



Universidad Nacional Autónoma de México
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Las políticas empresariales, económicas y sociales de los países nórdicos como guía para los negocios internacionales en México

T e s i s

Que para optar por el grado de:

Maestro en Administración
(Negocios Internacionales)

Presenta:

Juan Francisco Gutiérrez Santiago

Tutor:

M. A. Víctor Manuel Alfaro Jiménez
Facultad de Contaduría y Administración

México, D. F., mayo de 2014



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.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
I. MARCO TEÓRICO.....	6
1.1 Tendencias básicas sobre la macroeconomía y negocios internacionales	6
1.2 La importancia de los países nórdicos en el mundo	8
II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
2.1 Planteamiento del problema de la investigación	10
2.2 Preguntas de la investigación	11
2.3 Objetivos de la investigación.....	12
2.3.1 Objetivo general.....	12
2.3.2 Objetivos específicos.....	12
2.4 Construcción de las hipótesis.....	12
2.5 Justificación de la investigación	13
2.6 Método de la investigación.....	14
III. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LOS CINCO PAÍSES NÓRDICOS.....	15
3.1 Datos generales de los países nórdicos.....	15
3.2 Entorno económico de los países nórdicos.....	23
3.3 Entorno del comercio exterior de los países nórdicos.....	39
3.4 Entorno de la inversión extranjera de los países nórdicos	47
3.5 Análisis de cinco grandes compañías de los países nórdicos.....	62
3.5.1 Lego (Dinamarca).....	62
3.5.2 Nokia (Finlandia).....	65
3.5.3 Össur (Islandia)	70
3.5.4 Statoil (Noruega).....	72
3.5.5 Electrolux (Suecia).....	76
IV. COMPARACIÓN ENTRE LOS PAÍSES NÓRDICOS Y MÉXICO.....	83
4.1 Comparación histórico-económica	83
4.1.1 Reformas estructurales recientes	98
4.1.2 Desarrollo social reciente	104
4.2 Comparación comercial.....	106
4.3 Modelo nórdico aplicable a México	113
V. COMPROBACIÓN DE LAS HIPÓTESIS	120
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	121
6.1 Conclusiones.....	121
6.2 Recomendaciones.....	125
REFERENCIAS.....	127

INDICE DE TABLAS

Tabla III-1	Datos generales de Dinamarca.....	15
Tabla III-2	Datos generales de Finlandia.....	16
Tabla III-3	Datos generales de Islandia.....	18
Tabla III-4	Datos generales de Noruega.....	19
Tabla III-5	Datos generales de Suecia.....	20
Tabla III-6	Ranking de competitividad del Foro Económico Mundial.....	23
Tabla III-7	Producto Interno Bruto 2001-2012.....	25
Tabla III-8	Producto Interno Bruto per cápita.....	27
Tabla III-9	Producto Nacional Bruto, método Atlas.....	30
Tabla III-10	Producto Nacional Bruto per cápita, método Atlas.....	32
Tabla III-11	Coefficiente Gini a finales de los 2000s.....	34
Tabla III-12	Índice de desarrollo humano.....	35
Tabla III-13	Índice de desarrollo humano ajustado por desigualdad.....	36
Tabla III-14	Comercio per cápita (USD, 2010-2012).....	37
Tabla III-15	Indicadores de comercio exterior de Dinamarca.....	41
Tabla III-16	Indicadores de comercio exterior de Finlandia.....	42
Tabla III-17	Indicadores de comercio exterior de Islandia.....	43
Tabla III-18	Indicadores de comercio exterior de Noruega.....	45
Tabla III-19	Indicadores de comercio exterior de Suecia.....	46
Tabla III-20	Entradas de inversión extranjera directa.....	48
Tabla III-21	Salidas de inversión extranjera directa.....	49
Tabla III-22	Monto de entradas de inversión extranjera directa.....	50
Tabla III-23	Monto de entradas de inversión extranjera directa como porcentaje del producto interno bruto.....	52
Tabla III-24	Monto de salidas de inversión extranjera directa como porcentaje del producto interno bruto.....	53
Tabla III-25	Número de fusiones y adquisiciones transnacionales (transacciones de venta).....	54
Tabla III-26	Número de fusiones y adquisiciones transnacionales (transacciones de compra).....	55
Tabla III-27	Flujos de inversión extranjera directa de los países nórdicos hacia México.....	57
Tabla III-28	Número de empresas con flujo de inversión extranjera directa hacia México.....	57
Tabla III-29	Inversión extranjera directa de Dinamarca en México por entidad federativa.....	58
Tabla III-30	Inversión extranjera directa de Finlandia en México por entidad federativa.....	59

Tabla III-31 Inversión extranjera directa de Islandia en México por entidad federativa.....	59
Tabla III-32 Inversión extranjera directa de Noruega en México por entidad federativa.....	60
Tabla III-33 Inversión extranjera directa de Suecia en México por entidad federativa.....	61
Tabla IV-1 Datos generales de México	106
Tabla IV-2 Infraestructura transporte de los países nórdicos y México	107
Tabla IV-3 Exportaciones y destinos de los países nórdicos y México	108
Tabla IV-4 Indicadores de comercio exterior de los países nórdicos y México ..	110
Tabla IV-5 Balanza comercial en miles de millones de USD.....	112

INDICE DE FIGURAS

Figura III-1	Producto Interno Bruto 2001-2012	26
Figura III-2	Producto Interno Bruto per cápita	28
Figura III-3	Producto Nacional Bruto, método Atlas	31
Figura III-4	Producto Nacional Bruto per cápita, método Atlas.....	33
Figura III-5	Comercio per cápita (USD, 2010-2012)	38
Figura III-6	Indicadores de comercio exterior de Dinamarca	41
Figura III-7	Indicadores de comercio exterior de Finlandia.....	42
Figura III-8	Indicadores de comercio exterior de Islandia.....	43
Figura III-9	Indicadores de comercio exterior de Noruega	45
Figura III-10	Indicadores de comercio exterior de Suecia	46
Figura IV-1	Balanza comercial en miles de millones de USD.....	112

INTRODUCCIÓN

Cuando uno imagina las potencias en cuanto a negocios internacionales, inmediatamente se viene a la mente el nombre de los Estados Unidos de Norteamérica (EE. UU.), Japón, Canadá, China, India, o la Unión Europea (UE). De hecho, cuando se piensa en potencias económicas o países desarrollados generalmente se piensa en las mismas naciones. Pero también generalmente se ignora a los países nórdicos, término utilizado para nombrar al grupo integrado por Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia, cinco países de la región geográfica septentrional de Europa, ocasionalmente llamados también países escandinavos.

Los países nórdicos son en realidad una potencia muchos más grande de lo que la mayoría de la gente piensa, en muchos aspectos más que los EE. UU., Japón o la mayoría de los países miembros de la UE. Todas estas naciones por lo general están en la percepción del mundo debido a su notoriedad en prácticas de negocios por los excesos en los que caen, ya sea por ser invasivas o proteccionistas, no así los países nórdicos, los cuales por lo común pasan desapercibidos debido a la ausencia de este tipo de prácticas.

Es por ello que la presente investigación tiene como propósito estudiar los resultados económicos de los países nórdicos en los últimos años y así identificar algunos de los factores más importantes que influyen en el éxito de estos países, mostrando que éstos son verdaderas potencias del mundo, con un desarrollo económico y social superior en la mayoría de los aspectos a aquel que presentan los EE. UU., Japón o la misma UE, vecino – socio cercano de los países nórdicos y a la que posiblemente se integren todos ellos en un futuro.

Un buen punto para mostrar que tan fortalecidos están económicamente se puede apreciar en la reiterada negativa de Noruega e Islandia a integrarse a la UE, y la renuencia de Dinamarca y Suecia a formar parte de la unión monetaria de la UE (la adopción del euro). Se especula mucho con qué pasaría si se llegasen a unir. Se puede resumir diciendo que la UE se convertiría en la potencia económica número uno del mundo, sin discusión, quedando en duda únicamente que tan poderosa sería¹.

Hace algunas décadas, la perspectiva de hacer intercambio comercial de un país a otro no era tan importante como el desarrollo de la economía local. Para lograr este desarrollo económico interno, muchos países recurrían al proteccionismo con el fin de proteger a sus industrias y sus mercados de la entrada de bienes y servicios producidos por otras naciones. En buena parte de estos casos, no importaba que el usuario final de dichos bienes y servicios tuviera que pagar una

¹ Domingo, E. (2002, noviembre 11). *El euro: catalizador en un sistema financiero globalizado*. Discurso pronunciado en la Cámara Oficial del Comercio Hispano-Suiza, Zúrich. De <http://www.ecb.int/press/key/date/2002/html/sp021111.es.html>

mayor cantidad de dinero en ellos que si hubiera tenido la opción de comprarlos con menores precios e incluso mejor calidad cuando fueran producidos de mejor manera por otra nación. Algunos pensaban que esta era la manera correcta de lograr el desarrollo económico pues, de esta manera, la propia población del país impulsaba la economía al utilizar productos y servicios que eran fabricados por la misma economía.

Sin embargo, el pensamiento económico que domina en nuestros días, es que medidas de ese tipo resultan, a la larga, contraproducentes. Un ejemplo tácito, se encuentra en la economía mexicana de los 1980s, en la cual, al abrirse a la competencia internacional, resultó claro que los productos extranjeros eran en la mayoría de los casos de menor precio y mayor calidad.² Muchas empresas no pudieron resistir este cambio, que aunque drástico, no era inesperado. Le tomó muchos años a la economía mexicana lograr una estabilidad continua. Tal vez se pudiera pensar que hubiera sido mejor seguir cerrados al mundo exterior. Pero no debe olvidarse que el país ya no podía mantener el desarrollo que deseaba alcanzar dependiendo de una economía prácticamente sin industrializar. Hubo muchos factores que causaron el caso mexicano.³ Hubo beneficios y dificultades. Sacrificios sociales tuvieron que hacerse. “Apretarse el cinturón” fue la política económica por mucho tiempo.

Algunos autores han tratado de explicar el por qué de la situación de México desde diversas perspectivas, como Octavio Paz⁴ o Miguel Basáñez⁵. Basáñez por ejemplo, centra su explicación en los valores que permean la identidad del mexicano a partir de óptica religiosa-cultural contemplativa: el ser solaz, la grandiosidad, la generosidad, la dignidad y la hombría, valores del caudillo, figura predominante en México. Estos valores contrastan con aquellos propios de los países anglosajones, definidos en el escrito de Basáñez, a partir de un artículo de Glen Dealy⁶, como laboriosidad, humildad, frugalidad, servicialidad y honestidad. Mientras los mexicanos (y los latinoamericanos católicos en general) obtienen su entrada al cielo a través del sufrimiento, los anglosajones la obtienen a través del éxito en esta vida. Pero es evidente que México no ha sido afectado por cuestiones exclusivamente culturales.

En algunos momentos de la historia, la nación ha parecido lograr avances importantes, como en el caso del Porfiriato, donde el crecimiento económico fue

² Con la política de apertura comercial hecha en 1985, según datos del Instituto Nacional de Geografía e Informática (INGEI), los precios de todas las ramas del Sistema de Cuentas Nacionales de México, presentarán un decremento (Chapa, J. C. (2000). *Análisis de la apertura comercial en México mediante modelos multisectoriales, 1970-93* (Tesis doctoral). Universidad de Barcelona, Barcelona, p. 340).

³ Méndez, J. S. (1998). *Problemas económicos de México* (4 ed.). México: McGraw-Hill, pp. 42-44.

⁴ Paz, O. (2004). *El laberinto de la soledad / Postdata / Vuelta a el laberinto de la soledad* (3 ed.). Mexico: Fondo de Cultura Económica.

⁵ Basáñez, M. (1986). Tradiciones combativas y contemplativas. México mañana: México Mañana. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Año XXXII, julio-septiembre.

⁶ Dealy, G. (1977). *The public man: An interpretation of Latin American and other catholic countries*. Amherst: The University of Massachusetts Press, pp. 3-32.

importante⁷ a costa del desarrollo económico. Esta parece ser una situación inevitable cuando se persigue el desarrollo de las naciones, aún en aquellas potencias de corrientes protestantes. Pero no todas las naciones influenciadas por el protestantismo tienen un crecimiento económico que deja de lado el desarrollo económico. Hay naciones que basan su crecimiento económico en los negocios internacionales, sin tener por ello que sacrificar la calidad de vida de su población: los países nórdicos.

Mientras que economías asiáticas como la china o japonesa tuvieron que pasar una gran cantidad de años haciendo “sacrificios”, es decir, teniendo que aceptar menores niveles de vida y educación en un principio para que gradualmente, conforme se lograra el crecimiento económico, se alcanzara el desarrollo económico-social de toda la nación, Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia, han buscado y logrado este crecimiento a la par del “Welfare”, el bienestar de su población. Fueron ellos los primeros en desarrollar sistemas de seguridad social.⁸

En términos generales, existen cuatro grandes modelos⁹ de negocios que son los más acogidos actualmente:

- 1) Norteamericano
- 2) Chino
- 3) Japonés
- 4) Europeo¹⁰

Esta investigación estudiará cómo se comparan los resultados económicos que tienen los países que utilizan estas formas de hacer negocios con los resultados producidos por los países nórdicos, para comprobar si el modelo nórdico es mejor que estos otros modelos a fin de aportar elementos de éste que coadyuven a la creación de un mejor modelo para México. Para ello, se debe responder a esta pregunta: ¿son las políticas empresariales, económicas y sociales de los países nórdicos más efectivas para coadyuvar al desarrollo económico de estas naciones que aquellas que operan en las potencias económicas (EE. UU., Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Canadá, Italia y Rusia dentro de las economías industrializadas tradicionales, y China, Brasil, India y Sudáfrica dentro de las economías emergentes), y, si es así, cuáles son los elementos que diferencian al modelo nórdico de negocios internacionales de los demás modelos?

Esta tesis está compuesta de los siguientes capítulos:

⁷ Heath, J. (2002, septiembre 24). Pulso Económico - El crecimiento económico (I). *Reforma*. De <http://reforma.vlex.com.mx/vid/pulso-crecimiento-economico-i-81893557>

⁸ Greve, B. (2013). *The Routledge handbook of the welfare state*. London: Routledge, p. 149.

⁹ El concepto “modelo” es utilizado en este documento como el conjunto de políticas que afectan a la economía, la sociedad, y más específicamente a las empresas, y a partir de aquí se utilizará con ese significado salvo indicación en contrario.

¹⁰ Estudios especiales. (2005, mayo). En Servicio de Estudios de “la Caixa”, *Informe Mensual*, 280. De http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/im/esp/200505ees_esp.pdf

1. MARCO TEÓRICO. En este apartado se analizan los conceptos relevantes relativos a la economía y los negocios internacionales, además de que se explica la importancia de los países nórdicos en el mundo.
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. Descripción de las bases metodológicas utilizadas en esta tesis.
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LOS CINCO PAÍSES NÓRDICOS. La parte primordial de esta investigación. En esta sección se estudia el contexto general de los países nórdicos, junto con la parte económica y de negocios internacionales. En la parte económica, se muestran en diversos indicadores el desarrollo económico de estas naciones y como se compara éste de manera favorable con respecto a otros países. En la parte relacionada al comercio exterior se presentan datos de las exportaciones e importaciones de los cinco países nórdicos en el periodo estudiado, relacionando el comportamiento de estos indicadores con el PIB. Similarmente en la sección de la inversión extranjera, se presentan varios indicadores relacionados a ésta y comparados con los de otras naciones, evidenciando que éste componente de los negocios internacionales no es tan importante como el comercio exterior para los países nórdicos. Adicionalmente a estos apartados, se hace un análisis de las empresas Lego, Nokia, Össur, Statoil y Electrolux, cada una representando a un miembro de los países nórdicos, mostrando su desarrollo histórico y la forma en que estas compañías utilizaron los negocios internacionales para convertirse en casos de éxito que sirven de ejemplo para las empresas mexicanas.
4. COMPARACIÓN ENTRE LOS PAÍSES NÓRDICOS Y MÉXICO. El otro componente esencial de la tesis. Se analiza la historia de los países nórdicos y México, primordialmente desde el aspecto económico, y se enfatiza el papel del comercio exterior en el desarrollo económico de los países nórdicos y como en México ha sido sino renuente a aprovecharlo. También se hace una comparación de aspectos comerciales actuales, en donde se muestra las diferencias entre los países nórdicos y México, destacando la diversidad de destinos de exportación de los países nórdicos y la gran dependencia de México del mercado de los EE. UU. De los elementos identificados del modelo nórdico, se procede a identificar y proponer aquellos aplicables a México que le permitan lograr un desarrollo económico acorde al crecimiento que presenta el país, de los cuales la apertura al comercio es el que presenta menos obstáculos para implementarse en México por acuerdos comerciales del país con los que ya se cuentan pero que no han sido utilizados.
5. COMPROBACIÓN DE LAS HIPÓTESIS.
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El modelo nórdico es relevante para México ya que los países nórdicos son particularmente estables y desarrollados en los aspectos que más adolece México, como lo son la distribución de la riqueza y el desarrollo social, por ejemplo, a la vez que los países nórdicos son líderes en competitividad.

Es obvio que los países nórdicos tienen características culturales, económicas y sociales diferentes a México. Pero, de igual modo, los EE. UU., Japón, China y la UE, cuentan con diferencias muy importantes con respecto a México, sin que éstas impliquen que no haya elementos propios de esas naciones que puedan ser tomados como modelo para establecer formas de trabajo, prácticas, valores y otras diversas aportaciones a la cultura de negocios en México. Si los países nórdicos han podido conseguir un crecimiento económico importante sin sacrificar de manera importante el bienestar social e impulsando los negocios internacionales, México podría por lo menos tomar algunos de los elementos que han permitido a los países nórdicos conseguir esto de la misma manera en que éste asimila políticas aplicadas en los EE. UU. adaptándolas al contexto mexicano.

I. MARCO TEÓRICO

1.1 Tendencias básicas sobre la macroeconomía y negocios internacionales

Crecimiento económico: Para el Banco Mundial, el crecimiento económico es un "cambio cuantitativo o expansión de la economía de un país."¹¹ En otras palabras, es una de las metas de toda sociedad pues representa un incremento de los ingresos y, por tanto, de la forma de vida de los individuos de una sociedad. Según los usos convencionales, el crecimiento económico se mide como el aumento porcentual del producto interno bruto (PIB) (definido este como el valor de todos los servicios y bienes finales producidos en un país en un año)¹² o el producto nacional bruto (PNB) (el valor de todos los servicios y bienes finales producidos en un país en un año (PIB) más los ingresos que los residentes en el país han recibido del exterior, menos los ingresos correspondientes a los no residentes)¹³ en un año. Puede ocurrir de dos maneras: una economía puede crecer de manera "extensiva" utilizando más recursos (como el capital físico, humano o natural) o bien de manera "intensiva", usando la misma cantidad de recursos con mayor eficiencia (en forma más productiva). Cuando el crecimiento económico se produce utilizando más mano de obra, no trae como resultado el aumento del ingreso por habitante; cuando se logra mediante un uso más productivo de todos los recursos, incluida la mano de obra, trae aparejado un incremento del ingreso por habitante y la mejora del nivel de vida, como promedio, de la población. El crecimiento económico intensivo es condición del desarrollo económico.

Existen muchas maneras o puntos de vista desde los cuales se mide el crecimiento de una sociedad. Se puede tomar como ejes de medición la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro; todas estas variables son herramientas que se utilizan para medir este crecimiento. Y este crecimiento requiere de una medición para establecer que tan lejos o que tan cerca esta del desarrollo.

Desarrollo económico: Cambio cualitativo y reestructuración de la economía de un país en relación con el progreso tecnológico y social. El principal indicador del desarrollo económico es el aumento del PIB per cápita (así como también el aumento del PNB per cápita) que refleja el incremento de la productividad económica y del bienestar material, como promedio, de la población de un país. El desarrollo económico está estrechamente vinculado al crecimiento económico.¹⁴

¹¹ Banco Mundial. (s. f.). *Glosario*. Consultado en 2006 de <http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/glossary.html>

¹² *Idem*

¹³ *Idem*

¹⁴ *Idem*

El desarrollo económico en las décadas recientes ha sido enorme. Desafortunadamente, la riqueza y la prosperidad se han generado de forma desigual. Esta desigualdad provoca problemas sociales e inestabilidad política en casi todas las regiones del mundo. El fin de la guerra fría y la rápida integración de la economía mundial no han resuelto los problemas persistentes de la pobreza extrema, el endeudamiento, el subdesarrollo y los equilibrios comerciales.¹⁵

Principales teorías sobre desarrollo económico y social:

- Teoría de la Modernización: “La teoría de la modernización establece que las sociedades modernas son más productivas, los niños están mejor educados y los necesitados reciben más beneficios. El análisis de Smelser afirma que las sociedades modernas tienen el aspecto particular de la diferenciación estructural particular, es decir, una definición clara de las funciones y papeles políticos de las instituciones. Smelser argumenta que, aunque la diferenciación estructural ha aumentado la capacidad funcional de las instituciones modernas, a la vez también ha creado un problema de integración y de coordinación de las actividades de diferentes nuevas instituciones.”¹⁶
- Teoría de la Dependencia: “Las bases de la teoría de la dependencia surgieron en 1950 como resultado, entre otros, de las investigaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La teoría de la dependencia combina elementos neo-marxistas con la teoría económica keynesiana (ideas económicas liberales que surgieron en Estados Unidos y Europa como respuesta a la depresión de los años 20). A partir del enfoque económico de Keynes, la teoría de la dependencia está compuesta por 4 puntos fundamentales: a) desarrollar una considerable demanda interna efectiva en términos de mercados nacionales; b) reconocer que el sector industrial es importante para alcanzar mejores niveles de desarrollo nacional, especialmente porque este sector genera mayor valor agregado a los productos en comparación con el sector agrícola; c) incrementar los ingresos de los trabajadores como medio para generar mayor demanda agregada dentro de las condiciones del mercado nacional; d) promover un papel gubernamental más efectivo para reforzar las condiciones de desarrollo nacional y aumentar los estándares de vida del país”.¹⁷
- Teoría de los Sistemas Mundiales: “La nueva forma que el capitalismo estaba tomando en el mundo, especialmente en la década de 1960, fue un elemento central del cual surgió la teoría de los sistemas mundiales. Al comienzo de la década de los sesentas, los países del Tercer Mundo desarrollaron nuevas condiciones sobre las cuales intentaron elevar sus estándares de vida y mejorar sus condiciones sociales. Estas nuevas condiciones estaban relacionadas con el hecho de que los sistemas internacionales financieros y de intercambio tenían cada vez menos influencia. Básicamente estas nuevas circunstancias económicas internacionales hicieron

¹⁵ CINU. (2007). *Desarrollo económico*. De http://www.cinu.org.mx/temas/desarrollo/des_econ.htm

¹⁶ Reyes, G. (2001). Principales teorías sobre desarrollo económico y social. *Monografías.com*. De <http://www.monografias.com/trabajos10/prin/prin.shtml>

¹⁷ *Idem*

posible que un nuevo grupo de investigadores radicales bajo el liderazgo de Immanuel Wallerstein llegaran a la conclusión de que habían nuevas actividades en la economía capitalista mundial que no podían ser explicadas dentro de los confines de la teoría de la dependencia.”¹⁸

- Teoría de la Globalización: “La teoría de la globalización surge del mecanismo global que presenta una mayor integración con énfasis particular en la esfera de las transacciones económicas. En este sentido, esta perspectiva es parecida al enfoque de los sistemas mundiales. Sin embargo, una de las características fundamentales de la teoría de la globalización es que se centra y enfatiza aspectos culturales y económicos así como de comunicación a escala mundial. Esta escuela argumenta que los principales elementos modernos para interpretar los procesos de desarrollo son los vínculos culturales entre los países, además de los vínculos económicos, financieros y políticos. En esta comunicación cultural, uno de los factores más importantes es la creciente flexibilidad de la tecnología para conectar a la gente alrededor del mundo.”¹⁹

Negocios Internacionales: Los negocios internacionales son el estudio de las transacciones que tienen lugar en el extranjero para satisfacer las necesidades de los individuos y organizaciones.²⁰ Estas actividades son operaciones comerciales, como en el caso de exportar o importar bienes, y la inversión directa de fondos en compañías internacionales. Los negocios internacionales son fundamentales para el crecimiento y desarrollo económico de un país.

1.2 La importancia de los países nórdicos en el mundo

Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia, naciones ubicadas en la parte norte del continente europeo, son los miembros que conforman el grupo de los países nórdicos. Estos países tienen lazos históricos y culturales entre ellos, y cada uno representa un éxito económico según sus propias características. Las estadísticas muestran que los países nórdicos tienen un alto nivel de competitividad. Los negocios internacionales, reflejados en el comercio per cápita, juegan un papel relevante en la generación y distribución de la riqueza, que combinado con el PIB per cápita, la distribución de la riqueza y el desarrollo humano, muestran que los países nórdicos tienen, en términos generales, mejores resultados que los países del G8 (numerónimo del Grupo de los Ocho, grupo integrado por Alemania, Canadá, EE. UU., Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia, los principales países industrializados del mundo con gran peso político, económico y militar) y muy superiores al bloque compuesto por Brasil, China, India y Rusia, denominado como BRIC (BRICS si se incluye a Sudáfrica), economías

¹⁸ *Idem*

¹⁹ *Idem*

²⁰ Rugman, A. M. y Hodgetts, R. M. (1997). *Negocios internacionales: Un enfoque de administración estratégica*. México: McGraw-Hill, p. 4.

emergentes de gran crecimiento.²¹ Los indicadores económicos que presentan los países nórdicos, como el PIB per cápita nominal de Noruega de \$99,143 USD en 2011 que superó con mucho al de los EE. UU. de \$48,113, el índice Gini de 0.248 de Dinamarca mejor que el de todas las naciones del mundo en los 2000s, o Finlandia rebasando en 2011-12 a Alemania en competitividad, llaman la atención por la constancia con la que estos resultados son mejores que los mostrados por otras naciones desarrolladas en la última década, y es por ello que se hace la hipótesis de que el modelo nórdico es efectivo para lograr el desarrollo económico. Si la hipótesis es correcta, es de suponer que los países nórdicos representan un excelente modelo para México, cuyas mayores deficiencias están ubicadas en la distribución de la riqueza y el desarrollo humano, precisamente las fortalezas que muestran los nórdicos. El bloque BRICS, por el contrario, pese a la relativa notoriedad que ha adquirido China y la tradicional fuerza de Rusia, no representa un buen ejemplo para las políticas mexicanas en términos de distribución de la riqueza y desarrollo humano, pues se encuentran peor ubicados que México en los indicadores relativos.

²¹ Fubin, Y. (2011, noviembre 27). Viewpoint: China and the BRICs - golden years ahead. *BBC*. De <http://www.bbc.co.uk/news/business-15911603>

II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Planteamiento del problema de la investigación

En términos generales, la forma de hacer negocios en México se limita a seguir los modelos de países cuyas políticas económicas y empresariales han dado fruto. Ejemplo de ellos son los EE. UU., Japón, la UE y China. Al analizar estos modelos generalmente se deja de lado las aportaciones que algunos otros países hacen a los negocios internacionales. Esto es particularmente aplicable para el modelo de los países nórdicos.

La problemática estriba en demostrar que estos países, cuyos indicadores económicos son de menor tamaño en términos brutos que cualquiera de las grandes potencias (el PIB de Suecia era el 34° en tamaño a nivel mundial, mientras que México era el 11° en estimaciones del 2012 del Fondo Monetario Internacional),²² son más efectivos en lograr un desarrollo integral y balanceado de los negocios, la economía y la población de Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia (el PIB per cápita de Noruega se encontraba en el 4° lugar a nivel mundial; México se ubicaba en la posición 59 con datos del 2012).²³

Por tanto, el problema es:

¿Son las políticas empresariales, económicas y sociales de los países nórdicos más efectivas para coadyuvar al desarrollo económico de las naciones que aquellos de las actuales potencias económicas, y, si es así, cuáles son los elementos que diferencian al modelo nórdico de negocios internacionales de los demás modelos?

Este estudio debe demostrar con datos económicos y comerciales el cómo este modelo nórdico se diferencia de otros y comprobar que efectivamente es un modelo más eficiente en la satisfacción de las necesidades de las naciones que aquellos modelos utilizados por las grandes potencias, utilizando de manera mucho más exitosa la apertura mundial y los negocios internacionales.

Partiendo de esto, si el modelo nórdico es más adecuado para cumplir con el desarrollo económico de las naciones, se debe de mostrar cuáles son esos factores que lo hacen más efectivo.

²² Fondo Monetario Internacional. (2013). *World economic outlook database*. De <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>

²³ *Idem*

2.2 Preguntas de la investigación

- ¿Qué?
Investigar y demostrar que el modelo económico y de negocios de los países nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Islandia, Suecia y Noruega) es igual o más efectivo que el modelo norteamericano, chino, japonés y europeo, y por tanto, una alternativa más adecuada para las naciones con menor grado de desarrollo.
- ¿Cómo?
La demostración de la efectividad de los países nórdicos se dará mediante análisis comparativos y estadísticos de la economía, el desarrollo, la población y sobretodo la interacción de los negocios internacionales con el desarrollo de estos países.
- ¿Cuándo?
Se espera que el estudio se base en datos recopilados del siglo XX y XXI, con algunas referencias históricas a periodos de referencia para mostrar algún hecho importante. La investigación se centrará sobretodo en la primera década del siglo XXI.
- ¿Dónde?
La investigación se dará en bibliotecas e internet. El contexto de la investigación incluye datos a nivel mundial, no solo del área de los países nórdicos, con algunos datos de China, Japón, Europa, México, y los EE. UU., y producirá una investigación de tipo bibliográfico.
- ¿Por qué?
El propósito es demostrar mediante hechos y datos documentales y estadísticos que los países nórdicos emplean un diseño de negocios, social y económico que es en muchos aspectos superior a los de las llamadas potencias económicas (EE. UU., China, Japón y los principales miembros de la UE).
- ¿Para qué?
Al comprobar que dicho modelo es superior en aspectos relevantes, como el desarrollo económico y social, se podrá adaptar dicho modelo a otras naciones o sociedades que deseen explorar alternativas diferentes a las ofrecidas por los modelos dominantes de la actualidad, como el de los EE. UU. y China.
- ¿Cuánto?
El estudio por sí mismo no requiere de grandes erogaciones económicas, al ser principalmente documental. La investigación combinara datos estadísticos macroeconómicos y algunos micro con algunas consideraciones cualitativas, principalmente de organismos internacionales diversos. No busca ser un estudio superior a 200 páginas ni estudiar cada detalle de los que componen el

modelo de negocios de los países nórdicos, sino el conjunto general de las políticas.

2.3 *Objetivos de la investigación*

2.3.1 Objetivo general

Evaluar y analizar el modelo nórdico en comparación con otros modelos.

2.3.2 Objetivos específicos

- a) Demostrar la efectividad en términos económicos del modelo de negocios internacionales utilizado en los países nórdicos.
- b) Conocer las políticas que han utilizado los países nórdicos en los negocios internacionales en años recientes.
- c) Establecer las características que diferencian el modelo nórdico de otros modelos competitivos de negocios internacionales.
- d) Identificar características que son diferentes entre los modelos de negocios nórdicos y mexicano.
- e) Proponer alternativas y adecuaciones al modelo de México.

2.4 *Construcción de las hipótesis*

- **Hipótesis 1: Las políticas empresariales, económicas y sociales de los países nórdicos son efectivas en la consecución de sus desarrollos económicos.**
- **Hipótesis 2: Los negocios internacionales, compuestos por el comercio exterior y la inversión extranjera, juegan una parte muy importante en el desarrollo económico exitoso de los países nórdicos.**

2.5 Justificación de la investigación

La economía es la ciencia que estudia la mejor manera de satisfacer las necesidades de los seres humanos. Por tanto, la búsqueda de un modelo que satisfaga de la mejor manera dichas necesidades es constante. En el actual contexto mundial, donde la globalización financiera parece llegar a su fin por momentos,²⁴ pero donde la integración mundial parece irreversible, los negocios internacionales juegan un papel fundamental en la consecución de los objetivos económicos de las naciones.

Durante el siglo XX y XXI, la manera norteamericana ha sido la dominante para los países que buscaban desarrollar un modelo de negocios internacionales que permitiera desarrollar su economía. Japón también fue una referencia cuando se hablaba de ello. En la actualidad, la UE, China e India se han alzado como fuertes potencias en los negocios internacionales. Sin embargo, hay algo que en mayor o menor medida adolecen todas estas naciones: un desarrollo económico integral, es decir, un crecimiento económico que venga acompañado de una repartición de la riqueza generada en toda la población.

En todos estos países hay todavía una gran desigualdad económica de la población, siendo particularmente claro en China.²⁵ La UE ha tratado de integrar un modelo económico que toma en cuenta el desarrollo equilibrado, aunque manteniéndose aún alejada de ese objetivo. Pero este punto en particular, es pilar fundamental del modelo económico de los países nórdicos.

Siendo los países nórdicos naciones relativamente aisladas por su ubicación geográfica, han debido aprovechar el comercio exterior para impulsar su desarrollo. Esto los ha convertido en unos muy fuertes competidores en los negocios internacionales. Pero, a diferencia de las grandes potencias tradicionales, el modelo basa su fortaleza en características aparentemente inconsistentes con los negocios internacionales: una seguridad social importante y una inversión muy fuerte en los individuos de su población.²⁶

Analizando estas características particulares, se espera poder desarrollar propuestas que permitan a otros países lograr un desarrollo económico importante basado en los negocios internacionales, particularmente para los países que han seguido durante años el modelo norteamericano, tratando de emularlo sin un éxito completo hasta ahora, como es el caso de México.

²⁴ Jalife, A. (2006, mayo 3). Bajo la Lupa - ¿Agonía de la globalización?. *La Jornada*. De <http://www.jornada.unam.mx/2006/05/03/index.php?section=opinion&article=020o1pol>

²⁵ De acuerdo al índice de desarrollo humano ajustado por la desigualdad de 2012, China ocupa la posición 67 por debajo de México que ocupó la posición 55, tendencia que se ha mantenido a lo largo de varias décadas: PNUD. (2013). Informe sobre Desarrollo Humano 2013. *Indicadores internacionales sobre desarrollo humano*. De <http://hdr.undp.org/es/informes/mundial/idh2013/>

²⁶ United Nations: Nordic countries best place to live in the world. (2003). *Scandinavica.com*. De <http://web.archive.org/web/20080509141707/http://www.scandinavica.com/culture/society/UNreport.htm>

Por décadas, México ha tenido dificultades en establecer una política económica fructífera. Países como Japón o Alemania se han levantado exitosamente después de ser devastadas por la guerra. Empresas como Sony y Siemens, son ejemplo vivo del éxito que han tenido estos países en los negocios internacionales. México aún no logra encontrar un modelo económico-social exitoso que permita a sus empresas ser exitosas en los negocios internacionales de manera regular. El modelo híbrido que parece haber adoptado, siguiendo principalmente los preceptos del modelo norteamericano, no ha logrado catapultar al país al desarrollo económico que la sociedad mexicana ha esperado durante décadas. Los países nórdicos proporcionan un ejemplo de cómo conseguir ese desarrollo económico sin seguir ciegamente el modelo norteamericano o el de otras potencias tradicionales.

2.6 Método de la investigación

La investigación utilizará una recolección de datos sin medición numérica, en un enfoque cualitativo que permita desarrollar la investigación con datos establecidos por otras investigaciones. Debido a la naturaleza de los datos económicos, el criterio de la investigación, de acuerdo a la captación de la información, será retrospectivo, abarcando un enfoque comparativo para poder obtener resultados de causa-efecto de los modelos de negocios y de los modelos económicos. Se espera que el estudio utilice una perspectiva histórica.

El diseño será de tipo no experimental, al realizar primordialmente una investigación bibliográfica sin mediciones experimentales de por medio. Los datos se recolectarán de diversos periodos de tiempo, por lo que el diseño será además longitudinal. Debido a la naturaleza de este estudio, la investigación será primordialmente exploratoria y descriptiva, basada en la revisión de casos.

III. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LOS CINCO PAÍSES NÓRDICOS

3.1 Datos generales de los países nórdicos

En las tablas a continuación se presentan algunas generalidades de los países nórdicos.

Tabla III-1 Datos generales de Dinamarca

Población	5,556,452 (estimado julio 2013)
Superficie	43,094 Km ²
Capital	Copenhague
Principales ciudades	Aarhus, Odense, Aalborg
Moneda	Corona (Krone) danesa (DKK)
Tipo de cambio	DKK por dólar americano (USD) - 5.7925 (2012 est.), 5.3687 (2011 est.), 5.6241 (2010 est.), 5.361 (2009), 5.0236 (2008)
PIB (paridad de poder adquisitivo)	213,600 millones de USD (est. 2012)
PIB per cápita (ppa)	38,300 USD (est. 2012)
Clima (capital)	Cuenta con las cuatro estaciones: julio es el mes más caluroso con una temperatura mayor a la de 20°C. Enero es el mes más frío con una temperatura inferior a los 0°C.
Diferencia de horarios (con relación a México)	+7 horas con respecto a México, D.F.
Industrias	Hierro, acero, metales no ferrosos, químicos, procesamiento de alimentos, maquinaria y equipo de transporte, textiles y ropas, electrónicos, construcción, muebles y otros productos de madera, construcción y re-construcción de embarcaciones marítimas, molinos, farmacéuticos, equipo médico.

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Factbook²⁷ y ProMéxico²⁸

²⁷ CIA. (2013). Denmark. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>

²⁸ Síntesis de la relación comercial México – Dinamarca. (2010, marzo 2). *ProMéxico*. De <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Dinamarca.pdf>

La economía de Dinamarca es una economía de mercado totalmente moderna que cuenta con un sector agrícola de alta tecnología, una industria de vanguardia con empresas líderes a nivel mundial en productos farmacéuticos, transporte marítimo y energía renovable, y una alta dependencia del comercio exterior. Dinamarca es miembro de la UE; la legislación y las regulaciones danesas se ajustan a los estándares de la UE en casi todos los temas. Los daneses disfrutaban de un alto nivel de vida y la economía danesa se caracteriza por extensas medidas de asistencia social del gobierno y una distribución equitativa de los ingresos. Dinamarca es un exportador neto de alimentos y energía, y goza de un cómodo superávit de balanza de pagos, aunque depende de las importaciones de materias primas para el sector manufacturero. Dentro de la UE, Dinamarca es uno de los mayores partidarios de la liberalización del comercio. Después de una larga fase de expansión impulsada por el consumo, la economía de Dinamarca comenzó una desaceleración en 2007, con el final de un boom inmobiliario. Los precios de las viviendas bajaron notablemente en 2008-09 y, tras un breve respiro en 2010, desde entonces han continuado su declive. La crisis financiera global ha exacerbado esta desaceleración cíclica mediante el aumento de los costos de endeudamiento y una menor demanda de exportaciones, confianza del consumidor e inversión. La crisis financiera mundial redujo el producto interno bruto (PIB) real de Dinamarca en 2008-09. Dinamarca logró una modesta recuperación en 2010 con un crecimiento del PIB real del 1.3%, en parte debido al incremento del gasto del gobierno; sin embargo, el país sufrió una recesión técnica a finales de 2010 - principios de 2011. Históricamente, los bajos niveles de desempleo aumentaron considerablemente con la recesión y se han mantenido en torno al 6 % en 2010-12, con base a la medida nacional, alrededor de dos tercios del desempleo promedio de la UE. Una caída inminente en la proporción de trabajadores a jubilados será un tema importante a largo plazo. Dinamarca mantuvo un superávit fiscal saludable por muchos años hasta 2008, pero el saldo presupuestario se convirtió en déficit en 2009. A pesar de los déficits, el nuevo gobierno de coalición entregó un modesto estímulo a la economía en 2012. Sin embargo, la situación fiscal de Dinamarca sigue siendo una de las más fuertes en la UE con la deuda pública en torno al 45% del PIB en 2012. A pesar de haber cumplido previamente los criterios para adherirse a la UE y Monetaria de la Unión Europea (UEM), hasta el momento, Dinamarca ha decidido no unirse, aunque la corona danesa permanece vinculada al euro.²⁹

Tabla III-2 Datos generales de Finlandia

Población	5,266,114 (estimado julio 2013)
Superficie	338,145 Km ²
Capital	Helsinki
Principales ciudades	Espoo, Tampere, Vantaa, Turku, Oulu
Moneda	Euro (EUR)
Tipo de cambio	EUR por USD - 0.7778 (2012 est.), 0.7185 (2011 est.), 0.755 (2010 est.), 0.7198 (2009 est.), 0.6827 (2008 est.)

²⁹ *Ibid.* 27.

PIB (paridad de poder adquisitivo)	200,700 millones de USD (est. 2012)
PIB per cápita (ppa)	37,000 USD (est. 2012)
Clima (capital)	En el verano las temperaturas suelen ser de +20°C, a veces sube hasta +30°C. Durante el invierno temperaturas de -20°C son comunes.
Diferencia de horarios (con relación a México)	+8 horas con respecto a México, D.F.
Industrias	Metal y productos metálicos, electrónicos, maquinaria e instrumentos científicos, construcción de embarcaciones marítimas, pulpa y papel, comestibles, químicos, textiles, ropa

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Factbook³⁰ y ProMéxico³¹

Finlandia tiene una economía esencialmente de libre mercado altamente industrializada, con producción per cápita casi tan alta como la de Austria, Bélgica, los Países Bajos y Suecia. El comercio es importante, con exportaciones que representan más de un tercio del PIB en años recientes. Finlandia es fuertemente competitiva en la industria manufacturera - principalmente en las industrias de madera, de metales, de ingeniería, de telecomunicaciones y electrónica. Finlandia destaca en exportaciones de alta tecnología como los teléfonos móviles. A excepción de la madera y de varios minerales, Finlandia depende de las importaciones de materias primas, energía, y algunos componentes para los productos manufacturados. Debido al clima, el desarrollo agrícola se limita a mantener la autosuficiencia en productos básicos. La silvicultura, una importante fuente de ingresos de exportación, proporciona una ocupación secundaria para la población rural. Finlandia ha sido una de las economías de mejor desempeño dentro de la UE en años recientes y sus bancos y mercados financieros evitaron lo peor de la crisis financiera global. Sin embargo, la desaceleración mundial golpeó fuerte a las exportaciones y la demanda interna en 2009, con Finlandia experimentando una de las contracciones más profundas de la zona euro. Una recuperación de las exportaciones, el comercio interno y el consumo de los hogares estimuló el crecimiento económico en 2010-11. La recesión afectó las finanzas del gobierno en general y la proporción de deuda, convirtiendo los que fueron anteriormente fuertes excedentes presupuestarios en déficits, pero Finlandia ha tomado medidas para asegurarse de que se cumplan los objetivos de déficit de la UE en 2013 y conserva su calificación triple A de crédito. El principal desafío de Finlandia en 2013 será el de estimular el crecimiento ante la debilidad de la demanda en los mercados de exportación de la UE y las medidas

³⁰ CIA. (2013). Finland. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/fi.html>

³¹ Síntesis de la relación comercial México – Finlandia. (2009, octubre 6). *ProMéxico*. De <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Finlandia.pdf>

de austeridad del gobierno destinadas a reducir su déficit presupuestario. A más largo plazo, Finlandia debe atender a una población que envejece rápidamente y la productividad decreciente que amenazan la competitividad, la sustentabilidad fiscal y el crecimiento económico.³²

Tabla III-3 Datos generales de Islandia

Población	315,281 (estimado julio 2013)
Superficie	103,000 km ²
Capital	Reikiavik
Principales ciudades	Kópavogur, Hafnarfjörður, Akureyri
Moneda	Corona (Króna) islandesa (ISK)
Tipo de cambio	ISK por USD - 125.08 (2012 est.), 115.95 (2011 est.), 122.24 (2010 est.), 123.64 (2009), 85.619 (2008)
PIB (paridad de poder adquisitivo)	13,040 millones de USD (est. 2012)
PIB per cápita (ppa)	39,900 USD (est. 2012)
Clima (capital)	Es húmedo y fresco. Las temperaturas medias son 15°C en verano y -5°C en invierno
Diferencia de horarios (con relación a México)	+6 horas con respecto a México, D.F.
Industrias	Procesamiento de pescado, fundición de aluminio, producción de ferrosilicio, energía geotérmica, energía hidroeléctrica, turismo

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Factbook³³

La economía de mercado-social de tipo escandinavo de Islandia combina una estructura capitalista y los principios del libre mercado con un amplio sistema de bienestar. Antes de la crisis de 2008, Islandia había alcanzado un alto crecimiento, bajo desempleo y una distribución del ingreso notablemente uniforme. La economía depende en gran medida de la industria pesquera, la cual proporciona el 40% de los ingresos por exportación, más del 12% del PIB, y emplea a casi el 5% de la fuerza laboral. La economía islandesa sigue siendo sensible a la disminución de las poblaciones de peces así como a las fluctuaciones en los precios mundiales de sus principales productos de exportación: el pescado y productos derivados del pescado, aluminio y ferrosilicio. La economía de Islandia se ha estado diversificando en las industrias manufactureras y de servicios en la última década, particularmente en los campos de la producción de software, la biotecnología y el turismo. Las abundantes fuentes geotérmicas e hidroeléctricas han atraído considerable inversión extranjera en el sector del aluminio, impulsado el crecimiento económico y despertado cierto interés de empresas de alta tecnología que buscan establecer centros de datos utilizando la energía verde barata, aunque la crisis financiera ha puesto varios proyectos de inversión en espera. Gran parte

³² *Ibid.* 30.

³³ CIA. (2013). Iceland. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ic.html>

del crecimiento económico de Islandia en los últimos años vino como resultado de un auge de la demanda interna a raíz de la rápida expansión del sector financiero del país. Los bancos nacionales se expandieron agresivamente en los mercados extranjeros, y los consumidores y las empresas se endeudaron fuertemente en divisas extranjeras, después de la privatización del sector bancario a inicios de los 2000s. Las condiciones financieras mundiales en proceso de deterioro a lo largo de 2008 resultaron en una fuerte depreciación de la corona frente a otras divisas importantes. La exposición extranjera de los bancos islandeses, cuyos préstamos y otros activos ascendieron a más de 10 veces el PIB del país, se hizo insostenible. Los tres más grandes bancos de Islandia colapsaron a finales de 2008. El país consiguió más de \$10 mil millones de USD en préstamos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y otros países para estabilizar su moneda y el sector financiero, y para respaldar las garantías gubernamentales para los depósitos extranjeros en los bancos islandeses. El PIB cayó un 6.8% en 2009, y el desempleo alcanzó el 9.4% en febrero de 2009. El PIB creció un 2.7% en 2012 y el desempleo se redujo al 5.6%. Desde el colapso del sector financiero de Islandia, las prioridades económicas del gobierno han incluido: la estabilización de la corona islandesa, la implementación de controles de capital, reducir el alto déficit presupuestario de Islandia, contener la inflación, atender la alta deuda de los hogares, la reestructuración del sector financiero, y la diversificación de la economía. Tres nuevos bancos fueron establecidos para hacerse cargo de los activos domésticos de los bancos colapsados. En dos de ellos la mayoría de la propiedad es extranjera, mientras que el Estado tiene la mayoría de las acciones del tercero. Islandia comenzó a hacer pagos al Reino Unido, los Países Bajos y otros demandantes a finales de 2011, tras el fallo de la Suprema Corte de Islandia que confirmó la legislación de emergencia de 2008 que da prioridad a los depositantes para las compensaciones de los bancos islandeses que fallaron. Islandia debe a las autoridades británicas y holandesas aproximadamente \$5.5 mil millones de USD para compensar a ciudadanos británicos y holandeses que perdieron depósitos en Icesave, cuando el banco padre Landsbanki falló en 2008. Islandia inició negociaciones de adhesión con la UE en julio de 2010; sin embargo, el apoyo público se ha reducido considerablemente debido a la preocupación por la pérdida de control sobre los recursos pesqueros y en respuesta a las preocupaciones sobre la crisis de la eurozona.³⁴

Tabla III-4 Datos generales de Noruega

Población	4,722,701 (estimado julio 2013)
Superficie	323,802 km ²
Capital	Oslo
Principales ciudades	Trondheim, Tromsø
Moneda	Corona (Krone) noruega (NOK)
Tipo de cambio	NOK por USD - 5.8162 (2012 est.), 5.6065 (2011 est.), 6.0442 (2010 est.), 6.288 (2009), 5.6361 (2008)

³⁴ *Idem*

PIB (paridad de poder adquisitivo)	281,700 millones de USD (est. 2012)
PIB per cápita (ppa)	55,900 USD (est. 2012)
Clima (capital)	La temperatura en promedio en invierno es de -5°C . La temperatura media anual es de 8°C
Diferencia de horarios (con relación a México)	+7 horas con respecto a México, D.F.
Industrias	Gas y petróleo, procesamiento de alimentos, construcción de embarcaciones marítimas, pulpa y productos de papel, metales, químicos, madera, minería, textiles, pesca

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Factbook³⁵ y ProMéxico³⁶

La economía noruega es una próspera economía mixta, con un sector privado vibrante, un gran sector estatal, y una extensa red de protección social. El gobierno controla áreas clave, tales como el esencial sector del petróleo, a través de una amplia regulación y empresas de propiedad estatal mayoritaria a gran escala. El país posee abundantes recursos naturales - petróleo, energía hidráulica, pescado, bosques y minerales - y es altamente dependiente del sector petrolero, el cual representa la mayor parte de los ingresos por exportaciones y el 20% de los ingresos del gobierno. Noruega es el tercer mayor exportador de gas natural en el mundo y el séptimo mayor exportador de petróleo, logrando uno de sus mayores descubrimientos de petróleo en alta mar en 2011. Noruega optó por permanecer fuera de la UE durante un referéndum en noviembre de 1994; sin embargo, como miembro del Espacio Económico Europeo (EEE), contribuye en forma importante al presupuesto de la UE. En previsión de posibles descensos en la producción de petróleo y gas, Noruega ahorra los ingresos estatales del sector petrolero en el segundo mayor fondo soberano del mundo, valorado en más de \$700 mil millones de USD en enero de 2013, y utiliza el rendimiento del fondo para ayudar a financiar los gastos públicos. Después de un crecimiento sólido del PIB en 2004-07, la economía se desaceleró en 2008 y se contrajo en 2009, antes de volver al crecimiento positivo en 2010-12, sin embargo, el presupuesto gubernamental se mantendrá a un nivel de superávit.³⁷

Tabla III-5 Datos generales de Suecia

Población	9,119,423 (estimado julio 2013)
Superficie	450,295 km ²
Capital	Estocolmo
Principales ciudades	Gotemburgo, Malmö, Helsingborg, Upsala

³⁵ CIA. (2013). Norway. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/no.html>

³⁶ Síntesis de la relación comercial México – Noruega. (2010, marzo 4). *ProMéxico*. De <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Noruega.pdf>

³⁷ *Ibid.* 35.

