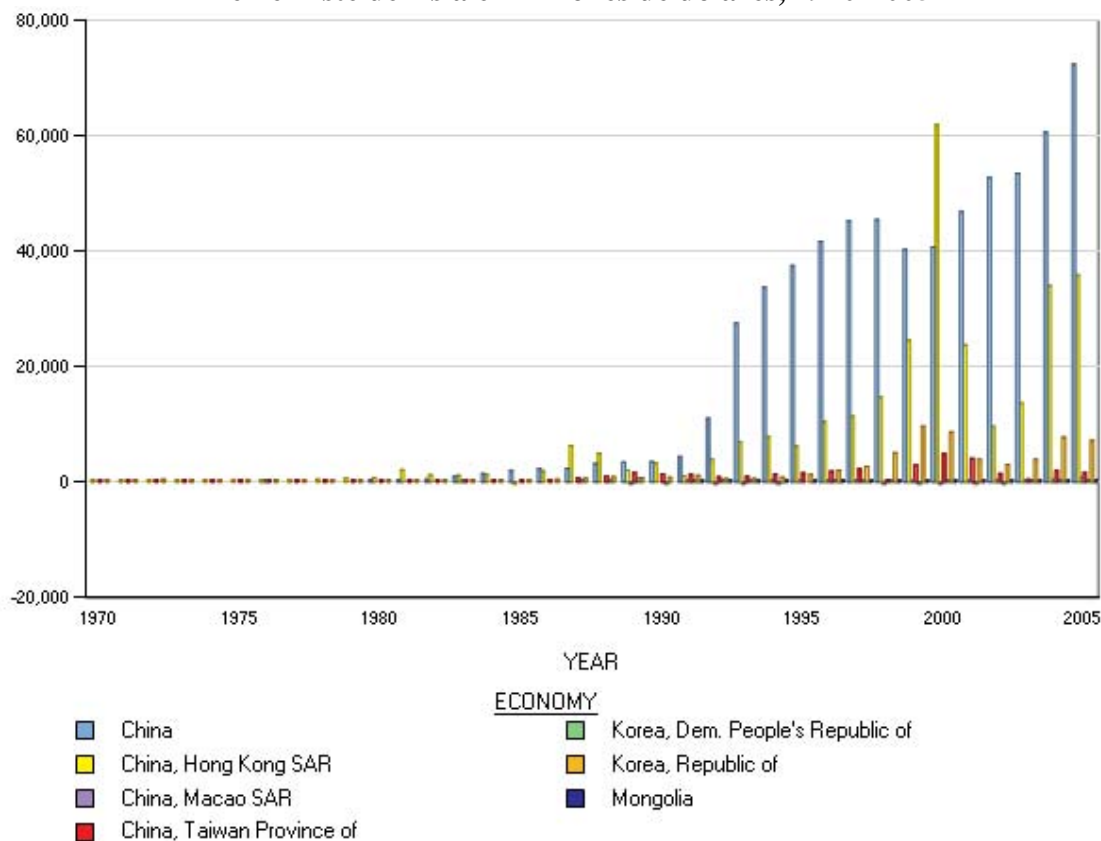
Además con el ingreso de China a la OMC se consideró que sería la culminación de la política aperturista iniciada por Deng Xiaoping, con la puesta en marcha del Programa de las Cuatro Modernizaciones y el establecimiento de un Plan de Desarrollo que afectaba a los cuatro grandes sectores estratégicos: la industria, la agricultura, la ciencia y tecnología, y la defensa.

Con esto la inversión extranjera pasó de casi cero en 1979 a más de 4,000 millones de dólares en 1991; en los primeros años de los noventa su evolución fue importante como se puede ver en el cuadro siguiente. Entre las causas de esta expansión destacan el rápido crecimiento económico, los costos laborales relativamente bajos, la reforma bancaria y la progresiva apertura de nuevas zonas geográficas y mercados a la inversión extranjera.

Las grandes potencias mundiales han dirigido a China un flujo creciente de inversiones ocupando el segundo lugar como país receptor de IED después de Estados Unidos, realizando la implantación de numerosas empresas o *joint ventures*, establecidas con tecnología y capital extranjero, alcanzando los 45.58 m.d. en 1998 y para 2004 395,000 m.d. Sin embargo, el crecimiento de la economía China está en una fase de lentitud debido al término de la exención de aranceles, el programa de austeridad económica de 1994 para reducir las elevadas tasas de crecimiento que habían generado elevadas tasas de inflación y, la modificación del método de restitución a la exportación del impuesto sobre el valor agregado.

⁶⁷ Carstensen, K. y Toubal, F. 2004: Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: a Dynamic Panel Analysis, *Journal of Comparative Economics*, 32.

IED en el Este de Asia en millones de dólares, 1970-2005



Fuente: UNCTAD

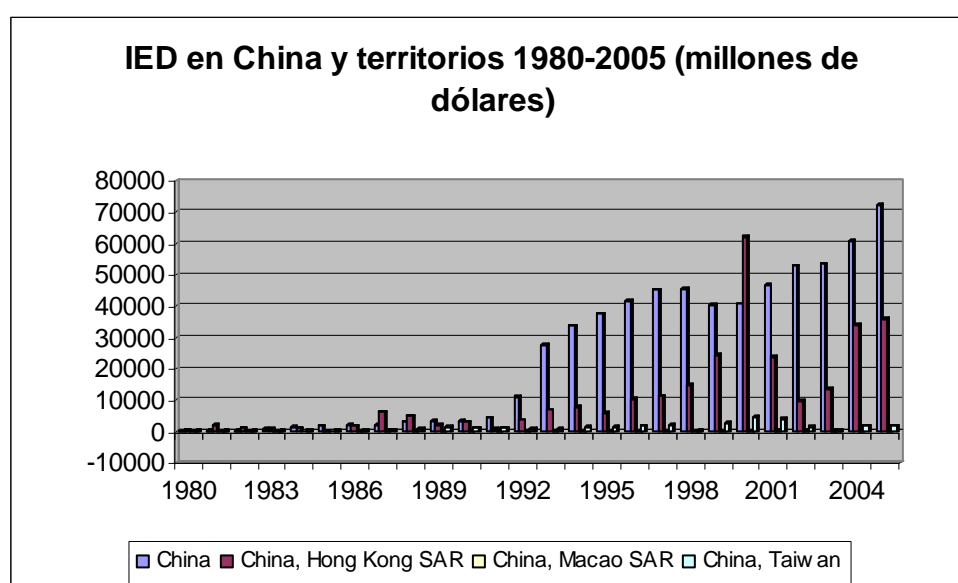
Además, China ha ido perdiendo competitividad para traer flujos de inversión extranjera frente a otras naciones de rápido crecimiento que pueden ser sustitutivas para la inversión extranjera. Los países de Europa del Este y de Latinoamérica, han adoptado políticas de inversión extranjera y de control de cambios más liberales que las chinas. Los países del Europa del Este tienen mejores infraestructuras de transporte y comunicación que China, mientras que en China los costos laborales reales ahora son significativamente más elevados que en otros países en desarrollo de Asia como India, Indonesia y de Latinoamérica. Además los precios del suelo son mucho más altos en China que en la mayoría de los países en vías de desarrollo.

A lo anterior se añade la crisis financiera que afectó a otros países asiáticos, con especial impacto en Japón, que aunque no ha afectado significativamente a la evolución de las variables macroeconómicas del país, sí ha repercutido en la procedencia de la inversión extranjera donde se ha producido una reducción de entrada de capitales de las empresas de otros países asiáticos, y la saturación en la que se encuentra el mercado chino debido al exceso de producción existente. Esta acumulación de stocks está dada por las altas tasas de ahorro de las familias chinas que temen una posible pérdida de empleo ante la quiebra de numerosas empresas estatales. Para dar salida a los *stocks*, las empresas están bajando los precios siendo esto la principal causa de que China lleve más de dos años con deflación, afectando negativamente tanto a la inversión china como a la extranjera.

Datos económicos y generales de China, 2003-2007

	2003	2004	2005	2006	2007
A. Crecimiento real del gasto					
1. GDP at market prices	10.0	10.1	10.2	10.7	9.6
2. Private consumption	6.6	7.0	7.0	9.0	8.5
3. Government consumption	6.4	7.2	9.0	8.8	8.0
4. Fixed investment	17.0	11.6	8.8	8.9	8.2
5. Exports, GNFS	26.8	28.4	24.3	23.6	19.1
6. Imports, GNFS	24.8	22.5	12.0	19.5	18.8
B. Contribución al crecimiento del PIB					
1. Private consumption	2.9	3.0	2.9	3.6	3.4
2. Government consumption	1.0	1.1	1.4	1.3	1.2
3. Fixed investment	6.1	4.4	3.4	3.4	3.1
4. Net exports	1.3	2.8	5.3	3.8	2.5
C. Deflactor de precios					
1. GDP at market prices	2.6	6.9	2.1	3.1	5.6
2. Private consumption	1.4	4.9	2.9	4.5	6.8
3. Exports, GNFS	4.7	5.3	1.7	3.7	0.9
4. Imports, GNFS	9.7	10.3	4.9	7.2	0.4
D. Participación en el PIB					
1. Private consumption	41.8	39.9	39.1	39.0	39.0
2. Government consumption	15.2	14.5	14.6	14.7	14.6
3. Fixed investment	39.4	40.7	41.3	41.6	41.4
4. Change in stocks	1.8	2.5	0.0	-1.1	-1.2
5. Total investment	41.2	43.3	41.2	40.5	40.1
6. Exports, GNFS	29.6	34.0	38.1	42.8	44.4
7. Imports, GNFS	27.4	31.4	32.8	36.8	38.0
E. General					
1. Nominal GDP (USD billions)	1640.4	1930.9	2171.7	2477.4	2867.6
2. Population (millions)	1300.0	1308.0	1315.8	1324.1	1332.4
3. GDP per capita, current USD	1261.8	1476.2	1650.4	1871.0	2152.2
4. Real per capita GDP growth	9.3	9.4	9.5	10.0	8.9
5. USD Fx rate	8.3	8.3	8.2	8.0	7.6
6. Current account balance (% GDP)	2.8	3.6	7.4	9.3	9.2
7. General government bal. (% GDP)	-2.5	-1.5	-1.7	-0.5	-0.8

Fuente: World Bank.



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Desde 1996 se muestra una diversificación en cuanto al origen de la inversión extranjera: hay pocos cambios en la proporción de inversión extranjera procedente de Taiwan, Estados Unidos, y Japón, pero la participación de Hong Kong y Macao es de 50.45% ya para 1996, aumenta también la de Singapur, Corea del Sur y Reino Unido. En 1997, Hong Kong y Macao son los más importantes con el 42% sobre el total seguido de Japón 8.38% y Estados Unidos 6.60%. En el caso de Hong Kong se tienen diversos factores que han impulsado a muchas empresas de la ex colonia británica a instalarse en China como: la inflación, la escasez de mano de obra y el consiguiente aumento de los salarios, la competencia de otros países asiáticos en sectores de la industria ligera, la pérdida de preferencias comerciales, la apreciación del dólar de Hong Kong respecto de la moneda local de china y la existencia de muchas pequeñas y medianas empresas incapaces de mecanizarse.

Las inversiones de Hong Kong se han concentrado en la provincia de Guangdong y especialmente, en la Zona Económica Especial (ZEE) de Censen y el delta del río Perla⁶⁸.

Taiwan entabló relaciones con China por la legalización de las exportaciones indirectas a China en 1985 y la de las importaciones en 1987, la liberalización de los movimientos de capital y la autorización para viajar al continente en 1987, los importantes superávits corrientes y la consiguiente acumulación de reservas de divisas, la apreciación del nuevo dólar de Taiwan, el incremento de los costos de mano de obra debido a la escasez de mano de obra, el aumento de los precios del suelo, y las disposiciones más estrictas de protección del medio ambiente. La inversión taiwanesa se da en la internacionalización de las empresas manufactureras de la isla y es un aspecto polémico de las relaciones bilaterales, ya que puede tener algunos inconvenientes para la isla, aunque de momento las ventajas han sido superiores a los inconvenientes.

Sin embargo, la inversión procedente de Taiwan ha disminuido debido a que su Gobierno promulgó en julio de 1997, unas regulaciones en las que se limitaba el capital que se podía invertir en China a 50 millones de dólares, además de multar a las empresas taiwanesas que invirtiesen en proyectos inmobiliarios o de infraestructura chinos. La mayor parte de la inversión procedente de Hong Kong y Taiwan se ha destinado a la industria ligera intensiva en capital como calzado, juguetes, electrónica de consumo y confección, y al sector inmobiliario. Aproximadamente el 70% de la inversión de Hong Kong va a parar a la provincia de Guangdong, mientras que el 50% de la inversión procedente de Taiwan acaba en Fujian. En el caso de Corea del Sur, China es ya su tercer socio comercial y uno de los países asiáticos preferentes donde localiza su inversión directa.

Hoy más de cien países invierten en China siendo los más importantes Hong Kong, Taiwan, Estados Unidos y Japón. El número de países con los que China ha firmado acuerdos, que suponen la atracción de inversión, ha sufrido una gran evolución. En el período 1978-80, el número de países con inversión en China era de 16, en 1997 alcanzaban ya la cifra de 181 y para 2004 se

⁶⁸ Hsieh.B. y Jen, D. *Investors Beware in China*. China Economic Review, mayo.

contaban en 189. En el período 1979-1995 la principal fuente de inversión extranjera procedía de Hong Kong, que junto a Macao (ahora conocida esa zona como la Gran China), era del 58.8% del total de la inversión extranjera en China. Taiwan era el segundo país inversionista en China con un 8.7%.

En 1992 el gobierno chino y el coreano establecieron relaciones diplomáticas, como resultado del esfuerzo chino para promover los intercambios comerciales con Corea y fomentar la inversión y la transferencia de tecnología. Esta inversión se ha concentrado básicamente en Shandong, en la costa nororiental. El Gobierno de Corea quiere reconvertir su industria hacia sectores más intensivos en capital y tecnología como automóviles, semiconductores, productos petroquímicos, etcétera, y reducir la dependencia respecto de los mercados tradicionales de exportación e importación, fomentando un acercamiento a China, que se ha visto incrementado en los últimos años.

La inversión de Singapur ha sido significativa en la zona industrial de Suzhou, cercana a Shanghai. Son importantes las inversiones en China de conglomerados empresariales de la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN) y propiedad de chinos expatriados. Se considera que los chinos de ultramar, controlan la mayor parte de las inversiones de todos los países de Asia Oriental, excepto Corea y Japón. Estos tienen de una extensa red de cooperación mutua que les da una ventaja respecto de otros inversionistas extranjeros, incluidas las empresas coreanas y japonesas. Sin embargo, la inversión procedente de Taiwan, Hong Kong y otras economías regionales ha sufrido un descenso importante. En 1996 esta era del 80% de la inversión extranjera efectuada en China. En 1997 y debido a la crisis asiática, bajó al 74.5%, y en 1998 al 67.8%, en términos monetarios fue una caída de más de 3,000 millones de dólares. En la primera mitad de 1999 la inversión asiática en China descendió un 5% más⁶⁹.

Desde mediados de los noventa, la inversión extranjera de Estados Unidos y Europa es de alrededor del 15% de la inversión extranjera total efectuada cada año. En 1997, esta pasó al 17.6% (8,000 millones de dólares). La inversión de Estados Unidos y Canadá continúa en aumento, en 1998 aumentó un 16% alcanzando los 4.2 miles de millones de dólares. En contraste con el peso económico de la Unión Europea, no ha realizado grandes inversiones directas en China, excepto el Reino Unido y Alemania, con un 3.55% y un 1.93% respectivamente sobre el total en 1997.

Geográficamente, las provincias más favorecidas por la llegada de flujos extranjeros han sido las provincias costeras, desde Hainan, en el sur, hasta Beijing, debido al mayor desarrollo de las grandes ciudades del litoral y a la proliferación de enclaves especiales regulados con normativas orientadas al fomento de la inversión extranjera, como las Zonas Económicas Especiales. En el período 1979-1995, el 85% de la inversión extranjera fue absorbida por los once distritos o zonas costeras de China. La zona más favorecida fue el Gran Guangdong compuesta por, Fujian, Hainan y Guandong, acaparando un 42.7% del total. Estas zonas atrajeron grandes flujos de inversión procedentes de los

⁶⁹ Lapres, D.A. *The EU-China Deal Compared*. The China Business Review 2000. julio-agosto. The US-China Business Council. 2000

fabricantes de Hong Kong y Taiwan que buscaban bajos costos laborales. La región del Gran Shanghai (Shanghai, Jiangsu, Zhejiang y Anhui) es el segundo lugar con una participación sobre el total del 23.1%; y la zona del Gran Beijing (Beijing, Tianjin, Hebei y Shandong) en tercer lugar con un 19.4%. A su vez son estas las zonas con un mayor número de empresas con capital extranjero. En el año 1997 la región del Gran Guandong continuaba siendo la región que más inversión recibía del exterior, pasando a segundo lugar la región del Gran Beijing y en tercer lugar la región del Gran Shanghai⁷⁰.

A partir de los noventa, el Estado se comprometió en un programa que convirtió a la ciudad de Shanghai en la capital industrial y financiera del país, con aproximadamente 3,900 millones de dólares en 1996 frente a los 330 millones de dólares de 1991. El Gran Shanghai tenía el 15.42% de los flujos de IED en China en 1997. Sin embargo, existe una fuerte disparidad regional entre las provincias costeras y las provincias centrales y occidentales.

IED utilizada por región, 1979-1997						
(miles de millones de dólares y porcentaje sobre el total)						
Región	1979-95 IED utilizada	%	1996 IED utilizada	%	1997 IED utilizada	%
Gran Guandong	79,990	42.70	16,500	39.80	17,540	43.00
Gran Shanghai	43,270	23.10	11,180	27.00	6,220	15.42
Gran Beijing	36,310	19.40	6,980	16.80	7,980	19.80
Manchuria	9,950	5.30	2,740	6.60	3,500	8.55
Provincias centrales	5,610	3.00	2,350	5.70	3,210	7.95
Suroeste	5,390	2.90	750	1.80	1,100	2.73
Sichuan	4,960	2.60	430	1.00	250	0.62
Noroeste	1,880	1.00	560	1.30	780	1.93
Total	187,360	100.00	41,490	100.00	40,580	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de State Statistical Bureau.

El Gobierno ha reconocido esta disparidad y por ello, en 1995 se publicaron las primeras reglas sobre la inversión extranjera, empezando así una política que fuese dicha inversión hacia las provincias del centro y del oeste del país.

Esta política no tuvo los resultados esperado; las condiciones para la inversión en el interior todavía son muy pobres, el abastecimiento de materias primas, de agua, de energía, y de personal calificado es escaso; las autoridades locales no tienen el conocimiento adecuado sobre las necesidades de los inversionistas, los mercados de consumo todavía no han madurado lo suficiente, las rentas de los consumidores no son tan elevadas como en las provincias costeras y las infraestructuras de transporte y telecomunicaciones no son las adecuadas. El interior de China podría atraer el interés de los inversionistas si el gobierno siguiera desarrollando medidas concretas que estimulen la inversión. El destino de las inversiones se ha diversificado con el paso del tiempo. La inversión extranjera se concentró inicialmente en el turismo y en el ensamblaje industrial, pero desde finales de los ochenta se ve un

⁷⁰ Kraal, L. *The overseas chinese. Lessons from the world most dynamic capitalists*. Fortune, octubre. 2003

cambio en el destino sectorial de las inversiones. Actualmente existen grandes proyectos de inversión en nuevos sectores como infraestructuras, servicios, bienes de consumo e industrias intensivas en capital y tecnología.

China ofrece un extenso programa de incentivos fiscales, basados principalmente en la inversión efectuada, el desarrollo tecnológico, el potencial de exportación y, en general, el objetivo de promover el desarrollo económico del país. Las empresas de capital extranjero FIE (*Foreign Investment Enterprise*) o FE (*Foreign Enterprise*) que desarrollen determinadas actividades pueden llegar a acogerse a reducciones en el Impuesto sobre Sociedades e incluso a vacaciones fiscales durante algunos ejercicios.

Las actividades que se fomentan son entre otras: empresas de alta tecnología, empresas exportadoras de bienes y productos chinos, empresas de servicios y entidades financieras establecidas en las Zonas Económicas Especiales. Entre los incentivos fiscales están:

Impuesto que grava la actividad industrial y comercial

- Exención a los exportadores, excluido el petróleo refinado y otros productos sujetos a control especial del Estado.
- Reducción para las empresas de exportación y tecnología avanzada que tengan dificultades para pagar este impuesto durante la puesta en marcha de su actividad.
- Reducción por un tiempo fijo para las empresas cuyos productos se destinan al mercado interno con dificultades para pagar este impuesto durante la puesta en marcha o fase inicial.

Impuesto sobre las rentas empresariales

- Exención en los primeros dos años rentables para las empresas productivas con una inversión a más de 10 años. Reducción del 50% en los tres años siguientes.
- Reducción del 15% al 30%, para los diez años posteriores a la expiración de la exención, a las empresas del sector de la agricultura, silvicultura y ganadería.
- Reducción del 15%, con autorización expresa de la autoridad fiscal, para los proyectos de tecnología intensiva, o inversiones de más de treinta millones de dólares en empresas productivas.
- Reducción del 50%, dentro de los tres años siguientes a la expiración de la exención para las empresas de tecnología avanzada, aunque el tipo no puede bajar del 10%.
- Reducción del 50%, dentro de los tres años siguientes a la terminación de la exención, para las empresas que exporten el 70% de su producción, aunque el tipo no puede bajar del 10%.
- Devolución del 40% correspondiente a la parte reinvertida para el caso de que los inversionistas extranjeros reinviertan sus beneficios en empresas con capital extranjero con actividad a más de cinco años.

- Devolución del 100% por la reinversión en empresas de exportación o tecnología avanzada que hayan sido operativas más de cinco años.

Impuesto local sobre las rentas empresariales

- Exención o reducción del 50% por un período fijado por la autoridad fiscal para las empresas fabriles.
- Exención para las empresas de exportación.

Impuesto sobre la renta personal

- Reducción del 50% para los empleados extranjeros, de Hong Kong y Macao, y chinos que viven en el extranjero.
- Exención para los empleados extranjeros que, sin obtener la residencia, permanezcan más de un año en misión de negocios.

Arancel de aduanas Exención de los aranceles de aduanas e impuestos que gravan la importación de:

- Bienes de equipo, piezas y otros componentes necesarios importados en calidad de aportación extranjera a la inversión.
- Bienes de equipo, piezas y partes necesarias importadas dentro del total de la inversión.
- Vehículos de transporte y artículos de oficina importados en calidad de inversión y cubriendo el total de la misma; artículos para uso de residentes extranjeros y vehículos de transporte importados para uso de los empleados de una empresa en régimen de importación temporal.
- Bienes de equipo, vehículos de transporte que sean bienes de capital, materias primas y otros materiales necesarios importados al amparo de contratos de exportación.

Los gobiernos locales a menudo ofrecen incentivos adicionales para atraer a la inversión extranjera, pero se necesita el permiso oficial del gobierno central.

Además existen regiones o zonas especiales para la atracción de inversiones, las cuales ofrecen ventajas de diferente naturaleza, en especial incentivos fiscales al inversionista entre los que destacan:

- Las Zonas Económicas Especiales (ZEE), las Zonas de Alto Desarrollo Tecnológico (*High Technology Development Zones*, HTDZs) y la nueva Zona de Desarrollo de Pudong en Shanghai, están autorizadas a reducir las tasas del impuesto sobre los beneficios de las sociedades, siendo este del 15% frente al 33% del resto del país. Las empresas que exportan al menos el 70% de su producción están sujetas a la tasa del 10%.
- En las ciudades abiertas y costeras la tasa impositiva es del 24%.
- Las *ventures* dedicadas a la alta tecnología, energía o comunicaciones con un total de inversión de por lo menos 30 millones de dólares localizadas en áreas urbanas antiguas de las ciudades o zonas abiertas, están sujetas al 15%.

- Las zonas francas ofrecen la posibilidad de importar bienes sin estar sujetas a impuestos. Una vez que los productos abandonen esta zona y se introduzcan en el mercado chino, las empresas ya están sujetas al IVA y a los demás impuestos correspondientes.
- Las zonas de libre comercio ofrecen exenciones de determinados derechos de aduanas. Sin embargo, el marco impositivo está cambiando. En abril de 1997 la oficina de las ZEE anunció que China unificaría las tasas impositivas en todo el territorio chino para fomentar la inversión extranjera en el interior del país, pero no se estableció ninguna fecha concreta para ese cambio. En enero de 1998 el IVA y las exenciones sobre la importación de equipos de capital se extendió a todo el territorio chino quedando sólo como privilegio impositivo, en las ZEE y en las ciudades abiertas, la tasa del impuesto sobre la renta que deben soportar los inversionistas extranjeros, que se mantiene en un 15%, y parece ser que se quitará la tasa preferencial.

Estas zonas también se han utilizado como laboratorios de prueba de la liberalización del sector servicios. Los primeros nueve bancos extranjeros a los que se les permitió operar en 1997, estaban en Pudong. En septiembre de ese mismo año, el Consejo de Estado puso un programa piloto para permitir la inversión extranjera en empresas de comercio exterior establecidas en Shenzhen o Pudong. Otras ventajas de estas zonas especiales es el nivel de infraestructura, más moderno que el existente en el resto del país, y la facilidad de las autoridades de estas zonas a la hora de tratar con los inversionistas extranjeros, ya que están más acostumbradas a su presencia, siendo estos factores clave a la hora de atraer inversión⁷¹.

El fuerte desarrollo de las zonas especiales del litoral ha generado ciertos desequilibrios regionales en la distribución de la renta. El gobierno para eliminar este problema comenzará la desviación de parte de la inversión extranjera de las zonas costeras hacia el interior y la zona Oeste.

La inversión extranjera en China se ha llevado de diversas formas, siendo las más comunes la creación de empresas conjuntas, en la forma tanto de capital mixto (Ley de la República Popular China sobre empresas conjuntas de capital mixto de 1 de julio de 1979, modificada el 4 de abril de 1990), como de cooperativa (Ley de la República Popular China sobre empresas conjuntas cooperativas de 13 de abril de 1988); el establecimiento de empresas de capital totalmente extranjero y el establecimiento de oficinas de representación, así como otras fórmulas de inversión, sociedades limitadas y sociedades *holding*.

Asimismo, en China, es posible la realización de actividades mediante otro tipo de fórmulas comerciales, como el comercio de compensación o el contrato de servicios de producción⁷².

⁷¹ Mackie, J.A.C. *Overseas chinese entrepreneurship*. Asian-Pacific Economic Literature, vol. 6, no.1. 2002

⁷² Collado, A. *Marco jurídico de las inversiones en China*, Economía Exterior número 13, Madrid. 2000

Las modalidades de inversión más utilizadas por empresas extranjeras en China son:

- Establecimiento de Oficinas de Representación (*Representative Offices*).
- Establecimiento de Sucursales (*Branco Offices*).
- Creación de *Joint Ventures*, ya sea *Equity Joint Ventures* o Contractuales.
- Establecimiento de Empresas Totalmente Extranjeras (*Wholly Owned Enterprises*).
- Sociedades *Holding*.
- Creación de Compañías Limitadas por Acciones con inversión extranjera (*Joint Stock Limited Companies*).
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (*Limited Liability Companies*).
- Creación de Empresas de Actividad Conjunta (*Joint Operation Enterprises*).
- Contratos de Gestión de Servicios.
- Empresas de *Trading* en zonas francas.

Todas las empresas de inversión permitidas en China bajo su Ley de Sociedades, con la excepción de las *joint stock limited companies* o sociedades limitadas por acciones, son sociedades de responsabilidad limitada. La responsabilidad del inversionista extranjero se limita a la cantidad de capital invertido.

Las Provisional Regulations for Guiding the Direction of Foreign Investment, emitido conjuntamente por la State Planning Commission, la State Economic and Trade Commission, y el Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation (MOFTEC), publicadas en junio de 1995, son una referencia para ordenar la política china en este sentido y en ellas se establecen los principios que sigue el gobierno chino en política de inversión extranjera. Esto es la máxima prioridad, su importancia a la hora de entrar en tratos con el MOFTEC, organismo que opera regulando el comercio exterior y la inversión en China.

Estas regulaciones se mejoraron con la Opinion on Guiding the Work of Examining and Approving Foreign Investment Enterprises, de 1997. Incluye la declaración de apoyo gubernamental para los incrementos de capital registrado de las *joint ventures* chino-extranjeras y explica con mayor detalle los criterios de aprobación para inversiones en una amplia gama de industrias. El Gobierno chino, bajo las directrices de 1995, divide la inversión en cuatro categorías:

- Favorecida.
- Restringida.
- Prohibida.
- Permitida.

La Comisión Estatal de Planificación (*State Planning Commission*) es la encargada y responsable de diseñar el Catálogo para Dirigir la Inversión Industrial Extranjera (*Catalogue for Guiding Foreign Investment in Industry*), donde se registran los proyectos de las tres primeras categorías anteriores (favorecidos, restringidos y prohibidos), sin incluir la última categoría de proyectos permitidos, que, son los que complementan al resto de proyectos.

También están los sectores y categorías de proyectos en los que las empresas de propiedad totalmente extranjera (WFOEs) no están permitidas, y proyectos sobre los que existe un interés especial por parte del Gobierno chino en llevar su control. Así su clasificación es:

- Proyectos favorecidos.
- Proyectos restringidos.
- Proyectos prohibidos.
- Proyectos de participación totalmente extranjera.
- Proyectos bajo control del Gobierno.

Reglas de cambio de divisa para empresas de inversión extranjera.

En la década de los ochenta había dos tipos de cambio: el oficial y el secundario, este último establecido especialmente para las operaciones que realizaban los monopolios estatales. Con la apertura y la legislación se favorecía la entrada de empresas al país, pero estas tenían muchas dificultades para operar debido a la escasez de divisas disponibles y a la no convertibilidad que impedía la repatriación de beneficios y del capital. El Gobierno chino, en un principio y como medida de emergencia, dio importantes subsidios en divisas a las empresas extranjeras para frenar las presiones sobre la convertibilidad de la moneda. Posteriormente se establecieron los centros de ajuste de divisas, en los que las empresas extranjeras podían acceder a las divisas a un tipo de cambio favorable y diferente al oficial, al que los empresarios chinos no tenían acceso⁷³.

Todas las empresas con participación extranjera tienen al menos una cuenta en divisa extranjera y pueden obtener permiso para otras cuentas solicitándolo a la oficina local del *State Administration for Foreign Exchange* (SAFE), estableciendo un sistema de limitaciones cuantitativas de la moneda extranjera que puede disponer una empresa. El número de cuentas que puede autorizar este organismo varía por regiones y sectores.

Repatriación de beneficios y reinversión.

La salida de capital está bajo un control muy rígido y en la práctica, el SAFE exige información a la hora de permitir transacciones que impliquen salida de dinero del país, incluso para las transacciones por cuenta corriente. La forma más sencilla para la repatriación de beneficios es la de introducir una cláusula de remesa de dividendos en el contrato de *joint venture* o en los documentos de solicitud requeridos a una empresa de propiedad totalmente extranjera (WFOEs). La sociedad debe enviar esta documentación al SAFE, junto con el certificado emitido por la oficina de impuestos que acredite que se han pagado todos los impuestos relacionados con su actividad, entonces puede comprar divisas a través de un banco que actúe en los centros de intercambio locales y transferir fondos al exterior. Estos pagos de dividendos están exentos del 20% de retención impositiva sobre los beneficios obtenidos por las empresas extranjeras sin presencia en China.

⁷³ Huang, T.W. *The Impact of WTO Treaties on Investments in China*. Harvard Asia Quarterly. Harvard. Marzo. 2001.

El valor de estas está limitado ya que la cantidad de los dividendos se debe aprobar por adelantado por las autoridades chinas competentes. El gobierno chino prefiere que las empresas de inversión extranjera reinviertan sus beneficios en China y para ello existen importantes incentivos fiscales como el 40% de descuento del impuesto sobre la renta de la empresa pagado sobre todos los beneficios reinvertidos. Además, los beneficios reinvertidos en empresas orientadas a la exportación o alta tecnología pueden obtener una rebaja de hasta el 100%.

Las compañías extranjeras cuyo objetivo es la explotación del mercado interno, han decidido reinvertir. Para las grandes multinacionales, esto no es obstáculo ya que los beneficios de las operaciones en China representan una porción muy pequeña de las ganancias a nivel mundial. En el caso de reinversión también se puede encontrar con aspectos negativos. Los socios extranjeros a menudo no son capaces de expandir las *joint ventures* tanto como quisieran ya sea porque el socio chino no tiene el dinero para ampliar su participación, o porque no quiere ver su estabilidad económica en juego. El socio extranjero siempre podrá empezar una *joint venture* nueva, pero tendrá que hacerlo en la misma provincia de su primera *joint venture*, pues el gobierno provincial debe aprobar cualquier transferencia de capital más allá de sus fronteras⁷⁴.

Existen otras maneras que facilitan la salida de capital del país, para aquellas empresas que repatrian sus beneficios y encuentran las cláusulas de dividendos demasiado estrictas. Se destacan los siguientes mecanismos:

- Las compañías matriz en el extranjero o las oficinas regionales en Hong Kong, pueden cargar a las *joint ventures* asociadas en China tasas por numerosos servicios como: comisiones por contratación de personal expatriado, representantes legales, servicios de contabilidad o *consulting*, procesos de información, etcétera.
- Transferencia de precios. Consiste en importar productos de otras compañías del grupo a precios muy altos.
- *Joint ventures* dedicadas a operaciones de *trading*. Algunas empresas de participación extranjera entran en un acuerdo de *joint venture* con una *trading* de Hong Kong. La empresa extranjera envía sus beneficios a la firma de Hong Kong y esta compra mercancías para su exportación a través de Hong Kong. Los beneficios en divisa de las exportaciones son remitidos a la empresa extranjera en el país de origen, menos lo que le corresponde a la empresa *trading*. El problema de este método estriba en que la empresa se puede involucrar en negocios distantes entre sí.

El conjunto de medidas aplicadas ha dado un elevado grado de liberalización y apertura económica orientando la economía hacia un sistema de mercado junto a la coexistencia de elementos del sistema de planificación centralizada lo que se ha denominado economía socialista de mercado o socialismo con características chinas. Por otra parte, la economía china está realizando con

⁷⁴ OECD. *Regional Disparities and Trade and Investment Liberalisation in China*, procedente de la Conferencia OCDE China sobre Foreign Investment in China's Regional Development: Prospects and Policy Challenges. octubre 2002.

gran efectividad el aumento de sus ingresos por la vía del comercio exterior, ya que en 1997 el superávit de la balanza comercial se situó en 40,000 millones de dólares, además del fuerte superávit por cuenta corriente de 14,000 millones de dólares y del elevado volumen de reservas de divisas a fines de 1998 en 145,000 millones de dólares.

La economía china va a ser a medio y largo plazo, según las previsiones disponibles, uno de los grandes focos de crecimiento y comercio en la economía mundial. Estos buenos resultados se están produciendo con unos positivos indicadores a nivel de deuda exterior, inflación, empleo y finanzas públicas. El gobierno debe corregir desequilibrios que están apareciendo en relación a la pérdida de empleo en las empresas públicas, y a los altos niveles de ahorro que ocasionan una importante deflación.

La reforma de los últimos veinte años ha cambiado mucho la estructura económica china al reforzar el crecimiento de la industria ligera y del sector servicios y la expansión del comercio internacional. Como elementos negativos, se tiene que la constitución del sistema financiero chino es la propia de un modelo poco maduro. China necesita de un sistema financiero moderno y con capacidad de reacción a las necesidades de mercado, para ello actualmente esta siguiendo unas líneas de reforma del sistema financiero. También ha sido importante la reforma impositiva iniciada en 1985.

La política de apertura gradual seguida por China en los últimos años es por querer regresar a las organizaciones internacionales, y de intensificar sus vínculos con otros socios clave, como Estados Unidos o Japón. China quiere su papel a escala mundial, tal como debería ser el de un país con su importancia. Se está produciendo un proceso de integración comercial, productiva y financiera en el sur de China en los últimos años. La creciente interdependencia entre China, Taiwan y Hong Kong y su peso cada vez mayor en la economía mundial han contribuido a la formación de un bloque comercial subregional asiático, uno de los más dinámicos del planeta y se espera que se extienda al resto del país.

Ante la entrada en la OMC, China ha ido reduciendo progresivamente sus aranceles, acentuándose dicha reducción en los últimos años, aboliendo también los subsidios a la exportación. El arancel ha pasado a ser el instrumento clave en la regulación de comercio frente a las licencias y cuotas de importación y/o exportación. Además, el marco legal actual ha dado una mayor transparencia a las operaciones comerciales.

A pesar de los avances logrados en la liberalización de las inversiones extranjeras, todavía la administración vigila importantes aspectos, como el control de todas las transacciones que impliquen salidas de capital del país.

La diversidad y el tipo de inversiones extranjeras sigue creciendo. Esto plantea nuevos problemas en la negociación y en la gestión de inversiones

diferenciadas que, en algunos casos, facilite además la consolidación de inversiones anteriores⁷⁵.

- La mayoría de los inversionistas prevén incrementar su nivel de inversión y tienen confianza en que los resultados positivos serán crecientes.
- Los inversionistas extranjeros desean tener mayor control sobre las empresas, ya sea por la vía de incrementar su nivel de participación como estableciendo inversiones totalmente extranjeras.
- Las cuestiones de personal, gestión de recursos humanos tanto de directivos extranjeros como de personal local, es clave en el éxito.
- Los factores comerciales (redes de distribución, competencia de precios, equipos de ventas, etcétera) han pasado a ser de la mayor importancia.

El establecimiento de acuerdos de maquila y, en general, de suministro con empresas chinas ha permitido también que empresas extranjeras puedan estar produciendo en China sin que tengan que incurrir en los elevados costos que puede suponer un proceso de inversión en dicho país.

Como se mencionó al principio, bajo la OMC, tienen lugar una serie de acuerdos que van más allá de establecer un marco para el libre comercio de mercancías. Concretamente, existen dos acuerdos fundamentales en relación con el futuro marco jurídico de las inversiones extranjeras en China. El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) y el Acuerdo sobre Inversiones Relacionadas con el Comercio (TRIMS)⁷⁶.

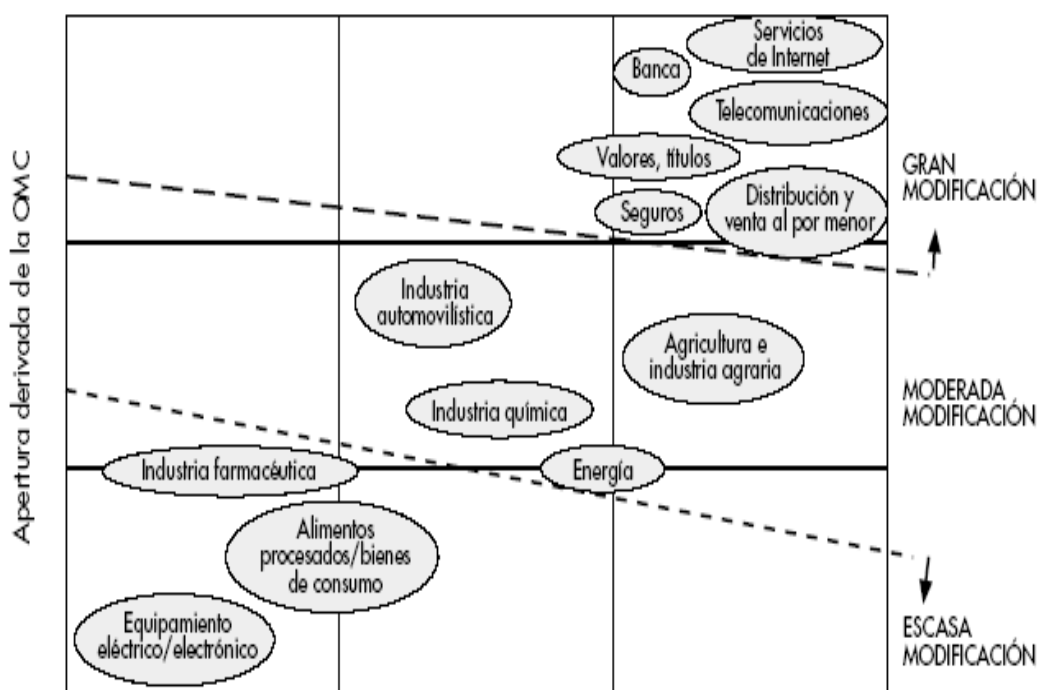
La creciente importancia del sector de los servicios en el comercio internacional dio lugar a la firma del GATS. El comercio de servicios, donde se producen los efectos más relevantes en relación con la liberalización de las inversiones en China. La apertura de la inversión extranjera a actividades como la banca, los seguros, la distribución comercial, el transporte, y el ejercicio de profesiones liberales, como la abogacía o la auditoría, derivan de los compromisos asumidos por China en relación con el GATS.

En el siguiente cuadro se presentan aquellos sectores de la economía donde la entrada de China en la OMC tuvo un mayor impacto. Por otro lado, la necesidad de establecer una serie de medidas que obliguen a que la regulación sobre inversiones extranjeras de un determinado país no tenga efectos negativos o distorsionantes sobre el comercio internacional dio lugar al TRIMS.

⁷⁵ Millet, M. *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*, Barcelona, Colección Estudios Económicos número 24. La Caixa. 2001

⁷⁶ Varios autores. *China WTO. Shaping the Future*. Hong Kong, Asia Law&Practice, Euromoney Publications. 2002

IMPACTO DE LA ENTRADA DE CHINA EN LA OMC POR SECTORES



Grado actual de proteccionismo/control

Fuente: Revista ICE. No.91 China en el Siglo XXI. Febrero.

La adhesión de China a las medidas propuestas en el TRIMS debe dar un cambio significativo en la normativa reguladora de inversiones extranjeras, por cuanto determinados requisitos relativos a la obligación de exportar, al mantenimiento de un balance de moneda extranjera, etcétera que dejarán de exigirse tanto a los proyectos empresariales futuros como a los ya existentes.

Una gran parte de las negociaciones es de Estados Unidos, la Unión Europea y, a otra escala, el resto de Estados miembros ha estado a favor de la liberalización del comercio de servicios. Para la Unión Europea, éste es un aspecto de vital importancia por cuanto es el mayor exportador mundial de servicios.

Los compromisos asumidos por China cubren una amplia gama de sectores cuyo acceso a proveedores extranjeros estaba hasta ahora muy restringido e incluso prohibido. La entrada de China en la OMC supone la apertura de estos sectores a la inversión extranjera. El Protocolo de Adhesión da el calendario específico de compromisos para cada actividad. La adhesión de China al GATS implicara la implantación de procedimientos transparentes y automáticos para otorgar las licencias para poder operar.

Hasta la fecha, las inversiones extranjeras en el sector de las telecomunicaciones no han estado permitidas. Como resultado de las negociaciones para la entrada en la OMC, China ha acordado abrir de forma

significativa este segmento de mercado al capital extranjero, de ahí que se pusiera un especial énfasis en las negociaciones bilaterales con China, obteniendo como resultado una posición algo más ventajosa que la conseguida por Estados Unidos.

Los compromisos asumidos por China incluyen la liberalización de las actividades de prestación de servicios de valor agregado, tales como, el correo electrónico, *voice mail*, información *on-line* y acceso a bases de datos, intercambio electrónico de datos, proceso de datos, etcétera. Se permite la creación de empresas de capital mixto con un máximo del 30% de capital extranjero desde el momento de la aprobación para operar en las ciudades de Shanghai, Cantón y Pekín. Al año, el porcentaje de participación máximo asciende al 49%. A los dos años, el porcentaje de participación máximo asciende al 50% y dejan de existir restricciones geográficas.

En relación con internet, debe distinguirse entre las empresas proveedoras de contenidos de Internet y las empresas proveedoras de servicios de internet. Las ICP están consideradas como empresas prestadoras de servicios de valor agregado en telecomunicaciones y las ISP, de servicios de telefonía fija, por lo que seguirán en principio el calendario de liberalización que se refiere a cada una de las actividades mencionadas. No obstante, ante la dificultad en ocasiones de determinar qué parte de una actividad puede calificarse como ICP o como ISP, así como hasta qué punto determinadas actividades como venta estrictamente de contenidos, pueden calificarse como de telecomunicaciones, China está trabajando sobre la base de emitir un reglamento específico que desarrolle el régimen a aplicar a la inversión extranjera en relación con servicios de internet.

Por último, cabe mencionar que para dar cumplimiento a los compromisos asumidos, China ha aprobado el nuevo Reglamento Administrativo sobre la Inversión Extranjera en Empresas de Telecomunicaciones, en vigor desde el 1 de enero de 2002, cuyos 25 artículos son actualmente la base de las inversiones extranjeras en el sector de telecomunicaciones.

La apertura de la inversión extranjera en la actividad de distribución comercial se extiende a todas las formas de agencia y de distribución, tanto al por mayor como al comercio minorista, así como a las actividades de soporte a la comercialización de bienes en China. A partir de un año desde la aprobación, las empresas extranjeras podrán establecer empresas de capital mixto con un porcentaje de participación máximo del 50% cuya actividad consista en la prestación de servicios de agencia y distribución al por mayor de productos, tanto domésticos como importados. A los dos años, podrán tener un porcentaje mayoritario y a los tres años las empresas podrán ser de capital totalmente extranjero. No obstante, existen determinados productos donde la restricción a la comercialización para empresas de capital extranjero se mantiene durante tres años como la distribución de libros, prensa, revistas, productos farmacéuticos y pesticidas y durante cinco años petróleo y derivados del petróleo, en el caso de operar como agentes comisionistas.