Moneda	Corona (Krona) sueca (SEK)
Tipo de cambio	SEK por USD - 6.77 (2012 est.), 6.4918 (2011 est.), 7.2075 (2010 est.), 7.6529 (2009), 6.4074 (2008)
PIB (paridad de poder adquisitivo)	399,400 millones de USD (est. 2012)
PIB per cápita (ppa)	41,900 USD (est. 2012)
Clima (capital)	En verano la temperatura promedio es de 25°C. En invierno la temperatura promedio es de -15°C
Diferencia de horarios(con relación a México)	+7 horas con respecto a México, D.F.
Industrias	Hierro y acero, equipo de precisión (rodamientos, radio y piezas del teléfono, armamentos), pulpa de madera y productos de papel, alimentos procesados, vehículos de motor

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Factbook³⁸ y ProMéxico³⁹

Apoyado por la paz y neutralidad por todo el siglo XX, Suecia ha alcanzado un estándar de vida envidiable bajo un sistema mixto de capitalismo de alta tecnología con extensos beneficios sociales. Tiene un sistema moderno de distribución, comunicaciones internas y externas excelentes, y una mano de obra altamente calificada. La madera, la energía hidroeléctrica y el mineral de hierro constituyen la base de recursos de una economía fuertemente orientada hacia el comercio exterior. Las firmas de propiedad privada representan la gran mayoría de la producción industrial, de la cual el sector de la ingeniería ocupa cerca del 50% de la producción y las exportaciones. La agricultura aporta poco más del 1% del PIB y del empleo. Hasta el 2008, Suecia se encontraba en medio de un auge económico sostenido, impulsado por el aumento de la demanda interna y fuertes exportaciones. Esto y finanzas robustas ofrecieron al gobierno de centro-derecha considerable alcance para implementar su programa de reformas destinadas a incrementar el empleo, reducir la dependencia a la asistencia social y la racionalización del papel del Estado en la economía. A pesar de las finanzas fuertes y los fundamentos subyacentes, la economía sueca entró en recesión en el tercer trimestre de 2008 y la contracción continuó en 2009 mientras las condiciones globales deteriorantes redujeron la demanda y el consumo de las exportaciones. Fuertes exportaciones de productos básicos y un retorno a la rentabilidad del sector bancario de Suecia llevaron a una fuerte recuperación en 2010, la cual continuó en 2011, pero el crecimiento cayó a 1.2% en 2012. El

³⁸ CIA. (2013). Sweden. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sw.html>

³⁹ Síntesis de la relación comercial México – Suecia. (2009, octubre 5). *ProMéxico*. De <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Suecia.pdf>

gobierno propuso medidas de estímulo en 2012 para frenar los efectos de una desaceleración económica mundial y fomentar el empleo y el crecimiento.⁴⁰

Los países nórdicos son identificados como tales no solo por el hecho de encontrarse en el norte de Europa, sino por compartir una cultura similar entre ellos. Históricamente, han sido aliados por largo tiempo. Estos son algunos de los momentos históricos que destacan en ese aspecto:

1397 - 1521 La unión Kalmar
1523 + 300 años Una región nórdica dividida
1815 - 1905 Unión entre Noruega y Suecia
1830 - 1860 "Escandinavismo"
1873 - 1914 Unión monetaria
1952 El consejo nórdico es fundado
1954 Unión de pasaporte nórdico
1962 El tratado de Helsinki
1971 El Consejo Nórdico de Ministros es fundado⁴¹

Es interesante observar como los países nórdicos se han organizado política y económicamente antes de la existencia de la UE, lo que les ha permitido lograr avances importantes en beneficio de ellos.

⁴⁰ *Ibid.* 38.

⁴¹ The Nordic Council. (2007). *Nordic co-operation*. De http://web.archive.org/web/20080926021130/http://www.norden.org/web/1-1-fakta/uk/1-1-4-nordens_hist.asp

3.2 Entorno económico de los países nórdicos

En términos generales, los países del llamado G8 (Alemania, Canadá, EE. UU., Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia) junto con China son las grandes potencias económicas en la actualidad. Al comparar los resultados económicos en años recientes, se podrá observar que los países nórdicos tienen resultados similares o mejores que las grandes potencias económicas. Para establecer un comparativo entre las economías de los países nórdicos con las de otras naciones, se analizan diversos indicadores, en los que también se incluye a naciones y territorios prominentes en los negocios internacionales.

El primero de estos es la competitividad. De acuerdo a datos del Foro Económico Mundial (WEF, por su nombre en inglés, *World Economic Forum*), los países nórdicos ocupan posiciones privilegiadas dentro del ranking de competitividad.

Tabla III-6 Ranking de competitividad del Foro Económico Mundial

País	Ranking 2013-2014	Ranking 2012-2013	Ranking 2011-2012	Ranking 2010-2011	Ranking 2009-2010	Ranking 2008-2009	Ranking 2007-2008
Suiza	1	1	1	1	1	2	2
Singapur	2	2	2	3	3	5	7
Finlandia	3	3	4	7	6	6	6
Alemania	4	6	6	5	7	7	5
EE. UU.	5	7	5	4	2	1	1
Suecia	6	4	3	2	4	4	4
Hong Kong	7	9	11	11	11	11	12
Países Bajos	8	5	7	8	10	8	10
Japón	9	10	9	6	8	9	8
Reino Unido	10	8	10	12	13	12	9
Noruega	11	15	16	14	14	15	16
Taiwán	12	13	13	13	12	17	14
Canadá	14	14	12	10	9	10	13
Dinamarca	15	12	8	9	5	3	3
Bélgica	17	17	15	19	18	19	20
Francia	23	21	18	15	16	16	18
China	29	29	26	27	29	30	34
Islandia	31	30	30	31	26	20	23
Italia	49	42	43	48	48	49	46
Sudáfrica	53	52	50	54	45	45	44
México	55	53	58	66	60	60	52
Brasil	56	48	53	58	56	64	72
India	60	59	56	51	49	50	48
Rusia	64	67	66	63	63	51	58

Fuente: *Global Competitiveness Report 2013-2014, 2012-2013, 2011-2012, 2010-2011, 2009-2010, 2008-2009*; WEF

En este indicador, en los últimos periodos evaluados, Finlandia ha sido más competitiva que los EE. UU., Japón o Alemania. Suecia se ha mantenido muy cerca. China continental, a pesar de ser una potencia económica por el tamaño de su economía, no figura prominentemente en esta clasificación, aunque dos territorios relacionados, Hong Kong y Taiwán, que no tienen relación directa con el modelo chino, aunque sí con la China continental, tienen mejor posición. Dinamarca y Noruega se encuentran ubicadas dentro de los primeros 20, con Dinamarca estando en los primeros cinco lugares en periodos anteriores a la crisis económica mundial más reciente. Islandia se encuentra en una posición más baja, bajando aún más debido a la contracción económica causada por la crisis de 2008, aunque regularmente se ubica dentro de los primeros 30.

En términos del producto interno bruto, la economía de los países nórdicos es de un tamaño menor al de otras naciones, incluyendo México. Ver Tabla III-7 y Figura III-1.

Sin embargo, el PIB per cápita de los países nórdicos es superior al de la mayoría de las naciones, como se puede constatar al observar la Tabla III-8 y la Figura III-2. Noruega, gracias a los ingresos producidos por la explotación del petróleo, supera en este indicador a los EE. UU., Japón, Alemania y al resto de las naciones desarrolladas, un indicativo de un buen manejo de sus recursos petroleros naturales, un contraste notorio con México. En este mismo indicador, a pesar del tamaño de su economía, China se posiciona muy por debajo de todas las naciones desarrolladas, incluso con un PIB per cápita inferior al de México, por lo que se puede inferir que la mayoría de su población aún no ha recibido los beneficios del crecimiento económico del país, aunque también se observa un crecimiento sostenido. Rusia, pese a ser potencia mundial, se encuentra muy por debajo de otras naciones del G8. El resto de los países nórdicos tienen un PIB per cápita sumamente alto, con Dinamarca y Suecia superando a los EE. UU.

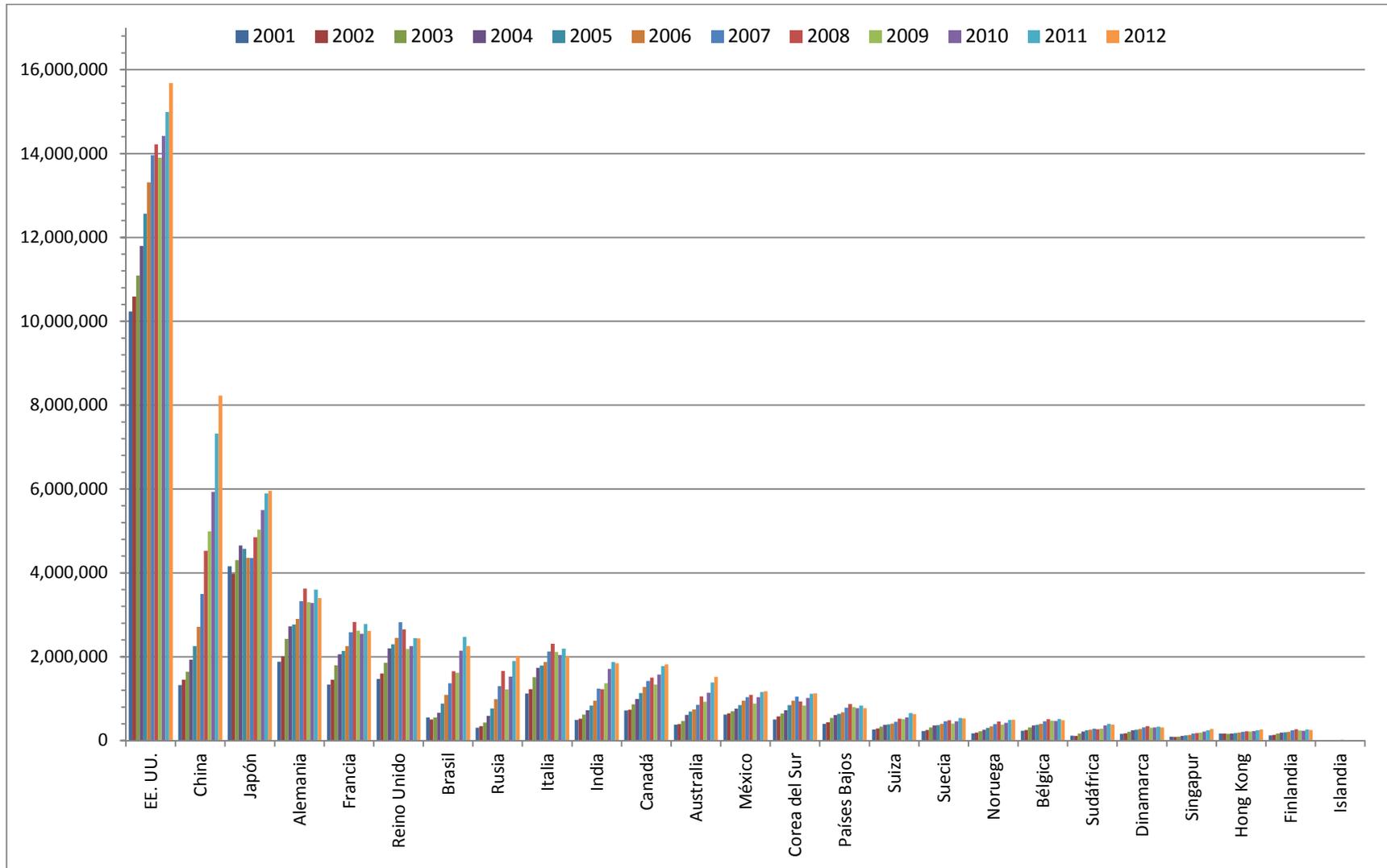
De los países nórdicos, el PIB per cápita de Islandia es el que muestra un comportamiento más errático debido a la crisis económica de 2008. En el resto de las naciones nórdicas, este indicador se ha mantenido constantemente, regularmente arriba de otras naciones desarrolladas, particularmente en el caso de Noruega. Esto indica que, en términos generales, los países nórdicos tienen un nivel de bienestar igual o superior al de otras naciones desarrolladas y potencias económicas, por lo que representan un ejemplo viable para naciones en desarrollo como México.

Tabla III-7 Producto Interno Bruto 2001-2012 (millones de USD corrientes)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EE. UU.	10,233,900	10,590,200	11,089,300	11,797,800	12,564,300	13,314,500	13,961,800	14,219,300	13,898,300	14,419,400	14,991,300	15,684,800
China	1,324,807	1,453,828	1,640,959	1,931,644	2,256,903	2,712,951	3,494,056	4,521,827	4,991,256	5,930,529	7,321,935	8,227,103
Japón	4,159,860	3,980,820	4,302,939	4,655,803	4,571,876	4,356,761	4,356,329	4,849,208	5,035,142	5,495,379	5,896,795	5,959,718
Alemania	1,880,895	2,006,588	2,423,815	2,726,341	2,766,254	2,902,749	3,323,807	3,623,686	3,298,636	3,284,474	3,600,833	3,399,589
Francia	1,338,303	1,452,030	1,792,214	2,055,679	2,136,555	2,255,705	2,582,390	2,831,794	2,619,685	2,548,315	2,779,720	2,612,878
Reino Unido	1,468,026	1,601,617	1,855,667	2,196,860	2,295,845	2,452,969	2,825,526	2,648,936	2,183,863	2,256,260	2,444,884	2,435,174
Brasil	553,582	504,221	552,469	663,760	882,186	1,088,917	1,366,853	1,653,539	1,620,165	2,143,035	2,476,652	2,252,664
Rusia	306,603	345,110	430,348	591,017	764,001	989,931	1,299,706	1,660,846	1,222,648	1,524,917	1,899,085	2,014,775
Italia	1,123,703	1,225,177	1,514,504	1,735,522	1,786,275	1,872,983	2,127,180	2,307,311	2,111,148	2,041,955	2,192,357	2,013,263
India	492,379	522,798	617,573	721,585	834,217	949,117	1,238,700	1,224,097	1,365,373	1,710,917	1,872,845	1,841,717
Canadá	715,424	734,662	865,873	992,226	1,133,760	1,278,611	1,424,066	1,502,678	1,337,578	1,577,040	1,777,789	1,821,424
Australia	379,358	395,013	466,474	611,492	692,354	744,960	850,517	1,052,255	923,499	1,138,262	1,384,145	1,520,608
México	622,093	649,076	700,325	759,777	848,947	951,916	1,036,001	1,093,096	884,352	1,035,071	1,158,147	1,177,271
Corea del Sur	504,586	575,929	643,762	721,975	844,863	951,773	1,049,236	931,402	834,060	1,014,890	1,114,472	1,129,598
Países Bajos	400,654	437,807	538,313	609,890	638,471	677,692	782,567	870,811	796,333	774,658	836,074	772,227
Suiza	262,647	286,658	334,575	374,224	384,754	405,184	450,528	524,289	509,467	552,225	659,308	632,194
Suecia	227,359	250,961	314,713	362,090	370,580	399,076	462,513	486,159	405,783	462,903	539,278	525,742
Noruega	170,923	191,927	224,881	260,029	304,060	340,042	393,479	453,885	378,849	421,236	491,065	499,667
Bélgica	232,486	252,795	311,690	361,683	377,350	399,966	459,619	507,379	473,352	468,512	513,863	483,709
Sudáfrica	118,479	111,101	168,219	219,093	247,052	261,007	286,172	273,142	283,986	363,241	401,802	384,313
Dinamarca	160,476	173,881	212,622	244,728	257,676	274,377	311,418	343,881	310,545	313,366	333,616	314,242
Singapur	91,148	90,583	93,363	109,336	123,507	139,021	168,706	178,924	194,131	217,200	245,024	274,701
Hong Kong	169,403	166,349	161,385	169,100	181,570	193,536	211,597	219,280	214,046	228,696	248,726	263,259
Finlandia	124,643	135,184	164,256	189,065	195,778	207,949	246,127	271,974	239,383	235,258	263,179	250,024
Islandia	7,923	8,907	10,970	13,251	16,286	16,651	20,428	16,832	12,115	12,564	14,075	13,657

Fuente: Banco Mundial, *Datos - PIB (US\$ a precios actuales)*, <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>

Figura III-1 Producto Interno Bruto 2001-2012 (millones de USD corrientes)



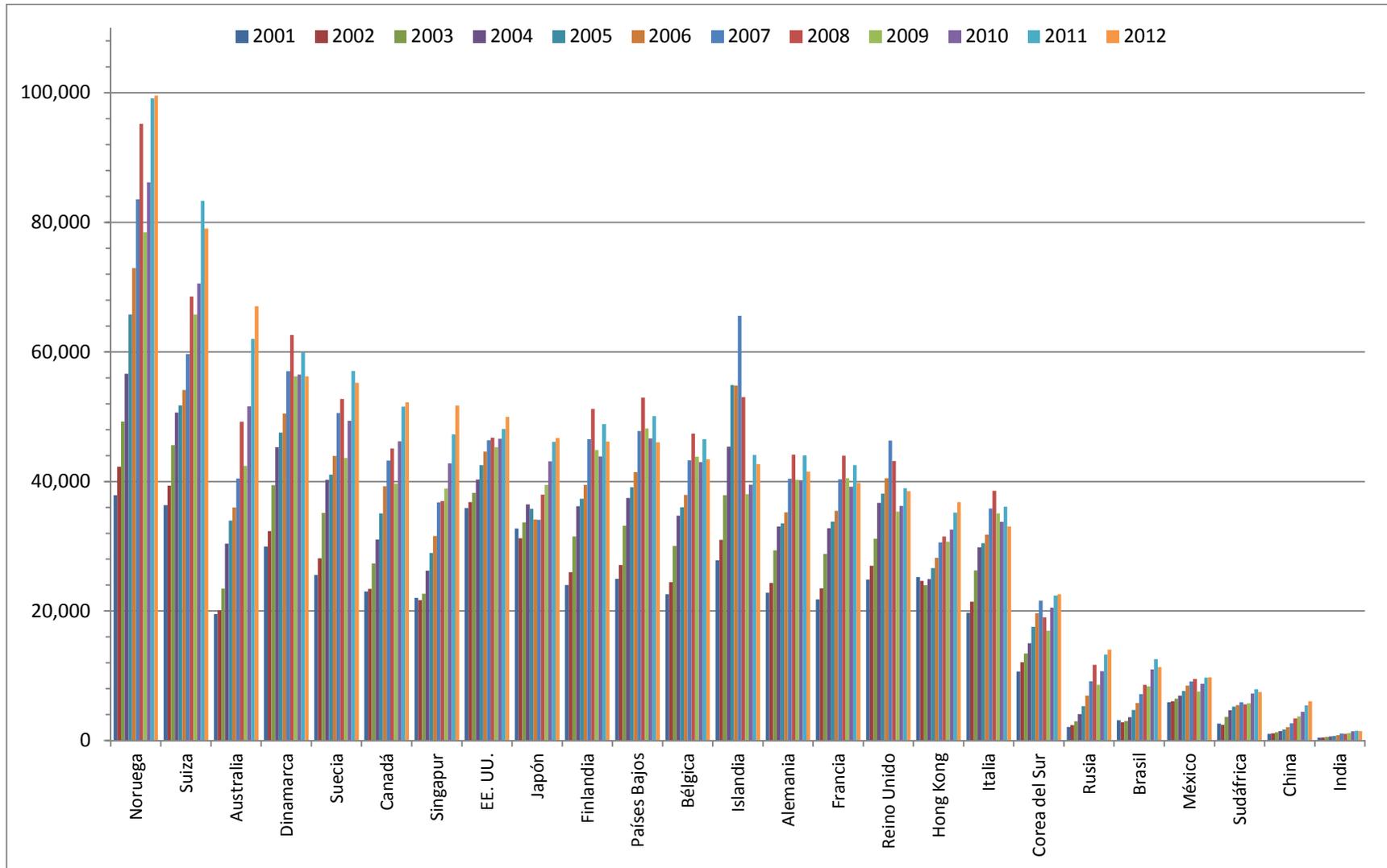
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *Datos- PIB (US\$ a precios actuales)*

Tabla III-8 Producto Interno Bruto per cápita (USD corrientes)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Noruega	37,867.14	42,291.83	49,263.51	56,627.66	65,767.02	72,959.77	83,556.25	95,189.87	78,457.42	86,155.53	99,143.17	99,557.73
Suiza	36,328.14	39,350.44	45,588.62	50,641.84	51,734.30	54,140.50	59,663.77	68,555.37	65,790.07	70,572.66	83,325.93	79,052.34
Australia	19,541.42	20,100.99	23,446.33	30,381.06	33,947.56	35,992.04	40,470.15	49,206.68	42,403.60	51,586.09	62,002.84	67,035.57
Dinamarca	29,946.38	32,344.32	39,443.27	45,282.07	47,546.59	50,462.23	57,021.17	62,596.49	56,226.58	56,485.89	59,889.01	56,210.23
Suecia	25,557.61	28,118.98	35,131.21	40,261.12	41,040.67	43,948.62	50,558.40	52,730.78	43,639.55	49,359.87	57,071.20	55,244.65
Canadá	23,017.37	23,425.23	27,335.31	31,011.91	35,087.89	39,250.00	43,248.50	45,101.56	39,659.06	46,211.53	51,554.06	52,218.99
Singapur	22,027.17	21,691.29	22,689.53	26,240.55	28,952.81	31,585.60	36,766.28	36,972.39	38,922.78	42,783.72	47,268.23	51,709.45
EE. UU.	35,912.33	36,819.45	38,224.74	40,292.30	42,516.39	44,622.64	46,349.12	46,759.56	45,305.05	46,615.51	48,112.60	49,965.27
Japón	32,716.42	31,235.59	33,690.94	36,441.50	35,781.23	34,102.21	34,094.89	37,972.24	39,473.36	43,117.77	46,134.57	46,720.36
Finlandia	24,025.12	25,993.84	31,508.88	36,162.66	37,318.80	39,487.05	46,538.17	51,186.49	44,837.71	43,863.97	48,842.96	46,178.59
Países Bajos	24,968.82	27,110.61	33,177.36	37,458.43	39,122.29	41,458.93	47,770.80	52,951.03	48,173.91	46,622.90	50,085.06	46,054.41
Bélgica	22,600.92	24,465.33	30,039.09	34,706.69	36,011.47	37,918.77	43,255.40	47,374.45	43,843.11	43,000.15	46,512.89	43,412.53
Islandia	27,803.06	30,979.11	37,889.82	45,370.13	54,885.26	54,813.95	65,566.31	53,028.79	38,037.80	39,505.79	44,119.58	42,658.40
Alemania	22,840.27	24,325.67	29,367.41	33,040.05	33,542.78	35,237.60	40,402.99	44,132.04	40,275.25	40,163.82	44,021.22	41,514.17
Francia	21,812.19	23,494.41	28,794.07	32,784.84	33,818.97	35,457.05	40,341.91	43,991.70	40,487.89	39,186.02	42,521.81	39,771.84
Reino Unido	24,836.36	26,996.97	31,152.99	36,695.14	38,121.56	40,480.96	46,330.25	43,146.83	35,331.28	36,232.81	38,960.76	38,514.46
Hong Kong	25,230.22	24,665.89	23,977.02	24,928.10	26,649.75	28,224.22	30,594.02	31,515.66	30,697.34	32,558.26	35,172.52	36,795.82
Italia	19,721.97	21,435.14	26,291.34	29,832.61	30,478.85	31,776.98	35,826.02	38,563.05	35,073.16	33,760.59	36,103.89	33,048.75
Corea del Sur	10,654.94	12,093.76	13,451.23	15,028.94	17,550.85	19,676.12	21,590.11	19,028.01	16,958.65	20,540.18	22,388.40	22,590.16
Rusia	2,100.74	2,375.16	2,976.14	4,108.57	5,337.07	6,946.88	9,146.42	11,700.22	8,615.66	10,709.51	13,284.03	14,037.02
Brasil	3,128.14	2,810.70	3,039.67	3,607.19	4,739.31	5,787.98	7,194.08	8,622.71	8,373.34	10,978.09	12,575.98	11,339.52
México	5,905.58	6,081.83	6,481.11	6,946.12	7,666.70	8,490.40	9,125.36	9,507.83	7,596.04	8,780.24	9,702.87	9,741.79
Sudáfrica	2,638.16	2,439.99	3,647.70	4,695.04	5,234.31	5,468.30	5,930.13	5,597.97	5,758.00	7,266.08	7,942.83	7,507.67
China	1,041.64	1,135.45	1,273.64	1,490.38	1,731.13	2,069.34	2,651.26	3,413.59	3,749.27	4,433.36	5,447.34	6,091.01
India	464.73	485.55	564.62	649.71	740.12	830.16	1,068.68	1,042.08	1,147.24	1,419.11	1,533.67	1,489.24

Fuente: Banco Mundial, *Datos - PIB per cápita (US\$ a precios actuales)*, <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>

Figura III-2 Producto Interno Bruto per cápita (USD corrientes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *Datos - PIB per cápita (US\$ a precios actuales)*

La relación observada con el PIB es similar en el producto nacional bruto (PNB), conocido también como ingreso nacional bruto. Véase y. En éste, a diferencia del PIB, se toman en consideración las ganancias generadas por individuos y entidades de un país en otras naciones. Es decir, la cantidad representada por el PNB descuenta los ingresos de aquellos de individuos y entidades extranjeras a la vez que incluyen los ingresos producidos por individuos y entidades nacionales en el extranjero.

Es de destacar que en Dinamarca, Finlandia y Suecia el PNB es regularmente superior al PIB, lo que implica que las empresas de estos países nórdicos que operan en otros países generan ingresos adicionales con negocios en éstos. Esto no ocurre con Noruega e Islandia. En el caso de Noruega, esto se debe a que la economía está fuertemente impulsada por la fortaleza de sus exportaciones petroleras, lo que hace innecesario diversificar los negocios. Islandia es la excepción en este rubro, pues sus negocios internacionales están relativamente limitados a diferencia del resto de los países nórdicos, además de que su economía fue afectada gravemente por la crisis económica de 2008.

Este fenómeno tampoco ocurre en el caso del BRICS, lo que es indicativo de que una parte importante del PIB de estas economías en realidad representa ingresos para otras naciones.

Al observar la Tabla III-10 y la Figura III-4, se nota que la relación del PIB per cápita se mantiene con el PNB per cápita, en donde Islandia, afectada por la crisis de 2008, es el país nórdico con el PNB per cápita más bajo, mientras que Noruega tiene el más alto, superando a la mayoría de las potencias económicas mundiales.

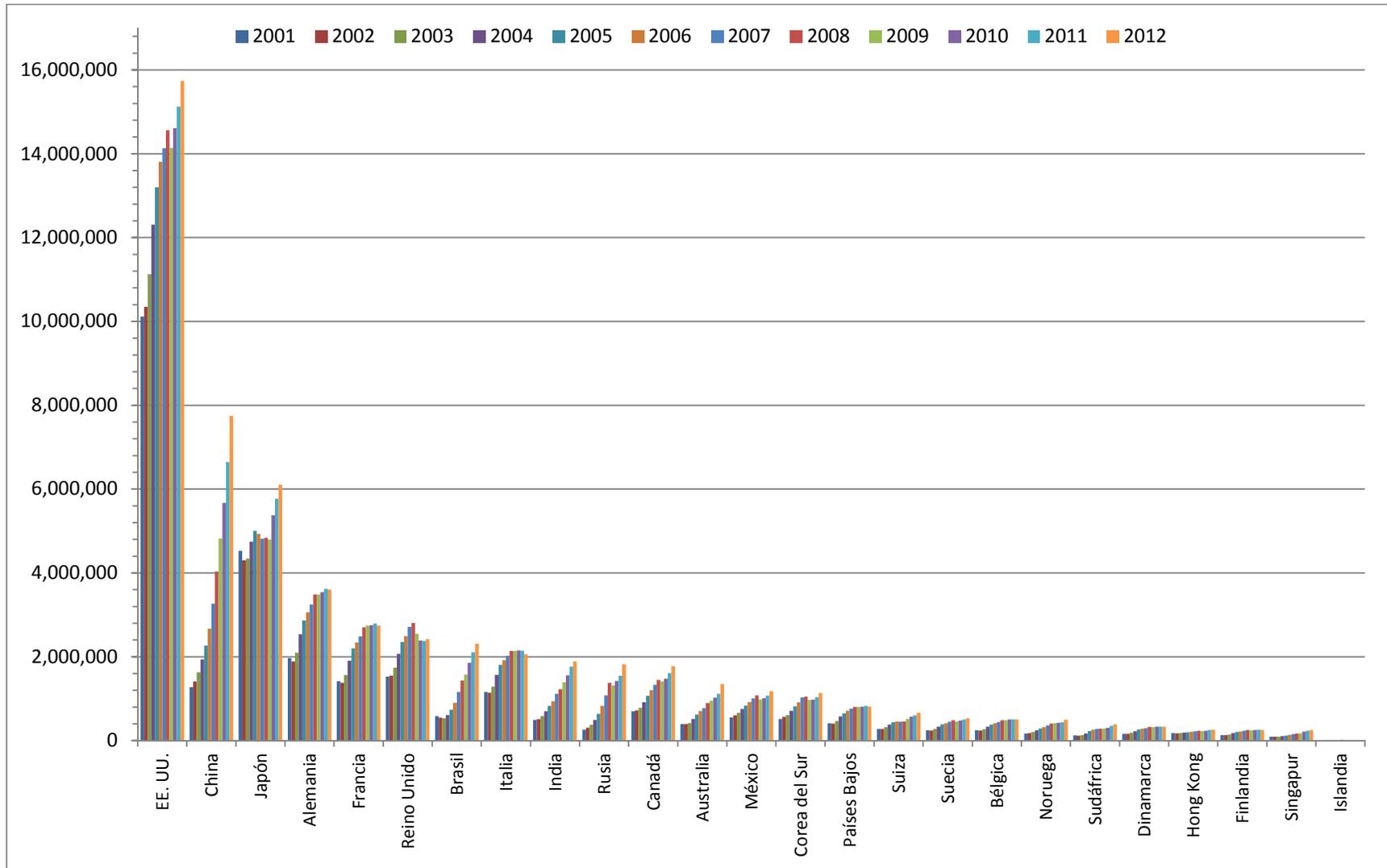
En este apartado, nuevamente las naciones nórdicas se ubican entre los privilegiados de altos ingresos igualando o superando a las potencias económicas más conocidas como los EE. UU., Japón y Alemania así como también a los países del BRICS.

Tabla III-9 Producto Nacional Bruto, método Atlas (millones de USD corrientes)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EE. UU.	10,114,387	10,345,723	11,127,549	12,304,715	13,201,011	13,808,523	14,131,618	14,561,642	14,137,499	14,609,634	15,126,462	15,734,567
China	1,273,208	1,406,928	1,631,403	1,937,842	2,265,627	2,669,912	3,262,372	4,030,685	4,822,913	5,667,962	6,645,277	7,748,903
Japón	4,526,493	4,301,492	4,343,253	4,746,337	5,001,628	4,931,421	4,812,119	4,835,558	4,797,985	5,376,611	5,768,600	6,105,798
Alemania	1,965,609	1,884,526	2,096,343	2,537,399	2,868,262	3,065,007	3,244,661	3,487,318	3,483,736	3,539,527	3,617,713	3,603,895
Francia	1,416,048	1,380,118	1,564,444	1,907,531	2,201,704	2,338,310	2,490,105	2,699,778	2,742,735	2,749,827	2,790,839	2,742,891
Reino Unido	1,527,692	1,553,346	1,737,742	2,069,928	2,350,577	2,495,756	2,713,534	2,805,442	2,548,126	2,391,777	2,374,532	2,418,464
Brasil	582,397	547,156	536,542	609,530	736,527	902,537	1,159,747	1,434,304	1,575,978	1,859,077	2,106,984	2,311,147
Italia	1,157,455	1,137,999	1,285,167	1,569,848	1,809,722	1,919,180	2,020,661	2,139,806	2,141,109	2,148,137	2,146,330	2,061,253
India	492,527	507,951	583,218	698,451	829,565	941,327	1,117,464	1,229,140	1,392,778	1,559,126	1,766,180	1,890,363
Rusia	259,618	305,699	373,910	490,582	638,044	829,597	1,078,348	1,378,496	1,318,720	1,423,668	1,545,952	1,822,654
Canadá	696,782	716,421	780,637	912,972	1,069,971	1,202,309	1,327,857	1,447,965	1,412,899	1,475,865	1,611,344	1,777,860
Australia	391,305	393,342	421,114	513,492	617,729	705,615	775,671	897,762	950,812	1,022,140	1,118,868	1,351,246
México	552,661	600,075	663,938	756,297	832,242	922,686	1,007,219	1,076,760	980,131	1,012,904	1,070,195	1,176,869
Corea del Sur	515,935	563,216	606,719	712,396	813,653	915,266	1,027,464	1,048,765	966,648	974,371	1,038,697	1,133,791
Países Bajos	410,091	408,433	467,238	576,907	650,798	709,282	758,664	802,801	803,174	807,199	829,013	809,072
Suiza	279,689	274,408	319,068	379,004	435,308	453,595	445,847	453,785	515,954	573,993	604,105	661,591
Suecia	246,187	242,643	274,827	334,438	387,566	414,832	447,314	483,039	454,073	476,981	505,828	534,959
Bélgica	246,229	242,217	273,735	333,908	383,627	409,666	440,283	483,834	482,700	501,035	506,411	501,305
Noruega	169,381	177,897	200,879	244,288	290,142	320,788	362,374	408,043	415,885	424,656	438,367	496,173
Sudáfrica	126,983	119,517	131,761	169,045	228,945	261,549	278,195	285,202	282,809	304,774	351,700	389,765
Dinamarca	164,060	161,607	182,975	224,621	263,351	284,096	298,718	324,324	322,260	330,591	335,103	334,135
Hong Kong	176,950	170,420	177,285	190,747	196,861	207,670	221,789	236,231	225,576	236,224	252,539	261,599
Finlandia	128,711	128,232	144,074	177,665	202,250	216,582	233,748	254,849	248,449	252,790	257,254	254,148
Singapur	91,415	90,938	94,059	103,170	116,191	134,627	155,076	166,032	175,557	215,919	236,855	250,779
Islandia	8,451	8,488	9,296	11,709	14,723	15,920	18,315	14,875	12,494	10,780	11,249	12,393

Fuente: Banco Mundial, *Datos - INB, método Atlas (US\$ a precios actuales)*, <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GNP.ATLS.CD>

Figura III-3 Producto Nacional Bruto, método Atlas (millones de USD corrientes)



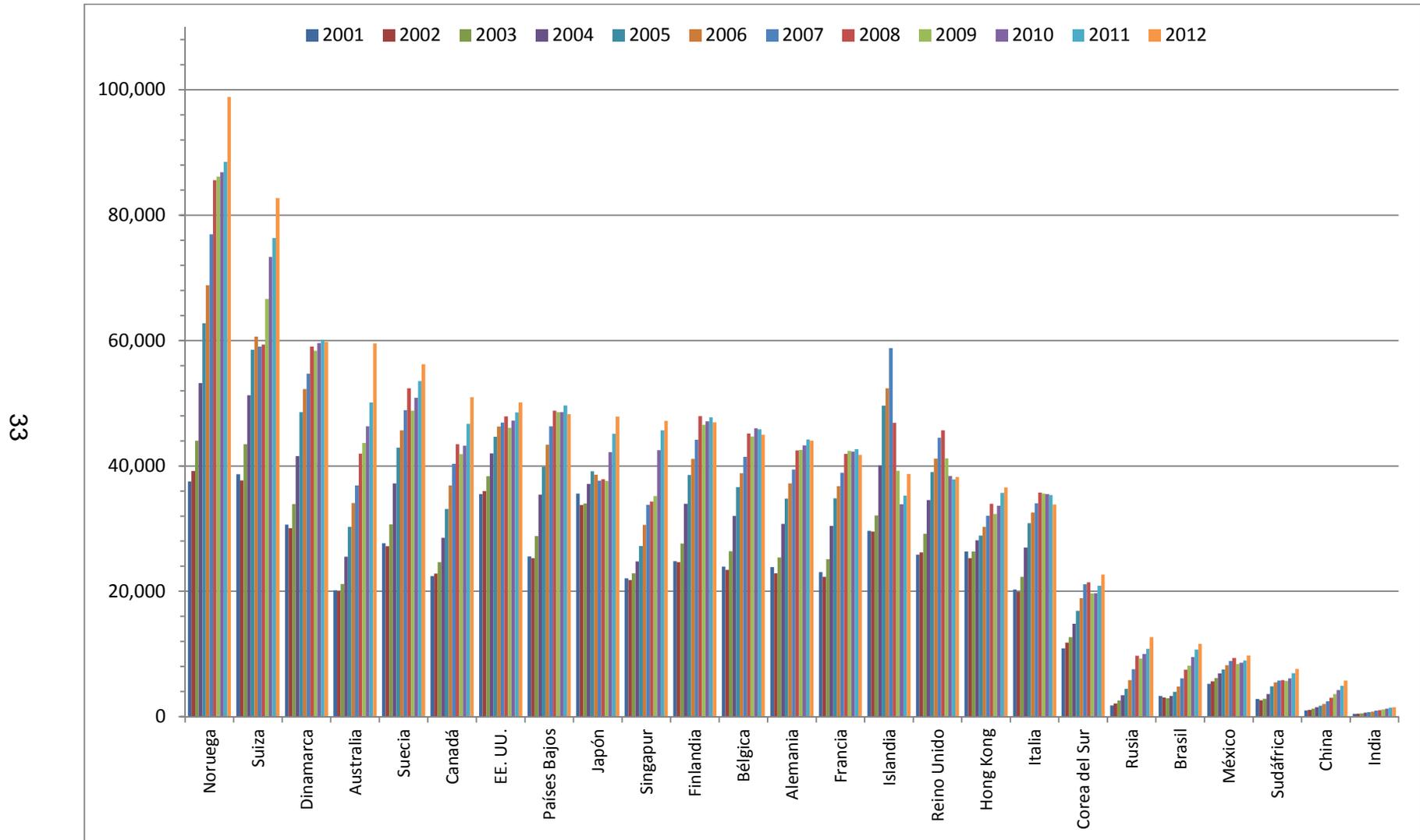
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *Datos - INB, método Atlas (US\$ a precios actuales)*

Tabla III-10 Producto Nacional Bruto per cápita, método Atlas (USD corrientes)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Noruega	37,530	39,200	44,010	53,200	62,760	68,830	76,950	85,580	86,130	86,850	88,500	98,860
Suiza	38,690	37,670	43,480	51,290	58,530	60,610	59,040	59,340	66,630	73,350	76,350	82,730
Dinamarca	30,620	30,060	33,940	41,560	48,590	52,250	54,700	59,040	58,350	59,590	60,160	59,770
Australia	20,160	20,020	21,170	25,510	30,290	34,090	36,910	41,980	43,660	46,320	50,120	59,570
Suecia	27,670	27,190	30,680	37,190	42,920	45,680	48,900	52,390	48,830	50,860	53,530	56,210
Canadá	22,420	22,840	24,640	28,530	33,110	36,910	40,330	43,460	41,890	43,250	46,730	50,970
EE. UU.	35,490	35,970	38,360	42,020	44,670	46,280	46,910	47,890	46,080	47,230	48,550	50,120
Países Bajos	25,560	25,290	28,800	35,430	39,880	43,390	46,310	48,820	48,590	48,580	49,660	48,250
Japón	35,600	33,750	34,010	37,150	39,140	38,600	37,660	37,870	37,610	42,190	45,130	47,870
Singapur	22,090	21,780	22,860	24,760	27,240	30,590	33,800	34,310	35,200	42,530	45,690	47,210
Finlandia	24,810	24,660	27,640	33,980	38,550	41,130	44,200	47,960	46,540	47,130	47,740	46,940
Bélgica	23,940	23,440	26,380	32,040	36,610	38,840	41,440	45,180	44,710	45,990	45,840	44,990
Alemania	23,870	22,850	25,400	30,750	34,780	37,210	39,440	42,470	42,540	43,280	44,230	44,010
Francia	23,080	22,330	25,130	30,420	34,850	36,760	38,900	41,940	42,390	42,280	42,690	41,750
Islandia	29,660	29,520	32,110	40,090	49,620	52,400	58,780	46,860	39,230	33,900	35,260	38,710
Reino Unido	25,850	26,180	29,170	34,570	39,030	41,190	44,490	45,700	41,220	38,410	37,840	38,250
Hong Kong	26,350	25,270	26,340	28,120	28,890	30,290	32,070	33,950	32,350	33,630	35,710	36,560
Italia	20,310	19,910	22,310	26,980	30,880	32,560	34,030	35,760	35,570	35,520	35,350	33,840
Corea del Sur	10,890	11,830	12,680	14,830	16,900	18,920	21,140	21,430	19,650	19,720	20,870	22,670
Rusia	1,780	2,100	2,590	3,410	4,460	5,820	7,590	9,710	9,290	10,000	10,810	12,700
Brasil	3,290	3,050	2,950	3,310	3,960	4,800	6,100	7,480	8,140	9,520	10,700	11,630
México	5,250	5,620	6,140	6,910	7,520	8,230	8,870	9,370	8,420	8,590	8,970	9,740
Sudáfrica	2,830	2,620	2,860	3,620	4,850	5,480	5,760	5,850	5,730	6,100	6,950	7,610
China	1,000	1,100	1,270	1,500	1,740	2,040	2,480	3,040	3,620	4,240	4,940	5,740
India	460	470	530	630	740	820	960	1,050	1,170	1,290	1,450	1,530

Fuente: Banco Mundial, *Datos - INB per cápita, método Atlas (US\$ a precios actuales)*, <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GNP.PCAP.CD>

Figura III-4 Producto Nacional Bruto per cápita, método Atlas (USD corrientes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *Datos - INB per cápita, método Atlas (US\$ a precios actuales)*

En indicadores de nivel de vida, los países nórdicos destacan prominentemente. El índice Gini es un coeficiente que mide la desigualdad en los ingresos. Mientras más cercano a 0 mayor la igualdad de ingresos; mientras más cercano a 1, mayor desigualdad. Se muestran en la siguiente Tabla III-11 los países nórdicos y otros miembros prominentes de la OCDE.

Tabla III-11 Coeficiente Gini a finales de los 2000s

País	Coeficiente
Dinamarca	0.248
Noruega	0.250
Bélgica	0.259
Suecia	0.259
Finlandia	0.259
Francia	0.293
Irlanda	0.293
Países Bajos	0.294
Alemania	0.295
Islandia	0.301
Suiza	0.303
Corea del Sur	0.315
Canadá	0.324
Japón	0.329
Australia	0.336
Italia	0.337
Reino Unido	0.345
EE. UU.	0.378
México	0.476

Fuente: OCDE⁴²

Los datos muestran que los países nórdicos tienen una mejor distribución de la riqueza, de acuerdo al índice Gini, que los EE. UU., Alemania o Japón. Esto es indicativo de que sus políticas de distribución de la riqueza han resultado efectivas para dicho propósito, lo que las hace un buen modelo para el caso mexicano, que tiene de la mayores desigualdades de ingresos entre los miembros de la OCDE.

Esta tendencia mostrada con el índice Gini es menos pronunciada con el índice de desarrollo humano (IDH), indicador desarrollado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que muestra el potencial de desarrollo humano sin considerar la desigualdad en educación, salud o ingresos. Ver Tabla III-12.

⁴² OCDE. (2011, diciembre). An overview of growing income inequalities in OECD countries: Main findings. En *Divided we stand: Why inequality keeps rising*. De <http://www.oecd.org/els/soc/49499779.pdf>

Tabla III-12 Índice de desarrollo humano

País	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Noruega	0.948	0.951	0.952	0.950	0.950	0.952	0.953	0.955
Australia	0.927	0.929	0.931	0.933	0.934	0.935	0.936	0.938
EE. UU.	0.923	0.926	0.929	0.931	0.930	0.934	0.936	0.937
Países Bajos	0.899	0.905	0.911	0.914	0.915	0.919	0.921	0.921
Alemania	0.901	0.905	0.907	0.909	0.914	0.916	0.919	0.920
Nueva Zelanda	0.908	0.909	0.912	0.912	0.914	0.917	0.918	0.919
Irlanda	0.907	0.912	0.918	0.919	0.915	0.916	0.915	0.916
Suecia	0.905	0.907	0.909	0.910	0.907	0.913	0.915	0.916
Suiza	0.898	0.901	0.901	0.900	0.906	0.912	0.912	0.913
Japón	0.896	0.900	0.903	0.905	0.904	0.909	0.910	0.912
Canadá	0.906	0.908	0.909	0.909	0.907	0.909	0.910	0.911
Corea del Sur	0.875	0.882	0.890	0.895	0.898	0.905	0.907	0.909
Hong Kong	0.857	0.865	0.877	0.892	0.894	0.900	0.904	0.906
Islandia	0.901	0.904	0.908	0.900	0.900	0.901	0.905	0.906
Dinamarca	0.893	0.895	0.898	0.898	0.897	0.899	0.901	0.901
Bélgica	0.884	0.888	0.891	0.894	0.893	0.896	0.897	0.897
Singapur	0.852	0.877	0.892	0.894	0.895
Francia	0.877	0.881	0.885	0.887	0.888	0.891	0.893	0.893
Finlandia	0.882	0.886	0.890	0.891	0.886	0.890	0.892	0.892
Italia	0.869	0.874	0.878	0.879	0.878	0.881	0.881	0.881
Reino Unido	0.865	0.864	0.867	0.870	0.872	0.874	0.875	0.875
Rusia	0.753	0.761	0.770	0.778	0.777	0.782	0.784	0.788
México	0.745	0.752	0.758	0.764	0.764	0.770	0.773	0.775
Brasil	0.699	0.704	0.710	0.716	0.719	0.726	0.728	0.730
China	0.637	0.650	0.662	0.672	0.680	0.689	0.695	0.699
Sudáfrica	0.604	0.606	0.609	0.613	0.616	0.621	0.625	0.629
India	0.507	0.515	0.525	0.533	0.540	0.547	0.551	0.554

Fuente: PNUD⁴³

Destaca que ningún país miembro del BRICS está mejor posicionado que México, con excepción de Rusia, en las últimas tres mediciones. Esto indica que, a pesar de los problemas que existen y de que las políticas económicas y empresariales de México pueden no ser óptimas, en términos de desarrollo humano han funcionado de manera más adecuada que en las economías emergentes del BRICS. Es notable también que Noruega se encuentre como el país mejor ubicado y que Islandia, a pesar de tener afectaciones por la crisis económica de 2008, se posiciona mejor Dinamarca y Finlandia, lo que indica que a pesar de la afectación económica, el bienestar de su población no se vio demasiado afectado.