En cuanto al comercio minorista, existe un calendario de liberalización que permite el establecimiento de empresas de capital mixto con participación

extranjera de hasta el 50% en determinadas ciudades y con un límite en cuanto al número de empresas autorizadas a operar. A partir del segundo año, se permite la participación extranjera mayoritaria y se amplía el límite geográfico y cuantitativo. Es a partir del tercer año cuando se permitirá establecer empresas de capital totalmente extranjero para llevar a cabo actividades de comercio minorista, excepto para fertilizantes hasta los cinco años.

Únicamente para el caso de determinados productos entre ellos, los automóviles, la tenencia de más de 30 concesionarios no será posible hasta transcurridos cinco años. Las franquicias y las actividades de venta a distancia quedarán completamente liberalizadas en tres años. Por otro lado, los servicios de soporte a la actividad comercial mantenimiento y reparación, alquiler de maquinaria y equipos, publicidad, análisis y control de calidad, mensajería, almacenaje, transporte de mercancías por tren y carretera, y agencias de transporte quedan sujetos a un calendario de compromisos que culmina con la plena liberalización a los tres años desde el acceso.

La actividad de banca, definida en el calendario de compromisos, incluye los siguientes servicios: aceptación de depósitos y otras operaciones de pasivo del público, operaciones financieras de todo tipo incluyendo créditos al consumo, préstamos hipotecarios, *factoring*, financiación de operaciones comerciales, etcétera, *leasing* financiero, pagos incluyendo todo tipo de tarjetas de crédito y pago, cheques de viaje y cheques bancarios, garantías y avales y cambio de divisas. Los requisitos exigidos a las entidades financieras internacionales para poder recibir una licencia bancaria en China se basarán únicamente en criterios de prudencia, no en criterios de necesidad económica o número de licencias. La apertura de una filial de capital mixto o totalmente extranjero requerirá que la entidad financiera extranjera tenga un total de activos superior a 10,000 millones de dólares al final del año anterior a la solicitud de licencia y 20,000 millones de dólares para establecer una sucursal.

Desde la aprobación, las entidades financieras extranjeras establecidas en China podrán operar en moneda extranjera con todo tipo de clientes. En cuanto a la moneda local, a los dos años de la aprobación podrán operar con empresas domésticas chinas y a los cinco años con todo tipo de clientes. Asimismo, desde la aprobación se permitirá a las empresas automovilísticas ofrecer libremente créditos relativos a la compra de sus productos⁷⁷.

En cuanto al mercado de valores, desde el acceso, las oficinas de representación de agencias de valores extranjeras pueden ser nombradas miembros especiales de todos los mercados de capitales chinos. Las agencias de valores extranjeras podrán establecer empresas de capital mixto para operar en el mercado de valores doméstico y gestionar fondos de inversión, estando la participación extranjera limitada al 33% a partir de la aprobación y al 49% a los tres años. A los tres años también se permitirá la existencia de empresas de capital mixto con un máximo del 33.33% de capital extranjero dedicadas a la emisión de acciones de tipo A, a la emisión e intermediación de acciones de tipo B y H y de deuda pública, y al lanzamiento de fondos de

⁷⁷ Bustelo, P. y Fernández, Y. *La Economía China ante el Siglo XXI. Veinte Años de Reforma*, Síntesis, Madrid. 2003

inversión. De nuevo, los criterios utilizados para otorgar licencias estarán exclusivamente basados en la prudencia, no en las necesidades económicas o en un número limitado de licencias.

La apertura de China al establecimiento de profesionales extranjeros en determinados sectores de actividad está prevista en el calendario de compromisos. Las firmas de abogados extranjeros pueden establecerse desde la aprobación únicamente mediante oficinas de representación en Pekín, Shanghai, Cantón, Shenzhen, Haikou, Dalian, Qingdao, Ningbo, Yantai, Tianjin, Suzhou, Xiamen, Zhuhai, Hangzhou, Fuzhou, Wuhan, Chengdu, Shengyang and Kunming. En este caso las oficinas de representación pueden desarrollar actividades lucrativas. Cada firma extranjera puede establecer un máximo de una oficina de representación en China. Las restricciones cuantitativas y geográficas se eliminarán un año después de la aprobación. Los miembros de la oficina de representación deben ser abogados en ejercicio, miembros de un colegio de abogados de un Estado de la OMC y con experiencia de más de dos años fuera de China. El responsable de la oficina debe ser un socio o equivalente de un despacho de abogados⁷⁸.

En cuanto a la actividad de contabilidad y auditoría, las firmas extranjeras pueden acceder al mercado en igualdad de condiciones que las nacionales desde la aprobación, con o sin socio local. Para ello, deberán estar representadas por profesionales con la respectiva licencia otorgada por las autoridades chinas. Las firmas ya existentes quedan exentas de la obtención de esta licencia. La licencia para el ejercicio de la profesión se otorga después de superar un examen, cuyo resultado se comunica en 30 días. Los servicios de consultoría de gestión y asesoría fiscal únicamente pueden prestarse a través de empresas de capital mixto, permitiendo la participación mayoritaria extranjera. A los seis años desde la aprobación, se permitirá el establecimiento de filiales de capital totalmente extranjero.

Las firmas dedicadas a la prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y planificación urbanística pueden llevar a cabo proyectos en China desde sus países de origen si se limitan a la mera concepción del proyecto. El desarrollo del mismo debe realizarse a través de despachos locales. Por otro lado, pueden establecerse en China mediante empresas de capital mixto con mayoría de capital extranjero desde el momento del acceso y con empresas de capital totalmente extranjero a los cinco años.

En cuanto a servicios médicos y odontólogos, pueden establecerse hospitales y clínicas en China con socios chinos y con porcentaje mayoritario de capital extranjero, sujeto a límites cuantitativos en el otorgamiento de licencias, en función de las necesidades. La mayoría del personal profesional de los hospitales y clínicas deberá ser de nacionalidad china. Los médicos extranjeros con licencias extranjeras pueden prestar servicios temporales en China con la respectiva licencia del Ministerio de Salud Pública chino durante un período de seis meses, prorrogable hasta un año.

⁷⁸ Varios autores. *The Impact of WTO on the Chinese Legal System*, China Law 2003.

Como consecuencia de la adhesión de China al Acuerdo de Inversiones relacionadas con el comercio, se eliminan determinados requisitos exigidos a las inversiones extranjeras. El proceso de reforma de las leyes y reglamentos que afectan a las inversiones extranjeras dio comienzo en el año 2000. China procedió a modificar profundamente las leyes sobre empresas conjuntas cooperativas (*cooperative joint ventures*) y sobre empresas de capital totalmente extranjero (WFOE), y en marzo de 2001 la ley sobre empresas de capital mixto para empezar a acomodarlas a las exigencias del TRIMS. Los principales cambios que se introducen como consecuencia de este proceso son los siguientes⁷⁹:

- Eliminación del requisito de exportación y de cesión de alta tecnología. El gobierno chino siempre ha dado un trato preferencial a las empresas cuya actividad ha supuesto la cesión de alta tecnología por parte de las empresas extranjeras o han sido orientadas hacia la exportación. De hecho, hasta la reforma de marzo de 2001, el otorgamiento de licencias para establecer empresas de capital totalmente extranjero estaba condicionada al cumplimiento de este requisito. Además, estas empresas gozaban de un trato fiscal privilegiado vacaciones fiscales durante dos años y exención del 50% del impuesto sobre el beneficio durante los tres años siguientes. La eliminación del requisito afecta también a las empresas ya existentes en China. Es de esperar que, como consecuencia de la eliminación de este requisito, las *Foreign Investment Guidelines* emitidas por el Consejo de Estado sean modificadas en un breve período de tiempo.
- Eliminación del requisito consistente en mantener un balance determinado en divisas.
- Eliminación de determinados compromisos asumidos por las empresas extranjeras de obligación de adquirir equipo, componentes y materias primas en China.

La apertura a la inversión extranjera de sectores tan importantes como las telecomunicaciones, la banca y los seguros no sólo supone una oportunidad de negocio para las empresas prestadoras de servicios, sino que ayuda a crear un mercado de servicios más eficiente y competitivo para las restantes empresas allí establecidas. China, no obstante, continúa siendo un mercado en desarrollo, complejo y con elevado riesgo y, sin embargo, ha asumido unos compromisos de apertura más amplios que otros Estados miembros que se encuentran también en desarrollo. En un futuro próximo, China tiene ante sí el reto de reconvertir las empresas públicas, adaptándolas a una economía de mercado. Por otro lado, las empresas nacionales y las de capital extranjero deberán recibir igual trato. Ello supone el inicio de un camino que conllevará intensas reformas legales y fiscales con objeto de establecer un marco jurídico único para todas las empresas, desapareciendo la actual dualidad de regímenes jurídicos y fiscales.

Con la entrada de China en la OMC, la propia OMC accede a una dimensión más global. China está jugando un papel relevante en la organización a partir

⁷⁹ EIU. *China Hand. The Complete Guide to Doing Business in China*. The Economist Intelligence Unit, Hong Kong. 2001

de ahora. Ello tendrá una influencia decisiva en la política futura de dicho organismo. Además, la liberalización del mercado de las telecomunicaciones e Internet es que un número importante de chinos acceda a una mayor y más diversa información, lo cual implica una apertura a nuevas ideas procedentes de otras partes del mundo, que tendrá su repercusión en la propia mentalidad política y social. Sin embargo no hay que dejar de lado que esta economía sigue siendo hermética, que no proporciona mucha información, que no respeta los acuerdos de derechos humanos y de salud, y ha crecido militarmente y en espionaje increíblemente, y las naciones del G7 no condenan, ni protestan, debido a su mercado interno y las utilidades para las grandes empresas multinacionales. En este caso de economía socialista compartida hasta el momento la IED sí ha sido factor de desarrollo y mejora para la población, por las condiciones que ha implantado el gobierno chino apoyado en su mercado interno, pero no todos son el mercado, país en el que aún se sigue cultivando un caldo de problemas sociales de los cuales solo vemos y conocemos lo que se permite.

INDIA

La India es un país de contrastes, con más de 1,000 millones de habitantes es un gigante en algunos campos de la ciencia y la tecnología, pero a la vez es uno de los países más pobres del mundo. Es una potencia nuclear mientras muchas localidades no cuentan con agua potable, instalaciones sanitarias ni servicios de salud. La India ha cobrado relevancia internacional por el éxito en los servicios de tecnologías de la información. Este pequeño sector de alta productividad coexiste con enormes mercados informales y un sector agrícola muy atrasado del cual dependen dos tercios de la población y que emplea a la mitad de la fuerza de trabajo y genera una cuarta parte del PIB. Mientras se edifican modernos parques de tecnología informática y las universidades preparan profesionales altamente calificados, muchos campesinos desesperados se suicidan. En los últimos años la India ha mostrado adelantos económicos. El proceso electoral de abril de 2004, realizado con modernas urnas electrónicas, dio el triunfo a la Alianza Progresista Unida, coalición de centro izquierda encabezada por el Partido del Congreso, el más antiguo de la India, representado por la familia Ghandi.

Una característica de la India es la gran diversidad de etnias, religiones y lenguas que coexisten en el territorio. La sociedad está dividida en un arcaico sistema de castas y en multitud de credos religiosos, desde hinduístas, musulmanes, cristianos y budistas, hasta otros grupos religiosos minoritarios. Además del hindú y el inglés se hablan 14 idiomas y más de 200 lenguas locales. Esto se fue formando con las sucesivas invasiones de árabes, turcos, afganos, persas, mongoles, portugueses, holandeses e ingleses. La presencia de esas culturas se ha traducido en una larga historia de enfrentamientos desde mucho antes de la independencia, e impacta de manera determinante en la vida económica y política del país, así como en sus relaciones internacionales. En 1977 Indira Ghandi perdió las elecciones y después de tres años de coaliciones gubernamentales retornó al poder en 1980. Cuatro años más tarde fue asesinada por uno de sus guardaespaldas. Su hijo Rajiv Gandhi fue elegido primer ministro e inició un proceso de liberalización económica

cautelosa. La tasa de alfabetización de adultos aún permanece baja (60%), pero se está aplicando una nueva tecnología educativa. En septiembre de 2004 se puso en órbita un satélite que facilitará el acceso a la educación en áreas rurales remotas, donde las diferencias lingüísticas y culturales, junto con las enormes distancias y el terreno inaccesible, hacen difícil la tarea. El satélite también facilitará la formación de profesores y permitirá la comunicación entre centros educativos del mundo rural y urbano⁸⁰.

La India es uno de los países más poblados, a pesar de que la tasa de crecimiento de la población está disminuyendo de manera gradual, el fracaso de la política de planificación familiar ha tenido consecuencias negativas en muchos ámbitos, desde la incapacidad para combatir la pobreza hasta el deterioro de los recursos naturales. Se prevé que el crecimiento de la población baje de 1.6% anual en 1999-2003 a 1.4% en 2004-2008. Cuando los ingleses tuvieron que abandonar la India, el primer gobierno independiente se enfrentó al reto de sacar adelante a un país que arrastraba atrasos en todos los órdenes.

La lucha anticolonialista influyó de manera determinante en la aplicación de una política económica nacionalista, como en el sistema de planificación centralizada de la Unión Soviética. Desde la independencia hasta 1980 la economía creció a una tasa de 3.4% promedio anual. En los años ochenta el crecimiento se aceleró hasta alcanzar 6.5% promedio anual, pero a fines del decenio se registró un déficit fiscal equivalente a 10% del PIB, una inflación superior a 10% y reservas internacionales de sólo 2,000 millones de dólares.

Después de 30 años de resistencia civil pacífica con el liderazgo de Mahatma Gandhi, la India se independizó en agosto de 1947, en la etapa final del colonialismo en el mundo. Nerhu, compañero de lucha de Gandhi, fue el primer mandatario de la India y gobernó desde 1947 hasta su muerte en 1964. Nerhu alcanzó gran prestigio internacional como una de las cabezas del movimiento de los países no alineados, pero en la práctica estuvo más cerca de la Unión Soviética, que llegó a ser su principal abastecedor de armas y socio comercial. A la muerte de Nerhu lo sucedió su hija Indira Gandhi (tomó el apellido de su esposo Feroze Gandhi), quien continuó los lineamientos de su padre.

Sin embargo, en esa época se empezaron a revelar las limitaciones del sistema de industrialización del país y aumentaron los problemas étnicos y religiosos y de aumentar la productividad del país y aliviar la carga de la deuda externa. Al término de su mandato se había agudizado el desequilibrio en las cuentas externas y el déficit fiscal. Además su gobierno enfrentó graves acusaciones de corrupción, por lo que el Partido del Congreso perdió las elecciones. Cuando Rajiv realizaba su campaña electoral en 1991 para volver al poder fue asesinado en un atentado dinamitero por un extremista. Con su muerte terminaba también un proyecto de desarrollo iniciado con la independencia y que para ese momento ya era insostenible. De 1991 a 1996 ocupó la primera magistratura Narashima Rao, líder del Partido del Congreso. En ese momento

⁸⁰ Nirmal Kumar Chandra, *La India en el contexto sudasiático*, en *El mundo actual: situación y alternativas*, P. G. Casanova y John Saxe Fernández (comps.), S.XXI, 1996

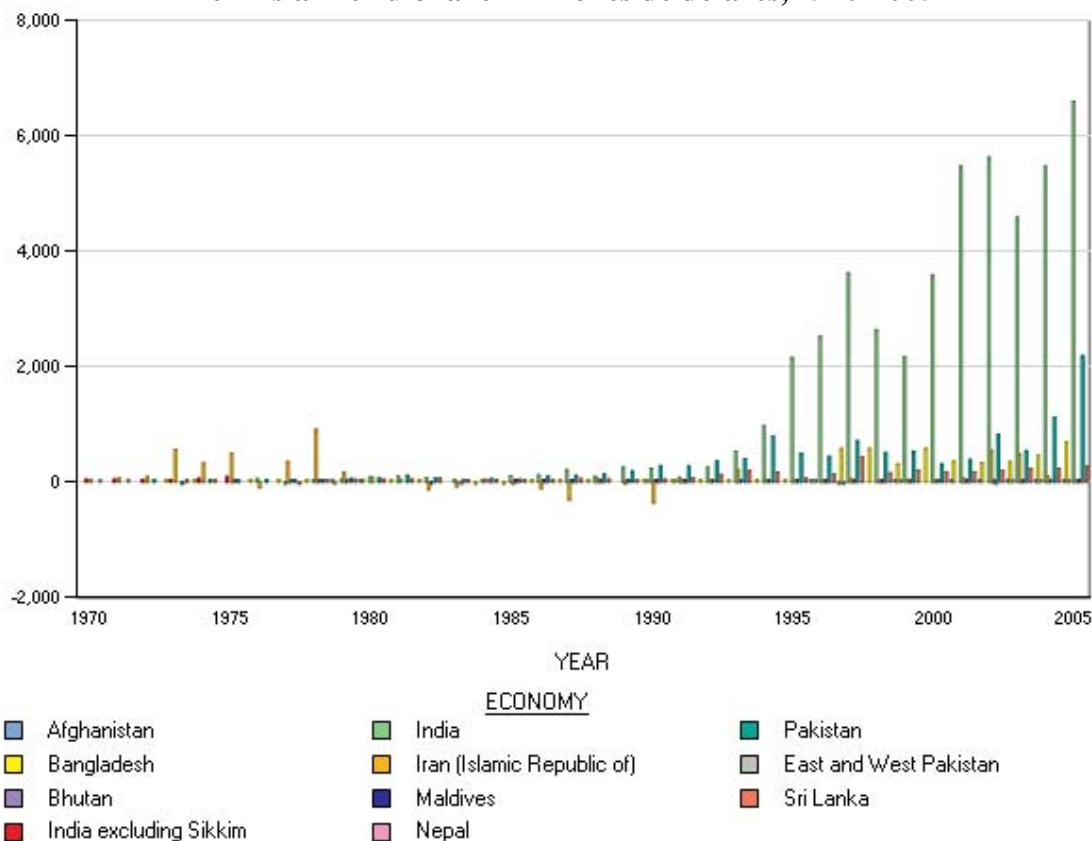
la India atravesaba por una fuerte crisis económica, y ante el peligro de insolvencia internacional emprendió un programa de estabilización macroeconómica y cambio estructural de acuerdo con los lineamientos del FMI y del Banco Mundial. La situación se agravó con el encarecimiento de los precios del petróleo y la brusca caída de las remesas de los emigrantes indios en medio oriente a causa de la guerra del Golfo Pérsico. Con el tiempo algunos sectores quedaron rezagados debido a que el gobierno no pudo invertir en investigación tecnológica, y la mayoría de las empresas estatales operaban con números rojos. La política proteccionista también llevó a una declinación del comercio exterior de la India, cuya participación en el mundo pasó de 2.5% en 1938 a 0.6% en 1996. Así el gobierno de Narashima Rao emprendió un programa de reformas económicas como⁸¹:

- 1) Apertura de varios sectores a la iniciativa privada: energía, siderurgia, petróleo, telecomunicaciones, puertos y aeropuertos, minería y farmacéutica.
- 2) Derogación del sistema de licencias industriales, con excepción de algunos sectores relacionados con artículos de lujo y defensa.
- 3) Rebajas arancelarias de varios artículos de importación.
- 4) Desregulación del sector financiero, que liberalizó los mercados de capital, así como una regulación transparente de las bolsas de valores.
- 5) Liberalización de la inversión extranjera. Se estableció un procedimiento automático de autorización de compañías mixtas con capital extranjero.
- 6) Liquidación de empresas públicas deficitarias.
- 7) Reducción del gasto corriente y de inversión.
- 8) Reforma fiscal, incluida la simplificación de los trámites y la ampliación de la base tributaria.
- 9) Devaluación de la rupia y una progresiva convertibilidad.

El programa de ajuste dio resultados de inmediato, el crecimiento económico, que había sido de 6.5% promedio anual en los años ochenta, descendió bruscamente a 0.8% en el año fiscal de 1991 por la crisis económica y se reanudó hasta alcanzar 7.1% en 1995 y 8.5% en 2003. La tasa de inflación, que se había mantenido en un dígito por decenios, en 1991 subió a 13.7%, en 1996 bajó a 8.9% y en 2003 a 3.8%. La composición sectorial del PIB reflejaba una transición en los sectores industrial y agrícola, aunque seguían creciendo, había perdido participación, mientras que el de servicios crecía a un ritmo más acelerado, en la actualidad contribuye con más de la mitad del PIB.

⁸¹ Moreau Ron y Mazumdar Sudip, *Retorno Real*, Newsweek en Español, 24 de mayo de 2004; La dinastía Ghandi recupera el poder en India tras un inesperado vuelco electoral, *El País*, 14 de mayo de 2004.

IED en Asia Meridional en millones de dólares, 1970-2005



Fuente: UNCTAD.

Los principales productos de exportación son las gemas y joyería 8.8%, bienes de ingeniería 8.4%, textiles 5.8%, prendas de confección 5.4% y químicos 5.0%. En cuanto al destino geográfico, Estados Unidos ocupa el primer lugar con el 22.9%, seguido del Reino Unido 5.2%, la Unión Europea 5.2% Hong Kong 4.6% y Alemania 4.3%.

De 1990 a 1993 las ventas al exterior prácticamente se estancaron en 18,000 millones de dólares debido a los disturbios políticos y religiosos, así como a la caída de las exportaciones a los países que formaban la Unión Soviética y los de Europa del Este. Sin embargo en los siguientes años las exportaciones aumentaron de manera gradual hasta alcanzar 34,393 millones de dólares en 1997 y 57,012 en 2003.

En el 2003 el déficit comercial ascendió a 17,400 millones de dólares, cifra superior a los 12,400 de 2002. A pesar de que las exportaciones crecieron en ese año cerca de 12%, las importaciones lo hicieron en 17%, a 76,200 millones, debido al alto precio del petróleo y la demanda de insumos para la industria y bienes de consumo. La venta de productos de ingeniería e industriales habían ganado sobre los del sector primario⁸².

La antes Unión Soviética, que llegó a captar 18% de las exportaciones en 1985, bajó a 3.1% en 1995 y casi desapareció en 2003. Las compras, que en 1991 alcanzaron cerca de 21,000 millones de dólares, descendieron en los

⁸² *India se abre al mundo*, El País, 2 de febrero de 2004.

siguientes años y volvieron a aumentar en 1996 a 39,353 millones y a 74,339 en 2003.

En cuanto al tipo de productos que se importaban destaca el petróleo y los hidrocarburos 17.7%, los bienes de capital 7.7%, las piedras preciosas 6.1%, los bienes electrónicos 5.4% y los productos químicos 4.7%. De las importaciones de materias primas predominan los diamantes en bruto, ya que la India es el mayor cortador mundial de diamantes pequeños. Respecto a la distribución geográfica de las importaciones el primer lugar lo ocupa Estados Unidos 8%, seguido por Bélgica 7.5%, China 5.2%, Singapur 5.2% y el Reino Unido 5.2%. Japón ha perdido participación en el comercio exterior de la India⁸³.

La balanza en cuenta corriente se ha beneficiado de las transferencias que hacen los emigrantes indios en medio oriente, pero la inestabilidad en esa zona y sobre todo la guerra del Golfo Pérsico provocó un descenso en las remesas.

En 1991 el déficit alcanzó 4,200 millones de dólares, y en 2000 bajó a 2,639. Para 2001 la tendencia se revierte y en 2003 se registra un superávit de 3,178 millones de dólares. El déficit en cuenta corriente se ha compensado con entradas de capital a largo plazo, sobre todo financiamiento de ayuda al desarrollo, y después de 1992 con préstamos comerciales y con depósitos en dólares de los llamados *non resident indians*.

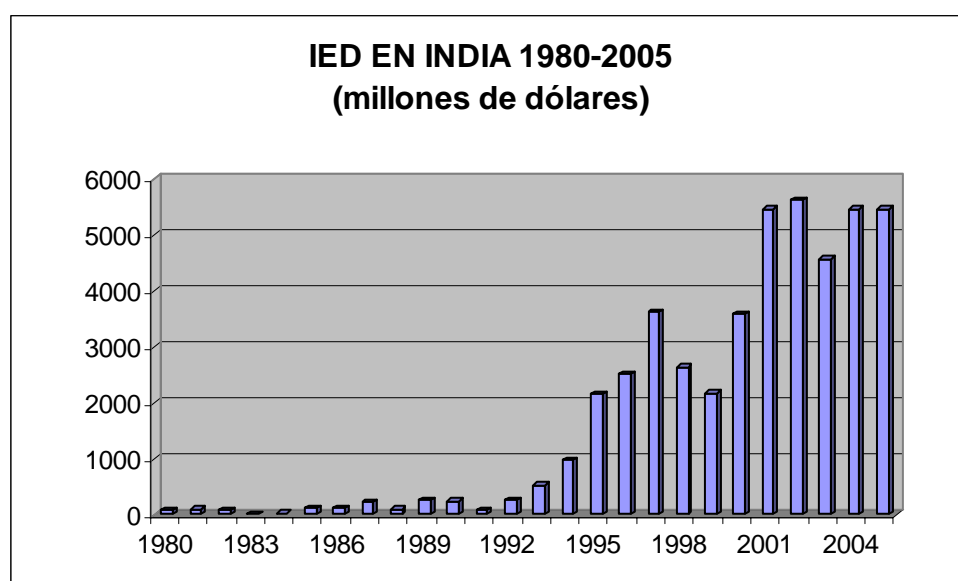
A pesar de las medidas de liberalización la entrada de divisas por concepto de inversión extranjera todavía no alcanza cifras significativas, porque el sector de mayor crecimiento, el de las tecnologías de la información, requiere conocimientos más que bienes tangibles. En 1999 la IED fue de 2,168 millones de dólares y en 2003 de 4,585 millones, y para 2005 tuvo un crecimiento importante al ubicarse en 5,474 millones de dólares. El gobierno federal sigue abriendo nuevos sectores a la IED y aumentando los límites en otros, por lo que la India está desplazando a muchos países en la lucha por atraer capitales. En el índice de confianza de inversión extranjera directa para 2004 la India pasó al tercer lugar.

⁸³ *Helpless in New Delhi*, Far Eastern Economic Review, 2 de abril de 1998.

Datos económicos y generales de India, 2003-2007

	2003	2004	2005	2006	2007
A. Crecimiento real del gasto					
1. GDP at market prices	8.4	8.3	9.2	9.2	8.4
2. Private consumption	6.9	5.7	7.0	9.0	7.5
3. Government consumption	2.5	5.4	9.8	5.5	5.2
4. Fixed investment	13.1	11.8	15.3	12.9	12.1
5. Exports, GNFS	9.8	18.2	21.9	25.6	15.2
6. Imports, GNFS	11.7	45.0	22.1	27.4	14.5
B. Contribución al crecimiento del PIB					
1. Private consumption	4.4	3.6	4.3	5.4	4.5
2. Government consumption	0.3	0.6	1.1	0.6	0.6
3. Fixed investment	3.1	2.9	3.9	3.5	3.4
4. Net exports	-0.2	-4.1	-0.7	-1.3	-0.5
C. Deflactor de precios					
1. GDP at market prices	9.4	6.7	6.4	1.9	9.8
2. Private consumption	1.1	1.2	1.2	1.3	1.4
3. Exports, GNFS	9.3	16.4	6.4	3.6	0.7
4. Imports, GNFS	8.8	7.4	6.4	7.8	-0.9
D. Participación en el PIB					
1. Private consumption	62.0	59.9	58.1	58.9	58.0
2. Government consumption	11.2	11.0	11.3	11.1	10.7
3. Fixed investment	24.8	26.3	28.1	29.4	30.2
4. Change in stocks	0.8	2.0	2.9	2.7	2.5
5. Total investment	25.7	28.4	31.0	32.1	32.7
6. Exports, GNFS	15.5	18.4	20.5	24.0	23.4
7. Imports, GNFS	16.1	21.6	24.2	29.9	28.5
E. General					
1. Nominal GDP (USD billions)	601.8	695.9	808.8	899.6	1070.7
2. Population (millions)	1070.8	1087.1	1103.4	1117.7	1131.7
3. GDP per capita, current USD	562.1	640.1	733.0	804.9	946.1
4. Real per capita GDP growth	6.7	6.7	7.6	7.8	7.1
5. USD Fx rate	46.0	44.9	44.1	45.3	44.3
6. Current account balance (% GDP)	1.1	-1.4	-1.9	-2.2	-2.1
7. General government bal. (% GDP)	-9.1	-7.6	-7.4	-6.7	-6.2

Fuente: World Bank.



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

La India es uno de los cinco mayores deudores entre los países en desarrollo. La deuda externa pasó de 84,000 millones de dólares en 1991 a 93,200 millones en 1996 y 102,000 en 2003. El índice como porcentaje del PIB ha mejorado, al pasar de 38.7% en 1992 a 22.3% en 2001 y a 18.4% en 2003. Se espera que la deuda siga creciendo para financiar la infraestructura y mantener un equilibrio en la cuenta corriente. Las reservas de divisas han aumentado por el apoyo financiero del FMI y otras instituciones multilaterales, así como a la recuperación de la confianza de los emigrados indios que dejaron de retirar sus depósitos en dólares de los bancos locales. También han aumentado las reservas debido a las compras en dólares por el Banco Central para endurecer la rupia. En 1991 las reservas ascendían a sólo 3,600 millones de dólares, en 1996 llegaron a 20,170 millones y en 2003 a cerca de 99,000 millones.

Respecto al tipo de cambio, en marzo de 1993 el gobierno decretó la convertibilidad de la rupia, con un único tipo de cambio fijado por el mercado. La cotización de la moneda ha pasado de 30.49 en 1993 a 38.7 unidades por dólar en 1998 y 46.58 en 2003. De 1990 a 1995 el déficit fiscal fue 6.1% del PIB y de 1999 a 2003 bajó a 5.21%. El programa de liberalización económica de 1991 se da con un crecimiento del PIB por arriba de 7% en 1994-1995, hasta llegar a 8.5% en 2003-2004. Han aumentado de forma moderada las inversiones directas y de cartera, y se han incrementado las reservas internacionales.

El nuevo gobierno sigue abriendo la economía al aumentar más el porcentaje permitido de IED en telecomunicaciones de 49% a 74%, seguros de 40% a 49% y aviación de 26% a 49%. Se espera una contracción en el sector de la agricultura y una caída en los respectivos ingresos personales. Se dice que se incrementará el déficit en la balanza comercial y, la rupia se depreciará frente al dólar y la inflación aumentará de 3.8% en 2003 a 5.7% en 2005 y 6.2% en 2006. El nuevo gobierno deberá incrementar el gasto en programas de asistencia social para los millones de indios marginados. Para el año fiscal 2004-2005 se aprobaron egresos por 2,200 millones de dólares para alimentación, salud y agricultura. Este último sector está muy atrasado y las medidas de ayuda del Programa Mínimo Común que estableció el nuevo gobierno no son suficientes. El agro se enfrenta a una triple crisis originada por la liberalización del comercio, el creciente endeudamiento y la desregulación de las inversiones, las importaciones y los precios. La crisis del sector agrícola se debe a las políticas de globalización y la reforma económica aplicada para ampliar los mercados y los beneficios de las empresas transnacionales⁸⁴.

Las ventas de los sectores automovilístico y farmacéutico deberán aumentar, por lo que es posible que disminuya el déficit en la balanza comercial. Este déficit se compensará con el superávit en las transferencias por concepto de remesas, las cuales propiciarían un aumento en la demanda de bienes de consumo. Las exportaciones de servicios, como software, seguirán creciendo debido a la demanda de Estados Unidos, el principal comprador.

⁸⁴ Vandana Shiva, *To India's Finance Minister. An Open letter*. Znet/South Asia, 29 de junio de 2004.

Es muy importante el avance de la industria del software en unos cuantos años y su rápido ingreso en la economía global. En esta industria invierten algunos emigrados indios que retornan al país y las empresas transnacionales que aprovechan el bajo costo del capital humano y las ventajas fiscales. El crecimiento de esta industria se vincula con el proceso de liberación del comercio y de la IED que emprendió la India a principios de los años noventa. Al mismo tiempo se establecieron zonas francas de exportación (de procesamiento y partes tecnológicas) en las que se permite a las empresas extranjeras una participación de 100% en el capital y disfrutaban de otras concesiones, como repatriación de beneficios, subsidios en el consumo de agua y electricidad, simplificación de trámites burocráticos y exenciones fiscales. En Bangalore y otras ciudades se establecieron varios parques tecnológicos de software para estimular el crecimiento de esta industria. Las facilidades otorgadas a la IED han dado frutos a pesar de que la importancia de la India como receptor de inversiones es baja en el ámbito mundial si se compara con China.

En la India la IED se ubica sobre todo en industrias de ingeniería, química, electrónica en especial software, eléctrica, alimenticia y de servicios financieros. Los flujos provienen sobre todo de Estados Unidos, Alemania y Hong Kong. También es importante la colaboración tecnológica entre las empresas transnacionales y las compañías y centros de investigación indios, como en las industrias química y farmacéutica.

En el sector del software una de las iniciativas pioneras es la inversión conjunta de la British Aerospace del Reino Unido con la Hindustan Aeronautics Ltd. de la India en Bangalore a principios de los años noventa para el desarrollo de paquetes CAD (Computer Aided Design) y de aplicaciones informáticas. La industria del software crece a una tasa de 50% anual desde principios de los años noventa. También ha aumentado la producción de los bienes de consumo electrónicos en 22% de 1999 a 2000, sobre todo de televisores, hornos de microondas y relojes.

La industria del software de la India representa sólo 1% de la producción mundial del sector, es el segundo exportador ya que envía al exterior 70% de su producción, después de Estados Unidos. Las exportaciones se concentran en seis países de la OCDE, Estados Unidos, Japón, el Reino Unido, Alemania, Francia e Italia. El bajo nivel socioeconómico de la India explica las pocas necesidades de este insumo en la economía nacional. Del total de empresas de software 52% son de capital indio, 24% de capital mixto, 12% de empresas transnacionales y 12% de inversiones conjuntas u otras formas de colaboración empresarial. Las empresas se concentran sobre todo en Nueva Delhi, Mumbai y Bangalore. A finales de los noventa esta última ciudad se convirtió en uno de los centros de tecnologías de la información más importantes del mundo. Cuando las grandes urbes se saturan, las empresas se trasladan a ciudades más pequeñas y económicas como Cochin, Jaipur y Pune⁸⁵.

⁸⁵ Ron Moreau y Sudip Mazumdar. *Compañías migrantes*. Newsweek en Español, 27 de septiembre de 2004.

En estas ciudades el salario mínimo para diseñadores web y desarrolladores de software es de 130 dólares mensuales, la mitad que en Bangalore y la vigésima parte que en Estados Unidos. Por ello las principales empresas han trasladado a la India operaciones que requieren personal calificado que resulta muy caro en los países avanzados. Por ejemplo, la empresa Datacraft, que se dedica a la fabricación y el mantenimiento de redes de ordenadores, ha cerrado centros en Nueva Zelanda, Japón y Corea para trasladar sus operaciones a la India. La aseguradora británica Royal desplazó 1,200 puestos de trabajo al país con el fin de ahorrar unos 2 millones de libras anuales⁸⁶.

El desarrollo de la industria electrónica en la India se debe en un principio a las necesidades derivadas del conflicto con Pakistán. El Estado tuvo un papel importante en el impulso de empresas públicas del sector, pero después se promovió la participación privada en la industria electrónica. Otro factor que explica el desarrollo de la industria del software es la formación técnica de los profesionales, lo que contrasta con el elevado analfabetismo de la población. El bajo costo de la mano de obra es un factor determinante en la competitividad de los productos y servicios derivados de la industria del software. La expansión del sector se explica también por las aportaciones de los indios que retornan con conocimientos sobre gestión empresarial e inversiones. De hecho las empresas de servicios de tecnologías de la información se mudaron a la India hasta que algunas compañías indias, con menores costos y muy competitivas invadieron su terreno.

Por ejemplo, la InfoSys Technologies Ltd. de consultoría y servicios de información con sede en Bangalore triplicó sus ingresos de 2000 a 2002 gracias al incremento de sus ventas en Estados Unidos⁸⁷. IBM anunció el traslado de unos 5,000 empleos de programadores en informática a la India y China. También la Electronic Data Systems, segunda compañía de servicios informáticos en el mundo, pretende trasladar sus operaciones a la India y contratar unos 5,000 empleados en ese país⁸⁸.

Con Atal Bihari Vajpayee como primer ministro, el gobierno profundizó las reformas e impulsó el crecimiento de los sectores de tecnologías de la información, lo que ubicó a la India como una potencia regional.

A pesar de las buenas cifras macroeconómicas, la mayor crítica a este gobierno es que promovió las reformas estructurales sin establecer una mínima red de protección social, con lo cual se profundizaron las enormes brechas en la sociedad. No obstante, el partido BJP se preparó para ganar las elecciones de 2004 con la consigna "India Brillante". Contrario a lo esperado, los resultados dieron el triunfo a la Alianza Progresista Unida, encabezada por el Partido del Congreso. Esta situación colocaba a Sonia Ghandi (la esposa de Rajiv), como primera ministra. Sin embargo, por su origen italiano, grandes

⁸⁶ Datacraft, *IBLNEWS*, Nueva York, 8 de octubre de 2004.

⁸⁷ Céspedes, Luis. *La expansión de la industria del software en India*, Información Comercial Española, núm. 2660, julio de 2000.

⁸⁸ Reforma, *El auge de China e India sacude modelos mundiales de negocios*. The Wall Street Journal Americas, 27 de septiembre de 2004.

sectores nacionalistas se opusieron a que asumiera el cargo, por lo que declinó para evitar la división en el país. En su lugar eligieron a Manmohan Singh, quien fuera ministro de finanzas, director del Banco de la Reserva de la India y miembro del Consejo del FMI. Singh es el primer dirigente que proviene de la minoritaria comunidad sikh religión que conjunta el hinduismo con el islamismo, mediante una coalición laica y de centro izquierda. Los mercados financieros lo aprobaron, pues la Bolsa de Mumbai cerró con un alza de más de 100 puntos, recuperándose de la mayor caída histórica, cuando se dio a conocer la sorpresiva victoria del partido de los Ghandi en las elecciones generales.

Para enfrentar los enormes desafíos que presenta el país, el nuevo gobierno formuló un plan estratégico conocido como el Programa Mínimo Común, en el cual se compromete a continuar con las reformas estructurales, pero con *rostro humano* para asegurar un crecimiento económico con equidad social. El programa pretende aumentar el gasto de inversión en salud, educación, infraestructura, equidad de género, nutrición infantil, seguridad social para los trabajadores informales, financiamiento para la agricultura y las pequeñas empresas, así como incentivos para la inversión privada, esto es difícil por la restricción presupuestaria inicial, por lo que será necesaria una reforma tributaria integral que de recursos para financiar el desarrollo. Otras fuentes de financiamiento serán el crecimiento económico, el aumento del ahorro privado interno y los flujos de inversión extranjera.

La India ha buscado consolidar una alianza con Estados Unidos, su principal socio comercial. Tras los ataques del 11 de septiembre el ministro de Relaciones Exteriores de la India Jaswant Singh dio apoyo a los Estados Unidos en todas las formas que fuese necesario. Después de los atentados de las torres gemelas Estados Unidos exigió a este país una política enérgica contra los radicales islámicos y la India se alió con la potencia y no se sumó a las críticas contra la invasión a Irak. Los intereses abarcan otros aspectos. Después de Estados Unidos, China es el segundo país más importante en la política exterior de la India por su peso comercial y porque a los indios les interesa seguir el mismo modelo de crecimiento económico y captación de IED. En 2000 se firmó un acuerdo de libre comercio que ha situado a China como el sexto mercado de exportación de la India y como el tercer proveedor de las importaciones.

En 2003 las exportaciones chinas fueron de 438,000 millones de dólares y las de la India sólo de 58,000; en materia de inversión extranjera las cifras fueron de 53,500 millones de dólares y 6,000 millones, respectivamente. China preparó una infraestructura *dura* para recibir manufactura, mientras que la India desarrolló una de carácter *suave* en educación, ciencia y tecnología para desarrollar sectores intensivos en conocimientos. En consecuencia, este país es el polo de atracción de empleos más importante del mundo en áreas como los servicios financieros, software, subcontratación, tecnologías de la información e industria farmacéutica. Además la India ha sido más exitosa que China en la creación de una clase empresarial de calidad mundial, ya que los proyectos han sido casi en exclusiva de los inversionistas privados.

El mayor desafío de la política exterior de la India es su relación con los países árabes e islámicos. Con una población de cerca de 150 millones de musulmanes, la segunda mayor nación islámica después de Indonesia, ha entrado en conflicto con ellos de forma reiterada en los últimos años. En octubre de 2004 una ola de atentados en el noreste de la India causaron la muerte de al menos 44 personas y un centenar de heridos⁸⁹.

Es necesario así, que los beneficios lleguen a toda la sociedad mediante encadenamientos con el resto de la economía. Estas actividades orientadas a la exportación, a pesar de que generan ingresos, sólo benefician a un pequeño porcentaje de la población y no liberan al país de la dependencia de insumos tecnológicos y bienes intermedios. Es necesario orientar las capacidades de los profesionales para un desarrollo sostenible que beneficie a toda la sociedad. Por otra parte, el modelo indio de desarrollo basado en los servicios abre la competencia en escala global de fuerzas laborales más eficientes y mejor preparadas, por lo que las economías de los países avanzados se enfrentan al problema de su mano de obra cara.

Dos terceras partes de la población india, las más pobres del país, se dedican a la agricultura y sobreviven con menos de dos dólares diarios. Los suicidios de los campesinos en los últimos tiempos marcan la gravedad de los problemas que enfrenta el sector, por lo que es necesario aplicar políticas incluyentes. El reto del nuevo gobierno es llevar los beneficios del crecimiento económico a los millones de indios que viven en la penuria y mejorar los índices de desarrollo humano.

⁸⁹ *Uncertain India*. Current History, vol. 95, abril. 2000.

CAPÍTULO III LA INVERSIÓN PÚBLICA

3.1 ¿Qué es la inversión pública?

Vamos a citar a algunos autores para definir lo que es el gasto público, ya que la inversión pública es una parte del gasto público. “La definición convencional de los gastos públicos es de carácter esencialmente jurídico: el gasto público es una erogación nacida de la voluntad estatal o por emanar de un órgano o institución de carácter estrictamente público. La hacienda clásica definió el gasto público desde una perspectiva estrictamente jurídica, atendiendo principalmente a que las erogaciones del Estado, o de cualquiera de sus instituciones u organismos, provenían de entes con personalidad jurídica que corresponden a personas morales de derecho público.”⁹⁰

Otra definición es: “Conjunto de erogaciones que afectan al sector público en el ejercicio de sus funciones. Uso de los recursos públicos por parte del gobierno que tienen como propósito consumir e invertir.”⁹¹

Por otra parte, Jacinto Faya señala que la definición del gasto público no tiene como punto de partida la concepción jurídica sino, fundamentalmente, su concepción sociológica, económica y política, ya que si bien el Estado tiene una personalidad jurídica, ésta se puede manifestar de diferentes formas emanando de normas abstractas y generales que lo permiten.

El gasto público es un elemento importantísimo para la economía de un país, ya que sin él no se puede concebir una sociedad moderna, y esto se da en todas las economías del mundo aún en las más abiertas y que son proclamadoras de la economía de libre mercado. Éste gasto público se plasma en un documento esencial en la vida económica de los países, el cual es el presupuesto.

El agrupamiento de las erogaciones por parte del gobierno nos permite realizar un análisis del gasto público a través de éstas clasificaciones del gasto, no solo desde el punto de vista de la administración pública que ejerce este gasto, sino mas importante aún desde el punto de vista de la sociedad quien podrá conocer, y verificar la posibilidad de pedir cuentas a los responsables de ejecutar los recursos.

El presupuesto tiene una fuerte relación con la política (impacto político) y con el poder. La acción gubernamental tiene un impacto determinante en la estructura política: la consolida, la erosiona, siempre la modifica. Las acciones gubernamentales debilitan o favorecen a grupos, regiones, sectores. Desde esta perspectiva, el presupuesto es parte clave de la política, pues asigna recursos.

⁹⁰ Ayala Espino, José. *Economía del sector público mexicano*. UNAM. Facultad de Economía. México. 2001.

⁹¹ Vizcarra Cifuentes, José Luis. *Diccionario de términos económicos*. 2001

En todas las economías del mundo el gasto que realiza el gobierno es y ha sido un elemento muy importante en la vida de las naciones. En México no es la excepción y la importancia de su participación en el crecimiento y desarrollo es indiscutible hoy en día.

Al existir una, cada vez más grande y compleja sociedad, las actividades del gobierno tienen que crecer. Wagner, un economista alemán, formuló una ley en donde señala que los egresos gubernamentales se elevan más que el ingreso nacional y más rápido que el aumento de la población; además los gastos tradicionales como son la defensa, administración, etc., han llegado a cifras muy altas a las cuales se suman todavía otras por concepto de nuevas actividades públicas. El gobierno asume en forma constante nuevas funciones y las realiza, tanto las nuevas como las anteriores, con más eficiencia y amplitud, según Wagner.

El gasto público representa la herramienta más importante que tiene el Estado para influir en la asignación y distribución de los ingresos, y para estabilizar la economía.

El gasto público básicamente consiste en:

1. El gasto hecho por los departamentos gubernamentales en bienes y servicios, en forma directa o mediante subsidios.
2. Las erogaciones gubernamentales para el bienestar o para seguridad social, intereses por deuda, además de transferencias.
3. Gastos de capital hechos por las empresas públicas.

El gobierno al gastar dinero puede estar realizando una donación de fondos o también puede estar comprando bienes y servicios. Cuando el gobierno transfiere fondos en forma directa, el sujeto que recibe la ayuda cuenta con poder adquisitivo para poder comprar los bienes y servicios que le son indispensables para vivir, de esta forma ese ingreso tendrá un efecto en la comunidad ya que ese dinero pasará de mano en mano según la cadena de producción, y de esa manera se está estimulando la ocupación y el ingreso en los sectores que conforman la economía.

Cuando el gobierno contrata los servicios de agentes privados, el efecto que estaría ocasionando sería el mismo, pero el impacto sobre el mercado de trabajo es muy importante. Dependiendo de la política que persiga el gobierno, el aumentar o disminuir las contrataciones, que estarían en pugna con el sector privado, puede causar un efecto que se sentiría en la economía en forma importante.

Las compras que realiza tienen asimismo influencia en la economía, por ejemplo, si el gobierno realiza un programa de construcción de casas, construye carreteras, o escuelas, se ejerce un doble efecto, por un lado, coloca poder adquisitivo en manos de todas las personas involucradas en el proyecto, y por otro lado, se encuentra compitiendo en el mercado por la adquisición de los materiales y mano de obra con el sector privado.

Las decisiones que deben guiar el cómo gastar los recursos públicos se deben realizar bajo ciertos principios, y estos preceptos deben de estar claramente definidos porque tanto en el ejecutivo como el legislativo (al menos en México), en muchas ocasiones no tienen coincidencias acerca del rumbo que deben llevar las acciones del gasto público.

Los principios sobre los cuáles deben basarse el gasto público dependerán de los fines que se pretenden realizar. Si por ejemplo, lo que se pretende es reducir al mínimo el papel del gobierno en la economía, pues se tendrán que tomar medidas en cuanto a la reducción del gasto público con el propósito de no intervenir o intervenir en forma mínima en la economía. Si por otro lado, la meta que se quiere alcanzar es una economía de pleno empleo, o unas metas sociales de gran impacto, se tendrán que tomar medidas muy distintas a las del caso anterior, se realizará una gran expansión del gasto para lograr las metas deseadas. Aunque también pueden aplicarse principios de una manera tan general que se pueden emplear sin especificar la finalidad deseada.

Aún así, existen ciertos principios del gasto público como los que a continuación se presentan, es importante mencionar que estos principios no son mutuamente excluyentes, aunque si existe una diferenciación entre ellos.

El principio del gasto mínimo. Hay una corriente de pensamiento que señala que el gobierno tiene que gastar lo mínimo pero sin poner en peligro la defensa de los ciudadanos. Lo anterior tiene connotaciones muy amplias que van desde el gasto en policía, gastos militares, hasta la protección social y gastos mínimos que requiere la asistencia hacia la población, como pueden ser carreteras, puentes, hospitales, infraestructura en general, la cuál sólo puede ser ofrecida por el Estado.

Para saber si el gasto del gobierno satisface el principio establecido, se debe ver desde el punto de vista del mantenimiento del imperio de la ley, ya que cualesquiera otro gasto que no este en línea con el principio se debe de desechar, ya que puede ser solventado por la iniciativa privada.

El principio de mínima interferencia con la iniciativa privada. Este principio asegura que el gasto del gobierno no va a interferir con la actividad de la iniciativa privada. Empero, el gobierno puede por diversas razones, realizar gastos en épocas de depresión. Pero hechos estos gastos con la intención de no obstruir las acciones de la iniciativa privada, o de hacerlo lo menos posible.

¿Hasta que punto es recomendable la acción del gobierno en la economía? Se dice que hasta el punto en que empieza la acción de la iniciativa privada, esto es, cuando los bienes y servicios que presta el gobierno no compitan en el mercado con los de la iniciativa privada. La intervención del gobierno se justifica únicamente cuando la iniciativa privada no esta en condiciones o no se interesa en cubrir la demanda de cierto bien o servicio. Es en ese punto en donde el gobierno debe de seleccionar los programas que tengan el mínimo grado de intervención con la economía privada. Aunque también en la satisfacción por parte del gobierno de la demanda de cierto bien o servicio se compite con la iniciativa privada, por ejemplo, de materiales para construcción.

Entonces, también se debe de tener en cuenta la no competencia por esos recursos con la iniciativa privada. Otro problema, estriba en los efectos estimulantes de los gastos públicos en la demanda de los consumidores.

El principio de la máxima ocupación. Existen ocasiones que la meta del gasto público es incrementar en lo posible el nivel de empleo. Ahora la cuestión es seleccionar el mejor medio para lograr el propósito. Se tiene que efectuar un análisis sobre la mejor vía que se debe utilizar para alcanzar el nivel de máximo empleo y discernir el mejor tipo de gasto de tal forma que se ajuste para tal fin. Se puede tener en cuenta también si es deseable o no intervenir en la esfera de la iniciativa privada.

También es posible hacer un análisis de los diferentes “máximos” que se pretenden, como puede ser el de seguridad social, ingreso nacional, nivel de vida, etc., tomando en consideración las mismas cuestiones ya revisadas en cuanto a seleccionar el óptimo tipo de gasto para lograrlo y la competencia con la iniciativa privada. También es conveniente señalar que el logro de uno de los “máximos” establecidos no quiere decir que automáticamente se logren los otros “máximos”, y en sentido inverso.

El principio de máximo beneficio. El principio de los gastos públicos señala que en todos los casos se tiene que obtener el “máximo beneficio”. Esto es, que de cada peso que se gasta, se tiene que obtener la mayor utilidad marginal social. Si existe una mayor utilidad social en el gasto en salud que en policía, entonces de debe gastar en salud. Pero existen dificultades para calcular la utilidad social marginal. Un criterio podría ser el de “bienestar público”; aunque por otro lado habría que definir bien el bienestar público.

El principio tradicional del gasto público señala que en cualquier caso se debe obtener el “máximo beneficio”, esto es, cada peso tienen que gastarse donde la utilidad marginal social sea mayor. Si, por ejemplo, el bienestar general es más elevado gastando otro peso en salubridad en lugar de inversión policíaca, entonces se tiene que gastar en la primera. De esa manera la utilidad social estaría en función del nivel de bienestar general que tendría un gasto en uno u otro renglón.

Ahora bien la inversión pública es el: “Monto de las erogaciones de las dependencias gubernamentales, organismos descentralizados y empresas de participación estatal destinadas a construcción, ampliación, mantenimiento y conservación de obras públicas y a la adquisición y conservación de equipos, maquinaria, herramientas, vehículos de trabajo, etc. En general se puede considerar en este concepto a todos los egresos tendientes a aumentar, conservar y mejorar el acervo de capital.”⁹²

Así pues, la inversión pública es todo aquel empleo de recursos de origen público que se destinan a incrementar, mejorar o reponer las existencias de capital físico de dominio público y/o de capital humano, con el propósito de ampliar la capacidad del país para la prestación de servicios o producción de

⁹² *Ibíd.*

bienes. El concepto de inversión pública incluye todas las actividades de preinversión e inversión que realizan las entidades del sector público

La inversión pública es hoy una importante partida de gasto público en la economía moderna. Y ello no tanto por su magnitud, inclusive por debajo de los niveles de las cuantías alcanzadas por los gastos vinculados al Estado de Bienestar, sino más bien por la trascendencia de sus efectos sobre la actividad económica. Además, el gasto público productivo (reduce los costos empresariales) es importante dentro de los instrumentos de la política de oferta que tiene a su disposición para influir sobre la generación de renta, así como otorgar capital público como alternativa para resolver disparidades territoriales, de cohesión, corrección de ineficiencias y crecimiento. La cantidad de gasto público afecta positivamente a la tasa de crecimiento en la medida en que el sector público está facilitando un input público que entra en la función de producción y permite sostener la tasa de crecimiento.

Por otro lado, los impuestos necesarios para financiar la inversión pública reduce la rentabilidad del capital privado y desincentiva su acumulación, ejerciendo un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento. Con lo cuál se debe buscar el grado de intervención pública que permita maximizar la tasa de crecimiento. O sea, el tipo impositivo sobre la renta y del nivel de inversión pública, que es cuando coincide el tipo impositivo con la elasticidad del output per cápita al gasto público en capital y maximiza la utilidad⁹³. Ya que elevados niveles de inversión pública pueden afectar negativamente el crecimiento y el bienestar.

En este trabajo se expone como una de las hipótesis, que la inversión extranjera directa no es el resorte principal del desarrollo y crecimiento en los países en desarrollo, y que en ocasiones, su presencia es más bien negativa. Se mencionó el caso de China como país de excepción en donde la IED, sí ha servido para el crecimiento y desarrollo del país, pero habrá que traer a cuenta que China es un país híbrido en su sistema económico y que el Estado conserva un peso sustancial en la directriz económica, y por ejemplo, en el caso de India, el desarrollo en el área principal (software) no es precisamente la IED la que esta generando el desarrollo, sino los propios capitales indios. En México, por otra parte, su impacto no ha sido con mucho el esperado y si mucho lo concesionado a las ET.

El gasto público en inversión como se mencionó ocupa un lugar relevante en la instrumentación de las políticas económicas. Entre otros motivos, por la trascendencia del gasto sobre la generación de renta, al papel importante que la inversión pública desempeña en las políticas de oferta, en las funciones de producción y a las ventajas que las políticas territoriales basadas en la provisión de infraestructuras sobre la actividad económica que tienen que ver con los costos y demandas de factores, optimizando agentes que presentan en relación a otras herramientas de desarrollo, tanto regional como nacional, debido a la acumulación de factores.

⁹³ Bajo Rubio, O. y Díaz C. *Does public capital affect private sector performance?* Economic Modelling. 2005

Por otro lado, en la medida en que existan relaciones de complementariedad entre los bienes privados sometidos a gravamen y el bien público, es posible que el costo marginal de los fondos públicos se reduzca ya que la recaudación se incrementa con la provisión del bien público⁹⁴.

En algunos estudios econométricos sobre la inversión pública, se insiste en la existencia de un exceso de gravamen que eleva el costo marginal de la dotación pública al recaudar impuestos con tributos distorsionantes. Otros estudios ponen el interés en las relaciones de complementariedad entre gasto público y recaudación impositiva, y enfoca el problema en el marco de un mercado de trabajo no competitivo.

En todos los estudios econométricos de inversión pública, se discute la participación de un bien público, porque afecta simultáneamente a las funciones de utilidad y producción de los agentes, esto lo reúnen bienes como las infraestructuras de transportes y comunicaciones. En segundo lugar, en el caso del capital público, también el bienestar social neto derivado de su participación depende de forma importante del modo de financiarlo.

En la medida en que el capital público eleva la productividad del factor trabajo y con ello la renta de los consumidores, se ejercen unos efectos sobre el consumo de otros bienes privados que afectan a la utilidad, lo que implica que los consumidores se beneficien de los servicios de la inversión pública; y otro indirecto, que se materializa a través de la mayor productividad del trabajo. La financiación del gasto en inversión pública se realiza con impuestos sobre el consumo.

En todos los esquemas de financiación de la inversión pública, la interpretación económica de las condiciones de primer orden alcanzadas es la misma. Según éstas, los beneficios marginales que una unidad de gasto público productivo genera sobre los individuos ha de igualar a los costos marginales de su participación. Los beneficios marginales están integrados no sólo por los efectos directos sobre la utilidad que las infraestructuras originan, sino también por el incremento en la renta (vía salarios) que los individuos experimentan y que les permite consumir más bienes privados. Este último efecto debe calificarse en la medida en que existan relaciones de sustitución entre la inversión pública y los bienes privados. Por el lado de los costos, además del costo físico de proveer inversión pública, está el costo en bienestar derivado de utilizar una imposición distorsionante para financiarla, amortiguado por el incremento de la recaudación tributaria procedente de la complementariedad entre el gasto público y los bienes gravados.

Por una parte, se ve que el gasto público en capital ejerce unos efectos sobre el bienestar social que traspasan su inclusión de las funciones de utilidad, en la medida en que afecta a la productividad de los factores privados, ya que es un potente instrumento de política fiscal que no debe dejarse de lado, sobre todo en momentos de control y consolidación presupuestaria. Por otra parte, la estructura impositiva aparece como un elemento clave para la evaluación de

⁹⁴ González Páramo José Manuel y Martínez López Diego. *Inversión pública eficiente e impuestos distorsionantes en un contexto de equilibrio*. Universidad Complutense. 2000

políticas públicas: cuanto menor sea el grado de autonomía del gobierno en el diseño tributario, menores serán los efectos positivos derivados del gasto público.

De este modo, las distintas alternativas de financiamiento influyen sobre la rentabilidad social de un mismo proyecto público. En el caso más extremo, un sistema impositivo muy distorsionante podría hacer socialmente no deseable los mejores proyectos de inversión.

Ahora bien, una buena herramienta para saber los efectos de la inversión pública sería el multiplicador. La primera ocasión que fue utilizado el multiplicador fue debido a un estudio sobre los efectos de la construcción de carreteras y obras públicas desarrollado por R.F Kahn, y posteriormente Keynes le dio un mayor tratamiento y evolución en la Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero. Después, varios de sus seguidores retomaron el concepto, al no estar ellos de acuerdo con el multiplicador instantáneo, le dieron un nuevo trato con la creación de modelos dinámicos, y por lo tanto más acabados.

La fórmula del multiplicador es:

$$Y = \frac{1}{1-b}(a - bT + I + G)$$

$Y =$ [multiplicador del gasto autónomo] X [gastos autónomos]

El primer término, $1/(1-b)$, es lo que se conoce como el multiplicador del gasto autónomo. b es la fracción de cualquier incremento en el ingreso disponible que irá al consumo, lo que es la propensión marginal a consumir (PMC). El segundo término es el nivel de gastos autónomos; los dos primeros términos (a y $-bT$) miden el componente autónomo de los gastos de consumo (a) y el efecto autónomo de las recaudaciones en la demanda agregada ($-bT$), que también afecta al consumo; la inversión (I) y el gasto público (G), afectan la cantidad de demanda agregada.

El multiplicador es una muy buena herramienta para estudiar los efectos del gasto público. Al realizar un análisis de la influencia del gasto público sobre los gastos de los consumidores, éste no se detiene en el ingreso recibido, sino que es apenas el principio. Cuando el ingreso se gasta en la obtención de bienes y servicios, se da de nueva cuenta un cambio de posesión del dinero generando de nueva cuenta ingresos que servirán para adquirir bienes y servicios, y así hasta n veces.

El multiplicador representa el número por el que un aumento del gasto público debe multiplicarse con el propósito de obtener el incremento que se logro por ese gasto público.

3.2 Análisis de la inversión pública en México 1977-2006

El Presupuesto de Egresos de la Federación, presenta de manera ordenada y sistemática la información sobre gasto público. En ese tenor a continuación se

muestra y analiza lo correspondiente al gasto de capital en el gasto presupuestal consolidado.

En el siguiente cuadro podemos observar la evolución que ha tenido el gasto y la parte que corresponde a gasto de capital en el periodo 1977-2006.

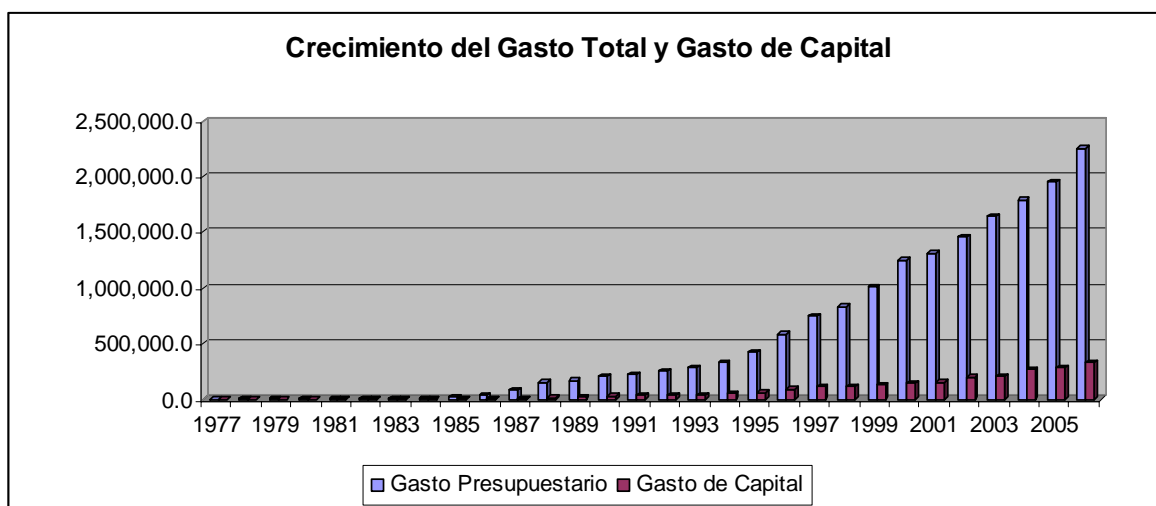
Gasto Presupuestal y Gasto de Capital en el periodo 1977-2006				
Millones de Pesos				
Año	Gasto Presupuestal Consolidado	Gasto de capital	Participación porcentual del gasto de K. en el Presup.	Cambio porcentual
1977	514.2	124.6	24.23	
1978	674.5	172.2	25.53	5.36
1979	918.1	258.0	28.10	10.07
1980	1,401.1	367.8	26.25	-6.59
1981	2,251.1	674.0	29.94	14.06
1982	4,066.0	836.2	20.57	-31.31
1983	6,990.7	1,115.5	15.96	-22.41
1984	11,070.0	1,619.5	14.63	-8.32
1985	18,698.0	3,381.6	18.09	23.62
1986	35,729.4	3,966.3	11.10	-38.62
1987	84,401.1	9,885.9	11.71	5.51
1988	151,484.5	14,893.5	9.83	-16.06
1989	167,894.0	16,287.5	9.70	-1.33
1990	203,451.5	27,400.0	13.47	38.83
1991	226,368.2	34,921.5	15.43	14.55
1992	250,265.0	41,872.7	16.73	8.46
1993	282,177.6	38,804.8	13.75	-17.81
1994	328,190.5	52,360.2	15.95	16.01
1995	422,057.0	59,257.6	14.04	-12.00
1996	583,982.3	93,112.5	15.94	13.56
1997	751,525.8	110,642.2	14.72	-7.66
1998	830,609.6	118,861.4	14.31	-2.80
1999	1,009,345.8	129,061.1	12.79	-10.65
2000	1,248,157.2	146,348.5	11.73	-8.30
2001	1,311,669.8	150,868.0	11.50	-1.90
2002	1,459,951.1	198,057.9	13.57	17.95
2003	1,648,243.1	209,448.2	12.71	-6.33
2004	1,792,296.7	272,378.7	15.20	19.59
2005	1,958,012.1	287,349.6	14.68	-3.43
2006	2,255,124.3	334,577.9	14.84	1.10

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

Como se puede observar la participación del gasto de capital en el presupuesto a finales de los setenta y hasta 1981, representa un poco más de la cuarta parte de los gastos que realizó el gobierno en esas fechas, época en donde imperaba el modelo de sustitución de importaciones, modelo según el cual algunos autores señalan que se tardó mucho tiempo México en cambiarlo debido a que éste ya estaba agotado.

Es a partir de 1982 cuando se percibe una clara orientación de la participación del Estado en la actividad productiva de México, la cual es hacia la baja, ya que podemos observar que es cuando se da una gran caída del crecimiento de ésta, la cual es de -31.3% con respecto al año anterior, y es en esa década (llamada la década perdida) en donde se ve un paulatino decremento en el gasto de capital, siendo en 1989 en donde registra la menor participación en el gasto presupuestario con apenas un 9.70% del total, el menor gasto de capital

en todo el periodo de estudio. Ya para el siguiente año empieza a retomar fuerza el gasto de capital en el total del gasto y el crecimiento respecto al año anterior es de un 38.83%, en esa década se incrementa un poco el gasto de capital, aunque es claro que con el cambio de modelo ese porcentaje de gasto de capital como porcentaje del total no podía llegar a los niveles de los setenta. A partir del 2000 se muestra un comportamiento oscilatorio en el comportamiento de la participación del gasto de capital en el gasto presupuestario.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

Ahora bien, en el siguiente cuadro podemos observar el gasto de capital que se realizó en el periodo, este gasto se divide en inversión física e inversión financiera y por supuesto que la inversión que interesa es la que se concreta, es decir, la inversión física que es la que más importa ya que es la que ayuda a crear las condiciones para lograr el crecimiento económico. Es claro que la inversión física supera a la inversión financiera en los últimos años de los setenta, representa casi tres cuartas partes del gasto de capital, el último año de esa década fue de 78.88% el porcentaje más alto en los últimos tres años de los setenta. En los primeros años de la década de los ochenta es cuando se dispara el gasto en inversión física, lo cual es en los primeros cuatro años de la década y esa inversión representa más del 90% del total del gasto de capital, y fue en el año de 1981 cuando alcanzó el mayor porcentaje con el 97.52% del total, el mayor porcentaje que ha tenido en el periodo de estudio el gasto en inversión física. A partir de 1985 se ve una clara caída de la inversión física y de un respectivo aumento de la inversión financiera, en lo que resta de la década son muy claros los altibajos que registra la inversión física, y no es sino hasta los primeros años de la década de los noventa y en los últimos que se recupera el gasto en inversión física, la cual es de un poco más del 90% del gasto de capital. A partir del 2002 la inversión física vuelve a caer y la inversión financiera vuelve a repuntar.

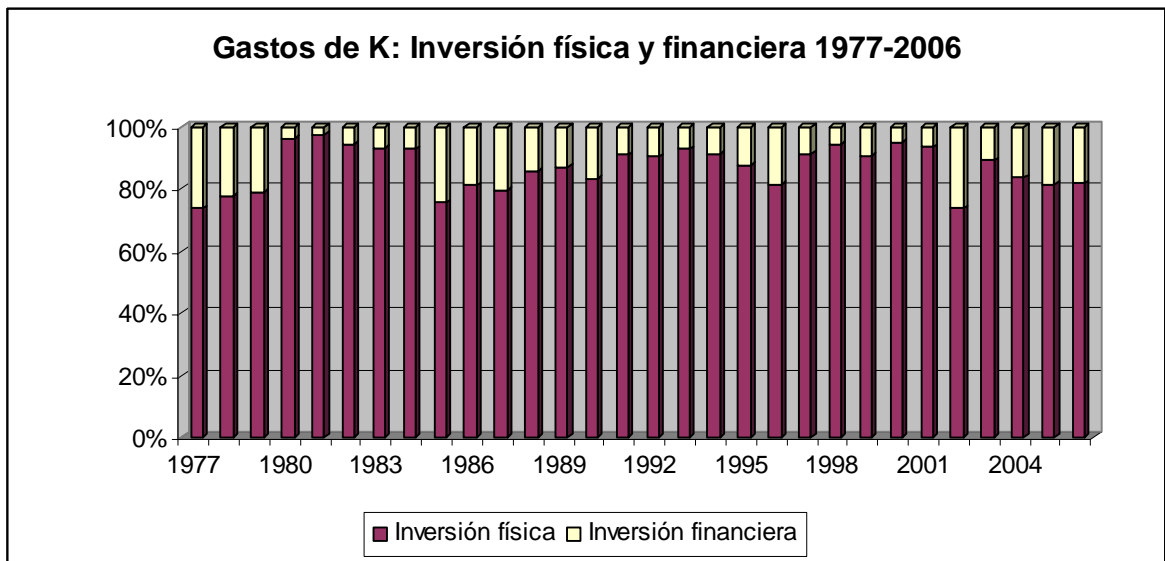
Como podemos ver, es claro que la participación de la inversión física en el gasto de capital ha tenido un movimiento errático en todo el periodo de estudio, si bien es cierto que no ha decaído mucho, también es cierto no ha sido factor

fundamental para que el sector privado tenga un incentivo para invertir de igual manera, y con ello crear las condiciones para un crecimiento sostenido.

Gasto de capital y sus componentes: Inversión Física y Financiera					
Millones de pesos					
Año	Gasto de capital	Inversión física	Inversión financiera	Participación % Inv. Física	Participación % Inv. Finan.
1977	124.60	91.90	32.70	73.76	26.24
1978	172.20	133.70	38.50	77.64	22.36
1979	258.00	203.50	54.50	78.88	21.12
1980	367.80	354.70	13.10	96.44	3.56
1981	674.00	657.30	16.70	97.52	2.48
1982	836.20	790.40	45.80	94.52	5.48
1983	1,115.50	1,039.70	75.80	93.20	6.80
1984	1,619.50	1,503.80	115.70	92.86	7.14
1985	3,381.60	2,561.30	820.30	75.74	24.26
1986	3,966.30	3,222.10	744.20	81.24	18.76
1987	9,885.90	7,876.30	2,009.60	79.67	20.33
1988	14,893.50	12,796.90	2,096.60	85.92	14.08
1989	16,287.50	14,186.40	2,101.10	87.10	12.90
1990	27,400.00	22,843.10	4,556.90	83.37	16.63
1991	34,921.50	31,836.40	3,085.10	91.17	8.83
1992	41,872.70	37,832.90	4,039.80	90.35	9.65
1993	38,804.80	36,080.10	2,724.70	92.98	7.02
1994	52,360.20	47,771.30	4,588.90	91.24	8.76
1995	59,257.60	51,891.00	7,366.60	87.57	12.43
1996	93,112.50	75,883.70	17,228.80	81.50	18.50
1997	110,642.20	101,054.90	9,587.30	91.33	8.67
1998	118,861.40	112,216.80	6,644.60	94.41	5.59
1999	129,061.10	117,366.90	11,694.20	90.94	9.06
2000	146,348.50	139,356.20	6,992.30	95.22	4.78
2001	150,868.00	141,276.40	9,591.50	93.64	6.36
2002	198,057.90	146,276.10	51,781.80	73.86	26.14
2003	209,448.20	186,830.00	22,618.20	89.20	10.80
2004	272,378.70	227,633.30	44,745.30	83.57	16.43
2005	287,349.60	234,545.10	52,804.50	81.62	18.38
2006	334,577.90	273,745.20	60,832.70	81.82	18.18

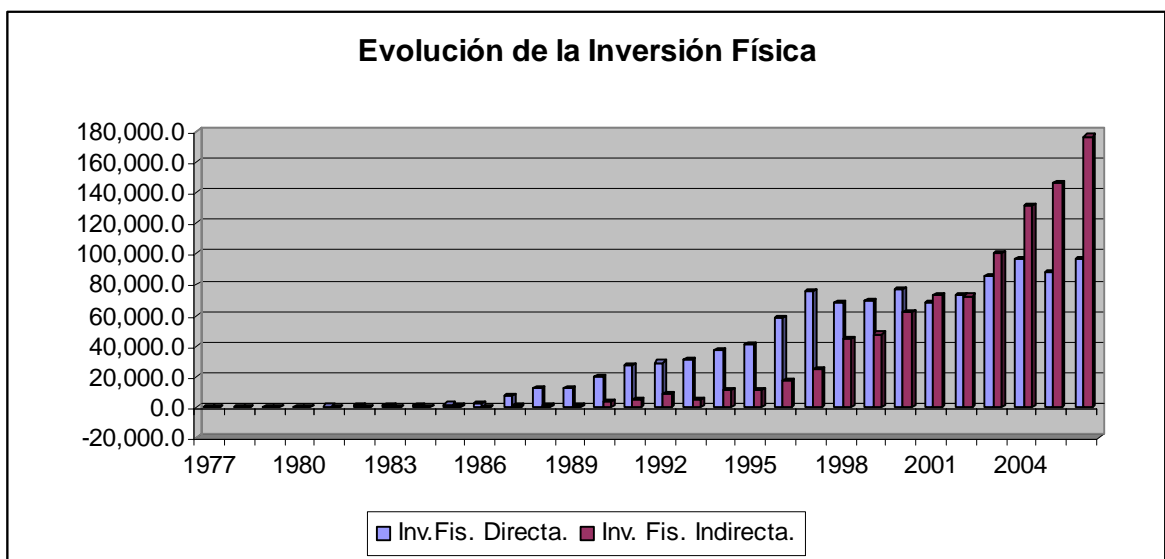
Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

En la siguiente gráfica podemos observar la parte del total de los gastos de capital que representa tanto la inversión física como la inversión financiera.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

A continuación se presenta la grafica en donde se muestra la evolución que ha tenido la inversión física, la cual se compone de la inversión física directa y la inversión física indirecta. Es claro que la orientación de la inversión física se ha orientado hacia la inversión física indirecta a partir de los 2000 y ésta en los últimos años ha crecido en forma importante y sostenida.



Inversión Física y su componentes: Inversión física directa e indirecta					
Millones de pesos					
Año	Inversión física	Inversión física directa	Inversión física indirecta	Participación % Inv. Direc.	Participación % Inv. Indir.
1977	91.90	91.7	0.2	99.78	0.22
1978	133.70	139.1	-5.4	104.04	-4.04
1979	203.50	198.2	5.3	97.40	2.60
1980	354.70	307.1	47.6	86.58	13.42
1981	657.30	472.2	185.1	71.84	28.16
1982	790.40	643.5	146.9	81.41	18.59
1983	1,039.70	764.9	274.8	73.57	26.43
1984	1,503.80	1,199.9	303.9	79.79	20.21
1985	2,561.30	1,778.1	783.2	69.42	30.58
1986	3,222.10	2,894.3	327.8	89.83	10.17
1987	7,876.30	6,951.1	925.2	88.25	11.75
1988	12,796.90	11,836.5	960.4	92.50	7.50
1989	14,186.40	12,762.7	1,423.7	89.96	10.04
1990	22,843.10	19,525.4	3,317.7	85.48	14.52
1991	31,836.40	27,127.4	4,709.0	85.21	14.79
1992	37,832.90	29,194.6	8,638.3	77.17	22.83
1993	36,080.10	30,965.4	5,114.7	85.82	14.18
1994	47,771.30	37,106.5	10,664.8	77.68	22.32
1995	51,891.00	40,378.4	11,512.6	77.81	22.19
1996	75,883.70	58,692.4	17,191.3	77.35	22.65
1997	101,054.90	76,025.2	25,029.7	75.23	24.77
1998	112,216.80	67,722.1	44,494.7	60.35	39.65
1999	117,366.90	69,700.4	47,666.5	59.39	40.61
2000	139,356.20	77,141.2	62,215.0	55.36	44.64
2001	141,276.40	68,488.1	72,788.3	48.48	51.52
2002	146,276.10	73,639.3	72,636.8	50.34	49.66
2003	186,830.00	85,838.7	100,991.3	45.94	54.06
2004	227,633.30	96,408.7	131,224.6	42.35	57.65
2005	234,545.10	87,794.2	146,750.9	37.43	62.57
2006	273,745.20	96,999.5	176,745.7	35.43	64.57

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

En el cuadro anterior se muestra el cambio que ha habido en cuanto a la inversión tanto de la inversión física directa como la indirecta. En los últimos tres años de la década de los setenta la inversión física directa ocupaba casi el 100% de la inversión física en detrimento de la indirecta, incluso en el año de 1978 la inversión indirecta fue deficitaria. A partir de la década de los ochenta, que es cuando se empieza a cambiar de modelo económico, la inversión física directa empieza a descender, y su contraparte, la inversión física indirecta empieza a elevarse en forma notable, en 1985 es cuando su participación en el total alcanza un 30.58%. En 1988 es el último año en donde la inversión física directa alcanza un elevado porcentaje del total de la inversión la cual es de 11,836.5 millones de pesos lo que representa un 92.5%. En los siguientes años se ve un paulatino decremento de los recursos empleados para utilizarlos en la inversión física directa. En 1998 se da un descenso importante del gasto en inversión física directa con respecto al año anterior, ya que en 1997 todavía alcanzaba el 75% del total, y ya para el siguiente año representa sólo el 60%, y ya para los siguientes años la caída es impresionante hasta llegar al año

pasado a únicamente un 35.43% y la inversión física indirecta ahora es la que alcanza mayores proporciones con respecto al total.

Es aceptado que la inversión pública en infraestructura económica (carreteras, aeropuertos, puertos, puentes, telecomunicaciones, parques industriales, etc.) es un factor de gran importancia y de gran relevancia para coadyuvar al crecimiento de la actividad manufacturera en cualquier región. Esta infraestructura es un insumo más del proceso productivo lo cual permite hacer más eficiente la operación de las empresas, lo que las lleva a ser competitivas. De esta forma, se asume que, desde el punto de vista del capital privado, la rentabilidad relativa de una región se encuentra influenciada en buena parte por su acervo de infraestructura económica. Y es allí donde llegan las empresas, empresas que se dedican a la manufactura y que se vinculan de forma clara con la economía real.

La infraestructura pública se puede considerar como un insumo productivo indirecto, y por el cual las empresas no pagan por unidad, como lo hacen por los insumos privados (bueno en realidad lo hacen mediante los impuestos que pagan). Este es el caso de la infraestructura que es parte fundamental en el funcionamiento de una economía como carreteras, calles, puentes, aeropuertos, puertos, plantas tratadoras de aguas, etc., y mediante los cuales se pueden reducir los costos de operación de las empresas. Otros casos de infraestructura pública pueden inducir a reducciones en los costos de trabajo mejorando los atractivos de una localidad o región. Un ejemplo puede ser, un entorno atractivo por la oferta y la calidad de su infraestructura en educación, cultura, sanidad y recreación, eso influye en los trabajadores y sus familias a migrar hacia ese entorno aunque los salarios reales sean menores, la infraestructura compensa ese menor salario.

Entonces se puede afirmar que a mayor gasto público en infraestructura (o incrementos al acervo de infraestructura pública) mayor será el atractivo de una localidad o región para las actividades industriales. Esto trae como consecuencia que el gasto público en infraestructura económica tiene una relación directa con el crecimiento industrial.

Así pues, se puede decir que el crecimiento industrial más dinámico, en general, tiende a ocurrir en estados en donde la inversión pública en comunicaciones y transportes e infraestructura en general es alta (como proporción de la inversión federal total). Por lo tanto, esta estructura del gasto en los estados, estimula el dinamismo de la industria manufacturera. Es importante mencionar que es el gobierno federal el que ejecuta la mayor parte de la inversión pública en los estados, y por lo tanto, se manifiesta como el administrador de los esfuerzos más relevantes en materia de promoción del crecimiento industrial en el ámbito estatal y local.

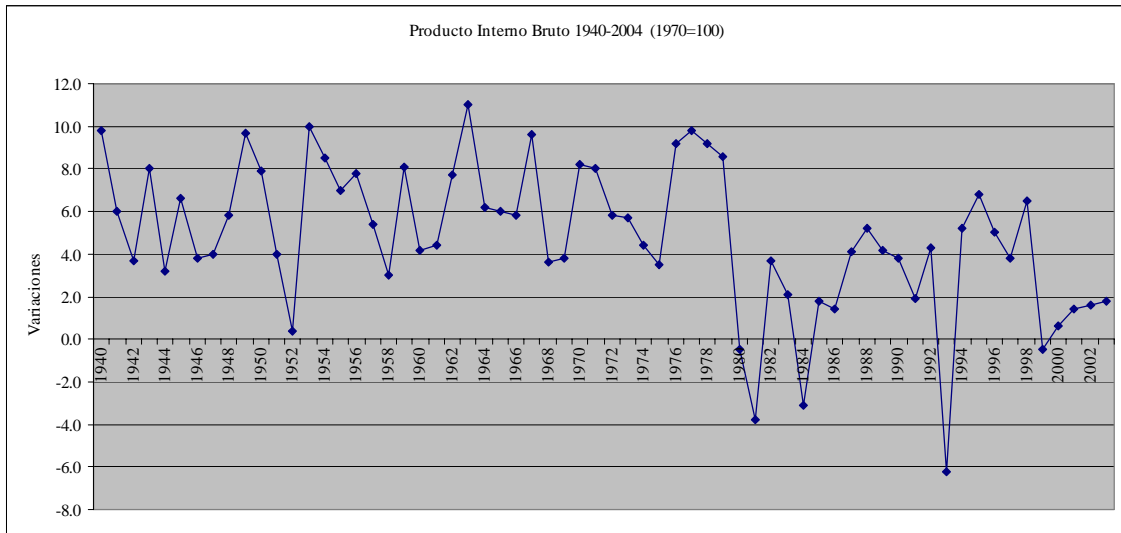
Se puede afirmar que el crecimiento manufacturero ha mostrado la tendencia de tener un crecimiento dinámico en aquellos estados con una mayor participación conjunta de inversión estatal en infraestructura de comunicaciones y transportes junto con la inversión total.

A continuación se revisará las cifras que conciernen a la manufactura y con lo cual podemos darnos una idea de lo importante que es el gasto público como detonador de la inversión y la producción. En México se cuenta con tres fuentes que dan cifras de inversión por sector de destino. La primera es la Encuesta de Acervos y Formación de Capital, levantada por el Banco de México de manera anual desde los setentas, con estimaciones que la complementan para los sesentas. Reporta información sobre capital a precios corrientes y constantes en 68 ramas de actividad según el Catálogo Mexicano de Actividades Económicas (CMAE). Entre ellas se incluye 46 de las 49 ramas de la Gran División III Manufacturas, pues no publica datos de las ramas 33 Petróleo y derivados, 34 Petroquímica básica, y 36 Abonos y fertilizantes. Cubre cuatro tipos de capital: 1.- Edificios y construcciones, 2.- Maquinaria y equipo de operación, 3.- Equipo de transporte, y 4.- Mobiliario y máquinas de oficina.

Sus datos provienen de encuestas a 2,380 compañías seleccionadas mediante un muestreo estratificado de un marco de 25,000 empresas. Las cifras son de la base en el directorio de causantes fiscales mayores de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Censo Industrial y directorios especiales de ciertas ramas. Su rezago es tal que, en octubre de 2000, el Banco de México había dado a conocer los datos de 1995-96 sólo para algunas ramas manufactureras con base en la estructura de precios de 1980, mientras que las series de Cuentas Nacionales lo hacen con base 1993. Al cubrir sólo empresas privadas, tiende a subregistrar la inversión en ramas con fuerte presencia gubernamental.

Una segunda fuente es la Estadística Industrial Anual, que lleva a cabo el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Captura datos de capital, valor de la producción, ventas, insumos intermedios, reportados como promedios de distintos sectores de actividad con base en una encuesta de 3,200 establecimientos. Su utilidad es alta, da la posibilidad de estudiar la inversión a un nivel muy desagregado. Sin embargo, se limita porque su uso se sujeta a restricciones de confidencialidad en el acceso a cifras detalladas y porque los cambios en su cobertura cuestionan la confiabilidad de los promedios agregados que publica. Los Censos Industriales constituyen la fuente con mayor cobertura, pero su levantamiento quinquenal les da más bien un carácter complementario.

Finalmente, están las publicaciones especializadas, que hacen seguimientos periódicos de empresas grandes de México. No cuenta con series largas consistentes. Su cobertura es reducida y sus procedimientos de verificación de información primaria desconocidos. Además, no aportan datos suficientes sobre diversidad de ramas en que las empresas grandes no predominan. También están las agencias internacionales y datos de la OCDE, ONU entre otras



Fuente: Estadísticas históricas. INEGI.

Desde que concluyó el auge petrolero en 1982, la tasa de crecimiento del PIB ha caído. Se ha vuelto inestable y sujeta a crisis recurrentes de la balanza de pagos. En 1995, a una década de haberse iniciado las reformas, el PIB per cápita sufrió una contracción de 8%, la más fuerte en su historia.

El bajo crecimiento de la economía seguido por el débil proceso de inversión y actividad manufacturera, se refleja en el cociente inversión respecto al PIB, que se redujo en varios puntos a partir de 1982 y la manufactura bajo su ritmo de expansión fuertemente, como se puede ver en el siguiente cuadro. Por un lado, al bajar la inversión se frenó la modernización y reconversión de la capacidad productiva y se deprimió la demanda agregada. El estancamiento de la manufactura participó negativamente en el resto de la economía, por los múltiples encadenamientos hacia atrás y hacia adelante. Además, en la medida en que las actividades manufactureras no tenían suficiente competitividad internacional para generar un excedente neto de divisas, se tendió a intensificar la restricción de balanza de pagos de la economía mexicana, con tendencia a los déficits comerciales y, a sufrir crisis de divisas.

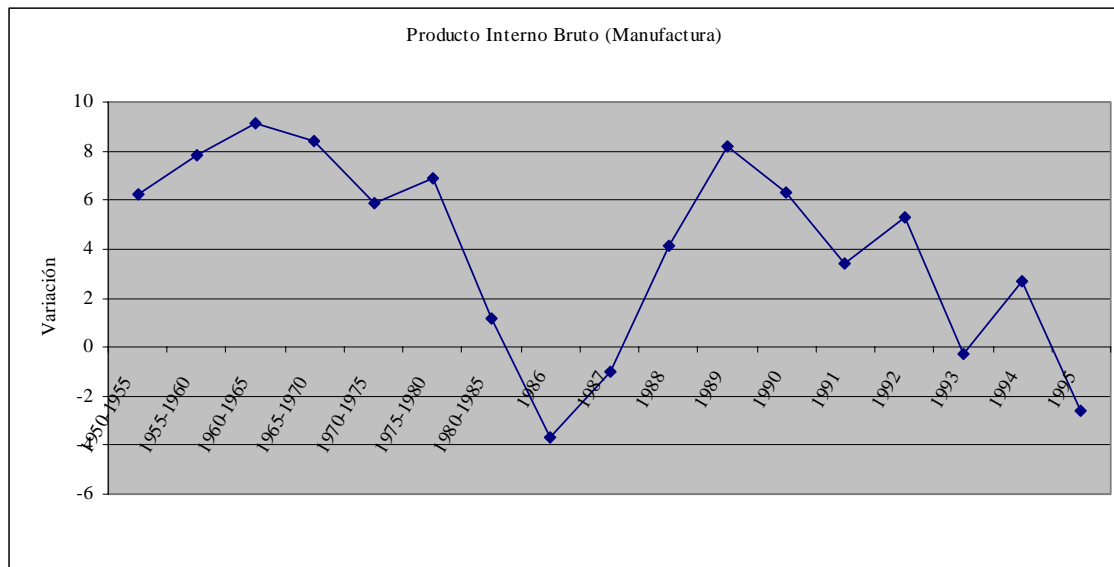
INDUSTRIA MANUFACTURERA, INDICADORES SELECCIONADOS, 1970-1996

	1970-76	1977-82 (Base 1980)	1983-87	1988-94	1988-94 (Base 1993)	1988-96
I. Producto Interno Bruto, real						
Valores absolutos (índice 1993 = 100)						
Total	51.2	75.5	84.6	95.5	94.0	95.4
Manufacturero	49.5	73.4	78.8	95.8	95.2	96.8
Variación media anual, % *						
Total	6.0	6.1	0.0	2.8	3.9	2.7
Manufacturero	6.4	5.6	0.2	3.7	4.0	3.6
Participación manufacturera en PIB, %						
A precios constantes	21.7	21.9	20.9	22.5	18.5	18.5
A precios corrientes	23.7	22.5	23.4	22.5	20.0	20.0
II. Formación bruta de capital fijo						
Cocientes inversión /PIB, % *						
Total (INEGI) **	21.4	22.9	16.8	19.1	19.4	18.9
Total (Encuesta Acervos, B. de M.)	3.6	3.4	2.3	2.9	n.d.	n.d.
En la manufactura (Encuesta Acervos)	9.8	9.4	5.3	5.5	n.d.	n.d.
Inversión, precios constantes (1993 = 100)						
Total (INEGI) **	51.7	83.5	68.6	86.9	90.1	88.5
Total (Encuesta Acervos, B. de M.)	60.8	83.2	63.4	89.3	n.d.	n.d.
En la manufactura (Encuesta Acervos)	66.6	96.2	58.2	73.8	n.d.	n.d.
III. Comercio Exterior						
Exportaciones reales, variación media anual						
Total (INEGI), %	5.2	27.3	4.9	3.8	6.1	11.8
Manufactureras, %	2.5	4.5	26.0	8.5	8.7	15.2
Cociente exportaciones/PIB						
Total (INEGI), %	3.6	7.2	12.6	13.8	8.0	9.3
Manufactureras, %	11.2	9.6	19.4	29.3	29.3	36.0
Importaciones reales, variación media anual						
Total (INEGI), %	5.1	10.4	-0.4	21.6	18.3	13.5
Manufactureras, %	4.9	10.1	0.4	22.8	19.0	13.8
Cociente importaciones/PIB, %						
Total	7.4	8.0	5.3	12.1	11.9	12.3
De la manufactura	31.2	32.6	21.4	49.0	60.0	61.9
IV. Productividad y uso de factores						
De la mano de obra ocupada (1993 = 100)						
Total (INEGI)	83.1	92.2	91.1	96.2	100.9	101.1
De la manufactura	60.3	73.0	76.4	89.7	103.3	101.2

Fuente: Elaboraciones propias con base en datos de Banco de México e INEGI.