⁴³ PNUD. (2012, octubre 15). Índice de desarrollo humano (IDH). *Indicadores internacionales sobre desarrollo humano*. De <http://hdrstats.undp.org/es/indicadores/103106.html>

El índice de desarrollo ajustado por desigualdad (IDHD), variante del IDH que mide de mejor manera el nivel de desarrollo humano promedio de la gente en una sociedad al tomar en cuenta la desigualdad, fue introducida en 2010. El IDHD representa el nivel real de desarrollo humano, mientras que el IDH es más representativo del potencial. En el IDHD, los países nórdicos se ubican aún mejor que en el IDH. Ver Tabla III-13 a continuación.

Tabla III-13 Índice de desarrollo humano ajustado por desigualdad

País	2010	2011	2012
Noruega	0.876	0.890	0.894
Australia	0.864	0.856	0.864
Suecia	0.824	0.851	0.859
Países Bajos	0.818	0.846	0.857
Islandia	0.811	0.845	0.848
Irlanda	0.813	0.843	0.850
Alemania	0.814	0.842	0.856
Dinamarca	0.810	0.842	0.845
Suiza	0.813	0.840	0.849
Finlandia	0.806	0.833	0.839
Canadá	0.812	0.829	0.832
Bélgica	0.794	0.819	0.825
Francia	0.792	0.804	0.812
Reino Unido	0.766	0.791	0.802
Italia	0.752	0.779	0.776
EE. UU.	0.799	0.771	0.821
Corea del Sur	0.731	0.749	0.758
Rusia	0.636	0.670	..
México	0.593	0.589	0.593
China	0.511	0.534	0.543
Brasil	0.509	0.519	0.531
India	0.365	0.392	0.392

Fuente: PNUD

En este último indicador, las diferencias relacionadas a la desigualdad de los ingresos se ven reflejadas notoriamente cuando se compara el IDHD de los EE. UU. con cualquiera de los países nórdicos. De los países que integran el G8 con medición del IDHD, solo Canadá y Alemania destacan de manera comparable a los países nórdicos. Los países miembros del BRICS que tienen medición del IDHD muestran estar por debajo de México, nuevamente indicando que, al igual que en el IDH, a pesar de las dificultades de la nación mexicana, el promedio de la población de México cuenta con un mejor desarrollo humano real que el promedio de la población del BRICS.

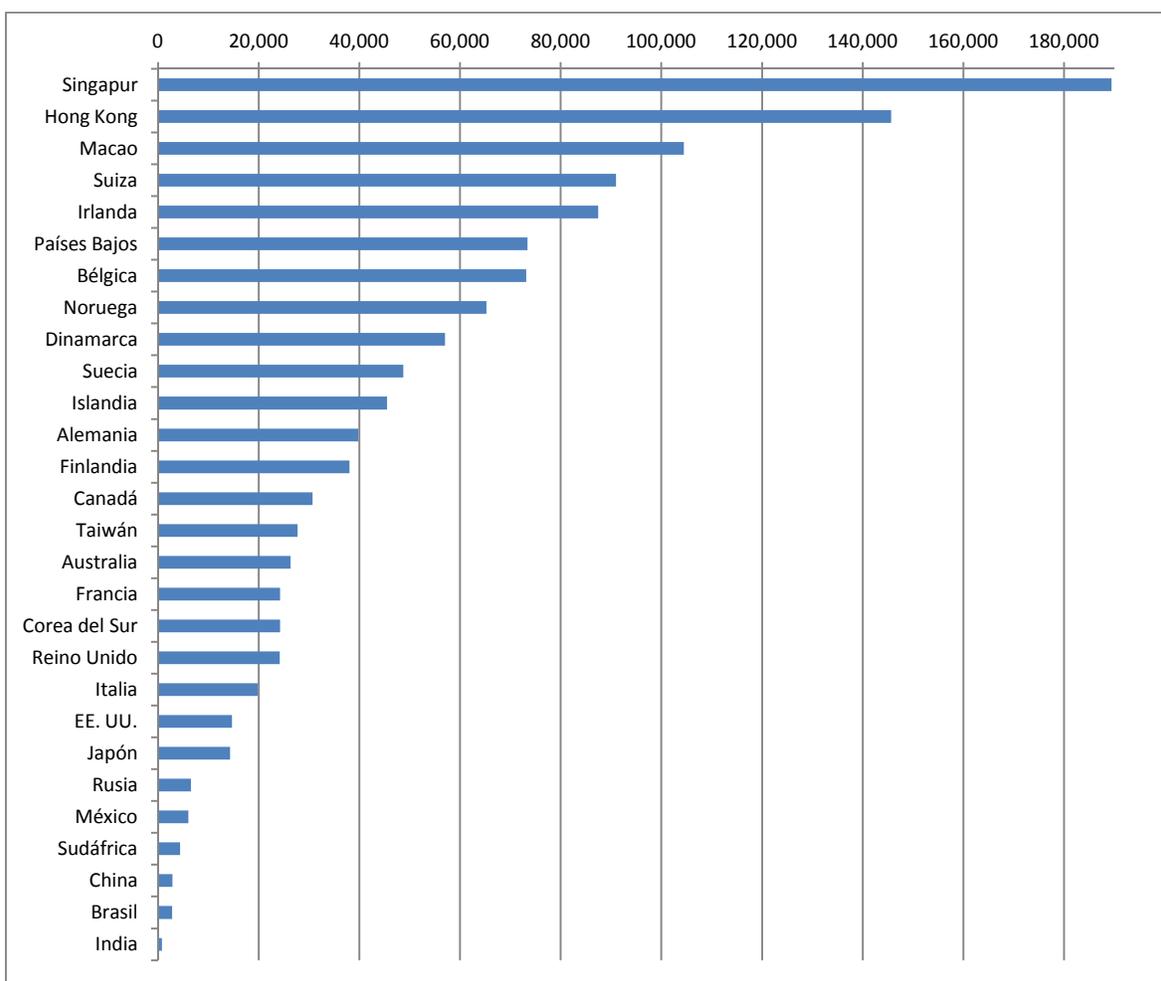
En otro indicador no relacionado al desarrollo humano, al comparar el comercio per cápita, es decir, el valor total del comercio de bienes y servicios de una economía dividido por su población, se observa que el comercio exterior en los países nórdicos representa una mayor proporción que en otras naciones desarrolladas. Ver la Tabla III-14 y la Figura III-5 siguientes.

Tabla III-14 Comercio per cápita (USD, 2010-2012)

País	Valor
Singapur	189,391
Hong Kong	145,657
Macao	104,449
Suiza	90,967
Irlanda	87,466
Países Bajos	73,407
Bélgica	73,135
Noruega	65,255
Dinamarca	57,045
Suecia	48,740
Islandia	45,490
Alemania	39,808
Finlandia	38,036
Canadá	30,674
Taiwán	27,704
Australia	26,360
Francia	24,282
Corea del Sur	24,221
Reino Unido	24,209
Italia	19,803
EE. UU.	14,701
Japón	14,331
Rusia	6,533
México	6,042
Sudáfrica	4,377
China	2,853
Brasil	2,788
India	754

Fuente: OMC, datos tomados de los perfiles comerciales de cada país, septiembre de 2013, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>

Figura III-5 Comercio per cápita (USD, 2010-2012)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC

Solo unas cuantas naciones y territorios especiales tiene un comercio per cápita superior al de los países nórdicos, y ninguna de las potencias económicas tradicionales o países miembros del BRICS tienen una relación tan elevada con el comercio exterior.

Los datos anteriores permiten concluir que, aunque en tamaño total de la economía son inferiores a las grandes potencias económicas y a los miembros del BRICS, los resultados económicos de los países nórdicos son igualmente efectivos o mejores en cuanto a la generación de la riqueza y a la distribución de la misma. Destaca que el comercio constituye una parte muy importante de la generación de esta riqueza cuando es comparada en términos per cápita.

Esto permite suponer que las políticas empresariales, sociales y económicas de los países nórdicos han funcionado de igual o mejor forma que las políticas de las grandes potencias económicas y de las economías emergentes de gran crecimiento del llamado BRICS en cuanto a la generación de la riqueza en

términos per cápita y, particularmente, en la distribución de ésta entre toda la población.

3.3 Entorno del comercio exterior de los países nórdicos

Históricamente, Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia han sido naciones cuyas economías han estado abiertas al comercio exterior desde sus orígenes. Todas estas naciones se adhirieron rápidamente al GATT (acrónimo de *General Agreement on Tariffs and Trade*, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y posteriormente a la OMC (Organización Mundial de Comercio).

De las cinco naciones que componen a los países nórdicos, Suecia es la que tiene un mayor impacto en el comercio internacional, al ocupar el puesto 28 en exportaciones y 29 en importaciones de mercancías, y el puesto 18 en exportaciones y 22 en importaciones en servicios comerciales en los rankings de comercio mundial de 2013.⁴⁴ Noruega, por su parte, ocupa el ranking 30 en exportaciones y 36 en importaciones de mercancías, y 27 y 25 en cuanto a exportaciones e importaciones de servicios comerciales respectivamente.⁴⁵ Dinamarca ocupa el puesto 38 en el ranking de exportaciones de mercancías y el 35 en importaciones, a la vez que ocupa el 20 en exportaciones e importaciones de servicios comerciales.⁴⁶ Finlandia se ubica muy cerca al ocupar la posición 49 en exportaciones y 40 en importaciones de mercancías, y el 34 en exportaciones y 33 en importaciones de servicios comerciales.⁴⁷ En concordancia con su tamaño, Islandia alcanza se encuentra en las posiciones 111 y 131 en exportaciones e importaciones de mercancías, y 87 y 92 en exportaciones e importaciones de servicios comerciales del ranking mundial de la OMC de septiembre de 2013.⁴⁸

Dinamarca mantiene una política de liberalización comercial con otros miembros de la Unión Europea. Las principales mercancías de exportación son maquinaria e instrumentos, carne y productos de carne, productos lácteos, pescado, productos farmacéuticos, muebles y molinos de viento. La Unión Europea (UE), Noruega y los Estados Unidos (EE. UU.) son los principales destinos de las exportaciones, mientras que la UE, China y Noruega son los principales lugares de origen de las importaciones.⁴⁹

⁴⁴ OMC. (2013, septiembre). Sweden. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=SE>

⁴⁵ OMC. (2013, septiembre). Norway. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=NO>

⁴⁶ OMC. (2013, septiembre). Denmark. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=DK>

⁴⁷ OMC. (2013, septiembre). Finland. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=FI>

⁴⁸ OMC. (2013, septiembre). Iceland. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=IS>

⁴⁹ *Ibid.* 44.

En el periodo de 2001 a 2012, el comercio exterior y la economía danesa mantuvieron un crecimiento prácticamente paralelo como se puede apreciar en la Tabla III-15 y en la Figura III-6.

Resalta el hecho de que la balanza comercial de Dinamarca se ha mantenido con saldo positivo a pesar de la crisis económica mundial de 2008. Los datos muestran que el comercio exterior es un factor que incide en el crecimiento económico de Dinamarca, reflejado en el crecimiento constante del PIB.

Finlandia, por su parte, también tiene gran actividad comercial con la Unión Europea, siendo además el único país nórdico que tiene al Euro como su moneda de uso corriente. Las mercancías de mayor exportación son equipo eléctrico y óptico, maquinaria, equipo de transporte, papel y pulpa, químicos, metales básicos y madera, siendo la UE, Rusia y los EE. UU. los principales destinos de exportación, a la vez que la Unión Europea, Rusia y China son los principales lugares de donde llega la mercancía de importación.⁵⁰

El crecimiento del comercio exterior de 2001 a 2012 ha seguido al crecimiento del PIB, aunque el saldo positivo de la balanza comercial se ha visto reducido a partir de la crisis económica de 2008 para convertirse en déficit a partir de 2011. Esto se puede observar en la Tabla III-16 y la Figura III-7. De manera similar a Dinamarca, el crecimiento económico finlandés ha mantenido una relación paralela con el crecimiento del comercio exterior.

Islandia es la economía más pequeña de los cinco países nórdicos pero comparte igualmente una apertura al comercio exterior a pesar de que éste tiene menos interacción en el desarrollo económico del país. Su principal exportación es el pescado y los productos pesqueros, con el aluminio, productos de origen animal, el ferrosilicio y la diatomita como otras mercancías de exportación notables. La UE es el principal destino de las exportaciones, seguido muy de lejos por Noruega y los EE. UU., e igualmente la UE es el principal lugar de origen de las importaciones de Islandia, seguido también muy de lejos por Noruega y los EE. UU.⁵¹

Este menor tamaño de la economía islandesa es evidente al observar la Tabla III-17 y la Figura III-8. El notable aumento en el valor de las importaciones y la caída de las mismas están relacionados con la crisis económica mundial de 2008, dado que la corona islandesa sufrió una grave devaluación, por lo que los datos a valor presente se ven afectados. Ante la afectación económica causada por la crisis, Islandia se encuentra en negociaciones para integrarse a la Unión Europea, aunque gran parte de la población sigue reticente a la integración.

⁵⁰ *Ibid.* 47.

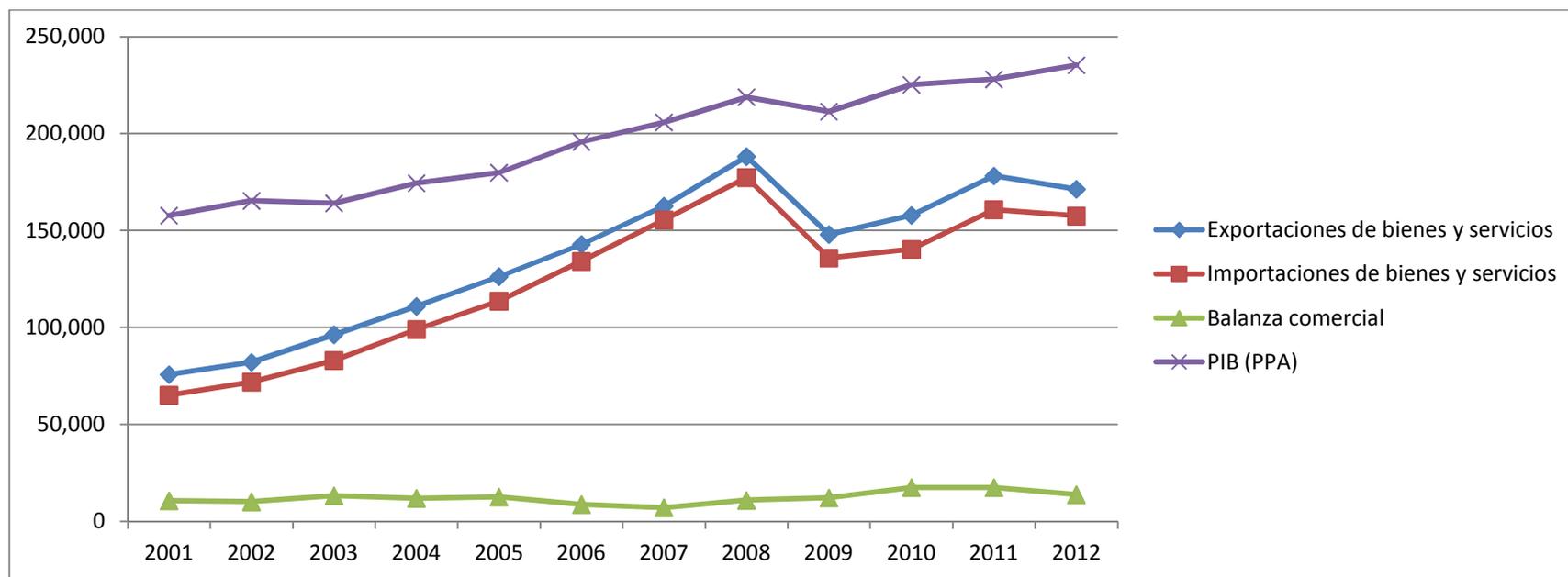
⁵¹ *Ibid.* 48.

Tabla III-15 Indicadores de comercio exterior de Dinamarca en miles de millones de USD actuales

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones de bienes y servicios	75,735	82,050	96,324	110,906	126,233	142,868	162,618	188,223	147,951	157,831	178,181	171,334
Importaciones de bienes y servicios	65,080	71,900	83,034	98,983	113,592	134,147	155,504	177,313	135,829	140,337	160,759	157,503
Balanza comercial	10,655	10,150	13,290	11,923	12,640	8,720	7,113	10,910	12,122	17,494	17,421	13,832
PIB (PPA)	157,726	165,346	164,079	174,459	179,888	195,738	205,856	218,809	211,358	225,169	228,020	235,281
Balanza comercial (% del PIB)	6.64	5.84	6.25	4.87	4.91	3.18	2.28	3.17	3.90	5.58	5.22	4.40

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*
<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#>

Figura III-6 Indicadores de comercio exterior de Dinamarca en miles de millones de USD actuales



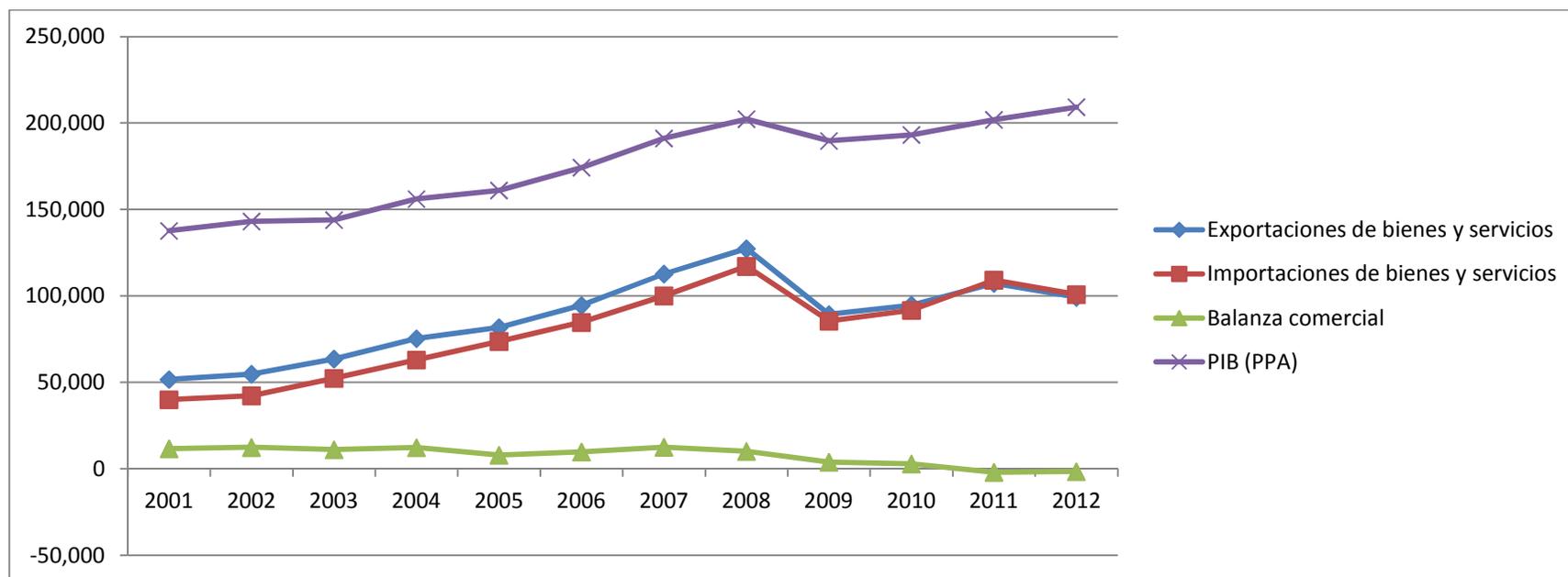
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*

Tabla III-16 Indicadores de comercio exterior de Finlandia en miles de millones de USD actuales

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones de bienes y servicios	51,736	54,786	63,568	75,365	81,759	94,604	112,755	127,378	89,397	94,743	107,293	99,333
Importaciones de bienes y servicios	40,059	42,304	52,363	63,032	73,746	84,788	100,145	117,173	85,489	91,758	109,228	100,855
Balanza comercial	11,677	12,483	11,204	12,332	8,012	9,816	12,610	10,205	3,908	2,986	-1,935	-1,522
PIB (PPA)	137,691	143,180	144,017	156,126	161,097	174,297	191,176	202,337	189,747	193,240	201,949	209,288
Balanza comercial (% del PIB)	9.37	9.23	6.82	6.52	4.09	4.72	5.12	3.75	1.63	1.27	-0.74	-0.61

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*
<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#>

Figura III-7 Indicadores de comercio exterior de Finlandia en miles de millones de USD actuales



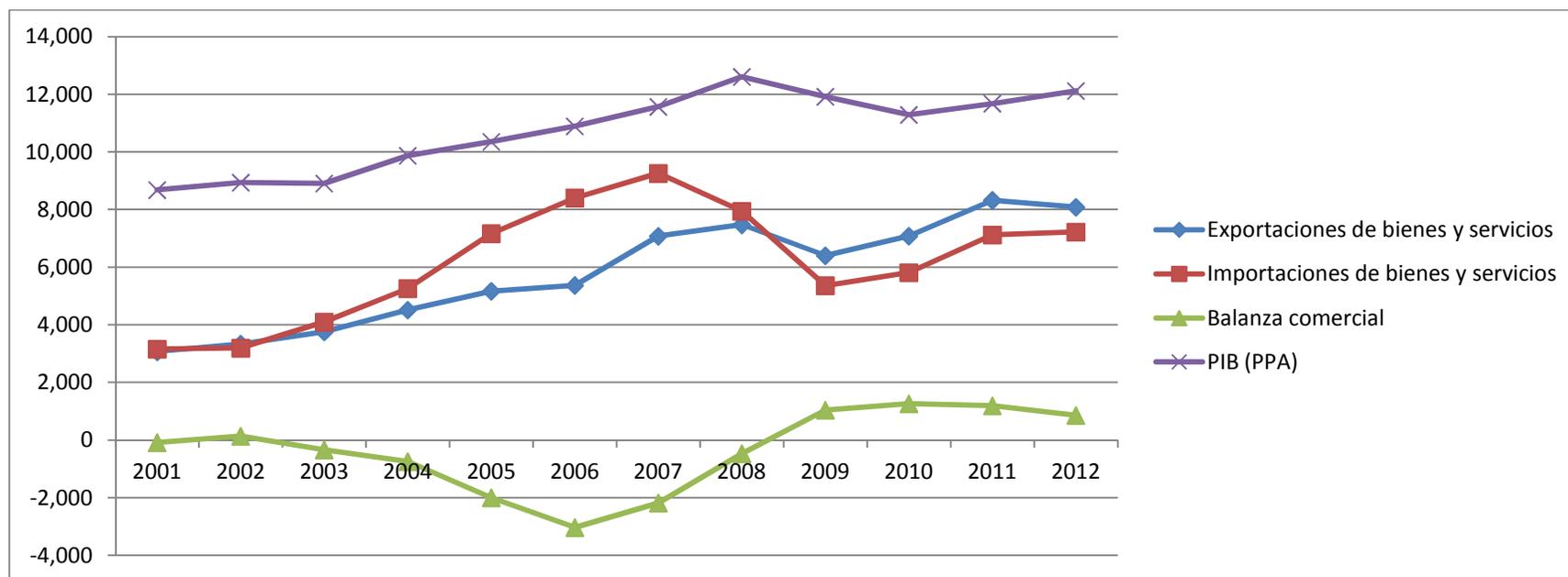
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*

Tabla III-17 Indicadores de comercio exterior de Islandia en miles de millones de USD actuales

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones de bienes y servicios	3,074	3,334	3,762	4,515	5,168	5,369	7,077	7,473	6,401	7,081	8,320	8,083
Importaciones de bienes y servicios	3,158	3,196	4,097	5,260	7,166	8,401	9,257	7,940	5,359	5,813	7,122	7,221
Balanza comercial	-84	138	-336	-745	-1,997	-3,033	-2,179	-466	1,042	1,268	1,197	862
PIB (PPA)	8,680	8,938	8,906	9,869	10,353	10,890	11,569	12,607	11,917	11,288	11,679	12,118
Balanza comercial (% del PIB)	-1.06	1.55	-3.06	-5.62	-12.26	-18.21	-10.67	-2.77	8.60	10.09	8.51	6.31

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*
<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#>

Figura III-8 Indicadores de comercio exterior de Islandia en miles de millones de USD actuales



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*

Noruega es el miembro con mayor independencia de la UE, en gran medida gracias a la abundancia de sus recursos naturales, como el petróleo y el gas natural. Sus principales mercancías de exportación son el petróleo y productos derivados del petróleo, maquinaria y equipo, metales, químicos, barcos y pescado. Pese a no ser miembro de la misma, la UE es el principal destino de exportación, seguido muy de lejos por los EE. UU. y China, e igualmente estos lugares son los orígenes de las principales importaciones, con más importaciones de China que de los EE. UU., pero muy lejos de las provenientes de la UE.⁵²

En la Tabla III-18 y la Figura III-9 se puede ver un crecimiento paralelo entre el comercio exterior y la economía noruega con una balanza comercial positiva con crecimiento a la par de los otros indicadores, algo contrastante con el resto de los países nórdicos. De los países nórdicos, Noruega tiene la balanza comercial con mayor saldo positivo gracias a las exportaciones de petróleo y gas natural. Estas mismas son las que han impulsado en mayor medida el crecimiento económico de este país.

Suecia, al igual que el resto de los países nórdicos, es una economía que da gran importancia al comercio exterior. Enfocada en la alta tecnología, las principales economías de exportación de Suecia son la maquinaria, vehículos de motor, productos de papel, pulpa y madera, productos de hierro y acero y químicos. La UE, Noruega y los EE. UU. son los principales destinos de las exportaciones, y la UE, Noruega y Rusia son los principales lugares de origen de las importaciones.⁵³

Con un PIB superior al de Noruega, el comercio exterior enfocado en productos de alta tecnología ha sido una parte relevante para que Suecia haya mantenido un crecimiento económico constante. Siempre manteniendo una balanza comercial positiva durante el periodo de los datos, las exportaciones e importaciones de Suecia han mantenido un crecimiento a la par del PIB, como se puede apreciar en la Tabla III-19 y la Figura III-10.

⁵² *Ibid.* 45.

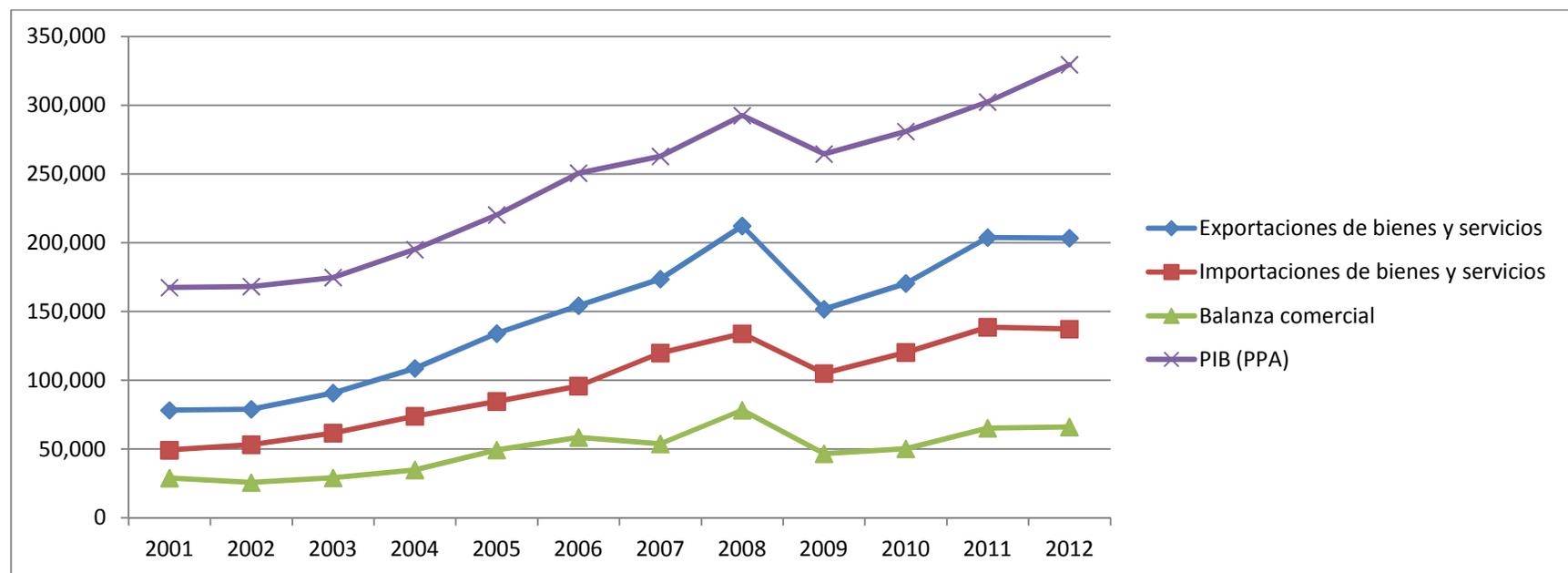
⁵³ *Ibid.* 44.

Tabla III-18 Indicadores de comercio exterior de Noruega en miles de millones de USD actuales

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones de bienes y servicios	78,222	78,939	90,697	108,690	134,064	154,283	173,601	212,250	151,689	170,525	203,736	203,347
Importaciones de bienes y servicios	49,264	53,255	61,615	73,846	84,668	95,765	119,824	133,926	105,021	120,251	138,589	137,307
Balanza comercial	28,958	25,684	29,082	34,844	49,395	58,518	53,777	78,324	46,668	50,274	65,147	66,040
PIB (PPA)	167,425	168,179	174,736	195,020	220,190	250,644	262,805	292,492	264,533	280,895	302,367	329,438
Balanza comercial (% del PIB)	16.94	13.38	12.93	13.40	16.25	17.21	13.67	17.26	12.32	11.93	13.27	13.22

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*
<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#>

Figura III-9 Indicadores de comercio exterior de Noruega en miles de millones de USD actuales



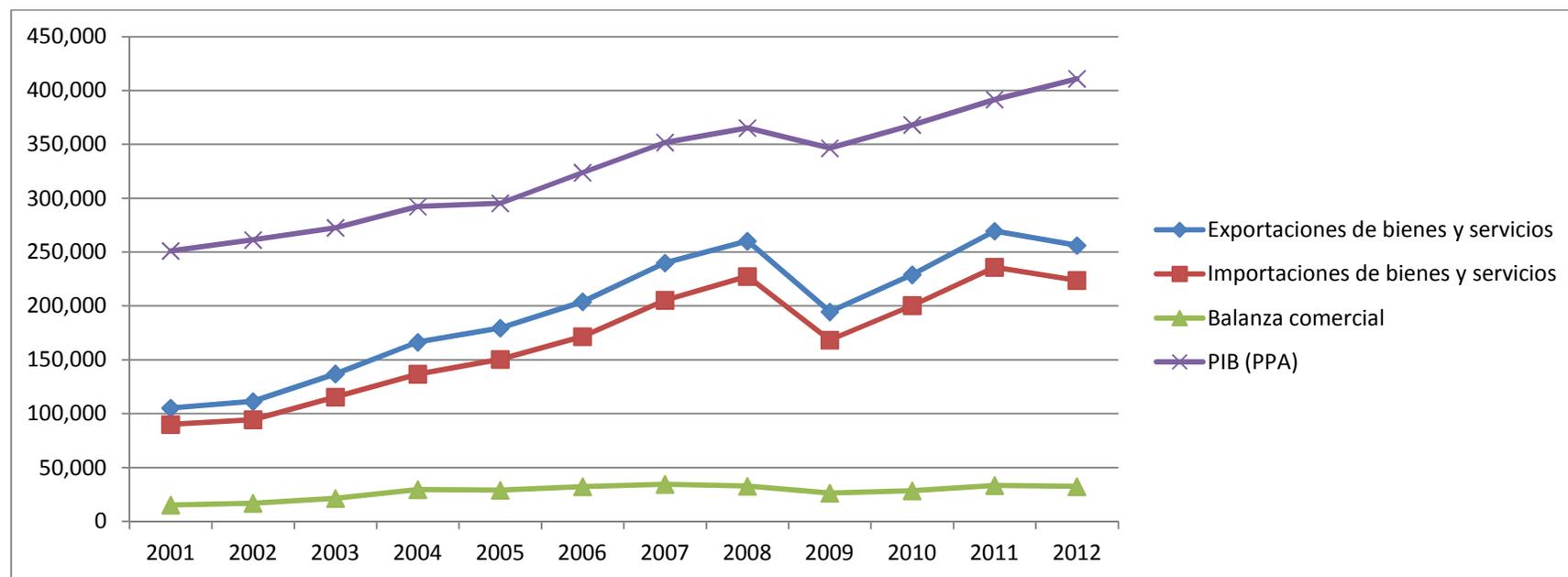
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*

Tabla III-19 Indicadores de comercio exterior de Suecia en miles de millones de USD actuales

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones de bienes y servicios	105,275	111,354	136,970	166,407	179,476	203,956	239,906	260,235	194,602	229,050	269,464	256,180
Importaciones de bienes y servicios	90,022	94,416	115,481	136,781	150,482	171,645	205,398	227,412	168,310	200,428	235,981	223,740
Balanza comercial	15,253	16,939	21,489	29,626	28,994	32,311	34,508	32,823	26,292	28,622	33,483	32,440
PIB (PPA)	251,192	261,304	272,609	292,247	295,294	323,789	351,810	365,236	346,435	368,098	391,698	410,929
Balanza comercial (% del PIB)	6.71	6.75	6.83	8.18	7.82	8.10	7.46	6.75	6.48	6.18	6.21	6.17

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*
<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#>

Figura III-10 Indicadores de comercio exterior de Suecia en miles de millones de USD actuales



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*

3.4 Entorno de la inversión extranjera de los países nórdicos

La inversión extranjera directa (IED) es un componente de los negocios internacionales. Esta colocación de capitales en países foráneos indica la internacionalización de las empresas y economías.

En las entradas IED, que representan la inversión de capitales extranjeros en una economía, se observa que los países nórdicos tienen un nivel un nivel menor que la mayoría de los países desarrollados y México. Ver Tabla III-20.

Es de notar que las economías que más entradas de inversión extranjera directa recibieron durante el periodo de 2001 a 2012 son los EE. UU., el Reino Unido y China. Dentro de los países nórdicos, Suecia y Noruega son las economías que presentaron las mayores entradas de IED durante ese periodo.

Con respecto a las salidas de IED, las cuales representan las inversiones provenientes de un país fuera de sus fronteras, los países nórdicos presentan un nivel de salidas menor que otras naciones desarrolladas, pero en general mayor al que México muestra en el periodo. Ver Tabla III-21.

Estos flujos de IED muestran que las inversiones en los países nórdicos son por lo general menores a las hechas en otros países desarrollados, y las inversiones provenientes de los países nórdicos hacia economías extranjeras también son menores. Está situación es acorde con el tamaño de las economías de los países nórdicos, las cuales, en términos de PIB, son de menor tamaño que la mayoría de las economías de las grandes potencias económicas. También hacen suponer que la IED no juega un papel tan relevante en los negocios de los países nórdicos en comparación con el comercio exterior.

En la Tabla III-22 se muestran los montos de IED de 2001 a 2012. Estos montos de IED pueden servir como un indicador de economías muy activas.

A diferencia de los flujos de IED, China tiene menores montos totales de IED que los EE. UU. y Reino Unido, mientras que Francia se ubica como un importante receptor de IED. Esto permite definir que los EE. UU. tienen la economía más activa del mundo. Los países nórdicos nuevamente no destacan en este indicador, en el cual México los supera.

Tabla III-20 Entradas de inversión extranjera directa (millones de USD)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemania	26,414	53,523	32,368	-10,189	47,439	55,626	80,208	8,109	22,460	57,428	48,937	6,565
Australia	11,031	15,048	9,412	42,458	-24,246	31,050	45,535	47,010	26,701	35,242	65,297	56,959
Bélgica	0	16,251	33,476	43,558	34,370	58,893	93,429	193,950	60,963	85,676	103,280	-1,614
Brasil	22,457	16,590	10,144	18,146	15,066	18,822	34,585	45,058	25,949	48,506	66,660	65,272
Canadá	27,663	22,155	7,482	-445	25,692	60,294	116,820	61,553	22,700	29,086	41,386	45,375
China	46,878	52,743	53,505	60,630	72,406	72,715	83,521	108,312	95,000	114,734	123,985	121,080
Corea del Sur	3,528	2,392	3,526	9,246	6,309	9,047	8,961	11,195	8,961	10,110	10,247	9,904
Dinamarca	11,523	6,630	2,709	-10,442	12,871	2,691	11,812	1,824	3,917	-11,540	12,685	2,883
EE. UU.	159,461	74,457	53,146	135,826	104,773	237,136	215,952	306,366	143,604	197,905	226,937	167,620
Finlandia	3,732	8,046	3,319	2,827	4,750	7,652	12,451	-1,144	718	7,359	2,668	-1,806
Francia	50,476	49,035	42,498	32,560	84,949	71,848	96,221	64,184	24,219	33,627	38,547	25,093
Hong Kong	31,291	6,748	18,601	22,216	40,960	44,912	62,110	67,035	54,274	82,708	96,125	74,584
India	5,478	5,630	4,321	5,778	7,622	20,328	25,350	47,139	35,657	21,125	36,190	25,543
Irlanda	9,651	29,324	22,781	-10,608	-31,689	-5,542	24,707	-16,453	25,715	42,804	11,467	29,318
Islandia	174	87	332	726	3,071	3,843	6,825	917	86	246	1,108	511
Italia	14,871	17,055	19,424	20,126	23,291	42,581	43,849	-10,835	20,077	9,178	34,324	9,625
Japón	6,243	9,240	6,324	7,816	2,775	-6,507	22,550	24,426	11,939	-1,251	-1,755	1,731
Macao	160	378	410	485	1,240	1,608	2,305	2,591	858	2,831	647	1,500
México	29,962	23,901	18,672	24,855	24,449	20,292	31,380	27,853	16,561	21,372	21,504	12,659
Noruega	2,123	791	3,471	2,544	2,181	10,526	7,988	10,251	16,641	16,824	18,205	12,775
Países Bajos	51,927	25,038	32,820	12,453	39,047	13,978	119,383	4,549	38,610	-7,366	17,179	-244
Reino Unido	53,765	25,152	27,391	57,139	177,901	156,193	200,039	89,026	76,301	50,604	51,137	62,351
Rusia	2,748	3,474	7,929	15,403	15,508	37,595	56,996	74,783	36,583	43,168	55,084	51,416
Singapur	17,007	6,157	17,051	24,390	18,090	36,700	46,972	12,200	24,939	53,623	55,923	56,651
Sudáfrica	6,784	1,569	734	798	6,647	-527	5,695	9,006	5,365	1,228	6,004	4,572
Suecia	10,914	12,273	5,396	12,215	11,626	27,532	28,846	36,888	10,033	-64	9,246	13,711
Suiza	8,856	6,277	16,503	932	-951	43,718	32,435	15,144	28,891	32,550	11,817	3,613
Taiwán	4,109	1,445	453	1,898	1,625	7,424	7,769	5,432	2,805	2,492	-1,957	3,205

*La medición de Bélgica en 2001 es de cero debido a que la UNCTAD medía hasta ese año a Bélgica junto con Luxemburgo.

Fuente: *World Investment Report 2013, Annex Tables*; UNCTAD; 2013

Tabla III-21 Salidas de inversión extranjera directa (millones de USD)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemania	39,684	18,946	5,822	20,547	75,893	118,701	170,617	72,758	69,643	121,525	52,168	66,926
Australia	13,675	7,497	18,364	10,702	-31,137	25,409	16,857	33,618	16,233	27,271	14,285	16,141
Bélgica	0	12,277	38,322	34,018	32,658	50,685	80,127	221,023	7,525	43,894	82,492	14,668
Brasil	-2,258	2,482	249	9,807	2,517	28,202	7,067	20,457	-10,084	11,588	-1,029	-2,821
Canadá	36,029	26,773	22,924	43,347	27,538	46,214	64,627	79,277	39,601	34,723	49,849	53,939
China	6,885	2,518	2,855	5,498	12,261	21,160	26,510	55,910	56,530	68,811	74,654	84,220
Corea del Sur	2,196	3,024	4,135	5,651	6,366	12,514	21,607	20,289	17,392	28,357	28,999	32,978
Dinamarca	13,361	5,687	1,215	-10,363	16,193	8,206	20,574	13,240	6,305	-107	13,299	7,596
EE. UU.	124,873	134,946	129,352	294,905	15,369	224,220	393,518	308,296	266,955	304,399	396,656	328,869
Finlandia	8,370	7,371	-2,279	-1,080	4,223	4,805	7,203	9,297	5,681	10,167	4,878	4,533
Francia	86,767	50,441	53,147	56,735	114,978	110,673	164,310	155,047	107,130	64,575	59,553	37,197
Hong Kong	20,286	16,249	12,828	36,699	33,905	47,576	67,872	57,099	57,940	98,414	95,885	83,985
India	1,397	1,678	1,876	2,175	2,985	14,285	17,234	21,147	16,031	15,933	12,456	8,583
Irlanda	4,065	11,025	5,549	18,069	14,313	15,324	21,146	18,949	26,616	22,348	-4,290	18,966
Islandia	344	324	377	2,565	7,072	5,473	10,109	-4,209	2,292	-2,357	23	-3,318
Italia	16,003	11,372	2,174	14,283	39,362	43,797	96,231	67,000	21,275	32,655	53,629	30,397
Japón	38,333	32,281	28,799	30,949	45,781	50,264	73,548	128,019	74,699	56,263	107,601	122,551
Macao	11	71	-5	-92	60	636	23	-83	-11	-441	120	150
México	4,404	891	1,253	4,432	6,474	5,758	8,256	1,157	8,464	15,045	12,139	25,597
Noruega	807	5,761	6,063	5,316	23,678	20,685	10,436	20,404	19,165	23,274	25,362	20,847
Países Bajos	50,593	32,018	55,813	37,018	123,072	71,175	55,606	68,334	34,471	68,332	40,900	-3,509
Reino Unido	61,652	52,518	66,761	94,310	80,009	82,795	325,426	183,153	39,287	39,502	106,673	71,415
Rusia	2,533	3,533	9,724	13,782	17,880	29,993	45,879	55,663	43,281	52,616	66,851	51,058
Singapur	20,027	-250	3,114	10,961	11,589	18,637	36,897	6,812	24,051	25,341	26,249	23,080
Sudáfrica	-3,178	-398	565	1,350	930	6,063	2,966	-3,134	1,151	-76	-257	4,369
Suecia	7,301	10,600	21,112	22,220	27,712	26,672	38,841	30,363	25,908	20,178	28,158	33,428
Suiza	18,320	8,203	15,442	26,269	51,118	75,824	51,020	45,333	26,378	79,290	47,316	44,313
Taiwán	5,480	4,886	5,682	7,145	6,028	7,399	11,107	10,287	5,877	11,574	12,766	13,031

*La medición de Bélgica en 2001 es de cero debido a que la UNCTAD medía hasta ese año a Bélgica junto con Luxemburgo.

Fuente: *World Investment Report 2013, Annex Tables*; UNCTAD; 2013

Tabla III-22 Monto de entradas de inversión extranjera directa (millones de USD)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemania	272,155	297,797	394,529	512,094	476,011	591,460	695,498	667,748	701,186	716,704	709,779	716,344
Australia	121,925	150,335	213,911	284,951	242,167	296,566	386,252	305,870	427,349	513,451	552,566	610,517
Bélgica	0	229,513	351,499	466,548	378,156	481,356	810,944	853,508	967,601	952,887	993,179	1,010,967
Brasil	121,949	100,863	132,818	161,259	181,344	220,621	309,668	287,697	400,808	682,346	695,103	702,208
Canadá	213,757	225,892	289,140	315,263	341,630	375,157	518,435	449,566	548,348	591,873	586,999	636,972
China	203,142	216,503	228,371	245,467	272,094	292,559	327,087	378,083	473,083	587,817	711,802	832,882
Corea del Sur	53,210	62,660	66,070	87,770	104,880	115,770	121,960	94,680	121,100	134,230	133,660	147,230
Dinamarca	75,438	82,799	100,191	116,614	116,443	133,783	162,631	154,478	156,818	143,855	144,789	147,672
EE. UU.	2,560,294	2,021,817	2,454,877	2,717,383	2,817,970	3,293,053	3,551,307	2,486,446	2,995,459	3,397,411	3,509,359	3,931,976
Finlandia	24,070	33,987	50,257	57,379	54,802	70,569	91,703	83,534	85,163	86,698	88,862	89,992
Francia	384,465	441,135	653,105	867,490	888,935	1,107,299	1,247,392	904,660	1,038,905	1,053,956	956,245	1,094,961
Hong Kong	461,581	382,233	431,561	491,665	568,711	783,065	1,226,806	873,282	994,021	1,162,625	1,184,511	1,422,375
India	19,676	25,826	32,549	38,060	43,202	70,870	105,790	125,212	171,218	205,580	206,435	226,345
Irlanda	134,052	182,897	222,837	207,647	163,530	156,491	203,683	188,290	250,103	285,575	251,674	298,088
Islandia	686	798	1,193	2,077	4,689	7,667	16,419	9,208	8,629	11,784	12,656	12,378
Italia	114,801	134,743	188,164	231,791	237,474	312,464	376,513	327,911	364,427	328,058	339,268	356,887
Japón	50,319	78,140	89,729	96,984	100,899	107,633	132,851	203,372	200,144	214,880	225,787	205,361
Macao	2,961	3,221	3,559	3,891	5,038	6,506	9,124	10,533	10,523	13,603	14,853	16,353
México	141,872	139,662	148,232	181,575	226,597	256,638	290,155	230,986	277,898	330,161	302,309	314,968
Noruega	32,669	42,781	48,967	79,395	76,322	95,688	125,594	114,194	150,834	171,532	178,329	191,103
Países Bajos	282,881	349,969	458,224	519,479	479,420	552,748	766,619	645,601	644,253	585,342	585,437	572,986
Reino Unido	527,180	548,954	634,534	740,368	851,013	1,133,315	1,229,754	962,689	1,104,139	1,162,696	1,184,567	1,321,352
Rusia	52,919	70,884	96,729	122,295	180,228	265,873	491,052	215,755	378,837	490,560	457,474	508,890
Singapur	137,403	159,126	180,630	212,114	229,462	297,645	400,000	430,073	480,202	593,593	625,745	682,396
Sudáfrica	30,569	30,604	46,869	64,451	78,986	87,765	110,415	67,987	117,434	153,133	134,392	138,964
Suecia	91,942	119,145	158,983	197,666	171,902	227,178	293,942	278,802	332,150	347,163	344,100	376,181
Suiza	88,766	124,805	162,233	197,679	170,156	268,929	353,325	447,507	499,596	617,703	644,912	665,596
Taiwán	34,746	30,069	37,262	38,283	43,175	50,211	48,640	45,458	55,756	64,203	56,154	59,359

*La medición de Bélgica en 2001 es de cero debido a que la UNCTAD medía hasta ese año a Bélgica junto con Luxemburgo.

Fuente: *World Investment Report 2013, Annex Tables*; UNCTAD; 2013

Para tener una imagen más completa, la Tabla III-23 presenta los montos de entradas de IED como porcentaje del PIB.

Cuando se observan los porcentajes, los países nórdicos muestran que, aunque la IED no es tan notable como en otras naciones, en términos relativos es bastante relevante en el periodo de 2001 a 2012 considerando el monto del PIB de estas naciones.

La Tabla III-24 muestra los montos de salida de IED como porcentaje del PIB.

En estos porcentajes se muestra que las empresas de los países nórdicos, en particular Suecia y Dinamarca, cuentan con inversiones en otras naciones relativamente significativas para el tamaño de su economía, pero continuando con la tendencia de no ser tan significativa en comparación con el comercio exterior.

En cuanto al número de fusiones y adquisiciones transnacionales, en la Tabla III-25 y la Tabla III-26 se observa que el número de transacciones de ventas y compras en los países nórdicos, exceptuando Islandia, es significativamente superior al de México y es comparable al número de transacciones de número de ventas netas en otros países desarrollados.

El número de transacciones de fusiones y adquisiciones por parte de los países nórdicos en este periodo, indican que, a pesar del menor tamaño de la economía de los países nórdicos, las inversiones internacionales son mayores que las que tiene México, excepto en el caso de Islandia. Esto sugiere que hay más facilidades para estas transacciones de negocios internacionales en los países nórdicos que en México, lo que hace que haya un mayor número de negocios internacionales relativos a la IED, en contraste con los flujos y montos de IED.

Otro indicador que muestra la apertura a las inversiones por parte de los países nórdicos es el número de controversias relacionadas a las inversiones. De acuerdo a datos del International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), solamente Islandia tuvo un caso en su contra en 1983 por parte de una empresa de aluminio, mismo que fue arreglado entre la empresa y el gobierno en 1985 (caso no. ARB/83/1).

Pese a lo anterior, es evidente que el comercio exterior tiene mayor peso en los negocios internacionales de los países nórdicos que las inversiones.

Tabla III-23 Monto de entradas de inversión extranjera directa como porcentaje del producto interno bruto

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemania	14.5	14.8	16.3	18.8	17.2	20.4	20.9	18.4	21.3	21.7	19.7	21.1
Australia	31.2	34.5	38.4	42.1	31.9	36.4	39.3	29.1	42.4	40.0	36.5	39.0
Bélgica	0.0	90.8	112.8	129.0	100.2	120.3	176.4	168.2	204.4	202.0	193.2	208.8
Brasil	22.0	19.9	24.0	24.3	20.6	20.3	22.7	17.4	24.7	31.8	28.1	31.2
Canadá	29.9	30.7	33.4	31.8	30.1	29.3	36.4	29.9	41.0	37.5	33.8	35.9
China	15.4	14.9	13.8	12.6	11.9	10.5	9.4	8.3	9.3	9.9	9.9	10.3
Corea del Sur	10.5	10.9	10.3	12.2	12.4	12.2	11.6	10.2	14.5	13.2	12.0	12.7
Dinamarca	47.0	47.6	47.1	47.7	45.2	48.8	52.2	44.9	50.4	46.1	43.6	47.3
EE. UU.	25.0	19.1	22.1	23.0	22.4	24.7	25.4	17.5	21.6	23.6	23.4	26.2
Finlandia	19.3	25.1	30.6	30.3	28.0	33.9	37.3	30.7	35.6	36.6	33.8	36.0
Francia	28.7	30.4	36.4	42.2	41.6	49.1	48.3	31.9	39.7	41.1	34.5	39.5
Hong Kong	277.1	233.4	272.2	296.4	319.9	412.3	592.4	405.5	474.9	518.6	486.8	552.8
India	4.1	5.1	5.5	5.3	5.2	7.5	8.8	9.7	12.8	12.2	10.9	12.2
Irlanda	127.3	148.5	140.2	111.3	80.7	70.2	78.9	71.9	111.6	137.8	113.9	142.1
Islandia	8.7	9.0	10.9	15.7	28.8	46.0	80.4	54.7	71.2	93.8	90.2	91.0
Italia	10.2	11.0	12.4	13.4	13.3	16.7	17.7	14.2	17.3	15.9	15.4	17.7
Japón	1.2	2.0	2.1	2.1	2.2	2.5	3.0	4.2	4.0	3.9	3.8	3.5
Macao	45.5	46.0	44.9	37.9	42.7	44.7	50.5	50.8	49.4	48.1	40.8	38.3
México	20.8	19.6	21.2	23.9	26.8	27.0	28.1	21.2	31.6	32.0	26.2	26.8
Noruega	19.1	22.3	21.8	30.5	25.1	28.1	31.9	25.2	40.2	41.1	36.7	38.5
Países Bajos	70.6	79.9	85.1	85.2	75.1	81.6	98.0	74.1	80.9	75.1	70.0	74.2
Reino Unido	35.9	34.3	34.2	33.7	37.1	46.2	43.5	36.3	50.6	51.3	48.8	54.4
Rusia	17.3	20.5	22.5	20.7	23.6	26.9	37.8	13.0	31.0	33.0	24.6	25.7
Singapur	156.7	175.6	188.2	188.2	182.9	204.2	225.3	226.4	258.7	261.1	240.8	252.3
Sudáfrica	25.8	27.5	27.9	29.4	32.0	33.6	38.6	24.8	41.5	42.1	32.9	35.6
Suecia	40.4	47.5	50.5	54.6	46.4	56.9	63.6	57.3	81.9	75.0	63.8	71.7
Suiza	33.8	43.5	48.5	52.8	44.2	66.4	78.4	85.4	98.1	112.2	97.6	100.7
Taiwán	11.8	10.0	12.0	11.3	11.8	13.3	12.4	11.4	14.8	14.9	12.0	12.5

*La medición de Bélgica en 2001 es de cero debido a que la UNCTAD medía hasta ese año a Bélgica junto con Luxemburgo.

Fuente: *World Investment Report 2013, Annex Tables*; UNCTAD; 2013

Tabla III-24 Monto de salidas de inversión extranjera directa como porcentaje del producto interno bruto

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemania	32.8	34.7	34.3	33.9	33.5	37.3	40.1	36.6	42.8	44.3	41.1	45.6
Australia	31.3	29.6	33.0	33.8	27.5	32.7	34.5	22.9	34.1	32.2	25.0	27.1
Bélgica	0.0	79.5	98.3	102.5	126.7	154.6	141.1	160.3	198.7	197.0	195.2	214.3
Brasil	9.0	10.8	9.9	10.4	9.0	10.5	10.2	9.4	10.2	8.8	8.2	10.3
Canadá	35.0	37.5	36.8	37.6	34.3	34.8	36.6	34.9	45.1	40.4	38.0	40.3
China	2.6	2.6	2.0	2.3	2.5	2.7	3.4	4.1	4.8	5.3	5.9	6.3
Corea del Sur	4.0	3.6	3.9	4.5	4.6	5.2	7.1	10.5	14.4	14.1	15.4	17.0
Dinamarca	48.8	49.9	48.3	51.6	50.2	53.6	59.0	55.7	67.3	68.2	66.8	73.6
EE. UU.	22.6	19.1	24.6	28.5	29.0	33.6	37.8	21.8	30.8	33.1	30.0	34.6
Finlandia	41.9	47.3	46.3	45.0	41.8	46.3	47.3	42.0	54.4	58.1	50.8	57.0
Francia	59.7	44.0	52.8	56.1	57.7	71.4	69.5	44.8	60.4	59.2	45.9	53.9
Hong Kong	245.0	228.2	261.4	285.0	310.0	400.0	535.0	398.6	443.8	463.5	464.1	509.1
India	0.5	0.8	1.0	1.1	1.2	2.9	3.7	4.9	6.1	5.8	5.8	6.4
Irlanda	38.8	47.8	46.1	57.2	51.4	54.1	58.1	64.5	131.8	164.1	142.0	170.5
Islandia	10.6	14.1	15.8	30.4	62.0	83.9	123.0	55.9	84.1	91.2	82.1	74.8
Italia	14.9	13.9	13.3	13.4	13.7	16.7	19.6	19.2	23.0	23.8	23.7	28.1
Japón	7.2	7.6	7.8	8.0	8.5	10.3	12.5	14.0	14.7	15.1	16.4	17.8
Macao	6.4	6.8	6.6	4.6	4.1	7.3	6.2	4.8	4.6	1.9	1.8	1.9
México	8.2	6.8	6.4	6.8	7.6	7.6	8.3	6.1	9.2	10.1	9.7	11.7
Noruega	21.9	24.5	25.4	31.1	30.6	35.4	37.1	29.9	45.1	44.0	40.2	43.5
Países Bajos	82.9	90.6	103.1	103.2	100.9	118.1	120.4	102.2	119.6	122.6	117.0	126.3
Reino Unido	60.9	64.1	66.5	59.6	52.9	58.7	63.8	58.8	72.3	71.8	69.8	74.4
Rusia	14.4	18.1	21.1	18.2	19.2	21.9	28.5	12.4	25.1	24.6	19.5	20.9
Singapur	99.8	111.1	126.4	128.2	127.5	144.9	153.8	131.9	159.3	155.5	145.6	148.4
Sudáfrica	14.8	19.8	16.2	17.8	15.3	19.5	23.0	18.2	25.6	24.6	19.1	21.1
Suecia	54.2	58.5	59.0	59.0	56.1	65.7	71.7	66.4	87.1	80.5	69.8	77.5
Suiza	96.0	101.9	102.0	107.0	112.3	140.5	144.8	138.0	169.8	187.5	160.9	170.9
Taiwán	24.1	25.5	27.1	26.8	28.3	32.6	38.5	40.9	45.0	44.4	45.7	47.5

*La medición de Bélgica en 2001 es de cero debido a que la UNCTAD medía hasta ese año a Bélgica junto con Luxemburgo.

Fuente: *World Investment Report 2013, Annex Tables*; UNCTAD; 2013

Tabla III-25 Número de fusiones y adquisiciones transnacionales (transacciones de venta)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemania	269	243	214	291	374	426	434	337	169	186	321	286
Australia	145	82	94	99	180	229	252	306	283	309	304	312
Bélgica	80	59	32	39	64	87	81	86	50	80	65	56
Brasil	74	29	31	31	37	54	126	116	44	114	130	192
Canadá	227	179	158	243	252	324	420	374	303	349	349	374
China	72	116	137	174	217	224	232	236	142	155	157	120
Corea del Sur	34	38	41	46	25	17	19	37	59	46	70	65
Dinamarca	82	34	37	59	90	90	89	75	39	87	79	69
EE. UU.	774	613	585	704	948	1,056	1,297	1,117	710	885	990	806
Finlandia	72	45	32	57	53	68	91	52	25	38	64	50
Francia	237	135	131	175	222	224	232	178	101	152	192	192
Hong Kong	63	71	58	102	138	119	144	93	67	108	83	48
India	53	26	50	56	94	130	147	136	104	115	136	127
Irlanda	49	34	23	42	42	49	76	62	41	37	41	61
Islandia	-1	2	0	2	5	3	1	0	0	3	3	3
Italia	129	62	61	72	118	111	140	150	85	112	129	66
Japón	62	50	42	50	44	57	106	99	85	99	57	64
Macao	0	1	-1	1	7	6	5	0	0	1	1	1
México	41	33	32	26	23	67	75	46	26	59	38	37
Noruega	66	44	37	50	78	81	93	86	53	89	92	97
Países Bajos	130	61	81	77	126	88	163	116	74	105	148	119
Reino Unido	395	256	317	317	482	537	689	632	317	491	549	531
Rusia	22	43	23	52	66	101	118	181	185	357	265	201
Singapur	43	43	48	65	96	91	103	89	62	74	89	78
Sudáfrica	36	14	21	19	24	34	41	37	22	27	63	25
Suecia	138	98	53	86	115	144	148	164	73	112	122	135
Suiza	94	52	53	76	67	80	121	98	66	53	109	79
Taiwán	32	20	15	16	20	28	27	35	6	23	13	19

Fuente: World Investment Report 2013, Annex Tables; UNCTAD; 2013

Tabla III-26 Número de fusiones y adquisiciones transnacionales (transacciones de compra)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Alemania	302	193	127	111	226	229	264	286	196	137	266	239
Australia	61	44	52	131	209	246	363	153	58	108	135	98
Bélgica	109	45	42	32	49	63	77	61	15	19	44	56
Brasil	14	8	6	11	15	20	35	50	19	37	35	28
Canadá	213	236	264	361	337	395	426	351	306	424	471	330
China	19	34	31	44	45	38	61	69	97	150	158	165
Corea del Sur	8	3	15	4	17	30	39	50	57	57	81	55
Dinamarca	125	50	40	60	112	85	82	102	43	45	35	37
EE. UU.	762	462	598	813	897	1,063	1,241	1,085	582	891	1,175	1,092
Finlandia	82	83	58	22	56	66	66	109	32	57	69	18
Francia	284	176	86	114	253	265	404	381	191	226	269	239
Hong Kong	67	83	65	84	117	118	116	110	88	121	169	148
India	20	27	50	56	98	134	175	163	56	141	103	65
Irlanda	91	48	38	52	48	94	128	82	32	30	49	78
Islandia	5	6	12	18	47	50	38	4	-11	-16	-3	-3
Italia	132	61	39	12	52	59	121	119	45	50	48	54
Japón	75	44	57	56	126	137	161	185	160	198	278	308
Macao	0	0	1	-1	1	1	0	1	-1	2	1	2
México	7	7	14	11	17	14	28	16	22	13	21	24
Noruega	37	49	0	55	82	84	93	84	41	52	43	65
Países Bajos	181	106	76	21	91	146	173	221	104	169	143	100
Reino Unido	527	330	279	446	544	681	814	600	231	351	499	363
Rusia	21	20	19	27	45	54	70	108	65	72	65	57
Singapur	67	67	89	102	134	100	129	78	74	139	133	126
Sudáfrica	42	33	0	2	26	22	38	22	29	33	22	36
Suecia	145	89	50	106	154	185	207	161	94	177	210	132
Suiza	105	61	20	39	131	119	125	174	133	167	185	115
Taiwán	8	14	12	14	10	3	10	21	25	21	10	6

Fuente: World Investment Report 2013, Annex Tables; UNCTAD; 2013

Los países nórdicos también cuentan con relaciones de inversión en México. Ver Tabla III-27.

En estos datos, Suecia destaca como el país que más IED ha generado hacia México de 2001 a 2010 de entre los países nórdicos, mientras que Islandia prácticamente no tiene IED en México. En términos generales, Dinamarca y Suecia son los países nórdicos que cuentan con mayor actividad de IED en México. Esto se ve reflejado en el número de empresas que participan en este proceso, como se puede apreciar en la Tabla III-28.

Estos datos reflejan la poca IED de Finlandia, Noruega y particularmente de Islandia, que ha dejado de invertir en México durante varios años, probablemente por los problemas económicos que esta nación experimento en ese periodo.

La IED proveniente de Dinamarca en el periodo de 2001 a 2012 se ha enfocado en tres entidades federativas de México: el D.F., el Estado de México y Nuevo León. Ver Tabla III-29.

Observando la Tabla III-30 se aprecia que la IED proveniente de Finlandia de concentra en el D.F. y Nuevo León.

Ninguna entidad federativa de México destaca como receptáculo de IED proveniente de Islandia como se puede observar en la Tabla III-31.

En el caso de Noruega únicamente ha tenido IED destacable en el D.F. Ver Tabla III-32.

Por último, la Tabla III-33 muestra que la IED proveniente de Suecia destaca en cuatro entidades federativas del Estado Mexicano: D.F., Estado de México, Jalisco y Nuevo León.

Después de analizar estos datos, se puede concluir que en los países nórdicos la IED no juega un papel tan relevante como el comercio exterior en los negocios internacionales de estas naciones, a pesar de que en términos relativos es de mayor importancia que en otras naciones. La IED en México de los países nórdicos es mínima y se concentra en unos cuantos estados.

Tabla III-27 Flujos de inversión extranjera directa de los países nórdicos hacia México (millones de USD)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Dinamarca	252.237	208.358	112.186	115.759	40.268	252.692	87.930	75.544	-7.158	-12.826
Finlandia	83.657	24.891	120.350	-48.124	17.718	19.357	46.849	79.403	50.424	24.472
Islandia	-0.155	1.384	0.000	0.000	-2.402	0.081	0.000	0.000	0.000	0.000
Noruega	3.460	8.127	26.599	7.256	9.498	6.745	25.049	-15.222	65.174	-49.652
Suecia	-123.838	-88.101	-25.873	408.925	376.510	38.452	25.881	85.697	11.651	375.678

Fuente: OCDE

Tabla III-28 Número de empresas con flujo de inversión extranjera directa hacia México

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dinamarca	46	43	37	40	38	41	38	30	29	19	29	27
Finlandia	7	6	6	5	16	9	10	6	7	6	8	6
Islandia	2	2	0	0	1	1	0	0	0	0	2	2
Noruega	6	4	7	11	11	9	9	14	7	9	16	12
Suecia	44	39	31	32	44	41	32	32	27	36	41	30

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México; Secretaría de Economía; México; 2013

Tabla III-29 Inversión extranjera directa de Dinamarca en México por entidad federativa (millones de USD)

Estado	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Baja California	-0.235	-1.412	-0.803	-1.658	0.345	-2.628	-8.319	-12.123	-13.550	8.643	7.384	21.178
Baja California Sur	0.000	0.000	0.000	0.126	0.705	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Campeche	0.000	0.005	0.000	0.098	2.280	0.000	5.400	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Coahuila	1.971	0.000	13.128	0.000	13.517	40.937	27.261	-4.950	-3.266	-30.502	12.585	0.000
Colima	-2.164	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Distrito Federal	102.599	65.542	10.382	56.122	6.671	36.008	13.058	20.163	-10.346	-7.861	20.332	-26.263
Durango	0.042	0.000	-0.028	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Estado de México	52.449	47.966	21.370	34.842	57.945	98.205	39.691	9.366	-4.399	0.000	0.002	2.255
Guanajuato	0.895	2.440	-1.479	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Guerrero	0.000	0.000	0.036	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Jalisco	7.434	7.590	11.417	26.094	-2.800	0.000	0.252	0.000	0.000	0.000	0.004	0.004
Michoacán	0.000	0.000	0.000	0.000	10.144	2.024	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Morelos	0.000	0.008	0.000	3.466	7.251	3.163	5.716	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Nayarit	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.295
Nuevo León	89.229	86.689	58.036	-3.631	-9.926	18.023	2.401	63.084	54.807	9.658	92.111	191.314
Puebla	0.005	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.005	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Querétaro	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.759	1.440	0.000	0.657	5.815	0.000	0.000
Quintana Roo	0.010	0.002	0.128	0.007	0.036	55.200	0.522	0.000	0.045	0.000	0.068	0.000
San Luis Potosí	0.000	0.911	0.000	0.000	0.000	0.000	0.413	0.000	0.000	1.422	0.000	1.869
Tamaulipas	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-3.921
Veracruz	0.000	0.000	0.000	0.294	-45.902	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Yucatán	0.000	-1.384	0.000	0.000	0.000	0.000	0.090	0.004	0.000	0.000	0.000	-0.008
TOTAL ANUAL	252.237	208.358	112.186	115.759	40.268	252.692	87.930	75.544	23.947	-12.826	132.485	186.724

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México; Secretaría de Economía; México; 2013

Tabla III-30 Inversión extranjera directa de Finlandia en México por entidad federativa (millones de USD)

Estado	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Baja California	0.000	0.000	0.179	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Baja California Sur	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Coahuila	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.903
Colima	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Distrito Federal	-0.455	-0.305	0.912	0.000	1.271	-9.765	6.329	41.140	52.679	27.131	5.126	3.357
Durango	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.017	0.000
Estado de México	0.000	0.000	0.000	0.049	0.016	0.223	0.000	0.005	0.025	0.000	0.000	0.000
Jalisco	3.392	0.000	0.000	0.000	0.000	0.334	0.000	0.950	-0.278	0.000	0.000	0.000
Nuevo León	2.803	6.506	82.417	34.978	11.632	27.797	39.334	35.409	-2.053	-2.660	0.447	0.000
Puebla	77.916	18.680	36.545	0.000	3.808	0.101	0.099	0.000	0.000	0.000	0.000	0.085
Quintana Roo	0.003	0.005	0.094	-0.016	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Tamaulipas	0.000	0.005	0.203	-83.136	0.975	0.668	1.085	1.900	0.031	0.001	0.256	0.000
Yucatán	0.000	0.000	0.000	0.000	0.016	0.000	0.000	0.000	0.020	0.000	0.000	0.000
TOTAL ANUAL	83.657	24.891	120.350	-48.124	17.718	19.357	46.849	79.403	50.424	24.472	5.845	5.345

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México; Secretaría de Economía; México; 2013

Tabla III-31 Inversión extranjera directa de Islandia en México por entidad federativa (millones de USD)

Estado	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Baja California	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.081	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Baja California Sur	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000
Distrito Federal	-0.155	0.005	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.054	0.255
Nuevo León	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Sonora	0.000	1.379	0.000	0.000	-2.402	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
TOTAL ANUAL	-0.155	1.384	0.000	0.000	-2.402	0.081	0.000	0.000	0.000	0.000	0.056	0.256

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México; Secretaría de Economía; México; 2013

Tabla III-32 Inversión extranjera directa de Noruega en México por entidad federativa (millones de USD)

Estado	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Baja California	0.000	0.000	0.000	0.000	0.061	0.005	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Baja California Sur	0.000	0.000	0.000	0.000	0.091	0.000	0.000	0.000	0.000	0.344	0.000	0.000
Campeche	0.000	0.000	0.000	0.000	5.633	0.005	21.841	-20.532	7.967	-8.748	13.507	-3.781
Distrito Federal	3.460	7.967	19.897	5.662	3.385	6.289	3.122	5.240	56.447	-42.821	5.188	-25.917
Jalisco	0.000	0.000	6.435	0.060	0.250	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.000
Morelos	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000
Nuevo León	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.294	0.087	0.041	-0.159	0.007	0.000	0.091
Oaxaca	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.058	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Querétaro	0.000	0.000	0.000	0.004	0.000	0.086	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000
Quintana Roo	0.000	0.160	0.255	0.110	0.075	0.009	0.000	0.028	0.000	0.000	0.000	0.000
Sinaloa	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001
Sonora	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	1.565	0.004	0.000
Tabasco	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-1.148
Tlaxcala	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.919	0.000	0.000	0.000
Veracruz	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.005
Yucatán	0.000	0.000	0.012	1.420	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.071
TOTAL ANUAL	3.460	8.127	26.599	7.256	9.498	6.745	25.049	-15.222	65.174	-49.652	18.705	-30.679

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México; Secretaría de Economía; México; 2013

Tabla III-33 Inversión extranjera directa de Suecia en México por entidad federativa (millones de USD)

Estado	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Aguascalientes	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.007	0.000	-0.120	-0.046	0.219	-0.109	-0.104
Baja California	0.005	0.000	0.000	2.952	-0.035	0.000	0.000	0.000	-0.012	0.000	0.199	0.007
Baja California Sur	0.000	0.121	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Chihuahua	1.134	-59.479	0.014	0.009	0.006	-0.005	0.016	0.345	-0.100	24.497	0.305	-0.142
Colima	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.147	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Distrito Federal	43.125	-42.273	-4.950	-6.861	11.243	1.497	4.608	19.102	0.326	1.234	6.038	31.380
Estado de México	-168.260	2.703	-12.637	74.620	32.037	-39.516	0.488	-13.724	-18.418	-46.491	1.820	-1.642
Guanajuato	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.626	0.000
Guerrero	-0.003	0.000	0.000	0.362	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Jalisco	0.070	0.144	0.000	0.004	293.347	0.005	0.059	0.055	0.000	441.466	1.967	-0.888
Michoacán	0.002	0.000	0.003	-0.033	0.007	0.059	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Morelos	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.111	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Nayarit	0.000	0.000	0.979	0.050	0.067	0.000	0.000	0.000	0.000	0.333	0.000	0.000
Nuevo León	0.083	0.028	0.000	337.792	41.822	30.133	28.690	78.130	29.897	-45.577	0.000	131.501
Oaxaca	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Puebla	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	10.000	0.000	0.000	0.000	0.000	19.144
Querétaro	0.000	10.488	-9.282	0.000	0.922	0.000	0.000	0.000	0.004	-0.001	32.979	1.411
Quintana Roo	0.005	0.112	0.000	0.030	0.005	0.019	0.005	0.000	0.000	0.097	0.000	0.106
San Luis Potosí	0.000	0.000	0.000	0.000	-2.586	45.454	-7.985	-2.856	0.000	-0.002	0.000	0.000
Tamaulipas	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Tlaxcala	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.603
Veracruz	0.000	0.049	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Yucatán	0.000	0.005	0.000	0.000	-0.323	0.764	0.000	4.767	0.000	0.000	0.000	0.067
TOTAL ANUAL	-123.838	-88.101	-25.873	408.925	376.510	38.452	35.881	85.697	11.651	375.775	43.825	180.235

Fuente: Estadística oficial de los flujos de IED hacia México; Secretaría de Economía; México; 2013

3.5 Análisis de cinco grandes compañías de los países nórdicos

Algunas de las compañías exitosas en los negocios internacionales tienen su origen en los países nórdicos. Contrario a las compañías americanas, japonesas o chinas, estas compañías por lo general no tienen un distintivo específico que las haga reconocerse como danesas, finlandesas, islandesas, noruegas o suecas. Una de sus características más notorias es que son empresas con gran éxito que tienen bastantes años en el mercado. Para efectos de este estudio, se toma una sola compañía por país como ejemplo de éxito en los negocios internacionales. Estas empresas no necesariamente son las más grandes dentro de cada país, pero si son reconocibles a nivel mundial.

3.5.1 Lego (Dinamarca).

El grupo Lego es una empresa familiar con base en la ciudad Billund, Dinamarca. El nombre Lego viene de la contracción de las palabras danesas *leg* (jugar) y *godt* (bien).

La compañía fue fundada por el carpintero Ole Kirk Christiansen.⁵⁴ En el año de 1932, Christiansen empezó a crear juguetes de madera hechos a mano como una manera de conseguir ingresos extras durante el difícil periodo de los años 1930s, correspondientes a la Gran Depresión.⁵⁵ A pesar de tener un moderado éxito al inicio con estos juguetes, Christiansen se mantuvo produciendo muebles. Cuando la moda del yo-yo finalizó, Christiansen utilizó las piezas sin usar como ruedas para camiones de juguetes. Por esta época, su hijo, Godtfred Kirk Christiansen, empezó a laborar en la compañía y para 1934 la compañía empezó a usar el nombre de Lego en sus productos.

A mediados de los 1940s, al terminar la Segunda Guerra Mundial, el plástico, material nuevo en la época, capturó el interés de Christiansen y éste empezó a trabajar con este material para la creación de juguetes.⁵⁶ Inspirados por Kiddicraft, compañía inglesa pionera en bloques interconectables y en el uso de plástico, en el año de 1949, Godtfred empezó a usar el plástico, para empezar a crear bloques sencillos.⁵⁷ Estos bloques de acetato de celulosa, llamados "Automatic Binding Bricks" (bloques agarrables automáticos), podían apilarse uno sobre otro como los tradicionales bloques de madera, con la innovación de que éstos podían "asegurarse" entre sí.

⁵⁴ Wiencek, H. (1987). *The world of LEGO toys*. Nueva York: H.N. Abrams, p. 16.

⁵⁵ Hirschmann, K. (2009). *LEGO toys*. Chicago: Norwood House Press, p. 4.

⁵⁶ *Ibid.*, pp. 7-9.

⁵⁷ Dibb, S. y Simkin, L. (2001). *The marketing casebook: Cases and Concepts* (2 ed.). Londres: Thomson Learning, p. 64.

El cambio de madera a plástico representó una de las instancias de mayor relevancia en la historia de Lego.⁵⁸ Inicialmente, los productos de plástico no eran bien recibidos por los clientes, pero los Christiansen decidieron continuar con los productos de plástico y, para 1953, los "Automatic Binding Bricks" fueron renombrados como los "Lego Bricks" (bloques Lego).⁵⁹

Como director junior de la compañía, Godtfred introdujo un "sistema de juego", una línea de juguetes que estarían relacionados con los bloques Lego, en el cual los niños podrían mezclar las partes que ellos quisieran. Este sistema hizo que los bloques Lego tuvieran un éxito moderado, limitado parcialmente por problemas técnicos en el ajuste de los bloques. Esto no impidió que la compañía fuera expandida con oficinas en Suecia y Alemania.⁶⁰ Para 1958, los bloques habían sido rediseñados y, desde ese año, los bloques de plástico se han mantenido en esencia sin cambios hasta la actualidad, guiando a la compañía a décadas de crecimiento internacional.⁶¹

En 1958, con el fallecimiento de Ole Kirk Christiansen, Godtfred se convirtió en el líder de Lego. Después de un incendio que consumió la mayor parte del inventario de juguetes de madera de la compañía, Godtfred decidió enfocar los esfuerzos de la compañía en los juguetes de plástico exclusivamente, particularmente en el sistema Lego.⁶²

Durante la década de los 1960s, la compañía introdujo varias innovaciones a la línea Lego, destacando la introducción del plástico acrilonitrilo butadieno estireno (ABS por sus siglas en inglés), material que, a diferencia del acetato de celulosa, no se deforma, no pierde color y no es tóxico, además de ser muy resistente, haciéndolo idóneo para hacer juguetes.⁶³ En 1968 se inauguró el primer parque temático inspirado en Lego, Legoland en Billund, Dinamarca.⁶⁴

Con el crecimiento en la década de los 1960s, en los 1970s la compañía inició un periodo de gran expansión. En 1973, Kjeld Kirk Kristiansen, hijo de Godtfred y siguiente presidente de la compañía, ingresó al grupo Lego.⁶⁵ Kjeld fue el encargado de fundar múltiples fábricas y un departamento de investigación y desarrollo para mantener los métodos de fabricación actualizados. En 1974 se introdujeron las figuras humanas con brazos movibles. Durante los siguientes años, la compañía introdujo varias líneas y sets de juegos, como la "Expert Series"

⁵⁸ Lauwaert, M. (2008). Playing outside the box—on LEGO toys and the changing world of construction play. *History and Technology*, 24(3), 221-237.

⁵⁹ *Ibid.* 55, pp. 13-14.

⁶⁰ *Ibid.*, pp. 14-17.

⁶¹ Hatch, M. J., y Schultz, M. (2008). *Taking brand initiative: How companies can align strategy, culture, and identity through corporate branding*. San Francisco: Jossey-Bass, p. 181.

⁶² *Ibid.* 54, p. 52.

⁶³ *Ibid.* 55, p. 16.

⁶⁴ *Ibid.* 54, p. 139.

⁶⁵ *Ibid.* 54, p. 54.

(serie de expertos) o los sets espaciales, que lograron éxito. Para 1979, Kjeld se convierte en el presidente de Lego.

Esta expansión continuó durante los 1980s con la introducción de varias líneas de juguetes Lego, mientras que en 1982 se estableció Lego Sudáfrica y en 1984 Lego Brasil y Lego Corea.⁶⁶ Para 1990, Lego era ya el fabricante de juguetes más grande de Europa y uno de los diez más grandes a nivel mundial. Durante la década de los 1990s, la compañía estableció varias filiales en diversas partes del mundo, incluyendo Lego México, a la vez que continuó con la introducción de nuevas líneas de juguetes y productos relacionados.⁶⁷

Durante la segunda mitad de los 1990s y principios de los 2000s, Lego empezó a enfrentar dificultades. A mediados de los 1990s, el ciclo de vida de los productos de la industria juguetera se fue reduciendo. En 1998, el grupo Lego tuvo su primer déficit financiero.⁶⁸ Para 2004, la compañía presentó pérdidas por 344 millones de dólares.⁶⁹ Parte de estas pérdidas se explican por la imagen confusa de la marca ante la diversificación de la marca en diversos productos.⁷⁰ Como parte de la estrategia para cambiar esta situación, Kjeld nombró a Jørgen Vig Knudstorp como presidente del grupo Lego.⁷¹ Con Vig Knudstorp al mando, la compañía se convirtió en la quinto fabricante de juguetes más grande del mundo en términos de ventas para 2009.

Empezando en 1999, los productos basados en licencias, como *Star Wars* o *Harry Potter*, toman gran relevancia en los productos Lego, llegando hasta la creación de juegos de video basados en el concepto de Lego con estas licencias en los años 2000s, un mercado que se ha vuelto cada vez más importante para la compañía. Esta estrategia ha continuado de manera exitosa y expandiéndose en 2009 a licencias del grupo Disney.⁷²

El grupo Lego ha continuado con el sentido social en su misión y hasta ahora ha evitado cualquier proceso de manufactura en China, lo que le ha permitido evitar los problemas de retiradas de productos del mercado que han enfrentado sus competidores.⁷³

El éxito de los bloques Lego es tal que, en muchas partes del mundo, a este tipo de juguete se le conoce como Lego, de manera similar a como se conocen los pañuelos desechables como Kleenex. Actualmente, en términos de ventas a nivel mundial la compañía solo es superada en el ramo por Mattel, Hasbro, Bandai y

⁶⁶ Froberg, T. (2012). *Timeline 1980 - 1989*. De http://aboutus.lego.com/en-us/lego-group/the_lego_history/1980

⁶⁷ Froberg, T. (2012). *Timeline 1990 - 1999*. De http://aboutus.lego.com/en-us/lego-group/the_lego_history/1990

⁶⁸ *Idem*.

⁶⁹ Schwartz, N. D. (2009, septiembre 6). Turning to tie-ins, Lego thinks beyond the brick. *The New York Times*. De <http://www.nytimes.com/2009/09/06/business/global/06lego.html>

⁷⁰ *Ibid.* 58.

⁷¹ Froberg, T. (2012). *Timeline 2000 - 2010*. De http://aboutus.lego.com/en-us/lego-group/the_lego_history/2000

⁷² *Idem*.

⁷³ *Ibid.* 69.

MGA Entertainment. Adicionalmente, hay seis parques temáticos Legoland: Billund, Sierksdorf, Windsor, California, Alemania, Florida y Malasia. Aunque ya no son propiedad total del grupo Lego, la compañía mantiene parte de la propiedad y representan una fuente de ingresos adicional.

El grupo Lego es un ejemplo de éxito en negocios internacionales. De iniciar como una pequeña empresa de juguetes de madera para una pequeña localidad de Dinamarca, la empresa ha sabido aprovechar las posibilidades de negocio fuera de su país de origen, a grado tal que su mercado más importante en la actualidad es el mercado norteamericano.

A pesar del crecimiento de la compañía, ésta ha permanecido como una empresa familiar desde sus inicios sin que esto haya representado un impedimento para su crecimiento y desarrollo. Adicionalmente, la empresa ha mantenido su sentido de responsabilidad social en su comportamiento. Esto es algo poco común y, en términos generales, impensable para una empresa transnacional.

Entre los factores que destacan en el éxito continuo de Lego destaca la adopción de nuevas tecnologías y el constante desarrollo de nuevas líneas de productos para mantener la marca fresca en la mente del público. Asimismo, la compañía ha explorado nuevos mercados en cuanto le ha sido posible y ha sabido adaptarse a las situaciones cambiantes del mercado, lo que le ha permitido mantenerse en crecimiento constante.

3.5.2 Nokia (Finlandia).

El origen de Nokia se remonta al año de 1865, cuando se instaló un molino de pulpa de madera para producir papel por el ingeniero de minas Knut Fredrik Idestam en los rápidos de Tammerkoski en la ciudad de Tampere, Finlandia. Idestam estableció un nuevo molino en 1868 cerca de la ciudad de Nokia. Idestam renombró y cambió su firma a una sociedad anónima con accionistas llamada Nokia Aktiebolag en 1871, nombre inspirado por la ciudad en la que se fundó el segundo molino.⁷⁴

En 1898, la compañía Trabajos de Goma Finlandesa (Suomen Gummitehdas Oy en finlandés o Finnish Rubber Works en inglés) fue fundada en la ciudad de Helsinki. Para 1904, la compañía se trasladó a la ciudad de Nokia.

Después de la Primera Guerra Mundial, en 1912, la compañía Trabajos de Cable Finlandés (Suomen Kaapelitehdas Oy en finlandés ó Finnish Cable Works en inglés) fue fundada por Arvid Wickström.

⁷⁴ Nokia. (2013). *The Nokia story*. De <http://www.nokia.com/global/about-nokia/about-us/the-nokia-story/>

Son estas tres compañías las que conforman a la actual Nokia.⁷⁵ Las tres compañías se fusionaron oficialmente en 1967, aunque desde 1922 las tres ya eran de un mismo dueño. Después de la Segunda Guerra Mundial, Trabajos de Goma Finlandesa compró la mayoría de las acciones de las otras dos compañías, teniendo así el control financiero previo a la fusión de las compañías.⁷⁶

Con cinco campos de negocios (caucho, cable, forestal, electrónicos y generación de energía), los electrónicos apenas representaban cerca del 3% de los ingresos de la compañía.⁷⁷

En 1960, Trabajos de Cable Finlandés empezó su primer acercamiento serio con la electrónica al crear un departamento electrónico, creando su primer aparato electrónico en 1962. Para 1963 comienza con su primer radioteléfono y en 1965 el primer procesador para módems.

Otro desarrollo tecnológico importante se dio en los 1970s con la introducción de los primeros conmutadores digitales. En 1979, Nokia en conjunto con la compañía finlandesa Salora creó la compañía de radioteléfono Mobira Oy.

En la década de los 1980s es cuando la compañía inició su incursión en el negocio por el cual es más conocida, la telefonía móvil, iniciando con el desarrollo de estos teléfonos para los automóviles. Para 1981 la compañía lanzó el servicio Nordic Mobile Telephone (NMT), la primera red celular internacional y la primera en permitir roaming internacional. En 1982 Nokia creó el Mobira Senator, el primer teléfono para automóviles que utilizaba el servicio NMT. En 1984 la compañía introdujo el Mobira Talkman, uno de los primeros teléfonos transportables del mundo. En 1987 la compañía lanzó el Mobira Cityman, un teléfono portátil que utilizaba el servicio NMT, y uno de los primeros teléfonos celulares de mano, él cual fue ampliamente conocido por una fotografía en la que Mikhail Gorbachev hace una llamada en este teléfono.⁷⁸

Otras incursiones tecnológicas en esos años fueron las computadoras personales MikroMikko, comercializadas solo en Finlandia, y otros aparatos de electrónica de consumo como televisores (llegando a ser el tercer fabricante más grande de Europa en 1987), adquiridos a través de transacciones con las empresas Salora y Telefenno.⁷⁹ Durante esta década, con la incursión en estos negocios, Nokia presentó severos problemas financieros.

En Europa, en 1987, se introdujo el estándar para redes celulares GSM (sistema global para las comunicaciones móviles, del inglés Global System for Mobile

⁷⁵ Häikiö, M. (2002). *Nokia: The inside story*. Londres: FT Prentice Hall, pp. 13-33.

⁷⁶ Castells, M. y Himanen, P. (2002). *The information society and the welfare state: The Finnish model*. Nueva York: Oxford University Press, p. 29.

⁷⁷ Rapp, W. V. (2002). *Information technology strategies: How leading firms use IT to gain an advantage*. Oxford: Oxford University Press, p. 250-251.

⁷⁸ *Ibid.* 74.

⁷⁹ *Ibid.* 77.

Communications, originalmente del francés Groupe Spécial Mobile), del cual Nokia fue uno de los desarrolladores, aprovechando su experiencia con el NMT. Esto le permitió a la compañía tomar ventaja de esta tecnología en la década siguiente, cuando esta tecnología se convirtió en la más usada para teléfonos móviles a nivel mundial.

En la década de los 1990s Nokia se convirtió en una de las empresas líderes de tecnología de vanguardia y, a la vez, contribuyó significativamente al crecimiento económico de Finlandia, llegando a tener cuando menos once líneas de negocios.⁸⁰ Esto a pesar de la depresión económica que afectó a Finlandia durante el periodo de 1990-1993. En 1991 se realizó la primera llamada GSM con equipo Nokia y al año siguiente la compañía lanzó el Nokia 1011, su primer teléfono digital GSM. En el mismo 1992, Jorma Ollila fue nombrado presidente de Nokia y tomó la decisión de enfocar los esfuerzos de la compañía en la fabricación de teléfonos móviles y sistemas de telecomunicaciones, eventualmente vendiendo sus divisiones de goma, cable y electrónicos de consumo.⁸¹

Con la llegada de la serie de celulares 2100 en 1994, la empresa introdujo la melodía Nokia, tono de llamada asociado a la compañía desde su introducción. La serie 2100 se convirtió en todo un éxito, logrando vender 20 millones de unidades. Para 1998, Nokia se colocó como la compañía líder en ventas de teléfonos móviles a nivel mundial, logrando ingresos por \$9.4 mil millones de dólares.⁸² Fue tal el éxito de la compañía durante esta década que incluso, en 1995, la compañía enfrentó una crisis en la logística de manufactura cuando el rápido crecimiento del mercado superó su capacidad de fabricación, obligando a la compañía a mejorar sus operaciones.⁸³

Al inicio de la década de los 2000s la compañía continuó liderando el mercado y, para 2002, tenía cerca del 40% de participación en el mercado. En 2003, Nokia lanzó el N-Gage, un teléfono móvil con las capacidades de una consola de juegos de video con el propósito de entrar en el lucrativo mercado de las consolas portátiles.⁸⁴ El N-Gage, sin embargo, a pesar de sus innovaciones tecnológicas fue un fracaso y para 2008 el concepto fue cambiado de un modelo de teléfono a un servicio para los Smartphones (los llamados teléfonos inteligentes, teléfonos móviles con mayor capacidad de computo) de la compañía y para 2010 fue cancelado.

Durante esta década, Nokia se caracterizó por la expansión de sus teléfonos móviles y servicios de redes asociados, a la vez que realizó múltiples

⁸⁰ Ali-Yrkkö, J., Paija, L., Reilly, C. y Ylä-Anttila, P. (2000). NOKIA - A big company in a small country. *ETLA Series B162*. Helsinki: Taloustieto Oy.

⁸¹ *Ibid.* 74.

⁸² Capon, N. (2007). *The marketing mavens*. Nueva York: Random House, pp. 74-79.

⁸³ Reinhardt, A. (2006, agosto 2). Nokia's magnificent mobile-phone manufacturing machine. *BusinessWeek.com*. De <http://www.businessweek.com/stories/2006-08-02/nokias-magnificent-mobile-phone-manufacturing-machine>

⁸⁴ Villacorta, A. (2006). *Enredados: El mundo de la Internet*. Lima: Estudio Ghersi Editores, p. 258.

adquisiciones e inversiones, destacando la fundación de la compañía especializada en redes de telecomunicaciones Nokia Siemens Networks, una operación conjunta con la firma alemana Siemens anunciada en 2006.⁸⁵

Durante su periodo como líder de mercado, Nokia fue reconocida por tener prácticas responsables en el aspecto social y ecológico, liderando los Dow Jones Sustainability Indexes (índices de sustentabilidad de Dow Jones) en los años 2009 y 2010.⁸⁶

En 2007, la compañía americana Apple introdujo la línea de teléfonos móviles iPhone, lo que marcó el inicio del fin de la dominancia de Nokia en el mercado de celulares. Con la introducción de los nuevos modelos de iPhone, Nokia empezó a perder gradualmente participación en el mercado de los Smartphones. Para el primer cuarto de 2009, las ganancias de Nokia habían caído 90% con respecto a 2008.⁸⁷

Además de la competencia de Apple, con la introducción del sistema operativo para Smartphones de Google Android, otros fabricantes empezaron a competir con Nokia, reduciendo la participación de la compañía aún más. El sistema operativo utilizado por Nokia, Symbian, fue desplazado por otros fabricantes que lo utilizaban también en sus Smartphones, como la empresa coreana Samsung, en favor de Android. Para tratar de competir con este sistema operativo, Nokia intentó promover el sistema operativo MeeGo, pero tampoco logró el éxito esperado.

El canadiense Stephen Elop, nombrado presidente de Nokia en septiembre de 2010 (el primer no-finlandés en ese puesto), cambió la estrategia de la compañía en febrero de 2011 hacia una alianza estratégica con la empresa americana de software Microsoft (en la cual Elop había sido un ejecutivo de alto nivel) con lo que los Smartphones de Nokia utilizarían el sistema operativo Windows de manera exclusiva.⁸⁸ La alianza, sin embargo, no funcionó, e inmediatamente afectó a las acciones de Nokia, que registraron 14% de caída en su valor. Poco después Apple desplazó a Nokia como el fabricante más grande de Smartphones.

Para 2012, las pérdidas ocasionadas por la fallida estrategia ocasionaron que Nokia tuviera que anunciar múltiples recortes de personal en varias de sus fábricas alrededor del mundo.⁸⁹ El mal desempeño de la compañía fue reflejado en

⁸⁵ Tran, M. (2006, junio 19). Nokia and Siemens announce joint venture. *The Guardian*. De <http://www.theguardian.com/business/2006/jun/19/money.mobilephones>

⁸⁶ Belic, D. (2010). *Dow Jones Indexes: Nokia is the world's most sustainable technology company, again!*. De <http://www.intomobile.com/2010/09/14/dow-jones-indexes-nokia-is-the-worlds-most-sustainable-technology-company-again/>

⁸⁷ Reardon, M. (2009, abril 16). Nokia's net profit falls 90 percent. *CNET*. De http://news.cnet.com/8301-1035_3-10220825-94.html

⁸⁸ Nokia y Microsoft se alían contra Apple y Google. (2011, febrero 11). *El Universal*. De <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/62872.html>

⁸⁹ Reisinger, D. (2012, junio 14). Nokia plans 10,000 layoffs, cuts second-quarter outlook. *CNET*. De http://news.cnet.com/8301-1035_3-57452963-94/nokia-plans-10000-layoffs-cuts-second-quarter-outlook/

la calificación basura que la firma de análisis Moody's dio a la deuda de Nokia en 2012.⁹⁰

A inicios de septiembre de 2013, se anunció que Microsoft le compraría a Nokia el negocio de teléfonos móviles por 7.2 mil millones de dólares.⁹¹ Como parte de la transacción, Stephen Elop, presidente de Nokia, regresará a Microsoft. Se espera que la operación se concrete en 2014.

La travesía de Nokia, desde una empresa dedicada a productos de papel, pasando por su liderazgo en el mercado de telefonía celular y llegando a su caída más reciente, demuestra la manera en que los negocios internacionales jugaron un papel primordial en el desarrollo de la empresa. Como una empresa local, Nokia tuvo éxito moderado. No fue sino hasta que empezó a aprovechar las oportunidades de negocios en el exterior que la compañía logró el éxito por el cual es reconocida a nivel internacional.

A pesar de su caída reciente en el mercado de telefonía móvil, es de esperar que la empresa se recupere nuevamente. Nokia ya ha enfrentado situaciones críticas en el pasado, la más reciente a finales de los 1980s y principios de los 1990s cuando la compañía tuvo que recortar su fuerza de trabajo a la mitad ante la caída de la Unión Soviética, su mercado más importante en la época. En ese entonces se consideraba la venta de la empresa seriamente.⁹² Aún en sus orígenes, como una empresa de fabricación de papel y cuando iniciaba en el negocio de generación de energía, Nokia logró levantarse cuando estaba cerca de la quiebra.

En el punto cumbre de la empresa, como parte de su cultura organizacional, "The Nokia Way", se enfatizaba la velocidad y flexibilidad de la toma de decisiones en una organización plana y con redes de trabajo. Igualmente eran enfatizadas la apertura e igualdad de oportunidades. Antes de la llegada del presidente Elop, la compañía destacaba por la gran cantidad de recursos que invertía en investigación y desarrollo, lo que hacía que Nokia fuera regularmente la primera en el mercado con nuevas aplicaciones.

De 1998 a 2012, Nokia fue el fabricante más grande de teléfonos móviles en mundo. Pero para 2012 había dejado de ser una de las compañías de tecnología de vanguardia y el más grande fabricante de teléfonos celulares. Nokia falló en ajustarse suficientemente rápido a los cambios en la forma en que la gente usaba sus celulares.

A pesar de sus recientes problemas, la historia de Nokia demuestra su adaptabilidad. La empresa conserva la Nokia Siemens Networks, ahora llamada

⁹⁰ Ewing, A. (2012, julio 23). Nokia junk debt rating cut by Moody's as losses mount. *Bloomberg*. De <http://www.bloomberg.com/news/2012-07-23/nokia-junk-debt-rating-cut-by-moody-s-as-losses-mount.html>

⁹¹ Rivas, I. (2013, septiembre 4). Microsoft compra por 7.2 mil mdd a Nokia. *El Universal*. De <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2013/impreso/microsoft-compra-por-72-mil-mdd-a-nokia-104809.html>

⁹² *Ibid.* 76, p. 30.