La inversión bruta fija total en términos reales fue similar al PIB, aumentando rápido durante el auge petrolero, estancándose en 1982-87, y comenzando a repuntar a partir de 1988. En 1993 la formación de capital cayó en términos reales, en parte por la incertidumbre acerca de la aprobación del TLCAN en el Congreso de Estados Unidos. Su alza en 1994 fue seguida del desplome de 30% en 1995, esto debido a la crisis, después de lo cual se recuperó 18% y 21% en 1996 y 1997 para caer en los años 2000-2003 y volver a crecer en 2005. Las fluctuaciones del proceso de acumulación se ven en la trayectoria a la baja del cociente inversión/producto. Información preliminar indica que en 2000 dicho coeficiente todavía no recuperaba los porcentajes alcanzados en 1980-81.

La evolución de la inversión y del PIB en la industria manufacturera han sido iguales a la economía en su conjunto. Las fases de repunte y de retroceso en los ciclos de actividad muestran variaciones más fuertes del PIB manufacturero que del total de la economía como lo muestra el siguiente cuadro. Esto refleja la importancia del sector manufacturero que, por sus eslabonamientos, sirve de arrastre a un fuerte número de otras ramas de actividad.



Fuente: Estadísticas históricas. INEGI.

A partir de 1982 la manufactura perdió impulso fuertemente, su repunte en 1987 no se mantuvo, pronto perdió fuerza y entró en los noventa en una desaceleración que terminó con la fuerte contracción en 1995, corrigiéndose en 1996-98, gracias al creciente peso de las exportaciones en la producción total y cayendo de nuevo en los primeros años del 2000. Es decir, cuando la reforma macroeconómica dio la estabilización de precios, cobró fuerza el dinamismo de la manufactura y después fue perdiéndose. Esta pauta se ve en la participación de la manufactura en el PIB total, que muestra diferente comportamiento a lo largo del período de reformas macroeconómicas a precios constantes o corrientes. En el primer caso, ascendió ligeramente en los setenta, se contrajo durante el boom petrolero, repuntó de 1984 en adelante y se estabilizó en los noventa, para caer en el 2000. Sus movimientos tuvieron una variación muy pequeña, la participación de la manufactura en el PIB real a precios de 1980 estuvo alrededor de 20% medidos a precios de 1993.

En contraste, a precios corrientes, el PIB manufacturero alteró mucho su participación en el total. Su desarrollo fue similar, pero los cortes en ella se manifestaron antes a precios corrientes que a constantes; indicio de la influencia de los precios relativos de la manufactura contra el resto en la asignación de recursos. En cualquier caso, a lo largo del auge petrolero la manufactura perdió cerca de cuatro puntos en su participación en el PIB total a precios corrientes. De 1983 a 1988 ésta creció con intensidad, pero de ahí a 1995 registró una caída acumulada cercana a ocho puntos porcentuales del PIB corriente, a precios de 1980, y de cinco puntos con la de 1993.

El comportamiento muestra un deterioro importante de los términos de intercambio de la manufactura contra el agregado de los demás bienes y servicios tanto en la época del boom petrolero como en la de reformas macroeconómicas. En ambos períodos, hubo abundancia de recursos del exterior, de divisas que dadas las políticas monetarias y cambiarias instrumentadas, se apreció el tipo de cambio real del peso respecto al dólar. En particular, en 1988-1994 que estuvo vigente el "Pacto de Solidaridad", para estabilizar los precios que mantuvo ligeramente variable el tipo de cambio

nominal, sin compensar el diferencial de ajuste en los índices de precios correspondientes de México y Estados Unidos.

En este lapso se rezagaron los precios de los bienes comerciables relativamente a los no-comerciables⁹⁵. Esa dirección fue tomada también por la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias en la medida en que, al ampliar el acceso a las importaciones al mercado interno, se contuvo el alza de precios de bienes comerciables.

La formación bruta de capital fijo en la manufactura presentó variaciones mayores que la economía en su conjunto. Según Acervos y Formación de Capital Fijo del Banco de México, la inversión en la manufactura ascendió en 1970-1981, sufrió una fuerte caída en 1982-84 y permaneció estancada hasta 1987-1988. En el período reciente la recuperación de la inversión fija tardó más en la manufactura que en otros sectores de actividad.

En el análisis de los ochenta y noventa, se ve que el cociente inversión-producto comenzó a aumentar antes que el nivel agregado, porque las reformas macro tendieron a inducir antes el repunte de la inversión en actividades no manufactureras como, por ejemplo, en la construcción, que había caído a raíz de la crisis de la deuda. La trayectoria de los cocientes inversión/producto en la manufactura y en la economía en su conjunto son similares, con variaciones más marcadas en la primera.

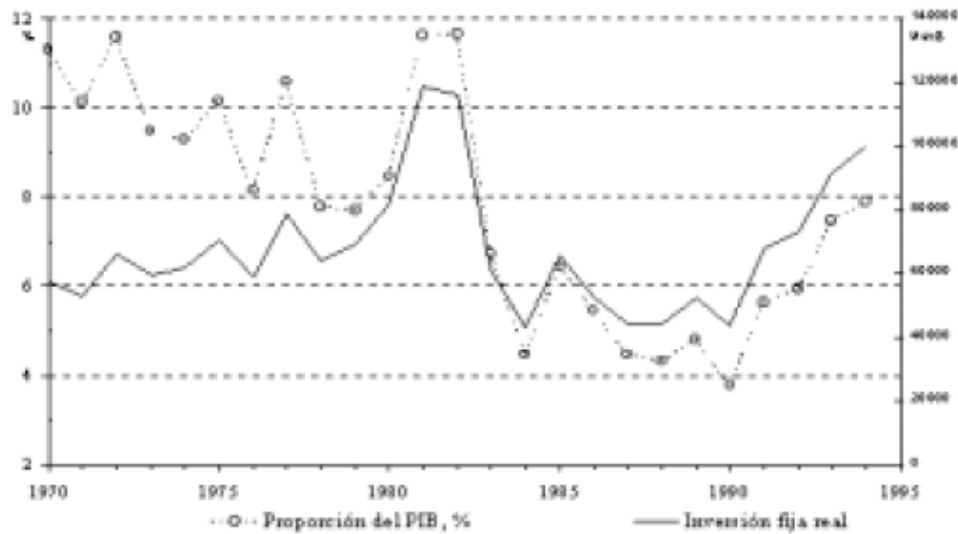
En la industria manufacturera se ve la relación, el efecto del acelerador, entre la trayectoria del cociente inversión-producto y el crecimiento rezagado de la actividad manufacturera. Así, en la primera parte de los setenta, la manufactura desaceleró su ritmo y registró una baja en su cociente inversión-producto ante la débil formación de capital fijo. Tal desempeño pudo haber sido una señal del agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. La crisis de divisas de 1976 frenó la inversión y el crecimiento manufacturero, pero su baja duró poco⁹⁶.

Gracias al avance promovido por el plan de desarrollo industrial basado en los recursos petroleros, la expansión del PIB manufacturero se elevó fuertemente a partir de 1977. Esta expansión llevó, a una fuerte entrada de inversión fija en la manufactura. Pero, la industria manufacturera fracasó en su intento de inserción en el elevado crecimiento de largo plazo. El *boom* de inversión fija de fines de los setenta duró tres o cuatro años, período muy corto para lograr la reconversión profunda de la planta productiva. Estos años de elevada inversión y actividad manufacturera fueron seguidos de una recesión prolongada. Las cifras muestran una caída de más de 50% en términos reales en la formación de capital fijo en el sector en 1983-84.

⁹⁵ Fitzgerald E.V.K. *El Comportamiento de la Inversión Privada en México*, El Colegio de México, Seminario: Ahorro Privado, Flujos de Capital y Ajuste Económico en México, marzo. 2004

⁹⁶ Guerrero, C. *La Inversión: Teoría y Comportamiento en México: 1981-1995*, Tesis de Maestría en Ciencias Económicas, UACPyP, UNAM, México. 1999

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO EN LA MANUFACTURA, 1970-1994
(a precios de 1980, y como proporción del PIB manufacturero)



Fuente: Banxico.

El PIB real manufacturero creció en 1987-88 pero, a partir de 1990, perdió impulso. Más aún, en 1993 su nivel absoluto cayó. La inversión en la manufactura se paró, pues permaneció estancada en 1984-90. Fue de 1991 en adelante que creció hasta 1994. No obstante, para entonces ni el cociente inversión/producto ni la formación bruta fija en términos real habían recuperado los valores alcanzados en 1982⁹⁷.

En 1988-94 la manufactura absorbió el 30 % de la inversión bruta fija total, proporción 16 puntos menor a la que alcanzó en 1980-82. Por el contrario, subió la participación de los sectores de comercio y servicios. La construcción pasó, de tener el 21% del total de formación bruta de capital en 1980-82, al 43% en 1988-94. La composición de la inversión en maquinaria y equipo productivo, sin incluir las edificaciones y el equipo de oficina y de transporte, también muestra una pérdida de posición relativa de la manufactura; de tener 46% en 1980-82 dicha inversión se ubicó en 36% en 1988-94.

En 1995 cayó fuertemente la inversión en proyectos nuevos, pero continuaron muchos en marcha, particularmente los ligados al fortalecimiento de la capacidad de exportación, y que en 1996-1997 aumentó la inversión de empresas grandes con exportaciones y acceso a divisas. Esto fue la norma en pequeñas y medianas empresas, que vieron desalentados sus planes de inversión por la escasez de financiamiento, nacional o extranjero, y por llevar su producción básicamente al mercado interno, que tenía un crecimiento menor.

En 1988-1994 el contenido bruto de capital fijo real en la manufactura creció a una tasa media anual de 5.27% superando el 4.7% alcanzado en 1985-1987,

⁹⁷ Alba, C. *Liderazgo y Reorganización de las Empresas Mexicanas*. Suplemento de Entorno No.107. Confederación Patronal de la República Mexicana, S.P., México. 1999.

de los primeros tres años de las reformas macro, pero abajo de la media de 8.9% que registró en 1971-1982, el anterior período de auge de la economía mexicana. La mayoría de las ramas vieron disminuir su ritmo de formación bruta de capital fijo en 1995-1996. Es decir, en 1995 se vino a agudizar la debilidad del proceso de acumulación., excepto en los proyectos de exportación en marcha.

La lenta acumulación de capital en los años de reforma macroeconómica se explica por la incertidumbre del período de transición. Su bajo desarrollo en la manufactura preocupaba, porque se trataba de cifras de inversión bruta. Con una tasa de depreciación anual de 5% del activo fijo, se tenía que el capital productivo en la manufactura en 1994, diez años después de iniciadas las reformas macro, tenía prácticamente el mismo tamaño real que diez años atrás. La comparación de datos de capital fijo tiende a no estimar el impulso de la inversión, pues no captura el efecto del progreso tecnológico ni de la modernización del capital; pero, con todo, su evolución presenta elementos importantes que debilitaron la inversión en la manufactura y que desalentaron su respuesta favorable al nuevo entorno creado por las reformas macroeconómicas. Dicha debilidad en el proceso de acumulación es similar con la actividad manufacturera que promedió un alza anual de apenas 3.6% en el PIB manufacturero real en esos años, en contra del 5.8% en 1971-1982. La inversión en maquinaria en los años de recesión llegó al 50% del total de formación de capital en la manufactura, pero desde 1991 su participación ha aumentado con rapidez y es del 70% del total correspondiente.

Desde mediados de los ochenta se incrementa la presencia del equipo de oficina en el total de formación de capital fijo en la manufactura mexicana. Buena parte de esta inversión se explica por la incorporación de equipo de cómputo electrónico en diferentes áreas de la empresa, incluyendo la de producción, lo cual además se ha acompañado de importantes inversiones en recursos humanos, que son capacitados para su manejo.

Los componentes de equipo de transporte y de construcción han bajado su peso en la inversión fija total manufacturera, con respecto al que tenían hace diez años. La fuerte inversión en equipo de transporte registrada en años anteriores, se asoció a la puesta en práctica de disposiciones especiales que, para fines fiscales, autorizaron la depreciación acelerada de activos fijos.

El cambio de las reformas macro trajeron formas de competencia en el mercado interno la apertura externa y la liberalización financiera afectaron favorablemente la inversión manufacturera. La apertura motivo a la inversión fija para responder a la presión de la competencia externa. En diversas empresas en México (básicamente grandes y medianas), la señal significativa del cambio de rumbo en la estrategia económica hacia la apertura comercial fue el anuncio del ingreso del país al GATT. Las empresas más dinámicas tomaron dicho anuncio como el primer cambio en la política económica hacia la mayor apertura del mercado interno a la competencia mundial. Elevar el grado de competencia les obligó a renovar los equipos para poder estar en el mercado en condiciones mejores. Situación diversa fue la que sucedió en la

PyME, que tardó en captar y asimilar el nuevo mensaje, lo que significó la desaparición o cambio de giro de miles de ellas.

La liberalización financiera fue un facilitador del proceso de inversión fija al ampliar los recursos de capital. Esta ampliación afectó mayormente a las pequeñas empresas, pues las grandes gozaban de condiciones propicias de acceso al financiamiento, externo e interno. La reforma financiera también benefició a las empresas grandes, pues amplió sus fronteras al mercado de capitales externos, eliminó el control de cambios e introdujo las coberturas cambiarias. Todo ello permitió e incentivó la participación del capital externo, directo e indirecto, en la inversión interna. Otra reforma macro como un factor importante de impulso a la inversión en la manufactura fue la modificación del régimen de propiedad en el campo mexicano, a principios de los noventa. Esta transformación constitucional facilitó la participación de la empresa privada en la esfera agrícola, sea individualmente o en asociación con productores rurales tradicionales, que comenzaron a explotarse por consorcios alimenticios mediante proyectos de inversión agroindustrial que incluían desde la mejora de la tierra y de los sistemas de producción rural, hasta el desarrollo tecnológico sobre todo en el norte para regenerar semillas en granos y frutas, con una mayor producción de alimentos procesados para la exportación.

El empresariado local tuvo que modernizar su equipo productivo para aprovechar la recuperación del gasto interno en México que comenzó a verse a fines de los ochenta y, a la vez, hacer frente a la presión de las importaciones. El capital fijo ya era obsoleto por el proceso de depreciación y desgaste y la escasa o nula inversión durante varios años, pero también, porque desde su instalación inicial no estuvo contemplado para enfrentar la competencia internacional, ni en el mercado externo ni en el interno.

En realidad, el rezago tecnológico del parque industrial mexicano se dio desde antes en muy diversas ramas manufactureras en las que su inversión se ejecutó suponiendo vigencia permanente de la protección comercial. Es decir, presupuso que la empresa local operaría sin competencia externa significativa.

Así, de las nueve divisiones que componen a la industria manufacturera mexicana, las que en 1988-1996 expandieron más rápidamente su actividad fueron la VIII productos metálicos, maquinaria y equipo, la I alimentos bebidas y tabaco y la VII industrias metálicas básicas, las divisiones lentas fueron la II textiles, vestido y cuero y la III madera y sus productos.

Solo cuatro divisiones fueron responsables de más del 80% del total de la inversión acumulada en la manufactura durante 1985-1994, es decir, entre el principio de las reformas y el último año. Estas son la VIII productos metálicos, maquinaria y equipo, que absorbió 30% de la inversión total, la V químicos y plásticos, 21%, la I alimentos, bebidas y tabaco con un 19%, y la VII industrias metálicas básicas con 13%. Tres divisiones más cubrieron, cada una, cerca del 5% de la inversión manufacturera fija total: II textiles, vestido y cuero, 5.8%; VI minerales no metálicos, 5.4%; y IV imprenta y editorial 4.7%. Las dos restantes apenas si participaron en la formación de capital fijo: IX otras manufacturas con

0.6% del total, y III madera y sus productos, con 1.0%. En el siguiente cuadro se puede observar lo anterior.

COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN FIJA MANUFACTURERA POR DIVISIÓN, 1970-1994
(%, con base en datos en pesos de 1980)

	1970-76	1977-82	1983-87	1988-94	1985-87	1985-94
I Alimentos, bebidas y tabaco	15.93	16.04	15.06	20.26	14.12	18.69
II Textiles, vestido y cuero	8.69	7.29	7.28	4.77	8.98	5.84
III Madera y sus productos	1.51	1.64	0.97	0.60	0.64	0.61
IV Imprentas y editoriales	4.68	5.13	5.44	4.59	4.92	4.67
V Químicos, caucho y plástico*	27.20	14.97	20.26	20.46	22.75	21.05
VI Productos minerales no metálicos	10.35	8.21	8.31	5.15	6.03	5.37
VII Industrias metálicas básicas	11.93	22.78	12.00	13.77	9.08	12.57
VIII Prod. metálicos, maquinaria y equipo	18.84	22.78	29.65	29.41	32.42	30.18
IX Otras manufacturas	0.87	1.17	1.03	0.99	1.07	1.01
Industria manufacturera *(sin 33,34 y 36)	100	100	100	100	100	100

Fuente: Banxico.

La formación de capital fijo en la manufactura en los últimos 12 años y su concentración en las mismas ramas a las que se dirigió en el ciclo previo de expansión en la reconversión manufacturera no ha sido todavía muy profunda. Tan débil comportamiento de la inversión hace difícil que la posición relativa de las ramas en la dinámica de la manufactura mexicana se hubiese alterado mayormente.

Las modificaciones en el entorno macroeconómico global, tan sólo apunta que su impacto no ha trastocado radicalmente la posición de las diferentes ramas en el modo de acumulación de capital de la economía mexicana. La modernización del aparato manufacturero se ha concentrado fuertemente en un núcleo de industrias y empresas, que hoy compiten en el mercado mundial, y que el resto de la industria, integrado fundamentalmente por firmas pequeñas, se ha rezagado significativamente del proceso de cambio.

Dada la reorientación radicalmente distinta de la política macroeconómica, era de esperar que la recomposición del PIB se hubiese dado en direcciones muy diferentes después de las reformas macroeconómicas. Las ramas que mayormente se beneficiaron del modelo de sustitución de importaciones fueron diferentes a las que habrían de tener más presencia en el nuevo esquema de desarrollo. Un objetivo esencial de las reformas en curso desde mediados de los ochenta era promover la asignación más eficiente de recursos en la economía, eliminando distorsiones inherentes al proteccionismo comercial y a la excesiva intervención del Estado en la esfera productiva. La política económica dominante en el período de reformas consideraba que al otorgar más libre juego al mercado, se aprovecharía mejor la dotación relativa de factores en la economía. Ello, según la concepción teórica convencional, se reflejaría en la mayor importancia de actividades intensivas en mano de obra

con bajos coeficientes capital/trabajo. De 1984 a 1994 el 66% de las ramas modificaron su participación en el PIB manufacturero en igual dirección que lo hicieron en 1970-1981. Además, 16 de las 18 ramas que entre 1984 y 1994 variaron su participación, lo hicieron en la misma dirección que entre 1970 y 1981. Es decir, a pesar de las reformas macroeconómicas el nivel de actividad de esas 16 ramas acentuó el dinamismo relativo que venían mostrando en los setenta. De hecho, entre las ramas cuya participación en el PIB manufacturero se modificó en más de 0.25% entre 1984 y 1994, sólo en tres de ellas dicho cambio se dio en dirección opuesta al registrado entre 1970 y 1981. Estas tres excepciones son la rama 19 otros productos alimenticios cuya participación subió en 1984-1994 en 0.267 puntos mientras que antes había bajado, la 31 papel y cartón que cayó 0.465 puntos frente a un alza previa, y la 36 abonos y fertilizantes que también bajó 0.399 en este lapso, mientras que en 1970-1981 había subido.

La rama 26 otras industrias textiles y la rama 31 papel y cartón, perdieron terreno de manera notable e interrumpieron la pauta de expansión relativamente alta que tenían. El bajo crecimiento del PIB de la manufactura de papel y cartón no parece haberse debido a la reorganización de la paraestatal Productora e Importadora de Papel (PIPSA), pues, no obstante la indefinición que hasta hace poco tiempo prevaleció en torno a su privatización, en la empresa se produjeron cambios importantes de gestión que mejoraron su eficiencia y consiguieron avances positivos en su balance de resultados. El pobre desempeño de la rama tiene su raíz en otros problemas, algunos de ellos ligados al marco legal y a la forma en que se aplicaron ciertas reformas. Así, fue un lastre para la rama del papel la eliminación de los aranceles a la importación de bienes finales, junto con el sostenimiento de un arancel significativo sobre la importación de materias primas, que prevalecieron durante el período de reformas. Lo anterior causó una evolución desfavorable de la protección efectiva que puso a la industria papelera nacional en posición desventajosa con respecto a sus competidores externos, lo que contribuyó a intensificar la penetración de importaciones. Por otro lado, se dieron obstáculos institucionales que trabaron el desarrollo de esta actividad. Hasta hace poco seguían vigentes ciertas disposiciones que restringían y dificultaban la explotación forestal a gran escala para fines industriales. Apenas en 1993 fue que se reformó el artículo 27 constitucional, lo que permitió a las empresas privadas contar con superficies de hasta 20,000 hectáreas, en vez de las 800 que se permitían anteriormente. Esta modificación fue esencial para mejorar la eficiencia en la industria, dada su tecnología muy difundida y el enorme peso que tienen las economías de escala sobre la rentabilidad y la competitividad. A la vez, recién en 1995 se publicó una nueva Ley Forestal que, entre otras cosas, otorga personalidad legal a las plantaciones forestales comerciales, y con ello daba claridad y certidumbre al régimen de propiedad en dicha industria. No sorprende que numerosas empresas papeleras en México tuvieran que cerrar sus operaciones en la segunda mitad de los ochenta e inicio de los noventa. La rama 33 Petróleo y sus derivados ha venido decayendo desde los ochenta, como reemplazo de eje del desarrollo económico de México. La evolución de esta actividad tiene también su raíz en los de recursos que por vía fiscal se ha hecho a PEMEX. Así, mediante la imposición de impuestos y gravámenes especiales se ha limitado la capacidad de inversión

de dicha paraestatal. Los hidrocarburos continúan significando cerca de la tercera parte del total de ingresos del sector público. Por otro lado, la reestructuración del corporativo de PEMEX, en 1993, se hizo de forma que poco favoreció la integración de cadenas de valor agregado en los procesos productivos de la industria. En última instancia estas modificaciones no han facilitado ni promovido una mayor inversión en esta actividad, ya sea por parte del sector privado o del sector público.

La rama 36 abonos y fertilizantes ha pasado por una situación fuerte en estos años de reformas. Su ritmo ha estado muy por debajo al resto de la manufactura, lo que es un resultado muy débil ante las expectativas generadas por la desincorporación a principios de los noventa de Fertilizantes Mexicanos, empresa paraestatal que tenía una posición privilegiada en el mercado. Su privatización no resolvió las dificultades a la dependencia de su proceso productivo del suministro de un insumo por parte de un único proveedor (PEMEX) y, por otro lado, a la incapacidad de PEMEX de establecer contratos de largo plazo. De hecho, una vez efectuada la desincorporación de Fertimex, PEMEX le elevó sustancialmente el precio de la materia prima para fertilizantes; lo que deprimió la competitividad internacional de dicha industria. A más de dos décadas de darse las reformas macroeconómicas en México, no se ve recomposición sustancial de la actividad manufacturera. Con pocas excepciones, no se manifiesta una alteración fuerte de las dinámicas relativas que venían siguiendo las ramas manufactureras.

Opuesto con la baja expansión del PIB manufacturero se dio vuelco al mercado externo y su positivo desempeño exportador. En efecto, el fin del auge petrolero en 1982 desembocó en una fuerte depreciación del tipo de cambio real y una baja de la demanda interna que incentivó a la manufactura nacional para ampliar sus exportaciones, a fin de satisfacer su necesidad de divisas para cubrir pagos al exterior. La crisis de balanza de pagos de 1986 reafirmó su posición. Desde entonces las exportaciones manufactureras de México crecen con rapidez. En términos reales se elevaron a una media anual de 8.5% en 1988-1994, más de tres veces por encima del 2.6% promedio al que crecieron en 1971-1982. Su ritmo de expansión se elevó a 20% en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN, y aun más en 1995-1996, registrando un alza real cercana al 35% anual. Con ello, su crecimiento medio anual en 1989-96 fue de 14.4%; cuatro veces más del que alcanzó el PIB real (3.5%). A la mitad de los ochenta, las manufacturas constituyeron más del 50% del total de exportaciones de bienes de México. Por otro lado, en general los empresarios pusieron el énfasis en la relevancia del desempeño del mercado interno para las decisiones de inversión. En particular, estiman que la volatilidad actual de la economía mundial torna muy arriesgado depender exclusivamente de las exportaciones, especialmente si se recuerda que éstas se concentran en un solo mercado, el de Estados Unidos. La diferencia del dinamismo exportador de las manufacturas antes y después de 1994 da la importancia del tipo de cambio real y de la demanda interna como determinantes importantes de las exportaciones.

A la vez, el comercio intrafirma se ha convertido en un determinante esencial del comportamiento exportador, lo que puede minar la asociación entre las ventas externas de la manufactura y el tipo de cambio real.

El auge exportador de la manufactura se vio favorecido por la recomposición de la mezcla de las ventas externas de México hacia mercados dinámicos de la OCDE, región que absorbe más del 90% de las exportaciones mexicanas. Una mejora en la competitividad internacional de las manufactureras mexicanas desde mediados de los ochenta, muestra que, en 1985-1994, un 74% de las exportaciones mexicanas ganó participación en el mercado de la OCDE. En contraparte, 11% de ellas, las llamadas “oportunidades perdidas”, perdieron posición relativa en mercados dinámicos de dicha región. El 15% restante constó de “retiradas”, es decir fueron ventas externas que perdieron presencia en mercados que, a su vez, cayeron en el total de importaciones de la OCDE. Su análisis revela, asimismo, gran concentración de las exportaciones mexicanas en pocas ramas. El 52% del valor total exportado por México a la OCDE fue aportado por las ventas de productos de maquinaria o equipo buena parte por la industria automotriz y 13% por petróleo. En 1985-1994 la participación de México en las importaciones industriales de la OCDE pasó de 1.6 % a 2.0%, lo que superó a las de cualquier otro país en desarrollo salvo China (3.5%) y Taiwán (2.1%). Estos resultados indican que en 1986, es decir apenas al inicio de algunas de las reformas macroeconómicas, la participación de las exportaciones mexicanas en el total de importaciones de la OCDE ya superaba a las de Tailandia, Malasia, Indonesia y Hong Kong, aunque todavía no a las de Corea.

Cabe apuntar, entonces, que el cambio de la manufactura mexicana hacia los mercados internacionales había comenzado antes que las reformas económicas estuviesen cimentadas en el país. En diversas ramas, al parecer, su origen está en la caída de la demanda interna en 1982-1983 y la subsecuente depreciación del tipo de cambio real. El anuncio del ingreso de México al GATT fue señal suficiente de que ya era necesario reconvertir la industria para competir internacionalmente. Un rasgo de la orientación hacia el exterior de la manufactura es el incremento del cociente exportaciones/producto. A lo largo de los setenta las ventas externas representaban menos del 10% del PIB manufacturero. Durante el *boom* petrolero su participación bajó hasta ubicarse alrededor del 8%. De 1983 en adelante, las exportaciones comenzaron a ganar importancia. A partir de 1986 este coeficiente superaba el 20%, llegando a 33% en 1993-1994. La fuerte caída de la demanda interna en 1995 condujo a las empresas en ir al mercado externo. En ese año, las exportaciones representaron 57% del PIB manufacturero. No obstante que la demanda interna recuperó fuerza en 1996, el cociente exportaciones a PIB se elevó todavía 55% más y llegó a 69%. Estas cifras no toman en cuenta las exportaciones de las empresas maquiladoras que, de ser incluidas, elevarían aun más al cociente. Tan intenso desempeño exportador en un año en que la demanda interna creció rápidamente tiende a confirmar la opinión empresarial de que en México las “exportaciones llegaron para quedarse”. Un aspecto más es el contenido tecnológico de las exportaciones. Por un lado, investigaciones realizadas por el banco central han identificado cierto rezago tecnológico en las exportaciones

manufactureras, en el sentido de que se concentran en productos de tecnología madura o intermedia. Reportan que pocas ramas exportan bienes de alta tecnología, siendo la excepción la industria automotriz. Por otro lado, una característica del cambio estructural en la manufactura mexicana es el peso creciente de actividades de contenido tecnológico intermedio a costa de las de contenido bajo. Ambas interpretaciones no son contradictorias. Bien puede haber subido el contenido tecnológico medio de las exportaciones manufactureras mexicanas en este lapso, pero continúan teniendo un impacto reducido las de alta tecnología, salvo las de la industria automotriz.

La privatización y la apertura comercial ha afectado mayormente a las actividades, que bajo el régimen de sustitución de importaciones y elevado proteccionismo arancelario, habían crecido con elevada concentración monopólica u oligopólica. Era creíble que las reformas económicas incidieran más en su inversión al modificar de manera radical sus formas de competencia. Por un lado, podría haber motivado la modernización de la maquinaria y equipo productivo en las empresas oligopólicas existentes a fin de enfrentar mejor la competencia externa. Por otro, podría haber desincentivado la inversión en actividades cuya supervivencia estaba vista en las nuevas condiciones de funcionamiento del mercado.

Impulsar la mayor utilización de la capacidad productiva es sin duda recomendable. Ya que ayudaría a alcanzar una mayor eficiencia en el uso de recursos disponibles pero, sobre todo, estimularía la generación de inversión, que permitirían modernizar el equipo y la maquinaria de la industria manufacturera mexicana. Tal reestructuración ayudaría a crear y consolidar la capacidad competitiva de la industria nacional con base en ventajas distintas a la mera diferencia en costos de la mano de obra y, a la vez, podría servir para impulsar crecientemente la exportación de productos con mayor contenido tecnológico.

La lenta inversión a lo largo del período de reformas se refleja en un pausado crecimiento del PIB manufacturero, con avances y retrocesos que no logran consolidar una pauta de expansión elevada. Enmarcadas por políticas cambiarias utilizadas como instrumento de estabilización de precios a costa de minar el equilibrio externo, las fases expansivas han sido de corta duración, quedan truncas, acaban presionando en forma excesiva la balanza comercial y desembocan en crisis de divisas. Diversos son los factores que explican la limitada respuesta de la inversión y actividad manufacturera a las reformas económicas. En primer lugar, dichas reformas explícitamente declararon como objetivo la neutralidad sectorial y se propusieron eliminar todo tipo de estímulos, subsidios o programas especiales de fomento de actividades específicas, independientemente de que estuviesen dirigidas a sectores comerciables o no-comerciables. Dicha reorientación estratégica implicó, asimismo, el rechazo a aplicar medidas para promover el gasto en inversión y consumo. El caso más notorio fue la liberalización financiera que, sin esquemas adecuados para la supervisión en el uso de recursos, detonó un *boom* sin precedente en el crédito al consumo y una caída en la tasa de ahorro privado, que contribuyeron al estallamiento de la crisis de la banca comercial.

Descuidar la promoción de la formación de capital fijo en esta transición no fue lo más acertado, pues el cambio de estrategia de desarrollo económico introdujo elementos de incertidumbre que tendieron a posponer e interrumpir proyectos de inversión. Más aún, en el caso mexicano, que había funcionado por décadas bajo un modelo de desarrollo muy distinto al presente, cabía esperar una elevada incertidumbre del sector privado nacional y extranjero en torno al alcance y sustentabilidad de las reformas macroeconómicas de 1985. En particular, las dudas acerca de la eventual firma y aplicación del TLCAN pesaron en las decisiones de inversión en proyectos para la fabricación de bienes comerciables. De este tratado pendía la posibilidad de que México se erigiera, o no, en plataforma estable y legítima para penetrar el mercado norteamericano en condiciones preferenciales. En la práctica, sin embargo, su puesta en operación, en 1994, coincidió con una inestable política interna, que no contribuyó a acelerar la inversión fija.

En segundo lugar, la eliminación de estímulos e incentivos de corte sectorial tendió a afectar con mayor fuerza a la manufactura, pues había sido la actividad más favorecida y protegida durante la sustitución de importaciones e intervención estatal. Así, el abandono del tratamiento preferencial que gozó vino a presionar mayormente a la tasa de rentabilidad de la industria manufacturera, respecto a la de otras actividades.

Esta variación en las rentabilidades relativas cambió las decisiones de inversión en la manufactura mexicana. Un tercer elemento surge de que ciertas reformas, como la desincorporación de entidades públicas y la flexibilización a la entrada de capitales extranjeros, abrieron oportunidades de inversión más atractivas en áreas distintas a la manufactura. Así, las privatizaciones más importantes concernieron a entidades de servicios con fuerte poder oligopólico; además, su desincorporación fue respaldada por garantías del gobierno para proteger su posición privilegiada en el mercado nacional por algunos años después de su transferencia al sector privado.

Los ejemplos fueron la banca comercial, las líneas aéreas y la telefonía. El tratamiento preferencial que se dio en contraste con la nueva filosofía aplicada en la política sectorial y, sobre todo, en las manufacturas, la cuantiosa magnitud de los recursos financieros involucrados, así como la oligopólica posición de mercado de las entidades tendieron a desincentivar la inversión privada en sectores manufactureros.

Otro factor que inhibió la inversión en la manufactura y, en general, en la producción de bienes comerciables, fue la apreciación del tipo de cambio real en 1988-1994. Es cierto que en países en desarrollo la apreciación cambiaria real estimula la inversión fija pues abarata el precio relativo de maquinaria y equipo importados, pero este estímulo se ve parcial o totalmente contrarrestado, pues modifica los precios relativos de manera que induce la reasignación de factores hacia la producción de bienes y servicios no comerciables. Otro factor que también pesó negativamente fue la caída en la inversión pública, dada la mayor fuerza de las relaciones intercomplementarias que de las de desplazamiento.

3.3 Análisis de la inversión pública en América Latina

En algunos países de América Latina y el Caribe, el decremento de la inversión pública ha tomado tintes alarmantes y eso es debido a la rigidez de los ajustes fiscales en las décadas recientes. Para ello existen opciones para reducir el sesgo anti-inversión pública; de lo que se trata es de adaptar las prácticas contables del sector privado, donde lo que se contabiliza es la depreciación de la inversión y no el gasto en sí⁹⁸.

“Estas opciones incluyen la “regla de oro” de las finanzas públicas, la aplicación generalizada de los conceptos contables del nuevo manual de finanzas públicas, la modificación de la cobertura contable de las metas fiscales, el desarrollo de las asociaciones público-privadas y la implementación de metas estructurales de saldo público⁹⁹. No obstante, ninguna de estas opciones asegura un mejor desempeño de la inversión pública, sin un apoyo político encaminado al desarrollo de la infraestructura. Por eso es necesaria una agenda integral, que se complementa con las otras propuestas que ha realizado la CEPAL: la aplicación de impuestos específicos a los hidrocarburos para la infraestructura, y la contabilidad separada para los proyectos de la banca multilateral de desarrollo.

La tendencia hacia la baja de la inversión pública que se viene observando desde hace poco más de dos décadas ha cobrado creciente importancia en la arena internacional. Es claramente mencionado que la brecha en infraestructura no ha sido automáticamente subsanada por una mayor participación de la iniciativa privada.

Se dice que el tema puede abordarse de múltiples maneras: cuantificando sectorialmente el déficit en infraestructura,¹⁰⁰ estimando su impacto en las economías, examinando las iniciativas en materia de asociación público-privada,¹⁰¹ o analizando de forma general la relación existente entre la política fiscal y la inversión pública.

La tendencia descendiente de la inversión pública no ha afectado solamente a los países que tienen acuerdos con el FMI. Así pues, es interesante revisar las opciones que han adoptado los países emergentes que no tienen este tipo de condicionamientos, y también las experiencias de países desarrollados. El problema es que existe un sesgo, en forma general, en contra de la inversión en la política fiscal en los períodos de ajuste y ello, por supuesto, tiene consecuencias sobre el crecimiento de mediano plazo.

El reto es entonces reducir este sesgo, lo que no quiere decir que se privilegie el gasto de capital por encima del gasto corriente. Regularmente se entiende esta idea como una proposición que iría en detrimento del gasto corriente y del

⁹⁸ Martner, Ricardo; Tromben, Varinia. *Opciones para enfrentar el sesgo anti-inversión pública*. ILPES. ONU. CEPAL. Santiago de Chile. Julio 2005.

⁹⁹ Ibid.

¹⁰⁰ Calderon, César y Luis Servén. *Trends in Infrastructure in Latin America, 1980-2001*. Working paper No. 3401, World Bank. Washington. 2004.

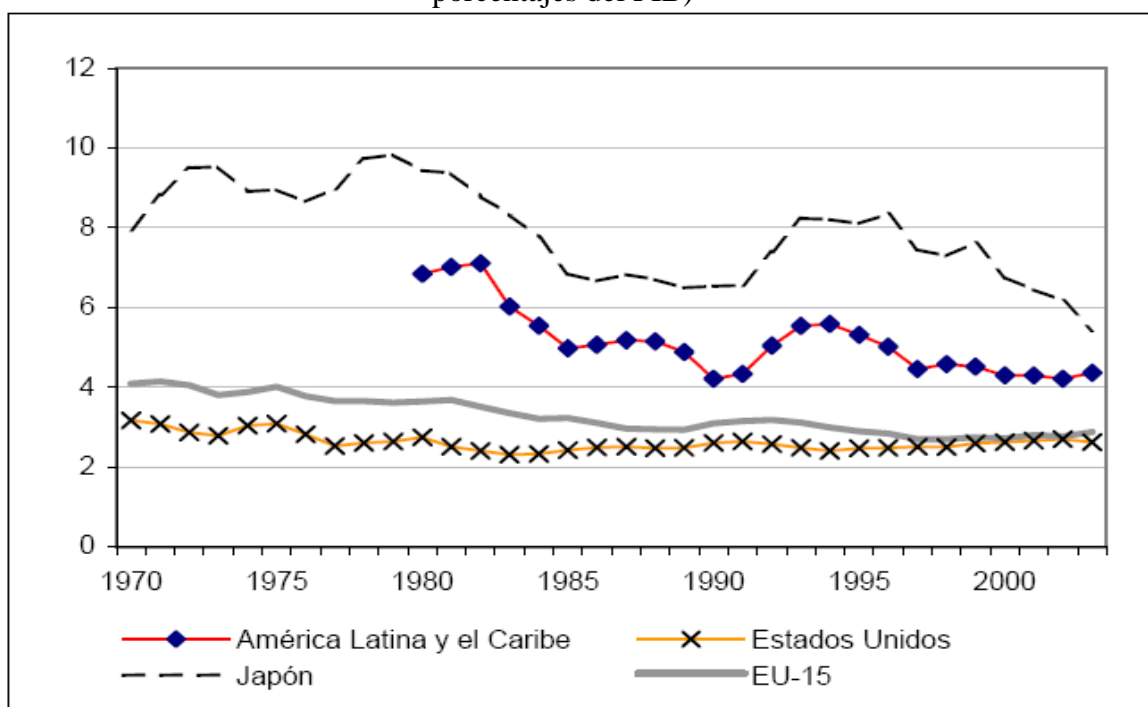
¹⁰¹ Ibid.

gasto social. Se trata más bien de lo contrario: fomentar la eliminación de un sesgo clásico en contra de la inversión, reestableciendo así un equilibrio en las prioridades de las distintas partidas de gasto. A su vez no acarrea problemas con el gasto social, pues buena parte de la inversión pública en los países en desarrollo tiene una fuerte orientación social (hospitales, escuelas, etc). En tiempos difíciles, siempre será más fácil posponer los proyectos de inversión que acomodar otros gastos corrientes a las metas fiscales.

El análisis de la tendencia de la inversión pública y la estimación del monto de la misma se dice que no es un ejercicio nada fácil. El concepto de inversión pública es en teoría la formación bruta de capital fijo del gobierno general, y se refiere a la adquisición de bienes durables de más de un año de vida para emplearlos en el proceso de producción. No obstante “en muchos países se utilizan más bien la cobertura del sector público no financiero en las cifras de Cuentas Nacionales (al no existir una cuenta de empresas públicas, sus operaciones se asimilan al Gobierno), lo que abulta las cifras de inversión pública de América Latina en las comparaciones internacionales”.¹⁰²

Existe una tendencia general, tanto en los países de la OCDE como en los de América Latina, la cual ha sido de una baja en la inversión pública, como se puede observar en el siguiente gráfico.

AMERICA LATINA Y EL CARIBE, EU, JAPÓN, Y UNIÓN EUROPEA:
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO 1970-2003. (Promedios anuales, en porcentajes del PIB)



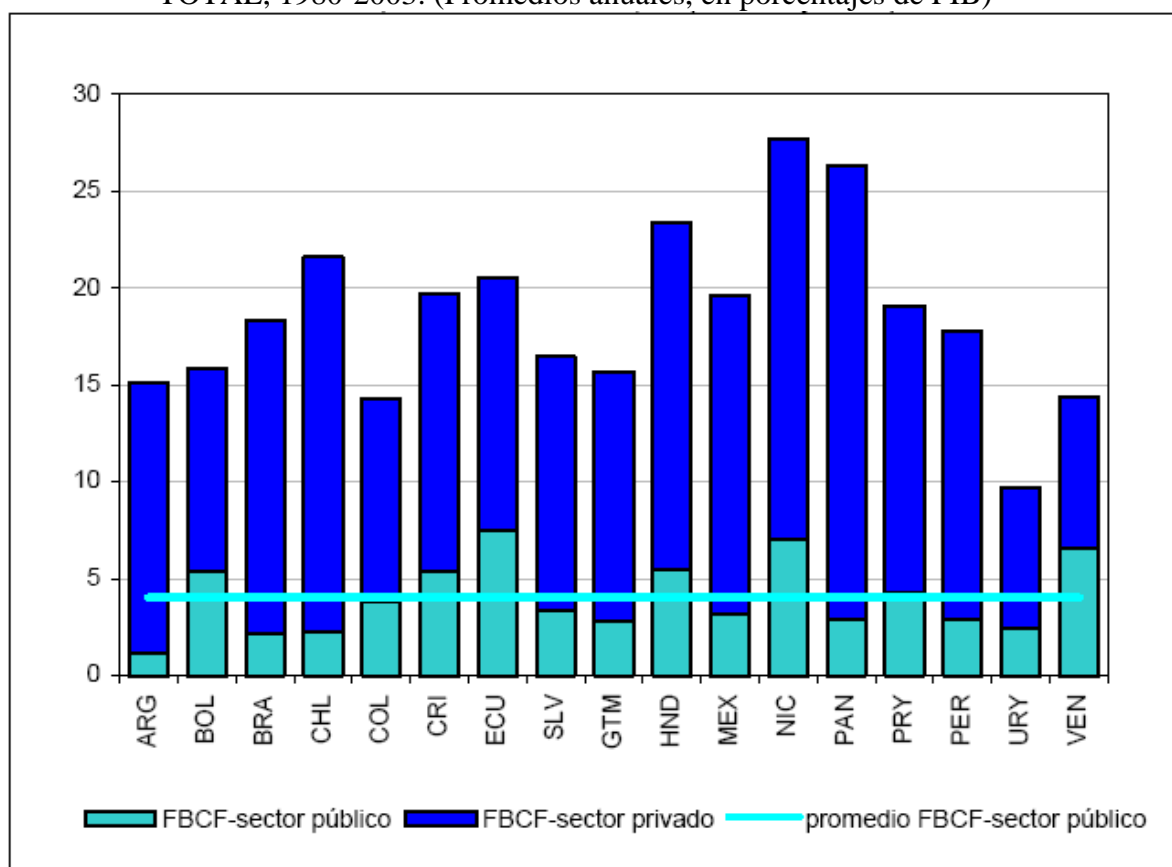
Fuente: CEPAL

¹⁰² Martner, Ricardo; Tromben, Varinia. *Opciones para enfrentar el sesgo anti-inversión pública*. ILPES. ONU. CEPAL. Santiago de Chile. Julio 2005.

Este decrecimiento se observa en Estados Unidos desde la década de los setenta; en la primera mitad de los ochenta esta trayectoria se observa también en países de la Unión Europea y en Japón. Para América Latina los datos son de 1980-2003 y revelan que en promedio la inversión pública con respecto al PIB tuvo su máximo histórico en 1982 (7.5%), y el más bajo en 2002 (4.0%), con tendencia a la baja en el periodo contemplado.

En lo referente a la inversión total, lo cual se muestra en el siguiente gráfico, se observa la disparidad que existe entre los países de América Latina y el Caribe.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO TOTAL, 1980-2003. (Promedios anuales, en porcentajes de PIB)



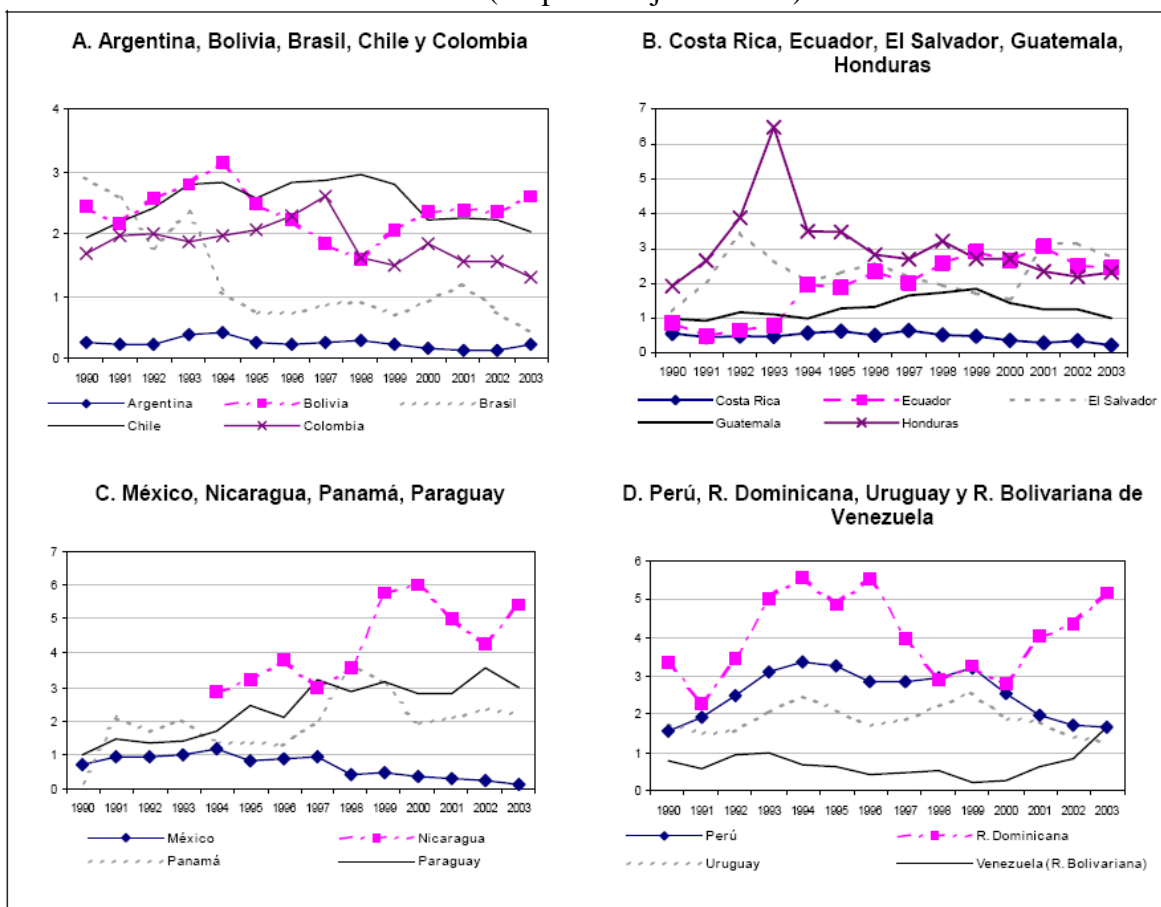
Fuente: CEPAL

Algunas naciones tienen niveles de inversión total inferiores o alrededor de 15 puntos del PIB en 2003, como son, Argentina, Bolivia, Colombia, Guatemala, Uruguay y Venezuela; y otros países tenían o incluso superan los 20 puntos del PIB, como, Chile, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Paraguay. La dispersión es todavía de mayor cuantía si se refiere a la inversión pública, cabe señalar que algunos países abarcan a sus empresas públicas en esta clasificación. Tanto Chile y Argentina poseen niveles de inversión pública cercanos a dos puntos del PIB, mientras que Ecuador, Honduras y Venezuela ese porcentaje supera los siete puntos del PIB.

En el gráfico que a continuación se muestra se puede ver el crecimiento de la inversión pública del gobierno central en el periodo 1990-2003. Países como Bolivia, Chile, Ecuador, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay

y República Dominicana presentan niveles de inversión pública mayores a dos puntos del PIB.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN DEL GOBIERNO CENTRAL 1990-2003. (En porcentajes del PIB)



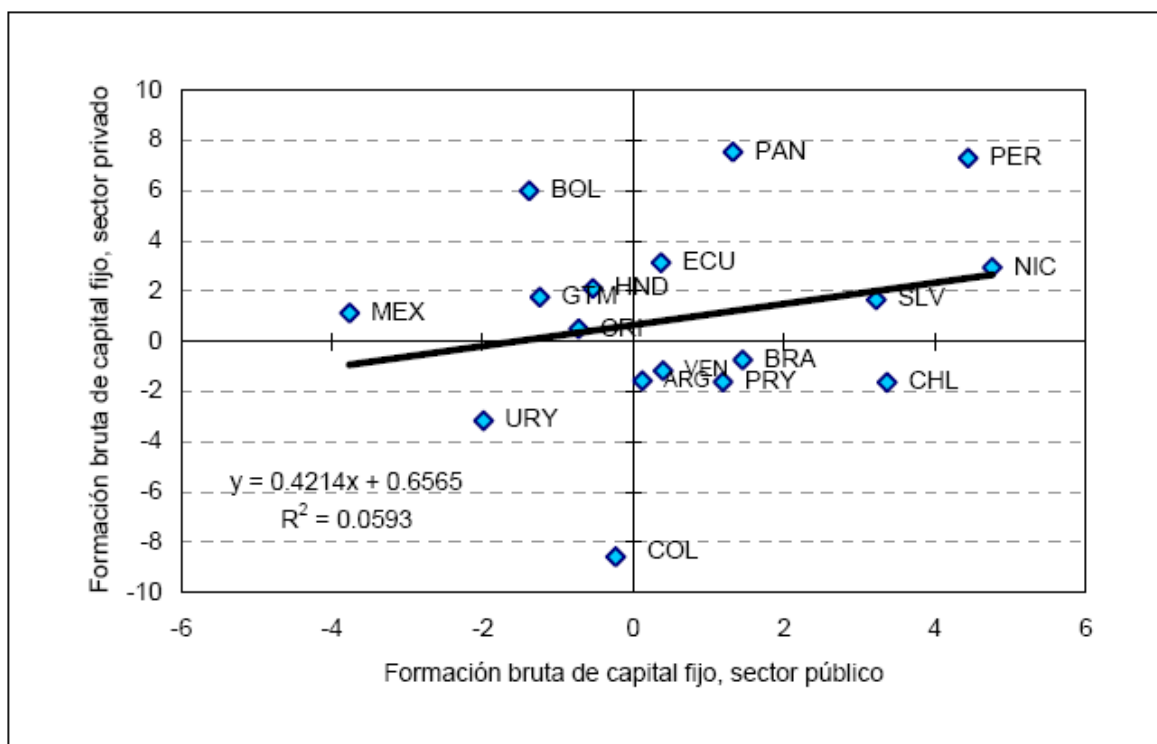
Fuente: CEPAL.

Por otro lado en países como Argentina, Brasil y México los niveles son por mucho inferiores y con una tendencia a la baja. En naciones como Colombia, Costa Rica, Perú y Uruguay también se ha presentado una reducción constante en su inversión. A pesar de que la tendencia desde 1990 es a la baja cuando se calcula el promedio ponderado por el tamaño de las economías, en países pequeños o medianos como Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Nicaragua, Panamá y República Dominicana la inversión muestra una dinámica creciente en algún período entre 1990-2003.

Se puede decir que esta disminución ha sido corregida en parte por un alza de la inversión privada. La inversión pública podría tener un efecto de desplazamiento indirecto sobre la inversión privada (crowding out), si ésta se financia con ahorro nacional haciendo que se eleve la tasa de interés perjudicando de esa manera proyectos de inversión del sector privado, o un desplazamiento directo si el sector público realiza actividades directas en el mercado. Aunque la evidencia señala lo contrario, esto es, la inversión pública posee un efecto positivo sobre la inversión privada (crowding in), ya que incrementa la productividad global de las empresas. En el siguiente gráfico se

observa la correlación positiva entre las tasas de crecimiento promedio de la inversión privada y pública en América Latina y el Caribe.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RELACIÓN ENTRE LAS TASAS DE CRECIMIENTO DE INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA 1980-2003.



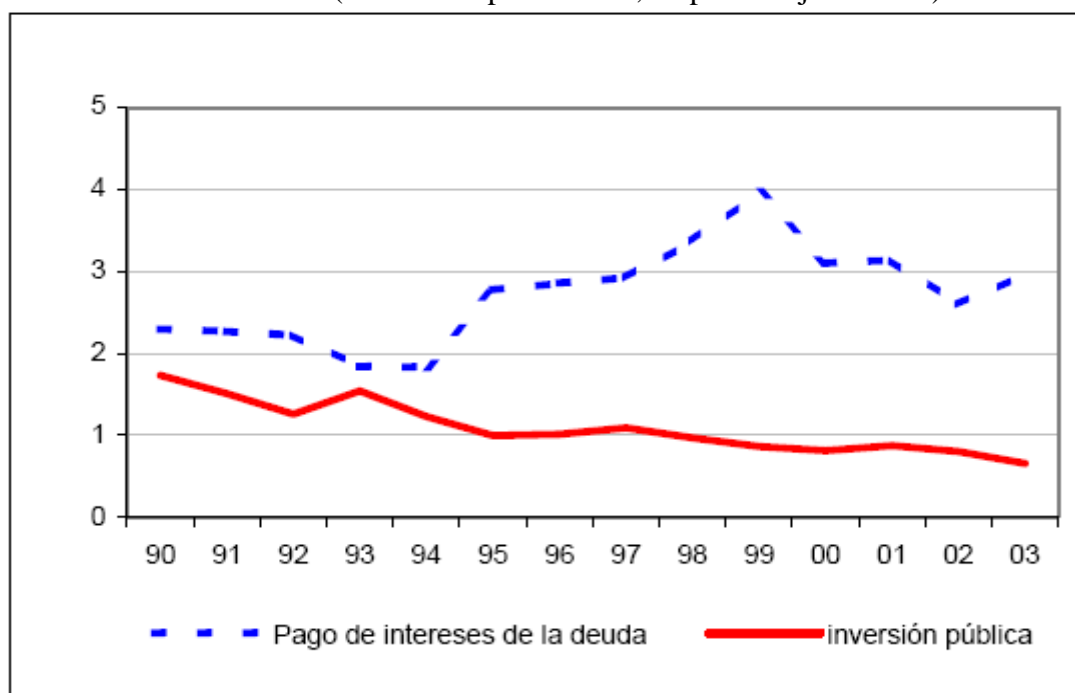
Fuente: CEPAL

En 1998 es cuando los países de América Latina empiezan a experimentar los ajustes fiscales, los cuales han influido en la recuperación del saldo primario¹⁰³. Los países lo que buscan es la reducción de la deuda pública como un objetivo fundamental.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución del gasto, mientras que la tasa de inversión pública respecto al PIB ha sido declinante en todo el período, el pago de intereses de la deuda pública aumento en forma importante hasta 1999, y desde entonces se mantiene como un lastre.

¹⁰³ El saldo primario es la diferencia entre ingresos y gastos excluyendo los pagos destinados a cubrir los intereses de la deuda pública.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PAGO DE INTERESES E INVERSIÓN PÚBLICA (Promedios ponderados, en porcentajes de PIB)



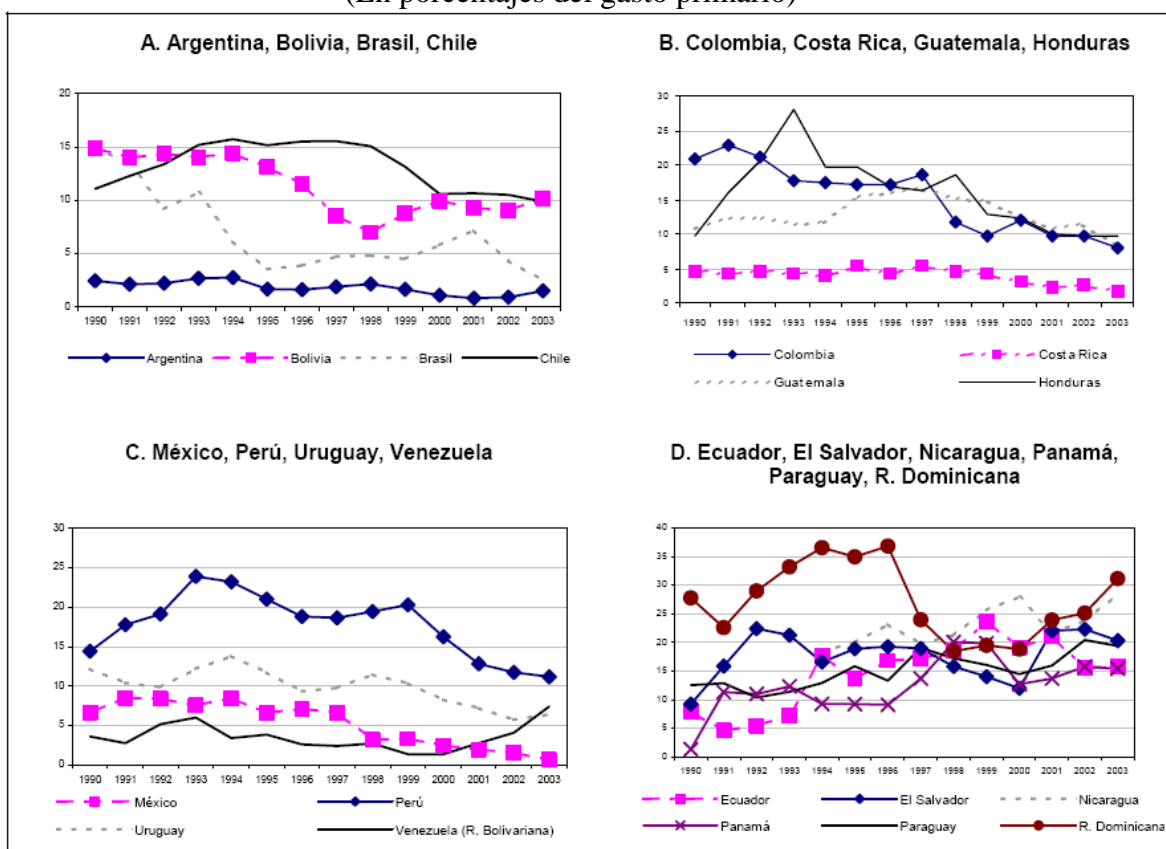
Fuente: CEPAL

Esto deja ver claramente que la tendencia a la baja de la inversión pública en la región es consecuencia de los esfuerzos por consolidar las cuentas fiscales. El pensamiento que se tiene en cuanto a que la inversión se reduce más que otros gastos en períodos de ajuste es algo ampliamente aceptado por los estudiosos del tema. En los países de la Unión Europea, a partir de 1985 la inversión pública decrece más que el gasto corriente en las fases de consolidación fiscal. Esta propensión fue muy notoria en la fase previa a la introducción del Euro, entre los años de 1984 y 1998, período en donde la inversión cayó 4% al año en proporción al PIB.

Las siguientes gráficas muestran la inversión pública sobre el gasto primario¹⁰⁴. En ciertos países como Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, México, Perú y Uruguay, la declinante participación en el gasto de la inversión pública es muy importante. En sentido opuesto, otros países han tenido una inversión pública creciente o constante en términos relativos como Ecuador, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Paraguay y República Dominicana.

¹⁰⁴ El gasto primario es el gasto público excluyendo el pago de intereses de la deuda pública.

INVERSIÓN FIJA DEL GOBIERNO CENTRAL 1990-2003 (En porcentajes del gasto primario)



Fuente: CEPAL

En el promedio de América Latina, el gasto corriente primario creció en 22.4% y la inversión decreció en más de 14% en términos reales, si se separan los casos especiales de Haití, República Dominicana y Venezuela.

La anterior revisión de datos señala que ha existido y existe aún una tendencia anti-inversión pública, aunque también cabe mencionar que lo anterior no se puede generalizar a todos los países de la América Latina y el Caribe. Realizar inversión pública en la región, sin hacer a un lado la prioridad de la reducción de la deuda, es sin duda un reto para las autoridades.

Hace poco tiempo que surgieron en América Latina las iniciativas de asociación público-privada. Estas Public and Private Partnerships (PPP) se confunden frecuentemente con privatizaciones o con concesiones en infraestructura que llegan a crear pasivos contingentes. El FMI define a los PPPs como “arreglos en que el sector privado ofrece infraestructura y servicios cuya provisión ha sido tradicionalmente realizada por el sector público”.

Lo novedoso de estas asociaciones es que en primer lugar están los proyectos, además de modo de financiamiento, independientemente de las distintas formas de asociación, ya no se trata de registrar los eventuales pasivos contingentes que pudieran surgir de proyectos de inversión que tienen retornos propios, sino de calcular gastos públicos efectivos en el futuro.

El Reino Unido es el primer país que utiliza los PFI (Private Finance Initiative), ha realizado más de seiscientos proyectos desde su implementación en 1992, incluidos 34 hospitales y 200 escuelas. Ya que funcionan las obras, el gobierno empieza a realizar pagos anuales los cuales cubren todos los costos, incluidos los de capital (construcción de la obra) y los servicios. Por ejemplo, para un hospital, el pago de servicios (mantenimiento, limpieza y otros) representa de un 40-50% del total del costo. Estos costos se pueden cuantificar fácilmente y por lo tanto se pueden registrar de manera transparente en los presupuestos futuros. Cabe mencionar que todavía el 85% de la inversión pública se realiza de forma tradicional, y tampoco existe una generalización en los demás países de la OCDE de esta forma de inversión.

En México los PPPs representan proyectos de asociación entre los sectores público y privado. Las asociaciones público-privadas más empleadas en México son las concesiones (carreteras, tratamiento de agua, etc.), los proveedores externos (outsourcing) y los famosos Pidiregas (Proyectos de impacto diferido en el registro del gasto) que utilizan PEMEX y CFE.

Los recursos financieros necesarios de los Pidiregas provienen de los proyectos de inversión los cuales provocan un impacto económico cuando se llevan a cabo, y se registran en el presupuesto en forma diferida a través del tiempo, como lo señala el artículo 18 de la Ley General de Deuda Pública y el 30 de la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal.

Los proyectos de infraestructura productiva de largo plazo son bienes inmuebles que se encargan a terceros y éstos realizan la inversión correspondiente por cuenta y orden de las entidades públicas y, frecuentemente obtienen los recursos financieros con los que se cubre el costo del proyecto. Las obras que se realizan bajo esta modalidad corresponden a actividades prioritarias y estratégicas y tienen que demostrar su rentabilidad para que con los recursos que se obtengan por la comercialización de bienes y servicios alcancen a cubrir las obligaciones financieras contraídas. Estos proyectos pueden ser directos o condicionados.

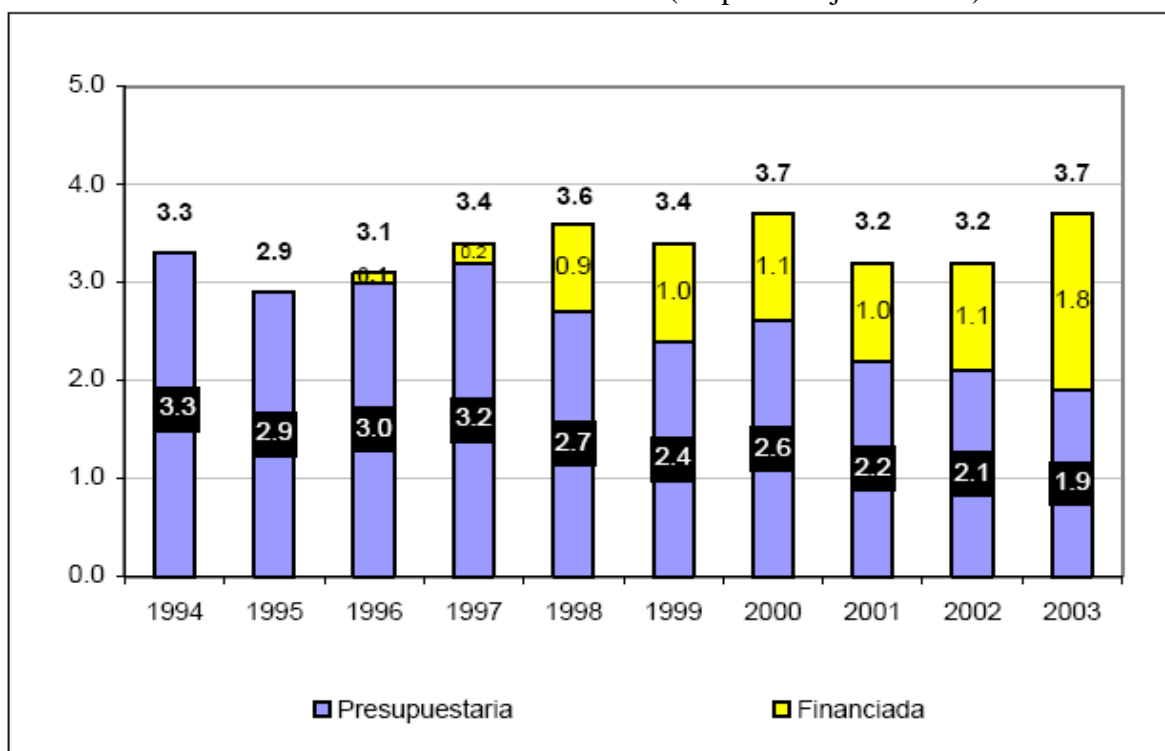
En los directos, la entidad pública se obliga a adquirir los activos productivos construidos al terminar la obra. Para el caso de los proyectos de infraestructura productiva de largo plazo, cuando se presenta un cambio de propiedad del activo físico, la normatividad menciona que en el periodo de construcción la entidad pública registra las obligaciones derivadas de la contratación de la obra en cuentas de orden. Al terminarse la obra y al ser recibidas, las obligaciones que corresponden a los dos primeros años son consideradas pasivos directos del sector público y el resto se contabiliza como un pasivo contingente el cual se cubre con el flujo de ingresos que genera el proyecto. Para el caso de los condicionados, se incluyen los proyectos en donde la adquisición de la obra, la cual es propiedad de un tercero, sería producto de una compensación surgida de cierta eventualidad contemplada en un contrato.

El funcionamiento de los Pidiregas se basa en una sencilla fórmula: encargar cierta obra al sector privado, ya sea nacional o extranjero, quien tiene la obligación de entregarla a las entidades públicas correspondientes una vez

terminada. Una vez hecha la transferencia, el gobierno asume como pasivo directo los pagos realizados por concepto de adelanto, registrando el resto como pasivo contingente. Tanto PEMEX como CFE se encuentran obligadas a demostrar la rentabilidad de los proyectos para que la explotación de los mismos generen los recursos necesarios para cubrir la amortización de la inversión en un lapso de entre 5 y 10 años. El riesgo que se corre es que el proyecto no genere los recursos necesarios para solventar la amortización e intereses pactados como ya sucede en CFE.

En el siguiente gráfico podemos ver la importancia que ha tomado esta clase de inversión en los años de 1998 a 2003, llegando incluso a representar un monto idéntico al de la inversión pública tradicional en el año de 2003. Se está extendiendo la idea de que los Pidiregas actualmente ya no representan ninguna ventaja en términos presupuestarios, ya que la amortización de las obras ha tomado importantes dimensiones al mismo grado que la nueva inversión. En el futuro se tiene que pensar en invertir más por la vía presupuestaria, y ya no tanto mediante Pidiregas, si es que se tiene el objetivo de mantener el saldo presupuestario en forma equilibrada.

INVERSIÓN PÚBLICA EN MÉXICO (En porcentajes del PIB)



Fuente: CEPAL

En México también existen los proyectos para la contratación de servicios de largo plazo, los cuales son un caso particular de las asociaciones público-privadas (PPPs) que ya se han tratado. La presidencia ha promovido los PPS en los sectores de salud y educación. El propósito es establecer contratos de largo plazo con proveedores privados, los cuales realizan la construcción de las instalaciones y éstas a su vez serán operadas por empleados públicos. Ideados sobre el modelo del Reino Unido, las principales características de los PPS son: "i) el gobierno asigna un contrato al inversionista privado para proporcionar

ciertos servicios por un periodo mayor a 15 años; ii) la propiedad de los activos con los que se proporciona el servicio puede ser del inversionista privado o del gobierno; iii) solo una vez que se proporcionen los servicios y se determine que el desempeño es el adecuado, el gobierno realizará los pagos correspondientes.”¹⁰⁵

La diferencia que existe con la inversión pública tradicional, es que en los proyectos PPS los pagos se cumplen una vez que el contratista inicia la prestación del servicio hasta que la entidad pública que lo encargo da el visto bueno. Los montos de inversión son elevados: 780 millones de dólares en proyectos para comunicaciones y transportes, 300 millones en salud, para hospitales regionales y unidades de especialidades médicas; 230 millones en educación pública, específicamente en educación superior.

En los proyectos desarrollados bajo el modelo de la PFI del Reino Unido, así como en los PPS que se realizan en México, el concepto contable es parecido al del sector privado: se registra en las cuentas fiscales solo una parte de la inversión, y lo demás se amortiza en el tiempo.

Las alternativas para incitar la inversión con características de bien público son variadas. La primera, y más radical, es adoptar la regla de oro como norma en el manejo de las finanzas públicas, la cual estipula que los gastos corrientes deben costearse con ingresos corrientes, y los gastos de capital con deuda pública. Como sucede en la empresa privada, la inversión neta de depreciación no debiera incluirse en la cuenta de resultados, como lo señalan ciertos estudiosos del tema. También, tendrían que llevarse presupuestos separados de gastos corrientes y de inversión. Hay ciertas experiencias de aplicación de este precepto, especialmente en el Reino Unido. A pesar de la claridad del concepto, la puesta en práctica de la regla de oro es compleja. En particular, al no recibir necesariamente el sector público la totalidad del retorno de sus inversiones, la analogía con el sector privado pierde firmeza. Por otro lado, las propias inversiones conllevan muchas veces gastos corrientes adicionales para su operación, lo que hace que la separación contable no sea algo tan fácil. Otra opción, es la adopción lisa y llana de los principios contables del Manual de Estadísticas de Finanzas Públicas 2001 del FMI. El concepto de variación de patrimonio neto define los ingresos y gastos del gobierno, y el ingreso es un aumento del patrimonio neto debido a una transacción, el gasto a su vez es una disminución del mismo. La inversión se registra como un incremento de los activos no financieros, siendo su contraparte una disminución en los mismos. Entonces el patrimonio neto no se ve afectado y la inversión pública no se considera un gasto. Estos principios contables son muy atractivos pero no se aplican en la región y tampoco sustituyen las metas de saldo público que se consideran en los programas de apoyo del FMI.

La CEPAL ha presentado propuestas sobre la inversión pública: Una de ellas es la posibilidad de impulsar impuestos específicos para el financiamiento de proyectos de infraestructura viales, esos impuestos serían a los hidrocarburos. En Estados Unidos y en Argentina se ha realizado de esa manera

¹⁰⁵ Martner, Ricardo; Tromben, Varinia. *Opciones para enfrentar el sesgo anti-inversión pública*. ILPES. ONU. CEPAL. Santiago de Chile. Julio 2005.

infraestructura, en éste último país, durante décadas ese tipo de impuestos han financiado a empresas dedicadas a obras viales.

Una segunda propuesta es el impulso de las asociaciones público-privadas en áreas que tradicionalmente atiende el gobierno. En México y Chile se han realizado una cantidad importantes de este tipo proyectos. En México se han realizado proyectos en áreas de energía y petróleo, y en Chile se han realizado en las áreas del transporte, cárceles, aeropuertos y agrícolas. Este tipo de alianzas debe de tener una excelente coordinación y confianza entre los dos sectores para llevar a buen termino las obras conjuntas.

Una tercer propuesta se refiere a una mayor flexibilidad en las cuentas fiscales. En esta misma tesitura se encuentra la Carta de Lima, firmada por los países de América del Sur en la Asamblea Anual del Banco Interamericano de Desarrollo del 2004, en donde se señala que la contabilidad es demasiado simplificada y que no se distinguen lo impactos económicos de inversiones y de gastos corrientes, empeora el déficit en infraestructura y compromete el futuro crecimiento económico. Entonces, lo que se pretende es flexibilizar las metas fiscales. Esto cobra particular importancia sobre todo en los países que tienen acuerdos con el FMI.

La cuarta propuesta es en cuanto al papel de la banca de desarrollo multilateral y los presupuestos de los países. Actualmente la capacidad de los bancos multilaterales se ve reducida debido a los techos en el gasto de los presupuestos públicos, y debido a ello el retraso en la materialización de los proyectos y obras. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), por ejemplo, gasto en el 2000 sólo el 60% de su presupuesto aprobado para canalizarlo a proyectos de inversión, y ya para el 2003, el porcentaje decreció aún más hasta llegar únicamente al 30%. Los proyectos que financia la banca multilateral son regularmente de alta calidad y transparentes, por lo que se espera que generen una rentabilidad social positiva, independientemente de la rentabilidad financiera. Es por ello que los gastos que generan los proyectos se deberían contabilizar en el presupuesto al momento de realizar las amortizaciones de los préstamos y no al momento de recibir los recursos, de la misma forma que se hace en las asociaciones público-privadas.

3.4 La inversión pública como palanca de desarrollo en México

La inversión pública en infraestructura además de promover un incremento de la inversión privada, puede además tener el efecto de que ésta última sea más productiva para que por ese medio tenga un aporte al crecimiento económico.

Se espera que la reforma fiscal sea aprobada para que tenga viabilidad el Plan Nacional de Infraestructura 2007-2012, el gobierno estima una inversión en infraestructura de dos billones 532 mil millones de pesos durante el sexenio, es decir, 422 mil millones de pesos anuales, equivalentes a 4.0 por ciento del PIB proyectado en los siguientes años, el gobierno propone destinar parte de los recursos que se obtengan por la Reforma Hacendaria.

El plan que se pretende implementar cobra especial importancia, ya que México presenta un grave atraso en esa materia. De acuerdo con el índice de competitividad en infraestructura elaborado por el Foro Económico Mundial se ubica en el lugar 64 de 125 países. Por sectores, se encuentra en el lugar 65 en ferrocarriles, 64 en puertos, 55 en aeropuertos, 73 en electricidad, 51 en telecomunicaciones y 49 en carreteras. Incluso en comparación con América Latina, México está abajo de Barbados, Chile, Panamá, Jamaica, El Salvador y Uruguay

El anuncio del gobierno sobre el plan nacional que quiere poner en marcha puede expandir la infraestructura del país, por ello es necesario realizar una pequeña reflexión sobre el papel de la inversión pública en esta materia y su impacto en el crecimiento económico, importancia que está ampliamente documentada en la literatura teórica y empírica. Además de su efecto directo sobre los niveles de inversión nacional, producción y creación de empleos, también por sus efectos indirectos en la medida que se presente como complementaria a la inversión privada.

Los resultados de estudios empíricos señalan que la inversión pública en infraestructura tiene un efecto positivo neto en el crecimiento del producto de una economía, este impacto suele incrementarse en la misma proporción que se aumente también la calidad de esta inversión, generalmente en carreteras, puertos, aeropuertos, centrales eléctricas, etcétera. Además, este efecto positivo neto se mantiene aún en el caso que esta inversión pública sea financiada con deuda.

Al respecto es dable reconocer el caso más reciente en donde se observa en forma paralela un sostenido crecimiento económico y una acelerada expansión en la infraestructura, como sucede en el denominado milagro chino. Es notable que en México se ha observado un estancamiento importante en la expansión de su infraestructura en la última década, lo cual afecta en forma negativa la competitividad de la producción nacional.

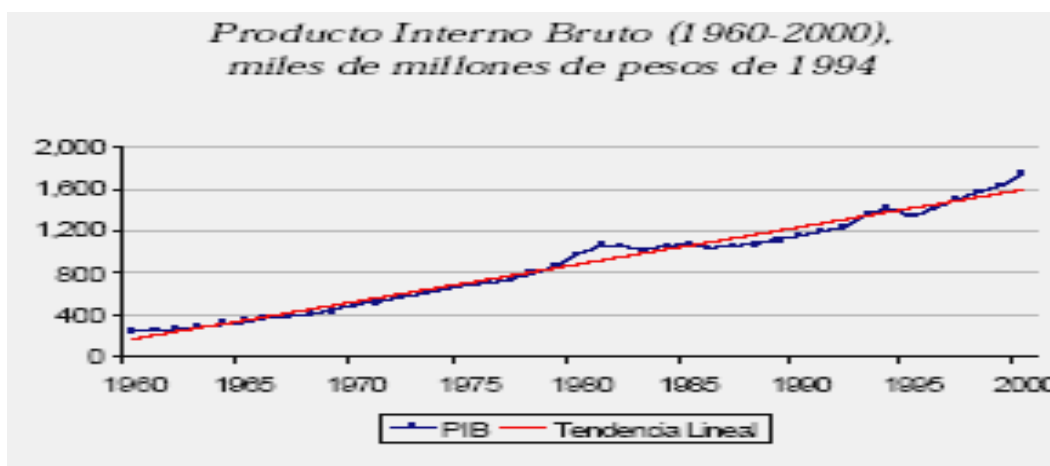
La declaración final de Cusco de la XVII Cumbre del Grupo de Río en mayo del 2003 se reconoció el establecimiento de mecanismo financieros enfocados a fortalecer la gobernabilidad y combatir la pobreza mediante la captación de nuevos recursos dirigidos hacia la inversión productiva y la generación de fuentes de trabajo. Para cumplir con estos objetivos es necesario fomentar el gasto en infraestructura. Según la CEPAL, para que América Latina crezca a una tasa del 3% en el periodo 2000-2010 es necesario invertir anualmente en infraestructura alrededor del 3% del PIB lo que equivale a 70,000 millones de dólares.

Según el estudio *Infraestructura en América Latina y el Caribe: tendencias recientes y retos principales*, elaborado por las economistas del Banco Mundial Marianne Fay y Mary Morrison, la región actualmente gasta menos de 2 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) en infraestructura, en contraposición con 3,7 por ciento entre 1980 y 1985. Dicho gasto debería ser del 4 al 6 por ciento anual para alcanzar o estar a la altura de países que en el pasado se encontraban más atrasados, como Corea y China.

La investigación señala que mejorar la infraestructura de la región hasta alcanzar el nivel de Corea podría producir un incremento en el ingreso per cápita anual de 1,4 a 1,8 por ciento del PIB, además de una reducción en términos de desigualdad social del 10 al 20 por ciento. Los pobres se ven beneficiados gracias a la expansión de infraestructura porque el acceso a agua potable, electricidad y otros servicios trae mejoras en la salud y la calidad de vida, y también les permite progresar en forma económica. El desarrollo de una infraestructura de caminos, por ejemplo, significa un mejor acceso a los mercados para los pequeños agricultores y las comunidades rurales y por supuesto un incremento en el nivel de escolaridad al hacer más fácil el acceso a los centros escolares.

Existen algunas relaciones básicas de largo plazo entre las variables que permiten identificar a la economía mexicana y que se utilizan como bases para determinar comportamientos futuros. Estas relaciones que se establecen entre diversas variables de la economía mexicana permiten ver el crecimiento económico, por ejemplo desde 1930 hasta 1980, se creció a una tasa anual del 6%, a partir de 1981 hasta 1995 ya con el nuevo modelo económico y que prometía grandes inversiones extranjeras y gran desarrollo y crecimiento, por que el gobierno ya no estaría compitiendo con el capital privado para invertir se creció a una tasa del 2.3%. Después de 1996 a 2000 se creció a un promedio de 3.3 % y para 2001-2006 se cayó a 2.4% aún ya con un sistema democrático y consolidada la inversión privada nacional y extranjera, aún cuando se prometió y se dio la más destaca osadía por el presidente Fox de 7% de crecimiento anual. Esta cifra contrasta significativamente con el ritmo de crecimiento de 2.1 % que se tuvo en su sexenio.

Se olvida que la economía mexicana, como la mayoría de las economías de mercado, tiene un proceso de crecimiento económico que sigue un patrón de fluctuaciones alrededor de una tendencia. Más aun fluctuaciones alrededor de la tendencia, son en principio dentro de unas bandas relativamente estrechas con la excepción de fases fuertemente recesivas y las fluctuaciones están normalmente correlacionadas en serie, combinando fases de crecimiento económico rápido con otras de ajuste estructural y crecimiento lento como se ve en la siguiente gráfica.



Fuente: Galindo, L.M. Economía Mexicana. CIDE.

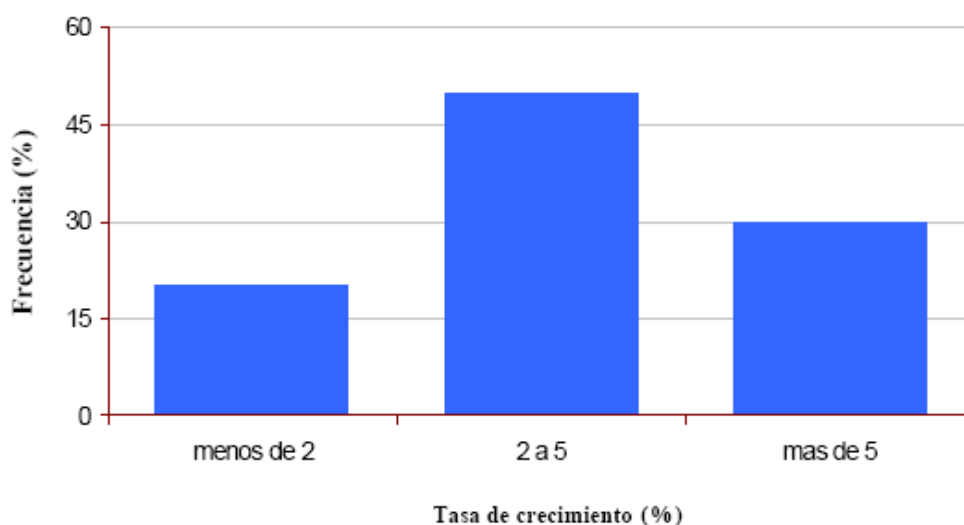
El comportamiento ascendente existe, en el caso de México, no sólo en el PIB sino en la mayoría de las principales variables macroeconómicas como el consumo o la inversión. Este patrón económico es el resultado de varios factores de oferta y demanda tales como la tecnología, el incremento de la productividad, las condiciones laborales y las fluctuaciones de la demanda. El crecimiento económico corresponde a una función de la productividad de la fuerza de trabajo asociada a la intensidad de capital y a los movimientos cíclicos de la demanda, relacionados con las políticas económicas expansionistas o de estabilización.

En principio, este comportamiento puede descomponerse de acuerdo a un componente que representa la trayectoria de equilibrio y a otros factores cíclicos o de corto plazo. El ritmo de la actividad económica tendió a ser alto de 1950 a 1980, se redujo durante la década de los ochenta y se recuperó paulatinamente durante la década de los noventa, para que en los primeros años del nuevo siglo caer nuevamente. Además se observa que su variabilidad aumentó durante la segunda fase. Este comportamiento diferencial del producto durante los últimos cuarenta años parece corresponder a una distribución. Esta distribución indica que existen tres posibles grandes opciones en el comportamiento del producto en el largo plazo denominadas de crecimiento pobre, medio y rápido respectivamente.

La existencia de esos tres posibles escenarios corresponde a la interacción entre la teoría del multiplicador del consumo y el acelerador de la inversión. Esto es, un aumento en el ingreso origina un efecto multiplicador en el consumo y la inversión, que se traduce en un crecimiento superior a 2% anual. Por el contrario, una caída del producto se traduce en una disminución del consumo y la inversión que llevan a reducciones en el producto, como lo muestra la grafica siguiente, donde se ve que en efecto la probabilidad de una tasa de crecimiento anual de entre 2 y 4.9% es mayor que las otras dos posibilidades. En este sentido, atendiendo a todo el periodo considerado puede suponerse que para cada año la mayor probabilidad corresponde a una tasa de entre 2 y 5% y no del 7%¹⁰⁶, para eso se tenía que haber incrementado la inversión de capital en por lo menos 15% del PIB, y las exportaciones deberían haber crecido a un 30% de lo obtenido.

¹⁰⁶ Galindo, L. M. y Cardero, M. E. *Un modelo de vectores autoregresivos con cointegración para la economía mexicana: 1980-2000*, Economía Mexicana, CIDE, no.6.

Distribucion trimodal de la tasa de crecimiento media anual (%), 1960-2000

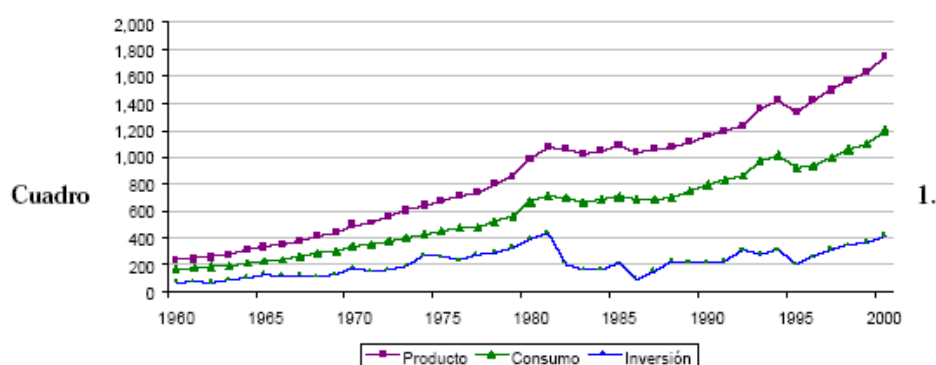


Fuente: Galindo, L.M. Economía Mexicana. CIDE

La tasa de crecimiento del PIB en el periodo 1950-1979 y en el periodo 1980-2000 tienen frecuencias de tasas cercanas o superiores a 5% es mayor entre 1950 y 1980 que entre 1980 y 2000 ver gráficas 39 y 40. Estos resultados permiten concluir que en el largo plazo del crecimiento económico para la economía mexicana, es una tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de 5%. Así, con el desempeño económico del último sexenio jamás se hubiera alcanzado una tasa de 7%.

Las tendencias comunes en el producto y consumo se mantienen juntas durante todo el periodo mientras que la inversión a partir de 1980 muestra un desprendimiento a la baja como se muestra a continuación.

Comportamiento del producto, consumo e Inversión, 1960-2000. Miles de millones de pesos de 1994



Fuente: Galindo, L.M. Economía Mexicana. CIDE

Esta caída de la inversión en este período sobre todo pública, es lo que explica en buena medida el menor ritmo de crecimiento a partir de 1980 mientras que su recuperación se asocia al nuevo auge económico internacional de finales de los noventa. Este comportamiento asimétrico entre el consumo y la inversión con respecto al producto puede verse al considerarse las propensiones medias a consumir e invertir. Así, se observa en la gráfica anterior que existe un *boom*

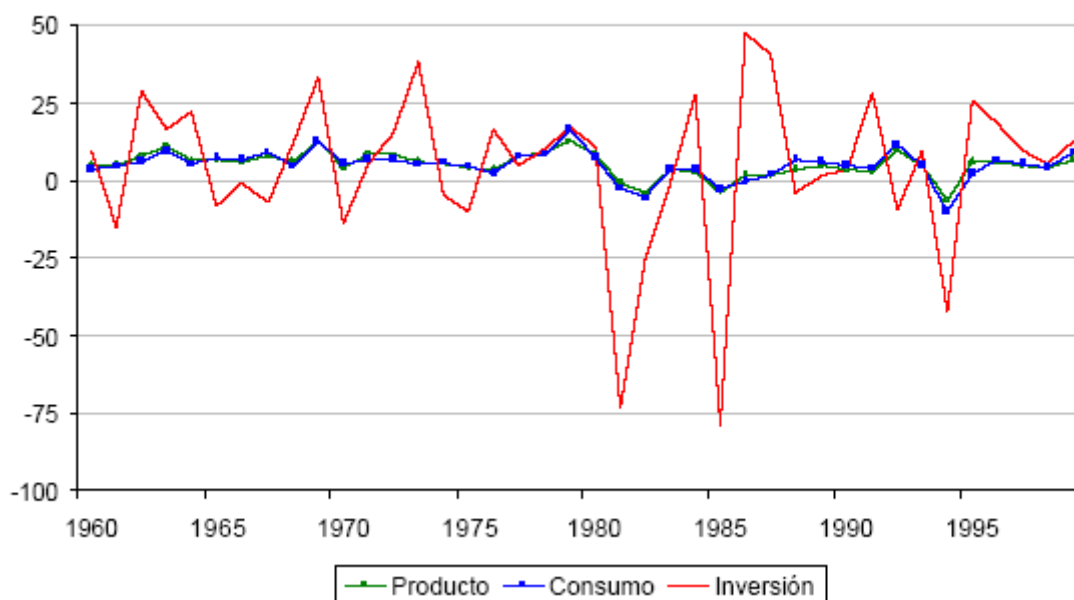
de consumo que se tradujo en una reducción de estos comportamientos cíclicos, estos corresponden a la existencia de imperfecciones en los mercados, precios y salarios. La inversión en este sentido, es el patrón de consumo que determina la capacidad de ahorro interno y por tanto cualquier auge económico tiende a limitarse en la medida en que requiere del financiamiento o ahorro externo.

Así, existe una relación más estrecha entre el consumo y las importaciones que entre la inversión y las importaciones. De este modo, los estrangulamientos del sector externo tienden a seguir más de cerca la evolución del consumo. Éste es un factor más que limita el proceso de expansión económica ya que el aumento de la demanda basado en un auge de consumo se traduce en un mayor déficit externo.

Existe una correlación positiva entre crecimiento económico y estabilidad en la tasa de cambio como consecuencia entre altas tasas de inflación y un pobre crecimiento económico. Sin embargo, la intensidad de la relación no es suficiente con una reducción en la tasa de inflación para garantizar un ritmo de crecimiento sostenido¹⁰⁷.

Estas tendencias coinciden con la situación internacional que sugiere una disminución de la tasa de ahorro asociada a una expansión del consumo en la mayoría de las economías desarrolladas.