Nokia Solutions and Networks después de la compra de Nokia de la participación de Siemens en la empresa en 2013. Nokia también conserva sus patentes.⁹³

Nokia ha tenido un impacto significativo en la economía de Finlandia y mantuvo un importante papel en el sistema de innovación de este país. Entre algunos de los efectos del crecimiento de Nokia en la sociedad finlandesa destacan el incremento de personal altamente calificado y la implementación de la tecnología de comunicaciones más avanzada en el mundo en Finlandia primero antes que en otros países.⁹⁴ Este tipo de impacto sería deseable para México, por lo que el caso de Nokia es una fuente de información valiosa en la manera de realizar negocios internacionales.

3.5.3 Össur (Islandia).

En el caso de Islandia, la compañía seleccionada no tiene el mismo nivel de reconocimiento a nivel internacional en comparación con las compañías seleccionadas de los otros países nórdicos. A pesar de ello, esta empresa representa un buen ejemplo de una empresa que ha encontrado el éxito en gran medida por su involucramiento en el mercado internacional.

Össur es una compañía islandesa fundada en el año 1971 por Össur Kristinsson, un protésico de profesión de quien la compañía saca su nombre, enfocada en la producción de productos ortopédicos no invasivos. Kristinsson, después de pasar un tiempo en Suecia para su entrenamiento en prótesis, regreso a Islandia y enfocó sus esfuerzos en mejorar la interface de las juntas de las prótesis, que en esa época, a pesar de los avances en prótesis, todavía dependían de un sistema de correas.⁹⁵

Para mejorar las prótesis, Össur inventó una funda (liner) suave de silicón durable que se rueda sobre un muñón para proporcionar un sello hermético al vacío. Islandia, con su tradición pesquera, tenía una cantidad importante de amputados que se beneficiarían de los inventos de Össur.

Durante sus primeros años, la empresa se dedicó exclusivamente al mercado local y era un simple taller de prótesis hasta 1986. En ese año, la compañía recibió una

⁹³ Lee, D. (2013, septiembre 3). Nokia: Rise and fall of a mobile giant. *BBC*. De <http://www.bbc.co.uk/news/technology-23947212>

⁹⁴ Ali-Yrkkö, J. y Hermans, R. (2002). Nokia in the Finnish innovation system. *ETLA Discussion Papers*, 811. De <http://www.etla.fi/wp-content/uploads/2012/09/dp811.pdf>

⁹⁵ Keegan, P. (2004, agosto 1). The New Bionic Man Ossur revolutionized the business of building prosthetic legs, making amputees better, stronger, faster--and itself more profitable. *CNNMoney*. De http://money.cnn.com/magazines/business2/business2_archive/2004/08/01/377359/

patente por su innovación con el silicón. Fue en este punto cuando Össur empezó a comercializar sus productos en el mercado internacional.⁹⁶

En la década de los 1990s, el estándar del mercado de prótesis eran las fundas de la marca Össur. En 1996, Jon Sigurdsson fue nombrado presidente de la empresa, que en ese entonces tenía ventas cercanas a los cinco millones de dólares y era todavía una empresa familiar. Fue Sigurdsson quien se dio cuenta de las posibilidades de la empresa para ser la consolidadora en una industria muy fragmentada en ese entonces.⁹⁷

En 1999, Össur empezó a cotizar en la bolsa de valores de Islandia. Gracias al éxito obtenido en la bolsa de valores, a partir del año 2000, la compañía empezó a crecer mediante la adquisición de diversas compañías, entre las que destacan las americanas Flex-Foot y Century XXII y las suecas Pi Medical y Karlsson & Bergström en el mismo año 2000 por un total cercano a los \$109 millones de dólares entre las cuatro.⁹⁸

En 2006, la empresa fue reconocida por el Foro Económico Mundial como una de las pioneras tecnológicas.⁹⁹ En 2009 Össur empezó a cotizar en la bolsa de valores NASDAQ OMX de Copenhague.

La empresa ha adquirido 15 compañías y cuenta con cinco departamentos de investigación y desarrollo.¹⁰⁰ Incluso, la compañía tiene presencia en México. Con una inversión de 5.8 millones de dólares, en 2011, Össur abrió una planta de manufactura en Tijuana.¹⁰¹

Una de los programas de la empresa que destaca es Team Össur, programa de la compañía que patrocina a atletas discapacitados, entre los que destacan los campeones paraolímpicos Marlon Shirley, Sarah Reinertsen, Jody Cundy, Rudy Garcia-Tolson y particularmente Oscar Pistorius, el primer atleta amputado de dos piernas en participar en los Juegos Olímpicos. Este último utiliza uno de los productos mejor conocidos de la empresa, el Flex-Foot Cheetah, prótesis de fibra de carbono creada originalmente por la compañía Flex-Foot y diseñada para atletas. Este programa ha dado fama de manera indirecta a la empresa a través de artículos en diversos medios que dan cobertura a estos deportistas y a las prótesis que usan.

⁹⁶ Hermannsdóttir, A. y Ólafsson, S. (2008). Áhrifaþættir á alþjóðlegan vöxt Össurar hf. En I. Hannibalsson (Ed.), *Rannsóknir í félagsvísindum IX* (pp. 41-53). Reikiavik: Félagsvísindastofnun Háskóla Íslands

⁹⁷ Thorvaldsson, A. (2009). *Frozen assets: How I lived Iceland's boom and bust*. Hoboken, Nueva Jersey: John Wiley & Sons, pp. 62-64.

⁹⁸ *Ibid.* 96.

⁹⁹ Foro Económico Mundial. (2006). *The new edge of technology*. De <http://www.weforum.org/sessions/summary/new-edge-technology>

¹⁰⁰ Hanold, M. (2012). *World sports: A reference handbook*. Santa Barbara, California: ABC-CLIO, p. 152.

¹⁰¹ Gómez, L. (2011, septiembre 24). Llegó Össur a Tijuana. *El Mexicano*. De <http://www.el-mexicano.com.mx/informacion/noticias/1/3/estatal/2011/09/24/504419/llego-ossur-a-tijuana>

A pesar de provenir de un país pequeño y con pocos habitantes, la compañía Össur aprovechó al máximo los negocios internacionales para crecer y convertirse en una importante empresa que cotiza en bolsa y tiene sucursales en varios países. Todo inició al aprovechar el sistema internacional de patentes y, a partir de una simple invención, la empresa logró abrirse pasó en los mercados internacionales en un negocio de especialidad. Hasta la fecha, la empresa es reconocida por sus innovaciones constantes en el campo de las prótesis. La ruta tomada por esta compañía sirve de ejemplo para muchas empresas mexicanas que, al igual que el origen de Össur, inician también como pequeños talleres.

3.5.4 Statoil (Noruega).

Statoil ASA es la empresa de mayor tamaño de Noruega. Es una compañía petrolera con oficinas centrales en la ciudad Stavanger, Noruega. Statoil tiene operaciones en 34 países y cuenta con cerca de 23,000 empleados a nivel mundial. Una característica que destaca de la empresa es que el estado noruego conserva la mayor parte de la propiedad. Statoil es una de las empresas petroleras más grandes del mundo, la 38 de todas las empresas que cotizan en bolsa en 2013, de acuerdo de acuerdo a la revista Forbes.¹⁰²

Previo a la fundación de la empresa, el gobierno de Noruega había ya establecido los lineamientos con los que iba a explotar los recursos petroleros. En 1962, la empresa americana Phillips Petroleum solicitó al gobierno noruego la concesión para explotar el petróleo y gas en la plataforma continental debajo del Mar del Norte bajo la jurisdicción de Noruega.¹⁰³ El gobierno noruego decidió no negociar con empresas individuales los derechos de explotación de la plataforma continental y, en 1963, declaró la soberanía sobre la explotación y producción de los depósitos naturales. En 1965, Noruega y Reino Unido celebraron un tratado para establecer las fronteras de la plataforma continental del Mar de Norte antes de empezar con la exploración de la misma.

El gobierno noruego, a través del parlamento, decidió que una empresa estatal sería la mejor manera de asegurar las necesidades de energía y asegurar el control de la nación sobre sus recursos, después de que en 1969 Phillips Petroleum descubrió el yacimiento Ekofisk en la parte noruega del Mar del Norte.¹⁰⁴ Statoil fue fundada originalmente en 1972 por el gobierno de Noruega con el nombre Den Norske Stats Oljeselskap A/S (Compañía Petrolera del Estado Noruego). A la par de Statoil, Saga Petroleum ASA, de capital privado, y Norsk Hydro ASA, de capital mixto, entraron al negocio petrolero con la idea de mantener

¹⁰² Forbes. (2013). *The world's biggest public companies*. De <http://www.forbes.com/global2000/list/>

¹⁰³ Claes, D. H. (2002). Statoil – between nationalisation, globalisation and Europeanisation. *ARENA Working Papers 2002*, 34. De http://www.sv.uio.no/arena/english/research/publications/arena-publications/workingpapers/working-papers2002/wp02_34.htm

¹⁰⁴ Ciborra, C. (2001). *From control to drift: The dynamics of corporate information infrastructures*. Nueva York: Oxford University Press, p. 150.

la competencia en el mercado noruego. Dos años después fue descubierto en el Mar del Norte el yacimiento petrolero Statfjord. En 1973, Statoil empezó a trabajar en el desarrollo de una rama en petroquímica, lo que resultó en el establecimiento de varias plantas procesadoras.

Para 1975 Noruega se convirtió en exportador neto de petróleo y, ese mismo año, le fue comisionada a Statoil la construcción de dos oleoductos submarinos. La empresa continuó el establecimiento de diversas plantas procesadoras durante el resto de la década. Para 1979 el yacimiento Statfjord empezó a ser explotado comercialmente.

En la década de los 1980s, el gobierno noruego mantuvo una política para estimular la industria del país a través de subcontratos con la industria petrolera. En 1981 se le otorgó a Statoil la operación del yacimiento Gullfaks, junto con sus competidores noruegos Saga Petroleum y Norsk Hydro. Otros gasoductos fueron construidos en la época para dar paso al Statpipe, un sistema de gas natural de 880 km. que empezó a ser construido en 1982 y comenzó a funcionar tres años después. En esta década, Statoil se convirtió en un importante proveedor de gas en el mercado europeo.

En 1984, el nuevo gobierno de Noruega realizó algunos cambios a las condiciones y poderes de Statoil, tales como cambiar la forma en que el ingreso de la empresa entraría a las arcas del gobierno o establecer limitaciones al poder de veto de la empresa.¹⁰⁵ Para 1985 la empresa ya era la compañía industrial más grande de Noruega. En ese mismo año y al siguiente, la empresa entró al sector minorista con la compra de las estaciones despachadoras de gasolina a la empresa Exxon en Dinamarca y Suecia.¹⁰⁶ En 1986 se inició la operación del primer pozo submarino en el yacimiento de Gullfaks en conjunto con Saga Petroleum y Norsk Hydro.

Entre 1987 y 1988, Statoil sufrió sus peores dificultades políticas y financieras cuando se vio involucrada en el escándalo Mongstad, en el cual la empresa excedió en 6 millones de coronas noruegas el presupuesto de 8 millones, ocasionando la renuncia de la mayoría de la junta directiva.¹⁰⁷ Este problema con la refinería Mongstad llevó a cuestionamientos acerca de que tan competente era la compañía para administrar proyectos de infraestructura de gran tamaño.¹⁰⁸ El hasta entonces presidente de la compañía desde sus inicios, Arve Johnsen, tuvo que renunciar al puesto. En 1988, Statoil se convirtió en la dueña única de las plantas petroquímicas noruegas que operaba en conjunto con Norsk Hydro, renombrando a esta operación como Statoil Bamble.

¹⁰⁵ Statoil ASA History. (2004). *FundingUniverse*. De <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/statoil-asa-history/>

¹⁰⁶ Vassiliou, M. S. (2009). *Historical dictionary of the petroleum industry*. Lanham, Maryland: Scarecrow Press, pp. 475-477.

¹⁰⁷ Oil scandal in Norway. (1987, noviembre 21). *The New York Times*. De <http://www.nytimes.com/1987/11/21/business/oil-scandal-in-norway.html>

¹⁰⁸ Emmerson, C. (2010). *The future history of the Arctic*. Nueva York: PublicAffairs, p. 376.

Durante la década de los 1990s, la principal característica de las operaciones de Statoil fue la mejora en la producción de los yacimientos como resultado de los desarrollos tecnológicos en la plataforma continental noruega. En 1990, Statoil formó una alianza con la inglesa BP (también conocida como British Petroleum) para la exploración y producción petrolera en Angola, Nigeria, Vietnam, China y la Unión Soviética.¹⁰⁹ En 1993, Statoil le compró a BP las estaciones de servicio que esta última tenía en Irlanda. Para mediados de los 1990s, Statoil construyó una red de gasolineras en Europa Oriental. Destaca también en la época el inicio de operaciones de los yacimientos de gas Troll y Sleipner en el Mar del Norte. En 1994, Statoil empezó a trabajar en Venezuela con petróleo crudo pesado y extra pesado, lo que a la larga le ayudaría en otros proyectos con petróleo no convencional. Ese mismo año, Statoil avanzó en el mercado de los EE. UU. al empezar a invertir en la empresa americana de energía The Eastern Group, misma que para 1998 se convirtió en la subsidiaria Statoil Energy, Inc.¹¹⁰ Otras adquisiciones notables fueron Aran Energy en 1995 y Blazer Energy Corp. en 1997. Pese a todas las adquisiciones e inversiones de la empresa durante la década, los ingresos de la empresa no aumentaron debido a los bajos precios del crudo que afectaron a toda la industria en este periodo. En 1999, los sobrecostos del proyecto del yacimiento Asgard ocasionaron cambios en la administración de la empresa, sustituyendo al presidente Harald Norvik, quien promovía una privatización parcial de la empresa, por Olav Fjell.

En un cambio importante en la industria petrolera noruega, en 1999, Statoil ayudó a Norsk Hydro a adquirir Saga Petroleum a cambio de algunos activos de esta última.¹¹¹ Esto modificó el paradigma noruego de tener a tres compañías, una privada, una semi-gubernamental y una gubernamental, en el sector petrolero.

Los cambios más radicales de Statoil llegaron en la década pasada. Con el objetivo de poder competir exitosamente en un mercado con cada vez más actores y una mayor volatilidad, en 2001 la empresa se convirtió en una sociedad anónima listada en las bolsas de valores de Oslo y Nueva York, cambiando su nombre a Statoil ASA. Aunque en el parlamento noruego había oposición inicial a privatizar Statoil, finalmente una mayoría acordó que hasta un tercio de las acciones de la empresa podría ser vendida a inversionistas privados. Con este cambio, el gobierno noruego conservó el 81.7% de las acciones y la empresa continuó con su expansión e internacionalización. En conjunto con Norsk Hydro y las francesas Total y Gaz de France, la empresa inició el proyecto del campo gasero Snøhvit en el mar de Noruega en el año 2002.¹¹² Ese mismo año, Statoil llegó a un acuerdo con el gobierno de Irán para desarrollar algunas fases del yacimiento de South Pars. Pero este acuerdo le ocasionó problemas a la empresa,

¹⁰⁹ Fagerberg, J., Mowery, D. C., y Verspagen, B. (2009). *Innovation, path dependency and policy: The Norwegian case*. Oxford: Oxford University Press, p. 203.

¹¹⁰ The Eastern Group becomes Statoil Energy, Inc. (1998, julio 24). *Alexander's Gas and Oil Connections*. De http://www.gasandoil.com/news/n_america/a3a4133e990ef22e850a7037153d3285

¹¹¹ *Ibid.* 106.

¹¹² *Idem.*

ya que, en 2003, un escándalo de corrupción fue descubierto. La empresa fue acusada de pagar sobornos mediante la firma iraní de consultoría Horton Investments con el objetivo de asegurar lucrativos contratos para la empresa en Irán. Esto trajo como consecuencia que nuevamente hubiera un cambio en la cúpula directiva de la empresa, empezando con la renuncia del presidente de Statoil Olav Fjell.¹¹³

En diciembre de 2006, Statoil anunció la compra de la división de petróleo y gas de Norsk Hydro ASA por \$30 mil millones de dólares.¹¹⁴ Para 2007 Statoil cambió temporalmente de nombre a StatoilHydro con la fusión de la empresa con las divisiones de petróleo y gas de Norsk Hydro. El gobierno noruego conservó 62.5% de la empresa. Ese mismo año, la empresa compró un territorio en el área canadiense de las arenas bituminosas de Athabasca mediante la compra de la North American Oil Sands Corporation. Igualmente en ese año, el yacimiento Snøhvit inició operaciones, siendo el primer proyecto en la plataforma continental noruega en ser operado totalmente por control remoto desde tierra. Para 2009 la empresa regresó a su anterior nombre de Statoil.¹¹⁵ También en 2009, Statoil inició la producción en el yacimiento subacuático Tyrihans. En 2010, junto con sus socios del consorcio Forewind, a Statoil se le concedió el contrato para desarrollar parques eólicos marinos en el banco Dogger en el Reino Unido. También en 2010, la compañía incrementó su participación en operaciones en tierra con acuerdos con las empresas americanas Enduring Resources, LLC y Talisman Energy Inc. para explotar la formación Eagle Ford en Texas. En 2011 se inició la producción en la región Athabasca en Canadá y en Peregrino, Brasil, siendo Statoil el operador en ambas regiones. Ese mismo año, Statoil compró la empresa americana Brigham Exploration, con lo que aumentó su inversión en activos no convencionales al obtener terrenos en el área de la formación Bakken en los EE. UU., en los que se requiere tecnología de perforación horizontal y la fracturación hidráulica para poder producir petróleo de manera económicamente viable.¹¹⁶ En 2012, Statoil logró nuevos descubrimientos en la zona de Gullfaks y en el mar de Barents. Ese año, Statoil anunció la venta de Statoil Fuel & Retail, la división minorista encargada principalmente de las gasolineras, a la canadiense Alimentation Couche-Tard.¹¹⁷

El caso de Statoil es un ejemplo de lo que Pemex podría ser en México en las condiciones adecuadas. Resalta que la visión original del gobierno noruego era tener competencia con tres empresas encargándose del sector petrolero en lugar

¹¹³ *Idem.*

¹¹⁴ Jelter, J. y Kennedy, S. (2006, diciembre 18). Statoil to buy Norsk Hydro energy division for about \$30 billion. *MarketWatch*. De <http://www.marketwatch.com/story/statoil-to-buy-norsk-hydro-energy-division-for-about-30-billion>

¹¹⁵ Statoil. (2009, noviembre 2). *StatoilHydro becomes Statoil*. De <http://www.statoil.com/en/newsandmedia/news/2009/pages/02novstatoilhydrobecomesstatoil.aspx>

¹¹⁶ Stigset, M., y Treloar, S. (2011, octubre 17). Statoil buys Brigham Exploration for \$4.4 billion cash to gain oil shale. *Bloomberg*. De <http://www.bloomberg.com/news/2011-10-17/statoil-to-buy-outstanding-shares-of-brigham-exploration-for-36-5-a-share.html>

¹¹⁷ Koranyi, B. (2012, abril 18). Canada's Couche-Tard to buy Statoil Fuel for \$2.8 billion. *Reuters*. De <http://uk.reuters.com/article/2012/04/18/us-alimentation-statoilfuel-idUKBRE83H06R20120418>

de tener un solo jugador, a la vez que con una empresa estatal, como lo era Statoil en su origen, el gobierno mantenía el control del sector petrolero. Conforme el ambiente internacional fue cambiando, la empresa se fue adaptando y cada vez fue necesario que el control gubernamental evolucionara a las nuevas variables que se presentaban, culminando con la privatización parcial de la empresa, lo que permitió aumentar la eficiencia y recursos de la empresa sin que el gobierno perdiera el control total. A la vez, el manejo gubernamental permitió que el crecimiento de la empresa trajera consigo el desarrollo de nuevas tecnologías para la explotación de lechos marinos en altamar de manera costeable en una zona tan compleja como el Mar del Norte, algo que Pemex no logró, por lo que se volvió dependiente de tecnología extranjera para potencialmente poder explotar yacimientos en aguas profundas y el gas natural.

A lo largo de los años, Statoil terminó siendo la empresa hegemónica de Noruega mediante el proceso natural de la competencia en el mercado con las otras dos empresas noruegas que tenían actividades en el sector. Esto contrasta con los esfuerzos por mantener a Pemex como la empresa única sin ningún tipo de competencia interna y limitando la inversión privada. El temor que había en Noruega con la privatización de la empresa en 2001, resultó infundado ante los resultados conseguidos a partir de este proceso, logrando beneficios económicos superiores a los obtenidos anteriormente y permitiendo mayores inversiones para nuevos yacimientos, lo que ha permitido explotar los recursos petroleros finitos de una mejor manera.

El éxito conseguido con el modelo planteado por Statoil, de una empresa privada dominada por el estado pero sin estar cerrada al capital privado y a la competencia, demuestra que es posible competir en el mercado global sin necesidad de cerrarse a la inversión extranjera privada y sin comprometer la propiedad y beneficios económicos potenciales de una nación como siempre se ha temido en el caso de México.

3.5.5 Electrolux (Suecia).

AB Electrolux es una empresa sueca reconocida a nivel mundial en la fabricación de electrodomésticos tanto para uso doméstico como para uso profesional. Las oficinas centrales de la empresa se ubican en la ciudad de Estocolmo, la capital de Suecia.

El origen de la compañía se remonta a inicios del siglo XX. El principal responsable de su creación fue Axel Wenner-Gren, un vendedor sueco que notó el potencial de la aspiradora eléctrica para su uso doméstico cuando ésta fue inventada. En el año 1901, la empresa AB Lux fue fundada para manufacturar la lámpara Lux, una lámpara de keroseno diseñada para uso exterior, principalmente por estaciones de ferrocarril. Ante el éxito de la lámpara, la empresa creó una nueva fábrica en la isla Lilla Essingen en Estocolmo. En 1910, la empresa

Elektromekaniska fue establecida. Ante la competencia creciente, tanto de otras empresas como de la entonces novedosa iluminación eléctrica, Lux empezó a fabricar aspiradoras eléctricas, al igual que la empresa Elektromekaniska en 1912. Ese mismo año Axel Wenner-Gren acordó colaborar con Lux y desarrollar un nuevo modelo, la aspiradora Lux I. Wenner-Gren, quien no era ingeniero o científico sino un especialista en ventas, también se convierte en el agente de Lux para Alemania, y, con el éxito obtenido, también se convirtió en el agente para Francia y Reino Unido en 1913. Ese mismo año iniciaron las ventas de puerta en puerta en hogares suecos, caracterizadas por la demostración de los aspiradores para hacer una compra a plazos. Este método de venta directa fue desarrollado por el mismo Wenner-Gren.¹¹⁸

Con el inicio de la Primera Guerra Mundial en 1914, Wenner-Gren regresó a Suecia y contactó a Sven Carlstedt, fundador de Elektromekaniska, para diseñar un nuevo tipo de aspiradora con un motor desarrollado por Elektromekaniska. Este modelo le fue presentado a Lux, pero no generó interés suficiente, por lo que Wenner-Gren decidió fundar la compañía Svenska Elektron AB para comercializar la aspiradora. En 1916, Elektron compró una parte importante de las acciones de Elektromekaniska, con lo que Wenner-Gren se volvió un miembro de la junta de Elektromekaniska y Carlstedt de Elektron.

En 1918, Elektron y Lux llegaron a un acuerdo de cooperación para que la segunda tomará control de la operación de la primera. Para este punto, Elektron ya había adquirido Elektromekaniska en su totalidad. Con Wenner-Gren y Carlstedt en la junta directiva de Lux, se llegó a un nuevo acuerdo. Para 1919 AB Elektrolux, nace con la fusión de la empresa Lux con Svenska Elektron AB.¹¹⁹ Elektrolux fue simplemente un nuevo nombre para Elektromekaniska, combinando el nombre de ésta con el de Lux. Elektrolux, en este punto, sería exclusivamente una compañía de venta de aspiradoras, las cuales serían producidas por Lux.¹²⁰ Ese mismo año, se establecen compañías para vender en Dinamarca, Francia, Países Bajos y Suiza.

En la década de los 1920s, el éxito en las ventas obligó a incrementar la capacidad de producción con fábricas fuera de Suecia. En 1921, Elektrolux introdujo la aspiradora modelo V, la primera con rieles para facilitar su movimiento, lo que la hacía fácil de usar y un éxito en ventas. Las plantas suecas en Lilla Essingen y Motala resultaron insuficientes para satisfacer la demanda. Para 1926 la empresa abrió una planta de fabricación de aspiradoras en Berlín y al siguiente año en Luton, Inglaterra y Courbevoie, Francia.

¹¹⁸ Electrolux AB History. (2004). *FundingUniverse*. De <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/electrolux-ab-history/>

¹¹⁹ Gant, T. (2003). *International directory of company histories*, Vol.53. Chicago: St James Press, pp. 124-129.

¹²⁰ Electrolux. (s. f.). *Founding an international company*. Electrolux. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/founding-an-international-company-666/>

Con la invención del refrigerador por absorción en 1922 por un par de estudiantes suecos, al año siguiente nace la empresa AB Arctic para producirlo comercialmente. En 1925, Elektrolux adquirió a Arctic y empezó a comercializar estos refrigeradores a nivel mundial. Para 1927 la empresa norteamericana Severel Inc. comenzó a producir estos refrigeradores bajo licencia de Elektrolux. Esta asociación con Severel le permitió a Elektrolux entrar al mercado profesional de refrigeración, gracias a los compresores fabricados por la empresa americana para refrigeradores de gran tamaño. En 1928, la empresa entró en la bolsa de valores de Londres y dos años más tarde en la de Estocolmo.¹²¹

En la década de los 1930s, el desarrollo tecnológico del refrigerador continuó y para mediados de la década este aparato era común en los hogares de la clase media. En 1930, Elektrolux introdujo el modelo M 3, el primer modelo empotrado en vez de estar sin apoyos como antes y de un tamaño compacto que lo hacía ideal para departamentos pequeños. Ese mismo año, Harry G. Faulkner fue designado presidente de Elektrolux. Para el siguiente año se introdujo el modelo L 1, el primer modelo refrigerado por aire. En 1931, Elektrolux empezó a fabricar en Connecticut, EE. UU. En 1934, la empresa adquirió a Elektriska AB Volta de Axel Wenner-Gren, quien había comprado a este competidor de Elektrolux especializado en la venta a minoristas, en lugar de puerta en puerta, en 1924, con lo que la compra le permitió a Elektrolux abarcar el mercado de las tiendas minoristas.¹²² En 1936, la empresa abrió una fábrica en Australia y empezó a producir aspiradoras. Alrededor de esta época, las aspiradoras de la compañía adoptaron la moda del "streamline moderne", estilo aerodinámico que surgió por estos años. Para 1939, Wenner-Gren se deslindó de las actividades administrativas en Suecia, con lo que Axel F. Enström fue nombrado como presidente de la junta directiva.

La Segunda Guerra Mundial ocasionó que muchas de las plantas y subsidiarias de Elektrolux se paralizaran, mientras que otras se enfocaron en producir artículos para las fuerzas armadas suecas. Pese a esta situación, la empresa introdujo nuevos productos en la época, destacando en 1940 el "Assistent", un procesador de alimentos, uno de los productos más exitosos de la empresa a futuro. En 1941, la empresa compró a Archimedes, con lo que entró en el mercado de motores fuera de borda. Tres años después, Elektrolux adquirió la empresa de Gotemburgo Bohus Mekaniska Verkstads AB, con lo que entró en el mercado de las lavadoras industriales. También en 1944 adquirió a la compañía Penta, otra compañía productora de motores fuera de borda.¹²³

Al finalizar la guerra hubo gran demanda de motores eléctricos de tamaño pequeño. En 1948, Elektrolux movió la producción de estos de la fábrica de Lilla

¹²¹ Elektrolux. (s. f.). *History 1920-1929*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1920-1929-737/>

¹²² Elektrolux. (s. f.). *Growth and industrial design*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/growth-and-industrial-design-688/>

¹²³ Elektrolux. (s. f.). *History 1940-1949*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1940-1949-745/>

Essingen a una nueva en Västervik, Suecia. La compañía también reinició operaciones en Alemania. Ese año, Sigurd Nauchoff fue designado presidente de la junta directiva de Elektrolux.

En 1950, Elektrolux comenzó a fabricar aspiradoras y pulidores de piso en São Paulo, Brasil. En 1951, Elektrolux introdujo su primera lavadora para hogares, la W 20. Ese mismo año, inició la producción de aspiradoras en Oslo, Noruega, y Elon V. Ekman fue nombrado presidente de la empresa. Para 1955 Elektrolux inició operaciones en Buenos Aires, Argentina. También ese año, la empresa empezó a cotizar en la bolsa de valores de Ginebra, Suiza. La empresa introdujo su primer congelador, la "City Box" en 1956. En 1956 también, Wenner-Gren vende sus acciones de Elektrolux al grupo Wallenberg, familia de banqueros prominente en Suecia. En 1957, la empresa cambió a nivel mundial la ortografía del nombre Elektrolux al actual Electrolux. Al siguiente año, la empresa empezó a exportar a los EE. UU. refrigeradores caravana, refrigeradores de absorción que utilizan convección para enfriar. En 1959, la compañía produjo su primer lavaplatos y su primer refrigerador con congelador.¹²⁴

En 1962, Electrolux adquirió a la empresa Elektro Helios, con lo que Electrolux aumentó su capacidad de producción a la vez que añadió la producción de estufas a su portafolio de negocios. En 1964, la empresa introdujo al mercado la aspiradora Luxomatic, un modelo innovador que se convirtió en insignia para la empresa. En 1965, Electrolux abandonó el mercado de motores fuera de borda con la venta de sus divisiones Archimedes y Penta a la empresa sueca Monark-Crescent. Bajo la presidencia de Hans Werthén, la empresa compró en 1967 a la empresa noruega de estufas Elektra, la danesa de refrigeradores Atlas y la finlandesa de estufas y saunas Slev. Para el siguiente año, Electrolux vendió su participación de la división norteamericana Electrolux Corp., compró la empresa de cortadores de césped Flymo y adquirió la mitad de la compañía de limpieza ASAB. En 1969, la empresa abrió su primera subsidiaria directa en los EE. UU., Domestic Sales Corp., y otras subsidiarias en Hong Kong.¹²⁵

Como resultado de las múltiples adquisiciones en la década pasada, Electrolux estableció la división de servicio de limpieza comercial en 1971. Dos años después, la empresa adquirió Facit, compañía de maquinaria de oficina. Ese mismo año, Electrolux adquirió dos fábricas manufactureras en Luxemburgo y Alemania para satisfacer la creciente demanda del mercado europeo. Para 1974, Electrolux compró a la empresa americana National Union Electric/Eureka-Williams, exitosa productora de aspiradoras, con lo que Electrolux se convirtió en el productor de aspiradoras más importante del mundo en la época y re-ingresó así con éxito al mercado norteamericano. En 1978, Electrolux compró la empresa Husqvarna, con lo que también entró al negocio de las motosierras. Después de esta compra, la empresa adquirió a otras empresas de la misma industria, Partner

¹²⁴ Electrolux. (s. f.). *History 1950-1959*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1950-1959-748/>

¹²⁵ Electrolux. (s. f.). *History 1960-1969*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1960-1969-752/>

ese mismo año y Jonsered and Pioneer al año siguiente. También en 1978 Electrolux adquirió a la empresa de línea blanca Therma con sede en Suiza. En 1979, compró a Tappan, compañía norteamericana fabricante de electrodomésticos y estufas, con lo que entró al mercado de línea blanca de los EE. UU.¹²⁶

En una de las adquisiciones más importantes para Electrolux, la compañía adquirió al productor sueco de productos metálicos Gränges en 1980, cuyos productos eventualmente serían de gran importancia para Electrolux. Al siguiente año, Electrolux adquirió a la empresa francesa Paris-Rhône y a la alemana Progress. En 1984, Electrolux compró la empresa italiana Zanussi y sus subsidiarias en España, convirtiéndose en el líder de electrodomésticos en el mercado de Europa. Al año siguiente la empresa adquirió a la alemana Zanker y a la norteamericana Duo-Therm.

En otra de las compras de gran relevancia en la historia de la compañía, en 1986, Electrolux adquirió a la compañía norteamericana White Consolidated Industries, dueña de las marcas Frigidaire, Gibson, Kelvinator y Westinghouse. Ese mismo año, la compañía adquirió a Poulan/Weed Eater y a la compañía de reciclado de aluminio Gotthard Nilsson. En 1987, la empresa compró la división de línea blanca de la empresa inglesa Thorn-EMI y a las empresas españolas Corbéro y Domar, ambas también de línea blanca. En 1988, Electrolux adquirió a la compañía norteamericana American Yard Products. Para 1989 la compañía adquirió las operaciones de manufactura de la división alemana del Buderus Group, llegó a un acuerdo con la japonesa Sharp para que esta comercializara los productos de línea blanca de Electrolux en Japón, cerró operaciones mineras en Liberia y finalizó sus operaciones en el sector de esterilización y desinfección.¹²⁷

En 1990, la variedad de productos al aire libre (Outdoor) se extendió con la adquisición de la empresa norteamericana Allegretti & Co. Al siguiente año Electrolux adquirió la compañía húngara Lehel. Ese mismo año, Electrolux introdujo refrigeradores de bajo consumo eléctrico y aspiradoras robóticas al mercado de los EE. UU. También en 1991, la compañía hizo grandes cambios al vender la mayor parte del área de negocios de servicios comerciales. Hans Werthén dejó la presidencia de la junta directiva, con lo que Anders Sharp fue nombrado como el nuevo presidente de la junta y director ejecutivo de la empresa, mientras que Leif Johansson fue nombrado presidente.¹²⁸

En 1992, la compañía adquirió el 10% de la división de electrodomésticos de la empresa alemana AEG. Para 1993, Electrolux introdujo refrigeradores libres de clorofluorocarburos y adquirió otro 10% de AEG. Para 1994, Electrolux adquirió la

¹²⁶ Electrolux. (s. f.). *History 1970-1979*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1970-1979-756/>

¹²⁷ Electrolux. (s. f.). *History 1980-1989*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1980-1989-760/>

¹²⁸ Electrolux. (s. f.). *History 1990-1999*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1990-1999-764/>

totalidad de AEG, haciéndose así de una marca muy relevante en Europa. En 1996 Electrolux adquirió a Refripar, la segunda empresa manufacturera de línea blanca más grande en tamaño de Brasil. Ese mismo año, Electrolux combinó las operaciones de sus divisiones norteamericanas Frigidaire Company, Poulan/Weed Eater y American Yard Products para formar Frigidaire Home Products.¹²⁹

En 1997, Michael Treschow fue designado como el nuevo director ejecutivo y presidente de Electrolux. Ese mismo año, la empresa inició un programa de reestructuración de dos años para mejorar las utilidades mediante la optimización de operaciones, con lo que la empresa comenzó a terminar su participación en el sector de productos industriales y la producción de máquinas de coser, implementos agrícolas y equipos de decoración de interiores. Para el siguiente año, la compañía hace lo mismo con las liquidaciones de operaciones de reciclaje, muebles de baño y cocina, equipo profesional de limpieza y equipos de lavandería para trabajo pesado. Para 1999, el programa de reestructuración de la empresa había ocasionado el despido de cerca de 11,000 empleados y el cierre de 23 plantas y 50 almacenes. La reestructuración continuó ese año con las operaciones en máquinas expendedoras de alimentos y bebidas, y la mayor parte de las operaciones de venta directa.¹³⁰

También en 1999, Electrolux firmó un acuerdo con la empresa japonesa Toshiba para cooperar en la producción de electrodomésticos y, en conjunto con la sueca Ericsson, formó una compañía conjunta para desarrollar productos y servicios para el hogar en red. Ese año, la empresa trasladó sus oficinas centrales de Lilla Essingen a Estocolmo e introdujo al mercado su primer refrigerador inteligente.

En el año 2000, Electrolux compró de vuelta los derechos de la marca Electrolux en los EE. UU., los cuales había vendido en 1968. También ese año, el grupo compró a la empresa australiana Email Ltd., el productor de electrodomésticos más grande de Australia y a la empresa italiana de cortacéspedes Marazzini. En 2002, Hans Straberg fue designado como director ejecutivo y presidente de la empresa, con lo que cambió el enfoque de la compañía de recortar costos hacia el fortalecimiento de la marca. Para el año siguiente la empresa introdujo al mercado norteamericano productos para cuidados de piso de marca Electrolux. En algunos países inició un proceso de doble marca, en donde la empresa manejaba marcas para mercados locales a la vez que introducía la marca Electrolux. Toda la comunicación de productos de marca Electrolux en Asia, Europa y los EE. UU. fue asignada a una sola agencia publicitaria.¹³¹

Para 2004 la compañía introdujo la marca Electrolux en electrodomésticos en los EE. UU. En 2005, algunos de los productos de marca Electrolux ganaron el premio de diseño Red Dot. En 2006, la junta directiva decidió separar la división Electrolux

¹²⁹ *Ibid.* 118.

¹³⁰ *Ibid.* 128.

¹³¹ Electrolux. (s. f.). *History 2000-2009*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-2000-2009-770/>

Outdoor y restaurar a Husqvarna como una empresa independiente. En 2007, la Comisión Europea asignó el premio a la energía sostenible en la categoría de compromiso empresarial a Electrolux.¹³² Al año siguiente Electrolux ganó el premio internacional de sustentabilidad Globe Award en la categoría de Best Integration of CSR in Business Operations (mejor integración de la Responsabilidad Social Empresarial en las operaciones de negocios).¹³³

En 2011, Keith McLoughlin fue nombrado como director ejecutivo y presidente de Electrolux. Ese mismo año la empresa fue nombrada una de las compañías más éticas del mundo por el Ethisphere Institute.¹³⁴ También adquirió a la empresa chilena de electrodomésticos Compañía Tecno Industrial S.A.

Una parte importante del crecimiento de Electrolux desde su creación fueron las múltiples adquisiciones de otras empresas. Con cada nueva compra, la empresa fue entrando en nuevos mercados y aumentando su capacidad de producción. Con estas múltiples adquisiciones, el grupo se volvió cada vez más importante en todos los mercados a los que entraba. En muchas ocasiones, las compras causaron escepticismo ante lo que se percibía como un falta de relación con los nuevos negocios, pero los directivos de Electrolux por lo general lograron tener éxito con estas adquisiciones, vendiendo las divisiones de las compañías que no resultaban rentables. A nivel mundial, de las empresas de electrodomésticos, solo la empresa norteamericana Whirlpool Corporation supera en ingresos a Electrolux. Con las múltiples adquisiciones de empresas en diversas partes del mundo, es evidente que Electrolux ha tenido éxito en los negocios internacionales.

Es de destacar el enfoque de la empresa en mejorar sus productos para hacerlos más eficientes, particularmente en años recientes, lo que le ha valido reconocimientos. La cultura empresarial de la empresa también ha sido reconocida por su gran responsabilidad, transparencia y ética. Esto es notable dada la cantidad de operaciones en diferentes países. En negocios internacionales, Electrolux es un ejemplo de cómo aprovechar las oportunidades de los mercados exteriores viniendo desde un país relativamente pequeño y logrando el éxito con responsabilidad social.

¹³² Sony, Electrolux win corporate commitment prize from European Commission. (2007, marzo 1). *Environmental Leader*. De <http://www.environmentalleader.com/2007/03/01/sony-electrolux-win-corporate-commitment-prize-from-european-commission/>

¹³³ Winners, Globe Award 2008. (2008). *Globe Award*. De <http://globeaward.org/globe-award-2008>

¹³⁴ Åkerström, L. A. (2012). 10 Swedish companies shaping the world. *Sweden.se*. De <http://www.sweden.se/eng/Home/Business/Reading/10-Swedish-companies-shaping-the-world/>

IV. COMPARACIÓN ENTRE LOS PAÍSES NÓRDICOS Y MÉXICO

4.1 Comparación histórico-económica

Los países nórdicos han trabajado cercanamente en una forma similar a una integración de economías desde un tiempo anterior a la formación de la Unión Europea. Esto les ha permitido hacer negocios internacionales que han sido benéficos para las naciones nórdicas. La historia del desarrollo de cada uno de ellos está ligada cercanamente al desarrollo del resto de los países nórdicos.

Los países nórdicos son ampliamente asociados con los vikingos, navegantes y guerreros que comerciaban con varias regiones durante el siglo VIII al XI, además de ser los primeros europeos en asentarse en el continente americano.¹³⁵ Dinamarca, Noruega y Suecia comparten una historia común durante la edad media a la que Islandia se integró en el siglo X y Finlandia en el siglo XII.¹³⁶

México, por su parte, es una nación relativamente joven cuya historia como nación independiente inició en el siglo XVIII, compartiendo una historia común con gran parte de Hispanoamérica, pero sin la asociación que los países nórdicos han tenido entre ellos.

Durante la era vikinga, periodo comprendido de finales del siglo VIII al siglo XI, la economía de Escandinavia, región comprendida por Noruega, Dinamarca y Suecia,¹³⁷ empezó a cambiar. De ser basada principalmente en la agricultura y productos locales obtenidos mediante la caza, pesca y recolección, para conseguir otro tipo de bienes tales como sal, oro, plata y especias, los vikingos empezaron a comerciar con otras regiones.¹³⁸ Las pocas rutas comerciales con Europa fueron ampliadas y nuevas rutas se abrieron.¹³⁹ Es durante este periodo que los vikingos expanden sus territorios hasta Groenlandia, las Islas Faroe e Islandia.¹⁴⁰ También durante este periodo se da el apogeo de las incursiones vikingas, en donde había transacciones comerciales legítimas, así como también robos de todo tipo de bienes, incluidas personas para vender como esclavos.¹⁴¹

¹³⁵ Webster, C. (1993). *Vikings and their origins*. Dunstable: Folens, p. 2.

¹³⁶ Derry, T. K. (2000). *A history of Scandinavia: Norway, Sweden, Denmark, Finland, and Iceland*. Mineápolis: University of Minnesota Press, pp.16-63.

¹³⁷ Jones, G. (2001). *A history of the Vikings* (2 ed.). Oxford: Oxford University Press, p. 17.

¹³⁸ Economy – Viking Life. (2006). *Where is Vinland?*. De <http://www.canadianmysteries.ca/sites/vinland/vikinglife/economy/indexen.html>

¹³⁹ Graham-Campbell, J., y Williams, G. (2007). *Silver economy in the Viking age*. Walnut Creek, California: Left Coast Press, p. 177.

¹⁴⁰ Hirst, K. (2008). Viking Economics - The Economic System of The Vikings. *About.com Archaeology*. De http://archaeology.about.com/od/vikings/qt/viking_economics.htm

¹⁴¹ Viking Raids. (2011). *Hurstwic*. De <http://www.hurstwic.org/history/articles/society/text/raids.htm>

La cristianización de Escandinavia trajo consigo el fin de la era vikinga y la formación de tres reinos: Dinamarca, Noruega y Suecia. Al inicio de este periodo, Dinamarca cambió su estructura política y económica, de ser un conjunto de jefes regionales a un reino integrado con un solo rey. Después de la conquista de diversos territorios, tales como el territorio de la Estonia actual,¹⁴² vino un periodo de problemas para Dinamarca, con monarquías debilitadas y la peste negra.

Las economías de Noruega y Suecia, por su parte, tuvieron un desarrollo similar, con Noruega ocupando el territorio de la futura Islandia y Suecia el de Dinamarca. En 1397, la reina Margarita I de Dinamarca logró formar la Unión de Kalmar, la unión de los reinos de Dinamarca, Noruega y Suecia bajo una sola regencia, en gran medida por las preocupaciones causadas por la influencia económica de la Liga Hanseática, una alianza comercial de ciudades y gremios mercantiles que dominaban el comercio a lo largo de la costa norte de Europa, y por la amenaza percibida de dominación política por parte de Alemania.¹⁴³ Esta unión duró hasta 1523, cuando los suecos, descontentos con la gran influencia danesa dentro de la unión, se separaron de la misma después de múltiples intentos.¹⁴⁴ A pesar del fin de la Unión de Kalmar, Dinamarca y Noruega continuaron unidos en un solo reino.

Después de múltiples conflictos internos, para mediados de la década de 1530, Dinamarca-Noruega completó la transición del catolicismo al luteranismo, y para los años 1600s toda Escandinavia había completado la transición.¹⁴⁵ Durante este periodo, la economía Sueca seguía guiada con las concepciones medievales.¹⁴⁶

Durante la Guerra de los Ochenta años (1568-1648), en la que las Diecisiete Provincias de los Países Bajos se independizaron de España, la economía danesa se benefició del flujo de refugiados habilidosos y se establecieron lazos comerciales entre Dinamarca y los Países Bajos. Durante el siglo XVI, Dinamarca-Noruega era considerado un reino poderoso, pero la Guerra de los Treinta Años alejó a los Países Bajos y para 1643, en la Guerra de Torstenson, estos se aliaron con Suecia, que había derrotado a las tropas danesas en la Guerra de los Treinta Años. Como resultado de esta última guerra, el balance de poder cambió y Suecia ganó varios territorios de la zona de Noruega que le permitieron acceso ilimitado al mar del Norte. En la Guerra Sueco-Danesa de 1657-1658 el reino de Dinamarca-Noruega se vio forzado a ceder cerca de la mitad del territorio a Suecia. Gracias a sus conquistas, que además de gran parte de Noruega incluyeron también territorios de Rusia, Polonia y Lituania, Suecia se convirtió en una potencia europea durante el siglo XVII.¹⁴⁷ A pesar de los esfuerzos de Dinamarca por

¹⁴² *Ibid.* 136.

¹⁴³ Nordstrom, B. J. (2000). *Scandinavia since 1500*. Minneapolis: University of Minnesota Press, p. 22.

¹⁴⁴ *Ibid.*, p. 26.

¹⁴⁵ *Ibid.*, p. 37.

¹⁴⁶ Heckscher, E. F. (1954). *An economic history of Sweden, volume 95*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, p. 63.

¹⁴⁷ Frost, R. I. (2000). *The Northern wars: War, state and society in northeastern Europe, 1558-1721*. Harlow: Longman, pp. 133-134.

recuperar los territorios perdidos, los grandes poderes de Europa se opusieron a cualquier conquista territorial de Dinamarca.

En el periodo de 1750-1830, las guerras, cambios políticos y el clima cambiante de la economía afectaron la economía de los países escandinavos.¹⁴⁸ Las Guerras Napoleónicas, gracias al Bloqueo Continental, permitieron el florecimiento del comercio marítimo, lo que favoreció a Dinamarca-Noruega, aunque esta nación que se vio sumamente afectada al caer Napoleón. Dinamarca-Noruega, aliada de Napoleón, se vio forzado a ceder el territorio de Noruega a Suecia en 1814. Anteriormente, en 1809, Suecia fue obligada a ceder Finlandia a Rusia. Después de 1815, los países escandinavos experimentaron un periodo de deflación, con Dinamarca y Noruega sufriendo por la baja de ingresos por concepto de embarcaciones internacionales y comercio, y Suecia por la baja de ingresos de la exportación de hierro y madera.¹⁴⁹

De 1830 a 1870, la agricultura era la actividad económica principal de Dinamarca, siendo los cereales el principal producto de exportación.¹⁵⁰ Similarmente, la economía de Noruega dependía de actividades no industriales, siendo los productos forestales y de la pesca los principales productos de exportación. Para la mitad del siglo XIX, el sector del transporte marítimo de Noruega experimento un crecimiento significativo, gracias a sus exportaciones de madera al Reino Unido. En el caso de la economía de Suecia, la industria minera y de hierro que por siglos había conservado una ventaja, se vio mermada por progresos hechos en la producción metalúrgica, los cuales incrementaron la competencia para Suecia. A cambio de ello, Suecia incrementó sus exportaciones de madera y se convirtió en exportador de cereales. Al contrario de otras naciones europeas, las tres naciones escandinavas tuvieron una modesta industrialización, siendo Suecia la que más alcances logró en ese aspecto hacia finales del siglo XIX.¹⁵¹

Durante las guerras napoleónicas, Suecia se vio forzada a ceder el territorio de Finlandia a Rusia en 1809. Un año antes de la derrota definitiva de Napoleón, Dinamarca y Suecia firmaron el Tratado de Kiel en 1814, con el cual Dinamarca, cedió el reino de Noruega a Suecia. Noruega, que estaba en contra del tratado, trató de independizarse, pero Suecia obligó a Noruega a formar la Unión entre Suecia y Noruega, la cual duraría hasta 1905.