Tasa de crecimiento (%) del Producto, Consumo e Inversión, 1960-2000



Fuente: Galindo, L.M. Economía Mexicana. CIDE

Una visión del ciclo económico en México es que después de una fase de depresión se observa una recuperación de la inversión privada que incentiva a

¹⁰⁷ Galindo, L. M. y Martínez Alanis, P. J., *Los números que determinan el comportamiento de la Economía Mexicana*, 2001.

la demanda agregada. Lo que se traduce en una posterior reactivación del consumo, apoyada en la recuperación de los salarios reales. Con el tiempo, el consumo aumenta su dinamismo, apoyado en una expansión crediticia o de liquidez financiera, impulsando aún más a la demanda agregada pero reduciendo los coeficientes de ahorro. De este modo, se inicia un periodo donde la escasez de ahorro interno se empieza a traducirse en un paulatino estrangulamiento externo y donde la misma inversión privada inicia una fase de desaceleración. En estas condiciones las presiones sobre el ahorro interno en referencia a los niveles de inversión tienen que compensarse a través del ahorro externo proveniente de una entrada continua de capitales.

Los déficit externos crecen más que proporcionalmente asociados al auge del consumo y por tanto de las importaciones. Así, los flujos de capitales se mantienen elevados, para mantener el auge económico, lo que conduce a una sobrevaluación del peso. En estas condiciones, las opciones para mantener el auge económico tienden a cerrarse. Los déficit del sector externo, la sobrevaluación del tipo de cambio, la reducción del ahorro interno y la expansión del consumo apoyada por un aumento de la liquidez financiera configuran las condiciones para validar los ataques especulativos y el inicio de una nueva fase depresiva.

Así en un modelo de acelerador de la inversión, pueden estimarse los niveles de inversión requeridos para elevar el crecimiento del PIB por arriba del carácter potencial y analizar los efectos del mercado laboral a través de la tasa de desempleo. Sería necesario elevar entre 10% y 30% los coeficientes de inversión a producto para obtener un ritmo de crecimiento de 2 o 3 puntos por arriba el producto potencial.

Así por ejemplo, una tasa de crecimiento económico promedio de 7% anual es sólo posible con un cambio estructural en los patrones de inversión, consumo y producto en México. Para ello es necesario diseñar políticas económicas y estrategias que busquen incentivar a la inversión y limitar los *booms* de consumo. Sin embargo, esta estrategia tiene limitaciones importantes en un país como México donde una parte importante de la población tiene severas carencias.

Esta recuperación se asocia en buena medida a una nueva fase de expansión de la inversión. Los patrones de comportamiento tendencial y cíclicos de la economía mexicana muestran que existe una relación más estrecha entre el consumo y el producto que entre la inversión y el producto. Más aun, existe una relación asimétrica entre la propensión media a consumir y a invertir. De este modo, un auge iniciado por la reactivación de la inversión se traduce en una fase expansiva del ingreso y paralelamente del consumo¹⁰⁸.

Es necesario revisar el impacto que el conjunto de las reformas emprendidas han tenido sobre la tasa de crecimiento económico a partir de los cambios que se han producido en la formación bruta de capital, cuya tasa descendió de 23.3% en 1981 a 19.3% en 2002 y si la comparamos con el periodo 1970 a

¹⁰⁸ Johansen, S. y K. Juselius. *Identification of the long-run and short-run structure. An Application to the IS-LM Model*. *Econometrics*, 63. 2004.

1980 esta se encontraba en 29% que es de las más altas. Los niveles más bajos se alcanzaron en el período 1982-1988, cuando la tasa alcanzó valores inferiores a 15.6% del PIB, habiendo llegado a su mínimo en 1987 con una tasa de 14.1% y que es cuando más se castigó a la inversión pública, se vendieron las paraestatales. Las reformas estructurales emprendidas desde 1985 tuvieron entre sus objetivos lograr un cambio significativo en la composición de la inversión, para aumentar la participación del capital privado y reducir el papel de la inversión pública.

Se dio a escoger entre un Estado interventor y un Estado solidario, entre un sector público fuertemente vinculado al apoyo de las actividades productivas y uno volcado a los programas de gasto social. Sin embargo, la caída de la inversión pública no se ha visto compensada en términos agregados por el crecimiento de la inversión privada, de la misma manera que la orientación de esta no ha llenado los vacíos sectoriales que dejó la inversión pública. La inversión pública cayó de 10.6% del PIB en 1981 a 2.2% en 2004, mientras que en el mismo lapso la inversión privada creció de 12.7 a 17.1%.

Como vemos, el crecimiento de la inversión privada ha sido insuficiente para compensar la caída de la inversión pública. Además, hay sectores que tradicionalmente habían sido atendidos por la inversión pública, como el campo o la infraestructura de las regiones menos desarrolladas, que son los que más han resentido el decremento de la inversión pública, aún cuando el programa oportunidades haya incrementado sus recursos.

El cambio estructural no solamente ha sido incapaz de lograr que la economía recupere el crecimiento estable, sino que ha ahondado las desigualdades que siempre han preocupado al país. El período durante el cual se profundizaron las reformas económicas encaminadas a lograr un cambio estructural en la economía mexicana se ha caracterizado por un crecimiento errático que arroja un promedio bajo, reducción en los acervos de capital y problemas para reactivar la inversión y superar la obsolescencia de los acervos de capital. Más aún, el nuevo modelo combina la reducción en la cantidad de capital físico y el estancamiento del capital humano por persona ocupada con aumentos en algunos sectores de la demanda de personal calificado, lo que se ha traducido en una mayor dispersión salarial con el consecuente impacto negativo en la distribución del ingreso. En estos más de veinte años de ajuste y reformas económicas las incipientes recuperaciones en los salarios reales y los avances que se han alcanzado en el combate a la pobreza durante los períodos de crecimiento se han visto más que neutralizados por las crisis que han afectado al país. Además de mencionar los rescates carreteros y bancarios entre otros.

La desigualdad se ha ampliado también entre regiones. A partir de la entrada del TLC en 1994 se aumentó la desigualdad regional, debido al incremento de la productividad del país en general respecto a los estados del sureste, los más atrasados históricamente. Más aún, la concentración de las inversiones extranjeras en unos cuantos estados del norte, centro y occidente del país y en el Distrito Federal, tienden a concentrar esta desigualdad regional, mientras que la caída de la inversión pública en infraestructura tiende a amplificarla aún

más, debido al rezago existente en esa parte del país, ocasionando conflictos militarizados en Oaxaca, Guerrero, Chiapas y Michoacán.

A partir de mediados de los años ochenta, México hizo un gran esfuerzo de cambio estructural de su economía destinado a redefinir los términos de su inserción internacional, para “globalizar a la nación”. En estos años, aunque de forma paralela, también adquirió un proceso de “democratización del Estado” que había iniciado a fines de la década de los años setenta bajo la iniciativa y el control estatales, para luego registrar una participación progresiva de partidos y grupos políticos y sociales, de los empresarios a los intelectuales y a un número siempre en aumento de ONG’s, por lo que luego se le dio el nombre de un abierto “reclamo democrático”.

A finales del año 2000, estos procesos de cambio político y económico desembocaron en una auténtica celebración. No sólo se prometía por primera vez en casi dos décadas un crecimiento económico de alrededor de 7% anual acompañado de reducidas tasas de inflación, sino que se mantendría una estabilidad cambiaria, y con esto se lograba una confianza generalizada, interna y externa, en la estabilidad financiera, un escenario totalmente opuesto a los que habían acompañado los cambios de gobiernos desde 1976, cuando México entró en una nueva fase de inestabilidad financiera, devaluación y alta inflación que se agudizó tras la irrupción de la gran crisis de la deuda externa en 1982.

El país parecía haber superado la “maldición sexenal” que había marcado su evolución hasta el sexenio de Zedillo. Lo más importante fue que la recuperación de la economía tuvo lugar en un contexto de globalización económica a la que acompañaba la afirmación creíble de un marco democrático. Después de casi setenta años de gobiernos “revolucionarios” que habían configurado un régimen político de partido “casi único” y alta corrupción.

El cambio económico globalizador, se concretaba en una nueva composición y magnitud de las ventas externas de México, que para 1999 superaban los 160 mil millones de dólares. La mayor parte del comercio exterior se dio con América del Norte, 250 mil millones de dólares en 2002, mientras que con el resto del mundo, con excepción de Asia, se registraron crecimientos mínimos. Las importaciones de Asia habían crecido con rapidez en tanto que las exportaciones se estancaban en cerca de 30 mil millones de dólares contra menos de 5 mil millones de dólares¹¹⁰.

A la vez, el país había superado la estrecha dependencia de la exportación de petróleo crudo de los años ochenta, la factura petrolera externa representaba casi 60% de las exportaciones en 1980; en 2005 era de sólo 22%.

La apertura comercial y financiera realizada a partir de 1987, junto con el fuerte aumento de los flujos de la IED orientados sobre todo a la manufactura de exportación y la maquila, impulsaron una reconfiguración de la geografía

¹¹⁰ Cortés, Fernando; Hernández, Daniel; Hernández Laos, Enrique; Székely, Miguel; Hadid Vera, *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX*. Secretaría de Desarrollo Social, Serie Documentos de investigación, México, 2002. pp. 15-29.

económica y humana de México, con la aparición de núcleos industriales exportadores en el norte y el centro norte del país, los que aumentan su participación las actividades productivas complejas y con una relativa sofisticación tecnológica.

De esta manera, la sintonía entre el cambio económico y el político permitía creer que México recuperaba el círculo virtuoso de crecimiento con estabilidad que décadas atrás tenía con el “milagro mexicano”.

Pronto la volatilidad de la globalización americana en la que México se embarcó desde mediados de los años ochenta, dio su peor cara y empezó a verse una negativa que se expresó en una nueva y larga recesión, en estrecha recesión con Estados Unidos. A su vez en 2003, la democracia inició un recorrido difícil con un gobierno sin mayoría en el congreso y un sistema autoritario “incluyente”, el uso y abuso del poder requería operaciones delicadas y peligrosas de manejo institucional que no se abordaron en su momento.

Junto con las dificultades de todo gobierno dividido, se tuvo que encarar los cambios abruptos que el 11 de septiembre de 2001 impuso en la estrategia internacional de Estados Unidos. Para el “gobierno del cambio”, muchas cosas habían cambiado y debían cambiar con la llegada de la democracia y de la alternancia en el poder, pero la profundización de la relación especial lograda con Estados Unidos a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, debía mantenerse como una pieza clave para la consolidación económica y política que el gobierno prometió, sin embargo el no apoyar en el Consejo de Seguridad la invasión de Irak por parte de ésta potencia, dio al traste con todo lo avanzado.

De esta manera, la asociación intensa con Estados Unidos y la consolidación democrática, que eran las piezas maestras de la creación de un nuevo régimen político y económico en México, se vieron amenazadas. Sin embargo, el gobierno no encontró la manera, internamente de conseguir la reforma del Estado y las reformas económicas de mercado de “tercera” y “cuarta” generación siguieron paradas, en buena medida bloqueadas por el congreso que el gobierno no pudo conjurar. En el exterior, el cambio de prioridades en Estados Unidos era ya evidente y nada alentador para la expectativa mexicana.

La recuperación económica de ese país le dio un respiro a México y sus exportaciones volvieron a crecer para el 2002 a ritmos altos, pero se creía que el crecimiento del PIB alcanzado, apenas superior a 4%, fuera a repetirse en el 2003. De esta forma, el empleo informal y precario se extendió y abarcó a más de la mitad de la población ocupada. Con esto y con los bajos ritmos de creación de empleo formal, aunados a los bajos salarios medios y el descenso continuo del salario mínimo, la inequidad social se acentuó y la pobreza de masas se mantuvo en torno a 50% de la población total¹¹¹.

¹¹¹ Gazol, Antonio, *Diez años del TLCAN: una visión al futuro* en *ECONOMÍA*Unam, No. 3, septiembre-diciembre de 2004.

Para 2005 lo que privaba era una inquietud política y de inseguridad pública y social, los partidos y sus disputas internas incrementaban las dificultades del “gobierno dividido” y en la mira de prácticamente todos los grupos de poder económico sólo estaban ya esperando la sucesión presidencial.

Sin duda, los cambios políticos y los logros económicos descritos fueron reales, pero la crisis económica y social en la que el país comenzó a vivir mantenía adverso el ambiente y proyectaba hostilidad para una evolución en democracia. La globalización, por su parte, no entregó lo que prometió en términos de crecimiento sostenido de la productividad, la producción y el empleo, mientras que la pobreza y la desigualdad conforman una realidad extensa en todo el país y no sólo a los restos del mundo rural donde solían concentrarse en el pasado.

La distribución del ingreso en México había sido siempre en extremo desigual. En el 2000, el 10% más rico concentraba 38.7% del ingreso, mientras que 60% de la población más pobre participaba con 25.1% del total. El 10% con menores ingresos, sólo recibía 1.5% del ingreso. Estos porcentajes, reflejan una redistribución del ingreso entre 1984 y 1999, que sólo benefició a la cúspide de la sociedad, en esos años, el 10% más rico aumentó su participación en 3.2%, mientras que 60% más pobre disminuyó su participación en 2.4%. El 30% intermedio también redujo su participación, de 37% del ingreso en 1984 a 36.1% en 2000. La pobreza en su conjunto afectaba en el año 2004 al 50.9% de los hogares y al 63.7% de las personas. En 1992 estos porcentajes eran, respectivamente, de 44.1% y 52.6%. La evolución de la pobreza ha seguido el ciclo económico, registrando aumentos o disminuciones según crezca o no la economía en su conjunto. Así, las proporciones de pobreza para el 2004, a pesar de su magnitud, registró una mejoría respecto de lo observado en 1996 y 1998, cuando la pobreza afectó a 69.6% y 63.9% de las personas respectivamente¹¹².

Lo más grave fue que la desocupación abierta afectó a una buena parte de la población que se incorporó a la industria de exportación y de maquila, tanto en el norte de México como en los estados de Jalisco o Aguascalientes, donde había habido importantes desarrollos de industrias modernas y de punta vinculadas al comercio internacional. Una proporción significativa de este tipo de empleo, que había sido el más dinámico en los últimos quince años, no se había visto acompañado por el régimen de prestaciones sociales normal y, por consiguiente, quienes fueron afectados por la recesión y la caída en las exportaciones industriales no contaban con la protección mínima de la seguridad social.

La ocupación informal urbana oscilaba alrededor de 45% de la población ocupada en las ciudades, coeficiente duro del empleo urbano, en buena medida impermeable a las oscilaciones de la producción. Hay indicios claros de que, los daños sociales que se dieron en el empleo y el ingreso produjeron los descensos económicos y no se vieron compensados en la misma proporción cuando la economía se recuperaba. Los pobres suelen ser los más afectados

¹¹² Guevara, Gilberto, *La catástrofe silenciosa*. Fondo de Cultura Económica, México, 2002.

en la fase descendente del ciclo y no siempre pueden aprovechar en esa proporción las recuperaciones. A esto hay que agregar que, a pesar de los incrementos registrados recientemente, el salario medio se encuentra por debajo de los niveles que alcanzó en 1980, mientras que el salario mínimo mantuvo su tendencia a la baja.

Estos indicadores nos indican un conflicto social latente pero en extremo grave. La decadencia del movimiento obrero mexicano viene de muy atrás y obedece a una compleja combinación de variables; sin embargo, la situación actual redonda en un mayor deterioro del sindicalismo y de otros mecanismos de mediación de los conflictos sociales. El que estos conflictos hayan tenido un sorprendente “bajo perfil” en estos años de la “gran transformación” mexicana hacia la globalización con democracia, no los elimina y se han comenzado a surgir en el sureste mexicano y si han tardado se debe en buena medida a las remesas que en las regiones más pobres del país han llegado, así como casi el control del país por grupos de narcotraficantes y derramas económicas de estos en la economía del país¹¹³.

Por otra parte, la ausencia o corrosión de las instituciones de compensación y mediación tradicionales, como los sindicatos o el salario mínimo, junto con la secular segmentación de la seguridad social y del acceso a la salud que caracteriza los mecanismos redistributivos y de compensación social del Estado mexicano, ofrecen panoramas muy efervescentes para una cohesión social y en permanente acoso por el cambio económico y podríamos mencionar en éste párrafo lo que sucedió en China, Argentina, Chile entre otros, y no se diga con un ambiente que para una normalización efectiva y productiva de la democracia cuenta con partidos sin madurar o, de plano, en decadencia.

Estos partidos, sin embargo, por la propia lógica de la competencia pluralista que articula ya al sistema político en su conjunto, tienen que generar ofertas y convocatorias que le plantearán a la economía nuevos y más intensos reclamos. Estos reclamos se condensan de inmediato en un frente fiscal cuya debilidad es alarmante, pero la calidad del empleo o el consumo, junto con la inseguridad y el deterioro de las expectativas que acarrearón la recesión y las dislocaciones del cambio estructural apuntaban en la misma dirección.

Estos son los escenarios para la economía política mexicana en el futuro inmediato, sin contar incluso en el corto plazo con expectativas de incremento de inversión productiva y generadora de empleos de calidad. Los desafíos que estas configuraciones le plantean al cambio democrático, no son sólo coyunturales ni contingentes y su estabilidad estructural es cada día más evidente. La “gran transformación mexicana” cambió muchas cosas, pero lo hizo demasiado rápido, sin confrontar el ritmo del cambio con un propósito estatal explícito de modulación del mismo, que se hiciese cargo de las conmociones que siempre produce todo cambio estructural.

¹¹³ Clavijo, Fernando, *La reforma estructural en México y sus perspectivas. ¿Rehaciendo el camino andado?*, México. 2001. p.5.

Quizás, el Estado era ya muy débil para plantearse esta decisiva tarea moduladora, lo que es claro es que su renuncia a hacerlo lo debilitó todavía más, no sólo fiscalmente sino sobre todo en su capacidad de articulación política y normativa para una sociedad que muda de modo vertiginoso. Al cabo de seis años del inicio de la alternancia, es claro que la estrategia globalizadora de las reformas de mercado que el gobierno decidió adoptar y continuar, dejó sin afrontar dilemas fundamentales que no pueden resolverse, de modo natural y oportuno, por la fuerza de las cosas, mediante el libre mercado o el más amplio juego de la democracia. Lo que sí pueden hacer, al dejar de ser dilemas latentes o conjeturales y confirmarse como fallas y tareas políticas no resueltas que afectan a millones de personas, es arrinconar y abrumar al mercado así como a la política democrática, y dar al traste con la esperanza del desarrollo.

CAPÍTULO IV MODELO NEOLIBERAL VS. GASTO PÚBLICO

4.1 ¿Qué es el modelo neoliberal?

El modelo neoliberal tiene sus bases en el llamado liberalismo clásico, el cual es un modo de ver el mundo de la economía política y que se remonta por lo menos hasta Adam Smith, pero el neoliberalismo y en forma específica, el resurgimiento de las ideas liberales fueron puestas de nueva cuenta por Friedrich Von Hayek desde los años cuarenta. La tesis del llamado “fin de la historia”, expresión la cual señala que asistimos al triunfo de la democracia liberal capitalista y a la derrota definitiva del marxismo, nos deparará, según sus defensores, una expansión del liberalismo económico y político al que solo se opondrán ciertas formas de nacionalismo y religión, lo que traerá un cambio radical en la consideración del papel del Estado como agente económico, cuyas funciones básicas fueron asociadas desde los años treinta a la responsabilidad de la puesta en marcha de los mecanismos necesarios para asegurar objetivos con el pleno empleo de los recursos, y que tuvo su fundamento teórico en la revolución keynesiana.

El neoliberalismo es una modalidad de la Escuela Liberal del siglo XVIII, fundada en base a la teoría de libre mercado ó “mercado puro”. Esta escuela está fundamentada en el equilibrio de la demanda y la oferta, para establecer conforme a lo descrito los precios de los bienes y servicios en un mercado perfecto.

Lo anterior implicaba la no interferencia de entes perturbadores en el equilibrio del mercado, como era la participación del Estado a través de subsidios y redistribución del ingreso, ya que se distorsionaban los precios de los bienes y servicios volviéndolos más caros y generando una economía ineficiente e injusta.

Sin embargo desde ese entonces, los mecanismos de mercado no eran suficientes, para dentro de un ciclo económico de corto y mediano plazo, generar el empleo y equilibrio necesarios que pudieran concretar con éxito la teoría que exponía ésta escuela.

Tanto Adam Smith, David Ricardo y Stuart Mill padres de la economía, reconocieron que existía una falla en el mercado, en donde la relación del ahorro-inversión-producción no generaba el empleo necesario, de forma tal que pudiera concluir el ciclo económico satisfactoriamente, por tanto se requería la participación del Estado para poder concluir el ciclo satisfactoriamente. Lo que se conoció como el *laissez-faire*, que significa dejar ser, dejar pasar o la famosa mano invisible.

El origen del *laissez-faire* proviene de las alcabalas que cobraban los señores feudales a los comerciantes por internarse en sus territorios, ya para la descomposición del sistema feudal y el paso al mercantilismo, se llegó al acuerdo de no cobrar ese impuesto a fin de mantener el desarrollo comercial

que estaba surgiendo entre las regiones; y los lugonotes entonces tenían el dejar pasar, dejar ser. Éste impuesto representaba los aranceles y los tratados comerciales.

Sin embargo la participación del Estado tan necesaria, era ocultada por los liberales, suscribiendo su participación a la administración y seguridad del sistema que estaba surgiendo, el capitalismo.

Esta escuela continuó desarrollándose y no tuvo freno la explotación de la mano de obra manifestándose ésta explotación en la acumulación de capital, con lo que surgieron grupos antagónicos de ricos y pobres, ya que los medios de producción pertenecían ahora a los nuevos capitalistas, los cuales habían quitado las tierras y sus incipientes herramientas a los siervos. El descontento fue de tal magnitud que a mediados del siglo XIX y apoyados en nueva escuela económica, se dan las más grandes revoluciones para liberarse de la excesiva explotación.

Esta nueva escuela encabezada por Karl Marx, proponía un nuevo sistema de producción, desarrollando toda la teoría en la obra El Capital con un profundo estudio basado en la teoría del dinero, el valor y el mercado, esta obra la termina de desarrollar Lenin con un estudio del sistema financiero (fase superior del capitalismo), así como, las relaciones de la sociedad y el mercado y los medios de producción. Marx proponía la aplicación de un nuevo sistema de producción llamado comunismo, pero para llegar a este nivel se tendría que superar primero una etapa de desarrollo y acumulación de capital a lo que el llamó socialismo.

Este sistema era todo lo contrario al sistema liberal, ya que en éste se exponía que la participación del Estado debería ser en un principio totalitaria y los obreros y campesinos dueños de los medios de producción y conforme se estableciera con éxito la etapa del socialismo, los trabajadores serían capaces de generar tal riqueza que acabaría con la explotación del hombre por el hombre, y trabajaría y ganaría lo necesario para vivir bien y no desearía más riqueza, con lo que la riqueza sería para mejorar las necesidades sociales de las naciones, ya que el hombre entonces se volvería altamente productivo y sin ser explotado o con miseria.

Durante más de cincuenta años estas escuelas se vieron sometidas a grandes luchas ideológicas y debates dividiendo al mundo en dos grandes bloques los países capitalistas y los socialistas. Sin embargo ya para principios del siglo XX y para ser más preciso en la segunda mitad de los años veinte, surgía una nueva escuela que vendría a dar un nuevo tinte a estos modelos de producción, el Keynesianismo.

Este modelo irrumpió en la sociedad capitalista justo al entrar la nueva potencia -Estados Unidos- en una de las crisis más severas de su historia la crisis de 1929 y del mismo sistema capitalista. Esta escuela no soslayaba al Estado, el cuál debería tener una mayor participación en el sistema productivo capitalista sin llegar a los extremos del marxismo, pero sí reconociendo la participación del Estado como agente definitivo en la distribución del ingreso, a través de

subsidios y controlador de ciertos precios de mercado tanto de capital como de producción.

John Maynard Keynes realiza todo un tratado sobre el ahorro, la inversión, el empleo y el consumo reflejado en su obra la *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, el cuál es puesto en práctica por más de cincuenta años y donde se reconocía la importancia como se mencionó, de la inversión y participación del Estado.

Sin embargo a mediados de los sesenta, entrando en crisis nuevamente Estados Unidos y las principales economías capitalistas, se retoma el costo que tiene el Estado y se alerta una vez más la lucha entre el capitalismo y el socialismo, así como, la lucha interna en cada país para limitar cada vez más o aumentar la participación del Estado y retomar la economía de mercado, pero con una variante por parte de los liberales, reconocer al Estado, pero como mitigador de la miseria extrema aplicando ayuda social muy dirigida y nada más, fuera de la producción y del equilibrio del mercado.

Esta nueva escuela a principios de los setenta se basaba en el monetarismo, impulsada por Estados Unidos con su representante principal Milton Friedman y sus "Chicago Boys". En esta fase el capitalismo pasaba a su etapa superior que Marx desarrollo como el Imperialismo, en donde el dinero ya no estaba respaldado por la producción, se entraba en la etapa de gran desarrollo del sistema financiero, del crédito y divisas entre otros.

Friedman comenzó su fase experimental en América Latina iniciando en Chile y posteriormente Brasil, Argentina y México. A la vez el Grupo de los Siete, se enfocó a salir de la crisis de los setenta y de los grandes déficits de sus balanzas de pagos por medio de una variación más al capitalismo el nuevo modelo llamado Neoliberalismo.

Este modelo se basa en dos grandes vertientes: la globalización y la privatización. La puesta en marcha de estos cambios se apoyaba en tres herramientas básicas:

- La desregulación
- La privatización
- La apertura comercial

La desregulación aplicada básicamente al campo jurídico en los países, sobre todo en desarrollo, dando certeza al capital extranjero y a la propiedad privada.

La privatización que significó la eliminación de la participación del Estado en el proceso productivo, en la inversión y generación de empleo, vendiendo para ese propósito la gran mayoría de las empresas que tenía, encasillándolo a programas sociales y administrativos.

La apertura comercial a través de la OMC, quitando los aranceles a las importaciones y exportaciones de todos los bienes y servicios y la caída de las barreras arancelarias, claro todo esto en un ambiente de "competencia igualitaria".

Con estas nuevas reglas, se pretendía que los países desarrollados salieran de la crisis y una vez saliendo ellos, por definición, saldrían los países en vía de desarrollo, generando un crecimiento sostenido del PIB, abatiendo los déficits fiscales, reduciendo las deudas externas, el desempleo, la falta de competitividad, el desarrollo de tecnología, la incertidumbre, la falta de crecimiento en el consumo, la inversión extranjera se incrementaría, la mano de obra se capacitaría y sería más productiva y se mantendría un crecimiento sostenido que debería traer aparejado el bienestar social.

Un aspecto importante es la cuestión del libre intercambio que pregonan las potencias mundiales; los países desarrollados buscan expandir sus mercados y para ello cuentan con la herramienta del libre comercio como bandera, señalan que el libre comercio es el único camino para transitar hacia una prosperidad económica, y como ellos los demás países tienen que tomar el ejemplo, empero, detrás de ello existe una historia de proteccionismo, pero no únicamente en el pasado se dio eso, aún hoy se sigue dando ese tipo de prácticas, no importa que incluso hayan perdido en un panel de controversias, ya que no hacen caso al organismo regulador como es la OMC, y es que además esa institución no es democrática y esta al servicio de los intereses de las potencias, un ejemplo es las reuniones que se hacen en el “salón verde”, lugar donde no entran los países subdesarrollados.

Estados Unidos y Gran Bretaña son un claro ejemplo de quienes nunca aplicaron las políticas que ahora aconsejan. Gran Bretaña utilizó de manera agresiva políticas dirigistas para proteger y promover sus industrias importantes, las cuales datan del siglo XIV y XV, en cuya época la principal industria era la lana. Entre 1771 y 1846 se practicó una política comercial voluntarista, se utilizaron en forma activa las protecciones aduaneras, reducciones de tarifas en los insumos para las exportaciones y el control de calidad por parte del Estado. Fue hasta 1846 con la abrogación de las leyes del trigo que el reino dio un paso importante hacia el libre comercio. Aunque algunos señalan que fue un triunfo de la doctrina liberal clásica sobre un mercantilismo cerrado, otros consideran que fue un acto de “imperialismo librecambista” cuyo fin era detener el avance de la industrialización del continente mediante una ampliación del mercado de productos agrícolas y de materias primas.

Entonces, se puede afirmar que el avance tecnológico de Gran Bretaña, gracias al cual adoptó el libre comercio, fue debido a las políticas comerciales empleadas, gracias a barreras tarifarias arancelarias altas que se mantuvieron durante largo tiempo. Friedrich List señala que la exaltación del libre comercio que realiza Gran Bretaña recuerda la actitud que quien, una vez en lo alto, arroja al piso la escalera para evitar que otros suban.

Es en Estados Unidos donde son más acabadas las políticas de proteccionismo, las cuales fueron elaboradas por el primer secretario del Tesoro, Alexander Hamilton, de 1789 a 1795, y también por el economista Daniel Raymond. Los políticos de Estados Unidos en el siglo XIX se dieron cuenta que el libre comercio no se adaptaba a su país a pesar de que iban en contra de las ideas de los grandes economistas como Adam Smith y Jean Baptiste Say, los cuales pensaban que Estados Unidos no debía proteger sus

industrias manufactureras y que era más conveniente abocarse a la especialización de la agricultura.

Entre 1830 y 1945, los derechos aduaneros estadounidenses sobre la importación de productos industriales eran de los más altos del mundo. Y es hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando la industria de Estados Unidos se encontraba en una posición privilegiada, y es cuando el país liberalizó el intercambio comercial, aunque en menor medida que los británicos a mediados del siglo XIX. Estados Unidos se volvió un gran promotor de las virtudes del librecomercio.

“Ulysses Grant, héroe de la Guerra de Secesión y presidente de Estados Unidos de 1868 a 1876, había anticipado esa evolución: “Durante siglos Inglaterra se apoyó en la protección, la practicó hasta límites extremos, y logró resultados satisfactorios. Luego de dos siglos, consideró mejor adoptar el librecomercio, pues piensa que la protección ya no tiene futuro. Muy bien señores, el conocimiento que yo tengo de nuestro país me lleva a pensar que, en menos de 200 años, cuando Estados Unidos haya sacado de la protección todo lo que ella puede darle, también adoptará el librecomercio.”¹¹⁴

Muchas historias parecidas pueden obtenerse de otros países desarrollados; es curioso ver que las dos potencias promotores del librecomercio, y no Francia, Alemania o Japón que son considerados como países con un fuerte intervencionismo estatal, son quienes utilizan en una forma más agresiva las protecciones comerciales. Por ejemplo, en el siglo XIX y comienzos del XX, los derechos aduaneros en Francia y Alemania fueron de entre 15 y el 20% y en Japón fueron de un 5% hasta 1911. En ese mismo periodo, las tarifas aduaneras sobre productos industriales en Estados Unidos e Inglaterra fueron de entre 40 y el 50%.

Es verdad que las protecciones tarifarias fueron un factor importante en las estrategias de crecimiento de los países, sin embargo no fueron las únicas, se utilizaron otras herramientas como: subvenciones a las exportaciones, reducción de tasas aduaneras para la importación de insumos necesarios a las exportaciones, concesión de monopolios, carteles, créditos a la medida, planificación de las inversiones, y de las corrientes de mano de obra, apoyo a la investigación y desarrollo, creación de instituciones para el fomento a la cooperación entre el sector gubernamental y privado, etc. De esta forma se puede uno dar cuenta de la magnitud que el Estado ha significado para el desarrollo de una industria nacional que pueda competir con el exterior.

En América Latina, gracias al modelo neoliberal, la crisis se profundizó al grado de dejar a los países en un caos financiero, laboral, social y económico. Por lo que muchos de estos retornaron a ciertos rasgos de modelos Keynesianos o “Marxistas”. Así se llegó al siglo XXI con un modelo de producción agotado y derrotado, que sin embargo en algunos países como México se pretende dar

¹¹⁴ Ha-Joon Chang. *Le Monde Diplomatique*, Selección de artículos, *¿Qué es la globalización? ¿A quiénes beneficia? ¿A quiénes perjudica?* Editorial aún creemos en los sueños, Chile 2004.

continuidad y profundizarlo. Por tanto las preguntas son, ¿a dónde vamos?, ¿qué modelo se debía aplicar? y ¿qué tipo de inversión se requiere?

4.2 El Porqué de su agotamiento

Joseph Stiglitz señala que el experimento denominado de reforma está fracasando en América Latina: “i) las reformas aumentaron la exposición de los países al riesgo, sin acrecentar su capacidad de enfrentarlo; ii) las reformas macroeconómicas no han sido equilibradas; iii) las reformas impulsaron la privatización y el fortalecimiento del sector privado, pero dieron escasa importancia al mejoramiento del sector público. Además, se argumenta a favor de formular un conjunto de políticas económicas que reflejen un mayor equilibrio entre los mercados y el Estado; que superen el excesivo énfasis en la inflación para atender más a la creación de empleos; que no se concentren tanto en la privatización de empresas existentes como en crear empresas nuevas; y que se alejen de la creencia en el goteo del crecimiento y centren la atención en la reducción de la pobreza, de manera que la agenda económica de reforma se ubique dentro del contexto más amplio de la transformación de la sociedad.”¹¹⁵

El modelo neoliberal se dice que ha entrado en una fase de agotamiento principalmente porque no responde a las necesidades de la sociedad que se encuentra menos favorecida por el libre mercado, no así a la parte de la población acomodada, siendo ésta mínima, la cual si ha recibido los beneficios que el modelo les otorga ya que el ingreso se ha polarizado de una forma tremenda y es que los más tienen menos y los menos tienen cada vez más de la riqueza que el país genera.

Si bien es cierto que la intervención del Estado en la economía no se ha eliminado, también es cierto que se ha retirado del mercado al desreglamentar los intercambios comerciales, aunque no lo suficiente. Ya que por ejemplo, se encuentra interviniendo todavía a través de rígidas políticas monetarias y financieras las cuales con el propósito de retener la inversión, fijan altas tasas de interés que absorben recursos y fomentan la especulación provocando con ello que se afecte a la producción nacional, y de forma importante a la mediana, pequeña y microempresa las cuales representan más del 90% de los negocios y ellos son quienes proveen de más empleos, además de que las actividades agropecuarias también resienten la descapitalización de las actividades propias del campo, afectando con ello a una parte importante de la población, población que se encuentra en unas precarias condiciones y cada vez más olvidados por los gobiernos.

“En realidad, el modelo ha orientado todas sus estrategias a la atracción de las inversiones, al ingreso al TLC y a beneficiar una pequeña élite incrustada en el seno del poder, lo que le ha permitido hacer grandes negocios: con todo y la

¹¹⁵ Joseph E. Stiglitz, “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina.” en Revista de la CEPAL, No. 80, agosto de 2003.

famosa “modernización”, muchos síntomas indican que la relación política-negocios no ha cambiado, sólo mudó la composición del grupo privilegiado”.¹¹⁶

Lo anterior es muy cierto y basta un ejemplo. En el primer trimestre del 2007 se devolvieron impuestos a grandes empresas por la cantidad de 71 mil millones de pesos¹¹⁷; 31 mil 493 millones son del impuesto al valor agregado (IVA), esto es alrededor de una tercera parte de los ingresos del gobierno que genera este impuesto, y del impuesto sobre la renta (ISR) se devolvieron 25 mil 767 millones de pesos.

Hacienda señala que esas devoluciones están apegadas a derecho, aunque eso fuera cierto, es cuestionable que existan mecanismos que permiten que las grandes empresas eludan impuestos. Es importante destacar que la captación de recursos vía impuestos es muy baja, ya que el promedio de los países pertenecientes a la OCDE es de 41.6 %, mientras que en México es de apenas un 18.5%. Con esto nos podemos dar cuenta la clase de estrategia que se está siguiendo, ya que lo que se pretende es gravar medicinas y alimentos, esto es regresivo, ya que las personas de menos ingresos van a destinar a más de su salario (46%) a alimentos y medicinas, no así las personas que tienen un ingreso elevado lo cuales destinan una pequeña parte (12%) de su gasto a alimentos y medicinas. Por otro lado, también se busca eliminar el tope más alto del ISR, como se sabe, esta tasa aumenta al aumentar los ingresos de las personas y las empresas, pero de forma sistemática ésta tasa máxima ha ido disminuyendo, favoreciendo a quienes tienen mayores ingresos.

Las políticas de liberalización y estabilización económica han acentuado los niveles de subdesarrollo del país, lo cual se puede observar en la frágil estructura productiva, en la restricción crediticia y en las presiones del sector externo, eso sin contar con las cuestiones de índole social. La creciente dependencia de los capitales externos para el crecimiento del producto sigue vigente.

Ahora bien, este modelo tuvo una muerte anunciada desde su origen, ya que las reglas y no así los beneficios sólo aplicaban para los países en desarrollo e inclusive dentro de cada país se desarrollaron algunas ramas productivas y se beneficiaba una pequeña parte de la población. Lo que llevó a una competencia desigual y desleal generando mucho menor desarrollo y sí mayor miseria, incluso en los países del Grupo de los Siete, debido a la alta concentración de capital y la falta de oportunidades para el resto de la población y ramas productivas. Inclusive los países desarrollados se volvieron más proteccionistas y generaron graves problemas y debates dentro de la OMC y sus economías.

También recurrieron a la regionalización y bloques comerciales para poder aprovechar mercados y competir entre ellos de una manera más igualitaria aprovechando economías de escala y posicionamiento de mercados.

¹¹⁶ Revueltas, Andrea. “Las reformas del Estado en México: El viraje neoliberal, límites y consecuencias”, en *Neoliberalismo y transformaciones del Estado contemporáneo*. UAM. México. 1995

¹¹⁷ Galindo, Magdalena. “Escandalosa devolución de impuestos a los ricos”. *Siempre, presencia de México*. No. 2813. Año LIII.

Sin embargo fuera de éste contexto, al interior de los países en desarrollo se estaba gestando un fuerte estancamiento, una brutal concentración del ingreso, escasa tecnología de punta y el capital sólo llegaba a los sectores exportadores. Por otra parte no se estaba generando el empleo prometido, ni el desarrollo de los países, el crecimiento del PIB era menor, la miseria se exacerbaba, la inseguridad crecía y con ella la incertidumbre, los mercados internos comenzaron a estrangularse, así como las balanzas de pagos, lo anterior culminó en crisis financieras y fuertes devaluaciones, llevando a los países y sus ciudadanos a la desesperanza y la miseria.

Como bien señala el director de *Le Monde Diplomatique* Ignacio Ramonet en un ensayo sobre la globalización: “La globalización no aspira tanto a conquistar países como a conquistar mercados. La preocupación de este moderno poder no es la conquista de territorios, como en el caso de las grandes invasiones o los periodos coloniales, sino la posesión de la riqueza.”, esto es, antes los Estados eran los principales actores en la conquista de los territorios y en sus planes expansionista, ahora lo son las grandes firmas privadas industriales y de servicios, principalmente los grupos financieros quienes se proponen conquistar el mundo.

La inversión extranjera no pudo generar los empleos y salarios necesarios, ni las condiciones sociales y jurídicas necesarias en una sociedad, la transferencia de tecnología tampoco se dio y por supuesto nunca se dieron las condiciones necesarias para la competencia en condiciones igualitarias.

Ya a finales del siglo XX, se podía observar una brutal descomposición social y los países tercer mundistas y algunos países desarrollados comenzaron a tomar medidas para cambiar el curso y la aplicación de este modelo. Las severas crisis y la pérdida de mercado, así como la inseguridad llevaron al mundo a enfrentar el desarrollo de una nueva crisis financiera, pero acompañada de una fuerte crisis social y para no variar se presentaba en Estados Unidos y Japón.

A pesar de que la integración global ha sido “exitosa” muchos estudiosos ven a la integración como un peligro para el Estado-nación: “Su argumento es que la progresiva consolidación de una economía globalmente integrada restringe la habilidad de los gobiernos para intervenir efectivamente y guiar los desarrollos de su espacio económico interno. Como resultado los estados-nación, se dice están transfiriendo su poder hacia arriba a instituciones supranacionales (de las cuales la Unión Europea es el ejemplo más obvio) y hacia abajo concediendo poder a los gobiernos regionales. Se dice que este último proceso es un resultado de política estatal que está volviéndose altamente restringido en la época de la globalización, a promover intervenciones ofertistas, un papel para el cual las autoridades regionales se encuentran mejor equipadas. Dentro de la unión Europea, el concepto de una “Europa de Regiones”, representa una división emergente de las responsabilidades entre las instituciones al nivel Unión y las autoridades regionales es vista así por algunos como corolario

político natural de movimientos hacia la unión política y económica en tanto que el papel del Estado-nación disminuye.”¹¹⁸

4.3 ¿De regreso a una economía de Estado?

Ahora bien, desde una perspectiva histórica, el surgimiento del orden “espontáneo” del mercado es debido al activo papel del Estado al establecer derechos de propiedad y otras instituciones de tipo mercantil que surgieron para desarrollar al mercado, esto resulta más notable en naciones de desarrollo capitalista tardío, en donde el Estado prácticamente creó a la clase capitalista.

Joseph Stiglitz comenta que: “Los fracasos de las denominadas reformas orientadas al mercado no implican por cierto que se deba volver al pasado, y para quienes están decididos a lograr un crecimiento democrático, equitativo y sostenible, esto representa un desafío. ¿Cuál es la alternativa? Es evidente que no existe una alternativa única; cada país debe elegir la opción que mejor se adapte a sus circunstancias y a su población. De hecho, la idea de promover una agenda única, sin adaptarla a las circunstancias de cada país, ha sido uno de los aspectos más criticados del Consenso de Washington, a mi juicio con razón.”¹¹⁹

Como se explicó en el apartado anterior, las contradicciones inherentes al capitalismo no dejan de desarrollarse, incluso bajo el sistema social-capitalista en China. Sin embargo ante el modelo neoliberal agotado, los países se han avocado a encontrar una nueva forma de producir y distribuir. La pregunta obligada que surge es dentro de ciertos límites, si las instituciones social demócratas ayudan a mejorar los conflictos de clase y a mantener un nivel relativamente alto de demanda agregada. Y se puede decir que dentro de ciertas condiciones, estas instituciones a través de la historia han sido consistentes con tasas de ganancias altas y estables, y han facilitado una rápida acumulación capitalista. Sin embargo, así como estas instituciones existían y operaban, también tendían a crear nuevas condiciones que crecientemente minaban la acumulación a escala mundial. El cambio en el balance de poder entre el capital y el trabajo, y entre el centro y la periferia, resultó en la caída mundial de la tasa de ganancia y contribuyó a la acumulación de crisis sobre todo en los 60's y 70's. Fue en respuesta a la crisis del capitalismo social demócrata que las elites gobernantes globales comenzaron a buscar en el neoliberalismo la solución de la crisis.

Los que están a favor de la intervención del Estado no niegan que ésta puede llevar y de hecho ha llevado a resultados indeseables en algunos casos, debido a Estados “depredadores”, o que el mismo Estado se vea capturado por ciertos grupos con poder.

A pesar de ello, se ha demostrado que el Estado regularmente desempeña un papel importante y positivo en el proceso de crecimiento de los países, aunque también es cierto que no se sabe hasta que punto es buena la intervención

¹¹⁸ León, Dulce María. “¿Desaparece el Estado-nación?” en *Economía Informa*. Núm. 269, jul/agto 1998.

¹¹⁹ Joseph E. Stiglitz, “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina.” en *Revista de la CEPAL*, No. 80, agosto de 2003.

estatal, esta es diferente en la historia de cada país, y las formas de la misma también.

Si la crisis actual pudiera resolverse sobre una base socialdemócrata, las regulaciones nacionales al comercio y a los flujos de capital serían reintroducidos, el trabajo y los mercados financieros serían regulados, el ingreso y la riqueza serían distribuidos significativamente de manera igualitaria, y el sector público, otra vez vendría a jugar un papel significativo en la economía. Estos cambios no se sabe si serían suficientes para traer consigo una nueva era dorada de crecimiento sin cambiar las instituciones fundamentales del capitalismo, se podría impedir que se desarrollen las contradicciones inherentes al capitalismo o se podría impedir que el nuevo capitalismo socialdemócrata entrara en una crisis de acumulación.

El establecimiento del capitalismo social demócrata no podría ocurrir al menos sin un triunfo político parcial de las clases trabajadoras. Pero si éste llegara a ser el caso, las clases trabajadoras en diferentes partes del mundo demandarían no sólo la restauración de sus derechos sociales y económicos históricos y la consolidación de sus derechos existentes, sino también una expansión de esos derechos. ¿Cómo podrían financiarse estas nuevas reformas sociales? Si se financiaran mediante impuestos adicionales a las ganancias capitalistas, el renacimiento de la social democracia sobreviviría al renacimiento del poder negociador de las clases trabajadoras.

Hay otros problemas que un capitalismo social demócrata renacido no puede resolver. Está la cuestión de si tras sacar las cuentas de los costos, las ganancias que queden serían suficientes para inducir un adecuado nivel de acumulación. Pero más posiblemente, en una economía capitalista mundial, la competencia entre diferentes Estados capitalistas les impediría considerar plenamente los costos. En ese caso, el capitalismo socialdemócrata sería simplemente una vía alternativa para la catástrofe global.

Durante el siglo veinte, dos veces los seres humanos pasaron por las horribles catástrofes de las guerras imperialistas que surgieron de las contradicciones fundamentales del capitalismo. El último cuarto del siglo XX fue otra etapa oscura en la historia humana. Bajo el neoliberalismo, la desigualdad, la opresión y la explotación han alcanzado nuevos extremos. También bajo el capitalismo la humanidad se está aproximando rápidamente a una catástrofe económica-social y hasta ambiental.

Con los enormes desastres económicos y sociales acarreados por el neoliberalismo, es necesario reevaluar la experiencia histórica del socialismo. Hace diez o quince años, la experiencia del socialismo de Estado en la antigua Unión Soviética, Europa Oriental, China y Cuba, entre otros, fue en general considerada como un gran fracaso. A más de sus características no democráticas, las sociedades de socialismo de Estado se cree que habían fracasado porque no fueron capaces de competir con el capitalismo en términos de eficiencia e innovación tecnológica. Por lo que se ha intentado diseñar nuevos modelos viables de socialismo. Muchos de estos modelos intentan ser tan eficientes como el capitalismo al incorporar características del

capitalismo como mercados, competencia e incentivos privados, siguiendo el ejemplo chino.

Pocos dudan que la mayoría de los pueblos soviéticos y del Este de Europa vivían mucho mejor bajo el socialismo de Estado que bajo el presente capitalismo “libre y democrático”. En China, cuya economía ha sido la más dinámica del mundo, las reformas capitalistas desde principios de los noventa, han reducido sustancialmente los estándares de vida de los campesinos y de la clase obrera urbana, de modo que en muchos aspectos (salud, educación, seguridad en el trabajo, y condiciones en los lugares de trabajo) una parte importante de la clase trabajadora china tiene ahora estándares de vida más bajos que durante la era Maoísta.

Los logros históricos del socialismo de Estado no deben subestimarse, el haber alcanzado el pleno empleo y la seguridad en el trabajo (liberarse del miedo al desempleo) para todos los adultos capacitados, hombres y mujeres, fue de enorme importancia. Se sabe que los países con socialismo de Estado fueron más exitosos que los países capitalistas en similar nivel de desarrollo, en dar cumplimiento a las necesidades básicas del pueblo (nutrición, salud, educación, habitación y pensiones) y que mejoró las condiciones de la mujer. El socialismo en la URSS, Europa Oriental y Cuba tuvieron éxito en satisfacer todas las necesidades sociales básicas, un logro que la mayoría de los países capitalistas avanzados no han podido.

Las revoluciones socialistas volverán a surgir pero ahora, deberán hacerlo mejor que las revoluciones socialistas del siglo XX ¿De qué manera podría el socialismo probar ser mejor que el capitalismo? Resumiendo las lecciones históricas, en términos puramente económicos, el socialismo de Estado centralmente planificado, fue un sistema viable. El sistema soviético se desintegró porque una alianza política procapitalista (que incluía a la mayoría de la élite burocrática), ascendió y ganó poder. Para que un socialismo futuro sea viable, debe tener un Estado democrático y otras instituciones que impidan el desarrollo de una élite privilegiada y dominante.

Suponiendo que una sociedad socialista futura esté basada en la democracia política, ¿cómo se estructurará esta futura economía socialista? Los movimientos socialistas futuros, serán capaces de desarrollar una gran variedad de nuevas instituciones, y de nuevas prácticas a lo largo de sus luchas históricas reales. Finalmente, la economía socialista futura habrá de ser organizada de tal manera que sea capaz de resolver las contradicciones a las que el capitalismo no ha dado solución. Dado el tiempo histórico del socialismo de Estado, se podría tener gran confianza de que un sistema económico basado primordialmente en la propiedad pública de los medios de producción y en la planeación democrática (el control democrático sobre la distribución del excedente social) tendría una gran oportunidad en tener éxito en satisfacer las necesidades básicas de todos los miembros de la sociedad. Si puede cumplirse esto, entonces por lo menos, el socialismo estaría proporcionando una mejor vida material para el 60% o 70% más pobre de la población mundial, cuyas necesidades nunca fueron satisfechas por el capitalismo.

Los ciudadanos de Estados socialistas fueron forzados a entrar en una competencia económica y militar contra poderes capitalistas hostiles. Dado el contexto, se vieron forzadas a sacrificarlo todo en orden a desarrollar las fuerzas productivas. Si se regresara a una nueva sociedad socialista que llegue a tener un ambiente externo generalmente benigno sería debido a un gobierno socialista mundial. En tal caso, no existirían presiones externas que forzaran al socialismo futuro a desarrollar las fuerzas de producción rápidamente y de una manera desequilibrada. Dados los arreglos de la democracia política y de la planeación socialista, el pueblo en estas sociedades sería capaz de debatir y decidir basado en sus propias preferencias, cuánto excedente les interesaría generar y determinar su distribución. La necesidad de tener un medio ambiente sustentable, mediante procesos democráticos, sería comprendido por los pueblos en general y sería reflejado en la planeación, balanceado contra otras necesidades y deseos incluyendo el deseo por el bienestar material. A menos que se creyera que los pueblos estarían siempre orientados mentalmente hacia el capitalismo, siempre queriendo más, sin importarles las generaciones futuras, entonces sostener el ambiente en el que los humanos viven, llegará a ser el objetivo principal de la planeación capitalista e incluso socialista

Como hemos visto, el paso del tiempo y con él, la aplicación de nuevos sistemas económicos y modelos de producción, después de los clásicos (liberales) y Carlos Marx (comunismo), no son otra cosa que refritos de estos, unos con mayor participación del Estado y fortalecimiento de las instituciones, y otros con una acotación de la participación del Estado y sus instituciones; se tocaron los extremos y todo se mueve en el espacio medio. Sin embargo, en cada uno de estos cambios en el tiempo y, sobre todo al inicio de la descomposición de todo sistema o modelo, es posible identificar las formas sociales que entran en juego contradictorio (fuerzas y medios de producción) generando con esto el nacimiento de una nueva forma de producción y convivencia, de ahorro e inversión, de crecimiento o depresión, que sin embargo estos no han podido llegar a una democracia real y acabar con la extrema desigualdad. Y hoy día, nos encontramos con una crisis del capitalismo, y por cierto el panorama no es muy alentador; como en todos los anteriores procesos de cambio, sin embargo su descomposición se ha vuelto en realidad extrema, al grado de poner en jaque a la misma humanidad.

Por lo anterior es necesario examinar un poco la historia económica y el papel que ha jugado el Estado y la sociedad, para saber y definir que es lo que se requiere en el futuro inmediato y poder establecer como se obtendría el desarrollo y crecimiento sostenido de la sociedad, y el papel que jugará la inversión extranjera en éste.

Desde los más viejos imperios como el Maya o el Egipto, se aspiraba a tener una convivencia natural y social equilibrada, sin embargo, todos los imperios por condición humana han terminado en desastre, incluso los griegos y su República basada en la "democracia". Y que se puede decir de los Romanos, siendo los padres del derecho, amén de ser el imperio que más ha permanecido en la historia, terminando con una derrota devastadora y sumido en una crisis social y política. El Reino Unido padre de la industria y el mercantilismo, y uno de los primeros en adoptar el modelo Neoliberal, sumido

en graves conflictos sociales, políticos y económicos. Y finalmente el imperio más reciente y a la vez el más corto Estados Unidos herido de muerte, con graves problemas de tipo presupuestal, de balanza comercial, de consumo, financieros; lo que ha traído aparejado profundos problemas sociales, de corrupción, ecológicos y políticos, no sólo en su interior, sino en y con el resto del mundo, potencia que permanece moribunda aún, por nada más y nada menos y por contradictorio que parezca, por su consumo, su divisa y su poder hegemónico militar.

A la caída de Roma en el siglo V siguió el mundo feudal que fue un modo de visión comunitaria. El mundo árabe volvió a los desiertos al entrar en decadencia los califatos. Los grandes imperios quedaron reducidos a aldeas en los tres continentes sometidos a colonización. El colonialismo buscó borrar toda cultura ajena al Occidente dominante negando las identidades, excluyendo la pertenencia, imponiendo otras creencias y reprimiendo a quienes se resistían.

El renacimiento devolvió al hombre su saber, la reforma transformaba la relación del hombre con Dios por medio de su palabra y la libre interpretación. La intuición fue la base para fundamentar el arte de la guerra y la política. Mientras, la ciencia y el arte se unieron.

La revolución francesa transformó a la razón, para dar fundamento al poder del Estado, la religión luchó durante todo el siglo XIX por permanecer en el mundo y la ciencia amplió su explicación más allá de los hechos físicos, abarcando al hombre.

Al iniciarse el siglo XIX era visible la obsolescencia del antiguo régimen absolutista, la República aparecía en torno a las nuevas naciones que habían surgido desde finales del siglo XVIII, mientras que otras comenzaban su vida independiente dejando los imperios en decadencia, todas con una idea en común: la construcción de un Estado Nacional. El paso al siglo XX fue también de definiciones. Por fin la República conformaba al nuevo Estado.

El punto de quiebre estuvo a mediados del siglo XX cuando, con el triunfo aliado, la idea de libertad se transformó en independencia; se trató de un proceso radical de recuperación y la fuerza se volvió en violencia, porque la que se empleó para alcanzar la independencia no resultó en libertad, sino en autoritarismo. El nuevo Estado no logró plantearse la democracia, sino terminó en autocracias que los pueblos aceptaron como intermediación para la permanencia de sus intereses. La corrupción se dio con esto. La participación social se transformó en demagogia. El nuevo orden no exigió un orden justo. La extrema concentración de la riqueza de la nueva elite ignoró la miseria de las mayorías, y la intolerancia unida a los viejos resentimientos derivó en emigraciones masivas en busca de nuevas oportunidades.

Así, el nuevo siglo comenzó con la búsqueda de las formas que habrían de establecerse, y tanto el capitalismo, el Estado o los países se concentraron en el presente y lo plantearon mal pues no encontraron la compatibilidad. El capitalismo plantea una relación de presente a futuro según mecanismos de integración, con una cultura común y formas de dominación más allá de los

mecanismos estatales. El Estado buscaba restaurar su autoridad, por lo que incluso recurrió a mercenarios de la política de corte populista, y el pueblo al reencuentro del pasado nuevamente, en el que, por negación al presente, se idealizaba el pasado.

El siglo XX fue de grandes cambios, la intuición se transformó en liderazgos totalitarios capaces de manipular a grandes poblaciones a las que condujeron a su destrucción. La ciencia se volvió servil al Estado, el arte mismo quedó reducido a mercancía de intercambio.

La intuición gobernante no proporcionaba una respuesta a los problemas de la gestión estatal. La ciencia ofrecía más dudas que respuestas definitorias y su relación con el poder se volvió difícil al no pronosticar el futuro. Las religiones crecieron cuantitativamente, pero fueron incapaces de poner en práctica su propia enseñanza. En sí, creencia, ciencia y poder encontraron sus propios límites al reconocer cada una de ellas su propio camino, caminos en direcciones opuestas.

Hoy, occidente es cuestionado en su propuesta de globalidad, se le olvidó crear sus propios valores y optó de modo pragmático en mantener los anteriores, sobre una base individualista. La respuesta frente a ello fue evidente, los viejos valores fueron negados en su práctica, ya que la propiedad la sustituyó por el control, la satisfacción de necesidades por el consumismo, el sentido por la continuidad, el trabajo por la automatización, el esfuerzo humano por la energía, los alimentos por la ingeniería de los mismos, la naturaleza por una escenografía virtual, la ideología por la mercadotecnia, el consenso por la propaganda, la satisfacción de expectativas por el endeudamiento a crédito, la capacidad de elegir por tendencias de opinión, se sustituyó al ser por la ilusión de tener.

Para el fundamentalista que recurre al extremo del terrorismo el otro no existe, sólo su fe y su arraigo comunitario. Para el Estado sólo cuenta su capacidad de ejercicio del poder y éste sólo se produce en presente, pues en pasado es nostalgia y en futuro especulación, y para el caso de la globalidad su fragilidad, a partir del 11 de septiembre al caer las torres gemelas se pudo captar la carencia de certeza y lo difuso del futuro, así como la guerra de Irak cerró la pinza y dio paso a una nueva era.

En sí, cada opción buscaba generar su propia dinámica y comprometer a sus actores, sin embargo, en este tiempo, es la existencia de una vasta mayoría expectante que no parece interesada en opción alguna, el punto central es que mientras las minorías y las elites buscan garantizarse en estas vías su visión de futuro, aun dentro de la idea comunitaria, la mayoría que no participa no esta ni en el pasado ni en el futuro.

La relación entre el Estado y la globalidad aparece mediada por una situación que va desde la negociación entre actores estatales con las corporaciones transnacionales, hasta el enfrentamiento entre estos dos. El cruce entre el Estado y la competencia va desde los mecanismos de integración de minorías hasta la resistencia al Estado por una postura radical de defensa de la

identidad. Finalmente, la relación entre comunidad y globalidad va desde la marginalidad hasta la violencia terrorista. En cada caso las intersecciones representan formas de violencia que van desde el ámbito simbólico hasta el enfrentamiento radical.

En sí, el conflicto parte de las contradicciones entre ricos y pobres. Por un lado los grupos reclaman una sobre demanda al Estado, el cual tiene una limitada oferta institucional. La globalidad es cada vez más selectiva frente a sus beneficiarios en materias como empleo, ingreso, acceso a la información y capacidad de decisión. Y por otra parte, el mundo busca liberarse no sólo de la modernidad, sino desde la misma marginalidad de rechazo pleno. Todo esto simultáneo a una cada vez más creciente masa expectante que no parece identificarse y comprometerse con ninguno de los extremos, por lo que la opción de los radicales es incluir al indiferente en el núcleo de sus enemigos. A partir de lo anterior, la lucha se da entre la modernidad y la tradición, y la defensa de los espacios va paralela a los procesos que cada una de estas instancias desarrolla en su interior.

El Estado fue en los siglos XIX y XX no sólo la plataforma institucional de dominación, sino el representante y contenedor del mundo social, a tal grado que el interés del Estado se impuso sobre el conjunto social, teniendo como justificación la razón de ser y, después de la Segunda Guerra Mundial, la seguridad nacional. Hoy la transición de la pluralidad, inherente a toda sociedad, es el paso al pluralismo, que supone una adhesión a la diversidad, en dos caminos, un nuevo pacto social de tolerancia e igualdad jurídica bajo formas incluyentes y organizaciones no gubernamentales, con gran capacidad de aglutinar demandas y reclamar autonomías.

La nueva concepción de lo público, esfera exclusiva de lo estatal, bajo la exigencia de control sobre un Estado cada vez más complejo. Hoy el espacio de la sociedad civil es ése, que rápidamente se transforma de una visión ampliada a lo público, entendido como el espacio común de lo social, por lo que las organizaciones no gubernamentales (ONG) se generalizan y se plantean como demandantes del Estado, abriendo con ello un cuestionamiento que comienza en los reclamos ciudadanos y va trascendiendo hasta la crítica del proceso mismo de gestión estatal. Todo ello lleva a exigir la transparencia, pero también dificulta generar acuerdos y decisiones. Esto trae consigo el propósito de quienes dirigen las ONG de transformar lo no gubernamental en plataforma para aspirar a la dirección del Estado. No se sabe si estas fuerzas podrán cumplir con sus compromisos mediante el aparato estatal tan tecnificado, pues fue construido para otras finalidades, la subsistencia del sistema y los intereses de los dueños del dinero.

Recuérdese que cada forma de Estado corresponde a un tipo particular de dominación (feudal, capitalista, socialista) y por tanto una idea de aseguramiento de su permanencia que se presenta como una doctrina de la seguridad nacional, y muestra formas que se dan como opciones frente al colapso del Estado nacional. Es importante a partir de aquí saber, que la decadencia de lo estatal se vincula a formas de violencia, tanto por parte de las

fuerzas que buscarían la conservación de las viejas estructuras sociales (neoconservadores), como aquellas que buscan su restauración (neoliberales).

A su vez las fuerzas que niegan la dominación van más allá de la resistencia pasiva y se enfrentan a las formas impuestas, no en busca de una negociación o arreglo, sino en la afirmación de una identidad, o bien en la búsqueda de incorporación y reconocimiento en las sociedades globalizadas donde la creciente emigración las ha conducido.

La cohesión social sometida pierde su punto de equilibrio y la violencia aparece como único mecanismo de imposición de una voluntad. Sin embargo, aún bajo la violencia extrema la capacidad de control está perdida, los dominadores han sido rebasados, los otros tienen que admitir que se comienza a reinar sobre la nada. Al eliminar las fuerzas que en muchos casos habían sido víctimas de la inercia, quedaron en circunstancias en que la globalidad no requería arriesgar nada en beneficio de una elite que había perdido el control de sus subalternos, en el caso de las elites que rebasaron los límites de su propio proyecto, resaltan las fuerzas sociales que alcanzan el pluralismo y por tanto el arribo al poder del Estado, con sólo el viejo aparato tradicional, con su vieja mecánica, su lógica autoritaria y su visión limitada hacia el pasado. Así, la intención de transformarlo choca con instituciones en crisis, pero con amplias posibilidades de resistencia, pues tanto el viejo personal político como las fuerzas del antiguo régimen emplearán toda su capacidad ya no en restaurar el viejo orden, sino en oponerse al nuevo dejando sólo el camino abierto a la demagogia y finalmente al enfrentamiento y la violencia.

En cuanto a las sociedades que alcanzaron la democracia mediante el pluralismo y la modernidad, se enfrentan también a una vasta problemática. La globalidad las obligó a entrar en un proceso ampliado de integración en el que sus niveles de apertura contrastan con la idea de una evolución lineal hacia la globalidad. Estas sociedades cuentan con una diversidad social bajo un modelo muy rígido en su diferenciación y en la autoridad, donde lo central son el Estado nacional y los que detentan su dirección, por lo que la decisión es exclusiva de las elites. Alianza con un presidencialismo despótico. El peligro es cuando esta forma de ejercicio del poder unipersonal cae en crisis. En este periodo se plantea una modernización del autoritarismo; el concepto de seguridad nacional gira en el marco internacional, y en el ámbito de las fuerzas armadas se estructura una renovación en el plano de la organización y la tecnología, no afectando la base doctrinaria ni el sistema de alianzas que tan sólo incorpora a los sectores modernizantes emergentes, por lo que su base de sustento es un pacto político militar. En esta visión la seguridad nacional se entiende como situaciones que rebasan la capacidad institucional, por lo que deriva en restauración.

Lo que obliga a que la fase deliberativa y de negociación que antes se daban sólo dentro del Estado tenga que hacerse ahora entre las diferentes instancias, lo que lleva a que se vuelva más compleja y por tanto rebase los límites de lo estatal y se coloque en el marco de la sociedad civil, al tiempo que aparece un vasto sistema de acuerdos tendientes a la igualación de privilegios de las grandes corporaciones en materia energética, fiscal, laboral, de

telecomunicaciones, comercio y tecnologías, lo cual genera profundas contradicciones entre sociedad civil, Estado y globalidad. Este periodo de transición se caracteriza por el ascenso de una nueva clase política muy dividida, pero el aparato institucional se mantiene en el pasado por lo que no hay correspondencia entre dirección y ejecución. No hay claridad en los referentes de la seguridad nacional, y las fuerzas armadas actúan como espectadores, con el riesgo de ser rebasadas por coyunturas que pueden afectar la gobernabilidad; todos los pactos en este periodo son coyunturales. El énfasis en este periodo es la exigencia de reconciliación entre actores irreconciliables. La democracia supone pactos entre fuerzas e intereses que se traducen en acuerdos de corto plazo, lo que representa una complejidad creciente para definir constantemente el nuevo punto de equilibrio que defina el concepto de seguridad y muy probablemente aquí es donde nos encontramos.

En éste las fuerzas armadas participan no sólo en un proceso acelerado de cambios que se inician a partir de un pacto cívico militar en defensa del nuevo régimen, sino que se ven involucradas en las consecuencias derivadas de los conflictos entre sociedad civil y Estado, entre sociedad civil y resistencia a la globalidad y entre Estado y globalización, que tienen que reconocer a minorías que no admiten la trasgresión de sus valores, por lo que la libertad tiene que ser acotada desde países lejanos, pero cuyos reclamos les afectan.

A su vez los migrantes que estaban confinados a los barrios marginales reclaman el acceso sin discriminación a las oportunidades, privilegio perteneciente sólo a los ciudadanos de origen; la igualdad jurídica de las instituciones contrasta de inmediato con las crecientes expectativas que se sembraron en la población, tanto integrada, como marginal, con la limitada oferta institucional para satisfacer sus demandas. En esas condiciones se recurre de nuevo a la violencia, pero ampliada en la forma de resistencia hasta el terrorismo, no como solución, sino como respuesta irracional que cuestiona a todo el aparato democrático, lo que se traduce en indiferencia, abstencionismo, inacción. La falta de respuesta frente al interés público se compensa con el mundo de espectáculos de masas que son el punto concurrente del interés colectivo.

El caso más drástico de las sociedades que se quedaron en medio del autoritarismo y sin acceso a la promesa democrática y de bienestar lo constituyen los llamados estados fallidos como el de Fox, en 60 países problemáticos, los cuales representan casi un tercio del mundo, se identifica un riesgo inminente de colapso al menos en 20 de ellos, de acuerdo con indicadores sociales, económicos, políticos y militares, incluidas, además, la declinación económica, la desigualdad polarizada, las presiones demográficas, la persistencia de guerra en su territorio y la corrupción. En mayor riesgo están Costa de Marfil, la República Democrática del Congo, Sudán, Irak, Somalia, Sierra Leona, Chad, Yemen, Liberia, Haití, Afganistán, Ruanda, Corea del Norte, Colombia, Zimbabue, Guinea, Bangladesh, Burundi y las Repúblicas Dominicana y Centroafricana. El punto no radica en lo inmediato, sino en que

esta probabilidad se extienda a un número mayor de Estados en los próximos años¹²⁰.

A su vez, la ventaja de los Estados totalitarios fue la capacidad de recuperación en el corto plazo, aun cuando después condujera a la destrucción misma de la nación en su conjunto. En contraste, el totalitarismo es actualmente la negación misma de toda posibilidad de crecimiento, como lo fue en el caso soviético. En medio del vacío de liderazgos reales con un discurso contra el sistema, sin más ideología que el cinismo y la irresponsabilidad en cuanto a las consecuencias de sus propias decisiones. La fuerza de los partidos y su capacidad de convocatoria gracias a sus programas se ha sustituido por la mercadotecnia fácil, que a nada compromete, y por el clientelismo interesado.

Por otro lado, el mundo de las mercancías está hoy destinado a un consumo inmediato y el periodo de vida de un producto es efímero, lo que ocasiona una secuencia vertiginosa de bienes en la que el nuevo desplaza al anterior, por lo que el uso y no la propiedad sobre el objeto es lo que impera.

Estos cambios están modificando de modo radical los conceptos de educación, la idea de empleo, la relación del hombre con los instrumentos, la división del trabajo y sus formas de comunicación. La idea misma de los movimientos sociales no está reducida al campo de las reivindicaciones de clase, hoy en día aparecen movimientos de identidades, género, derechos humanos, ecología, paz, minorías, seguridad, religión, y un ilimitado número de exigencias que se traducen en movimientos capaces de activarse y desactivarse en plazos muy cortos; ello amplía la visión de lo público no estatal, y la idea de lo político no es ya espacio exclusivo del Estado. En el pasado fue el Estado moderno, en el presente siglo son las corporaciones transnacionales los espacios de gestión que van más allá de la función estatal. Existen otros campos que se han visto afectados y que el Estado se ha hecho sordo, pero que de no atenderse en el corto plazo, serán los que detonen la crisis no solo del capitalismo sino de la humanidad, entre ellos están:

- El problema actual con relación al agua que va de la exigencia de considerar ésta como patrimonio de la humanidad, lo cual supone un acceso ilimitado a un bien limitado, o privatizar su acceso o selectividad extrema como ya muchos lo han propuesto incluso en nuestro país, pues un bien público sólo sería accesible de acuerdo con su valor en el mercado. La pérdida del recurso es progresiva por los altos niveles de contaminación, lo que hace prever alta demanda e insuficiente oferta del líquido para los próximos decenios. Sólo seis países (Brasil, Rusia, Canadá, Indonesia, China y Colombia) tienen 50% del suministro mundial de agua dulce. Al mismo tiempo China dispone de 7% del agua, pero tiene 21% de la población mundial. Por si fuera poco 100 millones de personas en el mundo en desarrollo no disponen del recurso en su mínima proporción de 20 litros diarios. Las regiones críticas en materia

¹²⁰ Garduño Valero, Guillermo. "Estado, Globalidad o Comunidad: El punto de encuentro con el siglo XXI". Comercio Exterior, Vol. 56, No. 9, septiembre 2006.

de agua son África, donde 36% no dispone del líquido con calidad, seguida de Asia con 19% y América Latina con 13%¹²¹.

- Al igual que el agua, los víveres de consumo están afectados por dos líneas de alto riesgo. La primera la extensión y la magnitud del hambre ligada a la pobreza extrema, y la segunda se relaciona con la calidad de los alimentos. En el primer rubro es imposible de soslayar que África como continente está siendo arrasado por el hambre. Y en la periferia persiste la marginalidad, mientras que en los países centrales tiende a concentrarse los alimentos en magnitud mayor a la satisfacción natural. La producción de cereales en el mundo ha reducido su superficie de cultivo y muestra tendencia al alza, lo que implica que la mayoría de la población no esté en condiciones de cubrir sus costos. De hecho, cinco países (China, Estados Unidos, la India, Rusia y Francia) producen 52.6% de los cereales, 2,029.4 millones de toneladas. Al mismo tiempo China, la India, Indonesia, Pakistán, Bangladesh y Japón concentran la mitad de la población mundial con alta densidad y bajos niveles de consumo de alimentos. Sobre la calidad de los alimentos hay dos riesgos principales: los niveles de contaminación por fumigaciones y plagas y el consumo creciente de productos que se expenden sin los mínimos niveles nutricionales y de higiene, lo que es causa de desnutrición y la proliferación de enfermedades gastrointestinales¹²².
- El siglo XX presentó la más amplia devastación de la ecología que el mundo haya sufrido. La contaminación extrema derivada de las revoluciones industriales o la devastación de los recursos naturales y de la biodiversidad está presente. Las consecuencias son ya previsibles debido al calentamiento global. El efecto de invernadero derivado del vapor de agua y gases como el dióxido de carbono que, al operar como cubierta atmosférica, bloquea parte de la radiación recibida por la Tierra, ocasionando un descenso de temperatura que impediría la vida. El dilema es la negativa de Estados Unidos de firmar el Protocolo de Kyoto, que plantea una drástica reducción de gases tóxicos y entraña otra reconversión industrial, para la cual tanto países centrales como los periféricos carecen de recursos. Las consecuencias están a la vista. En 2005 se produjo el mayor número de huracanes. Además, el incremento del calor reducirá la productividad agrícola y pesquera como consecuencia de la erosión, la disminución de superficies boscosas, la extinción de especies animales y vegetales y el retiro de los cardúmenes por el calentamiento de las corrientes marinas. Todo ello se traducirá en una disminución significativa de la biodiversidad.
- La genética es quizá una de las ciencias que parece dominar el nuevo siglo. Por su naturaleza tendrá que incidir lo mismo en la prevención de enfermedades que en la modificación de los patrones de la existencia humana, y en nuevas especies animales y vegetales. En abril de 2003

¹²¹ *Forbes*, 10. "Worldwatch Institute". 2 de abril 2006

¹²² Garduño Valero, Guillermo. "Estado, Globalidad o Comunidad: El punto de encuentro con el siglo XXI". Comercio Exterior, Vol. 56, No. 9, septiembre 2006.

se descifró el código genético humano. Lo que significa la posibilidad de determinar la sensibilidad para enfermedades, el periodo real de la vida humana y la capacidad de aplicar la ingeniería genética para preservar la salud. Las consecuencias éticas están vinculadas a la ruptura de valores tradicionales y a formas de vida, frente a la posibilidad de clones, semillas transgénicas y nuevas especies animales y humanas.

- Las revoluciones industriales han estado presididas por el cambio en el patrón de energía, como los casos del vapor, los hidrocarburos y la electricidad. Actualmente, el punto central está asociado a las formas de generación, transmisión y conservación de energía. El dominio por las potencias del petróleo hasta ahora y en los próximos años por el gas natural. De hecho ya se están repartiendo las zonas de gas entre Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Rusia, Alemania, Japón y el nuevo coloso China. En otra línea estarían los superconductores que serán los transmisores de energía del futuro, pues evitan las mermas y pérdidas de energía que hoy se presentan, para dar uso óptimo a la electricidad y crear computadoras y máquinas muy veloces capaces de realizar trabajos que modificarán la vida cotidiana. Al mismo tiempo volverán obsoletas las tecnologías actuales de alto consumo de energía. Las tecnologías están disponibles, sobre todo la de uso de microorganismos, pero hay casos en que la resistencia cultural para admitir la posibilidad de interactuar con seres vivos diferentes e intercambiar información e incluso compartir códigos, es muy fuerte y ha retrasado el avance, por miedo e incertidumbre. Es todavía difícil aceptar la posibilidad de almacenar información en un tejido neuronal, aun cuando cualquier ser humano lo hace, aunque no de forma artificial. Resolver problemas éticos para la explotación de seres vivos y dar usos prácticos al conocimiento de la vida en sus diversas manifestaciones.
- Si al mismo tiempo se considera que la información es la base de la toma de decisiones, se puede deducir que ella es el soporte mismo de la modernidad, pues ningún campo ha quedado al margen de esta actividad. Al mismo tiempo la electrónica, que proporciona el fundamento para la informática, es la industria con mayor crecimiento del mundo; de 1988 a 2002 la cantidad de computadoras personales pasó de 105 millones a 500 millones. Por el avance tecnológico, cada nueva computadora fabricada representará la obsolescencia de todas las producidas antes. El hardware y el software han avanzado hasta límites imprevistos, lo que significa mayor velocidad y máxima capacidad de almacenamiento, lo que permite usos y aplicaciones inconcebibles hasta hace poco. Ello ha generado la caída de los precios de las computadoras. Las que quedan rezagadas constituyen basura electrónica de la cual no se sabe aún como deshacerse, pues no hay posibilidad de reciclaje y los materiales son muy contaminantes. De continuar esta tendencia que combina desarrollo y obsolescencia en plazos cortos, se sustituirá la compra por el alquiler, la idea de usuario por la de un sujeto sometido a educación permanente. Al mismo tiempo, el valor de la información tendrá una vigencia breve, por lo que la

educación en cualquier rama estará en función de la vigencia de la información aprendida, perdiendo su carácter de largo plazo.

- El paso de la telefonía a las telecomunicaciones, del mundo de conexiones mediante redes alámbricas a inalámbricas, de sistemas analógicos a digitales, de usos limitados de las frecuencias antes operadas sólo para radio, televisión y telefonía a integraciones complejas que permiten que dentro de un mismo espectro se pueda procesar, enviar y recibir información e imágenes sin límite de tiempo ni distancia y a costos cada vez menores, posibilitando el uso creciente de estas tecnologías. La tendencia es quien controle las redes de telecomunicaciones dispondrá de un poder y riqueza mayores al cumplirse el principio de que la información es poder, en la medida que está vinculada a la toma de decisiones. Pero la capacidad de decidir de unos cuantos significará la pérdida del poder de decisión de las grandes mayorías. La rama de las telecomunicaciones con telefonía celular integra hoy imagen y sonido, además de la capacidad para almacenar información y enviarla. La cobertura de los celulares ha crecido a partir de 1992, cuando sólo 1% de la población mundial disponía de este medio, 10 años después 18% de la población dispone del mismo, lo que representa a 1,140 millones de usuarios, frente a 1,100 millones que aún lo combinan en su mayoría con la telefonía fija convencional. Los celulares posibilitan el uso de internet y los mensajes de texto. Al mismo tiempo, los riesgos para la salud son evidentes, pues sus componentes son muy tóxicos, el cáncer de cuello y de cabeza con el uso de celulares (aunque todavía no confirmado como en el caso de los hornos de microondas). Además, al igual que toda pieza electrónica, es fácilmente sustituible por una nueva generación que deja en la obsolescencia a los modelos anteriores. Por tanto habrá que pensar en nuevas especialidades médicas y en nueva tecnología médica, incluyendo nuevos medicamentos.
- A partir del fin de la Segunda Guerra Mundial el crecimiento demográfico se incrementó de modo considerable, sobre todo en los países en desarrollo. La población pasó de 2,550 millones en 1950 a 6,100 millones en 2000. Para 2020 los países con mayoría de jóvenes iniciarán su etapa de envejecimiento, sin que la población de menores y jóvenes se incremente en la misma proporción. Lo anterior, unido a un crecimiento notable de la expectativa de vida, traerá como consecuencia la inversión, ese mismo año, de la pirámide de edades, cuando la población llegue a 7,500 millones¹²³, sugiriendo el surgimiento de nuevas carreras y servicios para atender a una población avejentada y con esto todo lo que se requiere para su atención.

La propagación de la prevención de enfermedades, el avance de la medicina y la tendencia al bienestar han sido factores asociados a esta disminución. Sin embargo, esta situación no se puede generalizar a todo el planeta. En África, Asia y América Latina las hambrunas, epidemias, matanzas y guerras han

¹²³ *Ibíd.*

generado una masa de refugiados fuera de la capacidad de cualquier país o grupo de éstos para absorberla. A su vez, la ausencia de oportunidades impulsa corrientes migratorias de la periferia al centro, donde en poco tiempo los recién llegados de modo ilegal se convierten en millones que reclaman amnistía y reconocimiento legal, lo cual provoca una fuerte reacción en las sociedades receptoras en materia de empleo, oportunidades, competencia y nivel de vida.

Esta situación se profundiza en el caso de los hijos de inmigrantes de la segunda generación, pues a pesar de que ya están reconocidos como ciudadanos, mantienen el estigma de origen y son causa de exclusión, como los participantes de las revueltas de diciembre de 2005 en París.

La respuesta institucional frente a las corrientes migratorias por parte de la Unión Europea y Estados Unidos se orienta a la selectividad de los inmigrantes. En este sentido las políticas son explícitas: desalentar al inmigrante ilegal cerrándole la entrada al sistema institucional.

Asimismo, se instrumentan programas de retorno de inmigrantes ilegales a su país de origen, de empleo temporal, sin estancia prolongada ni derecho a la inmigración definitiva conforme a requisitos estrictos, de regularización por excepción de los casos con periodos de estancia prolongada y capacidad demostrada de integración de idioma, acceso a niveles de educación, valores, usos y costumbres.

Una política de esta naturaleza excluye de inmediato a la mayoría de ilegales, quienes no reúnen estos atributos. El caso más crítico es el desplazamiento desde países en guerra hacia países en condiciones semejantes, donde los expulsados no tienen otra opción que los campos de refugiados, que alojan hoy día a más de 10 millones de personas en Palestina, Afganistán, Sudán, Myanmar, Burundi, la República Democrática del Congo, Irak y Liberia.

En otro renglón estarían los desplazados que no están protegidos por el estatus de refugiados, pero que han tenido que huir por la violencia extrema, tan sólo cinco países acumulan más de 14 millones de desplazados de este tipo, comenzando por Sudán, Colombia, la República Democrática del Congo, Uganda e Irak¹²⁴.

El primer desacoplamiento es la relación directa que había entre el crecimiento de la producción industrial y el del mercado tradicional de materias primas. El crecimiento de la producción industrial se correspondía con el del empleo. Estos dos principios se han quebrado y la relación en ambos casos es hoy inversamente proporcional. La producción industrial puede crecer y el mercado tradicional ser desplazado. A su vez, puede crecer la producción industrial y disminuir el empleo. En ambos casos influyen diversas variables. En el primer caso nuevos componentes sustituyen a las materias primas tradicionales, como la telefonía en que el cable de cobre fue sustituido primero por la fibra óptica y más tarde por los sistemas inalámbricos.

¹²⁴ *Ibíd.*

La automatización lleva a la revisión profunda de los ritmos de trabajo y las condiciones de selección, contratación y duración de la jornada; en estas condiciones el perfil laboral cambia drásticamente y se considera contrario a la rigidez jurídica que antes privaba en materia de contratación y empleo. La llamada flexibilidad laboral, que se caracteriza por el paso de la contratación colectiva a la individual; el salario determinado por tiempo, obra y complejidad, el carácter no permanente de la relación empleador-empleado, la no mediación sindical en el proceso, la responsabilidad de la seguridad social por parte del trabajador en materias como seguro médico, fondo de retiro, pagos fiscales y otras prestaciones que antes correspondían al Estado y a la empresa. En síntesis, esto representa el fin de las burocracias sindicales y las relaciones laborales tuteladas por el Estado. El espacio laboral tradicional se verá inundado por la automatización; el desempleo afectará a la producción misma al no tener los consumidores ingresos suficientes. Si estas organizaciones no ceden al fácil oportunismo de las posiciones político-clientelares de los partidos y a las tentaciones y privilegios que les puedan ofrecer los sectores público y privado, constituirían una nueva versión de la sociedad civil.

Si en algún punto convergen los contrastes de las sociedades es en el consumo, a pesar de ello, sólo 1,700 millones de personas pertenecen a la sociedad de consumidores, que representa 27% de la humanidad. En el polo contrario están 2,800 millones de personas que subsisten con menos de dos dólares por día. El consumo representa también una forma de diferenciación del propio consumidor, pues un mismo producto puede presentarse con diferentes calidades y estar dirigido a compradores distintos. En cuanto a su distribución, 60.2% del consumo privado mundial se concentra en Estados Unidos, Canadá y los países de Europa Occidental, aun cuando representan 11.6% de la población; con 15% de la población, África y el Medio Oriente consumen apenas 2.6%. Más aún, en los países industriales 80% de la población tiene acceso al consumo, los que están en desarrollo sólo 17% tiene esa posibilidad. Las corporaciones multinacionales son actores en los planos económico y político, y bajo cuya dirección los procesos interactúan y dan origen a nuevos fenómenos que se dan cita en el mercado¹²⁵.

En América Latina muchos movimientos sociales fueron precedidos por la idea de la liberación en toda Centroamérica y en el Movimiento Zapatista de Liberación Nacional, en ellos reposa la idea de un mundo indígena que recupera su pasado y reivindica la idea de la comunidad frente al Estado. Muchas utopías se fundan en la negación, como la de los globalifóbicos, pero también las arraigadas en la etnia y la comunidad. También se deben considerar los movimientos nacionalistas europeos, como los de irlandeses, vascos, catalanes, serbios, croatas, eslovenos, o los euro-asiáticos, kurdos, chechenios, etcétera. El punto común de todos estos movimientos es la recuperación de la identidad y la pertenencia. Identidad que representa la identificación con una cultura que es a fin de cuentas una forma de sentir que a su vez se traduce en modo de vida y pertenencia a un lugar vinculado a quienes comparten sus valores en comunidad.

¹²⁵ Marion Young Iris, Teoría política: una visión general, tomo I, Ediciones Istmo, Madrid, 2001.

El problema central es que al polarizarse las culturas con relación a Occidente sólo hay dos frentes, el propio y el de los otros. La radicalidad del planteamiento no tiene fondo y occidente no lo ha podido asimilar.

Una vez analizado el pasado y el presente se llegó en un primer plano a determinar que existió un Estado fallido, en el cuál se contempla un alto riesgo de colapso de acuerdo a indicadores sociales, económicos, políticos y militares, por la desigualdad polarizada y falta de credibilidad, que en nuestro país en los últimas dos décadas germinó y creció hasta llegar a un punto de desbordamiento social, tal vez incipiente hasta el momento, pero de alto riesgo en los próximos años, debido a que se pretende continuar aplicando el modelo neoliberal, que como ya vimos, es un modelo no solamente agotado sino que profundiza la desigualdad en todos los sentidos.

Se encontró asimismo, un consumo inmediato y de períodos de vida de los productos efímero, modificando los conceptos de educación, empleo, de medios de trabajo, de la misma división del trabajo, de la comunicación y de los movimientos sociales.

También se relacionaron problemas como el agua, la producción de víveres y su calidad, contaminación, enfermedades y patrones de existencia y coexistencia humana, de valores tradicionales y nuevas formas de vida, nuevas formas de energía, de conductores y de intercambio de información, el problema de envejecimiento y expectativa de vida, el avance de la medicina, el perfil laboral personal y no de conjunto, el cambio de seguridad social y jubilación y desempleo, entre otros. Lo que deberá modificar en el corto plazo la forma de producción y su distribución.

4.4 Recomendación para incentivar el crecimiento con responsabilidad social

En los tiempos recientes ha resurgido una línea de pensamiento que señala que el éxito o fracaso de una economía esta en función de un conjunto de instituciones dentro de las cuales el mercado es únicamente un miembro más, aunque si bien muy importante. El Estado es el elemento crucial de la matriz y el administrador de dicha matriz, asimismo se reconoce la importancia de las instituciones no estatales, como son las asociaciones empresariales, los sindicatos y las grandes corporaciones.

Los fracasos de las denominadas reformas orientadas al mercado no implican por cierto que se deba volver al pasado, y para quienes están decididos a lograr un crecimiento democrático, equitativo y sostenible, esto representa un desafío. ¿Cuál es la alternativa? Es evidente que no existe una alternativa única; cada país debe elegir la opción que mejor se adapte a sus circunstancias y a su población. De hecho, la idea de promover una agenda única, sin adaptarla a las circunstancias de cada país, ha sido uno de los aspectos más criticados del Consenso de Washington.

Como se mencionó, se puede distinguir cuando un sistema entra en contradicción con sus fuerzas productivas y medios de producción, iniciándose

la descomposición del sistema o del modelo de producción, y nuestro país no es la excepción. El conjunto anterior de variables determina no solamente el agotamiento del sistema y del modelo de producción, sino que además nos está indicando la crisis que se avecina para los próximos años, y el surgimiento de nuevas formas de coexistencia para lo cual se requerirá de un nuevo modelo de producción.

En la economía actual, en donde todos los factores de la producción interactúan entre sí pero su propiedad es de distintos agentes, se tiene que tener a un ente “superior” que coadyuve al buen cambio en la economía, en donde no únicamente impere la mano invisible en el mercado, sino que de una forma más equitativa se asignen los recursos escasos y no se favorezca solo a las clases más poderosas. Es claro que este ente “superior” debe ser el Estado, tiene que intervenir de una manera en donde impulse la inversión a largo plazo, en donde se tenga un modo de producción con rostro humano, tiene que crear o sanear las instituciones que favorezcan el impulso de la producción estableciendo las bases para el correcto funcionamiento de la propiedad privada y su correcta reproducción, pero no a costa del bien público, de la población, del medio ambiente, de la legalidad, etc.

El sistema capitalista como tal tendrá que adaptarse, pero su cambio será muy probablemente hacia una social democracia, el surgimiento de un nuevo Estado con un impacto fundamental en la economía, debido a las grandes cantidades de capital que se requerirán para consolidar los nuevos proyectos de la humanidad en educación, tecnología, investigación, salud, infraestructura, empleo e inversión.

La socialdemocracia es una corriente de pensamiento que tiene sus orígenes en el socialismo, pero que logró evolucionar y ha pasado por muchas etapas hasta llegar a lo que ahora es. Algunos la llaman “tercera vía” porque representa una alternativa al neoliberalismo y al estatismo, propone una democratización del capitalismo mundial, su consigna es la reforma del Estado mediante partidos policlasistas y la sociedad civil, y busca un Estado regulador e inversionista.

Este nuevo Estado deberá retomar el papel de un Estado con tintes tal vez totalitario, pero no de corte estatista o benefactor como lo conocimos, sino como un Estado realmente productivo y distributivo, que sea capaz de generar sus propios ingresos y de coexistir con la inversión privada en áreas que no sean fundamentales para el desarrollo y crecimiento económico.

La otra variable será un cambio profundo del sistema financiero internacional, de tipo propuesto en el debate de los tratados de Bretton Woods, por Keynes. Ya que como se sabe, el sistema financiero tuvo ya dos grandes debacles, la crisis de la libra en los treinta y la del dólar en los setenta, por cierto soportado el dinero en un patrón oro. Y en ninguna de las dos crisis el patrón resistió. Además de considerar que la cantidad de dinero existente hoy en día, ya no se corresponde ó no está soportada por producción alguna, lo que lleva a pensar que casi el 50% del dinero actual no está soportado en ningún valor real.

Lo anterior implicaría que la inversión extranjera directa, jugaría un papel decisivo en la investigación y en el desarrollo de tecnología en áreas como la genética, robótica, telecomunicaciones, nuclear, informática, la electrónica, aeropuertos y puertos áreas aparentemente más rentables que requerirán de grandes inversiones y muchas de ellas deberán ser apoyadas por el Estado con capital y recursos humanos así como por instituciones multilaterales, sin embargo, su monto nunca será de la envergadura que tendrá que realizar el Estado con una visión y atención comunitaria en salud incluyendo medicamentos, hospitales y centros de atención, infraestructura tales como presas, puentes, sistemas de riego, carreteras, o también centros de acopio, almacenamiento y distribución, electrificación, explotación de energéticos, transporte público, drenajes, pavimentación, asilos, guarderías, limpieza y reciclaje; generación de empleo sobre todo en lo regional, en el área de servicios, ciencia y tecnología la que incluiría laboratorios, escuelas a nivel medio y superior, educación y cultura, museos, bibliotecas, recreativas y deportivas; transporte público como tranvías, ferrocarriles, camiones y con alto control ecológico, atención al campo con capacitación, subsidios, investigación, financiamiento, distribución y comercialización, seguridad en todos los niveles, creación necesaria de cadenas productivas y apoyo a los micro y pequeños productores y comerciantes; una administración eficiente pero sin llegar a la tecno-burocracia, y finalmente en la regulación y promoción del turismo.