Antes de la Primera Guerra Mundial, a partir de la década de 1870, los países escandinavos tuvieron avances importantes en la industrialización de la economía, aunque en diferentes grados. Ante la caída del precio de los cereales, Dinamarca comenzó a cambiar hacia la producción animal, lo que implicó la producción de

¹⁴⁸ Hansen, E. D. (2001). *European economic history: From mercantilism to Maastricht and beyond*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press, p. 118.

¹⁴⁹ *Idem*.

¹⁵⁰ *Ibid.*, p. 150.

¹⁵¹ *Ibid.*, pp. 151-152.

maquinaria especializada, tal como ordeñadoras de leche, plantas de refrigeración, etc.¹⁵²

En Noruega, la exportación de madera se estancó, mientras que los servicios de embarcaciones noruegas crecieron a la par del incremento en el comercio mundial. Como consecuencia indirecta de este crecimiento, la industria de la construcción de navíos se desarrolló. Otras nuevas industrias, como la producción de fertilizantes nitrogenados, empezaron a desarrollarse.¹⁵³

En el caso de Suecia, nuevos métodos de producción fueron integrándose a la existente industria minera y, para la década de los 1870s, la industria del hierro se empezó a expandir, permitiendo el desarrollo de industrias de producción de maquinarias, tales como turbinas, motores eléctricos y máquinas de combustión interna. En paralelo, se sentaron las primeras bases de las industrias química y farmacéutica al iniciar la producción de cerillos y fertilizantes, y la industria de bienes derivados de la madera, como pulpa de madera y papel, se desarrolló.¹⁵⁴ Otro gran avance para el desarrollo económico de Suecia fue la construcción del primer sistema ferroviario.

En 1873, Suecia y Dinamarca formaron la Unión Monetaria Escandinava, fijando un tipo de cambio fijo contra el oro en paridad uno a uno entre las monedas de ambas naciones.¹⁵⁵ Noruega, en unión con Suecia en materia exterior, pero con autonomía interna, se adhirió a la unión monetaria en 1875 en la misma paridad. Esta unión monetaria duró hasta la Primera Guerra Mundial.

Para 1905, Noruega consiguió la disolución de la Unión entre Suecia y Noruega, y se convirtió en una nación totalmente independiente.

Durante la Primera Guerra Mundial, Dinamarca, Noruega y Suecia permanecieron neutrales con el bloque británico contra Alemania. Las tres naciones establecieron acuerdos comerciales con la Gran Bretaña. Dinamarca exportaba a ambos lados del conflicto y este extra en comercio resultó en un aumento de la oferta monetaria. Sin embargo, los efectos inflacionarios no pudieron ser contenidos adecuadamente, lo que ocasionó que para 1920 la moneda danesa se devaluara en un 60% por debajo de su valor previo a la guerra.¹⁵⁶

Noruega, a pesar de declararse neutra en la Primera Guerra Mundial, económicamente se encontraba del lado de Gran Bretaña y sus aliados, dándoles privilegios a la vez que ellos proveían protección a la marina mercante de Noruega. Esto permitió que los dueños de embarcaciones tuvieran ganancias y

¹⁵² *Ibid.*, p. 181.

¹⁵³ *Idem.*

¹⁵⁴ *Ibid.*, p. 182.

¹⁵⁵ Aldcroft, D. H. y Sutcliffe, A. (1999). *Europe in the international economy: 1500-2000*. Reino Unido: Edward Elgar Publishing, p. 112.

¹⁵⁶ Henriksen, I. (2006). An economic history of Denmark. En R. Whaples (Ed.), *EH.Net Encyclopedia*. De <http://eh.net/encyclopedia/article/henriksen.denmark>

que la economía floreciera durante los primeros años de la guerra, hasta que Alemania declaró la guerra a todas las embarcaciones que no fueran sus aliadas, lo que trajo grandes pérdidas para Noruega.¹⁵⁷

Para Suecia, la Primera Guerra Mundial trajo un superávit de exportaciones a precios inflados durante la guerra, lo que permitió controlar la deuda nacional del país. Esto, a su vez, capitalizó el mercado financiero sueco al bajar las tasas de interés. El nuevo mercado de dinero doméstico proveyó nuevos instrumentos económicos al estado sueco que servirían de base para las políticas Keynesianas de los años 1930s.¹⁵⁸

Durante la Revolución Rusa de 1917, Finlandia declaró su independencia y se convirtió en una nación independiente por primera vez en su historia.¹⁵⁹ Un año después se desató la Guerra Civil Finlandesa. La independencia finlandesa significó un alto en el comercio con Rusia, lo que trajo una mala situación económica para Finlandia.¹⁶⁰

Al finalizar la Primera Guerra Mundial, los países nórdicos experimentaron un crecimiento lento debido a los múltiples problemas económicos que afectaron al mundo durante la década de los 1920s. Gran parte de su crecimiento económico estaba directamente relacionado con las relaciones económicas con Gran Bretaña, que era el mercado principal de las exportaciones de productos agropecuarios de Dinamarca y el mercado líder de las exportaciones de madera, papel, pulpa y metales de Noruega y Suecia.¹⁶¹

Con la caída de los precios de la comida después de la Primer Guerra Mundial, se afectó el valor de las exportaciones danesas, ocasionando un tipo de cambio de la moneda noruega a valores previos a la guerra y una tasa de desempleo de 20% de trabajadores asegurados.¹⁶² Durante los 1920s, el desarrollo estructural estaba en favor de la agricultura, representado la exportación de productos agrícolas el 80% de las exportaciones. En los 1930s, Dinamarca fue forzada a acuerdos comerciales bilaterales con Gran Bretaña y Alemania. En 1932, Dinamarca estableció controles al tipo de cambio para detener el flujo de divisas fuera del país, lo que a su vez sirvió como protección para la industria nacional. Gracias a estas políticas proteccionistas, el producto interno bruto (PIB) de las actividades manufactureras superó al de la agricultura hacia el final de la década, aunque el desempleo siguió en tasas del 13 al 15% de la fuerza de trabajo.¹⁶³

¹⁵⁷ Grytten, O. (2008). The economic history of Norway. En R. Whaples (Ed.), *EH.Net Encyclopedia*. De <http://eh.net/encyclopedia/article/grytten.norway>

¹⁵⁸ Schön, L. (2008). Sweden – Economic Growth and Structural Change, 1800-2000. En R. Whaples (Ed.), *EH.Net Encyclopedia*. De <http://eh.net/encyclopedia/article/schon.sweden>

¹⁵⁹ Lavery, J. E. (2006). *The history of Finland*. Westport, Connecticut: Greenwood Press, p. 84.

¹⁶⁰ Hjerpe, R. (2008). An economic history of Finland. En R. Whaples (Ed.), *EH.Net Encyclopedia*. De <http://eh.net/encyclopedia/article/hjerpe.finland>

¹⁶¹ *Ibid.* 148, pp. 226-227.

¹⁶² *Idem.*

¹⁶³ *Ibid.* 156.

Noruega, por su parte, continuó con el desarrollo industrial, con ramas productivas de alta inversión, como plantas de producción de aluminio y de fertilizante nitrogenado, en parte a través de inversión extranjera directa, a la vez que invirtió en instalaciones para el transporte interno que ayudaron a abrir nuevas regiones al desarrollo económico diferente de la agricultura.¹⁶⁴ Para 1921, el PIB per cápita cayó un 11%. El efecto de la recesión fue particularmente duro en Noruega debido a que la recesión económica afectó a los socios comerciales más importantes de Noruega, Gran Bretaña y Suecia, y a la política monetaria pro-cíclica de la década anterior combinada con una política deflacionaria en los 1920s encaminada a restaurar el valor de la moneda noruega. Debido a esta última, la recesión de la mitad de los 1920s ocasionó múltiples bancarrotas, una crisis financiera y desempleo masivo, de 1% en 1919 a más de 8% en 1927, llegando a 18% en el sector manufacturero. Esto colocó a Noruega como una de las peores naciones en desempeño económico en el mundo occidental durante los años 1920s.¹⁶⁵ Para 1930, la Gran Depresión llegó a Europa y para 1931 había causado una caída del 8.4% en el PIB per cápita de Noruega, ayudada por un conflicto laboral severo el mismo año. Peso a esto, gracias a la política monetaria deflacionaria de los 1920s y a que Noruega dejó la paridad del oro en 1931, la depresión de los 1930s fue mucho menos severa y más corta que en otros países occidentales.¹⁶⁶ Gracias a que los dueños de embarcaciones noruegas fueron pioneros en la transición de vapor a diesel, se expandieron al nicho de las embarcaciones petroleras, por lo que la contracción de las flotas mercantiles internacionales no les afectó.

Durante este periodo, Suecia, gracias al desarrollo en décadas pasadas de su industria de metales, contaba con un mayor nivel de procesamiento que Noruega, y las exportaciones suecas eran mucho más variadas en productos y países que las de Dinamarca.¹⁶⁷

Con su separación de Rusia, Finlandia redistribuyó su comercio exterior con Europa Occidental, particularmente con Gran Bretaña, compitiendo directamente en la industria del papel y productos agrícolas con Dinamarca.¹⁶⁸ Al igual que en los otros países nórdicos, la depresión económica de los 1930s fue menos severa que en otras países europeos. Los productos derivados de la madera, como pulpa y papel, encontraron nuevos mercados, mientras que los textiles y metales se quedaron en el mercado interno compitiendo con las importaciones. Más del 75% de las exportaciones estaban relacionadas a la madera y un tercio de la producción industrial estaba relacionada con productos procesados de la madera. Antes de la Segunda Guerra Mundial, casi la mitad de la fuerza laboral y un tercio de la producción estaban aún en industrias primarias. Las medidas proteccionistas

¹⁶⁴ *Ibid.* 148, pp. 156-157.

¹⁶⁵ *Ibid.* 157.

¹⁶⁶ *Idem.*

¹⁶⁷ *Ibid.* 148, pp. 227-228.

¹⁶⁸ *Idem.*

ayudaron a que la producción doméstica de granos correspondiera a cerca de 90% del consumo para 1939.¹⁶⁹

Durante la Segunda Guerra Mundial, Dinamarca y Noruega se declararon neutrales pero aún así fueron invadidas por Alemania, mientras que Finlandia se defendía de los intentos de invasión de la Unión Soviética. Suecia logro permanecer neutral durante el conflicto, aunque tuvo que hacer algunas concesiones a Alemania, a la vez que ayudaba a la resistencia noruega y finlandesa. Con la invasión a Dinamarca, Islandia, que se encontraba en una unión con Dinamarca, optó por declararse una república independiente una vez que expiró el acuerdo de la unión en 1944.

Contrario a otras naciones, después de la Segunda Guerra Mundial la política económica de los países escandinavos no sufrió grandes modificaciones.¹⁷⁰ En Dinamarca, durante los primeros años de la posguerra, las regulaciones y racionamiento de bienes durante la guerra continuaron. A pesar de ello, la reconstrucción económica fue relativamente rápida gracias a que Dinamarca evito las peores consecuencias de la guerra, y, para 1946, el PIB había recobrado su más alto nivel previo a la guerra. Adicionalmente, Dinamarca recibió ayuda monetaria a través del Plan Marshall.¹⁷¹

En Noruega, el restablecimiento económico vino con crecimiento del sector público y una planeación económica centralizada. Originalmente declinando la propuesta de los EE. UU., Noruega terminó por aceptar el Plan Marshall ante la falta de divisas fuertes.¹⁷²

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, Finlandia había perdido una décima parte de su territorio y la prioridad eran las reparaciones de guerra a la Unión Soviética. Gracias al desarrollo de las industrias de maquinaria doméstica y de construcción de navíos, Finlandia pudo pagar las reparaciones de guerra en las condiciones estipuladas en los acuerdos. Las exportaciones de madera hacia el Occidente volvieron a empezar y la capacidad productiva fue modernizada gradualmente, a la vez que la industria fue reformada.¹⁷³

En 1949, Dinamarca, Islandia y Noruega se unen a la Organización del Tratado Atlántico Norte (OTAN). Suecia y Finlandia por su parte se mantuvieron neutrales. Con excepción de Finlandia, que deseaba evitar conflictos con la Unión Soviética, los países nórdicos participaron en el Plan Marshall que inició en 1948, el cual impulsó el comercio intra-europeo y la modernización de las industrias.¹⁷⁴

¹⁶⁹ *Ibid.* 160.

¹⁷⁰ *Ibid.* 148, p. 302.

¹⁷¹ *Ibid.* 156.

¹⁷² *Ibid.* 157.

¹⁷³ *Ibid.* 160.

¹⁷⁴ Van der Wee, H. (1986). *Prosperity and upheaval: The world economy, 1945-1980*. Berkeley: University of California Press, p. 44.

Las políticas socioeconómicas de los países nórdicos comparten características similares a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial. Parte de ello se debe a que, contrario a otras naciones europeas, no hubo grandes cambios en la política económica y en la vida política, donde gobiernos socialdemócratas se mantuvieron en el poder antes de la guerra y después de ella, con excepción de algunos periodos cortos en el caso de Dinamarca.¹⁷⁵

Dinamarca, durante la década de los 1950s, tuvo un crecimiento más bajo que otros países occidentales debido a que el grueso de sus exportaciones se concentraba en el sector agrícola, mismo que se encontraba regulado. Adicionalmente, con la creación de la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), precursora de la futura Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se liberalizó el flujo de bienes y capital en Europa Occidental, causando problemas para algunas firmas manufactureras danesas.

De las naciones nórdicas, Noruega fue la más afectada por la Segunda Guerra Mundial. La marina mercante noruega fue reducida a la mitad. Mientras que Suecia mantuvo una economía interna ordenada, Dinamarca y Noruega fueron afectadas por la ocupación alemana, causando que la regulación macroeconómica de la economía a través de políticas monetarias y fiscales no fuera posible durante los primeros años de la posguerra.¹⁷⁶ Debido a esta situación, las regulaciones y racionamiento de bienes durante la guerra continuaron durante los primeros años de la posguerra. Como parte de los esfuerzos de reconstrucción, Noruega se unió al sistema de Bretton Woods, al GATT (acrónimo de *General Agreement on Tariffs and Trade*, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BM).¹⁷⁷

Durante los 1950s, Suecia cimentó su sistema del estado del bienestar, en el que el gobierno juega un papel importante en la promoción del bienestar económico y social de sus ciudadanos. Esto se reflejó en el rápido crecimiento de servicios públicos en áreas educativas, de salud, guarderías y programas de seguridad social que trajeron consigo altos impuestos. Asimismo, se implementaron controles en los mercados laborales y de capitales, lo que resultó en un aumento en las ganancias de los sectores productivos, incremento de inversiones en empresas con ganancias y una baja en la actividad de la bolsa de valores.¹⁷⁸

Al igual que Noruega, Finlandia se adhirió al acuerdo de Bretton Woods, al BM y al FMI para 1948, y al GATT dos años más tarde. Asimismo Finlandia firmó acuerdos comerciales bilaterales con la Unión Soviética en 1947.¹⁷⁹

¹⁷⁵ *Ibid.* 148, p. 302.

¹⁷⁶ *Idem.*

¹⁷⁷ *Ibid.* 157.

¹⁷⁸ *Ibid.* 158.

¹⁷⁹ *Ibid.* 160.

En 1952, Dinamarca, Islandia, Noruega y Suecia fundaron el Consejo Nórdico, un foro de cooperación interparlamentario. Con la muerte de Stalin, Finlandia se unió al Consejo Nórdico en 1955.¹⁸⁰ Uno de sus primeros éxitos fue el establecimiento de un mercado laboral común y el libre movimiento de los ciudadanos entre las fronteras de las naciones miembro. Esto último se logró gracias al establecimiento de la Unión Nórdica de Pasaportes en 1952, décadas antes del Acuerdo de Schengen de la Unión Europea (UE).

De los 1950s a los 1970s, los países escandinavos tuvieron un alto crecimiento en el sector público, el cual, sin embargo, no se vio reflejado en un gran número de nacionalizaciones de industrias.¹⁸¹ La producción en si misma fue dejada mayormente en manos del sector privado. Para 1974, el 48% del PIB de Dinamarca, Noruega y Suecia venía de los impuestos, superior al 38.8% del PIB en otros miembros europeos de la OCDE.

En 1960, Dinamarca entró al Acuerdo Europeo de Libre Comercio (AELC) y posteriormente en 1973 se unió a la Comunidad Económica Europea (CEE), siendo el primero de los países nórdicos en hacerlo. Durante este periodo, la economía danesa dejó de depender de la exportación de productos agrícolas. Durante la década de los 1960s, el sector público creció de manera importante, impulsado por el crecimiento del gasto en las políticas del estado del bienestar.¹⁸² El mercado laboral danés es considerado exitoso en combatir el desempleo en este periodo gracias a su flexibilidad y seguridad, al ofrecer poca protección al empleo, altas compensaciones para los desempleados y la participación activa de los desempleados.

De 1979 a 1982 el gobierno danés devaluó la corona danesa en cuatro ocasiones para combatir la presión a la competitividad del país ocasionada por tener una inflación superior a la de Alemania Occidental, cuya moneda era la base de las transacciones comerciales en la época. En 1982 el gobierno socialdemócrata fue relevado por gobierno conservador-liberal que lanzó un programa para mejorar la competitividad del sector privado y re-balancear las finanzas públicas, logrando bajar la inflación y las tasas de interés a largo plazo.¹⁸³

Para 1994 la economía danesa entro en una fase de crecimiento moderado. En la primera década del siglo XXI, las exportaciones danesas tenían una base amplia y no dependía de un mercado nicho.¹⁸⁴ La demanda doméstica y la política económica interna han jugado un papel crucial en la economía danesa, una economía pequeña pero de mercado abierto.

¹⁸⁰ The Nordic Council. (2012). *The history of the Nordic Council - 1953-1971*. De <http://www.norden.org/en/nordic-council/the-nordic-council/the-history-of-the-nordic-council/1953-1971>

¹⁸¹ *Ibid.* 148, p. 340.

¹⁸² *Ibid.* 156.

¹⁸³ *Idem.*

¹⁸⁴ *Idem.*

Originalmente rechazando el Tratado de la Maastricht en 1992, Dinamarca ratificó el tratado en 1993 con la adición del acuerdo de Edimburgo, el cual otorgaba excepciones a Dinamarca en materia de ciudadanía, unión económica y monetaria, política de defensa, y en justicia y asuntos internos. A pesar de ser un miembro de la UE, Dinamarca ha rechazado adherirse a la unión monetaria del Euro desde el inicio y nuevamente en el año 2000.¹⁸⁵

De 1950 a 1973, Noruega vivió la era dorada de su economía, en donde el PIB per cápita crecía cerca de 3.3% anualmente, el comercio exterior cobraba aún más importancia, había poco desempleo y la inflación se mantenía estable.¹⁸⁶ Este modelo nórdico fue exitoso en este periodo, entregando seguridad social y una distribución equitativa de la riqueza, a pesar de no mostrar un crecimiento económico muy alto.

En 1973, con la caída del sistema establecido por el acuerdo de Bretton Woods y la crisis del petróleo, la mayoría de las economías de los países desarrollados redujo su crecimiento. Gracias a que en 1969 la compañía Phillips Petroleum encontró petróleo en la parte Noruega del mar de Norte, el campo petrolero Ekofisk, y a que en 1972 el gobierno noruego creó la empresa petrolera estatal Statoil, el gobierno de Noruega pudo establecer una política financiera anti-cíclica durante los 1970s, lo que permitió que el crecimiento económico fuera mayor y el desempleo menor que en otras naciones occidentales.¹⁸⁷

Debido al enorme crecimiento del sector petrolero en los 1970s y 1980s, una gran desindustrialización ocurrió en el sector manufacturero de Noruega. A pesar de este fenómeno, Noruega logró altos niveles de crecimiento durante las tres últimas décadas del siglo XX, crecimiento impulsado por el éxito de la industria petrolera.¹⁸⁸

Debido a políticas de liberalización del crédito implementadas incorrectamente, se creó un boom del crédito a principios de los 1980s que ocasionó que la economía se sobrecalentara y causara un déficit cuando los precios del petróleo cayeron a finales de 1985. Esto forzó al gobierno a mantener una política fiscal más restrictiva. Para 1986, el nuevo gobierno implementó una política con un tipo de cambio fijo, vinculando en 1990 a la corona noruega con la ECU (*European Currency Unit*, Unidad Monetaria Europea, precursora del euro). En 1992, debido a una ola internacional de especulación de divisas, el banco central noruego suspendió el tipo de cambio fijo y posteriormente devaluó la corona noruega. Durante este periodo de crisis financieras, el gobierno Noruego se vio obligado a tomar control de los grandes bancos comerciales para evitar un colapso financiero total. Gracias a que el gobierno implementó cambios en su política monetaria, una

¹⁸⁵ Lidegaard, B. (2009). *A short history of Denmark in the 20th century*. Copenhagen: Gyldendal, pp. 362-363.

¹⁸⁶ *Ibid.* 157.

¹⁸⁷ *Idem.*

¹⁸⁸ *Idem.*

política fiscal más estricta y a altas tasas de interés prevalentes, el proceso de sobrecalentamiento de 1993-1997 no afectó seriamente a Noruega.¹⁸⁹ Como consecuencia del éxito de la industria petrolera en Noruega, el gobierno ha incentivado poco el desarrollo de nuevas industrias en el sector privado en comparación con los otros países nórdicos.

Noruega es un miembro fundador de la AELC creada en 1960.¹⁹⁰ Ha rechazado unirse a la UE en 1972 y 1994, prefiriendo mantenerse solamente en el Espacio Económico Europeo (EEE), fundado en 1994, para participar en el mercado de la UE.¹⁹¹ Noruega actualmente es una economía mixta que combina un estado del bienestar con actividad de libre mercado y propiedades estatales en sectores clave.

Al igual que Noruega, Suecia vivió una época de crecimiento de 1950 a 1973. Durante este periodo llegaron los resultados de los bloques de desarrollo establecidos a finales del siglo XIX, a la vez que se cimentó el modelo sueco del estado del bienestar.¹⁹² Este modelo dependía de una mayor responsabilidad pública por la seguridad social, creación y preservación del capital humano, y de una regulación del mercado laboral y de capital. Esto se reflejó en impuestos altos para los programas de seguridad social y servicios públicos relacionados. En el mercado de capital, las ganancias se gravaban muy poco si éstas eran reinvertidas y excesivamente si eran repartidas a los accionistas.¹⁹³ El sector de exportación (maquinaria, autos, papel y acero) era el pilar de las altas tasas de crecimiento y el incremento de la productividad, apoyado por inversiones públicas y subsidios.

Durante los 1970s y 1980s muchas de las industrias suecas enfrentaron una crisis debido a una mayor competencia global, un cambio en el comportamiento del consumidor y nuevas innovaciones, principalmente en electrónica. En los 1980s hubo un gran cambio estructural dentro de las industrias y la política económica, donde muchas industrias se modernizaron, como la industria del acero, mientras que otras, como la construcción de barcos, fueron así descontinuadas. Igualmente, nuevas industrias basadas en el conocimiento especializado, como la farmacéutica y la informática aparecieron y se desarrollaron.¹⁹⁴

Muchos de los elementos del modelo sueco fueron modificados durante los 1980s. Por ejemplo, la regulación del mercado de capital desapareció y reapareció el mercado de valores. Para 1995, con la entrada de Suecia a la UE, la política económica y el sistema de bienestar se adaptó al nivel europeo.¹⁹⁵ La corona

¹⁸⁹ *Idem.*

¹⁹⁰ *Ibid.* 148, pp. 394-395.

¹⁹¹ Gstöhl, S. (2002). *Reluctant Europeans: Norway, Sweden, and Switzerland in the process of integration*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers, p. 197.

¹⁹² *Ibid.* 158.

¹⁹³ *Idem.*

¹⁹⁴ *Idem.*

¹⁹⁵ *Idem.*

sueca se ha mantenido como la moneda corriente de Suecia toda vez que, en 2003, el euro como moneda fue rechazado claramente mediante un referendo.¹⁹⁶ Actualmente Suecia cuenta con un relativamente alto estándar de vida bajo un sistema mezclado de capitalismo de alta tecnología y beneficios para el bienestar social bien extendidos.

En el caso de Finlandia, las importaciones y exportaciones se han mantenido relativamente en altos niveles internacionalmente. A partir del final de la Segunda Guerra Mundial y hasta el final de la década de los 1980s, el gobierno mantuvo una política que favorecía a las inversiones, manteniendo altos niveles durante este periodo. A principios de los 1960s, el crecimiento de la fuerza laboral se detuvo y a partir de entonces el crecimiento económico ha dependido de incrementos en la productividad. Las necesidades del mercado soviético, y posteriormente del mercado occidental, cambiaron la estructura de la industria manufacturera. Para 1950, el gobierno finlandés construyó la primera refinería de petróleo y continuó envuelto en actividades industriales. La política agrícola resultó en sobreproducción en varios grupos de productos y dumping en mercados internacionales, situación que ocasionó la introducción de limitaciones a la producción para finales de los 1960s.¹⁹⁷

A partir de los 1960s y 1970s la educación está a cargo del gobierno y es gratuita en todos los niveles. Para este momento, el modelo nórdico del bienestar continuaba siendo implementado con la introducción de un sistema de salud público en los 1970s. En esta década, la crisis del petróleo puso bajo presión a la economía finlandesa, a pesar de que la Unión Soviética era el principal proveedor, lo que derivó en una alta inflación. Para contrarrestar el desempleo, Finlandia incrementó sus exportaciones a la Unión Soviética bajo el acuerdo comercial que habían firmado.¹⁹⁸

Para la década de los 1980s, el crecimiento económico de Finlandia era relativamente mejor que en el resto de Occidente, alcanzando al PIB de la economía sueca hacia finales de la década. Durante la década, los electrónicos tuvieron un gran crecimiento para convertirse en la mayor industria manufacturera de Finlandia, representando 25% del sector. Este desarrollo está ligado al aumento en el gasto en investigación y desarrollo, representando 3% del PIB.¹⁹⁹

Durante los 1990s, la caída de la Unión Soviética, la recesión en Europa Occidental y problemas de ajuste con el nuevo orden de liberalización de los capitales internacionales, ocasionaron que Finlandia entrara en una recesión económica. En ésta, el PIB cayó 10% en tres años, el desempleo aumento a un 18% y la crisis bancaria ocasionó cambios estructurales en el sector financiero.²⁰⁰

¹⁹⁶ Miles, L. (2005). *Fusing with Europe?: Sweden in the European Union*. Aldershot: Ashgate, p. 245.

¹⁹⁷ *Ibid.* 160.

¹⁹⁸ *Idem.*

¹⁹⁹ *Idem.*

²⁰⁰ *Idem.*

En la actualidad las importaciones y exportaciones de Finlandia se han incrementado gracias a políticas que favorecen la exportación. Un cuarto de las compañías finlandesas es propiedad de capital extranjero, a la vez que compañías finlandesas tienen grandes inversiones en otras naciones, lo que muestra que las grandes compañías de Finlandia son realmente compañías internacionales. El comercio exterior ha cambiado con el crecimiento de las economías asiáticas, mientras que el flujo a Rusia ha variado, reduciéndose al principio de los 1990s y recuperando su tamaño en la década de los 2000s. Con esto, Rusia, Suecia y Alemania son los tres principales socios comerciales de Finlandia.²⁰¹

Gracias a la caída de la Unión Soviética, Finlandia pudo integrarse más al resto de Europa y finalmente se unió a la UE en 1995 después de un referéndum.²⁰² El marco finlandés fue sustituido por el euro en 2002. En la actualidad la economía finlandesa es una economía mixta altamente industrializada con un alto PIB per cápita.

Durante el siglo pasado, Islandia se convirtió en una economía moderna después de haber sido una de las más pobres de Europa.²⁰³ Desde 1960, Islandia al igual que Noruega es miembro de la AELC y, asimismo, prefirió ser parte del EEE en lugar de integrarse a la UE. Esta reticencia a la UE se debe a temores relacionados a la pérdida de control de los recursos pesqueros. Ante la falta de recursos naturales, la economía islandesa ha dependido de la industria pesquera.²⁰⁴ En los 1960s, la pesca representaba el 90% de las exportaciones, pero gradualmente ha bajado su porcentaje hasta llegar a cerca del 40% en 2006. A partir de los 1990s los sectores de los servicios financieros, la biotecnología y el software de cómputo han estado creciendo.

Con una economía similar a la de los otros países nórdicos, que combina el capitalismo con un sistema de bienestar extendido y una distribución equitativa de la riqueza, en 2007 Islandia tenía uno de los PIB per cápita más elevados del mundo. Con la crisis financiera de 2008, varios bancos comerciales tuvieron que ser nacionalizados por temores a que la crisis llevara a la bancarrota nacional. Debido a esta crisis, la economía islandesa se vio severamente afectada y la corona islandesa se devaluó seriamente. Este proceso derivó en la solicitud de Islandia a integrarse a la UE en 2009 y el inicio de negociaciones en 2010.²⁰⁵

Comparativamente, México como nación independiente es más joven que Dinamarca y Suecia, pero más vieja que Finlandia e Islandia, que surgieron como

²⁰¹ *Idem.*

²⁰² Raunio, T., y Tiilikainen, T. (2003). *Finland in the European Union*. Londres: Frank Cass Publishers, p. 12.

²⁰³ Rademacher, A.-K., Bätz, C. y Hartmann, K. (2010). *Iceland - An overview: History, economy, culture, educational system*. Múnich: GRIN Verlag, p. 11.

²⁰⁴ *Ibid.*, p. 9.

²⁰⁵ EU enlargement: The next seven. (2013, julio 1). *BBC*. De <http://www.bbc.co.uk/news/world-europe-11283616>

naciones independientes apenas en el siglo pasado, y, en estricto sentido, la nación mexicana también es más vieja que Noruega, que históricamente ha sido dependiente de Dinamarca y Suecia hasta inicios del siglo XX.

De 1521 a 1810, México fue una colonia de España, en donde la producción estaba destinada a satisfacer las necesidades de España. Con la consumación de la independencia en 1821, al año siguiente en 1822 México surge como una monarquía liderada por Agustín de Iturbide, quien fue designado por el Congreso Constituyente, y para 1823 abdicó después de diversos levantamientos en su contra.²⁰⁶ En 1824, surge la primera república federal, la cual duró hasta 1864. Durante este periodo, diversos conflictos ocurrieron, tanto internos, como golpes de estado, como externos, como la invasión estadounidense de 1846 a 1848 que derivó en la pérdida de gran parte del territorio nacional. En este periodo la economía mexicana estaba controlada por grandes terratenientes. Debido a los múltiples conflictos, las inversiones más viables eran las explotaciones agrícolas.

Posterior a la caída de Antonio López de Santa Anna, en 1852 inició el periodo de La Reforma, encabezada por Benito Juárez, periodo que se caracterizó por múltiples reformas liberales, como la separación de la Iglesia y el Estado. México se vio nuevamente envuelto en conflictos armados, primero con la Guerra de Reforma de 1857 a 1861, y posteriormente con la invasión francesa de 1861 a 1867. Durante el periodo de Juárez se iniciaron los esfuerzos por modernizar la economía de México.²⁰⁷ Se revitalizó la industria minera y se mejoró la infraestructura de comunicaciones y transportes. Para 1873 el ferrocarril de la Ciudad de México a Veracruz había sido completado.²⁰⁸

Durante el Porfiriato, de 1876 a 1911, México tuvo un rápido crecimiento económico, aunque no equitativo. La economía mexicana permitió la inversión extranjera. Para 1911, 62% de las inversiones extranjeras correspondían a Europa y el 38% restante a los EE. UU.²⁰⁹ Gracias a la estabilidad política y paz social, se incrementó la inversión de capital que financió la modernización del país. Las comunicaciones y transportes del país fueron modernizados. La red ferroviaria, de tener cerca de 600 km. al inicio del periodo de Porfirio Díaz pasó a superar los 19,000 km. para 1911.²¹⁰ Prácticamente todo el sistema ferroviario nacional se construyó durante el Porfiriato. Durante este periodo inició la telefonía en 1878, la Ciudad de México tuvo alumbrado público en 1881, se inauguró la primera central hidroeléctrica en 1896, los tranvías eléctricos comenzaron a operar en 1900 y muchas otras obras públicas.

²⁰⁶ Anna, T. E. (1998). *Forging Mexico, 1821-1835*. EE. UU: University of Nebraska Press, pp. 94-97.

²⁰⁷ Cepeda, A. (2006). *Juárez: El estratega republicano*. México: UNAM, p. 23.

²⁰⁸ Collado, M. C. (1987). *La burguesía mexicana: el emporio Braniff y su participación política, 1865-1920*. México: Siglo XXI, p. 32.

²⁰⁹ Díaz, H. (2005). *México del triunfo de la República al Porfiriato*. México: UNAM, p. 180.

²¹⁰ Saab, J. (2010). *Mexico: Un Experimento*. Raleigh, Carolina del Norte: lulu.com, p. 147.

A pesar de los grandes avances, el costo social de los mismos se volvió en descontento popular que originó la Revolución Mexicana en 1910 y en continuos conflictos que afectaron los logros económicos alcanzados hasta entonces. Al finalizar la Guerra de los Cristeros en 1929 y con la formación del Partido Revolucionario Institucional (PRI) en ese mismo año, México volvió a tener un periodo de paz. Sin embargo, la economía mexicana se vio afectada por la Gran Depresión, ante la caída de ingresos y de la demanda interna. La industria ferrocarrilera fue nacionalizada en 1930 y la industria petrolera en 1938. La reforma agraria se aceleró. Para el periodo de Manuel Ávila Camacho, la Depresión había terminado oficialmente.

Entre mediados de los 1940s a 1970 se dio el llamado Milagro Económico Mexicano, un periodo de reformas económicas y sociales que trajo consigo un crecimiento económico sostenido y una baja inflación. Este proceso tuvo como base la rectoría económica del Estado y un mercado cerrado al exterior.²¹¹ La población urbana se incrementó a un ritmo más rápido que en periodos anteriores, se promovió la expansión industrial y se implementó un programa de sustitución de importaciones. Para 1970, las exportaciones de México se habían diversificado. El país era autosuficiente en cultivos alimenticios durante este periodo.²¹²

A partir de 1970, la economía mexicana se empezó a deteriorar. Durante los 1970s, el crecimiento económico se mantenía, pero una mala gestión fiscal y un sector industrial con exportaciones pobres minaron el crecimiento. El gasto público que se venía arrastrando de periodos anteriores creó una situación económica negativa expresada en un gran crecimiento de la inflación, devaluación del peso, aumento en las importaciones de alimentos, crecimiento de la deuda externa y fuga de capitales.²¹³

Con el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros en 1976, la economía mexicana empezó a resurgir, a la vez que permitió continuar con las destructivas políticas fiscal y monetaria.²¹⁴ Asimismo, el éxito de las exportaciones de petróleo incentivó un excesivo endeudamiento externo. El petróleo y la petroquímica se convirtieron en el sector más dinámico de la economía. Ante la sobrevaluación del peso y la creciente deuda externa, el peso mexicano se volvió a devaluar para 1980. Con el estancamiento de las exportaciones y la recesión mundial, se produjo un mayor déficit en la balanza comercial.

Durante los 1980s, la llamada “Década Perdida”, se implementó el modelo neoliberal para recuperar la confianza de los inversionistas y traer de regreso la inversión extranjera. México se adhirió al GATT en 1986. Durante la década, el

²¹¹ Fowler, W. (2008). *Gobernantes mexicanos: 1911-2000*. México: Fondo de Cultura Económica, p. 402.

²¹² Toledo, V. M. et al. (2000). *Ecología y autosuficiencia alimentaria: Hacia una opción basada en la diversidad biológica, ecológica y cultural de México* (5 ed.). México: Siglo Veintiuno, p. 22.

²¹³ Zorrilla, J. P. (2004, mayo). La historia económica de México (un resumen bajo la óptica sobre riesgo). *GestioPolis*. De <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/histomex.htm>

²¹⁴ *Idem*.

gobierno redujo el gasto público e impulsó las exportaciones. A pesar de ello, la economía se estancó y, con la caída del gasto público, el crecimiento se detuvo. De 1983 a 1988 el PIB cayó drásticamente y la inflación alcanzó casi el 100%.²¹⁵

A finales de los 1980s y principios de los 1990s, el gobierno promovió la inversión privada mediante la privatización de empresas públicas y desregulación de la economía. En este periodo se reprivatizó el sistema bancario (nacionalizado en 1982), se redujo la deuda externa, se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con los EE. UU. y Canadá, entrando en vigor en 1994, y el país se adhirió a la OCDE en 1993.²¹⁶

En diciembre de 1994, ocurrió el "error de diciembre", con el cual el peso mexicano, recién renombrado como el nuevo peso unos años antes, se colapsó, ocasionando una nueva crisis económica. Para 1996 la economía recuperó su crecimiento. Desde entonces, la macroeconomía se ha mantenido estable, evitando la crisis sudamericana de 2002 y manteniendo un ritmo de crecimiento positivo, aunque muy bajo. La recesión mundial de 2008 y el colapso del comercio internacional contrajo el PIB en 6.1% en 2009, pero recuperándose relativamente rápido para 2011.²¹⁷ A pesar de esta estabilidad y el crecimiento del PIB per cápita, la distribución de la riqueza no ha sido equitativa.

México ha enfrentado recurrentes crisis económicas a partir de los 1970s, mientras que, de los países nórdicos, solo Islandia ha enfrentado una crisis de similar tamaño recientemente. Asimismo, las políticas mexicanas han resultado erróneas y contraproducentes, lo que ha exacerbado los malos resultados económicos. Los países nórdicos han sido economías abiertas al comercio internacional desde sus orígenes, mientras que México ha sido reticente a abrir sus fronteras al comercio, por lo que la experiencia de la nación mexicana en negocios internacionales es inferior a la acumulada por los países nórdicos.

4.1.1 Reformas estructurales recientes

Los países nórdicos, al igual que la mayoría de los países desarrollados, han realizado una serie de reformas estructurales importantes para asegurar el crecimiento sostenido en las características económicas del mundo actual, contrario a México, en donde ha sido complicado implementar este tipo de reformas. En Dinamarca, la reforma más relevante se dio en 2007, cuando se implementó la Kommunalreformen (reforma municipal), con la cual se fusionaron varios municipios de Dinamarca y se racionalizó el sector público al disminuir las unidades administrativas en los diferentes niveles de gobierno, notoriamente

²¹⁵ Gámez, A. E. (2006). *Liberalización económica y política exterior en México, 1989-1994*. México: Plaza y Valdés, p. 42.

²¹⁶ Delgado de Cantú, G. M. (2004). *Historia de México: legado histórico y pasado reciente*. México: Pearson Educación, p. 495.

²¹⁷ Gould, J. E. (2011, febrero 21). Mexico's economy expands at fastest pace in a decade as growth hits 5.5%. *Bloomberg*. De <http://www.bloomberg.com/news/2011-02-21/mexico-s-economy-expands-at-fastest-pace-in-a-decade-as-growth-hits-5-5-.html>

cambiando de 15 condados a 5 regiones,²¹⁸ lo que a su vez cambió otras áreas, como distritos policiales y generó una nueva estructura de hospitales. Otra reforma que destaca en Dinamarca es la relativa a las pensiones, planteada en 2011 y que entró en vigor en 2013, con el aumento gradual de la edad de retiro para ajustar ésta a futuro de acuerdo a la expectativa de vida.²¹⁹ Adicionalmente, Dinamarca ha implementado otras reformas menores relativas a la asistencia económica, referentes al decremento del periodo máximo para recibir beneficios por desempleo de cuatro años a dos, la reducción a la asistencia de ingresos que reciben daneses menores de 30 años que no cuenten con un título universitario y cambios al sistema de pagos a estudiantes.²²⁰ El gobierno danés también planea reformas en los servicios de salud para reorganizar algunos aspectos relativos a la manera en que éstos son proveídos.²²¹

En el caso de Finlandia, una de las reformas más relevantes recientemente fue la que hizo a su sistema de pensiones, negociada desde 2001 y que entró en vigor en 2005, con el fin de mitigar los cada vez más elevados costos de las pensiones debido al envejecimiento de la población.²²² En 2005, Finlandia reformó el impuesto al capital y al ingreso de las empresas²²³ y en 2012 también modificó ligeramente algunos de sus impuestos.²²⁴

Islandia, a partir de la crisis económica de 2008, realizó múltiples reformas a su sistema bancario y a la política económica. En particular, ante la bancarrota de los más grandes bancos del país, Islandia implementó reformas para controlar capitales. En 2010, Islandia implementó también una reforma fiscal enfocada a incrementar impuestos a los ingresos y a redistribuir éstos, en la cual aumentaron el impuesto sobre la renta (ISR), la tasa del impuesto corporativo y el impuesto al valor agregado (IVA).²²⁵ Islandia planea hacer una reforma al sistema de pensiones para aumentar la edad de retiro pero, hasta 2013, todavía no ha sido

²¹⁸ Blöchliger, H. y Vammalle, C. (2012). Denmark: The local government reform. En *Reforming fiscal federalism and local government: Beyond the zero-sum game* (pp. 73-82), OECD Publishing. doi:10.1787/9789264119970-8-en

²¹⁹ Lomas, U. (2012, agosto 27). Denmark unveils complete overhaul of pensions system. *Tax-News.com*. De http://www.tax-news.com/news/Denmark_Unveils_Complete_Overhaul_Of_Pensions_System___56875.html

²²⁰ Gørtz, M. (2013, mayo 5). Reforms are tactical in Denmark. *The New York Times*. De <http://www.nytimes.com/roomfordebate/2013/05/05/denmarks-work-life-balance/reforms-are-tactical-in-denmark>

²²¹ Stanners, P. (2013, mayo 2). Proposed health reform could lead to new labour conflict. *The Copenhagen Post*. De <http://cphpost.dk/news/politics/proposed-health-reform-could-lead-new-labour-conflict>

²²² Lassila, J. y Valkonen, T. (2006). The Finnish pension reform of 2005. *ETLA Discussion Papers, 1000*. De <http://www.etla.fi/wp-content/uploads/2012/09/dp1000.pdf>

²²³ Kari, S., Karikallio, H., y Pirttilä, J. (2008). Anticipating tax changes: Evidence from the Finnish corporate income tax reform of 2005. *VATT Discussion Papers, 447*. De http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k447.pdf

²²⁴ Finnish 2012 tax reform to impact MNCs. (2012, enero 24). *Taxand*. De <http://www.taxand.com/taxands-take/news/finnish-2012-tax-reform-impact-mncs>

²²⁵ Madaleno, M. (2012, agosto 29). What can Iceland teach us about a wealth tax?. *New Statesman*. De <http://www.newstatesman.com/blogs/employment/2012/08/what-can-iceland-teach-us-about-wealth-tax>

implementada.²²⁶ También se intentó reformar la constitución, pero, a pesar del aparente apoyo popular a la reforma, la misma fue rechazada en 2013.²²⁷

Noruega en la década de los 2000s implementó varias reformas para incrementar la eficiencia del sector público. Las más importantes fueron la reorganización del sistema de administración central de salud y de la administración de tribunales, la reforma hospitalaria, la reforma de la defensa, la reforma de la policía, la reorganización de la administración de instituciones penitenciarias, la reorganización de la administración de la educación elemental y secundaria, la reforma a los servicios sociales y la transferencia de los servicios de empleo y la administración de los beneficios de desempleo y asistencia social hacia la Administración Noruega de Trabajo y Bienestar Social (NAV).²²⁸ A partir de 2001, Noruega preparó varias reformas al sistema de pensiones que se han ido implementando gradualmente, con algunos de los cambios más relevantes en la reforma de 2006.²²⁹ En 2009, el parlamento noruego hizo modificaciones adicionales que entraron en vigor desde 2010 en la llamada *Ny fleksibel alderspensjon* (nueva jubilación flexible) para poder mantener un sistema de pensiones sustentable con el crecimiento de personas retiradas y el menor número de nacimientos. Se estima que las reformas estarán totalmente implementadas para 2025. Otra reforma reciente, de gran importancia para Noruega, fue la de 2006 relativa a los impuestos, la cual fue diseñada para corregir algunos problemas que acarrearba la reforma fiscal de 1992, relacionados a los ingresos de capital.²³⁰

En el caso de Suecia, con el crecimiento del sistema de bienestar de Suecia establecido en los 1970s, su mantenimiento se hizo insostenible, por lo que Suecia implementó varias reformas en los 1990s. La más notable fue el cambio en el sistema de pensiones aprobado desde 1994 y que empezó a funcionar desde 1998.²³¹ Entre 1990 y 1991, Suecia implementó el mayor cambio en su sistema hacendario con el propósito de hacerlo más justo y eficiente.²³² Para 2013, el gobierno sueco planeaba reducir el impuesto corporativo (impuesto sobre sociedades) para impulsar las perspectivas de empleos e inversiones. En el área

²²⁶ Nýtt lífeyrissjóðskerfi nánast í höfn. (2013, julio 14). *RÚV*. De <http://ruv.is/frett/nytt-lifeyrissjodskerfi-nanast-i-hofn>

²²⁷ Gylfason, T. (2013, junio 19). Democracy on ice: a post-mortem of the Icelandic constitution. *openDemocracy*. De <http://www.opendemocracy.net/can-europe-make-it/thorvaldur-gylfason/democracy-on-ice-post-mortem-of-icelandic-constitution>

²²⁸ OCDE. (2013). Overview of previous reforms in the Norwegian government. En *Value for money in government: Norway 2013* (pp. 43-60), OECD Publishing. doi:10.1787/9789264201927-5-en

²²⁹ Holmøy, E. y Stensnes, K. (2008). Will the Norwegian pension reform reach its goals? An integrated micro-macro assessment. *Statistics Norway Discussion Paper*, 557. De <http://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/DP/dp557.pdf>

²³⁰ OCDE. (2012). Tax reform in Norway: A focus on capital taxation. En *OECD Economic Surveys: Norway 2012* (pp. 67-99), OECD Publishing. doi:10.1787/eco_surveys-nor-2012-5-en

²³¹ Mitchell, D. J. y Normann, G. (2000, junio 29). Pension reform in Sweden: Lessons for American policymakers. *The Heritage Foundation*. De <http://www.heritage.org/research/reports/2000/06/pension-reform-in-sweden-lessons-for-american-policymakers>

²³² History of the Swedish tax system. (2010). *Government Offices of Sweden*. De <http://www.government.se/sb/d/9509/a/94915>

educativa, la mayor reforma se dio en 1992, la cual permitió a escuelas privadas, denominadas *Friskolor* (escuelas libres o gratuitas), ofrecer educación primaria y secundaria recibiendo fondos públicos para cada estudiante.²³³ Recientemente se han hecho reformas menores en la educación para mejorar el nivel de conocimiento de los niños ante los niveles obtenidos en recientes estudios del Programa Internacional para la Evaluación de Estudiante (PISA, por sus siglas en inglés, *Program for International Student Assessment*) y del Estudio de las Tendencias en Matemáticas y Ciencias (TIMSS, del inglés *Trends in International Mathematics and Science Study*)²³⁴ y también se planea modificar el accionar de las escuelas libres en 2013.²³⁵

Dentro de estos procesos de cambio, relevantes en los países nórdicos para mantenerse competitivos en el entorno global, hubo varios procesos de liberalización y desregulación acompañados de múltiples privatizaciones de empresas públicas, en muchos casos de manera parcial, siendo esto último algo poco considerado en las privatizaciones hechas en México recientemente.

Entre 1980 y 2002, Dinamarca privatizó 27 empresas públicas.²³⁶ Las más notables fueron la privatización parcial del Aeropuerto de Copenhague-Kastrup en 1991, 1996 y 2000; la privatización del banco GiroBank en 1993; la empresa de telecomunicaciones Tele Danmark en 1994; la empresa ferrocarrilera DSB Gods en 2001 y; la privatización parcial del servicio postal a cargo de Post Danmark.²³⁷ Desde la década de los 1980s, el gobierno danés empezó múltiples reformas de desregulación con el objetivo de mejorar la eficiencia de los servicios del gobierno y el desempeño y competitividad del sector privado danés. Entre estas reformas destacan las relacionadas al sector eléctrico y el de telecomunicaciones. En 1990, Dinamarca inició el proceso de liberalización del sector de telecomunicaciones y para 1996 ya estaba totalmente liberalizado.²³⁸ En 1999 hizo lo mismo en el sector eléctrico.

A finales de los 1980s, Finlandia comenzó un proceso de privatización, el cual implicó principalmente la expansión de la propiedad privada en las empresas estatales, es decir, privatizaciones parciales. Éstas comenzaron en 1988 con las ofertas públicas de venta de la acerera Outokumpu Oyj y de la empresa de industria pesada Valmet Oyj, seguidas en 1989 con la del proveedor de suministros metálicos Rautaruukki Oyj. Con la llegada de una coalición de centro-

²³³ McGettigan, K. (2007, septiembre 7). Independent schools flourish in Sweden. *Sweden.se*. De <http://www.sweden.se/eng/Home/Education/Basic-education/Reading/Free-schools/>

²³⁴ Education in Sweden: Lessons for life. (2011). *Sweden.se*. De <http://www.sweden.se/eng/home/education/basic-education/facts/education-in-sweden/>

²³⁵ Swedish parties agree to major free school reform. (2013, mayo 23). *The Local - Sweden Edition*. De <http://www.thelocal.se/48090/20130523/>

²³⁶ Tatahi, M. (2010, octubre 25). Enterprise performance, privatization and the role of ownership in Denmark. *MPRA Paper, 27064*. De <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/27064/>

²³⁷ Privatization Barometer. (s. f.). Denmark - Privatization milestones. En *Atlas*. Consultado en 2013 de <http://www.privatizationbarometer.net/atlas.php?id=15&mn=PM>

²³⁸ OCDE. (2000). Regulatory reform in Denmark. *OECD reviews of regulatory reform: regulatory reform in Denmark 2000* (pp. 13-46), OECD Publishing. doi:10.1787/9789264189386-en

derecha, en 1991 el gobierno inició un programa para aliviar la recesión de la época, el cual implicaba la renuncia a la propiedad estatal en varias empresas. En este periodo, que inició en 1993, las privatizaciones que destacan fueron las privatizaciones parciales de las empresas Outokumpu Oyj (nuevamente), Kemira Oyj (químicos) y Veitsiluoto Oyj (papel) en 1994. En 1995 hubo un nuevo cambio de gobierno, pero el proceso de privatización continuó con Kemira Oyj, Valmet Oyj y Veitsiluoto Oyj nuevamente en ofertas públicas en 1996, la empresa de telecomunicaciones Sonera entre 1998 y 2000 (la más grande privatización en Finlandia), en 2004 la privatización parcial de la aseguradora Sampo PLC y de TeliaSonera, en 2005 las privatizaciones parciales de la productora de energía Fortum y la petrolera Neste Oil, otra oferta pública de Outokumpu en 2006, la finalización de la venta del Sampo Bank en 2007 y la venta de la productora de fertilizantes Kemira GrowHow concretada en 2008.²³⁹ Bajo las directivas de la UE, desde 1987 Finlandia inició la liberalización de varios sectores, iniciando con el sector de telecomunicaciones. Otras desregulaciones notorias fue la del mercado de electricidad, comenzando en 1995 y para 1998 el mercado ya estaba totalmente liberalizado,²⁴⁰ y el servicio postal, iniciando el proceso en 1990 y culminando en 2001.²⁴¹

Durante el periodo de Davíð Oddsson como primer ministro, de 1991 a 2004, y hasta la crisis financiera, Islandia se embarcó en un amplio proceso de privatizaciones y liberalización de la economía, destacando principalmente la privatización de los bancos comerciales (que serían el pilar del crecimiento económico de Islandia en este periodo), múltiples plantas de procesamiento de pescado (vitales para la economía del país, dependiente de la pesca hasta entonces) y el monopolio estatal de telecomunicaciones Landssíminn. En conjunto con las múltiples políticas de liberalización de la economía, estas medidas impulsaron el crecimiento de la economía de Islandia durante este periodo, pero algunas de estas políticas eventualmente resultaron ser un factor detonante de la crisis financiera de 2008-2012, en particular las relacionadas con el sector bancario.²⁴² Como consecuencia de la crisis financiera, el gobierno de Islandia se vio obligado a nacionalizar los bancos para re-privatizarlos una vez saneados.

En la década de los 1990s, el gobierno de Noruega hizo esfuerzos para mejorar la competencia. Como parte de éstos, el parlamento noruego adoptó una nueva ley de competencia en 1993. También, Noruega se convirtió en el segundo país de Europa en introducir principios de libre mercado al sector energético, adoptando

²³⁹ Privatization Barometer. (s. f.). Finland - Privatization milestones. En *Atlas*. Consultado en 2013 de <http://www.privatizationbarometer.net/atlas.php?id=12&mn=PM>

²⁴⁰ OCDE. (2003). Performance and appraisal. En *OECD reviews of regulatory reform: Finland 2003: A new consensus for change* (pp. 19-51), OECD Publishing. doi:10.1787/9789264102699-3-en

²⁴¹ Jokivuori, P. (2007, noviembre 14). Industrial relations in the postal sector — Finland. *Eurofound*. De <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0704018s/fi0704019q.htm>

²⁴² Wade, R. H. y Sigurgeirsdottir, S. (2011). Iceland's meltdown: the rise and fall of international banking in the North Atlantic. *Revista de Economía Política*, 31(5), 684-697. De <http://www.scielo.br/pdf/rep/v31n5/a01v31n5.pdf>

una nueva ley de energía en 1990, que eventualmente llevó a la separación de las actividades de distribución de las de producción de energía del monopolio estatal Statnett, creando así un mercado para el comercio de energía. En el sector de telecomunicaciones, en 1994-1995 la telefónica estatal Televerket se convirtió en una empresa con acciones.²⁴³ Sin embargo, las privatizaciones se dieron hasta la entrada del nuevo siglo. Inicialmente, el proceso implicó el cambio de entidades estatales con autoridad a empresas con participación estatal. La privatización más notable de Noruega es la de Statoil, inicialmente en 2001 y con ofertas públicas de acciones en 2004-2005, después de las cuales el gobierno conserva cerca del 70% de las acciones de la compañía. Otras privatizaciones notables recientes son la de la empresa de telecomunicaciones Telenor, que empezó a cotizar en la bolsa de valores en 2000 y en la cual el gobierno noruego conserva el 54% de acciones; la de la empresa del mercado pesquero Cermaq, donde el gobierno conserva cerca del 44%; la de servicios financieros DnB NOR ASA, con 34% propiedad del estado y; la de la empresa de transporte NSB Gods, la cual regresó a ser 100% propiedad del gobierno nuevamente en 2010. A pesar de algunas privatizaciones totales de empresas estatales durante la década de los 2000s, en términos generales, Noruega ha evitado privatizar totalmente las empresas en las que el gobierno tiene alguna participación. Aún con esta reticencia a privatizar totalmente, Noruega ha desregulado algunos sectores, destacando el sector eléctrico en 1990,²⁴⁴ el sector farmacéutico en 1995 y 2001, y parcialmente el servicio postal.

Las privatizaciones más prominentes de Suecia se dieron a partir de los inicios de la década de los 1990s, cuando el parlamento sueco autorizó la venta parcial o total de acciones propiedad del Estado en 35 de las más de 70 empresas públicas. Una parte importante de cuerpos administrativos del gobierno fueron convertidos en empresas, algunos parcialmente privatizados, otros totalmente. Entre éstos, el proveedor estatal de energía eléctrica, la Junta de Energía del Estado Sueco, se convirtió en la empresa Vattenfall AB, el Servicio Forestal Sueco se convirtió en AssiDomän AB, la Administración Nacional de Telecomunicaciones se transformó en la empresa Telia AB y el Servicio Postal Sueco se convirtió en la compañía Posten AB. Otras privatizaciones que destacan en el periodo son las de Celsius Industries Corporation (industria de la defensa), Pharmacia AB (farmacéuticos) y SSAB (acero), entre 1992 y 1994. En 1995 Suecia vendió a capital privado el 30% de las acciones del banco Nordbanken (nacionalizado anteriormente para rescatarlo) y el restante en 1997. Entre 1998 y 1999 Suecia realizó múltiples operaciones de privatización relacionadas a la energía, el gas y la distribución del agua, destacando las de las empresas Stockholm Energi, Hassleholm Energi AB, Kramfors Fjarrvarme AB, y Norrköping Miljö y Energi. Este proceso involucró a todo el sector energético del país en el año 2000. También ese año se privatizó parcialmente Telia AB a través de la venta del 20.9% de acciones en la bolsa de

²⁴³ *Ibid.* 228.

²⁴⁴ Ettestøl, I., Haaland, H. O. y Nilsson, H. (2003). Implications of a deregulated electricity market on three major energy efficiency programs in Norway. *ECEEE 2003 Summer Study*. De http://www.eceee.org/library/conference_proceedings/eceee_Summer_Studies/2003c/Panel_1/1159ettestohl

valores. En 2001, la privatización más relevante fue la venta parcial de Eniro AB. Durante cinco años no hubo privatizaciones hasta un nuevo cambio de gobierno de centro-derecha en 2006, el cual comenzó un importante y ambicioso proceso de privatización.²⁴⁵ En 2007 el gobierno sueco privatizó parcialmente TeliaSonera (empresa resultante de la fusión de Telia AB y Sonera) para quedarse con el 37.3% de las acciones y con el objetivo de eventualmente privatizarla completamente. Durante este periodo, también destacaron las privatizaciones de la empresa inmobiliaria Centrum Companiet I Stockholm AB en 2007, en 2008 el operador bursátil OMX, la empresa de bebidas alcohólicas Vin & Sprit AB (conocida principalmente por Absolut Vodka) y la empresa inmobiliaria Vasakronan también en 2008.²⁴⁶ Pero el proceso de privatización de las empresas con inversión estatal se detuvo con la pérdida de la mayoría absoluta de la coalición de centro-derecha en 2010. Algunas de las múltiples privatizaciones han sido consideradas un error por la sociedad sueca, tales como la de la empresa forestal AssiDomän AB, en la cual el Estado sueco tuvo que comprar de vuelta el 100% de la propiedad en 2001 para convertirla en Sveaskog AB.²⁴⁷ De los países nórdicos, Suecia se embarcó en el mayor número de liberalizaciones. Las más destacadas fueron la desregulación del sector eléctrico en 1996, las telecomunicaciones entre 1988 y 1993, la aviación doméstica en 1992, los servicios postales en 1993, los ferrocarriles entre 1988 y 2012 y los taxis en 1990.²⁴⁸

4.1.2 Desarrollo social reciente

Históricamente, los países nórdicos siempre han estado abiertos al comercio exterior desde sus inicios como naciones. De hecho, ha sido un elemento fundamental para el desarrollo de ellos. Pero esto no ha implicado, desigualdad en la distribución de la riqueza o un desarrollo social deficiente, como en el caso de México. Por el contrario, a pesar de tener industrias relativamente diferentes entre cada uno de los países nórdicos, dentro de ellos se puede observar un desarrollo económico sumamente equilibrado. Una de las características que diferencian a los países nórdicos de otras potencias en los negocios internacionales, es una enorme inversión en su población, reflejada en sus sistemas educativos, sus sistemas de salud y en general todas las facilidades que ofrece para que su población trabaje con las mejores condiciones posibles. Es muy marcada la diferencia en este aspecto en comparación con casi cualquier otro país desarrollado y los resultados de este tipo de acercamiento están a la vista: países

²⁴⁵ Ekman, I. (2007, marzo 5). Sweden prepares a wave of privatization. *The New York Times*. De <http://www.nytimes.com/2007/03/05/business/worldbusiness/05iht-private.4803623.html>

²⁴⁶ Privatization Barometer. (s. f.). Sweden - Privatization milestones. En *Atlas*. Consultado en 2013 de <http://www.privatizationbarometer.net/atlas.php?id=11&mn=PM>

²⁴⁷ Siggins, L. (2013, mayo 17). Sweden had to reverse privatisation of State forestry, expert says. *Irish Times*. De <http://www.irishtimes.com/news/environment/sweden-had-to-reverse-privatisation-of-state-forestry-expert-says-1.1396636>

²⁴⁸ Statskontoret. (2005, abril 4). *Six deregulations: Liberalisation of the markets for electricity, postal services, telecommunications, domestic air traffic, rail and taxi services in Sweden*. De <http://www.statskontoret.se/upload/Publikationer/2005/200508.pdf>

altamente desarrollados de manera equilibrada, contrario, por ejemplo, a los EE. UU., donde el desarrollo es muy alto, pero hay diferencias abismales en su población, algo prácticamente inexistente en los países nórdicos. Esta inversión de recursos en la población viene acompañada de un marco legal que incentiva la competencia, el comercio y los impuestos.

Estos beneficios en educación, salud y de tipo social permiten que la población sea altamente productiva y motivada, lo que permite que estos países sean muy competitivos a nivel mundial, sin hacer sacrificios que afecten la calidad de vida de las personas, consiguiendo un crecimiento económico que pocos países pueden presumir de lograr, ni siquiera potencias como Alemania, EE. UU. Japón o China. Esta situación se ve reflejada en un PIB per cápita muy alto en cada uno de los países nórdicos, combinado con un alto IDH (en particular ajustado por desigualdad) y un bajo coeficiente Gini. Como ejemplo, el PIB per cápita en 2012 de Noruega (nominal \$99,558, PPA \$65,640), Dinamarca (nominal \$56,210, PPA \$42,086), Suecia (nominal \$55,245, PPA \$43,180), Finlandia (nominal \$ 46,179, PPA \$38,655) e Islandia (nominal \$ 42,658, PPA \$37,852) es comparable al de los EE. UU. (nominal/PPA \$49,965) y Alemania (nominal \$41,514, PPA \$40,901) y muy superior al de México (nominal \$9,742, PPA \$16,731) y al de China (nominal \$6,091, PPA \$9,233); ese mismo año, los cinco países nórdicos figuraron entre los países con un mejor IDHD (Noruega 0.894, Suecia 0.859, Islandia 0.848, Dinamarca 0.845 y Finlandia 0.839), solo igualado por Alemania (0.856) entre las potencias tradicionales, y superando a los EE. UU. (0.821), México (0.593) y China (0.543).

Sin lugar a dudas, lo más relevante de los países nórdicos es el alto nivel de vida que tiene la población de estos países. Tal vez un producto que en otro país sea muy barato, en Noruega, por ejemplo, sea mucho más caro, pero eso se deberá a que los sueldos de los trabajadores en Noruega son más elevados que en otros países. Adicionalmente, los ingresos de la población de estas naciones son generalmente más altos que en el resto del mundo, y, sobretodo, distribuidos de una manera más equilibrada. La mayor parte de las necesidades básicas que en otros países tienen que ser cubiertas con los sueldos, en los países nórdicos son cubiertas mediante el gasto público dedicado al sistema de salud y social, lo que hace que los ingresos de la población puedan ser gastado sin la más mínima preocupación y sin las restricciones que en otros países se enfrentarían por comprar un producto suntuario.

Con estos antecedentes, es fácil comprender el porqué los países nórdicos han sabido aprovechar los negocios internacionales para fomentar el crecimiento y desarrollo de sus sociedades, conservando los principios sociales y de igualdad por los que son reconocidos actualmente.

Estos elementos son los que han permitido a los países nórdicos estar en la vanguardia de la modernidad social, lo que permite que haya poca desigualdad en los ingresos. A su vez, esto ha permitido el desarrollo de una sociedad más igualitaria, no socialista o comunista, en la cual los ciudadanos tienen las mismas

oportunidades económicas, contrastante con las de EE. UU. o China, por ejemplo, cuyas prerrogativas no aspiran a esto, y, por tanto, son modelos menos apropiados para la sociedad mexicana, la cual no cuenta con los antecedentes históricos de estas dos naciones para soportar un modelo similar al de ellas. Por lo mismo, el modelo nórdico ofrece una alternativa viable para México, particularmente por la forma en que han aprovechado los negocios internacionales.

En comparación con los países nórdicos, el mayor problema que subsiste en México es la distribución de la riqueza. Un contraste notorio puede verse en la forma en que Noruega ha manejado su industria petrolera para generar riqueza con la forma en que México ha desperdiciado la misma industria a partir de los 1970s. Otra diferencia notable es la multitud de conflictos internos que han aquejado a la nación mexicana desde sus inicios como nación independiente, mientras que en los países nórdicos no ha habido conflictos internos de semejante magnitud. Por el contrario, los países nórdicos, con excepción de Islandia, han enfrentado múltiples conflictos internacionales de mayor envergadura y más destructivos que los que ha vivido México en su historia. Sin embargo, los países nórdicos han logrado mantener periodos de paz suficientemente largos para que el crecimiento y desarrollo económico y social fuera posible.

En el caso de México, los primeros grandes logros económicos del país se dieron durante la dictadura de Porfirio Díaz acompañados de un gran costo social, lo que a la postre derivó en la pérdida de la estabilidad económica con la caída de Díaz. Los países nórdicos no han tenido que depender de una dictadura para conseguir logros económicos. Por el contrario, los gobiernos impuestos durante los conflictos militares, como en el caso de Noruega en la Segunda Guerra Mundial, no han repercutido grandemente en el desarrollo económico posterior.

4.2 Comparación comercial

Para poder analizar a los países nórdicos en relación a México, es conveniente mostrar algunos datos acerca de éste.

Tabla IV-1 Datos generales de México

Población	116,220,947 (Julio 2013 est.)
Superficie	1,964,375 km ²
Capital	Ciudad de México
Principales ciudades	Guadalajara, Monterrey, Puebla
Moneda	Peso mexicano (MXN)
Tipo de cambio	MXN por USD - 13.17 (2012 est.), 12.423 (2011 est.), 12.636 (2010 est.), 13.514 (2009), 11.016 (2008)

PIB (paridad de poder adquisitivo)	1,788,000 millones de USD (est. 2012)
PIB per cápita (ppa)	15,600 dólares (est. 2012)
Industrias	Alimentos y bebidas, tabaco, productos químicos, hierro y acero, petróleo, minería, textiles, prendas de vestir, automóviles, bienes de consumo duraderos, turismo.

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Factbook²⁴⁹

Estos datos permiten realizar una comparación con los países nórdicos, tomando en cuenta las diferencias de estos países.

Una buena infraestructura logística es fundamental para el éxito del comercio exterior pues de otro modo no se pueden desplazar las mercancías en los tiempos necesarios. La siguiente tabla muestra un compendio de los datos de los países nórdicos, de manera individual y en conjunto, con respecto a su infraestructura de transporte para su fácil identificación.

Tabla IV-2 Infraestructura transporte de los países nórdicos y México

País	Red Carretera (km)	Aeropuertos	Buques	Buques en el extranjero	Red ferroviaria	Superficie (km ²)	Población
Dinamarca	73,929	52	367	582	2,667	43,094	5,556,452
Finlandia	78,000	148	97	47	5,944	338,145	5,266,114
Islandia	12,890	96	2	19	0	103,000	315,281
Noruega	93,509	95	585	974	4,169	323,802	4,722,701
Suecia	572,900	231	135	189	11,633	450,295	9,119,423
TOTAL	831,228	622	1,186	1,811	24,413	1,258,336	24,979,971
México	366,095	1,714	52	12	17,166	1,964,375	116,220,947

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Factbook

Se aprecia que, a pesar de que la superficie y población de México son superiores a los de los países nórdicos, la infraestructura logística de estos es ampliamente superior en la mayoría de los aspectos.

Por el tamaño, historia y ubicación de los países nórdicos, es obvio que éstos tienen una marcada diferencia territorial, poblacional y cultural con respecto a México. México tiene más población y territorio que los países nórdicos en su conjunto. Pero, contrario a lo que se pudiera suponer con esto, en la

²⁴⁹ CIA. (2013). Mexico. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html>

infraestructura de transporte, esencial para el comercio internacional, los países nórdicos de manera individual tienen una infraestructura más desarrollada, tomando en consideración el territorio y población con los que cuentan, y los cinco países en su conjunto cuentan con una infraestructura mucho más amplia que la de México, lo que representa una debilidad importante para el potencial de exportación del país.

Las diferencias están también marcadas en el aspecto comercial con respecto al tipo de bienes que conforman las principales exportaciones y los destinos de las mismas como se ve en la siguiente Tabla IV-3.

Tabla IV-3 Exportaciones y destinos de los países nórdicos y México

País	Exportaciones	Destinos
Dinamarca	Maquinaria e instrumentos, carne y productos de carne, productos lácteos, pescado, productos farmacéuticos, muebles, molinos de viento	Alemania 15.9%, Suecia 13.5%, Reino Unido 9.6%, EE. UU. 6.6%, Francia 6.3%, Países Bajos 4.6%
Finlandia	Equipo eléctrico y óptico, maquinaria, equipo de transporte, papel y pulpa de celulosa, químicos, productos químicos, metales básicos, madera	Suecia 11.1%, Rusia 9.9%, Alemania 9.4%, Países Bajos 6.4%, EE. UU. 6.1%, Reino Unido 5.1%, China 4.6%
Islandia	Pescado y productos derivados de pescado (40%), aluminio, productos de origen animal, ferrosilicio, tierra de diatomeas	Países Bajos 30.1%, Alemania 12.9%, Reino Unido 9.8%, Noruega 5%, EE. UU. 4.5%, Francia 4.4%
Noruega	Petróleo y productos derivados del petróleo, maquinaria y equipo, metales, productos químicos, barcos, pescado	Reino Unido 25.6%, Alemania 12.6%, Países Bajos 12%, Francia 6.7%, Suecia 6.3%, EE. UU. 5%
Suecia	Maquinaria (35%), vehículos de motor, productos de papel, pulpa y productos de madera, productos de hierro y acero, productos químicos	Noruega 10.4%, Alemania 10.3%, Reino Unido 8.1%, Dinamarca 6.7%, Finlandia 6.7%, Países Bajos 5.5%, EE. UU. 5.5%, Bélgica 5%, Francia 4.8%
México	Bienes manufacturados, petróleo y productos derivados del petróleo, plata, frutas, verduras, café, algodón	EE. UU. 78%

Fuente: Elaboración propia con datos de The World Factbook

De la observación de los datos presentados en la anterior tabla, se pueden concluir dos aspectos marcadamente diferentes:

1. Los países nórdicos, con la excepción de Islandia, exportan en su mayoría bienes con un amplio contenido tecnológico, específicamente maquinaria, lo

que representa productos que han pasado por varios procesos industriales. Esto, a su vez, implica un mayor valor agregado y una infraestructura desarrollada para poder producir este tipo de bienes. En el caso de México, por el contrario, las exportaciones están conformadas en buena medida de la manufactura, que no necesariamente implica un alto valor agregado, sino, por el contrario, puede representar simplemente una conveniencia de otros países por realizar esta manufactura a bajos costos, lo que no implica necesariamente un amplio contenido tecnológico, debido a que los bienes manufacturados pueden ser de muy diversos tipos y ocupar mayor mano de obra en su producción en lugar de tecnología de punta. Asimismo, México exporta bienes agrícolas, que son propios del clima, y petróleo, compartiendo esta característica con Noruega, con una marcada diferencia en la forma de operar los recursos petroleros en ambas naciones.

2. México no tiene diversidad de destinos en sus exportaciones, recayendo la mayor parte de estas en los EE. UU., mientras que el resto de los países nórdicos aprovechan su ubicación geográfica y diversifican sus exportaciones por toda Europa, lo que los hace menos dependientes de las decisiones económicas, comerciales y políticas de una sola nación. Es importante recalcar que la economía de los EE. UU. continua siendo en términos brutos la más grande del mundo y la más económicamente activa, y es también el mayor importador mundial, por lo que esto no necesariamente significa una desventaja en comparación con los países nórdicos, pero si puede resultar problemático cuando hay muchos competidores para este mercado, como es el caso de China.

Observando la Tabla IV-4, otros datos de comercio exterior de la OMC también muestran el peso de éste en estas naciones, en los cuáles se aprecia su gran relevancia en los países nórdicos y la gran diferencia con México. Estos son la cuenta corriente, que representa la diferencia entre los ingresos netos de las exportaciones menos los pagos por las importaciones más la suma de rentas de residentes de un país en el extranjero y las transferencias de dinero, y es un medidor económico que sirve como un indicador de la interacción de una nación con el resto del mundo; comercio per cápita, el cual representa comercio total de bienes y servicios de una economía entre el número de habitantes; proporción del comercio al PIB, que representa la suma de exportaciones e importaciones entre el PIB, por lo que sirve como una medida útil para entender la importancia del comercio internacional para una economía y; por último, la posición que ocupan las economías con respecto a la exportación e importación de mercancías y servicios comerciales.

Tabla IV-4 Indicadores de comercio exterior de los países nórdicos y México

Dinamarca		
Cuenta corriente (millones de USD, 2012)	16,472	
Comercio per cápita (USD, 2010-2012)	57,045	
Proporción del comercio al PIB	99.2%	
Clasificación en comercio mundial, 2012	Exportación	Importación
Mercancía	38	35
Servicios comerciales	20	20

Finlandia		
Cuenta corriente (millones de USD, 2012)	- 4,629	
Comercio per cápita (USD, 2010-2012)	38,036	
Proporción del comercio al PIB	82.2%	
Clasificación en comercio mundial, 2012	Exportación	Importación
Mercancía	49	40
Servicios comerciales	34	33

Islandia		
Cuenta corriente (millones de USD, 2012)	-642	
Comercio per cápita (USD, 2010-2012)	45,490	
Proporción del comercio al PIB	108.1%	
Clasificación en comercio mundial, 2012	Exportación	Importación
Mercancía	111	131
Servicios comerciales	87	92

Noruega		
Cuenta corriente (millones de USD, 2012)	71,390	
Comercio per cápita (USD, 2010-2012)	65,255	
Proporción del comercio al PIB	68.7%	
Clasificación en comercio mundial, 2012	Exportación	Importación
Mercancía	30	36
Servicios comerciales	27	25

Suecia		
Cuenta corriente (millones de USD, 2012)	37,575	
Comercio per cápita (USD, 2010-2012)	48,740	
Proporción del comercio al PIB	90.4%	
Clasificación en comercio mundial, 2012	Exportación	Importación
Mercancía	28	29
Servicios comerciales	18	22

México		
Cuenta corriente (millones de USD, 2012)	- 10,000	
Comercio per cápita (USD, 2010-2012)	6,042	
Proporción del comercio al PIB	64.2%	
Clasificación en comercio mundial, 2012	Exportación	Importación
Mercancía	16	14
Servicios comerciales	43	34

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC, perfiles estadísticos por país, septiembre de 2013, <http://www.wto.org/>

Respecto a la cuenta corriente, los datos de la OMC muestran que, en 2012, México presentaba un déficit, el cual indica que hubo una salida neta de capital, con lo que los pagos por importaciones superaron las exportaciones, en mayor medida que cualquiera de los países nórdicos en ese mismo periodo. En éstos, Finlandia presentó el mayor déficit mientras que Noruega mostró el mayor superávit en ese año.

Aún más significativo es el comercio per cápita, el cual muestra con claridad que la población de México no tiene un gran involucramiento en el comercio exterior, contrario a cualquiera de los países nórdicos, en donde el país con menor cantidad per cápita, Finlandia, supera en más de seis veces la de México. Es incluso superior al mismo indicador en los EE. UU. en el mismo periodo (\$14,701 USD), aunque no tan grande como Hong Kong (\$145,657 USD) o Singapur (\$189,391 USD).

Lo que estos indicadores nos muestran con claridad es que los cinco países nórdicos están abiertos al comercio exterior y éste juega un papel muy importante en la economía de ellos, contrario al caso mexicano, en el cual, a pesar de su mayor tamaño, población y recursos, el comercio exterior no tiene una importancia tan amplia como en los países nórdicos en proporción a su tamaño.

En términos absolutos, por el tamaño del país, México ocupó una posición superior a la de los países nórdicos en el comercio mundial en 2012. Pero el resto de los indicadores muestran que los países nórdicos aprovecharon de mejor forma las oportunidades de negocios en el comercio internacional.

A continuación, en la Tabla IV-5 y la Figura IV-1, se muestran datos de la balanza comercial, que muestra la diferencia del total de ingresos por exportaciones de mercancías menos los egresos por importaciones de mercancías, en el periodo de 2001 a 2012 con datos de la OCDE.

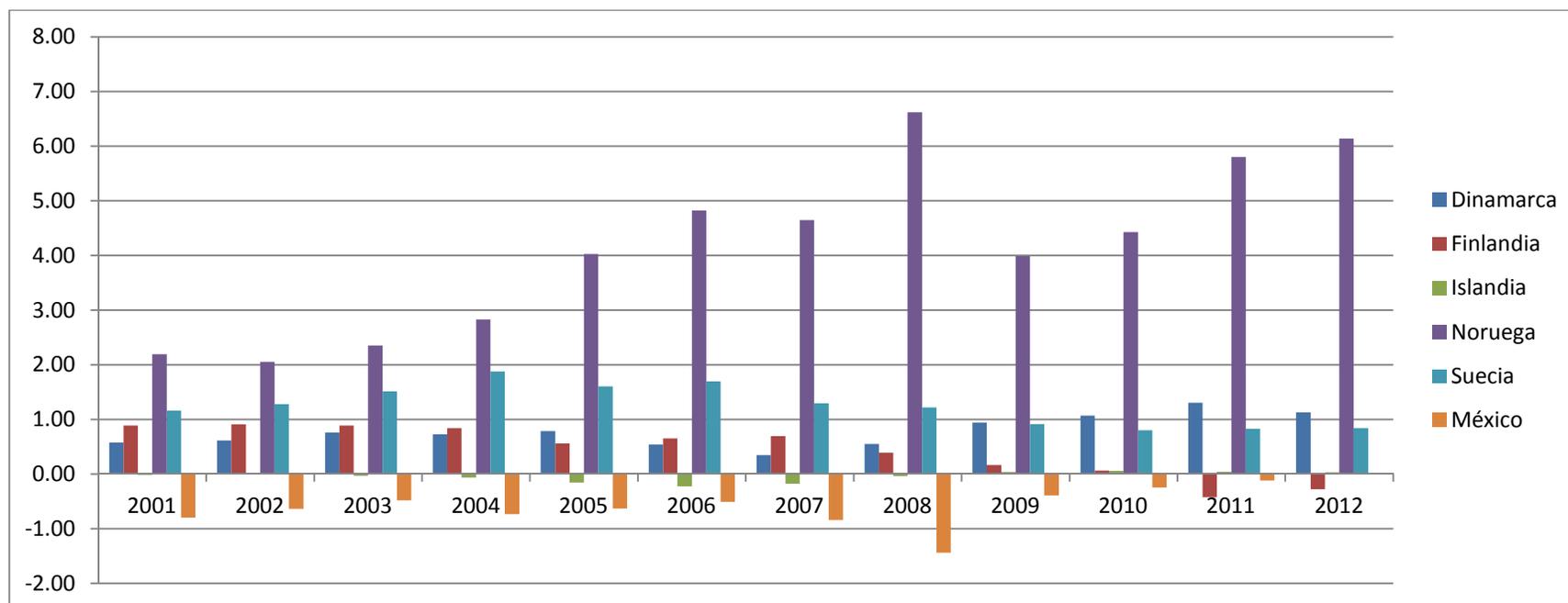
En el periodo de 2001 a 2012, Noruega destaca por el superávit comercial tan elevado en comparación con cualquiera de los otros países nórdicos, impulsado en gran medida por la exportación de petróleo y productos derivados. En contraste, Islandia, con una economía de menor tamaño, tuvo déficit comercial en todo el periodo hasta el año 2009, un año después del inicio de la crisis financiera que aquejó al país y que obligó al país a tomar medidas económicas drásticas. Finlandia presentó un déficit en los últimos años, pero no de manera significativa. Dinamarca y Suecia mantuvieron un superávit creciente en este periodo, indicando una gran fortaleza en sus exportaciones. En contraste, en este mismo periodo, México ha mantenido un déficit comercial constante, indicando que el país importó más de lo que exportó en este periodo, llegando a un pico de 1.44 mil millones de dólares en 2008, aunque para 2012 el déficit había sido reducido considerablemente lo que hace suponer que en años posteriores la tendencia deficitaria se convertirá en un superávit comercial.

Tabla IV-5 Balanza comercial en miles de millones de USD

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dinamarca	0.5772	0.6135	0.7548	0.7276	0.7832	0.5377	0.3472	0.5491	0.9387	1.0695	1.3004	1.1250
Finlandia	0.8831	0.9076	0.8870	0.8388	0.5604	0.6523	0.6926	0.3872	0.1631	0.0595	-0.4264	-0.2781
Islandia	-0.0209	-0.0030	-0.0369	-0.0689	-0.1584	-0.2258	-0.1768	-0.0387	0.0369	0.0540	0.0431	0.0273
Noruega	2.1883	2.0508	2.3509	2.8291	4.0247	4.8220	4.6435	6.6201	3.9870	4.4232	5.7983	6.1347
Suecia	1.1591	1.2782	1.5123	1.8729	1.6022	1.6930	1.2936	1.2190	0.9136	0.7984	0.8270	0.8359
México	-0.8014	-0.6361	-0.4816	-0.7343	-0.6322	-0.5111	-0.8395	-1.4384	-0.3901	-0.2507	-0.1223	-0.0038

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

Figura IV-1 Balanza comercial en miles de millones de USD



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

Estos indicadores señalan claramente que, pese a que en términos absolutos, México tiene una posición más elevada en la clasificación mundial de exportaciones e importaciones de la OMC, la economía de los países nórdicos tiene una mayor interacción con el comercio exterior pese al relativo pequeño tamaño de estas cinco naciones. Aún Islandia, con su pequeño tamaño y dependencia en la exportación de pescado, presenta mejores indicadores que México. El indicador más claro de la potencialidad de los países nórdicos en este rubro es la balanza comercial, la cual, salvo el caso de Islandia, es favorable a ellos, mientras que la de México se encuentra en un nivel inferior aún de la de Islandia.

Otro factor que podría limitar el potencial de México como exportador es su gran dependencia en un solo socio comercial, siendo lo EE. UU. el principal destino de exportaciones del país. La razón de esto es debido a que los EE. UU. son el más grande importador a nivel mundial, lo que implica que la mayoría de las naciones exportan a los EE. UU. en alguna medida, lo que significa, a su vez, que México tiene competencia con prácticamente cualquier otra nación, siendo la cercanía geográfica la principal ventaja competitiva del país, misma que se ve afectada por la mala infraestructura logística.

El caso de Noruega es particularmente relevante para México debido a que ambas naciones son productoras de petróleo y productos derivados, pero mientras en Noruega el impacto ha sido notorio en las exportaciones, en México no tiene el mismo nivel de éxito. Esto puede deberse a las diferencias en regulación de cada país y la forma en cómo se ha desarrollado la industria petrolera en estas dos naciones a lo largo de las décadas.

4.3 Modelo nórdico aplicable a México

Al analizar a los países nórdicos, se identifican algunas similitudes. Una de las más conocidas es el llamado "estado del bienestar", en el cual el gobierno ofrece grandes beneficios a la población, lo que le permite a ésta enfocarse en actividades productivas. Los habitantes de los cinco países nórdicos tienen acceso a una gran cantidad de servicios públicos de calidad que ofrecen una red de seguridad social. Entre estos servicios públicos destacan la gratuidad de la educación y en los servicios médicos, y los esquemas de pensiones. La suma de estos servicios públicos permite que los ciudadanos de estas naciones no deban preocuparse de estos gastos y permite también que tengan seguridad para enfocarse en diferentes proyectos productivos sin temor a arriesgar su calidad de vida. Esta situación, a su vez, permite mayor productividad. Por ejemplo, más mujeres se pueden integrar sin complicaciones a actividades económicas en términos más favorables que en otras naciones, lo que les permite ser más productivas y acceder a mejores puestos.

Estos servicios proporcionados por el estado van acompañados de impuestos elevados como compensación por estas prestaciones. Los ingresos fiscales, como porcentaje del PIB son de los más altos a nivel mundial. De los países miembros de la OCDE en el Factbook 2013,²⁵⁰ Dinamarca tenía en 2010 un 48.2% de ingresos fiscales como porcentaje del PIB, siendo el más alto de los países miembros de la OCDE. Suecia tenía la segunda posición ese año con un 45.8%. Los otros tres países nórdicos Finlandia (42.1%), Islandia (36.3%) y Noruega (42.8%) presentan también un porcentaje sumamente elevado. Incidentalmente, México, con 18.1%, tenía el menor porcentaje de todos los miembros de la OCDE en esta medición. En la parte correspondiente a los impuestos a los ingresos y ganancias como porcentaje del PIB, los países nórdicos tienen los porcentajes más altos de los miembros de la OCDE, en particular Dinamarca con un 29.6%, nuevamente el más alto de los países miembros de la OCDE en 2010, seguido por Noruega con 19.8%. Finlandia, Islandia y Suecia tienen 15%, 16.1% y 16.3% respectivamente. México apenas alcanzó el 5.2%. Esta tendencia se repite en impuestos a bienes y servicios como porcentaje del PIB, con Dinamarca siendo el segundo país de la OCDE con mayor porcentaje con un 15.3%. Finlandia (13.3%), Islandia (12.9%), Noruega (12%) y Suecia (13.5%) también cuentan con un elevado porcentaje.

En los países nórdicos, la carga fiscal va acompañada de un gran gasto público. En el 2013 Index of Economic Freedom²⁵¹, el gasto público como porcentaje del PIB representó el 56% en Dinamarca, 54.1% en Finlandia, 51.3% en Suecia, 46.1% en Islandia y 44.6% en Noruega. En México, porcentaje es de 26.2%, muy por debajo del 41.7% de los EE. UU., pero superior al 23.6% de China. Este indicador por sí solo no representa una medida definitiva en cuanto al gasto público, pero en conjunto con la recaudación fiscal muestra la gran relevancia de la actuación del sector público en la economía de los países nórdicos.

Otra parte importante del éxito del modelo nórdico es la transparencia y la baja corrupción de los gobiernos de los países nórdicos, que son acompañados por la vigilancia constante que hacen los ciudadanos de la actuación de sus gobernantes. Esto no es un producto de la modernidad, pues, históricamente, los países nórdicos han tenido gobiernos eficientes y respetados por sus gobernados. De acuerdo al índice de percepción de corrupción publicado en 2012 por la organización Transparencia Internacional²⁵² Dinamarca es el país ubicado en el primer lugar del índice, compartiendo el sitio con Finlandia y Nueva Zelanda, seguidos por Suecia en el cuarto. Noruega se ubica en la posición siete e Islandia en la posición once. Esta clasificación indica que los países nórdicos son percibidos como muy honestos. Comparativamente, los EE. UU., Japón y el Reino Unido comparten la posición 17, China la posición 80 y México la 105.

²⁵⁰ OCDE. (2013). Total tax revenue. En *OECD Factbook 2013: Economic, environmental and social statistics*, OECD Publishing. doi:10.1787/factbook-2013-93-en

²⁵¹ The Heritage Foundation. (2013). *Economic data and statistics on world economy and economic freedom*. De <http://www.heritage.org/index/explore>

²⁵² Transparencia Internacional. (s. f.). Results. En *Corruption perceptions index 2012*. De <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>

Esta capacidad y eficiencia de los servicios públicos se combinan con una gran facilidad para hacer negocios en los países nórdicos. De acuerdo al índice de facilidad para hacer negocios del Banco Mundial,²⁵³ en 2012 los cinco países nórdicos se encontraban dentro de los primeros quince lugares, con Dinamarca en el quinto sitio, seguido por Noruega en el sexto, Finlandia en el once, Suecia en el trece e Islandia en el catorce de entre 185 economías evaluadas.

Acompañando a la facilidad de hacer negocios en los países nórdicos, los derechos individuales y la propiedad privada son fuertemente protegidos en la legislación de las naciones nórdicas, lo que da mayor seguridad para hacer negocios al saber que el marco legal protege apropiadamente las inversiones. De acuerdo al índice internacional de derechos de propiedad publicado en 2013 por la institución norteamericana Americans for Tax Reform,²⁵⁴ Finlandia se ubicaba en la primera posición de la clasificación, seguido por Suecia en la segunda. En las posiciones cuarta y novena se encontraban Noruega y Dinamarca respectivamente, mientras que Islandia ocupaba la posición 22, apenas debajo de Francia. En este ranking, México se ubicó en la posición 68.

Los países nórdicos también muestran una apertura a la competencia de productos. El indicador de regulación del mercado de productos de la OCDE muestra el grado en que las políticas de un país promueven o inhiben la competencia en áreas del mercado de productos donde la competencia es viable. En la última medición (2008), los países nórdicos tenían índices elevados, encabezados por Dinamarca (0.99), seguido de Islandia (1.03), Finlandia (1.12), Noruega (1.15) y finalmente Suecia (1.24). En comparación, los países mejor clasificados en el indicador son Reino Unido (0.79), los EE. UU. (0.84) e Irlanda (0.86). Rusia (3.04) y China (3.31), países no miembros de la OCDE, se encontraban en el extremo contrario, mientras que México (1.62) se localizaba en la parte baja de los miembros de la OCDE.

Esta apertura a la competencia es contrastada con el alto nivel de trabajadores sindicalizados. En el grado de afiliación sindical (trade union density) publicado por la OCDE, Finlandia, Dinamarca, Suecia y Noruega tienen el mayor porcentaje de trabajadores que están afiliados a un sindicato. En 2010, Finlandia contaba con 70%, seguido de Dinamarca con 68.5%, Suecia con 68.2% y Noruega con 54.8%, todos ellos por encima del resto de países miembros de la OCDE. Islandia, cuyas más recientes mediciones se detuvieron al inicio de la crisis financiera de 2008, tenía un 79.3% ese año, y llegó a tener un 99.1% en 2004. Esta característica de los países nórdicos contrasta con México, que tenía 13.6% en 2012, y con los EE. UU. con 11.12% en ese año también. Este elemento del modelo nórdico es quizás el menos aplicable a México debido a los antecedentes históricos que los sindicatos en México tienen, ante el papel negativo que, en general, han jugado en

²⁵³ Banco Mundial. (s. f.). *Economy rankings*. Consultado en 2013 de <http://www.doingbusiness.org/rankings>

²⁵⁴ Property Rights Alliance. (2013). *International property rights index: 2013 report*. De [http://www.propertyrightsalliance.org/userfiles/2013 International Property Rights Index-PRA.pdf](http://www.propertyrightsalliance.org/userfiles/2013%20International%20Property%20Rights%20Index-PRA.pdf)

la historia moderna del país y a la cercanía que éstos han tenido con los grupos de poder, algo que no se asemeja a la historia de los sindicatos en los países nórdicos.

El elemento quizás más relevante para la prosperidad económica de las naciones nórdicas y la gran competitividad de sus empresas son las pocas barreras al comercio. La gran apertura al libre comercio se ve reflejada en el Global Enabling Trade Report (informe global sobre la facilitación del comercio) de 2012 publicado por el Foro Económico Mundial,²⁵⁵ en el cual Dinamarca estuvo clasificada en el lugar tres con una marca de 5.41, Suecia en el cuarto lugar con 5.39, Finlandia en el sexto con 5.34, Noruega en el doce con 5.17 e Islandia en el 16 con 5.08. En comparación con 2010, Finlandia mejoró seis puestos, Noruega retrocedió cinco al igual que Islandia, mientras que Dinamarca y Suecia ocuparon la misma posición. Históricamente, los países nórdicos tuvieron la necesidad de abrirse a otras naciones ante el entorno geográfico en que están ubicados. Conforme ha pasado la historia, los países nórdicos siempre buscaron la manera de mantenerse abiertos, siendo miembros del GATT mucho tiempo antes que México, y han firmado acuerdos comerciales en Europa para permitir el libre comercio. Las empresas estudiadas en un capítulo anterior muestran la manera en que esta apertura a los negocios internacionales ha permitido a éstas crecer y desarrollarse aprovechando las oportunidades de negocios en mercados diferentes a los nacionales. Este punto es el que puede ser más fácilmente aplicable para México debido a los múltiples acuerdos comerciales internacionales que tiene el país. Por lo mismo, las empresas mexicanas podrían crecer y desarrollarse más fácilmente si logran hacer negocios internacionales, particularmente en mercados diferentes al de los EE. UU., el cual es quizás el mercado más competitivo y, por tanto, pudiera resultar más conveniente buscar diferentes alternativas en cualquiera de los otros países miembros de la OMC.

En general, la mayoría de estos elementos requieren de una legislación nueva para poder aplicarse en términos similares a como se hace en cualquiera de los países nórdicos. De estos elementos, el alto grado de trabajadores sindicalizados representa el menos aplicable a México por la reputación y accionar que los sindicatos han tenido en el país. La sindicalización no ha sido necesaria para otros países, como es ejemplificado por los EE. UU., y, cuando menos, en México este elemento no sería aplicable sin antes lograr la transparencia gubernamental que tienen los países nórdicos.

El "estado del bienestar" es un elemento deseable, pero difícil de implementar sin los antecedentes adecuados. En México se han hecho esfuerzos poco exitosos en un sentido similar, pero sin una captación fiscal mucho más elevada es poco práctico. Sería contraproducente que la educación superior fuera gratuita en México del mismo modo en que ésta es en Suecia si esta educación no tiene recursos económicos para ser de calidad. Igualmente, tener servicios médicos

²⁵⁵ Foro Económico Mundial. (2012). *Global enabling trade report 2012*. De <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2012/>

gratuitos no serían de utilidad si no se cuentan con los recursos económicos para atender a los beneficiarios de los mismos, ejemplificado con la situación actual del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). La idea de una red de seguridad, sin embargo, sería muy útil para alcanzar mayor productividad, al permitir a los trabajadores enfocarse en trabajos en más productivos y redituables y no tener que preocuparse por buscar puestos improductivos pero seguros para mantener su calidad de vida. También sería de utilidad para las empresas, al no tener que preocuparse por tener que subsanar de manera diferente a sus empleados para evitar las imposiciones legales excesivas, características de la legislación mexicana, que influyen mucho en la decisión de utilizar Outsourcing. Esto permitiría que la competencia del mercado laboral esté enfocada en que las empresas ofrezcan las mejores condiciones de trabajo por arriba de la ley para atraer al personal adecuado sin que éste tenga que preocuparse por conseguir un trabajo para evitar la indefensión económica y se enfoque así en capacitarse para obtener las mejores posiciones acorde a sus aptitudes y deseos.

Una mayor recaudación fiscal es también necesaria para incrementar el gasto público, otro de los elementos importantes del modelo nórdico. En este punto, destaca el caso de Noruega, nación que, a pesar de tener ingresos petroleros, mantiene una recaudación fiscal equivalente al 42.8% del PIB, lo que permite ahorrar los recursos provenientes de ingresos petroleros en inversiones. Por el lado de México, la mayor parte de los recursos petroleros es utilizada para el gasto corriente en vez de invertirse para mejorar los recursos tecnológicos para la extracción del petróleo o para ahorrarse a futuro cuando se agote este recurso natural. Noruega mantiene el sistema fiscal para incrementar ingresos para gasto público, logrando así también objetivos sociales como la redistribución del ingreso e inhibir ciertos comportamientos (cigarros, alcohol, etc.) Adicionalmente, el gasto público en México está asociado con la corrupción, por lo que la transparencia y vigilancia ciudadana debe de acompañar cualquier incremento en el mismo.

La recaudación fiscal depende de una reforma integral en el caso mexicano, la cual es necesaria independientemente de otros elementos del modelo nórdico. En este punto, en el caso mexicano, hay una natural resistencia de grupos que reciben beneficios de la manera en que el esquema fiscal funciona actualmente, además de la tendencia a agregar impuestos a ciertos grupos en vez de hacerlos universales a todos los estratos sociales y organizaciones. Los beneficios fiscales deben percibirse como universales para toda la población, pero, a la vez, las obligaciones fiscales deben ser cumplidas por todos sin excepciones.

Relevante para el accionar del estado y en general para el funcionamiento del modelo nórdico, es la transparencia y baja corrupción del gobierno. Este punto es de mayor relevancia en México en donde la corrupción es abundante y esperada, y en donde, en general, los gobernantes no reciben el mismo escrutinio de la manera en que se hace en cualquiera de los países nórdicos. Históricamente, en los países nórdicos existe esa tradición de vigilar a los gobernantes. En Suecia, cualquier ciudadano tiene acceso a los registros públicos desde 1766 con la primer legislación moderna de libertad de información, misma que ha servido

como un medio efectivo contra la corrupción. Contrasta con la resistencia al accionar del Instituto Federal de Acceso a la Información y Protección de Datos (IFAI) en México y a los intentos para limitar sus facultades.

Otro aspecto de relevancia que contrasta mucho en el caso de México, es el relacionado a la propiedad privada, rubro en el cual México está muy lejos de los países nórdicos. Este elemento es importante para incentivar la inversión, puesto que mientras no haya garantías de respeto a la propiedad, cualquier inversión es un riesgo y, por tanto, México estará en desventaja para recibir inversión cuando hay otros destinos que ofrecen mayor seguridad de propiedad. En este punto, México ofrece ligeramente más protección a los derechos individuales y de propiedad privada que China, pero no ofrece las ventajas y facilidades de inversión que ofrece esta última, además de los bajos costos y manufactura de alta tecnología de la nación de oriente.