Como podemos ver la inversión extranjera no será el pilar del desarrollo y crecimiento de la economía y de la sociedad mexicana, además de que deberá estar controlada no en monto pero sí en su aplicación, sobre todo por el enfoque que le han dado los gobiernos, así como las transnacionales, sin embargo, será relevante para las áreas en las que participará.

Ahora, la socialdemocracia es una doctrina y movimiento político de tendencia socialista surgida en Europa a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, que si bien tiene su raíz en el marxismo clásico, se presenta como una propuesta teórica y práctica moderada.

Es decir, que para los socialdemócratas la transición de la sociedad capitalista al socialismo se da a través de medios pacíficos, reformas graduales dentro del sistema, y no de medidas violentas como la revolución con miras a destruir el capitalismo como modo de producción.

La socialdemocracia surge en Europa Central, donde Alemania es el país pionero con el Partido Obrero Socialdemócrata Alemán (1869) fue el primer partido de esta tendencia; no obstante, también figuran partidos políticos socialdemócratas surgidos a finales del siglo XIX en países del Este y Norte de Europa. Tales como Dinamarca (1878), Bélgica (1885), Noruega (1887), Austria (1889), Suecia (1889), Hungría (1890), Polonia (1892), Bulgaria (1893), Rumania (1893), Holanda (1894) y Rusia (1898).

La socialdemocracia se ha adaptado a los nuevos tiempos en respuesta a determinados circunstancias, reconfigurando su propia naturaleza.

Socialdemocracia originaria	(1869-1945)	Liberalismo	(1900-1930)
Socialdemocracia clásica	(1945-1973)	Neoliberalismo	(1979-2010)

Socialdemocracia renovada (2011-2040) y se dice 2040, porque en promedio la duración de cada etapa es de 30 años.

A pesar de esta tendencia transformadora, puede afirmarse que la esencia de esta doctrina se ha mantenido durante toda su evolución: la búsqueda de los medios necesarios para alcanzar las mayores cuotas de libertad, igualdad y bienestar entre los miembros de una sociedad, y qué es de acuerdo a lo analizado en los apartados anteriores, lo que busca no solo el país sino el mundo, pero como se mencionó sin llegar al totalitarismo, además de poder ver desde el siglo XIX, que se van alternando los socialistas y los liberales, en diferentes modelos. Asimismo, existen valores que también han permanecido como rasgos característicos del paradigma socialdemócrata, tal es el caso de la justicia social, la solidaridad, la responsabilidad, el humanismo y el progresismo.

La socialdemocracia originaria (1869-1945) a diferencia de la consigna marxista de destruir al Estado para establecer una sociedad sin clases, sugiere un planteamiento socialdemócrata y sostiene, en un primer momento, que la instauración del socialismo debe realizarse a través de la utilización del Estado. Se acepta que la emancipación de la clase trabajadora puede lograrse dentro de la misma sociedad capitalista. En otras palabras, se trata de impulsar el mayor número de reformas sociales posibles a favor de los más débiles dentro del mismo Estado. Ello con miras a construir un Estado social y democrático que garantice los derechos y el bienestar de la mayoría sin necesidad de abolirlo.

Desde la política se aprecia que los privilegios de la burguesía capitalista, en todos los países avanzados, dan paso poco a poco a las instituciones democráticas. La legislación de la fábrica, la democratización de las administraciones comunales y la extensión de su competencia, la liberación de los sindicatos, la consulta permanente de las organizaciones obreras por parte de las autoridades públicas en las contrataciones laborales caracterizan el nivel actual del desarrollo. A medida que las instituciones políticas de las naciones modernas se democratizan, se reducen la necesidad y las oportunidades de grandes catástrofes políticas. En términos económicos, los socialdemócratas aceptan el sistema de economía de mercado, aunque también reconocen que éste presenta deficiencias al asignar los recursos. Por lo tanto, promueven la intervención de la autoridad pública para establecer equilibrios y garantizar la libertad económica.

Como ya se había mencionado la socialdemocracia se define como un movimiento político reformista, socialista y democrático que lucha por el progreso social y la conquista de la democracia con la finalidad de impulsar el desarrollo de la sociedad. Política de clase obrera no significa aquí un antagonismo absoluto con los intereses de las otras clases, pero significa libertad de los intereses particulares y específicos de las otras clases. Así, se puede convertir en un 'partido del pueblo' sólo en el sentido y en la medida en que los obreros mismos se conviertan en el elemento determinante del pueblo, alrededor del cual se agrupen otras capas sociales como pertenecientes esencialmente a él. La tarea fundamental del movimiento socialdemócrata es

en este periodo organizar políticamente a la clase trabajadora para luchar por la ampliación de sus derechos políticos y sociales para, una vez organizada, formar la democracia.

La socialdemocracia se propone ante todo elevar continuamente al trabajador de la condición de proletario a la de ciudadano y generalizar el sistema civil o la condición de ciudadano. No trata de sustituir a la sociedad civil por una sociedad proletaria, sino el orden social capitalista por un orden social de corte socialista.

El sistema socialdemócrata tiene que ofrecer créditos a los pequeños burgueses, pensiones a los empleados y funcionarios, salarios mínimos a los obreros, protección a los consumidores, educación a los jóvenes, descuentos familiares. Tal convergencia no puede existir de manera que refuerce la cohesión y la combatividad de los obreros contra las otras clases.

Más de dos décadas de grandes éxitos llegaron a su fin con la quiebra del sistema capitalista, la crisis del petróleo y la consecuente alza de los precios en el mercado desencadenaron una recesión económica, que finalmente marcó el fin de los años dorados del capitalismo. El modelo de crecimiento económico que había financiado al Estado de bienestar desde el fin de la Segunda Guerra Mundial mostró sus límites, lo que condujo a la implantación de un nuevo modelo, el neoliberal, pero es claro que su decadencia tiende a replantear si ese sistema podrá ayudar al crecimiento económico.

Se puede decir que a escala doméstica la crisis del Estado de bienestar fue insostenible, si bien a nivel ideológico comenzaba la ofensiva del discurso conservador contra la viabilidad de un Estado interventor, la realidad también mostraba las fallas y el agotamiento de las políticas de bienestar económico y social. Algunos de los problemas que se presentaron fueron, el aumento excesivo de los gastos públicos, los índices elevados de inflación, el aumento de la deuda pública, la ineficiencia de la burocracia, la pérdida de competitividad de las empresas públicas, etc.

El establecimiento de gobiernos de centro derecha en la década de los ochenta, como los encabezados por Margaret Thatcher, Ronald Reagan y Helmut Kohl en Alemania, marcó el derrumbe del paradigma socialdemócrata clásico.

El modelo neoliberal se inclinó por el adelgazamiento del Estado y una mayor intervención del sector privado en la economía. A partir de entonces el motor del crecimiento económico de los países se basó en el intercambio internacional. Además, se promovieron políticas de privatización, liberalización y desregulación como los nuevos principios para lograr el desarrollo económico.

El intercambio comercial entre naciones de distinto grado de desarrollo, según los teóricos, lleva a una relación que conviene a las partes de la misma manera, pero en la práctica vemos que eso no es necesariamente cierto. “Los acuerdos de libre comercio que implican a países de niveles de productividad muy

diferente tarde o temprano fracasarán, pues los países pobres tomarán conciencia de que eso no facilita el desarrollo. Los acuerdos entre países de nivel de desarrollo comparable, como el MERCOSUR en Sudamérica y la Asociación de Naciones de Asia del Sud-Este, cuyos miembros son mayoritariamente países en desarrollo, tienen más posibilidades de funcionar que el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que quiere imponer George W. Bush.”¹²⁶

La instauración de este modelo se justificó erróneamente en las supuestas fallas y excesos del Estado de bienestar. Para los neoliberales el Estado se presentaba como el gran culpable de la quiebra del sistema capitalista. El modelo económico de los años de posguerra se había agotado, no sólo se trataba de la caducidad de ciertas políticas del Estado benefactor; también la globalización económica, desencadenada a partir de la década de los ochenta, planteaba nuevos escenarios, nuevos retos y nuevas exigencias.

Ante este nuevo panorama, la socialdemocracia surgirá una vez más con una propuesta alternativa. Una tercera vía que se ubicara entre el modelo socialdemócrata clásico y el modelo neoliberal. Este modelo se refiere a un marco de pensamiento y política práctica que buscará adaptar la socialdemocracia a un mundo que ha cambiado esencialmente a lo largo de las tres últimas décadas. Es una tercera vía en cuanto a que es un intento por trascender tanto la socialdemocracia a la antigua como el neoliberalismo.

Los gobiernos que abrazaron el neoliberalismo aceptaron las condiciones de disciplina fiscal, estabilidad macroeconómica y reformas políticas que demandaba el neoliberalismo. Sin embargo, los principios y valores socialdemócratas, también fueron capaces de sobrevivir a la esencia del modelo imperante:

- Un Estado socialmente responsable
- Un Estado como “regulador” de la economía y
- El compromiso con el bienestar social de las mayorías.

Se propone la idea de un Estado social democrático que garantice los derechos y el bienestar de los ciudadanos. En Estados Unidos, los llamados “nuevos demócratas” señalaron esta tercera vía por medio de la Declaración del Nuevo Progresismo publicada por el Consejo de Liderazgo Demócrata en 1996. Ahí, los “nuevos demócratas” argumentan que el surgimiento de nuevos mercados globales y de la economía del conocimiento, junto al fin de la guerra fría, ha afectado la capacidad de los gobiernos nacionales para controlar la vida económica y otorgar prestaciones sociales en continuo crecimiento.

Se tiene que crear un marco diferente, que evite tanto el gobierno vertical, burocrático, auspiciado por la vieja izquierda como la aspiración de la derecha a desmantelar el Estado en su conjunto. En esta tendencia se propone que las políticas públicas ya no sólo estén dirigidas a la redistribución de la riqueza, sino también a la creación de ésta.

¹²⁶ Ha-Joon Chang. *Le Monde Diplomatique*, Selección de artículos, *¿Qué es la globalización? ¿A quiénes beneficia? ¿A quiénes perjudica?* Editorial aún creemos en los sueños, Chile 2004.

Es decir, en lugar de ofrecer subsidios a las empresas, el gobierno debería promover condiciones que lleven a las compañías a innovar y a los trabajadores a ser más eficientes socialmente hablando en la economía global.

Esta tercera vía considera que la globalización económica ha vuelto obsoleto el estatismo de la vieja izquierda. Por ello se señala que los socialdemócratas modernizadores deban estimular la colaboración internacional en cinco áreas básicas: la gobernabilidad de la economía mundial, la gestión ecológica global, la regulación del poder corporativo, el control de las guerras y el fomento de la democracia transnacional.

En América Latina, el movimiento socialdemócrata es joven, inició relaciones en 1976, año en que se celebró la *Conferencia de Dirigentes Políticos de Europa y América en Pro de la Solidaridad Democrática Internacional*, en la ciudad de Caracas, Venezuela. Un año después se creó el Comité Latinoamericano de la Internacional Socialista y en 1980 se celebró la Primera Conferencia Regional para América Latina y el Caribe de la Internacional Socialista en Santo Domingo.

En el caso de México, no existe una gran tradición socialdemócrata. Durante las siete décadas de hegemonía del PRI, se dio entre 1929 y 1982, lo que podríamos llamar el “Nacionalismo Revolucionario”, un modelo que recogía las ideas de reivindicación de la Revolución Mexicana acompañadas del modelo del Desarrollo Estabilizador y cohesionadas por un profundo estatismo, cuyo centro era el presidencialismo, que permitía el control político, social y económico del país. Al lado de esa “izquierda oficial” se desarrolló una izquierda que continuaba con la escuela tradicional del Marxismo-Leninismo la cual durante los años de clandestinidad no pudo crecer.

Es hasta la entrada del neoliberalismo en la década de los ochenta, y con su posterior consolidación durante los mandatos de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo, que la izquierda se unió alrededor de un proyecto encabezado por quienes habían abandonado el prisma neoliberal. Así pues, la socialdemocracia como movimiento político en México tiene antecedentes recientes a pesar de la existencia de ciertos movimientos progresistas que en su momento contribuyeron a llevar a cabo un conjunto de reformas sociales a favor de algunos sectores de la población. La experiencia de la izquierda mexicana en el gobierno tiene poco tiempo, el primer triunfo se obtuvo hasta el año de 1997, cuando el Partido de la Revolución Democrática (PRD) ganó las elecciones para gobernar el Distrito Federal.

La plataforma de los partidos políticos socialdemócratas debe ser progresista y moderna, teniendo como meta la fundación de una sociedad justa, libre y tolerante en el marco de nuestra propia realidad, siendo al principio de campaña López Obrador, el que tuvo una mayor visión dentro de esta corriente. “Para ser una opción en México, la Socialdemocracia tiene que ofrecer soluciones a los problemas que aquejan al país; a partir no sólo de sus enunciados ideológicos, sino a través de sus propuestas y de un buen gobierno que de resultados.” En México, la socialdemocracia tiene que enfocarse a tres temas principales: la consolidación de la transición democrática; la edificación

de un modelo económico que garantice un desarrollo incluyente y equitativo; y la construcción de una posición frente a los problemas mundiales, particularmente los que están asociados a la globalización.

Si se analiza cuidadosamente, lo que predica el neoliberalismo es un mercado libre, sin embargo este modelo no desarrollo realmente una economía de mercado, por tanto sus cimientos desde ahí se encuentran tambaleantes. Este modelo somete a las clases, no involucra como tanto predica. Este sometimiento se da exactamente para servir y apoyar al sistema financiero internacional, o sea no absorbe a los demás países, clases o intereses y solo responde a sus intereses de clase que son básicamente financieros.

Pero para llegar a dicho sometimiento se ha tenido que domesticar a la gente, teniendo el monopolio de adoctrinamiento el cuál se compone de tres factores:

1.- Dominio del poder y la conciencia, teniendo a las masas conformes, esto a través de la iglesia y las telecomunicaciones. Configurando la realidad de acuerdo a lo que a ellos les conviene y sectorizándola a través del monopolio de adoctrinamiento, por medio de los valores de dios en televisión, familia y el poder económico en sectas o grupos radicales.

2.- El poder del Estado, a través de las leyes excluyentes y “legales”, y el propio ejército.

3.- La educación dirigida a la elite y a las masas es sólo la necesaria para reproducir el conocimiento que les es necesario y que quieren que aprendan. Ya que se esta en una etapa de consolidación del clasismo y racismo, por el terrible desprecio que tienen por el ser humano que no sea de su clase. Por eso para la elite es tan importante la imposición de modelos educativos que respondan a sus intereses, por medio de privatizar la educación.

Por otro lado está el control de los salarios y del empleo, ocasionando una tremenda marginación y miseria, lo que se ha llevado a una desintegración del país en norte-sur, el cual de por si ya era muy evidente, a una violencia incontrolable y desprecio por la vida, a un surgimiento de contradicción de clases y de conciencia política de los pobres, a una inseguridad brutal de gobernabilidad, lo que llevará a un movimiento revolucionario tal vez pacífico para dar entrada a la implantación del nuevo modelo productivo.

El Estado debe de tomar un rol más activo en la vida económica del país, es claro que el mercado no esta asignando de manera eficiente los recursos, los grupos de poder tienen cada vez más poder y la mayoría de la población tiene cada vez más marginado su nivel de vida. También es cierto que ciertos grupos de poder presionan al gobierno en turno con el propósito de ayudar a sus intereses, y muchas veces el gobierno hace caso de esas presiones y favorece a poderosos intereses, o simplemente no interviene para frenar injusticias que cometen los grandes consorcios (cobros indebidos, despidos que no se apegan a la ley, mala prestación de servicios, daños al medio ambiente, defraudación del erario público, etc.)

El Estado debe velar por los intereses de la población en general y en ese sentido tiene que tomar las riendas y convertirse en un ente rector y establecer las bases para ayudar a formar un entorno en donde se tenga certeza por parte de todos los participantes en la vida económica del país, se tiene que convertir en un mediador de intereses, y establecer con base al bien común, las directrices que han de regir a los agentes.

El cambio que ha de realizarse ha de ser por el esfuerzo participativo de todos los agentes y de la acción coordinadora del Estado como representante activo de la sociedad.

Por otra parte, si bien es cierto que el Estado debe de dirigir el rumbo a seguir en la economía, éste no se encuentra exento de equivocarse en las decisiones que tiene que tomar y por ello cometer errores, pero se tiene que tomar el riesgo, ya que cualquier modelo se encuentra expuesto a cometer equivocaciones, como ya hemos sufrido con el neoliberal. Vivimos en un mundo de incertidumbre en donde existen asimetrías en la información, y como tal, no existe la certeza de que el país al tomar la vía de la socialdemocracia se enfilara al crecimiento sostenido, pero se deben de afrontar las consecuencias de esa decisión en aras de un mejor nivel de vida.

Ahora bien, es claro que las acciones que tome el Estado no serán aceptadas tan fácilmente por los agentes afectados con esas decisiones, si estuviéramos en una economía perfectamente competitiva, esos agentes buscarían una mejor segunda opción sin incurrir en tantas pérdidas, pero como el mundo real no funciona de esa manera, los agentes afectados optaran por presionar al Estado tomando acciones “no mercantiles” o “políticas”, como pueden ser, huelgas, plantones, marchas, etc.

Los gobiernos uno a otro se señalan la responsabilidad de ese tipo de conflictos y no quieren intervenir por las consecuencias que les puede acarrear, pero el Estado no debe de permanecer inmóvil ante este tipo de situaciones. Se supone que el Estado es el garante de todos los derechos de los ciudadanos y como tal tiene que saber manejar los conflictos, sabiendo manejar las implicaciones tanto políticas como económicas. Es cierto que los gobiernos neoliberales consideran que la mejor solución la da el mercado, y su intervención causa interferencia en la economía capitalista. Pero es claro que lo “natural” del mercado no es lo mejor, sobre todo si los perdedores son los más desprotegidos y los más numerosos.

Entonces, el Estado puede intervenir y desafiar los resultados “naturales” del mercado, esto es, realizando acciones que muestren quién obtiene protección, por qué y para qué, no deben de quedar dudas de las acciones que emprenda el Estado para defender ciertos intereses. Aunque también es claro que el desafío a las fuerzas del mercado por parte del Estado permite resolver los conflictos de manera menos controvertida por su carácter de “ente superior”, pero también puede darse la posibilidad de lo que los neoliberales llaman una “politización ingobernable de la economía”.

Aunque lo anterior puede ser cierto, la línea que separa lo político de lo económico no es fácilmente discernible, además la frontera entre esos dos campos varía según la época, el país y el nivel de desarrollo de las naciones.

También es verdad, como señalan los especialistas, que todos los precios son potencialmente “políticos” y no hay alguna regla “científica” que señale que precios son, o debieran ser, “políticos” o no. Hay que tomar en cuenta que ciertos “precios” críticos que afectan a casi todos los sectores, por ejemplo, los salarios y las tasas de interés, éstos se determinan casi en su totalidad en forma política. Así pues, no existe suficiente razón para dar por sentado que lo más óptimo es la solución del mercado por arriba de otros métodos para la solución de conflictos.

Así pues, la socialdemocracia puede representar para nuestro país una alternativa al modelo neoliberal, una alternativa al modelo de producción, a la convivencia social, a la forma de trabajar de las instituciones, y una alternativa para el mercado voraz. Es una propuesta que si bien ya existía, se pueden retomar sus antecedentes y tratar de implementarlos, es cierto que no existe una forma o fórmula general que al aplicarla, los países subdesarrollados salgan del atraso en el cual han estado inmersos desde hace tiempo, pero si representa una opción que habría que tomarla en cuenta y tratar de adaptarla en el país de una forma gradual, y es imperativo el rol que tiene que tomar el Estado más que los gobiernos, ya que se tienen que institucionalizar esos cambios para que de forma independiente al gobierno en el poder, esos cambios se vayan realizando y se empiecen a cristalizar por el bien de la población y de las futuras generaciones.

CONCLUSIONES

Uno de los planteamientos centrales a los que ha llegado la CEPAL es que los países en desarrollo no tienen en sus manos la tecnología lo cual permita ampliar su mercado interno y mucho menos competir en nichos particulares en el mercado global. El progreso tecnológico no es un avance que se pueda lograr mediante las fuerzas del mercado. En este marco, el Estado, mediante sus diversas instituciones, posee una gran responsabilidad para promover ese crecimiento tecnológico, es cierto que la IED puede traer algo de esa tecnología que nos hace falta, pero no es la solución a nuestros problemas de tecnología, se tiene que invertir más en ciencia y tecnología, y con las instituciones que existen, vincularlas más al sector productivo, el Estado tiene que crear esos lazos con el fin de tener más incentivos para los investigadores y hacer que tengan un sentido de arraigo y no exista esa fuga de cerebros que tanto afectan al país.

Desde mediados de los años ochenta la economía mexicana ha realizado una profunda transformación, desde un modelo de sustitución de importaciones a un modelo liberal y exportador. A partir de aquellos años las reformas económicas son ininterrumpidas; se reducen aranceles y se liberaliza el comercio exterior, el Estado se va retirando paulatinamente de la economía, se eliminan muchas de las restricciones a la inversión extranjera directa y se negocian tratados comerciales. Con todo ello, el comercio exterior se convirtió en un factor fundamental del proceso de transición económica.

El nuevo modelo atrajo cuantiosos flujos de inversión extranjera directa, cuyo incremento fue particularmente notable desde la segunda mitad de los años noventa. Una parte importante de la inversión extranjera directa que ingresó al país, en particular desde 1998 en adelante, se destinó a comprar activos empresariales y empresas que no se destacaban precisamente como exportadoras de manufacturas. Este tipo de inversión extranjera directa mantiene el objetivo de ganar cuota en el mercado interno o controlar aspectos de las relaciones económicas con Estados Unidos, como es el caso de las remesas de emigrantes.

Otra parte de la inversión extranjera directa, aquella que se vincula con la exportación de manufacturas se concentra en unas cuantas actividades: la industria automotriz, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, y maquinaria y equipos especiales para industrias diversas. Las empresas transnacionales exportadoras en estos sectores han venido realizando sus inversiones desde finales de los años ochenta como parte de estrategias de relocalización y con el objeto de crear una plataforma exportadora que se beneficie de las reglas específicas de industria maquiladora y posteriormente del TLCAN.

Las exportaciones manufactureras corresponden en una alta proporción al comercio intrasectorial, la mayoría son operaciones entre una empresa transnacional matriz y sus filiales. En la maquila de exportación, pero también en la industria automotriz hay un alto contenido exportador por lo que no se generan importantes vínculos tecnológicos, productivos o de mercado con el

resto de la economía del país, las derramas que se esperaban de las empresas transnacionales no se están dando hacia el interior del país.

Incluso, hay un desplazamiento de algunas actividades de la maquila hacia otros países de América Central y China. En México poco puede hacerse frente a esto, debido al casi nulo contenido nacional de los insumos que se utilizan en estas actividades. En síntesis, las exportaciones manufactureras tienen un alto contenido importado y escasos enlaces productivos con la economía local. Su destino, casi único, está determinado por la dinámica inversionista que está subordinada a la evolución del mercado de Estados Unidos. México se ha constituido en una mera plataforma exportadora de las empresas multinacionales en disputa por el mayor mercado del mundo.

Por otra parte, la calificación de la mano de obra (proporción de la población alfabetizada) y la existencia de infraestructura adecuada son factores que atraen la inversión extranjera directa, lo cual es intuitivamente atractivo. Las exigencias de la competencia internacional obligan a las empresas transnacionales a emplear procesos productivos crecientemente complejos, por lo menos en las actividades no maquiladoras, e incluso en algunas etapas de los procesos productivos de éstas. La presencia de estos factores ha contribuido a que solamente algunos países o Estados se hayan beneficiado de la inversión extranjera directa, a pesar de que algunas otras variables (corrupción e inestabilidad política, laboral y social) hayan podido tener efectos adversos sobre los flujos de capital hacia los mismos.

Debido a lo anterior, la inversión extranjera directa no pudo tener un impacto real en la economía mexicana en cuanto al desarrollo y crecimiento económico, de la magnitud que se requería, pero sí desplazó casi en su totalidad a la inversión pública, resultando con ello poca generación de nuevos activos y empleo.

Es claro que la inversión pública se ha venido reduciendo, gobierno tras gobierno se ha comprometido con la ideología neoliberal y, es bien sabido que según esta ideología, la interferencia del Estado en la economía es incorrecta y no deja actuar libremente a las fuerzas del mercado, pero es claro que las fuerzas del mercado no han resultado ser la mejor opción para el crecimiento del país. El Estado no ha invertido lo necesario para crear las condiciones que ayuden a las empresas a concretar proyectos productivos, la inversión del Estado se necesita en varias áreas que incentiven al sector privado a cristalizar sus proyectos, áreas como: caminos y puentes, seguridad, educación, e infraestructura en general.

Se ha demostrado que el retiro paulatino del Estado de la economía y su consecuente, cada vez menor, gasto de capital, a partir de la década de los ochenta, ha traído como consecuencia un menor crecimiento económico y por ende una cada vez mayor pauperización en el nivel de vida del grueso de la población.

Durante más de dos décadas de la aplicación de las políticas del Consenso de Washington, se llegó a su agotamiento y a la profundización de problemas no

sólo de tipo económico, sino, lo más importante, de tipo social, que de no atenderse en breve y profundamente, se concluirá en un movimiento social probablemente pacífico, pero también con tintes violentos, buscando el inminente cambio de modelo de producción.

Aunque la IED de las empresas transnacionales puede incrementar la productividad y las exportaciones, no necesariamente mejorará la competitividad del sector interno, que es el último responsable del crecimiento económico a largo plazo. La liberalización económica permite a las empresas transnacionales explotar las capacidades existentes con más libertad, pero por sí misma no proporciona oportunidades de crecimiento, si no existe un sector interno con la necesaria capacidad de absorción, determinada por el nivel de educación de la población, la formación de la mano de obra, la presencia de instituciones sólidas y de una infraestructura física, científica y tecnológica adecuadas, entre otros factores, para beneficiarse de las externalidades que produce la actividad de las empresas transnacionales. En consecuencia, las corrientes de IED aumentan con el transcurso del tiempo en los países en los que las capacidades locales se fortalecen y multiplican, y se estancan o decrecen en caso contrario. Por esta razón, es esencial ligar las ventajas competitivas de las empresas transnacionales con una mejora de la capacidad de absorción de los países receptores y el Estado es el indicado para mejorar esas capacidades.

Lo que se requiere son mejores políticas de IED, en el contexto de estrategias de desarrollo más coherentes, para obtener beneficios a largo plazo de la inversión de las empresas transnacionales. Paradójicamente se requiere de un Estado fuerte para conseguir un mercado fuerte.

La necesidad de sumar esfuerzos públicos y privados conlleva a fortalecer la capacidad de ejecución del sector privado además de la financiera con el propósito de crear las condiciones que influyan en la activa participación del sector privado. Se necesitan instrumentos que ofrezcan flexibilidad en la gestión de la inversión pública, en forma particular en las obras de infraestructura. Es preciso para conseguir lo anterior crear las condiciones de un ambiente estable y perfeccionar los mecanismos de regulación actuales.

Pero también se requiere de un sistema político confiable, de políticos que realmente sean servidores públicos y no se enriquezcan a costa de los esfuerzos de la clase trabajadora, y es que la Auditoría Superior de la Federación (ASF) informó sobre cuantiosas cantidades no ejercidas, desaparecidas o que favorecen a consorcios privilegiados por el régimen de Vicente Fox*. Por ejemplo, La ASF señala irregularidades en el quinto año del mandato de Fox por 26 millones de pesos; apunta un manejo discrecional de 863 millones 416 pesos por Carmen Segura Rangel, quien se desempeñaba como coordinadora general de Protección Civil. De ese monto, 41 millones 980 mil pesos fueron destinados a operaciones del 2004, sin autorización de la Secretaría de Hacienda. Ella fue dada de baja y se le multó con 1 millón 773

* Fuentes, Felix. "Corrupción nunca antes vista .Revelaciones del auditor Gonzáles de Aragón". En Siempre. No. 2809. Mayo 2007.

mil pesos al comprobarse compras irregulares, quedando inhabilitada por 10 años para ocupar algún cargo en la administración pública. A pesar de ello se le “premio” con una curul panista en la Asamblea Legislativa del Distrito Federal.

La ASF también señala que las dos cadenas televisivas dominantes fueron beneficiadas con créditos fiscales por mil 521 millones 821 mil pesos; otro caso es el de una empresa editorial que debe al fisco 2 mil 675 millones 476 mil pesos. También cuatro clubes de fútbol deben 2 mil 178 millones 800 mil pesos.

También el reparto de excedentes del petróleo se realizó sin claridad, y en PEMEX y Hacienda se tienen grados elevados de discrecionalidad. El régimen anterior beneficio a varias empresas como bancos, constructoras, ingenios, televisoras, tiendas extranjeras y clubes de fútbol, los cuales no pagaron al fisco la cantidad de 54 mil millones de pesos entre 2001 y 2005.

Es un despilfarro tremendo de recursos públicos y en ese sentido se puede entender el por qué durante el sexenio pasado la obra pública federal fue escasa, y eso conlleva a una baja participación en la reactivación económica del país.

Tenemos que voltear a ver a las experiencias de las demás naciones en desarrollo como China, que sin dejar de ser un país socialista en lo que se refiere a su sistema político, ha logrado crecer en forma espectacular gracias a un proceso de realismo económico muy bien conducido, que incluyó entre otros factores, el fortalecimiento de sus sistemas financieros, la atracción de inversión extranjera directa combinada con grandes flujos de inversión estatal, la creación de infraestructura, la promoción de un sector de empresarios con una visión económica enfocada al largo plazo y, particularmente, la conquista de los mercados externos. Aunque por supuesto, no caer en la misma aplicación de sus políticas, ya que su realidad es muy distinta que la nuestra, pero es un ejemplo interesante de cómo una nación, sin presiones externas, puede adoptar su propio modelo económico, el cual se aleja de lo ortodoxo, y de donde se pueden extraer excelentes lecciones.

Pero resulta mejor aún, desde mi punto de vista para México, el capitalismo de corporativismo social, en donde el Estado adopte la socialdemocracia y establezca las bases para un cambio con el consenso de todos los participantes en la economía, esto es parte importante del cambio que ha de producirse en el rumbo económico de la nación, la participación y el compromiso de todos los actores, desde la sociedad civil hasta el sector privado y en máxima instancia el Estado.

También es importante, si el Estado ha de tomar el rol de ente “superior” y establecer las bases para el buen desarrollo de la economía, el tener un régimen de resolución de conflictos, ya que éste proporciona confianza en el gobierno y el cual alienta a las personas a invertir en activos con miras a largo plazo. Si no existiera dicho régimen por parte del Estado, el buen funcionamiento de la economía puede sufrir descalabros.

Es necesario retomar lo que los países escandinavos realizaron, los cuales tienen un excelente sistema de resolución de conflictos, y gracias al cual pudieron reestructurar su economía con equidad. Su base se encuentra en la resolución tripartita de negociación, la cual se da entre la mano de obra organizada, los empresarios y el Estado. En este sistema los tres participantes se sientan a negociar las demandas salariales, el nivel de empleo, y los planes de inversión, con el firme propósito de mantener el empleo, y si es necesario incluso reduciendo la diversidad de los salarios, lo que influye en la reducción de los conflictos sociales.

Así pues, es necesario, por parte de todos los que participan en la vida económica del país (y política también), el involucrarse y comprometerse con el rumbo que ha de tomar el país si se quiere de verdad tener un crecimiento económico sostenido y no quede solamente en buenos deseos y discursos, de esos ya tenemos muchos desde hace varias décadas, lo que se tiene que hacer se debe de realizar ya y con el firme propósito de ayudar a la población en general. Eso es importante si se quiere tener un mercado interno fuerte, se debe de pensar en el ingreso de la población, eso llevará a las familias a consumir más productos, lo cual traerá más demanda de productos y por lo tanto más producción, eso acarrea más mano de obra y por lo tanto más empleo y más personas con ingresos y sobre todo menos descontento social. Es hora de ver el crecimiento endógeno y no únicamente el que esta basado en el crecimiento exógeno, ligado a la IED y las exportaciones.

Y finalmente, aumentar la inversión en infraestructura representa un gran desafío para el gobierno, pero los beneficios potenciales bien valen la pena el esfuerzo, no sólo en términos de crecimiento y competitividad, sino por la mejora en las oportunidades y estándares de vida de los más necesitados en el país.

BIBLIOGRAFÍA

1. Alba, C. *Liderazgo y Reorganización de las Empresas Mexicanas*. Suplemento de Entorno No.107. Confederación Patronal de la República Mexicana, S.P., México. 1999.
2. Alonso Miguel A. y Rafael A. Barberá, publicado en la *Revista Información Comercial Española*, número 816 de julio-agosto de 2004.
3. Andreff Madeleine y Wladimir Andreff. *La Competencia por la Inversión Extranjera Directa en la Unión Europea Ampliada*. Octubre-Noviembre. No.818. ICE. 2004.
4. Andreff, M. y Andreff, W. *Foreign Direct Investment in Russia and CIS Countries: Employment and Attractiveness*. Economic Systems, 21. 2002.
5. Aspe Armella, Pedro. *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*, Fondo de Cultura Económica, México. Ed. 3^{er}. 2002.
6. Ayala Espino, José. *Economía del sector público mexicano*. UNAM. Facultad de Economía. México. 2001.
7. Bailey M;Goldstein y B. Weingast. *The Institutional Roots of America Trade Policy. Politics, Coalitions and International Trade*.World Politics 49. 1999.
8. Bajo Rubio, O. y Díaz C. *Does public capital affect private sector performance?* Economic Modelling. 2005.
9. Beat Bürgenmeier, *La socio-economica*. 1999.
10. Blomström, M. and A. Kokko. *Multinational Corporations and Spillovers*. Journal of Economic Surveys, Vol. 12 (3).1998.
11. Borensztein, E., J. de Gregorio y J-W. Lee., *How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?*, Journal of International Economics, vol. 45.1998.
12. Braconier, H. y Ekholm, K. *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: Employment Effects in the EU*. CEPR, No. 3. 2001.
13. Bustelo, P. y Fernández, Y. *La Economía China ante el Siglo XXI. Veinte Años de Reforma*, Síntesis, Madrid. 2003.
14. Calderon, César y Luis Servén. *Trends in Infrastructure in Latin America, 1980-2001*. Working paper No. 3401, World Bank. Washington. 2004.
15. Carrillo M., Mario. *Desarrollo y crecimiento económico: una interpretación*. Ciencia Administrativa. Vol. 1, num 1, enero-junio. 1978.

16. Carstensen, K. y Toubal, F. Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: a Dynamic Panel Analysis, *Journal of Comparative Economics*, 32. 2004.
17. Cassiman Bruno. IESE Business School. Chemical Market Reporter, 21 de agosto de 2000, Vol. 258.
18. Cassiman Bruno. *Investigación y Desarrollo Key Words M&A; innovation; competitive strategy; R&D* Universia Business Review-Actualidad Económica, 1er trimestre 2005.
19. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, Sede Subregional de la CEPAL en México N° 27. Febrero 2005.
20. Céspedes, Luis. *La expansión de la industria del software en India*, Información Comercial Española, núm. 2660, julio de 2000.
21. Chislett, W. *Turkey's membership of the EU: A Rose or a Thorn?*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, Working Paper 2004/6.
22. Clavijo, Fernando, *La reforma estructural en México y sus perspectivas ¿Rehaciendo el camino andado?*, México. 2001.
23. Coase, R. H. *The Nature of the Firm*, *Economica*, núm. 4. 1937.
24. Collado, A. *Marco jurídico de las inversiones en China*, *Economía Exterior* número 13, Madrid. 2000.
25. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. *Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México enero-junio*. México. 2003.
26. Comunicación de la Comisión de 10 febrero 2004 sobre las Perspectivas Financieras 2007-2013 en Boletín Económico de ICE número 2819, de 11 de octubre de 2004.
27. Cortés, Fernando; Hernández, Daniel; Hernández Laos, Enrique; Székely, Miguel; Hadid Vera, *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX*. Secretaría de Desarrollo Social, Serie Documentos de investigación, México, 2002.
28. Delage, Fernando. *China y el futuro de Asia*, *Política Exterior*, volumen XVIII, número 102, noviembre-diciembre 2004.
29. Díaz F. Rubén. *La inversión Extranjera en los Estados Unidos*. Universidad de UTAH. 2003.
30. Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham. 2003.

31. EIU. *China Hand. The Complete Guide to Doing Business in China*. The Economist Intelligence Unit, Hong Kong. 2002.
32. Federación de Cajas de Ahorro vasco-navarras. *La ampliación europea: desafíos y oportunidades*, Vitoria, 2004.
33. Ferreiro, J. *Análisis Teórico de la Interrelación entre la Entrada de Inversión Extranjera Directa y la Estructura Productiva de las Regiones Anfitrionas en Declive*, El Trimestre Económico, vol. LXVI (1), núm. 261. 2003.
34. Fitzgerald E. V. K. *El Comportamiento de la Inversión Privada en México*, El Colegio de México, Seminario: Ahorro Privado, Flujos de Capital y Ajuste Económico en México, marzo. 2004.
35. Fitzgerald, E. V. K. "El déficit presupuestal y el financiamiento de la inversión. Una nota sobre la acumulación de capital en México", en *Evolución y crisis de la economía mexicana*, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, núm. 39, México. 1985.
36. Frieden, J. *Conflict and Foreign Economic Policy*. International Organization 42. 2000.
37. Fundación CIDOB. *From the Washington Consensus towards a New Global Governance*, Barcelona 24-26 de septiembre de 2004.
38. Galindo, Magdalena. "Escandalosa devolución de impuestos a los ricos". *Siempre, presencia de México*. No. 2813. Año LIII.
39. Garduño Valero, Guillermo. "Estado, Globalidad o Comunidad: El punto de encuentro con el siglo XXI". Comercio Exterior, Vol. 56, No. 9, septiembre 2006.
40. Garza Gustavo, "Monterrey en el contexto de la globalización económica en México" en *La globalización en Nuevo León*, Secretaría de Extensión y Cultura y Ediciones El Caballito, México. 1999.
41. Gazol, Antonio, *Diez años del TLCAN: una visión al futuro* en ECONOMÍAUnam, No. 3, septiembre-diciembre de 2004.
42. González Páramo, José Manuel y Martínez López Diego. *Inversión pública eficiente e impuestos distorsionantes en un contexto de equilibrio*. Universidad Complutense. 2000.
43. Granell Francesc. *La XI Sesión de la UNCTAD*, Boletín Económico de ICE, número 2812, 26 de julio de 2004.

44. Grether, Jean-Marie. *Determinants of Technological diffusion in Mexican Manufacturing: A Plant-Level Analysis*, World Development, Volume 27, Number 7, July 1999.
45. Grunwald Joseph y Kenneth Flamm, *La fábrica mundial*, Fondo de Cultura Económica, México. 1991.
46. Guerrero, C. *La Inversión: Teoría y Comportamiento en México: 1981-1995*, Tesis de Maestría en Ciencias Económicas, UACPyP, UNAM, México. 1999.
47. Guerrero-Borges A. *Factores Determinantes de la Inversión Extranjera: Una Introducción a una Teoría Inexistente*, Comercio Exterior, Bancomext, vol. 51, No.9. 2001.
48. Guevara, Gilberto, *La catástrofe silenciosa*. Fondo de Cultura Económica, México, 2002.
49. Ha-Joon Chang. *Le Monde Diplomatique*, Selección de artículos, *¿Qué es la globalización? ¿A quiénes beneficia? ¿A quiénes perjudica?* Editorial aún creemos en los sueños, Chile 2004.
50. Hennart, J.F. *The 'comparative institutional' theory of the firm: some implications for corporate strategy*. J. Mgt. Studies. 1994.
51. Hsieh.B. y Jen, D. *Investors Beware in China*. China Economic Review, mayo.
52. Huang, T.W. *The Impact of WTO Treaties on Investments in China*. Harvard Asia Quarterly. Harvard. Marzo. 2001.
53. Johansen, S. y K. Juselius. *Identification of the long-run and short-run structure. An Application to the IS-LM Model*. Econometrics, 63. 2004.
54. Joseph E. Stiglitz, "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina." en Revista de la CEPAL, No. 80, agosto de 2003.
55. Kraal, L. *The overseas chinese. Lessons from the world most dynamic capitalists*. Fortune, octubre. 2003.
56. Kojima, K. *Macroeconomics versus International Approach to Direct Foreign Investment*, Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 23, núm. 1, junio. 1982.
57. Krugman, P. y A. Venables. *Globalization and the Inequality of Nations*. The Quarterly Journal of Economics. Vol.110. nov. 2004.
58. L. Unikel, Ch. Ruiz C. y G. Garza V., *El desarrollo urbano de México*, El Colegio de México, México. 1976.

59. Lapres, D.A. *The EU-China Deal Compared*. The China Business Review 2000. julio-agosto. The US-China Business Council. 2000.
60. León, Dulce María. “¿Desaparece el Estado-nación?” en *Economía Informa*. Núm. 269, jul/agto 1998.
61. Luiselli, Casio y Jaime Mariscal, “La crisis agrícola a partir de 1965” en *Evolución y crisis de la economía mexicana*, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, núm. 39, México. 1985.
62. Lustig, Nora. *Distribución del ingreso y crecimiento en México. Un análisis de las ideas estructuralistas*, El Colegio de México, México. 1981.
63. Marion Young Iris, *Teoría política: una visión general*, tomo I, Ediciones Istmo, Madrid, 2001.
64. Martín González, Carmela; Turrión Sánchez Jaime. *Los Determinantes de la Inversión Extranjera Directa en la Unión Europea y los PECO*. 78 *Economía Internacional*. No. 814.
65. Martner, Ricardo; Tromben Varinia. *Opciones para enfrentar el sesgo anti-inversión pública*. ILPES. ONU. CEPAL. Santiago de Chile. Julio 2005.
66. Máttar, J. C. Moreno-Brid y W. Pérez. *Inversión Extranjera en México después de las Reformas Económicas*, CEPAL, México. 2002.
67. Mejía Reyes, Pablo. *La inversión extranjera directa en los estados de México: Evolución Reciente y Retos Futuros*. 194 y 195 *Economía, Sociedad y Territorio* 2004.
68. Millet, M. *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*, Barcelona, Colección Estudios Económicos número 24. La Caixa. 2001.
69. Moreau Ron y Mazumdar Sudip, *Retorno Real*, Newsweek en Español, 24 de mayo de 2004; La dinastía Ghandi recupera el poder en India tras un inesperado vuelco electoral, *El País*, 14 de mayo de 2004.
70. Napoleoni, Loreta. *Yihad*, Barcelona, Urano, 2004.
71. Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press. 1994.
72. Nirmal Kumar, Chandra, *La India en el contexto sudasiático*, en *El mundo actual: situación y alternativas*, P. G. Casanova y John Saxe Fernández (comps.), S.XXI, 1996.
73. OECD. *Regional Disparities and Trade and Investment Liberalisation in China*, precedente de la Conferencia OCDE China sobre Foreign

- Investment in China's Regional Development: Prospects and Policy Challenges. octubre 2002.
74. Olarrega Manuel y Voss Donamari, Jimmy. *El programa de trabajo del MERCOSUR 2004-2006*, Cuaderno de Negocios Internacionales e Integración, números 43/45, julio-diciembre 2003.
 75. Organización Mundial del Comercio. *Informe sobre el Comercio Mundial 2004*, Ginebra, 2004. Evolución del comercio mundial en 2003 y perspectivas para 2004 en Boletín Económico de ICE, número 2803, 26 de abril de 2004.
 76. Pfeffer, J. y Salancik, G.R. *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper&Row, Publisher.
 77. Reforma, *El auge de China e India sacude modelos mundiales de negocios*. The Wall Street Journal Americas, 27 de septiembre de 2004.
 78. Revueltas, Andrea. "Las reformas del Estado en México: El viraje neoliberal, límites y consecuencias", en *Neoliberalismo y transformaciones del Estado contemporáneo*. UAM. México. 1995.
 79. Robert Boyery Daniel Drache (eds.), *States Against Markets. The Limits of Globalization*, Routledge, Nueva York. 1996.
 80. Rodas Espinel, Mauricio. Publicación de las Naciones Unidas, Sede Subregional de la CEPAL en México. No 27. Estudios y perspectivas. Febrero 2005.
 81. Ron Moreau y Sudip Mazumdar. *Compañías migrantes*. Newsweek en Español, 27 de septiembre de 2004.
 82. Simon Kuznets, en *Modern Economic Growth, Rate, Structure and Spread*, Yale University Press. 1966.
 83. Singh, H. y K. W. *The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries*. Transnational Corporations, vol. 7, No. 2. 2004.
 84. The 2002 DEALS of the YEAR , Institutional Investor, enero 2003, Vol. 37, Número 1, Universia Business Review Actualidad Económica. 1er trimestre 2005.
 85. United Nations. *A more secure World. Our shared responsibility*, Report of the Secretary-General's High-Level Panel on Threats, Challenges and Change, New York. 2004.
 86. Vandana Shiva, *To India's Finance Minister. An Open letter*. Znet/South Asia, 29 de junio de 2004.