La facilidad para hacer negocios es también una de las partes fundamentales del modelo nórdico. En el caso de México, durante buena parte de la historia del país las barreras al comercio han sido una característica del accionar de las políticas implementadas. Ejemplo de esto es la gran cantidad de negocios informales en el país.

La apertura a la competencia de productos es un elemento que por años ha sido evitado en México. El mejor ejemplo es el monopolio petrolero, contrastante con la forma en que Noruega, desde el inicio de la industria en su territorio, decidió que hubiera competencia en el mercado petrolero mediante una empresa privada, una empresa semi-pública y una empresa pública con el objetivo de que la competencia de las mismas permitiera el desarrollo, pero manteniendo el control mediante la participación de la empresa pública. La falta de apertura a la competencia afectó a México cuando éste por fin entró al mercado internacional, cuando empresas más productivas lograron superar en las preferencias de los consumidores a muchas empresas mexicanas que tenían décadas de existencia al ofrecer mejores productos a mejores precios.

La apertura al comercio es quizás el elemento del modelo nórdico que es más fácil de implementar en México ante la multitud de acuerdos comerciales del país. A pesar de que en términos totales México tiene un mayor volumen de comercio exterior, lo cierto es que está muy por debajo de obtener los mismos beneficios económicos que los que cualquiera de los países nórdicos ha logrado. Parte de ello puede ser explicado por el tipo de bienes que son exportados y por la poca diversificación de destinos a los que México exporta. Históricamente, México ha estado cerrado al comercio exterior durante la mayor parte del siglo XX, lo que también impidió que la mayoría de las empresas mexicanas fueran más competitivas y estuvieran preparadas para la globalización.

Esta apertura comercial en los países nórdicos ha sido acompañada por otros elementos como la facilidad para hacer negocios, la propiedad privada y la apertura a la competencia de productos. Como parte de la modernidad y para

contrarrestar los posibles efectos negativos asociados a la apertura comercial, el modelo nórdico cuenta con el "estado del bienestar", la transparencia y baja corrupción del gobierno y el gasto público. Para poder establecer algunos de estos elementos del modelo nórdico, la carga fiscal elevada es el enlace con los beneficios asociados con la apertura comercial y es la forma en que la redistribución de la riqueza generada por ésta es posible. Estos elementos son los que han permitido a los países nórdicos estar en la vanguardia de la modernidad social, lo que permite que haya poca desigualdad en los ingresos. A su vez, esto ha permitido el desarrollo de una sociedad más igualitaria, no socialista o comunista, en la cual los ciudadanos tienen las mismas oportunidades económicas, contrastante con las de EE. UU. o China, cuyas prerrogativas no aspiran a esto, y, por tanto, son modelos menos apropiadas para la sociedad mexicana, la cual no cuenta con los antecedentes históricos de estas dos naciones para soportar un modelo similar al de ellas. Por lo mismo, el modelo nórdico ofrece una alternativa viable para México, particularmente por la forma en que han aprovechado los negocios internacionales.

V. COMPROBACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

- **Hipótesis 1: Las políticas empresariales, económicas y sociales de los países nórdicos son efectivas en la consecución de sus desarrollos económicos.**

Aceptada. Los resultados asociados al desarrollo económico en el periodo estudiado mostraron ser superiores a los presentados por la mayoría de las economías del mundo, a pesar de las diferencias entre los cinco países nórdicos, lo que permite inferir que las políticas empresariales, económicas y sociales que han mantenido los países nórdicos han sido más efectivas que las de otras naciones. Esto se puede apreciar con claridad en el subcapítulo 3.2 de este estudio, en donde múltiples indicadores económicos muestran el desarrollo económico en el periodo estudiado. En particular en la Tabla III-8, en donde los países nórdicos muestran PIBs per cápita ubicados entre los más altos del mundo y consistentes con el índice de competitividad que estas naciones muestran (Tabla III-6). Más importante para el caso de México es el comportamiento en los indicadores relacionados al nivel de vida (Tabla III-11, Tabla III-12 y Tabla III-13). Dicha lección en desarrollo económico con alto nivel de vida será muy útil para México.

- **Hipótesis 2: Los negocios internacionales, compuestos por el comercio exterior y la inversión extranjera, juegan una parte muy importante en el desarrollo económico exitoso de los países nórdicos.**

Parcialmente aceptada. Los negocios internacionales mostraron ser una parte fundamental en el desarrollo económico de los países nórdicos, particularmente el comercio exterior, el cual tuvo una influencia en el crecimiento económico más estrecha de la esperada (subcapítulo 3.3). La Tabla III-14 muestra que a nivel per cápita, el comercio exterior presenta un valor muy elevado. La historia económica comparada con la de México (subcapítulo 4.1) evidencia que el comercio exterior ha sido muy relevante en el desarrollo económico de los países nórdicos desde mucho antes que México. Sin embargo, los datos relativos a la inversión extranjera (subcapítulo 3.4) sugieren que este componente de los negocios internacionales tiene una participación pequeña en el desarrollo económico en los cinco países nórdicos, mucho menor que en otras naciones, pues en las diversas tablas analizadas es notorio que no recibe ni endosa montos importantes de inversión extranjera en comparación con el resto del mundo, ubicándose más bien en posiciones medias. Consecuentemente, la hipótesis 2 es aceptada en la parte relativa al comercio exterior, pero no así en la parte de la inversión extranjera. Siendo ambos componentes de los negocios internacionales, la hipótesis no puede ser totalmente aceptada, pero tampoco rechazada ante la gran influencia del comercio exterior en el desarrollo económico de los países nórdicos.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

El hallazgo general de la investigación es que los países nórdicos son sumamente competitivos a nivel internacional, utilizando de manera importante los negocios internacionales para lograr un desarrollo económico alto con una muy buena distribución de la riqueza, siendo el modelo nórdico superior en estos aspectos a las naciones económicamente más poderosas del mundo (los miembros del G8 y del BRICS), por lo que, pese a las diferencias entre los países nórdicos y México, como el tamaño del territorio y la población, el modelo nórdico es un ejemplo válido como referencia para adaptarlo a las necesidades de México y lograr que éste alcance resultados similares mediante los negocios internacionales, ya que tanto los países nórdicos como México son miembros de la OMC y pueden acceder a los mismos mercados, sin contar los múltiples acuerdos comerciales con que cuenta México.

En la primera parte de esta investigación se estudió el entorno de los países nórdicos. En la parte económica, como consecuencia de su tamaño, los países nórdicos tal vez no puedan competir en volumen total con otras naciones del mundo. Después de todo, no cuentan con poblaciones o territorios de gran tamaño. Sin embargo, el estudio encontró que son más que competitivos con otros países en otros aspectos económicos, mostrado en los resultados per cápita y en el índice de competitividad mismo, rubros en los cuales muy pocas naciones pueden acercarse a sus logros. El análisis de los resultados económicos muestra que los países nórdicos son más que competitivos con los EE. UU. y el resto del G8, y generalmente superiores que los miembros del BRICS, haciendo que las políticas empresariales, económicas y sociales de los países nórdicos sean una alternativa viable para servir de guía en la manera de hacer negocios en México en particular. Destaca por sobre otros indicadores lo logrado en materia de distribución del ingreso, en donde los países nórdicos se ubican en las posiciones privilegiadas, pues este es el rubro del que más adolece la nación mexicana. Se concluye también que la calidad de vida y el desarrollo humano no están peleados con la competitividad y los países nórdicos son líderes y modelos para lograr conjuntar estos elementos.

Del capítulo relativo al entorno del comercio exterior se buscaba mostrar que el comercio exterior es una parte fundamental en el exitoso crecimiento y desarrollo económico de los países nórdicos. Con los datos presentados en el capítulo se puede concluir que el comercio exterior en efecto representa una parte muy importante del crecimiento económico de los cinco países nórdicos en los últimos años. Destaca en particular el comportamiento paralelo de los indicadores de comercio exterior con los del PIB.

Por el contrario, el otro componente de los negocios internacionales, la inversión extranjera directa, notable en términos relativos solo en Dinamarca y Suecia, en apariencia mostró tener una influencia pequeña en comparación con otras economías. Las inversiones directas en el extranjero no han representado un papel relevante en el portafolio de los países nórdicos. México tampoco tiene inversiones relevantes en este rubro, aunque algunos países nórdicos han mantenido cierto nivel de inversión en México. Con esto, se concluye que la inversión extranjera directa no es tan importante para el modelo nórdico como lo es el comercio exterior. En opinión del autor, en el caso de México, la inversión extranjera directa, en particular las entradas de la misma, parecen de igual relevancia al comercio exterior en gran parte debido que el país es todavía una economía emergente.

Los casos analizados de cinco empresas transnacionales exitosas de los países nórdicos muestran la estabilidad que el modelo nórdico les ha proporcionado. Lego (Dinamarca), Nokia (Finlandia), Össur (Islandia), Statoil (Noruega) y Electrolux (Suecia) son ejemplos de la efectividad del modelo nórdico y un ejemplo para las empresas mexicanas en la manera de aprovechar los negocios internacionales para crecer y desarrollarse. Para el caso mexicano, es de particular relevancia la manera en que el gobierno noruego ha manejado a Statoil, aprovechando los recursos petroleros y gasíferos de la plataforma continental debajo del Mar del Norte, una zona de difícil acceso originalmente, que ha servido fuertemente para el desarrollo del país, sin necesidad de recurrir, como en el caso de México, a una sola empresa estatal, sin cerrarse a la inversión privada o extranjera y sin perder el control gubernamental. El caso de la islandesa Össur, una empresa que empezó como un pequeño taller, es un ejemplo de una pequeña empresa que, aprovechando los negocios internacionales mediante las patentes, logró un enorme éxito en un mercado relativamente pequeño y especializado. Del mismo modo, la compañía danesa Lego, inició como un pequeño taller de madera que entró al mercado de los juguetes cuando el negocio principal estaba afectado, y, al expandirse a mercados fuera de Dinamarca, la compañía logró el éxito gracias a un producto que ha cambiado relativamente poco desde sus orígenes, pero que ha seguido mejorando con innovaciones en la marca, siendo la empresa todavía un consorcio familiar. Nokia, por su parte, revolucionó el mercado de los teléfonos móviles durante tres décadas, y es apenas recientemente que ha tenido que dejar el negocios de los celulares para concentrarse en sus negocios de redes, pero esto no cambia el éxito que ha logrado con los negocios internacionales y la longevidad de una compañía que inició en el siglo XIX como una empresa de molinos de pulpa de madera. Con todo esto, se concluye que el entorno y las políticas de los países nórdicos les permitieron a estas empresas aprovechar los negocios internacionales para crecer y desarrollarse de manera exitosa. Vale la pena destacar de manera importante la estabilidad que estas empresas transnacionales de estos países tienen, demostrada con la longevidad y estabilidad que han tenido y el éxito en sus respectivos mercados.

En la comparación de los antecedentes histórico-económicos de los países nórdicos y México, se establece que los países nórdicos comparten una visión

similar y, en algunos puntos de su historia, han estado asociados entre ellos, en particular los países escandinavos (Dinamarca, Noruega y Suecia). Aún antes de los inicios de la Unión Europea, los países nórdicos ya habían establecido diversos acuerdos políticos y comerciales para la cooperación entre ellos. Los países nórdicos han sufrido conflictos más destructivos que los enfrentados por México, con los múltiples conflictos bélicos en Europa en siglos pasados, en particular las dos guerras mundiales. Asimismo, México ha tenido pocos periodos en que ha fomentado el comercio internacional, contrario a los países nórdicos que desde su origen han basado gran parte de su crecimiento en el desarrollo del comercio con el exterior. Solamente durante el Porfiriato y durante las últimas 3 décadas es que México ha aceptado a los negocios internacionales como un elemento importante para el desarrollo económico del país, mientras que en el resto de los periodos se ha enfocado a incentivar el mercado interno y el gasto público, lo que ha ocasionado efectos negativos ante la apertura al comercio exterior. Por el contrario, se concluye que los países nórdicos han sabido adaptarse rápidamente a la apertura de nuevos mercados y han sacado provecho de los mismos pese a los múltiples conflictos bélicos de Europa en el pasado. También se concluye que, a diferencia del desarrollo económico en otros países, el cual ha sido relativamente cerrado al comercio exterior en muchos casos, los países nórdicos han aceptado los negocios internacionales y les han sacado provecho de la mejor manera posible, sin recurrir de manera innecesaria al proteccionismo. Esto no es producto de la modernidad, pues desde sus raíces históricas con los vikingos, los países nórdicos han sido participes del comercio exterior. Más importante aún para el caso mexicano, las políticas de los países nórdicos han permitido un gran desarrollo social, quizás el mayor pendiente de las políticas mexicanas desde el punto de vista del autor de este estudio.

En la comparación comercial se analizaron brevemente algunos datos del comercio exterior tanto en los cinco países nórdicos como en México con el fin de comparar las diferencias entre ambos, incluyendo una perspectiva de la infraestructura de transporte necesaria para realizar el comercio exterior, y también observando el tipo de productos que comercian los países nórdicos y México para poder comparar y establecer posibles alternativas para mejorar el comercio exterior de México y su aportación a la economía. Con los datos analizados en el apartado, se concluye que México tiene una infraestructura de transporte inferior en términos absolutos a la de los países nórdicos, a pesar del tamaño pequeño de éstos, lo que probablemente repercute en el potencial exportador de México y que posiblemente cause que los países nórdicos, pese a su inferioridad en términos brutos por el tamaño de éstos, tengan más facilidades para el comercio global que México.

De los elementos identificados del modelo nórdico, la apertura al comercio es el que presenta menos obstáculos para implementarse en México por acuerdos comerciales del país con los que ya se cuentan, pero que no han sido utilizados. Otro elemento importante debe de ser la transparencia acompañada de mayores cargas fiscales, pues de esta forma el estado del bienestar puede ser implementado en México a través de un mayor gasto público. El respeto a los

derechos individuales y a la propiedad privada y la apertura a la competencia de productos son grandes pendientes de México, mientras que una mayor sindicalización sería probablemente contraproducente debido a los antecedentes particulares de México. La conclusión en este apartado es que la apertura al comercio, la transparencia, y mayores y mejores impuestos son los elementos del modelo nórdico que se pueden adaptar con relativa mayor facilidad al modelo mexicano.

Las características de los países nórdicos son sumamente diferentes de las de México. La población, territorio y recursos naturales de México superan con mucho a la suma de todos los países nórdicos. Pero al comparar estas naciones, es fácil constatar que el desarrollo económico, social y empresarial es superior en los países nórdicos. En el aspecto comercial es también evidente el contraste entre México y estas naciones. En términos básicos, México es sumamente dependiente del comercio con los EE. UU., producto con toda probabilidad de la vecindad con ellos, lo que puede ser tanto una ventaja como desventaja dependiendo de las condiciones económicas de los EE. UU., mientras que los países nórdicos, aún aquellos que no son miembros de la UE, aprovechan su contigüidad con el resto de Europa para diversificar su comercio exterior, lo que permite que tengan menor dependencia de un solo mercado. Un punto preocupante en el comercio exterior de México es el tipo de productos que el país exporta, dado que son bienes principalmente maquilados, mismos que no representan una infraestructura industrial avanzada, así como también petróleo y derivados, bienes considerados “no renovables”, y productos alimenticios no procesados, en otras palabras, productos que no tienen un valor agregado y que, por lo mismo, no reditúan ingresos de la misma magnitud que los bienes exportados por los países nórdicos, principalmente maquinaria, equipo y electrónicos, bienes que, por su naturaleza, implican una infraestructura tecnológica amplia y desarrollada. La excepción es Islandia, que al ser una nación más pequeña y aislada, basa su comercio en productos de la pesca. A pesar de estas limitaciones de Islandia, sus indicadores de calidad de vida son superiores a los de México y ha hecho esfuerzos recientes para diversificar su economía hacia industrias de mayor inversión tecnológica.

Con esta investigación queda claro que los países nórdicos han sabido desarrollar sus políticas de manera adecuada a sus necesidades y esto les ha permitido tener un desarrollo económico importante que se puede considerar superior al de las grandes potencias, en particular en cuanto al bienestar social y desarrollo humano. Por lo mismo, estas naciones pueden servir como un ejemplo de un desarrollo equilibrado, más adecuado para México que el de otras naciones como las del G8 o el BRICS, las cuales generalmente son las más citadas como ejemplos a seguir por su influencia política. Es verdad que las diferencias entre los países nórdicos y México son muy marcadas y es cierto también que generalizar situaciones y copiar modelos no lleva necesariamente al éxito. Pero es innegable que el desarrollo alcanzado por Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia es lo bastante importante para no ser ignorado y dejado de lado por ser diferente al de las potencias tradicionales.

México, a pesar de los problemas que acarrea con sus antecedentes históricos, ha podido establecerse por tamaño como una de las economías emergentes de mayor relevancia en el mundo en las últimas décadas, en gran medida gracias al TLCAN, el cual, con todo y los problemas iniciales, ha sido un elemento fundamental para el desarrollo de la economía moderna de México. Siendo miembro de la OMC y teniendo múltiples acuerdos comerciales, el potencial de México es superior a los resultados económicos que tiene ahora. México incluso supera en muchos aspectos económicos a los países miembros del BRICS como en el PIB per cápita. Y los mexicanos, de acuerdo a datos de 2011 de la OCDE, son los más trabajadores en el mundo con 10 horas al día de labores y 2,250 horas anuales de trabajo en promedio, por encima de las 9 horas por día y 1,728 anuales de los japoneses. Además de esto, México tiene la ventaja geográfica de estar al lado del mercado más grande del mundo, los EE. UU., el principal destino de exportación en el comercio internacional. Este potencial sin aprovechar es la razón de que sea de gran relevancia encontrar un modelo que ayude a maximizar esta capacidad latente de México en beneficio de su población, y de ahí la importancia de este estudio y del éxito de los países nórdicos en los elementos más problemáticos que tiene el modelo mexicano.

Tal vez México no pueda igualar el desarrollo económico y social de las naciones nórdicas, pero éstas muestran que hay más de un camino a seguir y otras formas de lograr el progreso económico. Por lo mismo, México no debe cerrarse a la idea de estudiar ejemplos exitosos de naciones diferentes a las potencias tradicionales. Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia representan un buen ejemplo para los negocios internacionales, en particular en cuestiones relativas al comercio exterior, además de ser un arquetipo en materia política, económica, empresarial y social. El modelo de los países nórdicos constituye una excelente alternativa para buscar el desarrollo económico y social de México, particularmente en los apartados de la distribución de la riqueza y el desarrollo humano de los que tanto ha adolecido México en su historia.

6.2 Recomendaciones

Las sugerencia general para México es que los empresarios saquen provecho de los múltiples acuerdo comerciales con que cuenta el país. Los EE. UU. no son el único destino para realizar negocios internacionales. El simple hecho de que México es miembro de la OMC le abre las puertas a los empresarios a exportar a cualquiera de los países miembros. Si los países nórdicos pueden exportar a los EE. UU. de manera significativa, México igualmente debería poder exportar a Europa y Asia.

Se recomienda que estudios futuros investiguen a profundidad el caso de Noruega por el papel que ha jugado la industria petrolera en el desarrollo económico, pues representa una guía potencial para modificar la industria petrolera de México ante el éxito del desarrollo social alcanzado con ésta en este país nórdico.

Otra investigación sugerida es el estudio a profundidad de las reformas emprendidas recientemente por los países nórdicos para analizar el impacto que estas han tenido en sus diversos campos en comparación con otros países. Por ejemplo, las recientes reformas relativas al aumento de la edad de jubilación o las mayores privatizaciones parciales. Se recomienda en estudios futuros analizar el por qué la inversión extranjera directa no juega un papel tan relevante dentro de los negocios internacionales de los países nórdicos, pero por qué sí el comercio exterior es un pilar dentro del desarrollo económico de estas naciones.

Una investigación sugerida que podría beneficiar a empresas que inician en negocios internacionales es el análisis del éxito de la empresa Össur de Islandia, logrado mediante el uso del sistema internacional de patentes. Para otras áreas de estudio sería interesante estudiar las diferencias demográficas con respecto al personal capacitado y la participación de las mujeres en el sector laboral en comparación con México en su aportación a la economía. Para áreas dedicadas al ámbito internacional, el tema de Islandia, la nación más joven de los países nórdicos y con menores recursos naturales, con sus esfuerzos exitosos para diversificar su economía, representa un interesante caso de estudio ante su insistente negativa a unirse a la UE, pese a la lógica común que indica que se beneficiaría.

Para los empresarios, se recomienda el estudio del progreso logrado por las compañías nórdicas Lego de Dinamarca y Össur de Islandia, de iniciar como pequeños talleres familiares hasta multinacionales reconocidas gracias al aprovechamiento de los negocios internacionales, por lo que pueden servir como una guía para lograr éxitos similares con empresas mexicanas, en particular para pequeñas y medianas empresas. Es también de interés para los empresarios mexicanos que ya exportan la diversidad de destinos de exportación que los países nórdicos tienen, por lo que se sugiere que aprovechen los múltiples tratados comerciales de México para diversificar su oferta de exportación, pues aunque el mercado norteamericano es el más grande del mundo, es también el que tiene mayor competencia, por lo que las compañías mexicanas se beneficiarían de entrar en mercados en donde la competencia no es tan feroz y en donde haya posibilidades de ofrecer en mejores condiciones bienes con poco valor agregado. Se recomienda en particular el aprovechamiento de las patentes como lo hizo la empresa Össur en sus inicios en los negocios internacionales.

REFERENCIAS

Åkerström, L. A. (2012). 10 Swedish companies shaping the world. *Sweden.se*. De <http://www.sweden.se/eng/Home/Business/Reading/10-Swedish-companies-shaping-the-world/>

Aldcroft, D. H. y Sutcliffe, A. (1999). *Europe in the international economy: 1500-2000*. Reino Unido: Edward Elgar Publishing, p. 112.

Ali-Yrkkö, J. y Hermans, R. (2002). Nokia in the Finnish innovation system. *ETLA Discussion Papers, 811*. De <http://www.etla.fi/wp-content/uploads/2012/09/dp811.pdf>

Ali-Yrkkö, J., Paija, L., Reilly, C. y Ylä-Anttila, P. (2000). NOKIA - A big company in a small country. *ETLA Series B162*. Helsinki: Taloustieto Oy.

Anna, T. E. (1998). *Forging Mexico, 1821-1835*. EE. UU: University of Nebraska Press, pp. 94-97.

Banco Mundial. (s. f.). *Economy rankings*. Consultado en 2013 de <http://www.doingbusiness.org/rankings>

Banco Mundial. (s. f.). *Glosario*. Consultado en 2006 de <http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/glossary.html>

Basañez, M. (1986). Tradiciones combativas y contemplativas. México mañana: México Mañana. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Año XXXII, julio-septiembre*.

Belic, D. (2010). *Dow Jones Indexes: Nokia is the world's most sustainable technology company, again!*. De <http://www.intomobile.com/2010/09/14/dow-jones-indexes-nokia-is-the-worlds-most-sustainable-technology-company-again/>

Blöchliger, H. y Vammalle, C. (2012). Denmark: The local government reform. En *Reforming fiscal federalism and local government: Beyond the zero-sum game* (pp. 73-82), OECD Publishing. doi:10.1787/9789264119970-8-en

Capon, N. (2007). *The marketing mavens*. Nueva York: Random House, pp. 74-79.

Castells, M. y Himanen, P. (2002). *The information society and the welfare state: The Finnish model*. Nueva York: Oxford University Press, pp. 29-30.

Cepeda, A. (2006). *Juárez: El estratega republicano*. México: UNAM, p. 23.

Chapa, J. C. (2000). *Análisis de la apertura comercial en México mediante modelos multisectoriales, 1970-93* (Tesis doctoral). Universidad de Barcelona, Barcelona, p. 340.

CIA. (2013). Denmark. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>

CIA. (2013). Finland. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/fi.html>

CIA. (2013). Iceland. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ic.html>

CIA. (2013). Mexico. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html>

CIA. (2013). Norway. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/no.html>

CIA. (2013). Sweden. En *The World Factbook*. De <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sw.html>

Ciborra, C. (2001). *From control to drift: The dynamics of corporate information infrastructures*. Nueva York: Oxford University Press, p. 150.

CINU. (2007). *Desarrollo económico*. De http://www.cinu.org.mx/temas/desarrollo/des_econ.htm

Claes, D. H. (2002). Statoil – between nationalisation, globalisation and Europeanisation. *ARENA Working Papers 2002*, 34. De http://www.sv.uio.no/arena/english/research/publications/arena-publications/workingpapers/working-papers2002/wp02_34.htm

Collado, M. C. (1987). *La burguesía mexicana: el emporio Braniff y su participación política, 1865-1920*. México: Siglo XXI, p. 32.

Dealy, G. (1977). *The public man: An interpretation of Latin American and other catholic countries*. Amherst: The University of Massachusetts Press, pp. 3-32.

Delgado de Cantú, G. M. (2004). *Historia de México: legado histórico y pasado reciente*. México: Pearson Educación, p. 495.

Derry, T. K. (2000). *A history of Scandinavia: Norway, Sweden, Denmark, Finland, and Iceland*. Mineápolis: University of Minnesota Press, pp.16-63.

Díaz, H. (2005). *México del triunfo de la República al Porfiriato*. México: UNAM, p. 180.

Dibb, S. y Simkin, L. (2001). *The marketing casebook: Cases and Concepts* (2 ed.). Londres: Thomson Learning, p. 64.

Domingo, E. (2002, noviembre 11). *El euro: catalizador en un sistema financiero globalizado*. Discurso pronunciado en la Cámara Oficial del Comercio Hispano-Suiza, Zúrich. De <http://www.ecb.int/press/key/date/2002/html/sp021111.es.html>

The Eastern Group becomes Statoil Energy, Inc. (1998, julio 24). *Alexander's Gas and Oil Connections*. De http://www.gasandoil.com/news/n_america/a3a4133e990ef22e850a7037153d3285

Economy – Viking Life. (2006). *Where is Vinland?*. De <http://www.canadianmysteries.ca/sites/vinland/vikinglife/economy/indexen.html>

Education in Sweden: Lessons for life. (2011). *Sweden.se*. De <http://www.sweden.se/eng/home/education/basic-education/facts/education-in-sweden/>

Ekman, I. (2007, marzo 5). Sweden prepares a wave of privatization. *The New York Times*. De <http://www.nytimes.com/2007/03/05/business/worldbusiness/05iht-private.4803623.html>

Electrolux AB History. (2004). *FundingUniverse*. De <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/electrolux-ab-history/>

Electrolux. (s. f.). *Founding an international company*. Electrolux. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/founding-an-international-company-666/>

Electrolux. (s. f.). *Growth and industrial design*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/growth-and-industrial-design-688/>

Electrolux. (s. f.). *History 1920-1929*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1920-1929-737/>

Electrolux. (s. f.). *History 1940-1949*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1940-1949-745/>

Electrolux. (s. f.). *History 1950-1959*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1950-1959-748/>

Electrolux. (s. f.). *History 1960-1969*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1960-1969-752/>

Electrolux. (s. f.). *History 1970-1979*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1970-1979-756/>

Electrolux. (s. f.). *History 1980-1989*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1980-1989-760/>

Electrolux. (s. f.). *History 1990-1999*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-1990-1999-764/>

Electrolux. (s. f.). *History 2000-2009*. Consultado en 2013 de <http://group.electrolux.com/en/history-2000-2009-770/>

Emmerson, C. (2010). *The future history of the Arctic*. Nueva York: PublicAffairs, p. 376.

Estudios especiales. (2005, mayo). En Servicio de Estudios de “la Caixa”, *Informe Mensual*, 280. De http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/im/esp/200505ees_esp.pdf

Ettestøl, I., Haaland, H. O. y Nilsson, H. (2003). Implications of a deregulated electricity market on three major energy efficiency programs in Norway. *ECEEE 2003 Summer Study*. De http://www.eceee.org/library/conference_proceedings/eceee_Summer_Studies/2003c/Panel_1/1159ettestohl

EU enlargement: The next seven. (2013, julio 1). *BBC*. De <http://www.bbc.co.uk/news/world-europe-11283616>

Ewing, A. (2012, julio 23). Nokia junk debt rating cut by Moody's as losses mount. *Bloomberg*. De <http://www.bloomberg.com/news/2012-07-23/nokia-junk-debt-rating-cut-by-moody-s-as-losses-mount.html>

Fagerberg, J., Mowery, D. C., y Verspagen, B. (2009). *Innovation, path dependency and policy: The Norwegian case*. Oxford: Oxford University Press, p. 203.

Finnish 2012 tax reform to impact MNCs. (2012, enero 24). *Taxand*. De <http://www.taxand.com/taxands-take/news/finnish-2012-tax-reform-impact-mncc>

Fondo Monetario Internacional. (2013). *World economic outlook database*. De <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx>

Forbes. (2013). *The world's biggest public companies*. De <http://www.forbes.com/global2000/list/>

Foro Económico Mundial. (2006). *The new edge of technology*. De <http://www.weforum.org/sessions/summary/new-edge-technology>

Foro Económico Mundial. (2012). *Global enabling trade report 2012*. De <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2012/>

Fowler, W. (2008). *Gobernantes mexicanos: 1911-2000*. México: Fondo de Cultura Económica, p. 402.

Froberg, T. (2012). *Timeline 1980 - 1989*. De http://aboutus.lego.com/en-us/lego-group/the_lego_history/1980

Froberg, T. (2012). *Timeline 1990 - 1999*. De http://aboutus.lego.com/en-us/lego-group/the_lego_history/1990

Froberg, T. (2012). *Timeline 2000 - 2010*. De http://aboutus.lego.com/en-us/lego-group/the_lego_history/2000

Frost, R. I. (2000). *The Northern wars: War, state and society in northeastern Europe, 1558-1721*. Harlow: Longman, pp. 133-134.

Fubin, Y. (2011, noviembre 27). Viewpoint: China and the BRICs - golden years ahead. *BBC*. De <http://www.bbc.co.uk/news/business-15911603>

Gámez, A. E. (2006). *Liberalización económica y política exterior en México, 1989-1994*. México: Plaza y Valdés, p. 42.

Gant, T. (2003). *International directory of company histories, Vol.53*. Chicago: St James Press, pp. 124-129.

Gómez, L. (2011, septiembre 24). Llegó Össur a Tijuana. *El Mexicano*. De <http://www.el-mexicano.com.mx/informacion/noticias/1/3/estatal/2011/09/24/504419/llego-össur-a-tijuana>

Gørtz, M. (2013, mayo 5). Reforms are tactical in Denmark. *The New York Times*. De <http://www.nytimes.com/roomfordebate/2013/05/05/denmarks-work-life-balance/reforms-are-tactical-in-denmark>

Gould, J. E. (2011, febrero 21). Mexico's economy expands at fastest pace in a decade as growth hits 5.5%. *Bloomberg*. De <http://www.bloomberg.com/news/2011-02-21/mexico-s-economy-expands-at-fastest-pace-in-a-decade-as-growth-hits-5-5-.html>

Graham-Campbell, J., y Williams, G. (2007). *Silver economy in the Viking age*. Walnut Creek, California: Left Coast Press, p. 177.

Greve, B. (2013). *The Routledge handbook of the welfare state*. London: Routledge, p. 149.

Grytten, O. (2008). The economic history of Norway. En R. Whaples (Ed.), *EH.Net Encyclopedia*. De <http://eh.net/encyclopedia/article/grytten.norway>

Gstöhl, S. (2002). *Reluctant Europeans: Norway, Sweden, and Switzerland in the process of integration*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers, p. 197.

Gylfason, T. (2013, junio 19). Democracy on ice: a post-mortem of the Icelandic constitution. *openDemocracy*. De <http://www.opendemocracy.net/can-europe-make-it/thorvaldur-gylfason/democracy-on-ice-post-mortem-of-icelandic-constitution>

Häikiö, M. (2002). *Nokia: The inside story*. Londres: FT Prentice Hall, pp. 13-33.

Hanold, M. (2012). *World sports: A reference handbook*. Santa Barbara, California: ABC-CLIO, p. 152.

Hansen, E. D. (2001). *European economic history: From mercantilism to Maastricht and beyond*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press, pp. 118, 150-152, 156-157, 181-182, 226-228, 302, 340 y 394-395.

Hatch, M. J., y Schultz, M. (2008). *Taking brand initiative: How companies can align strategy, culture, and identity through corporate branding*. San Francisco: Jossey-Bass, p. 181.

Heath, J. (2002, septiembre 24). Pulso Económico - El crecimiento económico (I). *Reforma*. De <http://reforma.vlex.com.mx/vid/pulso-crecimiento-economico-i-81893557>

Heckscher, E. F. (1954). *An economic history of Sweden, volume 95*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, p. 63.

Henriksen, I. (2006). An economic history of Denmark. En R. Whaples (Ed.), *EH.Net Encyclopedia*. De <http://eh.net/encyclopedia/article/henriksen.denmark>

The Heritage Foundation. (2013). *Economic data and statistics on world economy and economic freedom*. De <http://www.heritage.org/index/explore>

Hermansdóttir, A. y Ólafsson, S. (2008). Áhrifapættir á alþjóðlegan vöxt Össurar hf. En I. Hannibalsson (Ed.), *Rannsóknir í félagsvísindum IX* (pp. 41-53). Reikiavik: Félagsvísindastofnun Háskóla Íslands.

Hirschmann, K. (2009). *LEGO toys*. Chicago: Norwood House Press, pp. 4, 7-9 y 13-17.

Hirst, K. (2008). Viking Economics - The Economic System of The Vikings. *About.com Archaeology*. De http://archaeology.about.com/od/vikings/qt/viking_economics.htm

History of the Swedish tax system. (2010). *Government Offices of Sweden*. De <http://www.government.se/sb/d/9509/a/94915>

Hjerpe, R. (2008). An economic history of Finland. En R. Whaples (Ed.), *EH.Net Encyclopedia*. De <http://eh.net/encyclopedia/article/hjerpe.finland>

Holmøy, E. y Stensnes, K. (2008). Will the Norwegian pension reform reach its goals? An integrated micro-macro assessment. *Statistics Norway Discussion Paper*, 557. De <http://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/DP/dp557.pdf>

Jalife, A. (2006, mayo 3). Bajo la Lupa - ¿Agonía de la globalización?. *La Jornada*. De <http://www.jornada.unam.mx/2006/05/03/index.php?section=opinion&article=020o1pol>

Jelter, J. y Kennedy, S. (2006, diciembre 18). Statoil to buy Norsk Hydro energy division for about \$30 billion. *MarketWatch*. De <http://www.marketwatch.com/story/statoil-to-buy-norsk-hydro-energy-division-for-about-30-billion>

Jokivuori, P. (2007, noviembre 14). Industrial relations in the postal sector — Finland. *Eurofound*. De <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0704018s/fi0704019q.htm>

Jones, G. (2001). A history of the Vikings (2 ed.). Oxford: Oxford University Press, p. 17.

Kari, S., Karikallio, H., y Pirttilä, J. (2008). Anticipating tax changes: Evidence from the Finnish corporate income tax reform of 2005. *VATT Discussion Papers*, 447. De http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k447.pdf

Keegan, P. (2004, agosto 1). The New Bionic Man Ossur revolutionized the business of building prosthetic legs, making amputees better, stronger, faster--and itself more profitable. *CNNMoney*. De http://money.cnn.com/magazines/business2/business2_archive/2004/08/01/377359/

Koranyi, B. (2012, abril 18). Canada's Couche-Tard to buy Statoil Fuel for \$2.8 billion. *Reuters*. De <http://uk.reuters.com/article/2012/04/18/us-alimentation-statoilfuel-idUKBRE83H06R20120418>

Lassila, J. y Valkonen, T. (2006). The Finnish pension reform of 2005. *ETLA Discussion Papers*, 1000. De <http://www.etla.fi/wp-content/uploads/2012/09/dp1000.pdf>

Lauwaert, M. (2008). Playing outside the box—on LEGO toys and the changing world of construction play. *History and Technology*, 24(3), pp. 221-237.

Lavery, J. E. (2006). *The history of Finland*. Westport, Connecticut: Greenwood Press, p. 84.

Lee, D. (2013, septiembre 3). Nokia: Rise and fall of a mobile giant. *BBC*. De <http://www.bbc.co.uk/news/technology-23947212>

Lidegaard, B. (2009). *A short history of Denmark in the 20th century*. Copenhagen: Gyldendal, pp. 362-363.

Lomas, U. (2012, agosto 27). Denmark unveils complete overhaul of pensions system. *Tax-News.com*. De http://www.tax-news.com/news/Denmark_Unveils_Complete_Overhaul_Of_Pensions_System____56875.html

Madaleno, M. (2012, agosto 29). What can Iceland teach us about a wealth tax?. *New Statesman*. De <http://www.newstatesman.com/blogs/employment/2012/08/what-can-iceland-teach-us-about-wealth-tax>

McGettigan, K. (2007, septiembre 7). Independent schools flourish in Sweden. *Sweden.se*. De <http://www.sweden.se/eng/Home/Education/Basic-education/Reading/Free-schools/>

Méndez, J. S. (1998). *Problemas económicos de México* (4 ed.). México: McGraw-Hill, pp. 42-44.

Miles, L. (2005). *Fusing with Europe?: Sweden in the European Union*. Aldershot: Ashgate, p. 245.

Mitchell, D. J. y Normann, G. (2000, junio 29). Pension reform in Sweden: Lessons for American policymakers. *The Heritage Foundation*. De <http://www.heritage.org/research/reports/2000/06/pension-reform-in-sweden-lessons-for-american-policymakers>

Nokia. (2013). *The Nokia story*. De <http://www.nokia.com/global/about-nokia/about-us/the-nokia-story/>

Nokia y Microsoft se alían contra Apple y Google. (2011, febrero 11). *El Universal*. De <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/62872.html>

The Nordic Council. (2007). *Nordic co-operation*. De http://web.archive.org/web/20080926021130/http://www.norden.org/web/1-1-fakta/uk/1-1-4-nordens_hist.asp

The Nordic Council. (2012). *The history of the Nordic Council - 1953-1971*. De <http://www.norden.org/en/nordic-council/the-nordic-council/the-history-of-the-nordic-council/1953-1971>

Nordstrom, B. J. (2000). *Scandinavia since 1500*. Minneapolis: University of Minnesota Press, pp. 22, 26 y 37.

Nýtt lífeyrissjóðskerfi nánast í höfn. (2013, julio 14). *RÚV*. De <http://ruv.is/frett/nytt-lifeyrissjodskerfi-nanast-i-hofn>

OCDE. (2000). Regulatory reform in Denmark. *OECD reviews of regulatory reform: regulatory reform in Denmark 2000* (pp. 13-46), OECD Publishing. doi:10.1787/9789264189386-en

OCDE. (2003). Performance and appraisal. En *OECD reviews of regulatory reform: Finland 2003: A new consensus for change* (pp. 19-51), OECD Publishing. doi:10.1787/9789264102699-3-en

OCDE. (2011, diciembre). An overview of growing income inequalities in OECD countries: Main findings. En *Divided we stand: Why inequality keeps rising*. De <http://www.oecd.org/els/soc/49499779.pdf>

OCDE. (2012). Tax reform in Norway: A focus on capital taxation. En *OECD Economic Surveys: Norway 2012* (pp. 67-99), OECD Publishing. doi:10.1787/eco_surveys-nor-2012-5-en

OCDE. (2013). Total tax revenue. En *OECD Factbook 2013: Economic, environmental and social statistics*, OECD Publishing. doi:10.1787/factbook-2013-93-en

OCDE. (2013). Overview of previous reforms in the Norwegian government. En *Value for money in government: Norway 2013* (pp. 43-60), OECD Publishing. doi:10.1787/9789264201927-5-en

Oil scandal in Norway. (1987, noviembre 21). *The New York Times*. De <http://www.nytimes.com/1987/11/21/business/oil-scandal-in-norway.html>

OMC. (2013, septiembre). Denmark. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=DK>

OMC. (2013, septiembre). Finland. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=FI>

OMC. (2013, septiembre). Iceland. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=IS>

OMC. (2013, septiembre). Norway. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=NO>

OMC. (2013, septiembre). Sweden. En *Trade profiles*. De <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=SE>

Paz, O. (2004). *El laberinto de la soledad / Postdata / Vuelta a el laberinto de la soledad* (3 ed.). Mexico: Fondo de Cultura Económica.

PNUD. (2012, octubre 15). Índice de desarrollo humano (IDH). *Indicadores internacionales sobre desarrollo humano*. De <http://hdrstats.undp.org/es/indicadores/103106.html>

PNUD. (2013). Informe sobre Desarrollo Humano 2013. *Indicadores internacionales sobre desarrollo humano*. De <http://hdr.undp.org/es/informes/mundial/idh2013/>

Privatization Barometer. (s. f.). Denmark - Privatization milestones. En *Atlas*. Consultado en 2013 de <http://www.privatizationbarometer.net/atlas.php?id=15&mn=PM>

Privatization Barometer. (s. f.). Finland - Privatization milestones. En *Atlas*. Consultado en 2013 de <http://www.privatizationbarometer.net/atlas.php?id=12&mn=PM>

Privatization Barometer. (s. f.). Sweden - Privatization milestones. En *Atlas*. Consultado en 2013 de <http://www.privatizationbarometer.net/atlas.php?id=11&mn=PM>

Property Rights Alliance. (2013). *International property rights index: 2013 report*. De [http://www.propertyrightsalliance.org/userfiles/2013 International Property Rights Index-PRA.pdf](http://www.propertyrightsalliance.org/userfiles/2013%20International%20Property%20Rights%20Index-PRA.pdf)

Rademacher, A.-K., Bätz, C. y Hartmann, K. (2010). *Iceland - An overview: History, economy, culture, educational system*. Múnich: GRIN Verlag, pp. 9 y 11.

Rapp, W. V. (2002). *Information technology strategies: How leading firms use IT to gain an advantage*. Oxford: Oxford University Press, pp. 250-251.

Raunio, T., y Tiilikainen, T. (2003). *Finland in the European Union*. Londres: Frank Cass Publishers, p. 12.

Reardon, M. (2009, abril 16). Nokia's net profit falls 90 percent. *CNET*. De http://news.cnet.com/8301-1035_3-10220825-94.html

Reinhardt, A. (2006, agosto 2). Nokia's magnificent mobile-phone manufacturing machine. *BusinessWeek.com*. De <http://www.businessweek.com/stories/2006-08-02/nokias-magnificent-mobile-phone-manufacturing-machine>

Reisinger, D. (2012, junio 14). Nokia plans 10,000 layoffs, cuts second-quarter outlook. *CNET*. De http://news.cnet.com/8301-1035_3-57452963-94/nokia-plans-10000-layoffs-cuts-second-quarter-outlook/

Reyes, G. (2001). Principales teorías sobre desarrollo económico y social. *Monografias.com*. De <http://www.monografias.com/trabajos10/prin/prin.shtml>

Rivas, I. (2013, septiembre 4). Microsoft compra por 7.2 mil mdd a Nokia. *El Universal*. De <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2013/impreso/microsoft-compra-por-72-mil-mdd-a-nokia-104809.html>

Rugman, A. M. y Hodgetts, R. M. (1997). *Negocios internacionales: Un enfoque de administración estratégica*. México: McGraw-Hill, p. 4.

Saab, J. (2010). *Mexico: Un Experimento*. Raleigh, Carolina del Norte: lulu.com, p. 147.

Schön, L. (2008). Sweden – Economic Growth and Structural Change, 1800-2000. En R. Whaples (Ed.), *EH.Net Encyclopedia*. De <http://eh.net/encyclopedia/article/schon.sweden>

Schwartz, N. D. (2009, septiembre 6). Turning to tie-ins, Lego thinks beyond the brick. *The New York Times*. De <http://www.nytimes.com/2009/09/06/business/global/06lego.html>

Siggins, L. (2013, mayo 17). Sweden had to reverse privatisation of State forestry, expert says. *Irish Times*. De <http://www.irishtimes.com/news/environment/sweden-had-to-reverse-privatisation-of-state-forestry-expert-says-1.1396636>

Síntesis de la relación comercial México – Dinamarca. (2010, marzo 2). *ProMéxico*. De <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Dinamarca.pdf>

Síntesis de la relación comercial México – Finlandia. (2009, octubre 6). *ProMéxico*. De <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Finlandia.pdf>

Síntesis de la relación comercial México – Noruega. (2010, marzo 4). *ProMéxico*. De <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Noruega.pdf>

Síntesis de la relación comercial México – Suecia. (2009, octubre 5). *ProMéxico*. De <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/102/1/images/Suecia.pdf>

Statskontoret. (2005, abril 4). *Six deregulations: Liberalisation of the markets for electricity, postal services, telecommunications, domestic air traffic, rail and taxi services in Sweden*. De <http://www.statskontoret.se/upload/Publikationer/2005/200508.pdf>

Sony, Electrolux win corporate commitment prize from European Commission. (2007, marzo 1). *Environmental Leader*. De <http://www.environmentalleader.com/2007/03/01/sony-electrolux-win-corporate-commitment-prize-from-european-commission/>

Stanners, P. (2013, mayo 2). Proposed health reform could lead to new labour conflict. *The Copenhagen Post*. De <http://cphpost.dk/news/politics/proposed-health-reform-could-lead-new-labour-conflict>

Statoil. (2009, noviembre 2). *StatoilHydro becomes Statoil*. De <http://www.statoil.com/en/newsandmedia/news/2009/pages/02novstatoilhydrobecomesstatoil.aspx>

Statoil ASA History. (2004). *FundingUniverse*. De <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/statoil-asa-history/>

Stigset, M., y Treloar, S. (2011, octubre 17). Statoil buys Brigham Exploration for \$4.4 billion cash to gain oil shale. *Bloomberg*. De <http://www.bloomberg.com/news/2011-10-17/statoil-to-buy-outstanding-shares-of-brigham-exploration-for-36-5-a-share.html>

Swedish parties agree to major free school reform. (2013, mayo 23). *The Local - Sweden Edition*. De <http://www.thelocal.se/48090/20130523/>

Tatahi, M. (2010, octubre 25). Enterprise performance, privatization and the role of ownership in Denmark. *MPRA Paper, 27064*. De <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/27064/>

Thorvaldsson, A. (2009). *Frozen assets: How I lived Iceland's boom and bust*. Hoboken, Nueva Jersey: John Wiley & Sons, pp. 62-64.

Toledo, V. M. et al. (2000). *Ecología y autosuficiencia alimentaria: Hacia una opción basada en la diversidad biológica, ecológica y cultural de México* (5 ed.). México: Siglo Veintiuno, p. 22.

Tran, M. (2006, junio 19). Nokia and Siemens announce joint venture. *The Guardian*. De <http://www.theguardian.com/business/2006/jun/19/money.mobilephones>

Transparencia Internacional. (s. f.). Results. En *Corruption perceptions index 2012*. De <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>

United Nations: Nordic countries best place to live in the world. (2003). *Scandinavica.com*. De <http://web.archive.org/web/20080509141707/http://www.scandinavica.com/culture/society/UNreport.htm>

Van der Wee, H. (1986). *Prosperity and upheaval: The world economy, 1945-1980*. Berkeley: University of California Press, p. 44.

Vassiliou, M. S. (2009). *Historical dictionary of the petroleum industry*. Lanham, Maryland: Scarecrow Press, pp. 475-477.

Viking Raids. (2011). *Hurstwic*. De <http://www.hurstwic.org/history/articles/society/text/raids.htm>

Villacorta, A. (2006). *Enredados: El mundo de la Internet*. Lima: Estudio Gherzi Editores, p. 258.

Wade, R. H. y Sigurgeirsdottir, S. (2011). Iceland's meltdown: the rise and fall of international banking in the North Atlantic. *Revista de Economía Política*, 31(5), pp. 684-697. De <http://www.scielo.br/pdf/rep/v31n5/a01v31n5.pdf>

Webster, C. (1993). *Vikings and their origins*. Dunstable: Folens, p. 2.

Wiencek, H. (1987). *The world of LEGO toys*. Nueva York: H.N. Abrams, pp. 16, 52, 54 y 139.

Winners, Globe Award 2008. (2008). *Globe Award*. De <http://globeaward.org/globe-award-2008>

Zorrilla, J. P. (2004, mayo). La historia económica de México (un resumen bajo la óptica sobre riesgo). *GestioPolis*. De <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/histomex.htm>